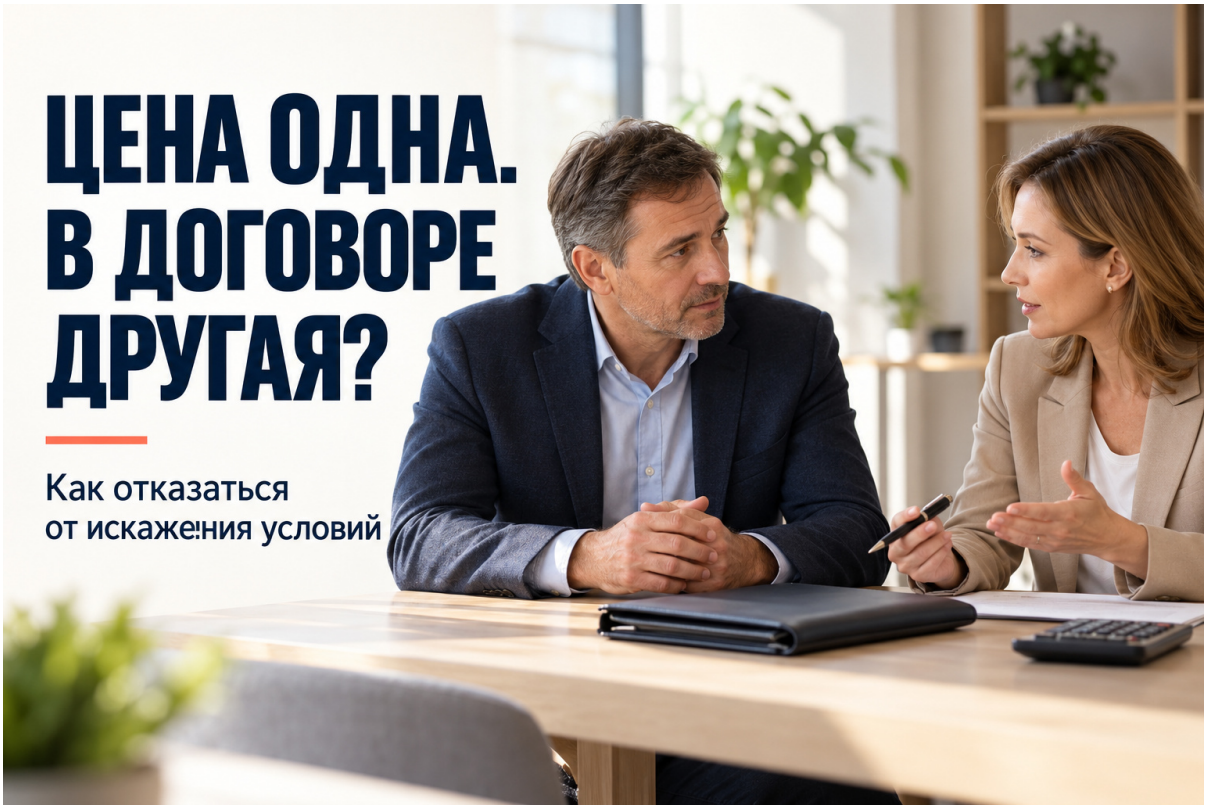
Реальная цена: сценарий отказа от искажения условий

Разделите настоящий торг и предложение искажения цены. Спокойно обозначьте границу участия, предложите проверку налоговых обстоятельств и сохраните точный статус для сторон.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Пример Тимура и Светланы, шесть шагов, 18 проверок, карта сумм и условий, журнал решений, реплики на уговоры и отдельный чек-лист.

Сценарий разговора и постановка вопросов специалисту. Не расчёт налога для конкретного человека и не прогноз результата будущего спора.

Торг или искажение: сначала различите предложение

Продавец хочет получить одну сумму, но указать меньшую цену в документе, или просит агента технически подготовить такой вариант.

Предложение	Что меняется	Рабочая запись
Реально снизить цену	Общая сумма покупателя	Новое предложение по цене
Оставить платёж, написать меньше	Только содержание документа	Расхождение с реальными условиями
Уточнить налог	Понимание последствий по фактам	Вопрос специалисту, не готовая экономия

Какие факты нужны перед ответом

• Реальная предложенная сумма.

• Сумма, которую просят указать.

• Позиция покупателя и статус согласования.

• Мотив продавца без догадок.

• Документы для законного расчёта.

• Наличие подписанных условий или платежей.

Сумма, граница участия и законный вопрос

1. Уточните, что именно предлагают

Спросите, уменьшается ли общий платёж или только запись в договоре. Сохраните обе суммы и точные слова. Не называйте скрытое расхождение скидкой.

Готово: Реальный торг отделён от искажения условий.

Не делайте так: Передать покупателю предложение как обычное снижение цены.

2. Обозначьте границу участия

Спокойно скажите, что готовите документы с достоверными условиями и не участвуете в заведомом искажении. Не обещайте конкретный штраф, исход суда или обязательный возврат определённой суммы.

