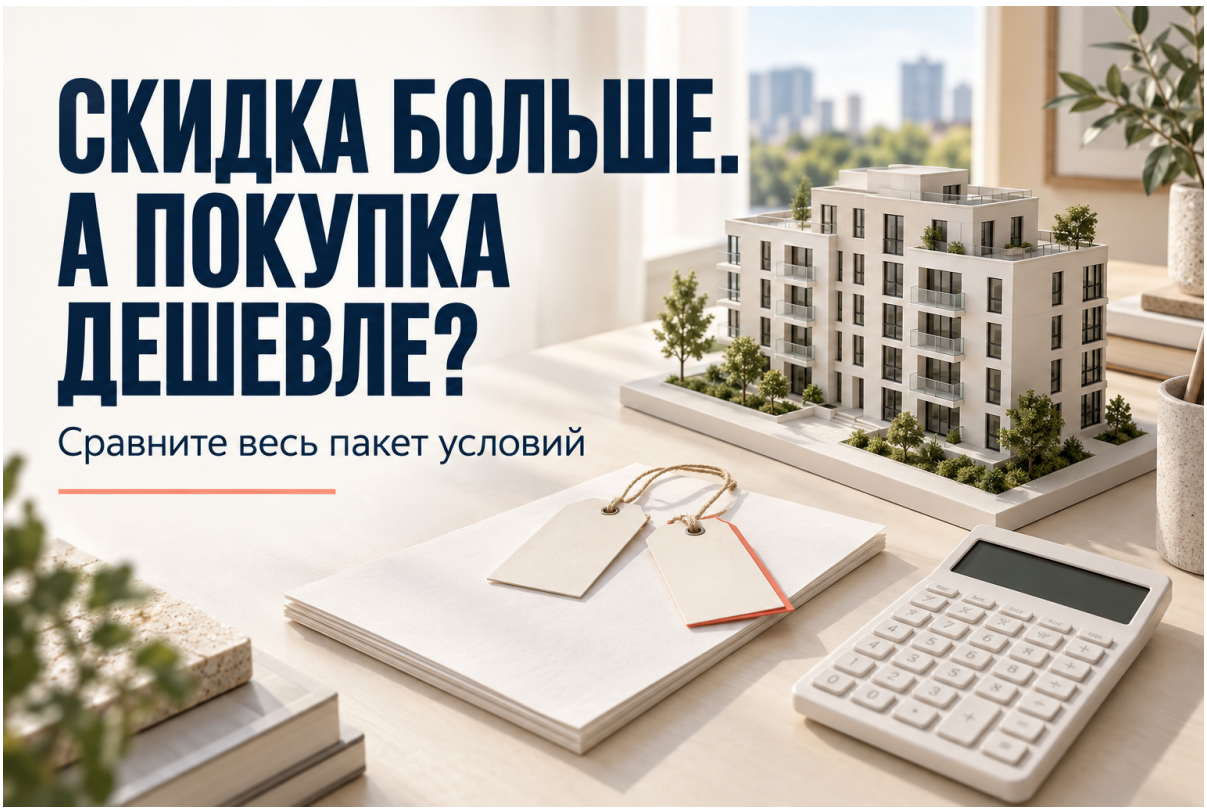
Скидка и полный пакет покупки

Проверьте базу процента, итоговую цену, состав и график оплаты. Объясните клиенту разницу в рублях и вопросы, которые ещё мешают выбрать предложение.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Два предложения по одному лоту, расчёт скидок 10 и 5 процентов, график 30/70, запрос менеджеру, два рабочих листа и 18 проверок.

Структура сравнения и переговоров. Учебные суммы не являются рыночной статистикой, предложением застройщика или обещанием одобрения кредита.

Меньший процент может дать меньшую цену

Клиент выбирает акцию застройщика или просит риелтора получить дополнительную скидку перед бронированием.

Вариант	База и скидка	Итоговая цена
А, рассрочка	12 млн, 10%	10,8 млн
Б, полная оплата	11,2 млн, 5%	10,64 млн
Разница цен	А минус Б	160 тысяч

Данные до переговоров о дополнительной скидке

• Точный лот и состав предложения.

• Версия расчёта и дата.

• База процента и итоговая цена.

• График оплаты и связанные условия.

• Дополнительные расходы и бонусы.

• Срок действия и действие для сохранения условий.

Объект, рубли и полный график

1. Сверьте объект и состав

Уточните корпус, номер, площадь, этаж, отделку и включённые позиции. Разные объекты сначала обозначьте как разные.

Готово: Расчёт относится к одному и тому же лоту.

Не делайте так: Назвать скидкой цену иной комплектации.

2. Пересчитайте процент в рубли

Сохраните базу, величину снижения и итоговую цену. Проверьте, к какой версии и способу оплаты они относятся.

Готово: 10% от 12 млн дают цену 10,8 млн.

