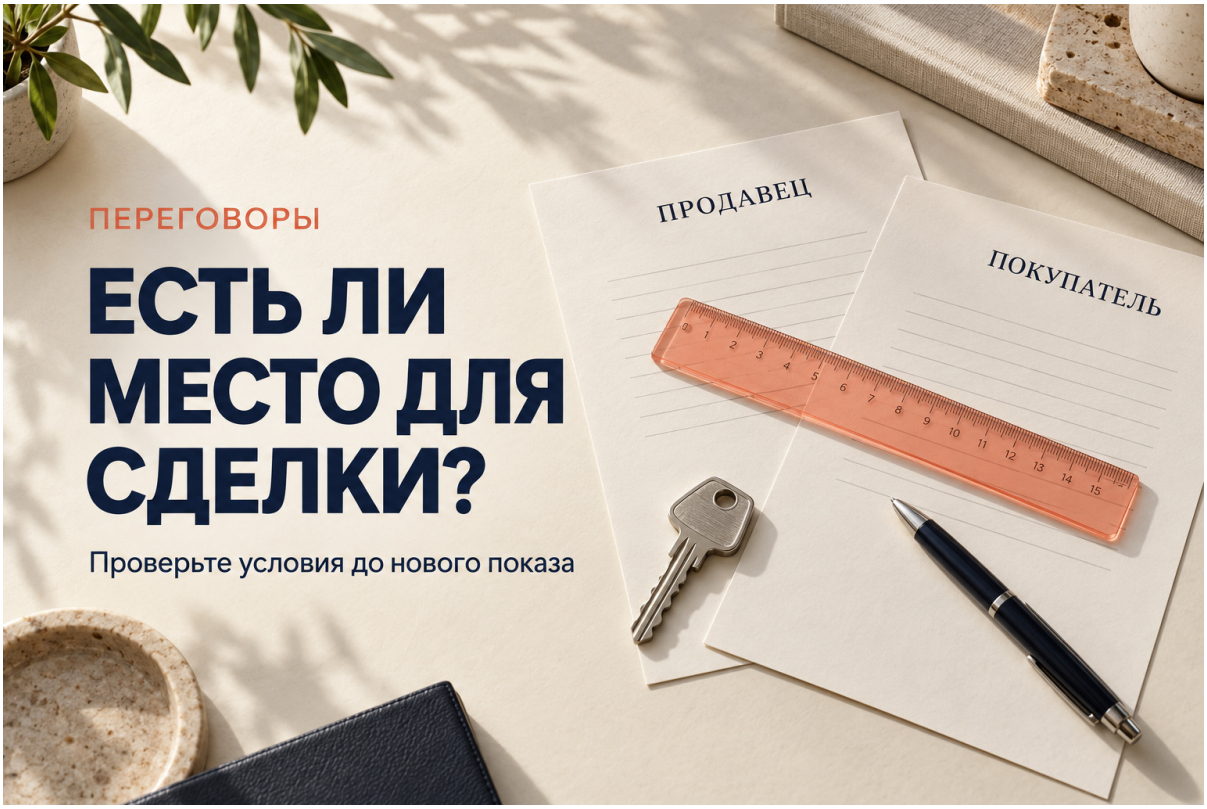
Есть ли зона соглашения: карта границ продавца и покупателя

Выясните, какие условия совпадают, где остаётся разрыв и какой вопрос нужно задать перед новой встречей.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Три учебных сценария, карта пяти условий, фразы уточнения, 18 проверок и два листа для текущих переговоров. Суммы и даты условные.

Авторская рабочая тетрадь Нейросистемы риелтора. Упорядочивает переговоры, не определяет рыночную стоимость и не заменяет документы сделки.

Сначала определите тип ситуации

До повторного показа или следующего раунда торга, когда стороны называют разные цены, даты либо условия продолжения.

Ситуация	Что знаем	Что делаем
Цена пересекается	От 10 до 10,2 млн	Проверяем другие условия
Цена не пересекается	10 млн против 9,8 млн	Выясняем изменяемое условие
Граница неизвестна	Есть только первый оффер	Задаём уточняющий вопрос

Данные для карты

- Предложение покупателя в его точной формулировке.
- Ответ собственника именно на этот набор условий.
- Разрешённый агенту объём передаваемых сведений.
- Цена, расчёт, освобождение, имущество, зависимости.
- Источник и дата каждого существенного уточнения.
- Контакт ответственного за следующий вопрос.

Пакет, граница и пять условий

1. Назовите обсуждаемый пакет

Не начинайте с абстрактного «торг возможен?». Запишите сумму и условия предложения, которое человек действительно просит рассмотреть. Если предлагаются 10 млн при выезде до 20 ноября, сохраните дату рядом с ценой. Не отделяйте удобную часть от ограничения.

Готово: Обе стороны понимают, какое предложение сейчас обсуждается.