Готово: Позиция понятна до подготовки проекта.

Не делайте так: Оставить двусмысленное «пока не делаем».

3. Поставьте законный налоговый вопрос

Уточните мотив и соберите необходимые факты о приобретении и продаже для специалиста. Не рассчитывайте выгоду по одной цене и не обещайте применимость вычета до проверки.

Готово: Названы факты и исполнитель расчёта.

Не делайте так: Придумать универсальную ставку или гарантированное освобождение.

Каких данных для расчёта пока нет

Достоверный вариант и дальнейший статус

4. Предложите достоверные варианты

Можно обсудить реальную цену, реальные условия и подтверждённые обстоятельства расчёта. Не маскируйте разницу вымышленной мебелью, услугой или другим предметом.

Готово: Вариант отражает фактическую договорённость.

Не делайте так: Создать технический черновик с заведомо неверной суммой.

5. Передайте сторонам точный статус

Разделите предложение, согласие покупателя, консультацию и новый проект. Если условия не согласованы, напишите это явно. Не давите угрозой потерять объект.

Готово: Покупатель не получает искажённого резюме.

Не делайте так: Считать согласие на консультацию отказом продавца от прежней идеи.

6. Зафиксируйте дальнейшую работу

При повторном требовании остановите работу над недостоверным вариантом. Уже подписанные обязательства и допущенные ошибки разбирайте со специалистом, сохраняя версии и сообщения.

Готово: Назван допустимый следующий шаг.

Не делайте так: Исправлять документы задним числом или объявлять все отношения прекращёнными автоматически.

Что не согласовано сторонами

Тимур и Светлана: 3,2 млн разницы не являются скидкой

Вымышленный Тимур хочет получить за АЭ 9,2 млн рублей, но указать 6 млн в договоре. Светлана не соглашалась. Документов и платежей пока нет; налоговые обстоятельства неизвестны.

Поле	Зафиксировано	Что нельзя считать решённым
Реальная сумма	9,2 млн рублей	Она не уменьшена
Предлагаемая запись	6 млн рублей	Не достоверная цена при прежнем платеже
Разница	3,2 млн рублей	Не скидка и не рассчитанный налог
Светлана	Согласия нет	Не участник согласованной схемы
Позиция агента	Не готовит такой проект	Отказ от действия, не правовой прогноз
Следующий шаг	Тимур готов уточнить налог	Не новая согласованная цена

Согласована возможность консультации. Фактическая цена не изменена, покупатель не согласился, экономия не рассчитана. Агент не предлагает документальное прикрытие разницы.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Это скидка на бумаге»	«Платёж прежний; запись отличается»
«Расписка всё решит»	«Не обещаем устранения всех вопросов»
«После консультации он согласился»	«Готов уточнить расчёт; позиция по цене ещё открыта»

Как ответить без нового круга уговоров

Реплика / факт	Ответ агента	Следующий шаг
«Все так делают»	«Работаю с реальными условиями»	Уточнить допустимый вариант
«Покупатель согласен»	«Это не меняет мой порядок работы»	Отразить достоверную цену
«Только черновик»	«Недостоверный проект не готовлю»	Предложить реальный проект
«Сколько сэкономим?»	«Нужен расчёт по обстоятельствам»	Передать факты специалисту
Неверный проект уже есть	«Его не используем как верный»	Организовать надлежащее исправление
Есть подписи или платежи	«Нужен разбор фактических материалов»	Не менять последствия одним сообщением

Перед подготовкой или передачей проекта

1. Меняется общий платёж или только цифра документа?
2. Что стороны действительно согласовали, а что предложено одним человеком?
3. Какой законный расчёт или реальное условие обсуждаем дальше?

18 проверок разговора о реальной цене

Галочка означает подтверждённый результат. Если данных нет, перенесите вопрос в лист решений.

Зафиксировать реальные условия

- [ ] **Назвать общий платёж.** Сумма известна. Не подменять её цифрой проекта.
- [ ] **Назвать предлагаемую запись.** Расхождение видно. Не называть его скидкой.
- [ ] **Уточнить позицию покупателя.** Согласие или отсутствие отмечено. Не приписывать принятие.
- [ ] **Понять мотив.** Названо опасение продавца. Не обещать экономию.
- [ ] **Разделить факт и план.** Подписи и платежи уточнены. Не пропустить уже возникшие последствия.
- [ ] **Проверить арифметику.** Разница сумм посчитана. Не выдавать её за размер налога.

Обозначить рабочую границу

- [ ] **Сказать позицию.** Недостоверный проект не готовится. Не оставлять обещание «потом».
- [ ] **Избежать угроз.** Нет выдуманного наказания. Не прогнозировать суд по шаблону.
- [ ] **Не создавать прикрытие.** Нет вымышленного предмета. Не маскировать разницу мебелью.
- [ ] **Поставить налоговый вопрос.** Есть факты для специалиста. Не подставлять универсальную ставку.
- [ ] **Проверить реальные варианты.** Они меняют фактические условия. Не ограничиваться другой цифрой на бумаге.
- [ ] **Сохранить спокойный тон.** Оценивается действие. Не переходить к личности продавца.

