Три квартиры — понятный выбор: таблица критериев и чувствительности

Сравните три квартиры по понятным критериям и выясните, какое уточнение действительно изменяет решение.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Заполненный расчёт трёх квартир, изменение приоритетов, лист допуска, таблица весов, 18 проверок и рабочие поля для своего подбора.

Авторский рабочий инструмент Нейросистемы риелтора. Оценки субъективны и зависят от критериев клиента. Рейтинг не заменяет проверку документов, конструкции и условий сделки.

С чего начать

Когда несколько квартир подходят, но клиент меняет мнение после каждого показа. Сначала согласуйте обязательные условия, затем сравнивайте предпочтения.

Ситуация	Ошибка в сравнении	Что сделать
Бюджет превышен	Компенсировать видом из окна	Проверить допуск к выбору
Дорога неизвестна	Поставить среднюю тройку	Измерить обычный маршрут
Лидер меняется	Добавить ещё много объектов	Проверить веса и критерии
Два покупателя спорят	Усреднить молча	Обсудить разные приоритеты

Подготовьте исходные данные

- Перечень обязательных условий и способ проверки каждого.
- Сопоставимые факты по трём объектам и дата их получения.
- Четыре–шесть различающих критериев с однозначным смыслом.
- Веса общей суммой 100, согласованные до оценки вариантов.
- Описания баллов от 1 до 5 отдельно для каждого критерия.
- Список неизвестного, следующий шаг и ответственный за уточнение.

Соберите и сопоставьте факты

1. Проверьте обязательный допуск

Выделите условия, без которых покупка не рассматривается: полный бюджет, срок, доступность, допустимый способ расчёта. Запишите источник подтверждения. Если условие неизвестно, оставьте вариант для уточнения вне окончательного рейтинга.

Готово: Для каждого обязательного условия есть ответ «да», «нет» или «неизвестно» с основанием.

Не делайте так: Компенсировать непройденный фильтр высоким баллом по красивой кухне.

2. Сформулируйте критерии

Переведите пожелания в отдельные задачи. Вместо «просторно» запишите «помещается рабочий стол и остаётся проход». Уберите двойной счёт: метро и время до работы могут отражать одно преимущество.

Готово: Каждый критерий описывает отдельную пользу и имеет способ оценки.

Не делайте так: Добавлять похожие строки ради большего веса желаемого преимущества.

3. Назначьте веса и шкалу

Распределите 100 пунктов важности до оценки объектов. Затем объясните баллы от 1 до 5: чем больше, тем лучше именно этому клиенту. Для расходов задайте обратное направление, сохранив общий смысл шкалы.

Готово: Сумма весов 100; одинаковые факты получают одинаковую оценку по одному критерию.

Не делайте так: Поднимать вес после расчёта, чтобы выбранная агентом квартира оказалась первой.

Что нужно получить перед продолжением

Примите и зафиксируйте решение

4. Соберите основания баллов

Укажите замер, маршрут, документ или подтверждённое предпочтение. Сравнивайте одинаковый полный бюджет. Пример: «рабочий стол нужного размера размещается без переноса стены», а не «планировка на пять».

Готово: У каждой оценки есть объяснение; неизвестные данные видны отдельно.

Не делайте так: Заполнять пропуск тройкой, потому что она выглядит нейтрально.

5. Посчитайте и разберите вклад

Умножьте балл на вес, сложите произведения и разделите на 100. В учебном варианте А: (5 × 35 + 3 × 30 + 2 × 20 + 4 × 15) / 100 = 3,65. Покажите, какой критерий создаёт преимущество.

Готово: Расчёт воспроизводится; итог объясняется конкретным компромиссом клиента.

Не делайте так: Выдавать разницу баллов за процент роста цены или объективное качество объекта.

6. Проверьте чувствительность

Измените один осмысленный приоритет и компенсируйте вес другим, сохранив сумму 100. Сравните лидера. Если результат поменялся, уточните этот приоритет или исходный факт прежде, чем расширять подбор.

Готово: Записаны исходный сценарий, альтернативный и одно действие, которое уменьшает неопределённость.

Не делайте так: Считать новый рейтинг готовностью к сделке без обычной проверки объекта.

Что проверить после выполнения

Заполненный пример

Учебные квартиры А, Б и В уже прошли обязательные условия. Баллы отражают только согласованные предпочтения условного покупателя.

Критерий	Вес	А	Б	В
Дорога	35	5	3	4
Планировка	30	3	5	3
Полные расходы	20	2	4	5
Готовность	15	4	3	2
Итог	100	3,65	3,80	3,60

Б лидирует с 3,80, преимущество перед А — 0,15. Это небольшая разница на заданной шкале. У А лучше дорога, у Б — планировка. Обсудите именно этот компромисс, не объявляйте результат объективной ценой квартиры.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Уютная квартира — 5	Есть место для выбранного стола и проход; размеры проверены
Дорогу не знаем — 3	Время неизвестно, нужно проверить маршрут
Выгодная цена	Полный бюджет сопоставлен, неизвестные расходы выделены

Выберите действие по ситуации

Наблюдение	Как проверить	Следующее действие
Нет обязательного условия	Документ или факт допуска	Исключить либо уточнить
Два похожих критерия	Не считается ли польза дважды	Разделить смысл или объединить
Баллы без основания	Найти исходный замер или запись	Уточнить данные
Лидер зависит от веса	Посчитать второй сценарий	Обсудить реальный приоритет

Уточните перед решением

1. Какое условие нельзя компенсировать другими преимуществами?
2. Что человек будет делать в квартире каждый день?
3. Два критерия отражают разные задачи или одно преимущество?
4. Какая оценка опирается на непроверенную информацию?
5. Какое уточнение способно поменять первое место?

