



# ИИ-ПОМОЩНИК ДЛЯ РИЕЛТОРА


Как убрать рутину,  
не потеряв профессию

Сергей Левченко



## Клиенты

-  Алексей П.  
Подбор квартир Активен
-  Мария С.  
Продажа квартиры Промоакт

## Показы

- Сегодня, 13:00 
- 3-комн. квартира  
ул. Лесная, 20х2

## Документы

-  Договор задатка Подписан
-  Акт приема-передачи  
Готов к подписи

## Аналитика

- Конверсия показов
- 23% +4% 



**Сергей Левченко**

**ИИ-помощник для риелтора.**

**Как убрать рутину, не  
потеряв профессию**

*<https://litres.ru/73991344>  
SelfPub; 2026*

**Аннотация**

Эта книга написана для риелторов, руководителей агентств и специалистов по недвижимости, которые хотят использовать искусственный интеллект в работе спокойно и практически. Без обещаний легких денег, без разговоров о замене профессии и без рекламной магии.

В центре книги - простая рабочая идея: ИИ может забрать повторяющуюся рутину вокруг объекта, клиента и коммуникации, но не должен подменять ответственность, переговоры и человеческое доверие. Читатель шаг за шагом проходит путь от первого объявления и карточки объекта до системы ежедневной работы, проверки фактов, внедрения в агентстве и личного профессионального контура.

Книга подходит тем, кто хочет быстрее собирать объект в работу, писать яснее, отвечать клиентам точнее, не терять

лиды и при этом не превращать профессию в набор безликих автоматических сообщений.

# Содержание

Содержание	5
От автора	8
Глава 1. Риелтор не продает квадратные метры	10
Глава 2. Где у риелтора утекает время	18
Конец ознакомительного фрагмента.	26

