

Татьяна Веденская

# КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС

или Байки черного  
маклера



# Татьяна Веденская

## Квартирный вопрос, или Байки черного маклера

*Издательский текст*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=2824095](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=2824095)*

*Квартирный вопрос, или Байки черного маклера: Эксмо; М.; 2012*

*ISBN 978-5-699-54252-9*

### Аннотация

«Обыкновенные люди... в общем, напоминают прежних... квартирный вопрос только испортил их...». Кто не знает этой фразы Булгакова! Почти 90 лет тому назад написанная, она не потеряла своей актуальности! До сих пор не решен квартирный вопрос, хотя появились целые компании, занимающиеся жилищной проблемой, и профессия маклера или риелтора стала такой же распространенной, как некогда бухгалтера или юриста. Татьяне Веденской пришлось осваивать ее на заре туманной юности, когда след мужа простыл в тумане, а на руках осталась новорожденная дочь. Перед вами байки черного маклера, в основу которых легли непридуманные истории, случившиеся в жизни автора.

# Содержание

Немного предыстории	7
Язык птиц	25
Конец ознакомительного фрагмента.	35

# Татьяна Веденская

## Квартирный вопрос, или Байки черного маклера

*Отдельные имена, названия и прочие детали моей черномаклерской жизни изменены, некоторые оставлены без изменений. И все это – во избежание неудобных ситуаций, которые, как мне подсказывает интуиция, все равно возникнут.*

**– Что для вас является абсолютной ценностью? Что вы цените выше всего? Ради чего готовы пойти на многое? Понимаете, о чем я?**

**– Кажется, понимаю. О квартире в Москве, верно? Да уж, ради этого я готов пойти на все!**

Огни большого города манят многих, обещая больше, чем они реально в состоянии дать. Нерезиновая Москва притягивает к себе самых разных людей, закручивает их в тугие клубки связей, организует дела, заполняет дни бесполезным движением и важными встречами. О, моя Москва, сумасшедший, исковерканный город, главной ценностью которого стали камни! Или, по-нашему, по-риелторски, – квадратные метры. Рано или поздно любой человек, оказавшийся в этом городе волею судьбы или родившийся в нем, начинает грезить о недостижимом – о приобретении собствен-

ной квартиры. И совершенно неважно, кто этот человек – продавец супермаркета, глава большого представительства крупной западной фирмы, может быть, совсем юная девушка из хорошей семьи или алкоголик, состоящий на учете в ПНД. Может, это молодожены или разводящиеся супруги, одинокая старушка или многодетный отец.

Как вы уже догадались, перед вами далеко не полный список моих клиентов – длинной вереницей проходят мимо меня, и на короткий миг мы становимся одним целым, ибо всякий, кто сталкивался с нашим пресловутым Квартирным Вопросом, знает, что на те месяцы, пока разыгрывается это сложное и запутанное действо под названием «операция с недвижимостью», риелтор практически переселяется в семью. Сколько же их было – этих самых семей! Кто-то ругается, мирится, кто-то звонит в слезах или, наоборот, хохочет в истерике – каждая сделка неповторима. Это водоворот эмоций, круто замешенный на человеческих амбициях и сомнениях, на страстных желаниях и глухих многолетних обидах. А риелтор стоит посреди этого водоворота и разводит, как говорится, тучи руками. Получается по-разному. Честно. Не видела в жизни своей ни одного риелтора, за которым бы не тянулся шлейф своих историй – больших и маленьких, хороших и плохих. И в любой истории главным вопросом был чей-то ДОМ.

У каждого человека должен быть дом, это очевидно, но получить его совсем не просто. И за много лет работы я

поняла, что каждый дом так или иначе становится отражением того, кто его выбирает. Все как у Кастанеды – у каждого человека свое, и только свое, место. И главная задача – это место найти, даже если клиент сам понятия не имеет о том, что ему надо. Однако здесь, в Москве, даже опыт Кастанеды не помог бы найти человеку свое место – без хорошего риелтора, конечно. Потому что у нас тут – не то что у них в Мексике. Мы живем в особенном городе. И тут не забалуешь. Да они бы даже до Бирюлева не добрались!

