Разговор о цене: факты рынка, варианты и контрольная дата

Подготовьте сравнение и историю обращений, чтобы обсуждать цену предметно и сохранять открытые вопросы.



13 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Три учебных объявления, журнал показов, сценарии разговора и протокол решения. Отдельный PDF — 18 проверок аргументов перед встречей.

Собственный инструмент Нейросистемы риелтора. Все квартиры, суммы и обращения вымышлены; это не обзор цен и не оценка недвижимости. Материал не воспроизводит курс Вадима Орехова.

Павел: ожидание и наблюдения

Обращений мало, собственник защищает свою цену, а у агента пока нет понятного сравнения и истории движения к показам.

Поле	Учебный объект Павла	Что ещё выяснить
Объект	54 м², обычное состояние	Существенные особенности
Цена предложения	10,8 млн ₽	Основание ожидания
Период	Две недели наблюдений	Охват и изменения рекламы
Показы	2 из 4 запрошенных	Причины несостоявшихся

Подготовьте исходные данные

• Соберите ссылки и даты проверки сопоставимых предложений. Уберите дубликаты; не обозначайте снятые объявления как проданные.

• Для своей квартиры запишите характеристики, условия доступа и объяснение цены собственником. Личную потребность в сумме отделите от данных спроса.

• Подготовьте журнал обращений за один определённый период: уникальные содержательные контакты, запросы на показ, состоявшиеся показы и причины потерь.

• Проверьте объявление, фото, ответ на обращения и расписание. Зафиксируйте изменения цены и продвижения, чтобы не смешивать разные условия.

От задачи к проверяемому сравнению

1. Определите предмет проверки

Спросите, как получена цена и что собственник считает приемлемым результатом. Запишите его задачу отдельно от сведений о покупателях. Сформулируйте гипотезу, которую можно проверить по фактам.

Готово: Желание продавца не выдано за показатель рынка.

Не делайте так: Начать с утверждения «вы завысили» без данных.

2. Выберите сопоставимые предложения

Сверьте локацию, тип дома, площадь, планировку, состояние и условия. Для каждой строки сохраните источник и дату. Не включайте один объект несколько раз; объясните заметные исключения из набора.

Готово: Есть прозрачное основание включения каждого варианта.

Не делайте так: Выбрать только дешёвые квартиры ради аргумента.

3. Отметьте различия и пробелы

Отдельно запишите существенное отличие, возможное значение для покупателя и неизвестное. Не придумывайте процент поправки. Снятое объявление оставьте с неизвестным результатом, если сделки не подтверждены.

Готово: Ни цена, ни статус не точнее исходных данных.

Не делайте так: Назвать среднюю по трём объявлениям оценкой объекта.

Что нужно получить перед продолжением

От журнала к выбранному действию

4. Проверьте путь к показу

Посмотрите на доступность объявления, качество подачи, ответы и окна показов. В примере из четырёх запросов состоялись два показа, ещё два потеряны из-за времени. Это отдельная проблема процесса.

Готово: Потери работы отделены от гипотезы о цене.

Не делайте так: Объяснить все потери только дорогим объектом.

5. Обсудите варианты действий

Предложите реальные сценарии: исправление подачи и доступа, обсуждение цены, пересмотр срока или пауза. Для каждого назовите действие и то, что будет наблюдаться. Согласование цены не предполагайте заранее.

Готово: Записан выбранный вариант и оставшиеся вопросы.

Не делайте так: Представить два размера скидки как весь выбор.

6. Закрепите контрольную дату

Запишите исполнителя, изменения, период и показатели следующего обсуждения. Отдельно сохраняйте предложения агента и решения собственника. На новой встрече учитывайте размер выборки и все изменившиеся условия.

Готово: Можно восстановить решение и проверить выполнение.

Не делайте так: Приписать рост отклика одному фактору после нескольких изменений.

Что проверить после выполнения

Три предложения: учебное сравнение

Все данные ниже вымышлены. Это тренировка структуры сравнения, не сведения о реальных объектах или городском рынке.

