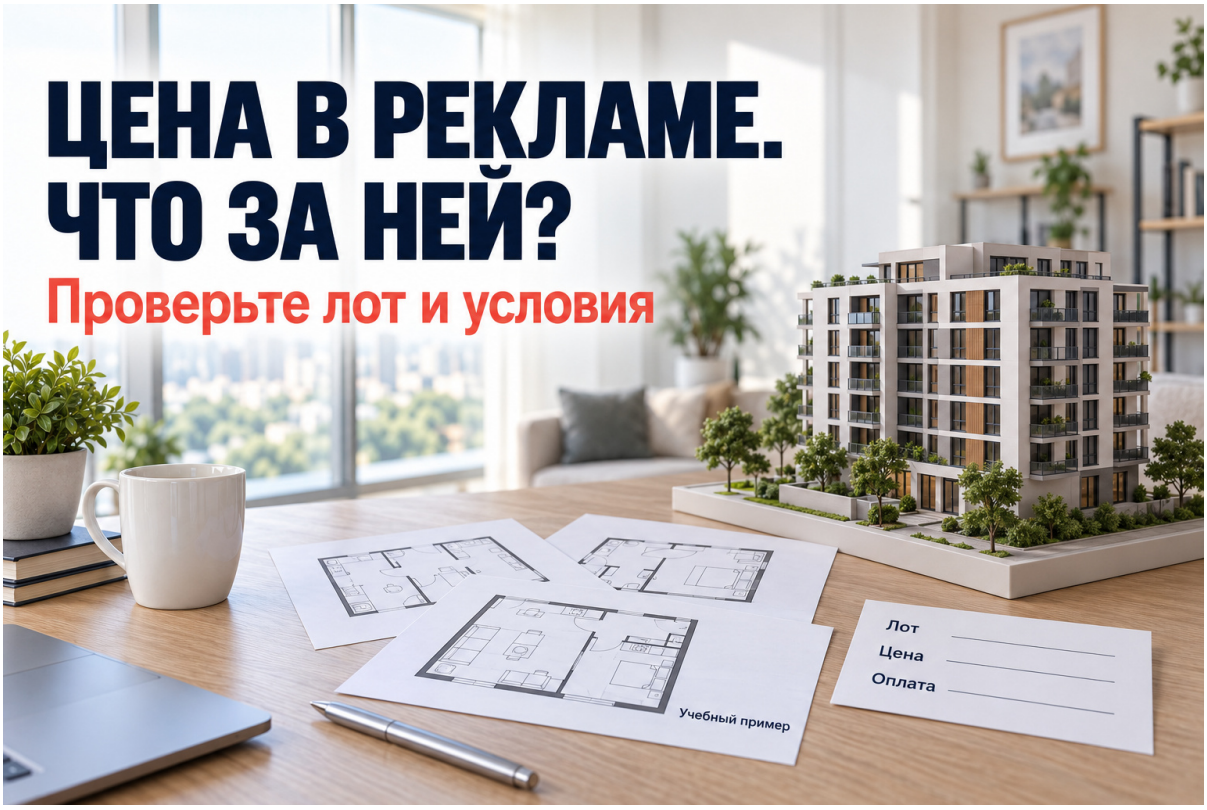
Квалификация интереса к ЖК: карточка выбора и уточнений

Разберите исходное предложение, получите критерии покупателя и соберите понятный короткий список. Внутри вымышленный кейс, карта проверки лота, готовые вопросы, рабочие листы и отдельный чек-лист.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Авторский рабочий инструмент риелтора. ЖК «Пример» и варианты А, Б, В вымышлены. Актуальные цены, наличие и персональные условия финансирования здесь не предлагаются.

Запрос по рекламной цене

Клиент откликнулся на низкую цену или рекламный платёж, но после отправки каталога разговор остановился.

Блок	Учебная ситуация	Что записать
Вход	Цена квартиры в ЖК «Пример»	Ссылка, дата, конкретный лот
Проверка	Исходный лот недоступен	Сообщить до предложения замены
Приоритет	Район и две отдельные спальни	Обязательные критерии
Открытый вопрос	Финансирование уточняется	Не обещать окончательную цену

Что собрать до подбора

• Исходное объявление и дата обращения.

• Идентификаторы ЖК, корпуса и квартиры.

• Подтверждённые цена, наличие и условия оплаты.

• Цель покупки и обязательные ограничения.

