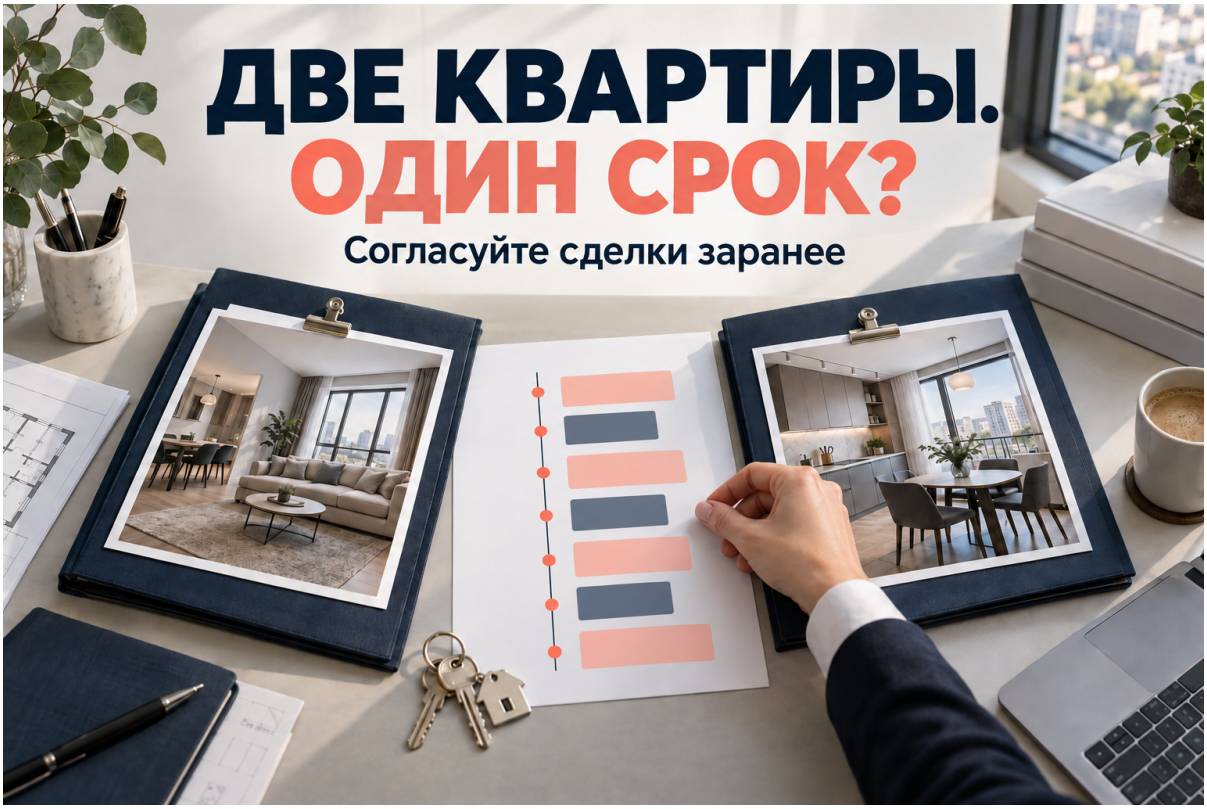
# Две продажи без потерянных сроков: общий календарь и запасной маршрут

Увидьте, какое обещание по следующей покупке зависит от каждой продажи, и подготовьте действие на случай задержки.




## 12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Заполненная модель двух продаж, проверка дефицита 100 тыс. ₽, общий календарь, три запасных сценария и 18 проверок перед согласованием дат.

Авторская схема организации работы. Все суммы и отклонения сроков в примере учебные. Налоговые, правовые и банковские условия каждой сделки проверяются отдельно; календарь их не устанавливает.