18 проверок результата

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

Условия выбора

- [ ] **Допуск отделён.** Обязательные условия проверены отдельно. Не прячьте их в среднем балле.
- [ ] **Бюджет полный.** Сравниваются одинаковые расходы. Ремонт не должен исчезнуть.
- [ ] **Неизвестное видно.** Для пробелов есть отдельная отметка. Не ставьте условную тройку.
- [ ] **Задача конкретна.** Понятны бытовые сценарии. Метры не заменяют потребность.
- [ ] **Критерии различны.** Одна польза не посчитана дважды. Объедините повторения.
- [ ] **Дата указана.** Факты относятся к актуальному состоянию. Старый прайс проверьте.

Расчёт

- [ ] **Веса согласованы.** Их выбрал клиент до оценок. Не подгоняйте лидерство.
- [ ] **Сумма весов 100.** Общий вес проверен. Иначе итог несопоставим.
- [ ] **Шкала описана.** Больше всегда означает лучше. Расходы оцените в том же направлении.
- [ ] **Есть основания.** Баллы объясняются фактами. Не ограничивайтесь впечатлением.
- [ ] **Формула проверена.** Сумма произведений делится на 100. Не складывайте баллы без весов.
- [ ] **Вклад понятен.** Назван главный компромисс. Итог не объясняет себя сам.

Решение

- [ ] **Есть второй сценарий.** Изменён осмысленный приоритет. Не перебирайте веса до нужного итога.
- [ ] **Сумма сохранена.** Новые веса тоже дают 100. Рост одного компенсируйте.
- [ ] **Лидер сопоставлен.** Понятно, меняется ли порядок. Малую разницу не преувеличивайте.
- [ ] **Участники услышаны.** Разные предпочтения обсуждены. Не усредняйте запреты молча.
- [ ] **Шаг назначен.** Есть уточнение и ответственный. Не добавляйте показы без причины.
- [ ] **Проверка сделки остаётся.** Рейтинг не заменяет документы. Баллы не доказывают безопасность.

Заполните свой рабочий лист

Сначала заполните лист допуска в приложении. Здесь сравнивайте только варианты, которые подходят по обязательным условиям. Для неизвестных данных балл не выдумывайте.

Код задачи: _____ Дата: _____

Условие / критерий	Вес / источник факта	А / Б / В: оценка

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Вопросы, ответственность и сроки

Запишите одно обстоятельство, от которого меняется лидер. Сначала получите факт или решение клиента, затем пересчитайте таблицу.

Что влияет на выбор	Как уточнить	Кто / срок / результат

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Не пройден обязательный фильтр. Не включайте объект в окончательный рейтинг.

Баллы без фактов. Получите подтверждение.

Одно преимущество повторяется. Уберите двойной вес.

Итог не узнаётся клиентом. Проверьте смысл критериев.

Лидер меняется от веса. Уточните приоритет перед выводом.

Согласуйте следующий шаг

Формулировка для разговора

По исходным приоритетам в учебном примере лидирует Б: 3,80 против 3,65 у А. Основной выбор — более удобная планировка или более короткая дорога. Если дорога становится важнее, лидером оказывается А. Предлагаю сначала уточнить обычный режим поездок и проверить маршрут, а затем вернуться к сравнению. Проверку документов и условий покупки выполняем отдельно.

Первое действие после чтения

На ближайшем разговоре попросите покупателя назвать три обязательных условия и четыре предпочтения. Согласуйте смысл каждого пункта. До показа нового объекта заполните для уже просмотренных вариантов хотя бы один критерий с подтверждённым основанием.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Подбор превращается в бесконечные показы?

Диагностика для риелтора поможет разобрать, как вы уточняете потребность, фиксируете критерии и договариваетесь о следующем шаге. Начните с участка, на котором клиент возвращается к началу выбора.

Разобрать свой процесс подбора →

Подготовлено 05.10.2026. Объекты, баллы и веса учебные. Перед применением обновите бюджет, маршруты, документы и фактические свойства своих вариантов.

Проверка изменения приоритетов

Учебный сценарий: вес дороги увеличен на 10 пунктов, вес планировки уменьшен на 10. Остальное не меняется.

Показатель	Исходно	Новый сценарий
Дорога / планировка	35 / 30	45 / 20
Расходы / готовность	20 / 15	20 / 15
Сумма весов	100	100
А	3,65	3,85
Б	3,80	3,60
В	3,60	3,70

Проверка А: (5 × 45 + 3 × 20 + 2 × 20 + 4 × 15) / 100 = 3,85. Изменение рейтинга объясняется приоритетом клиента, а не изменением квартиры.

Следующий вопрос: какой режим поездок реален на ближайший период? Сохраните ответ и обе версии расчёта. Не объявляйте один сценарий правильным без этого уточнения.

Лист обязательного допуска

Заполняйте до сравнения баллов. Неизвестное требует уточнения, а не условного разрешения.

Условие	Как подтверждается	А / Б / В
Предельный полный бюджет	Расчёт и известные расходы	_____
Способ расчёта	Условия участников и банка	_____
Срок освобождения	Подтверждённая договорённость	_____
Обязательная доступность	Проверенный маршрут и вход	_____
Особое условие клиента	Конкретный документ или факт	_____

Для каждого варианта поставьте «да», «нет» или «неизвестно». Самостоятельно определённые ограничения согласуйте с клиентом: не выдавайте свои привычки за его обязательную потребность.

Этот лист организует сбор данных. Он не заменяет юридическую или техническую проверку и не является заключением о пригодности объекта.