Стоимость простоя: календарь выбора ставки

Два предложения на одном календаре, порог ожидания и спокойный разговор с собственником.



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. Паспорт решения владельца

Этот гайд помогает риелтору сравнить предложение с началом оплаты сейчас и ожидание более высокой ставки. Все данные П-17 вымышлены. Таблица показывает результат заданного состава платежей, не чистую прибыль и не рыночную оценку.

Поле	Пример П-17
Объект	Одно коммерческое помещение
Вариант А	95 000 руб. с первого месяца
Вариант Б	Ожидание, затем 100 000 руб.
Горизонт	Одни и те же 12 месяцев
Расход при сдаче	5 000 руб. ежемесячно
Расход при простое	8 000 руб. ежемесячно
Задача	Сравнить деньги к одной дате

Мой объект	Общая дата окончания	Что сравниваем

2. Карточки двух предложений

Условие	Предложение сейчас	Будущий сценарий
Ставка	Подтверждена кандидатом?	На чём основано ожидание?
Начало оплаты	Конкретная дата	Варианты срока поиска
Использование	Подходит объекту?	Требования предполагаемого спроса
Уступки	Периоды без платы, работы	Ожидаемые условия
Разовые затраты	Подтверждены или неизвестны	Подтверждены или неизвестны
Надёжность данных	Кто и когда сообщил	Факт отделён от предположения

Цена соседнего объявления не равна готовому предложению вашему владельцу. Не сравнивайте реальные обязательства одной стороны с гарантированным исполнением ещё не найденного арендатора.

Неизвестное условие	Как уточнить	Кто отвечает

3. Карта расходов без повторного вычитания

Тип	Как отражать	Чего не делать
Платежи при простое	В месяцы без аренды	Не заменять неподтверждённым нормативом
Расходы при сдаче	По условиям рассматриваемого варианта	Не считать, что всё платит арендатор
Неполученная аренда	В разнице сценариев	Не вычитать повторно после нулевого дохода
Общие затраты	Одинаково в обоих вариантах или вне сравнения	Не убирать только у одного варианта
Неизвестная цена	Отдельный открытый вопрос	Не писать ноль

Статья	Когда возникает	Источник суммы

4. Календарь базового примера

Отрезок	Вариант А	Вариант Б
Месяц 1	95 000 - 5 000 = 90 000	0 - 8 000 = минус 8 000
Месяц 2	95 000 - 5 000 = 90 000	0 - 8 000 = минус 8 000
Месяцы 3 по 12	10 × 90 000 = 900 000	10 × 95 000 = 950 000
Итого за общий период	1 080 000	934 000

Символ минуса в формулах обозначает вычитание. Базовый пример использует целые месяцы, полную оплату и отсутствие других различающихся затрат. В реальном календаре отметьте фактические даты, условия начала платы и неопределённость поступлений.

Контроль границы
Оба варианта заканчиваются в один день. Нельзя незаметно добавить варианту Б ещё два месяца после общей даты, чтобы получить двенадцать оплачиваемых месяцев.

Период	Деньги А	Деньги Б

5. Порог ожидания в учебной модели

Шаг	Расчёт
Б без ожидания	12 × (100 000 минус 5 000) = 1 140 000
А за тот же период	12 × (95 000 минус 5 000) = 1 080 000
Начальное преимущество Б	60 000
Цена месяца ожидания в сравнении	95 000 + 8 000 = 103 000
Расчётный порог	60 000 / 103 000 ≈ 0,58 условного месяца

Порог действует только в этой упрощённой модели. Он не равен точному количеству календарных дней и не предписывает владельцу принять предложение. Для частичных месяцев нужен расчёт по конкретным датам и условиям.

Наши исходные условия	Порог/диапазон	Ограничение вывода

6. Чувствительность к сроку поиска

Ожидание Б	Результат Б, руб.	Разница Б с А
0 месяцев	1 140 000	Плюс 60 000
1 месяц	1 037 000	Минус 43 000
2 месяца	934 000	Минус 146 000
3 месяца	831 000	Минус 249 000

Как обсуждать
Попросите собственника назвать реалистичные варианты срока и основания. Не приписывайте вероятности без данных. Таблица показывает последствия предположений, а не доказывает будущую дату сдачи.

Срок по нашему объекту	Основание	Пересчитанный результат

7. Поправки к реальным условиям

Условие	Что добавить в календарь
Период без платы	Нулевое поступление и фактические расходы
Подготовка помещения	Разовый платёж в соответствующей дате
Комиссия	Кто платит, сколько и когда
Обеспечительная сумма	Отдельно от заработанной аренды до анализа условий
Неоплата	Отдельный сценарий при занятом помещении
Общие расходы	Единый состав в двух вариантах
Налоги и финансирование	Отдельно проверить применимость и влияние

Не называйте итог чистой прибылью, если часть существенных расходов не включена. Для длительных горизонтов и инвестиционных решений нужна более полная модель с компетентной оценкой предпосылок.

Поправка	Источник	Влияние на А и Б

8. Переговоры через проверку предпосылок

Начало разговора
Есть предложение 95 тысяч с началом оплаты сейчас. Ставка 100 тысяч пока сценарий. При двух месяцах ожидания и заданных расходах разница на общей дате 146 тысяч. Давайте проверим условия и выберем, какие сценарии для вас приемлемы.

Ответ владельца	Следующий вопрос
Найдём быстрее	Какие отклики и даты подтверждают ожидание?
Сосед сдаёт дороже	Это ставка объявления или состоявшегося предложения?
Кандидат не подходит	Какое обязательное условие не выполнено?
Расходы будут меньше	Какая строка и чем это подтверждается?
Хочу подождать	Когда и по каким данным пересмотрим решение?

Возражение	Данные для уточнения	Следующий шаг

9. Точка пересмотра

Наблюдение	Как фиксировать
Новые обращения	Уникальные потребности по объекту
Подходящие кандидаты	Соответствие согласованным условиям
Предложения	Ставка и дата начала оплаты
Изменённые расходы	Основание и сумма
Решение владельца	Продолжить ожидание или изменить условия
Дата проверки	Назначена заранее, не после потери контакта

Просмотр не является договором. Не повышайте подтверждённость сценария только из-за большого числа звонков. При пересчёте сохраните прежнюю версию и объясните, какие входные данные изменились.

Дата среза	Что изменилось	Решение

10. Итог для собственника

Учебная записка П-17
На одном горизонте 12 месяцев вариант А даёт 1 080 000 рублей, вариант Б при двух месяцах ожидания 934 000. Разница 146 000 в пользу А. Расчёт не учитывает налоги, финансирование и иные неуказанные факторы; поступления предполагаются полными. Более высокая ставка пока сценарий. Решение принимаем после проверки условий кандидата и исходных расходов.

Приложить	Зачем
Карточки вариантов	Показать различия условий
Источники сумм	Дать возможность проверить
Календарь	Не скрывать время ожидания
Сценарии	Показать чувствительность
Следующее обсуждение	Сохранить управляемый процесс

Выбор владельца	Причина	Следующая дата

Диагностика Нейросистемы помогает разобрать сопровождение обращений и договорённостей. Она не предсказывает ставку и не заменяет решение владельца.

Источники и проверка

RICS: выбор модели и прозрачность допущений денежного потока

PropertyMetrics: состав операционного дохода недвижимости