# **ИИ-помощник для риелтора. Как убрать рутину, не потеряв профессию**

## **Содержание**

Глава 1. Риелтор не продает квадратные метры

Глава 2. Где у риелтора утекает время

Глава 3. Что можно поручить ИИ, а что нельзя

Глава 4. Объект в работу за 5 минут

Глава 5. Как писать объявление, которому верят

Глава 6. Карточка объекта для клиента

Глава 7. Фото, описание и честная подача слабых мест

Глава 8. Посты, мессенджеры и короткие касания

Глава 9. Ответ за минуту: почему скорость продает

Глава 10. Возражения без давления и дешевой манипуля-

ции

Глава 11. После звонка: как не потерять клиента

Глава 12. Как ИИ помогает новичку говорить увереннее

Глава 13. База объектов и клиентов без хаоса

Глава 14. Шаблоны агентства: единый стандарт без казен-

## ЩИНЫ

Глава 15. Ошибки, риски и юридическая осторожность

Глава 16. Как внедрить ИИ за 14 дней без программистов

Глава 17. Как проверить спрос на ИИ-сервис для риелто-

## ров

Глава 18. Ручной MVP без разработки

Глава 19. За что риелтор реально платит

Глава 20. Как из инструмента сделать продукт, а не иг-

## рушку

Глава 21. Библиотека промптов, которая не превращается

## в мусор

Глава 22. Голосовой ввод: как надиктовывать объект так,

## чтобы ИИ понял

Глава 23. Контроль качества: как проверять тексты, факты

## и обещания

Глава 24. Один рабочий день риелтора с ИИ

Глава 25. Личный стиль: чтобы ИИ не говорил чужим го-

## лосом

Глава 26. Как работать с собственником, когда ИИ уже

## рядом

Глава 27. Разные сценарии недвижимости: аренда, прода-

## жа, новостройки, вторичка

Глава 28. Ежедневный рабочий контур с ИИ

Глава 29. Когда ИИ начинает вредить

Глава 30. Проверка фактов и ответственность

Глава 31. Как внедрить ИИ в агентстве без сопротивления

Глава 32. Личная система риелтора

Глава 33. Когда ИИ начинает мешать

Глава 34. Человеческий голос в автоматизированной работе

Глава 35. Руководитель агентства: как внедрять ИИ без сопротивления

Глава 36. Последняя сборка: рабочий контур на 30 дней

Глава 37. Как не превратить ИИ в костыль

Глава 38. Минимальная система на каждый день

Глава 39. 30 дней внедрения: спокойный план без героизма

Глава 40. Вместо заключения. Риелтор остается человеком сделки

# От автора

Эта книга не о том, как нажать одну кнопку и начать продавать квартиры быстрее всех в городе. Если бы рынок недвижимости работал так просто, хорошие риелторы давно исчезли бы как профессия. Но они не исчезают, потому что сделка с недвижимостью держится не только на тексте объявления и не только на красивой фотографии. Она держится на доверии, внимательности, ответственности и умении провести человека через тревогу.

Искусственный интеллект не заберет у риелтора эту работу. Машина не посмотрит собственнику в глаза, когда тот в третий раз передумает по цене. Не почувствует, что покупатель задает лишние вопросы не из вредности, а потому что боится. Не возьмет на себя моральную ответственность за слова, сказанные перед авансом. Не поймет всей человеческой грязи, которая иногда лежит под сухой фразой «альтернативная сделка».

Но у риелтора есть другая часть дня. Она повторяется, шумит, крадет силы и редко требует глубокого профессионального суждения. Надиктовать объект. Собрать параметры. Написать объявление. Сделать короткое сообщение для клиента. Подготовить ответы на возражения. Вспомнить, что нужно спросить у собственника. Оформить пост. Свести хаотичные заметки в нормальную карточку. После звонка за-

писать, что хотел клиент. Через два дня не забыть вернуться к нему.

Вот эту часть работы ИИ может забрать на себя. Не вместо риелтора. Под риелтором. Как тихий рабочий слой, который не сияет на сцене, а держит проводку в стенах.

В этой книге мы будем говорить не о моде на нейросети, а о порядке. О том, как выстроить работу так, чтобы объект быстрее попадал в публикацию, клиент быстрее получал ясный ответ, а специалист меньше тратил себя на однотипные черновики.

Здесь не будет обещаний «продавать в десять раз больше». Не будет разговоров о том, что нейросеть знает рынок лучше опытного агента. Не будет магии. Будет другое: конкретные рабочие схемы, безопасные границы, примеры формулировок, шаблоны и принципы проверки результата.

Главная мысль проста: ИИ полезен там, где работа повторяется. Опасен там, где нужна ответственность. И почти бесполезен там, где человек сам не понимает, чего хочет получить.

Поэтому начнем не с промптов. Начнем с профессии.

# Глава 1. Риелтор не продает квадратные метры

На первый взгляд кажется, что риелтор продает объект. Двухкомнатную квартиру. Дом. Студию в новостройке. Комнату. Участок. Коммерческое помещение. В объявлении стоят метры, этаж, цена, район, ремонт, срок выхода на сделку. Все выглядит так, будто клиент выбирает набор параметров, сравнивает его с другими наборами и принимает рациональное решение.

Но человек редко покупает только параметры. Особенно когда речь идет о недвижимости.

Он покупает ощущение, что его не обманут. Покупает возможность представить свою жизнь в этом месте. Покупает снижение тревоги. Покупает ясный маршрут: что будет сначала, что потом, какие риски, какие документы, где можно торговаться, когда можно заехать, почему цена такая, что скрывается за красивой фотографией кухни.

Собственник тоже не продает только квадратные метры. Он продает часть своей жизни, иногда раздражение, иногда страх, иногда усталость, иногда попытку выбраться из сложной ситуации. Один собственник хочет быстро. Другой хочет дорого. Третий говорит «не срочно», но звонит каждые два часа и спрашивает, были ли просмотры. Четвертый тре-

бует написать в объявлении то, что лучше не писать, потому что он давно привык рассказывать о своей квартире как о единственной нормальной квартире в районе.

Риелтор стоит между этими двумя тревогами. Между покупателем и собственником. Между желанием продать и страхом ошибиться. Между рынком, документами, площадками, звонками, показами, торгом и человеческим недоверием.

Поэтому разговор об ИИ в недвижимости нельзя начинать с фразы: «Нейросеть напишет объявление». Напишет. Иногда даже неплохо. Но объявление - это только видимая кромка работы. Если под ним нет понимания объекта, клиента и сделки, красивый текст быстро превращается в декорацию.