# С чего начать

Один клиент продаёт два объекта и связывает их с общей финансовой целью или переездом. Подходит и тогда, когда договоры предполагаются в разные даты.

| Цель клиента | Что синхронизировать | Первое уточнение |
|---|---|---|
| Оплатить следующий объект | Доступность нужной суммы | Когда и на каком основании? |
| Освободить обе квартиры | Передачу и проживание | Где клиент между событиями? |
| Завершить всё в месяце | Реальные условия двух маршрутов | Какие сроки уже подтверждены? |
| Не потерять выбранный дом | Обязательства перед продавцом | От каких поступлений они зависят? |

## Подготовьте исходные данные

• Две самостоятельные карточки объектов и открытых вопросов.

• Цель собственника, приоритет сроков, денег и переезда.

• Цена, известные вычеты и основания каждого расхода по объекту.

• Подтверждение условий, при которых поступления станут доступными.

• Потребность следующей покупки и отдельно выбранный клиентом резерв.

• Ответственные за подтверждения, ближайшие события и запасной сценарий.

# Соберите и сопоставьте факты

## 1. Назовите общую цель

Уточните, почему две продажи объединены: нужны деньги, совпадение освобождения или удобство графика. Попросите клиента выбрать, что важнее при конфликте цены и срока. Запишите проверяемый результат.

**Готово:** Цель помогает принять решение между двумя предложениями, а не звучит как «быстрее и дороже».

**Не делайте так:** Пытаться провести обе продажи в один день без объяснения, зачем это клиенту.

## 2. Заполните готовность А и Б

Для каждой квартиры отдельно отметьте документы, предложение, источник средств покупателя, условия расчётов и освобождение. Статусы: подтверждено, ждём подтверждения, препятствие. Рядом — дата и основание.

**Готово:** По каждой продаже виден ближайший нерешённый вопрос и человек, который даст ответ.

**Не делайте так:** Один статус «готово» для документов, денег и передачи одновременно.

## 3. Рассчитайте доступный остаток

Из цены вычтите только известные суммы по согласованной схеме. Неизвестное вынесите отдельно. Суммируйте ожидаемый остаток двух продаж и сопоставьте с потребностью следующего шага и резервом.

**Готово:** Цена не перепутана со свободными деньгами, дефицит показан до новых обещаний.

**Не делайте так:** Считать залоговое погашение или расходы уже вычтенными без проверки модели.

### Что нужно получить перед продолжением

# Примите и зафиксируйте решение

## 4. Постройте цепь событий

От следующего обязательства двигайтесь назад: какое поступление нужно, от чего зависит его доступность, кто это подтвердит. Назначьте даты только после проверки условий. Желательные даты оставьте предварительными.

**Готово:** У каждого события есть зависимость, ответственный, срок и подтверждение.

**Не делайте так:** Использовать сроки прошлого банка или прошлой регистрации как гарантию этой сделки.

## 5. Разберите три отклонения

Проверьте случаи: А раньше Б, Б раньше А, одна продажа отложена. Назовите действие, предел решения клиента и условия согласования с другими сторонами. Отдельно проверьте проживание и хранение вещей.

**Готово:** Для задержки есть дата возврата к решению и понятный следующий разговор.

**Не делайте так:** Считать, что следующий продавец автоматически примет перенос или другой порядок оплаты.

## 6. Обновляйте факт, а не обещание

После каждого значимого изменения сохраните дату, источник подтверждения и влияние на ближайшее обязательство. Передайте собственнику короткий статус по обеим квартирам. Старые версии уберите из текущей работы, сохранив историю.