• Источники проектных данных и вопросы к ним.

• Согласованный следующий шаг и ответственный.

Обещание, условия и критерии

1. Восстановите исходное предложение

Сохраните ссылку или снимок объявления, дату, ЖК, корпус и конкретный лот. Спросите, какое условие привлекло внимание.

Готово: Понятно, на какое обещание пришёл человек.

Не делайте так: Общий бюджет спрашивают вместо ответа на рекламную цену.

2. Проверьте цену и наличие

Уточните доступность квартиры, полную стоимость, способ оплаты, требования акции и срок действия у соответствующего продавца.

Готово: Условия подтверждены или явно оставлены на проверку.

Не делайте так: Вчерашнюю цену обещают без связи с конкретным лотом.

3. Согласуйте обязательные критерии

Разделите район, планировку, срок и финансовые ограничения на обязательное, желательное и неизвестное. Уточните смысл бытовых названий.

Готово: Две спальни не заменены словом «двушка».

Не делайте так: Маркетинговое название принимается за согласованную потребность.

Что ещё требует подтверждения

Варианты, документы и продолжение

4. Сравните короткий список

Для каждого варианта запишите соответствие критериям, компромисс и недостающие подтверждения. Исключайте явные несовпадения.

Готово: Каждый объект имеет основание и следующее действие.

Не делайте так: Клиенту отправляют каталог без объяснения пригодности.

5. Разведите документы и доступность

Проверьте идентичность дома и корпуса по проектным данным. Наличие конкретной квартиры и условия расчёта проверяйте отдельно.

Готово: Карточка проекта не выдаётся за подтверждение свободного лота.

Не делайте так: Срок одного корпуса переносится на весь ЖК.

6. Зафиксируйте согласованный шаг

Запишите, какие данные уточняются, кем и когда. Отдельно отмечайте причины остановки: предложение, критерии, финансы или отсутствие связи.

Готово: Есть следующий вопрос или действие с ответственным.

Не делайте так: Каждая пауза объявляется нецелевой заявкой.

Вопросы перед следующим действием

Учебная матрица трёх вариантов

Учебный запрос: сохранить район и две отдельные спальни, проверить возможность переезда к нужной дате. Исходный рекламный лот недоступен. Финансирование ещё не подтверждено.

Вариант	Что выяснилось	Решение сейчас
А	Нужный район, но одна отдельная спальня	Исключить по обязательному условию
Б	Планировка подходит, срок не проверен	Сверить даты под переезд
В	Предварительно подходит, цена условная	Получить расчёт по способу оплаты
Исходный лот	Недоступен по последней проверке	Сообщить и согласовать замену

Ни один вариант не объявлен готовой покупкой. Несоответствие и ожидание данных дают разные действия. Риелтор объясняет их клиенту до показа или финансового решения.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Цена из объявления точно сохранится	Подтвержу цену именно этого лота на вашем способе оплаты.
Этот ЖК сдаётся вовремя, можно переезжать	Сверим корпус, даты ввода, передачи и время подготовки жилья.
Старая квартира закончилась, вот весь каталог	Исходный лот недоступен. Что из его свойств нужно сохранить в замене?

Замените общий ответ точной проверкой

Ситуация	Что уточнить	Следующий шаг
Цена без условий	Квартира, оплата, требования	Получить подтверждение продавца
Низкий платёж	Исходные данные и дальнейший график	Проверить индивидуальный расчёт
Лот недоступен	Главный мотив интереса	Согласовать параметры замены
Срок важен	Событие клиента и даты проекта	Проверить пригодность по времени
Критерий не соблюдён	Обязательный он или желательный	Исключить либо обсудить компромисс
Сведения расходятся	Источники, версии, идентичность	Запросить подтверждение до действия

Три вопроса до отправки каталога

1. На какое конкретное условие человек откликнулся?

2. Какие сведения подтверждены именно для этого лота и способа оплаты?

3. Что нужно проверить прежде, чем предлагать следующий шаг?

18 проверок заявки на новостройку

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

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.

Паспорт предложения и запроса

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

Код заявки / ЖК / дата: _____

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

Главное обязательное условие: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата повторной проверки условий: _____

Сравнение короткого списка

Не ставьте отметку «подходит», пока критичное условие остаётся неизвестным.

Вариант / корпус / квартира	Соответствие / источник / дата	Вопрос / исполнитель / срок

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

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.