Не делайте так: Передавать одну сумму из условного предложения.

2. Разведите заявление и границу

Первая сумма покупателя не обязательно равна пределу бюджета. Цена объявления не обязательно равна нижней границе продавца. Впишите известное и отдельно отметьте неизвестное. Спросите: «При каком условии готовы снова рассмотреть этот вариант?» Не угадывайте ответ по уверенности голоса.

Готово: Стартовая позиция не названа пределом без подтверждения.

Не делайте так: Приписывать человеку скрытые деньги или готовность уступить.

3. Проверьте пять условий

Заполните строки: цена, расчёт, освобождение, имущество, зависимости. Для каждой отметьте совпадение, разрыв или недостаток данных. Условие «после одобрения» не превращайте в «готов купить». Укажите, кто должен подтвердить событие и когда вернуться к вопросу.

Готово: Каждая строка имеет понятный статус и основание.

Не делайте так: Закрывать всю сделку статусом «согласовано» по одной цене.

Какое ограничение пока только предполагается

Разрыв, новый вариант и вопрос

4. Определите вид разрыва

При минимуме продавца 10 млн и максимуме покупателя 9,8 млн разрыв по цене 200 тысяч. При диапазоне от 10 до 10,2 млн пересечение есть. Это учебная модель при одинаковых остальных условиях. Если даты освобождения несовместимы, отметьте отдельный разрыв по времени.

Готово: Ясно, что мешает продолжению: деньги, срок или неизвестный факт.

Не делайте так: Объявлять найденную середину справедливой ценой автоматически.

5. Уточните возможность другого пакета

Спросите, какое условие можно обсуждать иначе и почему. Если покупателю подходит временное проживание, проверьте реальную возможность, срок и расходы. Новый вариант не считается принятым, пока обе стороны не рассмотрели весь пакет. Не предлагайте клиенту увеличивать долг ради сделки.

Готово: Есть конкретный новый вариант либо подтверждённая неизменность границ.

Не делайте так: Считать любое изменение дат бесплатным для клиента.

6. Назначьте один следующий вопрос

При пересечении согласуйте пакет для рассмотрения. При разрыве уточните, что должно измениться для возвращения к диалогу. При недостатке данных назначьте вопрос, исполнителя и срок. Перескажите итог клиенту и попросите исправить неточности до передачи другой стороне.

Готово: Следующий контакт имеет цель и ожидаемый новый факт.

Не делайте так: Завершать разговор обещанием «ещё уговорю».

Какой ответ изменит следующий шаг

Три вывода вместо слова «торгуемся»

Учебные суммы и сроки. В первых двух строках остальные условия считаем одинаковыми. В третьей строке проверяем отдельное ограничение по времени.

Сценарий	Продавец	Покупатель	Вывод
Есть пересечение	От 10 млн	До 10,2 млн	От 10 до 10,2 млн
Нет пересечения	От 10 млн	До 9,8 млн	Разрыв 200 тыс.
Цена совпала	10,1 млн; выезд 1 декабря	10,1 млн; въезд до 20 ноября	Даты пока не совпали
Мало данных	Граница не названа	Первый оффер 9,7 млн	Нужен ответ на пакет

Область от 10 до 10,2 млн содержит несколько возможных цен. 10,1 млн не становится обязательным выбором. Даже при совпадении суммы нужно согласовать остальные условия.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Готов на 10,2 млн	Рассмотрит до 10,2 млн при подтверждении финансирования и согласованном сроке.
Почти договорились	Цена обсуждена, дата освобождения пока не подходит покупателю.
Покупатель несерьёзный	Подтвердил предел 9,8 млн при текущих условиях. Разрыв 200 тысяч.

Кому задать следующий вопрос

Статус	Следующий вопрос	Кому адресовать
Цена пересекается	Какие ещё условия обязательны?	Своему клиенту
Цена не пересекается	Что можно обсуждать иначе?	Обеим сторонам отдельно
Дата не подходит	От какого события зависит срок?	Стороне с ограничением
Есть условное согласие	Что подтвердит выполнение условия?	Автору условия
Все границы неизменны	При каком новом факте вернёмся?	Своему клиенту

Что нельзя оставлять догадкой

1. Сравниваем цену квартиры или полный бюджет клиента?
2. Какое условие уже подтверждено, а какое только предполагаем?
3. Есть ли полномочия передавать внутреннюю границу другой стороне?

18 проверок совместимости

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

Точная исходная запись

- [ ] **Пакет назван.** Сумма записана вместе с условиями. Не вырывайте цену из контекста.
- [ ] **Автор понятен.** Известно, кто предложил. Не ссылайтесь на слух.
- [ ] **Дата сохранена.** Понятна актуальность ответа. Не переносите старое молча.
- [ ] **Старт отделён.** Первый оффер не назван пределом. Не угадывайте запас.
- [ ] **Граница согласована.** Клиент подтвердил своё ограничение. Не назначайте его сами.
- [ ] **Передача разрешена.** Объём раскрытия понятен. Не делитесь скрытой границей.

