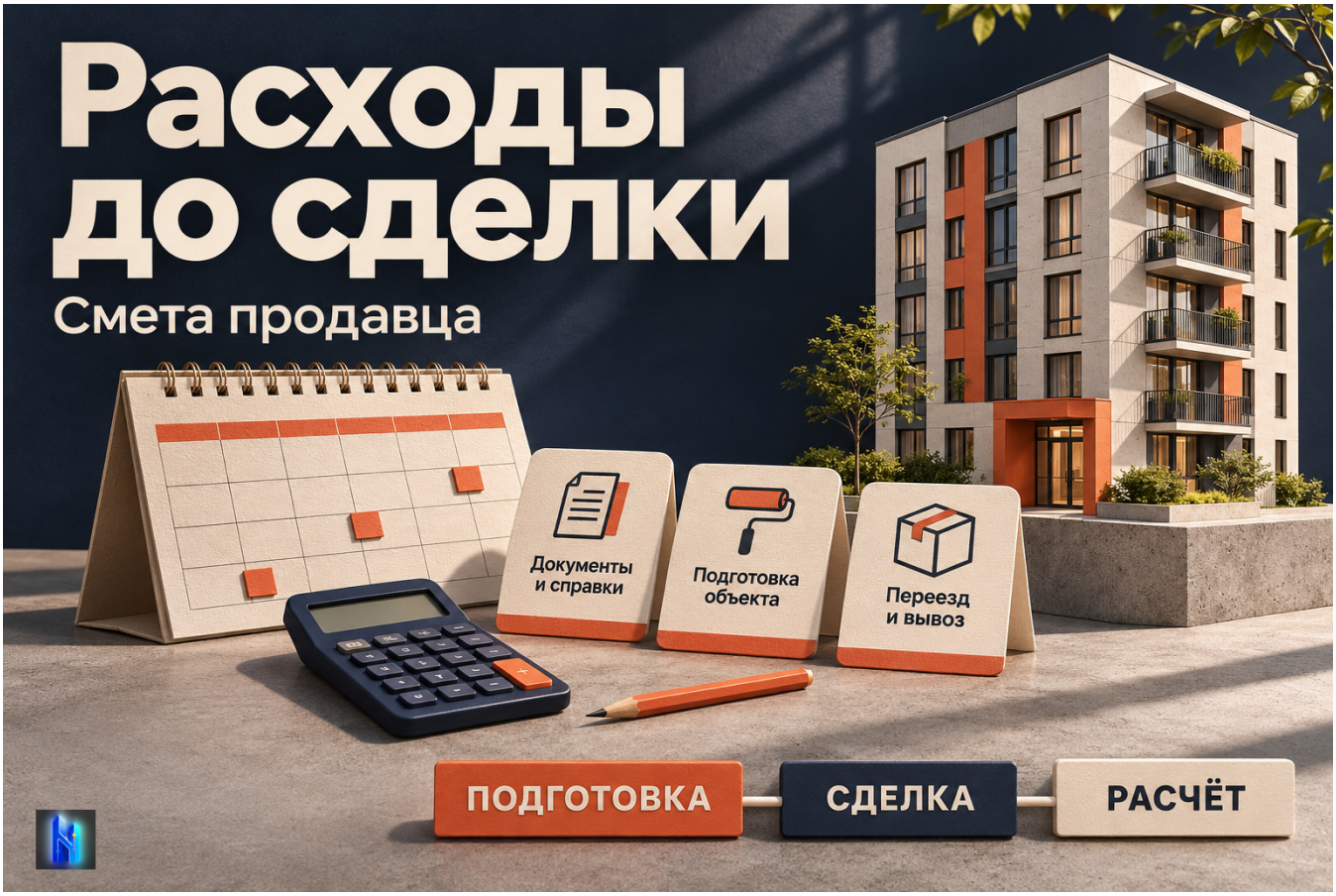
Смета продавца: состав, календарь и согласование изменений

Соберите подтверждённые расходы продавца, сравните подготовку и проверьте платежи до поступления выручки.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

1. Какой бюджет считаем

Смета продавца показывает выбранные расходы и время платежей. Она не гарантирует цену продажи и не заменяет индивидуальный налоговый расчёт. Все суммы и сроки примера условные, это не действующие тарифы исполнителей.

Вопрос продавца	Какие данные нужны
Сколько нужно до запуска?	Предварительные платежи и доступные деньги
Сколько стоят выбранные услуги?	Состав, предложения, условия оплаты
Сколько останется после продажи?	Цена, расходы, обязательства, налоги
Что можно изменить?	Два сопоставимых варианта работ

Подпись к расчёту
Пока обязательства не выяснены, используйте «итог известных расходов», а не «полная стоимость продажи». Это позволяет обсуждать подготовку, сохраняя видимость пробелов.