Не делайте так: Сравнивать проценты без базовых сумм.

3. Разверните график платежей

Назовите первый платёж, остаток, точные события и сроки. Отделите доступную сумму от плана будущего финансирования.

Готово: Первый платёж 3,24 млн не закрывает остаток 7,56 млн.

Не делайте так: Обещать будущую ипотеку как гарантированную.

Что не подтверждено одним первым платежом

Бонусы, срок и честный вывод

4. Проверьте бонусы и расходы

Выясните состав, ограничения и зависимость бонуса от других условий. Не считайте его рекламную стоимость полученными деньгами.

Готово: Нет двойного учёта включённой отделки.

Не делайте так: Вычесть подарок из цены как наличный возврат.

5. Уточните срок и изменения

Узнайте, какое действие нужно совершить до указанного срока и что именно сохраняется. При новой версии проверьте связанные строки.

Готово: Заявка до 18:00 не объявлена бессрочным закреплением цены.

Не делайте так: Собрать лучшие пункты несовместимых вариантов.

6. Сформулируйте ограниченный данными вывод

Покажите разницу известных сумм и перечень неизвестного. Следующий шаг посвятите параметрам, нужным для выбора.

Готово: 160 тысяч названы разницей цен, не доказанной полной экономией.

Не делайте так: Рекомендовать вариант только по размеру скидки.

Какие условия ещё нужны клиенту

10% против 5%: сначала считаем цену

Учебные предложения А и Б относятся к одной квартире. А: база 12 млн, скидка 10%, итог 10,8 млн, оплата 30% сначала и остаток через шесть месяцев. Б: база 11,2 млн, скидка 5%, итог 10,64 млн, полная оплата.

Показатель	А	Б	Смысл сравнения
База	12 млн	11,2 млн	Проценты от разных сумм
Снижение	1,2 млн	560 тысяч	Размер скидки, не цена
Цена квартиры	10,8 млн	10,64 млн	Б ниже на 160 тысяч
Оплата	3,24 млн + 7,56 млн	10,64 млн полностью	Разные требования к средствам
Полный пакет	Есть неизвестные условия	Есть неизвестные условия	Вывод о полной выгоде рано

30% от 10,8 млн равны 3,24 млн; 70% равны 7,56 млн. Проценты относятся к итоговой цене А. Разница итоговых цен не учитывает стоимость финансирования и дополнительные расходы.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Десять процентов выгоднее пяти	Сначала сравним базу и итоговую цену
Первый платёж есть, значит рассрочка подходит	Проверим также источник и срок остатка
Подарок стоит 300 тысяч, вычитаем из цены	Выясним реальный состав, условия и полезность бонуса

Различия пакетов нельзя прятать за процентом

Что отличается	Как проверить	Какой вывод отложить
Базовая цена	Показать обе базы и итоги	Больший процент всегда выгоднее
Способ оплаты	Сравнить график и источники средств	Меньшая цена автоматически подходит
Состав бонуса	Получить спецификацию и ограничения	Рекламная стоимость равна деньгам
Срок акции	Выяснить требуемое действие	Заявка навсегда сохраняет цену
Новая версия	Сверить все связанные строки	Любое снижение улучшило весь пакет

Три вопроса перед согласием

1. От какой суммы считают процент?

2. Что клиент должен оплатить и когда?

3. Каких условий нет для полного сравнения?

18 проверок предложения до бронирования

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

Объект и арифметика

- [ ] **Лот совпадает.** Номер и характеристики сверены. Уточните объект.
- [ ] **Состав одинаков или различия указаны.** Отделка не потеряна. Сравните комплектацию.
- [ ] **Версия и дата сохранены.** Не старый устный расчёт. Запросите актуальное.
- [ ] **База процента известна.** Не только рекламный процент. Получите сумму.
- [ ] **Скидка пересчитана.** Арифметика сходится. Исправьте расчёт.
- [ ] **Итоговая цена названа.** Не смешана со снижением. Покажите рубли.

Оплата и дополнительные условия

- [ ] **График раскрыт полностью.** Есть первый и последующие платежи. Соберите последовательность.
- [ ] **Начало срока понятно.** Не самодельная дата. Проверьте документ.
- [ ] **Остаток имеет источник.** Не обещан будущий кредит. Уточните возможность.
- [ ] **Расходы не заменены нулями.** Неизвестное выделено. Оставьте открытый вопрос.
- [ ] **Бонус имеет состав.** Не одна рекламная стоимость. Получите условия.
- [ ] **Нет двойного учёта.** Отделка не включена дважды. Исправьте сравнение.