# Немного предыстории

Всякая история имеет свое начало, и моя, как я теперь понимаю, началась гораздо раньше, чем я могла даже предположить. Можно было бы сказать, что стать риелтором мне было предначертано с самого рождения, что я родилась под какой-нибудь риелторской звездой, – но нет, так я говорить не буду. Все началось, когда я вышла из роддома с тихо спящим кулечком на руках. Я еще только оглядывалась по сторонам, выискивая в толпе лицо своего первого мужа, но таинственное превращение уже началось, и я уже стояла на своем маклерском пути. С этого момента, что бы я ни делала, к каким бы ухищрениям ни прибегала, я была уже обречена, и моя судьба уже была предопределена. Я должна была стать риелтором, у меня не было никаких шансов миновать сию участь.

Итак, двери роддома, на пороге год 1995-й, март месяц. Мне восемнадцать лет, я замужем, я – мать крошечного существа по имени Маргарита, что удивляет меня самую больше, чем кого бы то ни было. Мой муж – странного вида взлохмаченный субъект, рок-музыкант, к роли отца совершенно не приспособленный. Поселиться мы собираемся у моих родителей, точнее, у мамы, так как папа с мамой в разводе и теперь живет с моей бабушкой. Мама от перспективы жить со мной, новорожденной внучкой и моим сомнитель-

ным мужем не в восторге, но выбора у нее нет. Моя комната – в моем распоряжении.

На что мы собираемся жить? Ха-ха, вы еще скажите, что об этом стоило подумать раньше! Некогда мне было думать, я была занята. Слушала гениальную музыку моего гения (хоть и непризнанного) мужа. Так что жить нам совершенно не на что. И все это – вышеописанное – можно обозначить двумя словами: жизненные обстоятельства. О, как они меняют все наши планы и мечты. Как они способны поставить все с ног на голову, в одночасье перечеркнув то будущее, которое мы рисовали для себя. Я, например, хотела петь и писать песни. А оказалась дома перед тазиком с ползунками и пеленками. Памперсов у нас не было, как и денег. Ругались мы с мужем почти каждый день, моя мама принимала в этом активное участие, высказывая свое оправданное негодование по любому поводу. В общем, семейная жизнь оказалась совсем не тем, о чем я мечтала. И знаете, о чем еще я ни разу не мечтала?

О том, чтобы быть риелтором! Я не мечтала об этом никогда. Хотя бы потому, что ни сном ни духом не догадывалась о существовании такой профессии. И вообще, кстати, мои представления о мире были весьма условными. Когда я заканчивала школу, я вроде хотела стать врачом или юристом, что, впрочем, не сильно сподвигло меня к каким-то конкретным действиям. Напротив, вместо того чтобы засесть за учебники и зубрить химию или теорию государства и пра-



ва, я выучила несколько простых аккордов и начала играть на гитаре. Играть – это громко сказано, скорее общаться с другими, такими же, как я, детьми, увлеченно изучающими аккорды шестиструнной гитары. Чем это кончилось, уже понятно. Я сделала три «не те» вещи и получила совершенно «не тот» результат. Первое – я влюбилась НЕ в ТОГО парня, второе – я НЕ СКАЗАЛА «НЕТ», и третье – ни о чем НЕ ПОДУМАЛА и родила. Результат? Ну конечно же, да. Я осталась одна. Правда, к чести моего супруга я должна сказать, что решение о том, что мы расстанемся, приняла я.

Год 1996-й, Рождество. Моей дочери девять месяцев. С момента ее рождения, признаюсь честно, жизнь моя была похожа на ад крошечный, отчасти по естественным причинам – я не могла выспаться, так как Маргарита бывала весьма требовательной по ночам, я не знала, что вообще делать с ребенком, так как в большой степени и сама еще была совершеннейшим дитем. Я хотела есть, пить, спать и гулять – но все это мне теперь было практически недоступно. И я просто не понимала, почему моему так называемому мужу можно продолжать вести весьма приятный богемный образ жизни, включающий в себя посиделки с друзьями ночи напролет, игнорирование меня и утаскивание из дома еды и других материальных ценностей. Иными словами, где-то к девятому месяцу жизни Маргариты я поняла, что слова мамы о том, что я об этом «еще пожалею», оказались верны. Я, как говорится, «пожалела». И еще я смогла осознать, на-

сколько, именно в моем случае, «любовь оказалась зла».