**Готово:** Участники видят одинаковую актуальную картину, а незавершённые вопросы не исчезают из отчёта.

**Не делайте так:** Писать «всё по плану», когда важная дата пока только предложена агентом.

### Что проверить после выполнения

# Заполненный пример

Учебная финансовая модель. Все вычеты предполагаются подтверждёнными для примера. Доступность средств в реальности зависит от документов и исполнения условий расчётов.

| Показатель | Объект А | Объект Б | Итог |
|---|---|---|---|
| Цена | 7 200 000 ₽ | 5 400 000 ₽ | 12 600 000 ₽ |
| Погашение обязательства | 1 100 000 ₽ | 0 ₽ | 1 100 000 ₽ |
| Известные расходы | 100 000 ₽ | 100 000 ₽ | 200 000 ₽ |
| Ожидаемый остаток | 6 000 000 ₽ | 5 300 000 ₽ | 11 300 000 ₽ |
| Потребность с резервом | — | — | 11 400 000 ₽ |
| Дефицит | — | — | 100 000 ₽ |

Следующая цена 11 млн ₽ + расходы 150 тыс. ₽ + резерв 250 тыс. ₽ = 11,4 млн ₽. Поступления 11,3 млн ₽ недостаточны даже без задержки. Если пока доступен только остаток А, сумма «сейчас» равна 6 млн ₽, а не 11,3 млн ₽.

## Как сделать запись полезной

| Общая оценка | Проверяемая запись |
|---|---|
| Две продажи почти готовы | По А подтверждены расчёты; по Б ждём конкретное условие |
| Деньги будут скоро | Сумма и событие доступности подтверждаются указанным участником |
| Перенесём, если что | Определён разговор, предел решения и дата его принятия |

# Выберите действие по ситуации

| Отклонение | Что пересчитать | С кем согласовать |
|---|---|---|
| А раньше Б | Доступную сумму и ближайшее обещание | Собственник и следующая сторона |
| Б раньше А | Освобождение и место проживания | Участники передачи |
| Одна продажа отложена | Все зависимые даты и расходы | Стороны затронутых обязательств |
| Изменилась цена | Остаток, резерв и дефицит | Клиент до нового обещания |

## Уточните перед решением

1. Какое событие действительно должно совпасть по двум объектам?
2. Что подтверждено по каждой продаже, а что пока ожидается?
3. Какая сумма доступна сейчас и какая только предполагается?
4. Какое обязательство станет невыполнимым при задержке одной продажи?
5. Кто и когда согласует запасной вариант с затронутыми сторонами?

# 18 проверок результата

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

## Два самостоятельных маршрута

- [ ] **Цель названа.** Понятно, зачем продажи связаны. Не требуйте одну дату по привычке.
- [ ] **Приоритет выбран.** Клиент определил порядок решений. Цена и срок могут конфликтовать.
- [ ] **Карточки разделены.** По каждой квартире свои факты. Не переносите готовность А на Б.
- [ ] **Основания указаны.** У статуса есть подтверждение. Ожидание не равно факту.
- [ ] **Источники денег выяснены.** Внешние зависимости отмечены. Скрытая цепочка влияет на срок.
- [ ] **Передача учтена.** Проживание и вещи спланированы. Расчёт не равен освобождению.

## Финансовая модель

- [ ] **Цены актуальны.** Использованы текущие договорённости. Обновите старые предложения.
- [ ] **Вычеты обоснованы.** Известно основание каждой суммы. Не ставьте неизвестное нулём.
- [ ] **Остаток рассчитан.** Цена минус учтённые обязательства. Не сравнивайте покупку с валовой ценой.
- [ ] **Резерв отделён.** Назначение выбрано клиентом. Не расходуйте его дважды.
- [ ] **Дефицит показан.** Потребность сравнили с остатком. Не скрывайте небольшой разрыв.
- [ ] **Доступность разделена.** Есть «сейчас» и «ожидается». Не обещайте ещё не полученное.

## Сроки и решение

- [ ] **Зависимости видны.** События связаны условиями. Одного списка дат мало.
- [ ] **Даты различаются.** Желательная отдельно от подтверждённой. Снимите ложную уверенность.
- [ ] **Ответственные назначены.** Понятно, кто даст подтверждение. Не оставляйте общее «банк».
- [ ] **Три сценария разобраны.** А раньше, Б раньше, задержка. Запас не равен надежде.
- [ ] **Обязательства проверены.** Последствия обсуждены по документам. Календарь не меняет договор.
- [ ] **Версия обновлена.** Стороны видят текущий статус. Сохраните историю изменений.

