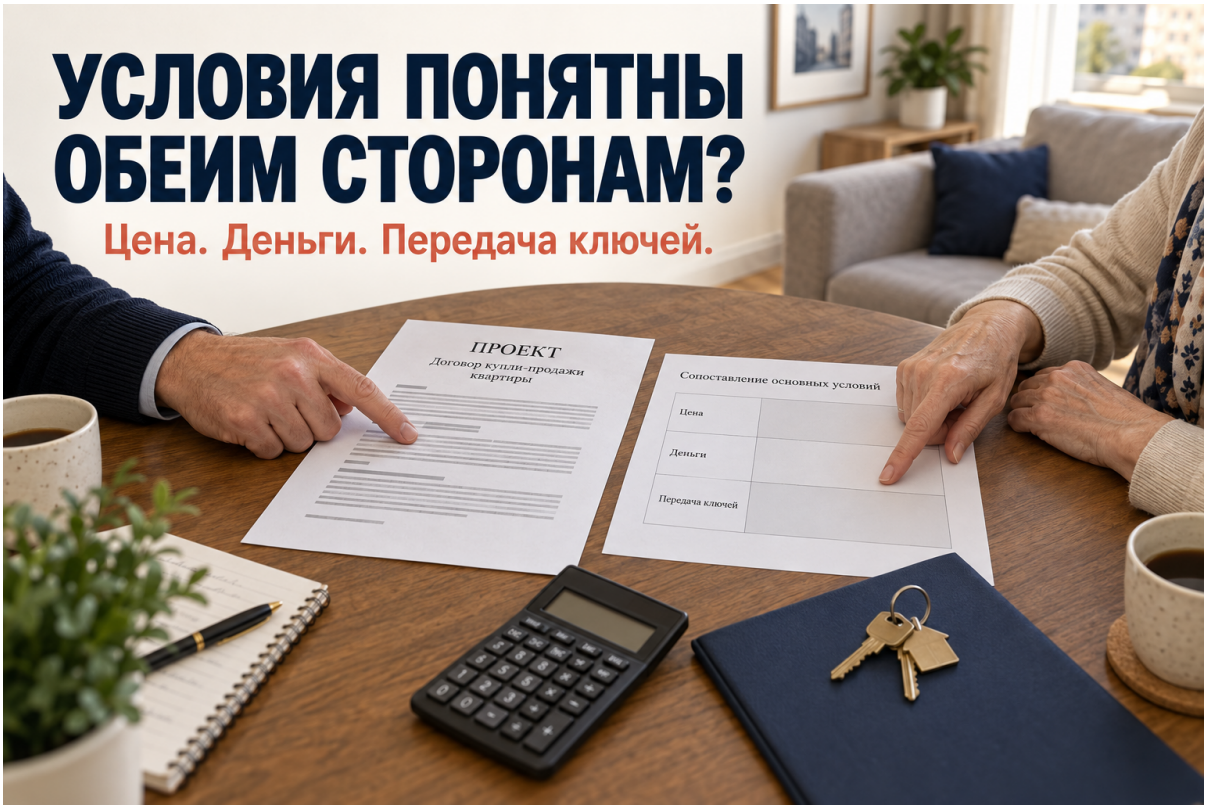
Проверяйте обстоятельства, а не возраст

Сопоставьте позицию собственника, текст договора и расчёты. Внутри П-56: расхождения цены и даты, пять нейтральных вопросов, рабочие листы и маршрут к специалистам.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

П-56: в условной беседе 8,4 млн ₽ и ключи 25 октября, в проекте 8,1 млн и 30 сентября. Разница 300 тысяч и 25 дней. Планируемый платёж 200 тысяч входит в цену. Договор не подписан, деньги не переданы.

П-56 и собственник 71 года вымышленные. Беседа, проект и суммы заданы автором. Никого реально не опрашивали, здоровье и дееспособность не оценивали. Причины расхождений неизвестны; мошенничество и недействительность не установлены.

П-56: две версии одной сделки

Покупатель беспокоится из-за возраста продавца. Нужен уважительный порядок сверки намерений, документов и денег с передачей конкретных вопросов специалистам.

Условие П-56	Позиция продавца	Проект
Полная цена	8400000 ₽	8100000 ₽
Планируемая часть цены	200000 ₽	200000 ₽
Передача ключей	25.10.2026	30.09.2026

Что подготовить к спокойной сверке

• Документы личности и прав на объект; сведения о подписантах и полномочиях представителя.

• Актуальная версия проекта с датой и источником, прежние существенные договорённости.

• Позиция самого собственника о цене, смысле продажи, деньгах и передаче.