Итак, Рождество. Я напугана, руки у меня дрожат, но я тверда в своем решении, которое приняла: лучше уж одной, чем с ним. Мой муж просто в шоке от того, что страстно обожавшая его, несмотря ни на что, жена все же настаивает на его уходе. Поверить в это не может ни он, ни я, но все же... он собирает вещи. В соседней комнате сидит мой сосед Ренат. Так, на всякий случай, чтобы, если мой муж, как это уже бывало, снова распустит руки, меня было кому защитить. Мера эта отнюдь не излишняя, так как инциденты были. Однажды, когда я плохо себя вела и дерзко требовала денег на еду ребенку, муж попытался меня задушить. И почти достиг цели, надо сказать. Мне потом еще долго снились кошмары. Так что теперь Ренат, крепкий коренастый мужик лет сорока, казался мне совсем нелишним. Мало ли. Мне еще дочь поднимать.

– Ты понимаешь, что я больше к тебе никогда не вернусь? – спросил меня муж. На моих руках дочь, в глазах слезы.

– Я буду рада, если ты больше никогда ко мне не вернешься. Пожалуйста, не возвращайся.

– Ты еще пожалеешь!

– Не думаю, – помотала я головой, но на всякий случай держалась к двери поближе. С моим мужем никогда ни в чем нельзя было быть уверенной. Но обошлось, не исключая, что именно благодаря Ренату. Итак, мы с дочерью остались одни.

Так сказать, один на один со своими Жизненными Обстоятельствами.

\* \* \*

Девяностые годы – сложные и путанные, криминально окрашенные, поломали судьбы многих людей в нашей стране. И конечно, никто тогда не мог дать мне ответ на вопрос, как и особенно на что нам с Маргаритой жить. Ребенок на руках у девятнадцатилетней раздолбайки, которая может только бряцать на гитарке и курить около лифта. Впрочем, я была не одна такая. Тогда никто не понимал, как жить дальше. Образование совсем не гарантировало работы, на улицах стреляли, происходили какие-то перевороты. Мы с дочерью не были никому нужны, кроме разве что моего папы, благодаря которому, собственно, не пропали совсем и не померли с голоду. Хотелось бы сказать ему БОЛЬШОЕ-БОЛЬШОЕ, просто ОГРОМНОЕ спасибо за помощь в те самые сложные и невозможные годы моей жизни.

А ведь и ему было нелегко. Жернова перестройки перемололи и его. ЦКБ «Алмаз», где он проработал всю жизнь, пережевало весь свой персонал и выплюнуло на улицу. Он остался без работы, никому не нужный, пенсионного возраста, без накоплений и понимания, как жить дальше. Да уж, девяностые были «веселыми».

Таким образом, я быстро и без затруднений проскочила

вопросы «кем быть», «чем заниматься» и какое у меня, собственно, призвание. Я была готова заниматься чем угодно. Интересовало меня только одно – деньги. Не подумайте плохого, не ДЕНЬГИ, о которых я и представление-то имела весьма смутное, а хоть что-нибудь, чтобы купить хлеба и овсянки. Или чтобы сварить суп из бульонного кубика. Да-да, я не шучу. Что может быть лучше кубика с кипяточком? Мечта!

Если бы я тогда взяла белый лист бумаги и, поделив его на две половины, записала в одну колонку «Дано», а в другую «Надо», получилось бы примерно следующее:

Дано: образование – ниже низшего, аттестат средней школы, специальные навыки – умею играть «Что такое осень» и «Таганку» на гитаре, опыт работы – ноль. В анамнезе – малолетняя дочь и отсутствие какой бы то ни было стабильности.

Надо: как-то выживать.

