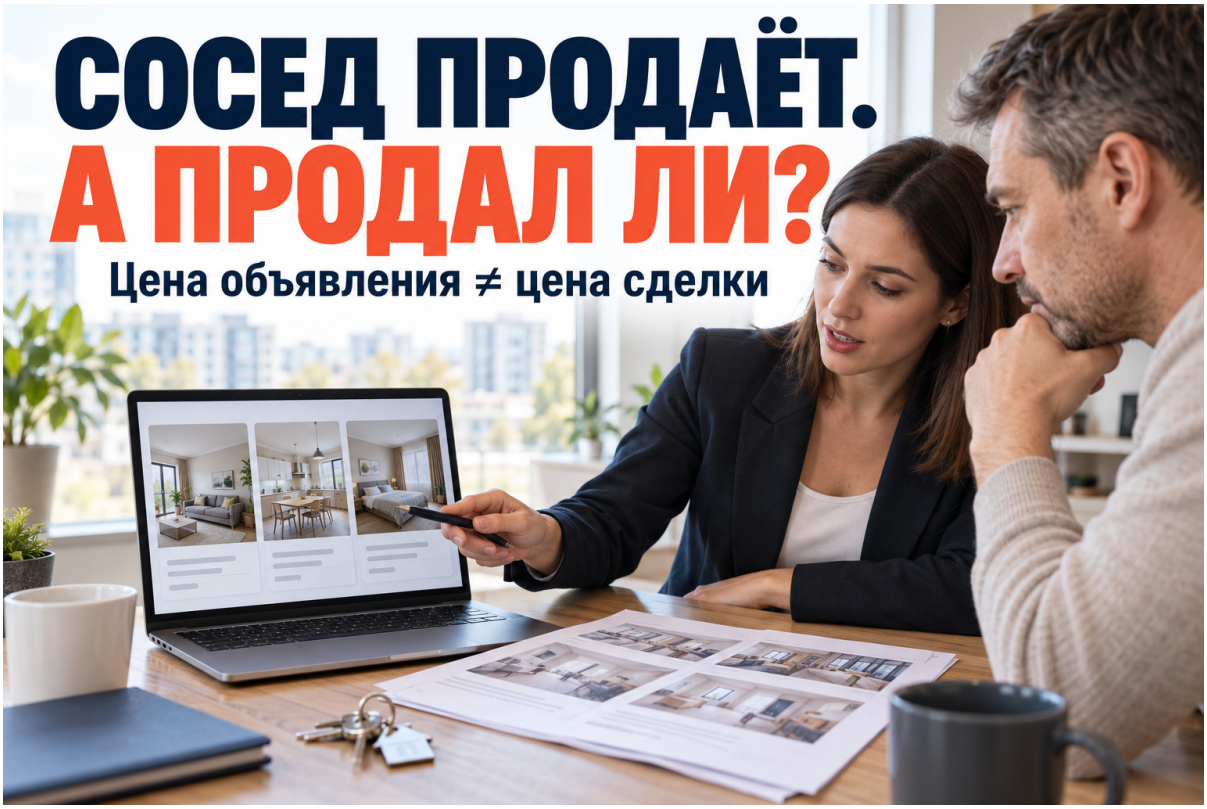
От объявления к аргументу: реестр цен и качество доказательств

Подготовьте сравнение, в котором видно, что продавцы просят, что подтверждено сделками и что пока неизвестно.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Учебные объявления и отдельная сделка, реестр источников, проверка дублей, расчёт цены за метр, пример 5% снижения и журнал обновления.

Авторский рабочий обзор данных, не отчёт об оценке конкретного объекта. Все цены учебные. Международный источник используется только как пример разделения типов данных, не как российское нормативное требование.

С чего начать

Собственник ссылается на цену соседней квартиры или нужно объяснить стартовую позицию без выдуманных результатов продаж.

Тип данных	Что означает	Чего не доказывает
Активное объявление	Опубликованное ожидание	Фактическую готовность купить
Подтверждённая сделка	Условия известного случая	Цену любого похожего объекта
Со слов источника	Непроверенное сообщение	Установленный факт продажи
Снятая карточка	Реклама исчезла	Причину и цену завершения

Подготовьте исходные данные

- Код объекта и источник каждой записи.
- Дата наблюдения, статус и тип цены.
- Сумма, площадь, состав предложения и существенные условия.
- Признаки возможных дублей.
- Основание сведений о закрытой сделке в допустимом объёме.
- Цель сравнения и список различий, которые ограничивают вывод.