Риелтор не продает квадратные метры. Он собирает доверие вокруг этих метров.

### **Почему одинаковые объявления не работают**

Посмотрите на обычные объявления о продаже квартир. Большая часть написана одним и тем же языком:

- уютная светлая квартира;
- развитая инфраструктура;
- удобная транспортная доступность;
- хороший ремонт;
- документы готовы;
- быстрый выход на сделку;
- звоните, покажем в удобное время.

Проблема не в том, что эти слова всегда плохие. Проблема

в том, что они почти ничего не говорят. Клиент читает десять таких описаний подряд и перестает различать объекты. У него в голове остается цена, фотография и смутное ощущение: «Опять одно и то же».

ИИ легко напишет еще одно такое объявление. Если дать ему мало фактов, он заполнит пустоту общими словами. Он не сделает это из злого умысла. Он просто устроен так, что стремится завершить текст правдоподобно. А правдоподобный текст в недвижимости часто похож на текст, который уже тысячу раз встречался на площадках.

Значит, задача риелтора - не попросить ИИ «напиши красиво». Задача - дать ему факты, границы и смысл объекта.

Не «хорошая квартира в районе с инфраструктурой», а:  
пятый этаж из девяти;  
окна во двор, не на дорогу;  
кухня девять метров, можно поставить небольшой диван;  
ремонт старый, но чистый, без срочной необходимости все сносить;

дом панельный, подъезд обычный, без дизайнерских чудес;

рядом школа, которую выбирают семьи из этого микрорайона;

до остановки пять минут пешком;  
собственник один, но документы все равно надо отдельно проверить перед авансом.

Такой набор фактов уже не похож на рекламный туман.

Из него можно собрать честное объявление. Не глянцевое. Рабочее.

### **Где начинается доверие**

Доверие редко начинается с большой фразы. Обычно оно начинается с мелочей.

Клиент спрашивает:

«А почему такая цена?»

Слабый ответ:

«Цена хорошая, аналогов нет».

Сильнее:

«Цена ниже части похожих вариантов, потому что ремонт не новый и собственник готов обсуждать условия. Но дом и локация нормальные. Я бы сразу закладывал бюджет на обновление кухни и санузла, чтобы не было иллюзий».

Во втором ответе нет магии. Там есть честность и структура. Клиент чувствует: с ним не играют в восторг. Ему помогают увидеть реальность.

ИИ может подготовить такие варианты ответов. Но только если мы заранее объясним ему принцип: не давить, не придумывать, не скрывать слабые места, не превращать спорный объект в «уникальное предложение». Хороший помощник должен помогать риелтору говорить яснее, а не громче.

Это особенно важно в российской практике, где клиент часто приходит уже настроенным. Он видел завышенные ожидания собственников, слабые фотографии, объявления с приукрашенными расстояниями до метро, расплывчатые

фразы о документах. Он умеет читать между строк. Иногда слишком хорошо умеет. Поэтому любая небрежная формулировка может вызвать вопрос: «А что от меня скрывают?»

ИИ в такой среде должен быть не генератором рекламного блеска, а инструментом аккуратности.

### **Что нельзя отдавать машине**

Есть часть работы, которую нельзя передавать ИИ как окончательное решение.

Нельзя просить его сделать юридический вывод по объекту на основании пары фраз. Нельзя разрешать ему обещать клиенту чистоту документов. Нельзя давать ему право самостоятельно писать «без обременений», если это не проверено. Нельзя позволять ему уверенно говорить о рыночной цене, если у него нет корректных данных, свежих аналогов и понимания конкретной ситуации.

Но можно использовать его иначе.

Можно попросить ИИ составить список вопросов к собственнику. Можно попросить выделить места, где не хватает данных. Можно попросить подготовить осторожную формулировку: «Информацию по документам необходимо уточнить перед внесением аванса». Можно попросить сделать черновик сообщения клиенту, в котором нет лишних обещаний.

Разница большая.

В первом случае машина притворяется специалистом. Во втором - помогает специалисту не забыть важное.