На повестке каждого из моих дней стоял только один вопрос: как его прожить? Чем кормить дочь, во что ее одевать, что делать с обувью и т. п. Есть такое выражение – в холодильникемышь повесилась. Я очень хорошо помню тумышь. Наш маленький старый холодильник «Север», пустая морозилка, на решетчатых металлических полках – макароны и несколько луковиц. Одно яйцо – ребенку, молоко и кефирчик – с молочной кухни, два, кажется, двухсотмиллилитровых пакетика в сутки, бесплатные. Конечно же, тоже

ей, моей дочери. Моя самая большая мечта тех дней – купить килограммовую пачку креветок (не подумайте плохого, не королевских, а обычных, мелких), сварить их и съесть. В магазинах в те годы уже началась эра изобилия, появлялись продукты, о которых мы могли только мечтать, и продукты, о которых мы даже не мечтали. Кто-то из друзей как-то дал мне попробовать креветки, первый раз в жизни, и теперь я мечтала их купить... однажды. Денег не было совсем.

Я делала все, что только подворачивалось под руку. Ситуация моя осложнялась тем, что дочь было не с кем оставить. Как можно работать, имея девятимесячную дочь на руках? Хорошо, удалось уговорить маму сидеть с ребенком два раза в неделю, и я устроилась работать на полставки лаборанткой в РГМУ. Это медицинский институт на «Юго-Западной», куда я, предполагалось, буду поступать в отдаленном светлом будущем. Зарабатывала я какие-то три копейки, но я видела людей, могла дышать воздухом. Честно говоря, думаю, именно там, на кафедре микробиологии, стерилизуя чашки Петри, я снова обрела надежду, начала понемногу нащупывать себя. И потом, там у меня снова появились друзья. А конкретно, моя лучшая подруга Диляра. Лучшая подруга – это же очень важно, верно? В моем случае особенно, ибо влияние Диляры на мою жизнь трудно переоценить.

Конечно, помимо работы в РГМУ, я постоянно пыталась делать какой-нибудь маленький гешефт: то перепродавала какие-то коробки с сигаретами или конфетами, то пыталась

выступить посредником в каких-то перепродажах, звонила по объявлениям и пыталась свести концы с концами. Уж такое это было время, все пытались выступить посредниками во всем. Результатов я никаких особенных не добилась, денег не заработала, зато, как говорится, согрелась.

Еще я продавала газеты в электричках, но была изгнана оттуда странной полуоборванной мафией. Газеты у меня брали хорошо, хоть и дело это было муторное – таскаться с тяжелой пачкой свежепечатанных газет в руках по поездам, каждый раз боясь то мафии, то милиции. Кстати, о милиции – ее я боялась всегда. Уж не знаю, что это за парадокс психики: хорошее воспитание или природная трусливость – не знаю. Однако нарушать закон, даже по мелочи, было для меня мучительно.

Помню еще об одном моем неудачном опыте по организации собственного дела. Выглядело оно просто. У нас в РГМУ для сотрудников не составляло никакого труда достать студенческие проездные, по которым мы ездили практически бесплатно и практически везде. Нам они доставались за какие-то копейки, а в метро их можно было продать значительно дороже. В общем, я подсчитала потенциальный эффективный коэффициент моего бизнес-плана и решилась. Встала в переходе на «Проспекте Мира» и выставила перед собой проездной. Сначала торговля шла бойко. Конкуренции нет, да и у меня было конкурентное преимущество – я не была жадной.

– Пройдемте со мной! – раздался за моей спиной голос представителя закона. Не проторговав и часа, я оказалась на крючке у станционного милиционера. После непродолжительного пребывания в отделении милиции на станции я окончательно поняла, что на криминальный элемент я не тяну. Несмотря на то что со мной обращались вежливо, подозрительных методов проведения допроса не использовали и вообще хотели только одного – чтобы я призналась, кто я и какая у меня прописка, чтобы составить протокол, я все же впала в истерику. От мысли, что меня могут наказать, уволить, позвонить маме, я пришла в ужас и принялась рыдать.

– Ну что вы, девушка, в самом деле! – смутился представитель закона. – Нельзя же. Вы же заболаете.