• Схема расчёта: полная цена, уже внесённое, будущие платежи, получатель и условия выплаты.

• Список конкретных расхождений и вопросов юристу, нотариусу и банку.

Прямой разговор и конкретные условия

1. Дайте собственнику объяснить решение

Выберите удобное время, читаемый текст и спокойное место. Обращайтесь к самому продавцу. Помощник, которого он выбрал, может поддерживать общение, но не подменяет его позицию.

Готово: Получена позиция собственника без заученных ответов и выводов по возрасту.

Не делайте так: Принять плохой слух или помощь с телефоном за недееспособность.

2. Сверьте пять смыслов продажи

Спросите: что продаётся, почему принято решение, какая полная цена, как получаются деньги и когда передаются квартира и ключи. Сохраните конкретные ответы и открытые вопросы.

Готово: Есть условия для сопоставления с проектом, а не общее всё понимаю.

Не делайте так: Подсказать правильную фразу ради быстрого подписания.

3. Сопоставьте версии П-56

В беседе цена 8,4 млн, в проекте 8,1 млн: расхождение 300 тысяч. Передача 25 октября против 30 сентября: 25 дней. Объяснение не получено; согласованной редакции ещё нет.

Готово: Два самостоятельных расхождения выделены и направлены на уточнение.

Не делайте так: Объявить их признаком болезни, не выяснив причину.

Какое условие описано по-разному:

Расчёты, специалист и следующий этап

4. Проверьте полную цену и расчёт

Планируемые 200 тысяч входят в цену. Остаток для 8,4 млн — 8,2 млн; для 8,1 млн — 7,9 млн. Условия банковской выплаты ещё не определены. Реальных платежей в примере нет.

Готово: Суммы не задвоены, получатель и условия выплаты проверяются отдельно.

Не делайте так: Назвать банковский расчёт безопасным без конкретных условий.

5. Передайте вопросы независимому специалисту

Юристу и нотариусу нужны факты: какое условие описано иначе, кто настаивает на спешке, что неизвестно. Нотариус проверяет намерения и объясняет смысл проекта. Риелтор не ставит диагноз и не обещает отсутствие любых споров.

Готово: У вопроса есть адресат и требуемый результат проверки.

Не делайте так: Заменить профессиональную проверку подписью родственника.

6. Закройте расхождения до следующего этапа

Получите согласованную редакцию, снова сверьте цену, остаток и передачу. При рассказе о секретной операции и безопасном счёте прекратите текущие действия и проверьте ситуацию через официальные контакты банка и полиции.

Готово: Известны согласованные условия либо конкретная причина паузы.

Не делайте так: Продолжить ради срока покупателя при неразрешённых противоречиях.

Какой ответ ещё не получен:

П-56: 300 тысяч и 25 дней расхождения

П-56: данные на 20.09.2026. Планируемые 200 тысяч — часть цены, не уже совершённый платёж. Цены и даты вымышленные; причины различий не выяснены.

Показатель	Беседа	Проект
Полная цена ₽	8400000	8100000
Планируемая часть цены ₽	200000	200000
Остаток после неё ₽	8200000	7900000
Передача ключей	25.10.2026	30.09.2026
Согласованная версия	Нет	Нет
Условия выплаты	Не определены	Не определены

Цена отличается на 300 тысяч; остаток меняется на столько же. Даты — на 25 календарных дней. Это два самостоятельных расхождения, а не вывод о здоровье или свободе воли. Денег пока никто не передавал.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Продавец пожилой, значит сделка опасная	Проверим документы, условия и конкретные противоречия
Он сказал, что всё понимает	Сопоставим названную цену, расчёты и передачу с проектом

Кому адресовать конкретный вопрос

Что не сходится	Следующий шаг	Кому
Цена 8,4 / 8,1 млн	Выяснить согласованную цену	Стороны и юрист
Ключи 25.10 / 30.09	Уточнить передачу и переезд	Стороны и юрист
Условия получения денег	Получить схему и документы	Банк и участники
Представитель вместо владельца	Проверить полномочия	Юрист и нотариус
Спешка, секретная операция	Остановить и проверить факты	Официальные контакты банка / полиции

Пять вопросов самому собственнику

1. Что именно вы продаёте по этому договору?
2. Почему вы выбрали продажу и какого результата хотите?
3. Какая полная цена и какие суммы предусмотрены до и после подписания?
4. Как, кому и при каких условиях поступят деньги?
5. Когда передаются квартира и ключи, какие условия для вас важны?

