Задача собственника: сроки, деньги и ограничения

Соберите план всей перемены: результат после продажи, деньги, события, ограничения и участники решений.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Карта пяти блоков, заполненный пример продажи ради следующего жилья, матрица обязательных условий, вопросы о переходе и отдельный чек-лист.

Авторская карта переговоров Нейросистемы риелтора. Пример учебный. Карта не заменяет проверку полномочий, расчётов и оформления условий конкретной сделки.

Продажа является частью следующего шага

Владелец просит продать быстрее, но денежная задача, освобождение квартиры или следующая покупка ещё не разобраны.

Общая фраза	Что уточнить	Рабочая запись
Продать быстрее	Какое событие и к какой дате?	План, зависимость, срок
Нужна эта сумма	Цена или средства на следующую задачу?	Состав денег уточняется
Потом купим другую	Где жить между событиями?	Порядок перехода не решён

Что выяснить до обещания скорости

• Желаемый результат после продажи словами собственника.

• Значение названной суммы и известные денежные строки.

• События, даты и зависимости следующего переезда.

• Обязательные условия и обсуждаемые пожелания.

• Участники решений, доступа и передачи сведений.

• История обращений и показов с доступными данными.

Результат, деньги и события

1. Узнайте результат после продажи

Спросите, что должно получиться после завершения продажи. Переход в другое жильё, смена города и освобождение средств требуют разных планов. Не собирайте лишнюю личную историю, если рабочая цель уже ясна.

Готово: Результат шире, чем публикация объявления или появление покупателя.

Не делайте так: Считать фразу «нужны деньги» полным описанием задачи.

2. Расшифруйте денежное условие

Уточните, что означает сумма: цена предложения, ожидаемые поступления или средства для следующего шага. Запишите известные выплаты, резерв и неизвестное отдельными строками. Полный остаток не вычисляйте при неполном составе данных.

Готово: Рекламная цена не выдана за готовый бюджет следующего жилья.

Не делайте так: Подставлять ноль вместо невыясненного обязательства.

3. Привяжите дату к событию

Выясните, что должно случиться к названному сроку: найти покупателя, получить средства или освободить жильё. Отделите пожелание от подтверждённого внешнего условия. Для следующей покупки сохраните зависимости, а не одну красивую дату.

Готово: Срок имеет значение, источник и статус.

Не делайте так: Обещать весь переход к дате, которая была только желанием.

Какую сумму или дату ещё нужно расшифровать

Переход, участники и подтверждение

4. Разберите допустимый переход

Спросите, где собственник будет жить и что должно произойти перед освобождением квартиры. Обсудите возможные сценарии без обещаний от имени покупателя. Пожелание остаться до следующего переезда не становится согласованным условием автоматически.

Готово: Есть варианты для проверки и понятные обязательные ограничения.

Не делайте так: Обещать длительное проживание после продажи без согласования.

5. Согласуйте участников и рабочий процесс

Разделите, кто организует доступ, передаёт сведения и принимает решение. Уточните порядок ответа на предложение и то, что уже происходило с продажей. Отсутствие учёта не трактуйте как нулевой спрос.

Готово: Понятно, как проверяются данные и принимается согласованный ответ.

Не делайте так: Передавать согласие одного собеседника как решение всех.

6. Подтвердите карту и ближайший шаг

Повторите результат, деньги, события, ограничения и участников. Дайте владельцу исправить. Выберите одно действие, которое снимает важную неопределённость, и срок проверки. Условия покупателю передавайте только с верным статусом.

Готово: Карта помогает оценивать предложения, не создавая преждевременных обещаний.

Не делайте так: Оставить после встречи только цену и площадь квартиры.

Каких обещаний пока нельзя давать покупателю

Продать и перейти в другое жильё

Учебный собственник продаёт квартиру ради покупки другой. Ноябрь желателен, следующая квартира не выбрана, временное жильё пока не рассматривается.

Блок	Запись	Статус	Проверить
Результат	Переехать в соседний район	Назван владельцем	Параметры нового жилья
Деньги	Продажа финансирует покупку	Состав не рассчитан	Поступления и выплаты
Срок	Желательно в ноябре	Ориентир	Связанные события
Переход	Хотелось бы без временного жилья	Пожелание/приоритет	Допустимые сценарии
Решения	Участники ещё уточняются	Неизвестно	Кто согласует условия

Быстрый покупатель не снимает вопрос следующего жилья. Пока порядок перехода неизвестен, нельзя обещать короткий срок освобождения от имени владельца.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Продадим быстро, потом разберёмся	Как должен пройти переход в следующее жильё?
На сколько сразу уступите?	Какое предложение будет выполнимым по цене и срокам?
Вы сказали ноябрь, значит обещаем ноябрь	Какое событие нужно к этой дате и от чего оно зависит?

Что делать с открытыми условиями

Неизвестное	Чего не обещаем	Следующий шаг
Следующее жильё	Короткое освобождение	Уточнить сценарии перехода
Состав денег	Готовый бюджет покупки	Собрать данные
Участники решения	Окончательное согласие	Проверить порядок согласования
История обращений	Вывод о нулевом спросе	Восстановить доступные записи
Реальный срок	Гарантию к желаемой дате	Привязать дату к событию

Три вопроса перед обещанием продать

1. Что должно получиться после продажи?
2. Какие условия собственник действительно может выполнить?
3. Что надо выяснить до обещания покупателю?