– Я только один раз! Мне... мне деньги нужны. У меня дочь! – отвечала я, хлюпая носом и совершенно не представляя, сколь незначительно на самом деле совершенное мною правонарушение. Конечно, меня тут же отпустили, напоив перед этим чаем, чтобы я хоть как-то успокоилась. Думается мне, представитель закона десять раз перекрестился, избавившись от меня, но идея торговли льготным проездом меня, конечно, тоже оставила. Деньги в руки не давались.

Какая ирония – я дрожала при мысли о малейших проблемах с законом, хотя в будущем мне была уготована судьба пловца в гуще самых разных проблем, в том числе таких, по сравнению с которыми проблема с продажей проездных в метро просто меркла. Я ужасно боялась попасть в ка-

кую-нибудь историю – и не могла даже предположить, что вся моя жизнь, вся моя риелторская деятельность будет одной сплошной ИСТОРИЕЙ с продолжением.

Я ничего этого не знала, я только хотела немного заработать на хлеб. И на одну-единственную пачку креветок. У каждого человека должна быть мечта. Я шла к своей мечте, преодолевая все препятствия.

Я пробовала страховать жизнь и здоровье – всего пару месяцев, и неудачно: страховаться не хотел никто. Продавала огурцы на рынке – пару недель. Хуже этой работы, кажется, не было ничего. Там, несмотря на совершенно смехотворную зарплату, ко мне еще и приставали. Я продолжала также подрабатывать лаборанткой в РГМУ, словом, крутилась как белка в колесе и с тем же, кстати, эффектом, пока не произошло первое судьбоносное событие. Диляра однажды сказала:

– Я увольняюсь. И тебе бы надо со мной. Ну какой из тебя врач?

– Никакой, – согласилась я, уже убедившись, что, даже если бы и были у меня способности к этому делу, финансовые проблемы мне никак не позволили бы получать образование в течение ближайших десяти лет. Мне нужны были деньги и только они. Любым возможным способом из легальных. С нелегальными, как вы поняли, я не дружила.

– У тебя хорошо язык подвешен, – тебе надо к нам. Мы будем продавать экологические сертификаты, – сказала она. – Я буду в бухгалтерии, а тебе надо к менеджерам по прода-



жам.

– Я бы и рада, – вздохнула я, – но у меня мама. Она с дочкой сидит только два дня в неделю, да и то сидит через пень-колоду. Иногда мне приходится ее умолять, чтобы она только меня отпустила работать. Я не знаю, что делать. И кто меня возьмет на два дня в неделю?

– Мама? – удивилась Диляра. – А зачем тебе мама?

– Брать ребенка с собой? На работу? – нахмурилась я.

Диляра буквально открыла мне глаза:

– А знаешь ли ты, наивная чукотская девушка, что на свете существуют такие волшебные места, куда ребенка можно сдать поутру и получить обратно вечером, причем примерно в том же виде и состоянии, в каком отдавала, плюс накормленными и выгулянными.

– Да? – вытаращила я глаза. Я (честно-честно) даже и понятия не имела, о чем она говорит. – И что это за место? Камера хранения на Курском вокзале?

– Что-то вроде того, – прыснула Диляра. – Ты когда-нибудь хоть что-нибудь слышала о детских садах? Или ты все же из старообрядцев и живешь в диком лесу?

– Практически! – согласилась я, еле справляясь с волнением.

Детский сад? Это звучало как музыка. Как поэма. Как мечта! Иметь все пять дней в неделю и ни одного так, чтобы тебе с утра сказали, что сегодня работы не будет – просто потому, что мама устала и с ребенком решила не сидеть. По-

тому что ребенок, как ни крути, это моя и только моя проблема.

– Ты могла бы тогда прийти на работу к нам. Сколько можно заниматься всей этой дикостью и ерундой?

– Садик? Детский? – озадаченно посмотрела я на Диляру. И в этом была вся Таня тех лет. Я была настолько мала и наивна, настолько неподготовлена к тому, во что влезла! Место, которое мне посоветовала подруга, было похоже на рай.

– Да, садик! – кивнула она, ухмыльнувшись. – Такой, знаешь, с песочницей и каруселью.