Объект	Цена предложения	Характеристики	Открытый вопрос
Павел	10,8 млн ₽	54 м², обычное состояние	Основание преимущества
А	10,2 млн ₽	53 м², похожее состояние	Условия освобождения
Б	10,6 млн ₽	55 м², новый ремонт	Состав и качество ремонта
В	9,9 млн ₽	52 м², первый этаж	Значение этажа для аудитории

Разница цен требует обсуждения отличий. Усреднение этих строк не назначает рыночную стоимость; новые сведения могут изменить набор сопоставления.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Сосед продал, значит цена доказана	Что известно: предложение в объявлении или подтверждённая сделка? Давайте запишем источник и дату.
Звонков мало, пора снижать	Проверим охват, подачу, ответы и показы. Гипотезу о цене обсудим вместе с остальными наблюдениями.

Выберите действие по ситуации

Наблюдение	Что проверить	Следующий разговор
Мало обращений	Охват, подачу, цену	Каких данных не хватает?
Есть запросы без показов	Причины и окна	Как обеспечить доступ?
После показов нет шага	Зафиксированную обратную связь	Что мешает конкретно?
Есть предложение	Условия и подтверждение	Что выбирает собственник?

Уточните перед решением

1. В таблице цены предложений или подтверждённые сведения о сделках?
2. Какие потери могут объясняться нашей работой, а не стоимостью квартиры?
3. Что выбрано собственником, что только предложено и когда вернёмся к вопросам?

18 проверок аргументов о цене

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

Данные сравнения

- [ ] **Источник.** Есть ссылка и дата. Если нет: сохраните основание.
- [ ] **Статус.** Предложение отделено от сделки. Если нет: исправьте подпись.
- [ ] **Дубликаты.** Один объект учтён один раз. Если нет: объедините строки.
- [ ] **Сопоставимость.** Видны причины выбора. Если нет: пересоберите набор.
- [ ] **Различия.** Существенное отмечено. Если нет: добавьте колонку.
- [ ] **Поправки.** Нет выдуманных процентов. Если нет: оставьте неизвестное.

Путь к показу

- [ ] **Период.** Одинаковый для данных. Если нет: уточните границы.
- [ ] **Обращения.** Уникальные и содержательные. Если нет: уберите повторы.
- [ ] **Подача.** Характеристики и фото проверены. Если нет: исправьте ошибки.
- [ ] **Ответ.** Понятен порядок обработки. Если нет: восстановите журнал.
- [ ] **Показы.** Есть причины несостоявшихся. Если нет: выясните их.
- [ ] **Изменения.** Цена и реклама записаны. Если нет: восстановите условия.

Решение и продолжение

- [ ] **Выводы.** Гипотезы подписаны. Если нет: разделите записи.
- [ ] **Сценарии.** Есть реальные варианты. Если нет: добавьте действия.
- [ ] **Согласование.** Цена не изменена по догадке. Если нет: получите ясное решение.
- [ ] **Ответственный.** Назван для действия. Если нет: распределите работу.
- [ ] **Критерий.** Понятно что наблюдаем. Если нет: задайте определения.
- [ ] **Дата.** Согласована следующая проверка. Если нет: уточните продолжение.

Ваша таблица сопоставления

Для каждого сравнения сохраняйте источник и дату. Не добавляйте числовые поправки без обоснования. Снятие объявления не подтверждает сделку.

Код объекта: _____ Дата: _____

Объект / ссылка / дата	Цена и статус	Сходство / отличие	Что неизвестно

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Протокол выбранного сценария

Решение собственника и предложение агента — разные статусы. Если вариант ещё не согласован, напишите это явно.

Выбранное действие	Кто выполняет	Что наблюдаем	Дата проверки

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Цена объявления названа сделкой. Исправьте статус и проверьте источник..

Сравнение подобрано под вывод. Пересмотрите набор и исключения..

Проценты поправок придуманы. Оставьте отличие без вымышленной точности..