Вопрос моего продавца	Каких данных пока нет

2. Словарь денежных строк

Тип	Смысл	Правило
Расход	Оплата выполненной услуги	Проверить состав и основание
Обязательство	Например, остаток кредита	Не смешивать с ценой услуги
Резерв	Запас на возможные траты	Не считать уже потраченным
Возвратный платёж	Средства могут вернуться по условиям	Отдельно показать движение
Неизвестная сумма	Пока недостаточно данных	Не подставлять ноль

Одна услуга учитывается один раз. Если фотографии входят в вознаграждение агентства, не прибавляйте их повторно как отдельную оплату продавца. Разделение строк здесь является рабочей организацией сметы, а не бухгалтерской классификацией.

Моя строка	Тип / основание / что уточнить

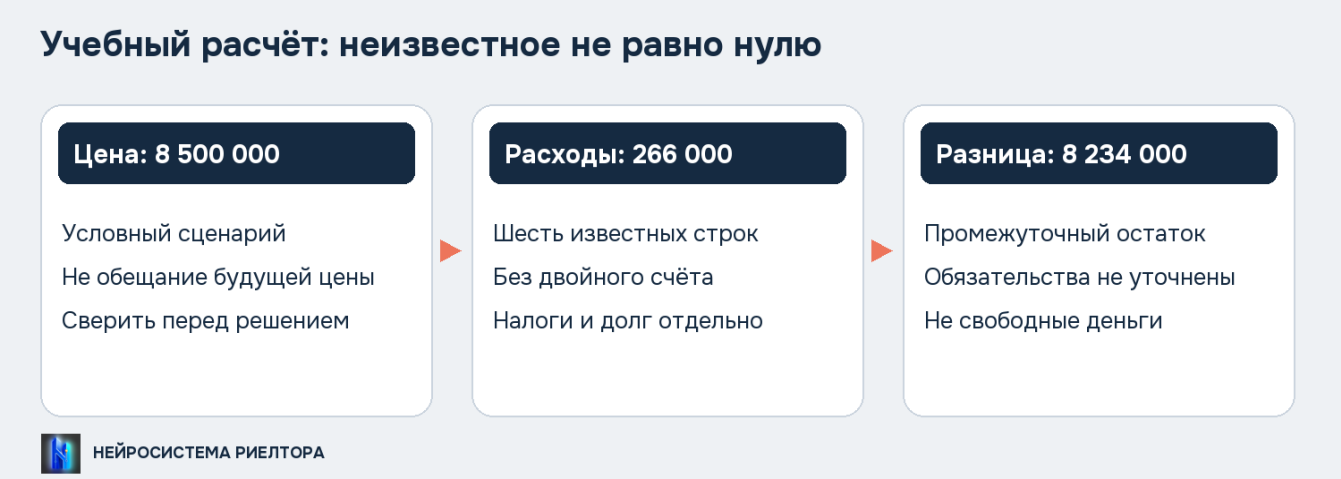
3. Заполненная смета продавца

Учебная строка	Рубли	Основание в упражнении
Уборка	12 000	Согласованный состав
Съёмка	8 000	Пакет фотографий
Размещение	10 000	Выбранная услуга
Услуги агентства	200 000	Условная договорённость
Расчётные услуги	6 000	Согласованная доля продавца
Переезд	30 000	Отдельное предложение
Итого известных расходов	266 000	Сумма шести строк

В учебном сценарии все предложения проверены и не включают друг друга. В вашем случае набор может отличаться. Нельзя переносить таблицу как обязательный перечень затрат каждого продавца.

Неизвестные обязательства / налоги	Кто уточнит / источник / срок

4. Проверка остатка без обещания



Цена сценария, известные расходы и промежуточная разница.

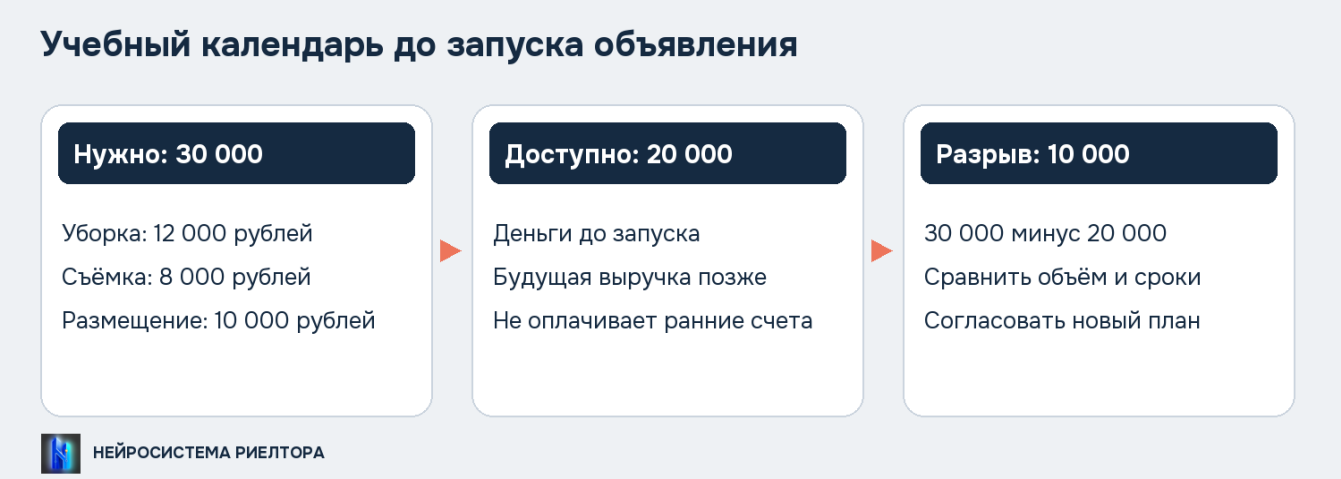
8 500 000 - 266 000 = 8 234 000 рублей. Название результата: «Остаток после перечисленных расходов, до учёта неуточнённых обязательств и налогов».