– Но... у меня дочери только полтора года, – заволновалась я.

– Значит, ясли-сад, – пожала плечами Диляра и этим фактически решила участь Маргариты. Не думаю, что дочь сказала бы ей за это спасибо. Скорее наоборот, так как с того дня Маргарита была связана с детскими садами одной цепью – все тех же наших с ней Жизненных Обстоятельств. Но, имея на самом деле ангельский характер, дочь перенесла это глобальное изменение своей жизни стойко. А у меня освободились руки.

Не знаю, что испытывал Колумб, открывая Америку, про которую он думал, что она – Индия, но я, открыв детский сад-ясли в десяти минутах от дома, почувствовала себя победителем. Характер у меня всегда был деятельный, я человек целеустремленный и весьма упертый. На устройство ребенка в садик у меня ушло пять дней. В первый день – по-

сетить садик и упасть в ноги заведующей, предусмотрительно подтолкнув к ней коробку шоколадных конфет. Второй – еще раз навестить ее, но уже с перечисленными ею документами. Снова немного повалиться в ногах. Остальные три ушли на сбор справок и сдачу анализов в поликлинике, где я тоже старательно унижалась, пресмыкалась, умоляла и лезла без очереди, только чтобы закончить все к следующей неделе. Все эти навыки, особенно умение лезть без очереди, мне впоследствии сильногодились в моей риелторской практике. А пока – с ближайшего же понедельника моя дочь стала посещать садик. И теперь, учитывая, что моя драгоценная детка почти никогда не сопливила, не кашляла и не болела, я побежала устраиваться на работу. На реальную работу, о которой такая девчонка, как я, могла только мечтать. А именно – менеджером по продажам, конечно.

Вспоминая те дни, могу с полной искренностью сказать, что мне действительно было совершенно безразлично, чем заниматься. Я так запутала собственную жизнь, что теперь страстно мечтала лишь об одном – о нормальной жизни для нас с Маргаритой. Я была глупой маленькой самовлюбленной дурочкой, я оставила себя без юности, оказалась матерью-одиночкой без денег и без каких-либо счастливых перспектив. И, глядя на меня, многие знакомые, многие друзья нашей семьи говорили, отводя глаза:

– Надо же, так себя погубить!

И да, все они были правы. Во всем, кроме одного: когда

утром я просыпалась и видела свою дочь, когда тащила ее в садик, зная, что передо мной лежит еще один день, в течение которого я смогу что-то сделать, я верила, что однажды мне удастся все исправить.

Несколько слов о той работе, на которой я увлекательно провела где-то... три месяца. Фирма, куда меня пристроили, занималась продажей экологических сертификатов. Уверена, что многие из вас спросят меня: а что это? Никто не знает ответа, за исключением автомобилистов с очень-очень большим стажем и водителей грузового транспорта. Но тем не менее была такая штука – бумажка, кусочек картона с какими-то цифрами, призванная подтверждать экологическую чистоту транспорта. Предвижу некоторые ваши вопросы.

– Что, в нашем городе есть какой-то контроль за экологической чистотой транспорта? Я вас умоляю! Вы в окно давно смотрели? Смог видите? Он же весь от машин.

– Вы совершенно правы, – отвечу я вам. – Но это же не значит, что не стоит бумажки продавать. Что-то же продавать надо всегда.

Теоретически, продавая бумажку, наша фирма должна была еще и действительно производить замеры реального выхлопа автомобиля. Но... каюсь, никто этого даже и не думал делать. Где-то по городу были разбросаны какие-то проверочные пункты, но были они как призраки или мифические существа. Легенда есть – а дракона никто не видел. Я как сумасшедшая целыми днями втюхивала каким-то людям

эти странные экологические сертификаты, увещевая, уговаривая, объясняя, что им без них никуда. Задача моя была простая. Я брала толстый телефонный справочник с разными московскими фирмами и набирала все номера по списку. Далее я задавала три вопроса из бумажки, лежавшей у меня на столе.

Первый вопрос: «Здравствуйте, могу ли я поговорить с начальником автопарка?»

Второй вопрос: «А у вас вообще имеются какие-то транспортные средства на балансе?»

