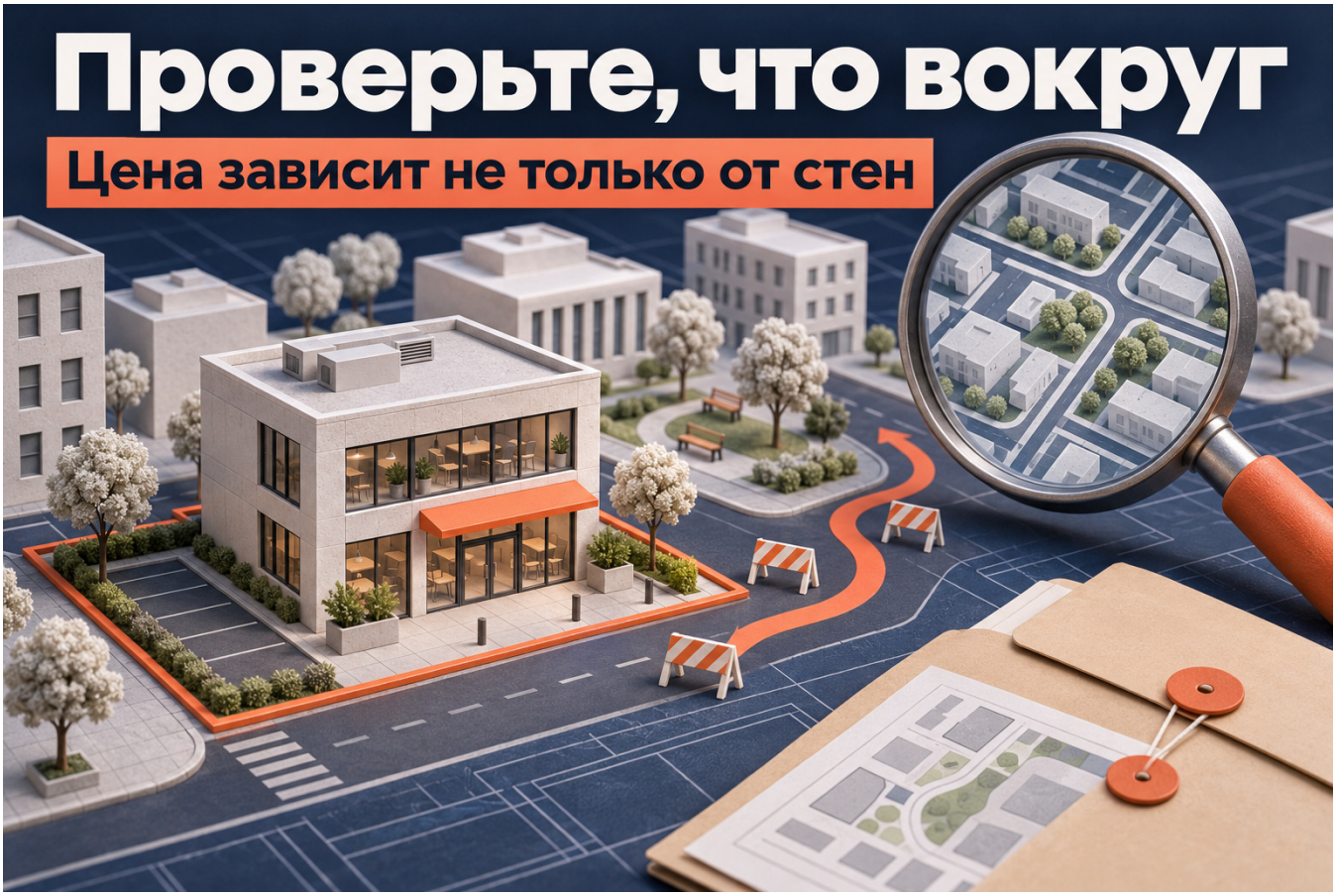
Окружение объекта: соберите доказательства до разговора о цене

Карта внешнего влияния, сроки, проверка денежного сценария и журнал наблюдений без необоснованных скидок.



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. Найдите факт за общим впечатлением

Задача гайда: собрать доказательства внешнего влияния и не превратить наблюдение в необоснованную скидку. Внешний фактор находится за пределами самого объекта. Влияние на его ценность требует отдельного подтверждения.

Неясная фраза	Проверяемый вопрос
Район стал хуже	Какое конкретно событие произошло и когда?
Клиенты не доходят	Как изменился маршрут нужного посетителя?
Всё подешевело	Какие сопоставимые данные это показывают?
Скоро всё откроют	Кто сообщил срок и когда информация проверена?

Событие / адрес	Дата / первичный источник

Граница
Этот инструмент не заменяет оценку, техническое заключение или юридическую проверку. Числа дальше условные.