18 проверок задачи собственника

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

Задача владельца

- [ ] **Результат назван.** Понятно, что после продажи. Не ограничивайтесь объявлением.
- [ ] **Личное ограничено.** Собрано необходимое для работы. Не требуйте лишнюю историю.
- [ ] **Сумма расшифрована.** Понятно её назначение. Не путайте цену и остаток.
- [ ] **Состав денег виден.** Есть известное и неизвестное. Не считайте неполный итог.
- [ ] **Дата имеет событие.** Продажа и освобождение различаются. Не обещайте всё сразу.
- [ ] **Статус срока ясен.** Желание отделено от обязательного. Не усиливайте срочность.

Переход и условия

- [ ] **Следующее жильё учтено.** Понятна зависимость покупки. Не оставляйте на потом.
- [ ] **Проживание обсуждено.** Есть вопрос о промежутке. Не предполагайте свободный выезд.
- [ ] **Обязательное отделено.** Владелец назвал приоритет. Не выбирайте за него.
- [ ] **Пожелания не выданы за договор.** Другие участники ещё согласуют. Не обещайте чужое согласие.
- [ ] **Компромиссы понятны.** Есть обсуждаемые варианты. Не сводите всё к скидке.
- [ ] **Доступ реалистичен.** Кто и когда подтверждает показ. Не назначайте единолично.

Решения и дальнейшая работа

- [ ] **Участники названы.** Роли не смешаны. Уточните полномочия отдельно.
- [ ] **Порядок ответа есть.** Известно кому передать предложение. Не считайте молчание согласием.
- [ ] **История проверена.** Отсутствие учёта видно. Не называйте его нулевым спросом.
- [ ] **Резюме согласовано.** Владелец может поправить. Не сохраняйте догадку.
- [ ] **Шаг конкретен.** Он снимает важную неопределённость. Не обещайте общий успех.
- [ ] **Версия актуальна.** Изменения условий зафиксированы. Не используйте старое согласие.

Карта пяти блоков продажи

Не оставляйте только цену объекта. Для каждого открытого условия обозначьте, кто поможет получить ответ.

Объект: _____ Дата: _____

Блок задачи	Подтверждено / источник	Неизвестно / следующий вопрос
Результат		
Деньги		
Сроки		
Переход		
Участники		

Результат после продажи: _____

Что осталось неизвестным: _____

Главная зависимость и срок проверки: _____

Обязательные и обсуждаемые условия

Статус условия определяет собственник. Пожелание, затрагивающее покупателя, требует отдельного согласования.

Условие	Обязательно / желательно	Сценарий и способ проверки

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Быстрота заменила всю задачу. вернитесь к результату после продажи.

Цена стала бюджетом следующего жилья. проверьте состав денег.

Дата не привязана к событию. уточните смысл срока.

Пожелание объявлено согласованным. проверьте всех участников.

Нет данных значит нет спроса. восстановите учёт.

Согласуйте следующий шаг

Резюме первой встречи с владельцем

Наша задача связать продажу с вашим следующим жильём. До обещания короткого освобождения уточним порядок перехода. Ноябрь пока ориентир, сначала проверяем зависимости. Что нужно поправить в этом резюме?

Первое действие после чтения

Заполните пять блоков по одному собственнику. Выделите условие, которое сейчас мешает оценивать предложения, и согласуйте действие для его проверки.

Кто подтверждает условия: _____

Следующее действие по карте: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Собственник отклоняет предложения, которые казались подходящими?

Проверьте, как вы выясняете условия владельца, сохраняете зависимости и готовите выполнимый план продажи.

Проверить первый разговор с собственником →

Проверено 16.10.2026. Общий принцип учёта обстоятельств владельца сверён по потребительскому руководству NAR. Зарубежные юридические правила и статистика не переносятся; рабочие формы авторские.

NAR: обстоятельства собственника при решении о продаже жилья

Вопросы о переходе в следующее жильё

Это рабочее обсуждение сценариев. Ни один из них не считается согласованным с будущим покупателем заранее.

Тема	Вопрос	Зачем нужен ответ
Следующая покупка	Параметры жилья уже определены?	Понять готовность поиска
Промежуток	Где возможно жить между событиями?	Увидеть ограничения
Деньги	Какие поступления и выплаты связаны?	Собрать модель перехода
Срок	Что должно произойти к дате?	Не смешать разные события
Решения	Кто участвует в согласовании?	Организовать общий ответ

Если собственник не рассматривает временное жильё, не объявляйте это ошибкой. Сохраните ограничение и проверяйте сценарии, которые ему подходят.

Если неизвестно, можно ли выполнить пожелание по сроку, запишите вопрос. Открытая зависимость полезнее обещания, которое потом придётся отменять.

Заполненная матрица до предложения покупателю

Продажа ради переезда в соседний район. Условия ещё исследуются.

Условие	Статус владельца	Что передать сейчас
Ноябрь	Желательный ориентир	Уточняем события и зависимости
Без временного жилья	Важный приоритет	Порядок перехода обсуждается
Быстрое освобождение	Не подтверждено	Обещать пока нельзя
Деньги на следующую покупку	Состав уточняется	Расчёт ещё не завершён

Следующий шаг: собрать параметры нового жилья и денежные строки, затем обсудить выполнимые варианты перехода. Не назначать дату выезда по одному пожеланию быстро продать.

Сообщение покупателю должно отражать проверенное состояние. Если предложение требует новых условий, сначала передайте его собственнику по согласованному порядку и получите ответ.