# Заполните свой рабочий лист

Отметьте у каждой даты, предварительная она или подтверждённая. Событие «деньги доступны» привяжите к конкретным условиям расчёта и подтверждающему лицу.

Код задачи: _____ Дата: _____

| Событие А / Б | Зависимость / подтверждение | Ответственный / дата |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

# Вопросы, ответственность и сроки

Заполните минимум три сценария. Если действие зависит от другой стороны, отметьте необходимость согласования, а не считайте его автоматически разрешённым.

| Отклонение | Какое обещание затронуто | Действие / предел / срок |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

## Пять сигналов, при которых нужно уточнение

**Свободный остаток неизвестен.** Уточните вычеты до следующего обещания.

**Даты основаны на привычке.** Подтвердите конкретные условия.

**Покупатель зависит от своей продажи.** Добавьте внешнее событие в карту.

**Резерв учтён дважды.** Пересоберите ведомость.

**Запасной шаг никто не согласовал.** Назначьте разговор до задержки.

# Согласуйте следующий шаг

## Формулировка для разговора

Сейчас ведём два отдельных маршрута. По объекту А подтверждено следующее: ____. По Б остаётся вопрос: ____, ответственный ____, срок ____. Для следующего обязательства нужна доступная сумма ____. Если одно поступление сдвинется, возвращаемся к варианту ____ до даты ____. Предлагаемые изменения согласуем с затронутыми сторонами.

## Первое действие после чтения

Возьмите реальные две продажи и заполните только ближайшие события. Затем проверьте одно учебное отклонение — задержку любой продажи на две недели. Найдите первое обещание, которое перестаёт выполняться, и назначьте обсуждение запасного решения.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

**Другие материалы Нейросистемы →**

## Несколько объектов — и всё приходится держать в голове?

Диагностика для риелтора поможет разобрать сохранение договорённостей, контроль следующего шага и связь обращения с работой по объекту.

**Разобрать контроль договорённостей →**

Подготовлено 05.10.2026. Рыночные нормативы цен, расходов и сроков не используются. Перед применением обновите подтверждения сторон, банков и специалистов по двум объектам.

# Деньги: проверка без двойного счёта

Перепроверьте исходный расчёт, затем подставьте свои подтверждённые суммы.

| Строка | Расчёт | Итог |
|---|---|---|
| Остаток А | 7,2 − 1,1 − 0,1 | 6,0 млн ₽ |
| Остаток Б | 5,4 − 0,1 | 5,3 млн ₽ |
| Потребность | 11 + 0,15 + 0,25 | 11,4 млн ₽ |
| Дефицит | 11,4 − 11,3 | 0,1 млн ₽ |

Неизвестные налоги и иные индивидуальные последствия не объявляйте отсутствующими. Этот пример демонстрирует логику ведомости с заданными строками, а не полный состав расходов любой сделки. В реальном плане полноту состава проверяют отдельно.

При изменении цены или расходов сохраняйте прежний расчёт с датой. В новом покажите, что изменилось в доступном остатке и какие обещания потребуют пересмотра.

# Разговор при изменении срока

Короткий порядок обсуждения помогает не потерять смысл за перепиской о датах.

| Шаг разговора | Содержание | Результат |
|---|---|---|
| Факт | Что изменилось и чем подтверждено | Одна понятная причина |
| Влияние | Какое событие теперь не обеспечено | Перечень затронутых обещаний |
| Варианты | Какие действия допустимы и кому решать | Условия согласования |
| Фиксация | Кто отвечает и когда вернуться | Новая версия плана |

Отделяйте желание клиента от подтверждённого согласия другой стороны. Формулировка «предложим перенос» точнее, чем «перенос согласован», пока ответа нет.

Если изменение затрагивает договорные обязательства, сначала выясните последствия по документам со специалистом. Рабочая таблица показывает проблему и участников решения, но сама не меняет условия сделки.