Сохранить точный статус

- [ ] **Передать резюме.** Предложение не скрыто. Не уговаривать покупателя принять схему.
- [ ] **Разделить консультацию.** Она не равна согласию на новые условия. Не закрыть вопрос преждевременно.
- [ ] **Остановить неверный проект.** Он не уходит на исполнение. Не отправлять «техническую» версию.
- [ ] **Сохранить историю.** Исходные версии доступны по порядку. Не удалять неудобные сведения.
- [ ] **Разобрать обязательства.** Подписанное рассматривает специалист. Не отменять всё автоматически.
- [ ] **Назначить следующий шаг.** Известен предмет контакта. Не возвращаться к уговору об искажении.

Карта действительных условий

Не рассчитывайте налог по одной цене. Эта карта фиксирует разговор и исходные сведения, а не заменяет индивидуальный расчёт.

Объект: _____ Предложение от: _____

Пункт	Фактическое предложение	Статус / вопрос / источник
Общий платёж		
Запись в документе		
Позиция покупателя		
Налоговые факты		
Допустимый следующий шаг		

Какой вариант отклонён: _____

Что осталось неизвестным: _____

Что обсуждаем законно и по фактам: _____

Журнал позиций и следующих действий

Отказ готовить недостоверный проект не означает автоматического прекращения всех договорных отношений. Существующие обязательства рассматриваются отдельно.

Предложение / позиция / дата	Что согласовано / что отклонено	Исполнитель / вопрос / следующая связь

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Платёж прежний, но расхождение названо скидкой. исправьте описание предложения.

Ради разницы придумана мебель или услуга. не создавайте вымышленный предмет.

Обещана гарантированная экономия без документов. верните расчёт специалисту.

Неверный проект передают как техническую формальность. остановите его использование.

Просят удалить исходные сообщения или поставить прошлую дату. сохраните историю и уточните надлежащие действия.

Согласуйте следующий шаг

Резюме Тимуру о границе работы

Тимур, зафиксировал предложение: получить 9,2 млн рублей и указать 6 млн. Такой проект я не готовлю. Готов продолжать с достоверными условиями и организовать уточнение налогового расчёта. Согласие Светланы и новое изменение реальной цены сейчас не подтверждены. Следующий разговор по результату консультации и вашей позиции.

Первое действие после чтения

Сверьте реальный платёж и сумму предлагаемого документа. Запишите позицию по достоверности условий и один конкретный вопрос для специалиста. Не отправляйте недостоверный черновик ради продолжения переговоров.

Специалист / предмет вопроса: _____

Следующая связь / статус: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Сложные условия теряются в переписке?

Проверьте, как вы фиксируете предложения, позиции сторон и следующий шаг до подготовки проекта сделки.

Проверить работу с условиями →

17.10.2026 прочитана публикация ФНС от 24.09.2026: для расчёта проверяют обстоятельства продажи, подтверждённые расходы и применимые условия. Региональные параметры уточняют отдельно. Универсальная ставка здесь не подставляется.

ФНС: ошибки при декларировании дохода от продажи недвижимости, 24.09.2026

Реплики на повторные уговоры

Повторяйте рабочую границу и допустимый следующий шаг. Вам не нужно каждый раз придумывать новую угрозу или спорить о чужой практике.

При наличии действующего договора с клиентом отдельно уточните порядок дальнейшей работы и обязательства. Граница по конкретному действию не заменяет такой разбор.

«Другие оформляют»

«Я готовлю документы по реальным условиям. Могу продолжать работу в таком формате».

«Покупатель принимает риск»

«Мой порядок работы остаётся прежним. Обсуждаем достоверные условия и их последствия со специалистом».

«Вы просто напишите»

«Проект с заведомо неверной суммой не готовлю. Могу подготовить вариант с фактической ценой».

«Мне нужно меньше налога»

«Давайте уточним ваши обстоятельства и законный расчёт. Не буду обещать результат до проверки».

Проверка резюме нейросетью

Используйте обезличенные суммы и статусы без копий документов. Модель нужна для ясности текста, а не поиска способа скрыть действительные условия.

Известно	Ошибочный вывод	Точная запись
9,2 млн хотят получить	Скидка до 6 млн	Реальная сумма не снижена
Разница 3,2 млн	Это экономия налога	Это разница предложенных сумм
Готов уточнить расчёт	Продавец принял новый проект	Консультация впереди
Покупатель молчит	Схема согласована	Согласие не подтверждено

Сверьте результат с точными словами сторон. Если модель приписала согласие, рассчитала налог без данных или предложила вымышленный предмет, удалите эти утверждения.

Промпт

«Составь нейтральное резюме реальных сумм, отказа от недостоверного проекта и вопросов для законного расчёта. Не придумывай экономию, ставку, последствия спора или способ скрыть разницу. Предложения не превращай в согласование».