Что стоит за рекламной ценой квартиры

18 действий из полного гайда. Неотмеченный пункт требует уточнения: сначала получите результат, затем поставьте галочку.

Предложение и цена

- [ ] **Ссылка сохранена.** Известен исходный рекламный материал. Не восстанавливайте обещание по памяти.
- [ ] **Лот определён.** ЖК, корпус и квартира различены. Не смешивайте предложения проекта.
- [ ] **Наличие проверено.** Есть источник и время подтверждения. Не обещайте доступность по старому снимку.
- [ ] **Цена раскрыта.** Записана полная стоимость. Не заменяйте её первым взносом.
- [ ] **Оплата уточнена.** Способ расчёта и требования известны. Не переносите акцию на другие условия.
- [ ] **Неизвестное видно.** Пробелы подписаны. Не заполняйте их догадками.

Задача и варианты

- [ ] **Причина интереса ясна.** Условие названо самим клиентом. Не считайте цену единственной целью.
- [ ] **Критерии разделены.** Обязательное отличается от желательного. Не исключайте по пожеланию без обсуждения.
- [ ] **Планировка проверена.** Смысл комнат согласован. Не полагайтесь только на название.
- [ ] **Срок разобран.** Переезд, ввод и передача различены. Не обещайте проживание по дате ввода.
- [ ] **Расчёт не обещан.** Нужные персональные условия проверяются. Не гарантируйте одобрение банка.
- [ ] **Список объяснён.** Есть причина выбора каждого объекта. Не отправляйте десятки карточек без смысла.

Проверка и продолжение

- [ ] **Дом идентифицирован.** Корпус и документ совпадают. Не берите сведения соседнего дома.
- [ ] **Источник указан.** Версия и дата сохранены. Не смешивайте старое с новым.
- [ ] **Противоречия раскрыты.** Есть вопрос к ответственному. Не выбирайте удобную цифру.
- [ ] **Замена согласована.** Клиент знает о недоступном лоте. Не подменяйте предложение молча.
- [ ] **Причина паузы записана.** Статус отражает фактический вопрос. Не называйте всё плохими лидами.
- [ ] **Следующий шаг определён.** Исполнитель и срок есть. Не заменяйте договорённость рассылкой.

Запишите факты и следующий шаг

Сначала ответьте на исходное обещание. Только затем переходите к общей задаче подбора.

Заявка: _____ Дата: _____

Предложение / дата / лот	Подтверждено / неизвестно	Критерий клиента / действие

Цена без основания. Не определены лот и способ оплаты.

Тихая подмена. Недоступность исходного варианта скрыта.

Даты смешаны. Ввод назван датой готовности к переезду.

Расчёт стал обещанием. Пример платежа назван одобрением банка.

Каталог вместо выбора. Нет причин и вопросов по каждому варианту.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Почему обращение о цене не становится подбором?

Диагностическая карта для риелтора поможет проверить путь от объявления до первого ответа, уточнения задачи и согласованного действия.

Проверить путь заявки →

От объявления к подтверждённым условиям, критериям и следующему шагу покупателя. Подготовлено 2026-10-14.