Соберите и сопоставьте факты

1. Разделите типы цен

Отметьте активное предложение, подтверждённую сделку и сообщение со слов источника. Исчезновение карточки отражайте отдельным статусом без придуманного исхода.

Готово: Тип каждой суммы виден до расчётов и выводов.

Не делайте так: Называть снятое объявление проданной квартирой без подтверждения.

2. Сохраните дату и основание

Запишите ссылку или допустимый внутренний источник, дату среза и условия. Не раскрывайте персональные данные сторон в клиентском обзоре. Неизвестное оставляйте явно.

Готово: Запись можно проверить и отличить от старой версии.

Не делайте так: Собирать скриншоты без дат и выдавать их за свежие результаты.

3. Найдите дубли и несопоставимость

Сверьте признаки квартиры в разных карточках. Отдельно проверьте состояние, площадь, дом, состав имущества и существенные условия. Возможный дубль не превращайте в установленный автоматически.

Готово: Понятно, какие записи независимы и почему объекты сравниваются.

Не делайте так: Считать одну квартиру у трёх посредников тремя наблюдениями.

Что нужно получить перед продолжением

Примите и зафиксируйте решение

4. Посчитайте только обоснованное

Проверьте цену за метр по одинаковой логике площади. Для снижения цены нужна сопоставимая пара одного объекта. Поправки за различия требуют основания.

Готово: Формулы воспроизводимы; выводы не шире исходных данных.

Не делайте так: Вычитать цену сделки одной квартиры из объявления другой и называть это торгом.

5. Покажите собственнику границы вывода

Раздельно представьте конкурирующие предложения, подтверждённые результаты и пробелы. Объясните существенные различия. Согласуйте стартовую позицию и способ оценки реакции.

Готово: Собственник понимает аргументы, ограничения и следующий шаг.

Не делайте так: Обещать срок продажи только по соседней цене или давить выдуманными сделками.

6. Обновляйте статус и версию

После изменения объявления сохраните старое значение в истории и новое в актуальном срезе. Реакцию покупателей и условия предложения фиксируйте отдельно.

Готово: Свежая таблица не смешана с архивом, а пересмотр имеет основание.

Не делайте так: Называть самостоятельное снижение заявленной цены уступкой покупателю.

Что проверить после выполнения

Заполненный пример

Вымышленная выборка. А, Б, В — активные объявления; Г — отдельная подтверждённая в учебном кейсе сделка. Различия объектов ещё требуют анализа.

Код / тип	Цена, млн ₽	Площадь, м²	Тысяч ₽/м²
А / предложение	8,40	56	150
Б / предложение	8,10	54	150
В / предложение	9,20	57,5	160
Г / сделка	7,98	56	142,5

Диапазон 150–160 тыс. ₽/м² описывает только 3 выбранных объявления. Сделка Г не превращает разницу с объектом А в подтверждённый торг.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Карточка исчезла — продано	Снято с рекламы; исход неизвестен
Сосед просит 9 млн — столько стоит	Известно ожидание продавца
Разница разных объектов — скидка	Нужна сопоставимая пара одного объекта

Промпт: проверить качество реестра

Правила. Раздели переданные записи на объявления, подтверждённые сделки и сведения со слов источника. Найди возможные дубли, отсутствующие даты, несопоставимые условия. Проверь цену за метр. Не придумывай закрытые сделки, скидки, сроки продажи и проценты корректировки. Отдели выводы от неизвестного; сохрани код источника.

Образец 1. Вход: А: объявление 8,4 млн, 56 м². Г: другая квартира, сделка 7,98 млн, 56 м².

Выход:
А: 150 тыс./м²; Г: 142,5 тыс./м². Объекты разные. Разница не является подтверждённой скидкой по одному объекту.

Образец 2. Вход: Карточка Б больше не открывается; цена была 8,1 млн.

Выход:
Статус: карточка недоступна, исход неизвестен. Нельзя установить продажу и её цену без дополнительного основания.

Новый объект: Реестр:[строки с датами и источниками]. После ответа сверить каждую связь с исходником. Образцы — авторский ожидаемый формат, не внешнее тестирование модели.

18 проверок результата

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

Источники

- [ ] **Тип подписан.** Объявление и сделка различаются. Не переименовывайте ожидание.
- [ ] **Дата сохранена.** Срез понятен. Старое не стало текущим.
- [ ] **Основание доступно.** Есть ссылка или внутренний код. Не ссылайтесь на слух как факт.
- [ ] **Лишнее скрыто.** Данные сторон не раскрыты. Сравнению не нужны чужие документы.
- [ ] **Исход проверен.** Снято не значит продано. Уточните причину.
- [ ] **Неизвестное открыто.** Есть перечень пробелов. Не заполняйте выдумкой.