Риелтор отвечает за сделку. ИИ отвечает только за черновик. Если поменять эти роли местами, инструмент станет опасным.

## **Человеческая часть профессии**

Самое ценное в хорошем риелторе - не умение написать абзац о транспортной доступности. Это можно автоматизировать. Самое ценное - способность держать ситуацию.

Клиент тревожится - риелтор не начинает давить, а объясняет. Собственник завысил цену - риелтор не подыгрывает бесконечно, а показывает рынок. На показе человек молчит - риелтор понимает, что молчание бывает разным: интерес, сомнение, усталость, недоверие, попытка скрыть желание торговаться. В сделке появляется сложность - риелтор не прячется за «так бывает», а помогает пройти следующий шаг.

ИИ не заменяет эту работу. Он может подготовить риелтора к ней.

Например, перед показом можно попросить систему собрать короткую памятку:

кому объект подходит;

какие вопросы вероятны;

какие слабые места лучше назвать честно;

что не обещать;

какие документы уточнить;

какой следующий шаг предложить после просмотра.

Это не делает машину риелтором. Это делает риелтора со-

браннее.

## **Практический блок: где ИИ усиливает профессию**

Прежде чем внедрять любой ИИ-инструмент, полезно разделить свою работу на три слоя.

Первый слой - человеческий. Его нельзя отдавать машине. Сюда относятся переговоры, доверие, ответственность, оценка мотивации клиента, сложные решения, этические вопросы, окончательные обещания и все, что связано с документами и риском.

Второй слой - черновой. Его можно поручать ИИ. Сюда входят тексты объявлений, короткие сообщения, варианты ответов, списки вопросов, структура карточки объекта, подготовка к звонку, резюме после разговора, черновик поста, напоминания о следующем шаге.

Третий слой - контрольный. Здесь ИИ может помочь, но человек обязан проверить. Например: выделить спорные формулировки, найти места, где не хватает данных, предложить вопросы по документам, подсказать, что звучит слишком обещающе.

Проверьте один свой объект. Выпишите все действия, которые вы делаете вокруг него до первого показа. Затем отметьте, какие из них требуют вашего профессионального решения, а какие просто повторяются. Скорее всего, именно повторяющиеся действия и станут первой зоной пользы от ИИ.

**Ошибка, с которой лучше не начинать**

**Многие начинают с вопроса: «Какие промпты использовать риелтору?»**

Это неправильный первый вопрос.

Правильный вопрос звучит иначе: «Какую повторяющуюся часть моей работы я хочу сделать быстрее и аккуратнее?»

Если ответа нет, промпты не спасут. Вы будете получать красивые, но случайные тексты. Сегодня один стиль, завтра другой. Сегодня аккуратно, завтра с лишними обещаниями. Сегодня полезно, завтра похоже на рекламную открытку.

ИИ любит структуру. Чем лучше устроен ваш рабочий процесс, тем полезнее становится инструмент. Чем больше хаоса на входе, тем больше хаоса будет на выходе, только написанного уверенным языком.

### **Короткий вывод**

Риелтору не нужен ИИ как замена. Ему нужен ИИ как дисциплина черновой работы.

Не для того, чтобы перестать думать. Наоборот - чтобы меньше тратить внимание на повторяющиеся тексты и больше оставлять его там, где решает человек.

Профессия риелтора держится не на квадратных метрах. Она держится на доверии. И хороший ИИ-помощник должен это доверие не подменять, а защищать.

## Глава 2. Где у риелтора утекает время

Рабочий день риелтора редко выглядит как аккуратная последовательность задач. Он больше похож на комнату, где одновременно звонит телефон, мигают сообщения, собственник хочет «еще немного поднять цену», покупатель просит прислать «что-нибудь нормальное», фотография кухни оказалась смазанной, а вечером нужно провести показ, к которому хорошо бы подготовиться хотя бы за десять минут.

Время уходит не одним большим куском. Оно утекает мелко.

Пять минут здесь. Семь минут там. Десять минут на переписывание объявления. Три минуты на поиск старого сообщения. Еще пять - на попытку вспомнить, что именно говорил собственник про мебель. Потом звонок. Потом голосовое. Потом клиент спрашивает то, на что вы уже отвечали вчера другому клиенту. Потом нужно быстро написать: «Да, квартира актуальна», но не просто «актуальна», а так, чтобы человек не ушел к другому агенту.

