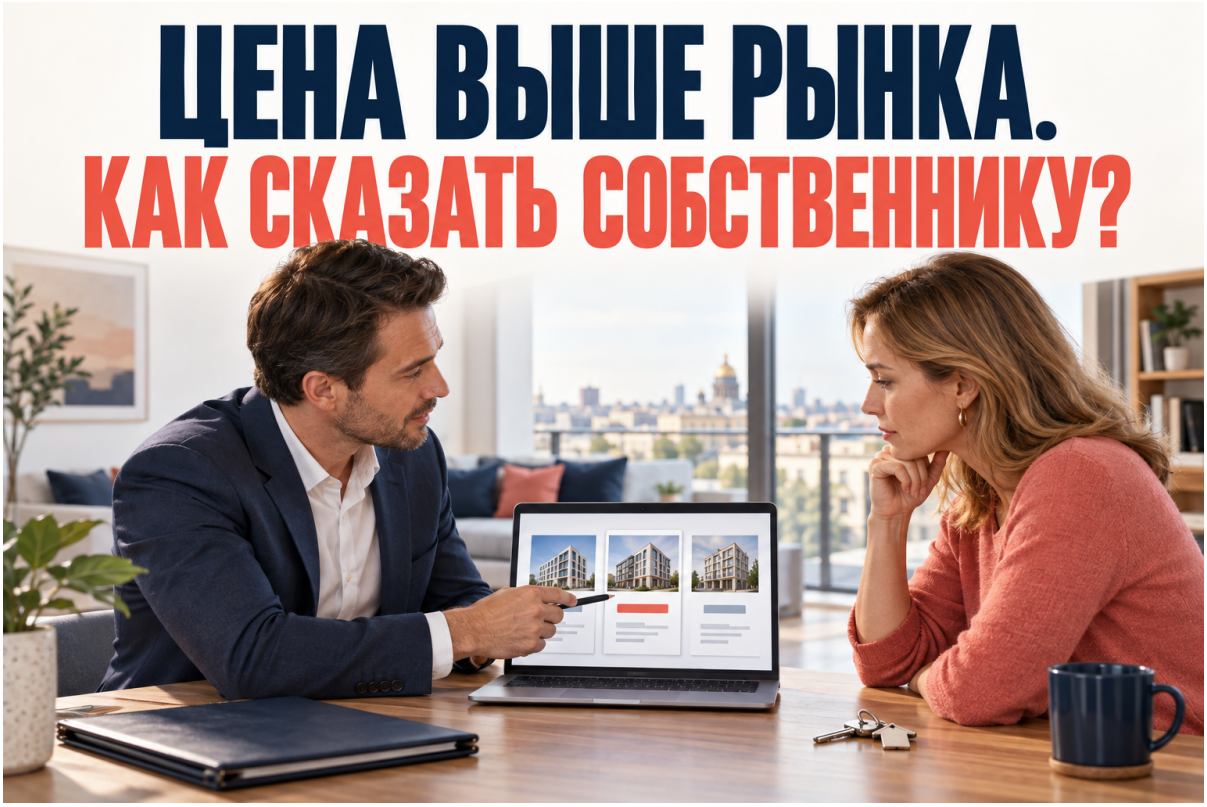
Цена без спора: аналоги, обратная связь и правило пересмотра

Проведите встречу с собственником через цель, подтверждённые альтернативы и согласованный план действий.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Внутренний расчёт, сравнение двух вариантов, сценарий разговора, 18 проверок и лист наблюдения.

Авторский рабочий инструмент риелтора. Учебные суммы не являются оценкой рынка; решение о цене принимает собственник.

Нужная сумма и рыночная цена различаются

Собственник хочет цену выше альтернатив, а агенту нужен спокойный и доказательный разговор.

Величина	Учебный расчёт	Как использовать
Нужный остаток	6,2 млн ₽	Цель собственника
Долг + расходы	2,9 + 0,2 млн ₽	Проверить обязательства
Нужная цена	9,3 млн ₽	Не рыночная оценка
Ожидание	10,5 млн ₽	Проверяется отдельно

Что подготовить

- Цель, срок, необходимые деньги и обязательства собственника.
- Сопоставимые предложения с датой и указанием различий.
- Реальный журнал обращений, показов и обратной связи.
- План действий агента, затраты и дата следующей встречи.

Мотив, бюджет и альтернативы

1. Выясните основание цены

Спросите, откуда взялась сумма, что нужно получить и к какому сроку. Отделите личные вложения от ценности для покупателя.

Готово: Понятен мотив, а не только цифра.

Не делайте так: Начать с обвинения в неадекватности.

2. Посчитайте внутреннюю границу

Сложите нужный остаток, погашение обязательств и проверенные расходы. Налоги уточните отдельно. Не раскрывайте расчёт покупателю без согласования.

Готово: Есть внутренний бюджет решения.

Не делайте так: Выдать его за рыночную цену или обязательную скидку.

3. Покажите альтернативы

Сравните район, состояние, условия и полный бюджет покупателя. Предложения не называйте подтверждёнными сделками.

Готово: Различия и неизвестное видны.

Не делайте так: Сравнить только цену квадратного метра.

Что нужно уточнить до следующего шага:

Отклик, наблюдение и решение

4. Разберите отклик

Проверьте доставку обращений, квалификацию, доступность показов и конкретные причины отказа.

Готово: Цена рассматривается вместе с другими факторами.

Не делайте так: Выдумать покупателя или предложение для давления.