2. Опишите сценарий использования

Поле	Учебный пример
Клиент объекта	Арендатор помещения с проходящими посетителями
Важная операция	Подойти от остановки к входу
Внешнее событие	Временное закрытие привычного прохода
Что проверить	Обход, видимость входа, время и срок ограничения
Чего пока не знаем	Влияния на реальные платежи и стоимость

Пользователь	Маршрут / операция	Когда проверить

Для другого формата работы существенным может быть подъезд доставки, а не пеший поток. Привязывайте исследование к задаче конкретного клиента.

3. Соберите цепочку влияния

Звено	Учебная запись	Доказательство
Факт	Проход закрыт	Актуальная схема и осмотр
Механизм	Нужен обход	Проверенный маршрут
Последствие	Путь посетителя изменён	Наблюдение с датой и временем
Деньги	Возможна корректировка условий	Пока гипотеза, нужны документы и рынок

Факт	Предположение	Что подтвердит

Не перескакивайте звенья
Наличие обхода не даёт готового процента снижения цены. Наблюдение потока не равно выручке арендатора.

4. Проверьте источник и срок

Проверка	Что сохранить
Автор	Ответственная организация или иной первичный источник
Адрес и зона	Относится ли сообщение именно к нужному входу
Дата публикации	Не заменена ли схема более новой
Период действия	Начало и заявленное окончание
Неопределённость	Что известно о возможном изменении срока

Источник / ссылка	Что подтверждает	Что не подтверждает

Не выдавайте объявленный срок за гарантию. При отсутствии источника обозначьте неизвестное и отправьте конкретный запрос.

5. Посчитайте временный сценарий поступлений

Строка	База	3 месяца уступки
Обычная плата	120 тыс./месяц	120 тыс./месяц
Плата на период ограничения	120 тыс.	100 тыс.
Годовая сумма	12 × 120 = 1440 тыс.	3 × 100 + 9 × 120 = 1380 тыс.
Разница к базе	0	60 тыс.

Условие снижения платы здесь принято для обучения, не описывает обязанность сторон или рыночную практику. Не учтены расходы, налоги и стоимость денег во времени.

Правильное название
Недополученная базовая аренда за выбранный год. Это не автоматически стоимость внешнего износа и не обязательная скидка при продаже.

Период изменения	База / новая плата	Разница

6. Проверьте задержку отдельно

Срок условной уступки	Годовая база	Недополучено
3 месяца	1380 тыс.	60 тыс.
5 месяцев	1340 тыс.	100 тыс.
Разница сценариев	-40 тыс.	+40 тыс.

Формула недополученного: (120 - 100) × число месяцев, в тысячах рублей. После окончания периода возвращаем обычную плату только как принятое условие сценария.

Мой срок	Основание	Поток по месяцам

Не делайте временное вечным
Если влияние ограничено сроком, не переносите годовую потерю бесконечно без обоснования. Для оценки стоимости нужны согласованная модель и специалист.

7. Сверьте с другими причинами

Возможная причина	Что проверить
Общий рынок	Сопоставимые наблюдения в том же сегменте и периоде
Цена предложения	Изменялась ли она одновременно с событием
Объявление и показы	Не поменялась ли доступность информации и посещений
Состояние объекта	Нет ли самостоятельных внутренних ограничений
Другие внешние изменения	Не совпало ли несколько событий

Наблюдение до / после	Сопоставимый объект	Ограничение сравнения

Не выводите причинность из совпадения дат. Контрольные наблюдения должны быть сопоставимы, а не просто находиться где-то без дорожных работ.

8. Заполните журнал наблюдений

Дата / время	Место / условия	Что видели

Фиксируйте конкретную операцию: доступ от остановки, маршрут доставки, возможность найти вход. При необходимости измерений, специальных заключений или проверки документов сформулируйте отдельную задачу специалисту.

Нужная проверка	Кто выполнит / срок

9. Проверьте учёт и передайте вывод

Вопрос	Учебный ответ
Где учтена уступка?	В годовом потоке 1380 тыс.
Можно ещё вычесть 60 тыс.?	Нет, если это повтор той же потери
Можно применить общую скидку к похожим аналогам?	Только с обоснованием, учитывая уже существующее воздействие
Что передать клиенту?	Факт, источник, срок, сценарий и неизвестные
Следующий шаг	Подтвердить условия, проверить рынок, согласовать решение

Реплика
«Мы подтвердили изменение маршрута. Денежный эффект пока проверяем отдельно. Сравним сроки и фактические условия, прежде чем обсуждать размер уступки».

Отдельный чек-лист проверяет доказательства и смысл вывода. Диагностика работы риелтора помогает организовать следующий контакт после передачи аналитики.

Источники и проверка

California BOE: AH 502, External Obsolescence

Fannie Mae: Reporting Unfavorable Conditions