И третий, главный вопрос, который нужно было произносить строго, в духе представителей закона: «Вы знаете, что согласно такому-то постановлению Правительства Москвы весь автотранспорт предприятия должен быть сертифицирован, а иначе вы можете быть оштрафованы на большую сумму?»

И дальше, смотря по реакции, мы подслащивали пилюлю, поясняя, что все проблемы можно утрясти, если купить эти бумажки у нас. Причем уже с печатями о том, что все машины уважаемого господина N находятся в идеальном экологическом состоянии на год вперед. Обслуживание оплачивалось помесечно, выгодно было платить сразу. Мы – менеджеры – зарплаты не имели, получали только процент с торговли чистым московским воздухом. Я торговала им чуть ли не лучше всех. Именно тогда в этом месте и начали проявляться мои способности. Оказалось, я прекрасно умею тол-

кать и втюхивать воздух.

Я флиртвала по телефону, была готова подъехать в любую точку города, чтобы только принять заказ. Я не была ленива, мне было несложно сделать за день три-четыре конца по нашей бескрайней столице, я не боялась пройти сорок минут пешком до нужного офиса. Впоследствии эта способность также мне сильно пригодилась для риелторской практики.

Были у меня и недостатки. Я не умела пользоваться компьютером до такой степени, что вообще даже не знала о его существовании на этой земле. О компании «Майкрософт» и процессорах IBM и прочей дребедени я тоже не подозревала. Также я не знала и слова такого: ксерокс или факс. Короче, я ничего не знала и ничего не умела. Но впервые я вдруг усекла правила игры. В моих руках были какие-то бумажки, которые кто-то теоретически мог и хотел купить. И моя задача заключалась в том, чтобы найти этих людей.

За первый же месяц работы в той конторе я заработала больше всех в своем отделе. Наверное, мне повезло. И во второй месяц тоже. Я полыхала таким энтузиазмом, что от этого огня постоянно разгорался пожар. Помню, один мой клиент, начальник автопарка одной крупной компании, производившей табачные изделия, сказал мне:

– Честно говоря, Таня, что бы вы ни говорили, мне эти ваши бумажки на фиг не нужны.

– Но... вы же их купили! – удивилась я, передавая ему

подписанные акты.

– Да уж. Вам я просто не смог отказать.

– Почему?

– Черт его знает. Наверное, вы просто можете быть чрезвычайно убедительны, – сказал он, с удивлением глядя на меня.

Впоследствии я, кстати, наблюдала этот странный эффект часто. Люди просто не могли мне отказать. Наверное, я в те годы выглядела как маленький, худенький и голодный потерявшийся щенок с большими черными глазами на бледном лице, хотелось покормить и утешить.

– Что ж, спасибо! – улыбнулась я. Сумма моих комиссионных была внушительной. Мне удалось закончить контракт на весь автопарк табачной компании – двести автомобилей, каждый из которых был теперь оснащен бумажкой – экологическим сертификатом.

– Они мне помешают, что ли, эти ваши нелепые сертификаты? Деньги-то все равно не мои, а с вами очень приятно работать, – хмыкнул клиент.

И когда я, смеясь, рассказала об этом Диляре, та задумчиво прищурилась и спросила меня:

– Слушай, а почему бы тебе не заняться недвижимостью?

– Недвижимостью? – совсем растерялась я. В те времена, когда вокруг все мечтали смотреться на вьетнамский рынок за парой контрафактных джинсов, а я – о пачке креветок, само слово «недвижимость» казалось мне чем-то нереальным, из

другого мира, зазеркалья какого-то. Я знала о его существовании. Мир серьезных денег и серьезных людей. Я не была слепа или глуха, я видела людей с цепями из золота на шеях, смотрела, как они выходят из глазастых «меринов», покупают дорогой коньяк VSOP, носят малиновые и темно-зеленые пиджаки из дорогой шерсти. Но они все для меня оставались как бы невидимыми, поскольку не имели ко мне никакого отношения. Где я и где пиджаки. И где, простите, недвижимость. В моих руках никогда не было больше ста пятидесяти рублей. Поэтому мир, где вещи измеряются в тысячах долларов США, для меня просто не существовал. И я не существовала для него. Девушек, выскочивших замуж за психованного рок-музыканта и оставшихся с ребенком на руках, туда не пускают.