Сопоставление

- [ ] **Дубли проверены.** Независимые объекты выделены. Несколько карточек не несколько квартир.
- [ ] **Площадь сопоставима.** Понятен её состав. Не делите на разные основания.
- [ ] **Состояние учтено.** Описание проверено по фактам. Ярлык ремонта не характеристика.
- [ ] **Комплект известен.** Мебель и иное выделены. Цены могут иметь разный состав.
- [ ] **Поправка обоснована.** Есть причина и источник. Не ставьте привычный процент.
- [ ] **Пара для снижения верна.** Один объект и сопоставимые условия. Разница разных квартир не торг.

Вывод и разговор

- [ ] **Диапазон назван точно.** Указан тип и объём выборки. Не объявляйте рынком всё подряд.
- [ ] **Пример обозначен.** Учебное не стало реальной продажей. Не используйте как факт района.
- [ ] **Срок не обещан.** Нет гарантии по соседней карточке. Нужен отдельный план.
- [ ] **Реакция содержательна.** Известны вопросы и показы. Просмотры не весь спрос.
- [ ] **Пересмотр согласован.** Есть момент и основания. Не меняйте без обсуждения.
- [ ] **Версия актуальна.** Архив отделён. Обновляйте существенные записи.

Заполните свой рабочий лист

Сначала качество источника, затем арифметика. Данные о закрытых сделках используйте только с допустимым основанием.

Код задачи: _____ Дата: _____

Код / источник / дата / тип	Цена / площадь / состав	Различия / неизвестное / вывод

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Вопросы, ответственность и сроки

Изменение цены объявления фиксируется отдельно от сведений о фактической сделке.

Наблюдение / дата	Что изменилось / основание	Решение / согласование / следующий срез

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Продажа из исчезновения. Исход пока неизвестен.

Три дубля в выборке. Пересчитайте независимые записи.

Скидка разных объектов. Найдите правильную пару.

Поправка из привычки. Проверьте основание.

Точная цена без данных. Ограничьте вывод.

Согласуйте следующий шаг

Формулировка для разговора

В сравнении отдельно показаны действующие предложения и подтверждённые сведения о сделках. По[код] известно[факт, источник, дата]. Различия:[условия]. Не установлено:[пробел]. Предлагаю согласовать[стартовая позиция и план] и вернуться к обсуждению после[наблюдения или дата], учитывая содержательную реакцию покупателей.

Первое действие после чтения

Соберите 5 записей, подпишите типы и даты, уберите дубли. Рассчитайте только то, что подтверждено исходными данными, и покажите собственнику один понятный вывод с ограничением.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Собственник ориентируется на соседние объявления, а аргументы не складываются?

Диагностика для риелтора поможет связать понятную аналитику для продавца, полезный материал и следующий предметный разговор.

Разобрать материалы для работы с продавцом →

Подготовлено 05.10.2026. Учебные примеры обозначены отдельно. Перед применением обновите данные своей задачи, документы и условия участников.

Fannie Mae: разделение закрытых продаж и текущих предложений в методологии США

Снижение цены: правильная пара

Отдельный вымышленный объект Д; не смешивать с объектами А–Г.

Показатель	Значение	Основание
Цена предложения Д	8 400 000 ₽	Известная версия предложения
Цена сделки Д	7 980 000 ₽	Подтверждённый учебный итог
Разница	420 000 ₽	8 400 000−7 980 000
Доля от предложения	5%	420 000/8 400 000×100

Условия пары сопоставимы в учебном примере. В реальной задаче дополнительно проверьте состав имущества, изменение условий и источник обеих сумм.

Один случай не устанавливает типичную скидку района. Изменение цены объявления с 8,6 до 8,4 млн — другое наблюдение; пока сделки нет, это не подтверждённый торг.

История карточки без выдуманного исхода

Храните наблюдения последовательно.

Событие	Запись	Допустимый вывод
Старая цена А	8,6 млн ₽	Предыдущее ожидание
Новая цена А	8,4 млн ₽	Снижение заявленной суммы на 200 тыс.
Карточка снята	Причина неизвестна	Нужен новый источник
Появился рассказ	Продали, со слов знакомого	Проверить до статуса сделки

Если подтверждений нет, обзор активной конкуренции всё равно может быть полезен. Назовите его именно обзором предложений и сохраните ограничения.

Не переносите чужие персональные документы в клиентский отчёт. Для аргумента нужны проверенные характеристики и допустимый источник, а не раскрытие сторон сделки.