18 проверок воли и условий сделки

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

Человек и полномочия

- [ ] **Установить собственника.** личность и документы сопоставлены. Если нет: не вести всё через сопровождающего.
- [ ] **Проверить представителя.** полномочия подтверждаются. Если нет: не считать родство доверенностью.
- [ ] **Сделать общение удобным.** текст читаем, вопросы слышны. Если нет: не спешить вместо разъяснения.
- [ ] **Услышать позицию.** отвечает сам собственник. Если нет: не подставлять ответ родственника.
- [ ] **Сохранить нейтральность.** записаны факты и условия. Если нет: не оценивать по возрасту.
- [ ] **Не собирать лишнее.** данные нужны конкретной проверке. Если нет: не пересылать медицинское в общий чат.

Условия и деньги

- [ ] **Сверить смысл продажи.** позиция соответствует проекту. Если нет: не путать с временной передачей.
- [ ] **Сверить полную цену.** 8,4 и 8,1 млн требуют уточнения. Если нет: не закрыть разницу словом аванс.
- [ ] **Учесть платёж один раз.** 200 тысяч внутри цены. Если нет: не прибавить их повторно.
- [ ] **Проверить остаток.** 8,2 или 7,9 млн по версии. Если нет: не выбрать цену самостоятельно.
- [ ] **Сверить передачу.** разница 25 дней выясняется. Если нет: не исправить дату молча.
- [ ] **Уточнить банковские условия.** получатель и раскрытие понятны. Если нет: не ограничиться названием механизма.

Проверка и следующий шаг

- [ ] **Отметить противоречия.** у каждого есть объяснение или вопрос. Если нет: не поставить диагноз.
- [ ] **Обсудить нотариальную форму.** определена применимость. Если нет: не обещать абсолютную гарантию.
- [ ] **Передать факты специалисту.** юрист и нотариус знают вопросы. Если нет: не учить нужным ответам.
- [ ] **Проверить подозрительные указания.** контакты найдены независимо. Если нет: не звонить по номеру неизвестного.
- [ ] **Сверить новую редакцию.** исправления и расчёты проверены. Если нет: не принять устное обещание за документ.
- [ ] **Определить следующий этап.** условия согласованы либо есть пауза. Если нет: не считать галочки процентом безопасности.

Сопоставьте позицию и проект

Фиксируйте точное расхождение, а не характеристику человека. Объяснение пока может быть неизвестным.

Код сделки: _____ Версия: _____

Условие	Позиция собственника	Проект / источник
Смысл продажи		
Полная цена		
Деньги		
Передача		
Важное условие		

Главное расхождение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Повторная сверка: _____

Передайте открытые вопросы по адресу

Заполненный лист не является медицинским заключением или гарантией отсутствия судебного спора.

Открытый вопрос	Специалист / документ	Ответ / следующий шаг
Полномочия		
Цена		
Выплата		
Передача		
Противоречие		

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Цены в беседе и проекте различаются. Получите согласованную редакцию..

Передача описана по-разному. Уточните условие до подписания..

За собственника постоянно отвечают. Организуйте удобный прямой разговор..

Деньги просят для секретной операции. Остановите действия и проверьте официально..

Справку называют гарантией сделки. Верните проверку к обстоятельствам и документам..

Согласуйте следующий шаг

Объясните паузу без ярлыков

В П-56 пока различаются цена и передача: в беседе 8,4 млн ₽ и 25 октября, в проекте 8,1 млн и 30 сентября. Планируемые 200 тысяч входят в цену. Нужны объяснение, согласованная редакция и условия банковского расчёта. Причины различий неизвестны; выводов о здоровье собственника не делаем.

Первое действие после чтения

Возьмите актуальную обезличенную версию проекта. Сверьте пять условий с позицией сторон, запишите конкретные расхождения и назначьте адресата каждого вопроса. После изменения проверьте связанные суммы и даты повторно.

Кто отвечает за уточнение: _____

Нужный документ: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Риелтору: версии договора теряются в чатах?

Диагностическая карта поможет проверить фиксацию условий, документов и следующего шага клиента. Это оценка процесса риелтора, а не здоровья или дееспособности собственника.

Пройти диагностическую карту риелтора →

Проверено 20.09.2026: статьи 177 и 179 ГК РФ, статья 54 Основ о нотариате, разъяснение Минюста. Предупреждение прокуратуры от 19.12.2023 описывает схему обмана, не новую норму 2026 года. П-56 полностью учебный.

ГК РФ, статья 177: состояние в момент сделки

ГК РФ, статья 179: обман, насилие, угрозы

Основы о нотариате, статья 54: смысл и намерения

Минюст: нотариальное удостоверение сделки

Прокуратура: продажа для безопасного счёта — схема обмана