К концу дня кажется, что вы все время были заняты. И это правда. Но не вся занятость одинаково полезна.

ИИ в работе риелтора начинается именно здесь - не с

большой стратегии, а с поиска утечек.

**Утечка первая: объект живет в голове, а не в системе**

Многие риелторы хорошо знают объект, пока он свежий. Они помнят, как пахло в подъезде, куда выходят окна, почему собственник нервничал, что надо уточнить по перепланировке, какие вопросы задавал первый клиент. Но через несколько дней появляется другой объект, потом третий, потом срочный показ, потом аванс по старой сделке.

Информация начинает распадаться.

Один кусок в мессенджере. Другой в заметках. Третий в голосовом. Четвертый в голове. Пятый у собственника, который говорил «я же вам рассказывал». Шестой на фотографии, которую надо открыть и рассмотреть. В итоге риелтор не столько работает с объектом, сколько каждый раз заново его собирает.

Это тихая потеря времени.

ИИ может стать первым сборщиком. Не умнее риелтора, а терпеливее. Ему можно отдать голосовое описание, параметры и комментарии, чтобы он собрал карточку объекта:

что известно точно;

что нужно уточнить;

что является сильной стороной;

что может вызвать возражение;

кому объект подходит;

что нельзя обещать до проверки.

Такая карточка не заменяет профессиональной базы. Но она быстро превращает разрозненные фразы в рабочий черновик.

### **Утечка вторая: объявление пишется слишком поздно**

Объявление часто пишут после осмотра, после звонков, после дороги, между другими делами. Риелтор уже устал. Фотографии загружены, параметры надо проставить, собственник ждет публикацию. В такой момент хочется не написать хорошее объявление, а просто закрыть задачу.

Отсюда появляются тексты, где квартира одновременно «уютная», «просторная», «светлая», «в развитом районе» и «идеальна для семьи». Даже если она не просторная. Даже если район обычный. Даже если семье там будет тесно.

Дело не в лени. Дело в усталости и повторяемости.

Если сделать ИИ частью процесса сразу после осмотра, объявление можно собирать из свежих данных. Риелтор надиктовал впечатления в машине или у подъезда. Добавил параметры. Отметил слабые места. Через несколько минут получил черновик, который остается только проверить и поправить.

Сила здесь не в том, что ИИ пишет «красиво». Сила в том, что текст появляется, пока объект еще не рассыпался в памяти.

### **Утечка третья: одно и то же приходится объяснять разным людям**

Один клиент спрашивает, почему квартира дороже соседней. Второй - почему ремонт старый. Третий - далеко ли до транспорта. Четвертый - есть ли торг. Пятый - почему продают. Шестой - можно ли заехать быстро. Седьмой - что с документами.

Риелтор отвечает. Потом отвечает снова. Потом еще раз. Иногда хорошо. Иногда коротко. Иногда с раздражением. Иногда слишком сухо. Иногда слишком обещающе.

ИИ может подготовить банк ответов под конкретный объект. Не общие фразы из интернета, а ответы с учетом реальных особенностей квартиры.

Например, если ремонт старый, не надо писать: «Ремонт требует обновления, зато вы сможете сделать все под себя», потому что это избитая формула. Лучше сказать честнее:

«Ремонт не новый. Жить можно, если не ждать современного состояния, но обновление кухни и санузла, скорее всего, понадобится. За счет этого объект стоит обсуждать именно как вариант с потенциалом, а не как готовую картинку».

Такой ответ снижает напряжение. Клиент понимает, что с ним не играют в «евроремонт».

**Утечка четвертая: после звонка ничего не фиксируется**

Разговор прошел. Клиент вроде заинтересован. Он сказал, что ему важны школа, не первый этаж и возможность ипотеки. Еще сказал, что смотрит два района, но этот удобнее из-за работы жены. Через час таких разговоров уже три. К

вечеру вы помните общий фон, но детали начинают смешиваться.