Проверка совместимости

- [ ] **Цена проверена.** Есть пересечение либо разрыв. Середина не решение.
- [ ] **Расчёт уточнён.** Срок связан с реальной возможностью. Обещания недостаточно.
- [ ] **Освобождение сопоставлено.** Даты подходят обеим сторонам. Цена не решает переезд.
- [ ] **Имущество перечислено.** Понятен обсуждаемый состав. Не подразумевайте мебель.
- [ ] **Зависимость сохранена.** Условное согласие видно. Не убирайте слово «если».
- [ ] **Пробел выделен.** Неизвестное имеет свой статус. Не ставьте согласие авансом.

Перед следующим контактом

- [ ] **Разрыв назван точно.** Указано условие, а не оценка человека. Избегайте ярлыков.
- [ ] **Новый пакет целостен.** Изменения перечислены вместе. Не меняйте одну цифру молча.
- [ ] **Расходы обсуждены.** Понятно, кто их несёт. Перенос не всегда бесплатный.
- [ ] **Ответ проверен клиентом.** Он может исправить запись. Не говорите за него.
- [ ] **Вопрос назначен.** Есть исполнитель и срок. Не ждите без цели.
- [ ] **Повод возврата записан.** Известно, какой факт нужен. Не повторяйте пустые звонки.

Карта пяти условий

Для каждой строки поставьте: совпадает, есть разрыв, данных мало. Условные ответы записывайте полностью.

Код объекта: _____ Дата: _____

Условие	Позиции сторон	Статус и основание
Цена		
Расчёт		
Освобождение		
Имущество		
Зависимости		

Главный разрыв или пробел: _____

Что осталось неизвестным: _____

Вернуться к вопросу: _____

Лист необходимых уточнений

Выберите вопросы, которые меняют возможность соглашения. Не включайте сведения, не нужные для решения.

Открытый вопрос	Чей ответ нужен	Когда и как уточнить

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Есть только первая сумма. не называйте её пределом.

По цене согласны, даты разные. проверьте график отдельно.

Из ответа исчезло «если». восстановите условие.

Агент обещает чужое решение. верните вопрос клиенту.

Стороны ничего менять не готовы. зафиксируйте основание для паузы.

Согласуйте следующий шаг

Сверка перед передачей предложения

Давайте сверим: по цене обсуждаем 10,1 млн, по освобождению остаётся вопрос о 1 декабря. До следующего разговора нужно подтвердить возможность расчёта и временного проживания. Я передам только согласованные условия. Что в этой записи нужно исправить?

Первое действие после чтения

Выберите один зависший торг. Заполните пять строк карты. Найдите один разрыв либо пробел, затем подготовьте один вопрос тому, кто действительно может его решить.

Ответственный за уточнение: _____

Следующий контакт: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Много разговоров, мало понятных следующих шагов?

Диагностическая карта поможет разобрать путь от обращения до согласованного действия. Найдите участок, где теряются условия и продолжение работы.

Разобрать путь клиента →

Проверено 16.10.2026. Определение ZOPA сверено с Program on Negotiation. Сценарии недвижимости и формы разработаны как учебные инструменты.

Program on Negotiation: как найти зону возможного соглашения

Заполненная карта конфликта дат

Учебный пример: квартира устраивает покупателя, стороны обсуждают 10,1 млн. Деньги ещё не означают готовое соглашение.

Условие	Что известно	Что уточнить
Цена	Обе стороны рассматривают 10,1 млн	Подтвердить в полном пакете
Освобождение	Собственник: 1 декабря	Можно ли изменить маршрут переезда
Въезд	Покупатель: до 20 ноября	Есть ли подходящий временный вариант
Расчёт	Срок пока не подтверждён	От какого события зависит
Следующий шаг	Уточнение до пятницы	Кто собирает ответы

Если покупатель нашёл временное проживание, запишите его условия и расходы. Старый конфликт дат ещё не закрыт, пока клиент не подтвердил приемлемость нового пакета.

Три фразы для трёх выводов

Формулировки помогают передать состояние переговоров без преждевременного обещания сделки.

Вывод	Фраза для следующего контакта
Есть пересечение	По сумме есть варианты, которые вы готовы рассмотреть. Проверим дату и расчёт, затем соберём одно предложение.
Есть разрыв	При текущих условиях разница 200 тысяч. Есть ли условие, которое вы готовы обсуждать иначе?
Данных недостаточно	Первое предложение вижу. Чтобы передать его точно, уточню срок и условие, от которого зависит ваше решение.

После ответа верните человеку его формулировку: «Правильно записал, что...?» Исправления лучше получить до передачи предложения, чем после взаимных обвинений.