Согласуйте следующий шаг

Ответ после проверки предложения

Проверил исходное предложение ____. На дату ____ подтверждено ____, уточняется ____. Для подбора зафиксировали обязательные условия ____ и пожелания ____. По варианту ____ нужно проверить ____ у ____. Вернусь с подтверждением ____. До этого цена, наличие и финансовые условия, которые ещё не проверены, остаются предварительными.

Первое действие после чтения

Возьмите одну заявку с вопросом о цене. Восстановите объявление, найдите конкретный лот и выпишите три условия, без которых нельзя ответить покупателю точно.

Ответственный за подтверждение: _____

Следующее действие с клиентом: _____

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 →

14.10.2026 сверены требования Яндекс Недвижимости к актуальности объявления и сведения ДОМ.РФ о проверке проекта. Источник проектных данных не подтверждает доступность отдельной квартиры.

Яндекс Недвижимость: требования к достоверности и актуальности объявлений

ДОМ.РФ: как проверить новостройку и застройщика

Паспорт рекламного предложения

Не сохраняйте только красивую сумму. Этот набор полей связывает рекламу, реальный объект и ответ клиенту.

Поле	Учебная запись	Что даёт проверка
Идентичность	ЖК «Пример», корпус, квартира	Исключает подмену объекта
Привлекательное условие	Цена из объявления	Восстанавливает ожидание
Наличие	Лот недоступен на дату проверки	Определяет необходимость замены
Способ оплаты	Пока уточняется	Не даёт переносить акцию
Ответ клиенту	Сообщить статус, уточнить приоритет	Сохраняет понятный разговор

В одном ЖК может быть несколько корпусов и множество разных предложений. Сохраняйте связь между квартирой, планом, ценой и способом расчёта. Название проекта в рекламном заголовке не заменяет эту идентичность. При получении нового расчёта снова проверьте, относится ли он к тому же лоту.

Различайте цену объекта и рекламный платёж. Платёж зависит от исходных параметров и условий финансирования. В рабочей карточке не нужно самому обещать одобрение или выдумывать банковскую ставку. Нужно определить, где получить актуальный расчёт для ситуации клиента и какие сведения потребуются.

Если предложение изменилось, сохраните прежнюю версию и дату нового ответа. Это помогает объяснить расхождение, обновить рекламу и исправить первое сообщение. Не используйте недоступную цену как приманку, рассчитывая затем незаметно перевести человека на другой объект. Замена начинается с прозрачного объяснения.

Перед значимым действием проверяйте условия повторно, когда они могли измениться. Назовите конкретного ответственного и источник подтверждения. Фраза «сейчас уточню» полезна только с последующим ответом. Не переводите ожидание в искусственную срочность и не объявляйте квартиру закреплённой без подтверждения.

Короткий список, который помогает решать

Матрица строится по согласованным ограничениям. Она не является рейтингом ЖК или юридическим заключением.

Проверка	Плохая запись	Рабочая запись
Планировка	Хорошая двушка	Нужны две отдельные спальни
Район	Удобное место	Сохранить согласованную территорию
Срок	Скоро сдача	Проверить даты под переезд клиента
Цена	Самое выгодное	Подтвердить полную сумму и оплату
Итог	Нравится агенту	Проходит критерии или требует данных

Начинайте с обязательных ограничений. Если квартира им не соответствует, не прикрывайте расхождение преимуществами, о которых человек не спрашивал. Возможность изменить критерий обсуждается отдельно. Только сам клиент может подтвердить, что готов пересмотреть своё условие, понимая последствия.

Желательные характеристики помогают сравнивать варианты, прошедшие обязательные. Неизвестные требуют проверки. Три этих статуса нельзя свести в один общий балл без ясной методики: высокий балл за красивый двор не устраняет неподходящий срок переезда. В таблице оставляйте причину решения словами.

Проектные сведения и доступность конкретного лота проверяются в разных местах. ДОМ.РФ позволяет изучать сведения о доме и его документах. Наличие квартиры, актуальную цену и применимость акции нужно подтвердить у продавца. Совпадение названия ЖК само по себе не закрывает ни один из этих вопросов.

После обсуждения сохраните одну согласованную задачу: проверить дату, получить расчёт, уточнить планировку или выбрать время следующего разговора. Это основание для возвращения к клиенту. Если связи нет, так и запишите. Если не прошёл срок или цена, фиксируйте именно эту причину, чтобы улучшать подбор и рекламу.