Срок, версия и вывод

- [ ] **Действие до срока определено.** Заявка не равна оплате. Уточните правило.
- [ ] **Сохранение цены подтверждается.** Не выведено из слов «успеть». Получите основание.
- [ ] **Изменения проверены вместе.** Нет лучших строк из разных пакетов. Сверьте новую версию.
- [ ] **Кредитные условия получены отдельно.** Нет выдуманного одобрения. Запросите параметры.
- [ ] **Вывод ограничен известным.** Разница цен не полная экономия. Назовите границы.
- [ ] **Следующий вопрос конкретен.** Не «решайте скорее». Назначьте уточнение.

Карта полного пакета покупки

Сравнивайте один объект или явно отмечайте различия. Не объединяйте условия разных версий в несуществующее предложение.

Лот / дата сравнения: _____

Строка предложения	Вариант А	Вариант Б
Лот / состав / версия		
База / скидка / цена		
График оплаты		
Расходы и финансирование		
Бонусы и ограничения		
Срок и нужное действие		

Известная разница цен: _____

Что осталось неизвестным: _____

Главный открытый вопрос и срок уточнения: _____

Что запросить для выбора

Ответ должен относиться к конкретному лоту, версии и способу оплаты. Рекламный тезис не заменяет такой ответ.

Неизвестное условие	Кому вопрос	Подтверждение и влияние
Остаток платежа		
Условия финансирования		
Бонус		
Сохранение цены		
Обновлённый пакет		

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Процент выбран победителем без базы. пересчитайте итоговые цены.

Остаток рассрочки закрыт будущим кредитом на словах. сохраните неподтверждённый план.

Неизвестный расход стал нулём. верните вопрос.

Заявка названа гарантией сохранения цены. проверьте правило акции.

Бонус вычтен как наличные. разберите состав и фактическую пользу.

Согласуйте следующий шаг

Вывод клиенту с границами расчёта

По цене квартиры вариант Б ниже А на 160 тысяч рублей. Но А предполагает 3,24 млн сначала и 7,56 млн через шесть месяцев, а Б полную оплату 10,64 млн. До вывода о подходящем пакете проверяем график, финансирование, расходы и дополнительные условия.

Первое действие после чтения

Сведите два реальных предложения по одному лоту в карту. Диагностическая карта поможет проверить, как вы объясняете клиенту условия и переводите рекламный интерес в понятное сравнение.

Источник актуальной версии: _____

Что изменилось в новом предложении: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Клиент выбирает процент, не понимая пакет?

Проверьте, как вы показываете итоговую цену, условия оплаты и следующий вопрос.

Проверить объяснение выгоды →

Проверено 16.10.2026. Прочитано разъяснение Банка России об ипотечном стандарте, включая информирование о кредитных и бонусных условиях. Реальные тарифы и предложения проверяются отдельно.

Банк России: ипотечный стандарт, информирование об условиях кредита и бонусных программ

Запрос менеджеру по конкретному лоту

Отправляйте запрос с фактическими данными объекта и рассматриваемыми способами оплаты.

Образец: «Прошу итоговый расчёт по выбранному лоту для двух вариантов оплаты. Укажите базовую цену, размер скидки, итоговую цену, состав, график, дополнительные условия, срок действия и что нужно сделать для сохранения предложения».

Если приходит новая версия, уточните: «Какие строки изменились относительно прошлого расчёта? Сохранились ли состав, график и бонусы? Какая версия теперь актуальна и до какого события?»

По рассрочке: «От какой даты считаются шесть месяцев? Каковы конкретные сроки и условия последующего платежа? Какие сведения нужны клиенту, чтобы оценить возможность исполнения?» Не обещайте за клиента наличие остатка.

По акции: «Вы назвали заявку до 6 ноября, 18:00. Что именно даёт её подача, на какой период и при каких последующих действиях сохраняется цена?» Заявку нельзя считать бессрочным закреплением условий без подтверждения.

При бонусе запросите состав и ограничения. Если он связан с другой покупкой или услугой, внесите эту зависимость в сравнение.

Проверка расчёта и объяснение Илье

Вымышленные числа показывают метод. Не переносите их на реальные предложения без документов.

Действие	Учебный результат
12 млн × 10%	1,2 млн скидки, цена 10,8 млн
11,2 млн × 5%	560 тысяч скидки, цена 10,64 млн
10,8 минус 10,64 млн	160 тысяч разницы цен
10,8 млн × 30% и 70%	3,24 млн сначала, 7,56 млн остаток

Пояснение: «Меньший процент в Б получился от другой базы. Поэтому цена квартиры ниже. Однако вопрос о доступном и выгодном для вас способе оплаты пока требует дополнительных данных».

Не прибавляйте к разнице цен рекламную стоимость бонуса как гарантированную экономию. Не сравнивайте стоимость финансирования, если его параметры ещё не получены.

Промпт: «Сверь один лот, базы, проценты, итоговые цены и графики. Посчитай известные суммы, выдели неизвестное. Не придумывай кредитные решения и не объединяй условия версий». Проверьте арифметику и смысл вручную.