Известно	Не установлено
Цена 8,5 млн является сценарием	Фактическая цена будущей сделки
Шесть расходов в сумме 266 тыс.	Индивидуальный налоговый результат
Промежуточная разница 8,234 млн	Прочие обязательства конкретного продавца

Не называйте свободными деньгами
Промежуточный остаток нельзя обещать для следующей покупки до проверки всех связанных выплат и сроков получения денег.

Мой сценарий цены	Что ещё вычесть или проверить

5. Календарь до поступления выручки



Учебная подготовка: 30 тысяч требуется до запуска, доступно 20 тысяч.

Стадия	Платежи в примере
До запуска	Уборка 12 000, съёмка 8 000, размещение 10 000
Другие стадии	Сроки остальных услуг определяются договорённостями
После продажи	Учитывать момент доступности денег и последующие обязательства

Предварительно требуется 30 000 рублей. При доступных 20 000 разрыв составляет 10 000. Не рассчитывайте, что будущая продажа оплатит расходы, которые нужно произвести раньше.

Платёж / сумма / дата	Деньги доступны к этой дате?

6. Два варианта подготовки

Показатель	А: с уборкой	Б: убирает продавец
Уборка как оплачиваемая услуга	12 000	Исключена
Другие известные расходы	254 000	254 000
Общие известные расходы	266 000	254 000
До запуска	30 000	18 000
При наличии 20 000 до запуска	Не хватает 10 000	Остаётся 2 000

Вариант Б снижает денежные затраты на 12 000 рублей. Время и силы продавца не оценены в деньгах. Уточните состав самостоятельной уборки и готовность к съёмке. Если работа не готова, возможен перенос; его условия проверяются отдельно.

Что изменяем в моём варианте	Кто выполняет / последствие / срок

7. Карточка неизвестной суммы

Поле	Учебная запись
Вопрос	Каков налоговый результат продажи?
Что собрать	Данные приобретения, владения и предполагаемой продажи
Источник проверки	Применимые правила ФНС и индивидуальные обстоятельства
Кто помогает	Компетентный специалист при необходимости
Статус суммы	Не определена, не ноль
Ограничение	Не обещать конечный свободный остаток

Для кредитных обязательств отдельно запрашиваются актуальные сведения и условия погашения. Не выводите сумму по старому графику без проверки. Наличие строки «уточнить» сохраняет вопрос видимым и не означает, что обязанность обязательно возникает.

Мой вопрос / данные	Кому / когда / на основании чего

8. Согласование и изменения

Событие	Действие до заказа
Есть только ориентир	Получить состав и цену предложения
Цена изменилась	Показать причину и новый итог
Работа добавлена	Проверить необходимость и дублирование
Продавец согласовал	Сохранить решение и обновить версию
Нет ответа	Не считать услугу согласованной

Учебная фраза: «В исходной смете была одна уборка. Предлагают добавить отдельную работу. Покажу состав, стоимость и влияние на календарь; закажем после вашего решения». Смета не заменяет договорённость об оплате.

Строка / было / стало	Основание / решение / версия

9. План, факт и оставшиеся платежи

Строка	План	Факт в упражнении	Отклонение
Съёмка	8 000	9 000	+1 000
Другие строки	258 000	258 000 при неизменности	0
Всего	266 000	267 000	+1 000

Факт 9 000 в упражнении предполагает отдельное согласование расширенного состава съёмки. Пример изменения не применяется одновременно к предыдущему варианту Б: это отдельное упражнение к исходному плану А.

Что сохранить	Зачем
Первоначальный план	Видеть изменение
Документ или подтверждение платежа	Проверить факт
Предстоящие платежи	Не принять частичную оплату за окончательную
Возвраты и отмены	Сверить реальное движение денег

Моя строка / план / факт	Причина / осталось оплатить

10. Карта разговора с продавцом

Вопрос	Мой ответ
Какие расходы уже учитывает продавец	
Сколько денег доступно до запуска	
Итог только известных расходов	
Что пока неизвестно и кто уточняет	
Выбранный вариант подготовки	
Кто подтверждает изменения	
Следующая сверка и версия сметы	

Проверка понимания
Попросите назвать сумму до запуска и неизвестные выплаты. Если промежуточный остаток воспринимается как гарантированная выручка, исправьте объяснение.

Разобрать объяснение стоимости работы и следующий шаг клиента можно через диагностическую карту: https://neirorealty.ru/diagnostika/.

Источники и проверка

ФНС России: я сдавал или продал недвижимость