Потом нужно написать клиенту follow-up, по-русски говоря - нормальное сообщение после разговора. Но сообщение откладывается. Потом становится неудобно. Потом клиент уходит смотреть другой объект с тем, кто написал быстрее.

ИИ может помочь здесь очень просто. После звонка риелтор надиктовывает короткое резюме:

«Иван, семья, двое детей, важна школа рядом, бюджет до девяти, ипотека одобрена, не хочет первый этаж, готов смотреть вечером, сомневается из-за ремонта».

Из этого можно получить:

краткую карточку клиента;

сообщение после звонка;

список подходящих аргументов;

напоминание о следующем шаге;

вопросы, которые надо уточнить перед показом.

Это не сложная технология. Это нормальная гигиена продаж, которую трудно вести руками каждый день.

**Утечка пятая: новичок каждый раз изобретает профессию заново**

В агентствах часто есть одна и та же проблема: опытные сотрудники держат качество на себе, а новички пишут странные объявления, теряются в возражениях и не понимают, как говорить с клиентом. Руководитель правит, объясняет, раздражается, снова правит. Потом приходит новый человек, и

цикл повторяется.

ИИ может стать не учителем вместо руководителя, а рабочим поручнем. Новичок вводит объект и получает структуру:

что сказать клиенту;

что не обещать;

какие вопросы задать;

какие слабые места назвать честно;

как коротко описать объект;

как не звучать как рекламная листовка.

Это снижает хаос. Руководителю не нужно каждый раз объяснять с нуля, почему нельзя писать «идеальные документы», если документы еще никто не видел. Почему нельзя обещать «торг до победы». Почему нельзя превращать старый ремонт в «уютную классику».

Хорошо настроенный ИИ-помощник может закреплять стандарт агентства. Не казенный. Рабочий.

**Утечка шестая: слабые места объекта замалчиваются до показа**

Есть опасный соблазн - не говорить о минусах заранее. Пусть человек придет, а там посмотрим. Иногда это кажется разумной тактикой: если написать все честно, никто не придет.

Но скрытые минусы часто не продают, а сжигают доверие.

Если у квартиры старый подъезд, это все равно увидят. Если первый этаж низкий, это станет понятно на месте. Если

ремонт уставший, фотография не спасет. Если до метро не десять минут пешком, а двадцать быстрым шагом, клиент почувствует обман еще до просмотра.

ИИ может помочь сформулировать минусы так, чтобы они не убивали объект, но и не превращались в ложь.

Например:

«Подъезд без ремонта, это нужно учитывать. Сама квартира аккуратная, и основной смысл объекта - планировка, цена и локация, а не состояние общих зон».

Или:

«До метро удобнее добираться транспортом. Пешком путь займет больше времени, поэтому объект больше подойдет тем, кто ездит на машине или привязан к району».

Это не саморазоблачение. Это профессиональная честность.

### **Практический блок: аудит рабочего дня**

Чтобы понять, нужен ли вам ИИ, не начинайте с выбора сервиса. Начните с наблюдения за одним рабочим днем.

В течение дня фиксируйте все повторяющиеся действия:

сколько раз вы писали похожие ответы;

сколько времени ушло на объявление;

сколько раз вы искали параметры объекта;

сколько голосовых осталось без расшифровки;

сколько клиентов получили ответ не сразу;

сколько раз вы откладывали сообщение после звонка;

какие данные пришлось вспоминать;

какие вопросы повторялись;

где вы раздражались не из-за сложности, а из-за рутины.

Вечером посмотрите на список. Почти наверняка там будут задачи, которые не требуют вашего глубокого профессионального решения. Они требуют аккуратности, структуры и повторяемости.

Это и есть первая зона для ИИ.

**Рабочая схема: что фиксировать по каждому объекту**

По каждому объекту полезно собирать не только параметры, но и рабочий смысл.

Минимальный набор:

1. Что это за объект.
2. Кому он подходит.
3. В чем его сильная сторона.
4. Что может смутить клиента.
5. Какие вопросы нужно уточнить.
6. Какие обещания нельзя давать.
7. Какой следующий шаг по объекту.

Если эти семь пунктов заполнены, ИИ уже может помочь.

Если их нет, он будет писать общие слова.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.