Потери показов скрыты. Добавьте причины и действия..

Решение собственника не подтверждено. Сохраните статус предложения..

Согласуйте следующий шаг

Как открыть разговор без спора

«Покажу, что известно по предложениям и обращениям, а где пока есть вопросы. Затем выберем, какое действие проверяем первым и какие сведения соберём к следующему обсуждению».

Первое действие после чтения

Возьмите один объект, по которому предстоит разговор. Заполните сравнение и журнал, затем отметьте три вопроса, без которых аргумент о цене пока слаб.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Объекты зависают, а разговор сводится к скидке?

Диагностическая карта для риелторов поможет описать подачу объекта, обработку обращений, показы и последующие контакты. Проверьте процесс целиком.

Проверить свой процесс →

Подготовлено 26.09.2026. Учебные примеры обозначены отдельно. Перед применением обновите данные своей задачи, документы и условия участников.

Вадим Орехов: программы обучения агентств, работа с ценой и сравнением

Журнал: от обращения до показа

Учебные данные за две недели. Спам и повторные контакты одного человека не увеличивают число содержательных обращений.

Этап	Количество	Что известно
Содержательные обращения	8	Уникальные, по объекту
Запросы на показ	4	Входят в эти 8
Показы состоялись	2	Входят в эти 4
Показы не состоялись	2	Не подошло время
Остальные обращения	4	Причины уточняются

Что можно сказать

Половина запросов на показ не дошла до просмотра. Есть конкретная задача проверить окна доступа. Это не означает, что после исправления объект обязательно продастся.

Чего пока не знаем

Охват объявления, достаточно ли сопоставимы варианты, причины четырёх обращений без запроса на показ. Эти пробелы не заполняются словами «дорого».

Следующее действие

Согласовать доступные окна и продолжить журнал с теми же определениями. Обновления цены, рекламы и фотографий фиксировать отдельными строками.

Разговор: данные → варианты → решение

Это наш учебный сценарий. Он помогает организовать обсуждение, но не подменяет решение собственника.

Открытие

«Вы хотите сохранить приемлемую сумму и понять, почему мало движения. Предлагаю посмотреть сравнение и обращения. Сначала проверим факты, затем обсудим, что можно изменить».

Уточнение основания

«Когда говорите, что сосед продал дороже, что нам известно о сумме и условиях? Если это цена объявления, отметим именно её. Какие отличия нашей квартиры покупатель сможет увидеть?»

Три направления

1. Сохранить цену и исправить конкретный недостаток подачи или доступа. 2. Обсудить изменение цены с понятными условиями. 3. Пересмотреть срок либо паузу, если подходящий сценарий не найден. Для каждого нужны действия, а не обещания.

Фиксация учебного решения Павла

Текущая цена сохраняется. Сначала согласуются новые окна показов и обновляется описание. Агент ведёт журнал; собственник подтверждает возможность доступа. На следующей согласованной встрече обсуждаются обращения, показы, причины потерь и открытые вопросы.

Промпт: проверка аргументов о цене

Нейросеть получает обезличенные строки, а не доступ к документам или переписке клиентов.

Задание

«Проверь таблицу сравнения и журнал. Выведи четыре колонки: наблюдение, основание в данных, неизвестное, вопрос. Отдельно перечисли несопоставимые объекты и возможные дубликаты. Не оценивай рыночную стоимость, не придумывай цены сделок, проценты поправок и причины отказа».

Пример ошибочного вывода

«Восемь обращений доказывают завышенную цену». Исправление: «За период записано восемь обращений. Охват неизвестен, два показа не состоялись из-за времени; влияние цены пока не отделено от других условий».

Как проверить результат

Каждое утверждение должно ссылаться на конкретную строку или быть обозначено как гипотеза. Если модель добавила проданный аналог, которого нет в исходных сведениях, удалите его и повторите проверку.

Что использовать на встрече

Возьмите проверенные наблюдения и вопросы. Не показывайте клиенту автоматически сгенерированную уверенную оценку без оснований.