5. Согласуйте период наблюдения

Запишите цену, подачу, рекламу, окна показов, показатели и дату встречи. Две недели в примере — учебный срок.

Готово: Обе стороны понимают, что проверяют.

Не делайте так: Пообещать гарантированное количество покупателей.

6. Выберите следующий шаг

Предложите продолжить ожидание, изменить предложение или пересмотреть цену. Запишите согласованное решение.

Готово: Новая цена и действия не появляются без ведома владельца.

Не делайте так: Снизить автоматически или молча.

Ответственный и срок следующего действия:

Что покупатель получает за разницу

Условные квартиры для разговора. Разница бюджетов объясняет выбор покупателя, но не доказывает обязательный размер скидки.

Показатель	Квартира собственника	Альтернатива
Цена предложения	10,5 млн ₽	9,4 млн ₽
Необходимые работы	0,4 млн ₽	0,6 млн ₽
Полный бюджет	10,9 млн ₽	10,0 млн ₽
Разница	0,9 млн ₽	Нужны основания
Что ещё сравнить	Район, планировка	Сроки и условия

Попросите назвать подтверждённые преимущества за разницу. Если данных о сделках нет, честно анализируйте предложения.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Вы завысили, никто не купит	Покажу альтернативы и предлагаю проверить отклик по согласованному плану
Вам же достаточно 9,3 — снижайте	9,3 — внутренняя потребность, а рыночный диапазон оцениваем отдельно

Выберите следующее действие

Наблюдение	Что проверить	Решение
Нет обращений	Доступность, подачу, аудиторию	Устранить сбой или уточнить предложение
Нет показов	Ответ, задачу, окна доступа	Исправить организацию
Показы без предложений	Конкретные причины и альтернативы	Обсудить свойства, условия и цену
Данных мало	Редкость объекта и объём наблюдений	Не выдавать догадку за вывод
Цель стала срочной	Бюджет и маршрут переезда	Согласовать новую стратегию

Вопросы для рабочего разговора

1. Как получена желаемая цена?
2. Какая сумма нужна после обязательств?
3. Какие альтернативы видит покупатель?
4. За что он может заплатить разницу?
5. Когда и по каким фактам принимаем решение?

18 проверок результата

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

Цель

- [ ] **Мотив.** Уточнён. Если нет: спросите.
- [ ] **Срок.** Понятен. Если нет: зафиксируйте.
- [ ] **Остаток.** Посчитан. Если нет: отделите от цены.
- [ ] **Обязательства.** Проверены. Если нет: уточните.
- [ ] **Налоги.** Не забыты. Если нет: рассчитайте по случаю.
- [ ] **Конфиденциальность.** Граница не раскрыта. Если нет: согласуйте.

Сравнение

- [ ] **Статус цен.** Предложения отделены от сделок. Если нет: подпишите.
- [ ] **Альтернативы.** Сопоставимы. Если нет: пересоберите.
- [ ] **Работы.** Учтены. Если нет: уточните смету.
- [ ] **Преимущества.** Подтверждены. Если нет: не выдумывайте.
- [ ] **Обращения.** Целевые выделены. Если нет: квалифицируйте.
- [ ] **Причины отказа.** Конкретные. Если нет: уточните.

Действия

- [ ] **Цена.** Согласована. Если нет: зафиксируйте.
- [ ] **Бюджет.** Понятен. Если нет: уточните.
- [ ] **Показы.** Доступны. Если нет: назначьте окна.
- [ ] **Период.** Определён. Если нет: запишите.
- [ ] **Изменения.** Все учтены. Если нет: не приписывайте всё цене.
- [ ] **Следующая встреча.** Есть дата. Если нет: назначьте.

Сравнение глазами покупателя

Не скрывайте различия. Нужный собственнику остаток храните отдельно от публичного сравнения.

Объект / код: _____ Дата: _____

Альтернатива	Цена + работы	Различия	Что подтверждено
Наш объект			
Вариант 1			
Вариант 2			
Вариант 3			
Неизвестное			

Полученный результат: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата следующего шага: _____

Договорённость о периоде наблюдения

Нет автоматического снижения. В конце периода обсуждаются реальные обращения, причины отказов и изменившиеся альтернативы.

Период / действие	Что согласовано	Результат / дата
Цена и подача		
Реклама и бюджет		
Окна показов		
Встреча и решение		

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Цену соседа называют состоявшейся сделкой. уточните источник.

Внутренний минимум раскрывают без согласования. сохраните позицию клиента.

Появляются фиктивные покупатели. используйте реальный отклик.

Одновременно меняют всё и хвалят только скидку. учтите весь пакет изменений.

Цену меняют молча. получите согласованное решение.

Согласуйте следующий шаг

Готовое сообщение клиенту

«Хочу понять ваш результат и покажу, из чего выбирает покупатель. Предлагаю [действия] при цене [сумма] до [дата]. Затем вместе посмотрим отклик и выберем: продолжить, улучшить предложение или пересмотреть условия».

Первое действие после чтения

Подготовьте по одной текущей квартире три сопоставимые альтернативы и назначьте встречу с собственником.

Контакт вашего риелтора: _____

Что подготовить к следующей встрече: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Разговор о цене заканчивается спором?

Диагностическая карта для риелтора поможет проверить выявление мотива, аргументацию ценности и согласование следующего шага.

Разобрать переговоры с собственником →

Авторская методика и условные расчёты проверены 24.09.2026. Рыночные нормативы и гарантии срока продажи не заявляются.