

ИИ-помощник для риелтора

Как убрать рутину,
не потеряв профессию

Сергей Левченко

Клиенты



Алексей П.
Подбор квартир

Активен



Мария С.
Продажа квартиры

Промовет

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

<https://litres.ru/74170829>

SelfPub; 2026

Аннотация

Риелтор работает не только с квадратными метрами. Он работает с доверием, тревогой клиента, ожиданиями собственника, документами, показами, переписками и десятками повторяющихся мелочей. Искусственный интеллект не заменит эту профессию, но может забрать значительную часть рутины.

В этой книге показано, как спокойно и практично встроить ИИ в работу риелтора: собрать объект в работу за несколько минут, подготовить объявление, карточку для клиента, ответы на возражения, вопросы к собственнику, план показа и последующие касания.

Главный принцип книги: ИИ полезен там, где работа повторяется, и опасен там, где нужна человеческая ответственность. Поэтому автор не обещает магии, легких денег и «продаж в десять раз больше». Вместо этого читатель получает рабочую систему, понятные шаблоны, промпты, правила проверки фактов и осторожную рамку внедрения.

Содержание

От автора	4
Глава 1. Риелтор не продает квадратные метры	6
Глава 2. Где у риелтора утекает время	14
Конец ознакомительного фрагмента.	16

ИИ-помощник для риелтора

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 парамет-

ры. 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 записать, 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 глянцевого. 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 настороженным. 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.

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.