– Да, недвижимостью. У меня муж работает в риелторском агентстве. Если хочешь, я с ним поговорю, – предложила Диляра и тем самым второй раз повернула колесо моей фортуны. Это и был мой Шанс. Так я оказалась в «Бауте».

### **Совет**

*Если вы в тупике и совершенно не знаете, куда деваться и как жить дальше, – идите в риелторы. Бесценный опыт этой совершенно сумасшедшей работы поможет вам ничего не бояться в жизни и ни перед чем не пасовать. И, кроме того, денег тоже теоретически можно заработать. С этим, правда, сложнее.*



# Язык птиц

Я очень хорошо помню свой первый рабочий день в элитном агентстве недвижимости «Баут». Элитным оно было потому, что занималось исключительно элитным жильем. Год тысяча девятьсот девяносто шестой, и никто толком не понимает, что это вообще такое – элитное жилье. В народе бытует мнение, что элитное – это когда из окна площадь Красная видна. И чтобы метров побольше. Также по вполне понятным причинам элитным местом считается Арбат. Квартиры на Арбате и тогда можно было продать за огромные деньги, хотя те цены с нынешними сравнить никак нельзя. Впрочем, умелые риелторы, а их можно пересчитать по пальцам, отлично зарабатывают на расселениях старых замшелых коммуналок в арбатских переулках. Их пожилое голодающее население, задавленное перестройкой, ради отдельной квартиры на окраине Москвы и некоторой доплаты с радостью готово расстаться со своими комнатами.

– Вы уверены, что хотите это купить? Имейте в виду, тут полы проваливаются, я не буду потом вам их чинить! – пугают риелторов жители коммуналок. Они боятся, что риелтор потом придет жаловаться. Некоторые вообще считают риелторов чужаками. Собственно, большинство из них вообще не понимает, что риелтор – это только посредник. И что жить в этой купленной квартире он не собирается.

– Вы, главное, выселяйтесь побыстрее, и все, – ласково улыбается риелтор. Он-то знает, что эти самые трущобы с проваливающимся полом и деревянными перекрытиями будут проданы как минимум втрое дороже, особенно если в них сделать так называемый евроремонт. Что это такое и как это понимать – вопрос сугубо индивидуальный. По моему опыту работы в Москве, евроремонт – это понятие крайне растяжимое. По первости, только начиная работать в недвижимости, я еще велась на эти термины, и, если в объявлении было написано что-то типа «сделана косметика» или, опять же, «евроремонт», я ехала туда в первую очередь. Очень часто евроремонтом называли оранжевые обои на стенах, прибитый к кухонной стенке диван и прокуренный серый потолок.

– Что же это за евро? – удивлялась я.

– А тут плитка испанская, – отводил глаза риелтор.

Евроремонтом могли назвать и очень дорогую установку на тему французского Прованса с бронзовыми канделябрами и каменными каминами. Однако Прованс был установлен в рамках города Химки, в пятиэтажном кирпичном доме древнейшего года постройки, а цена за него была просто сумасшедшая.

К слову, об эксклюзивных дизайн-решениях. Воспроизводя их в рамках отдельно взятой квартиры в многоквартирном доме, надо понимать, что отбить такие решения при продаже невозможно. И даже если все так, как вы говори-

те – и дизайн авторский, и плитка испанская, и лепнина натуральная, и паркет из вымирающего вида дерева, – вы своих денег не получите. Есть такое понятие – избыточный ремонт. Понять, относится ли ваш райский уголок к таким «избыточникам», очень легко. Возьмите среднюю стоимость на аналогичную квартиру (только именно среднюю, а не самую высокую в списке) в аналогичном доме (лучше смотреть вообще в том же самом доме) и прибавьте к этой цене тридцать процентов. Это та стоимость, которую покупатель будет готов дать за хороший ремонт. Если же квартира будет идти дороже, покупатель предпочтет купить другую, без ремонта, и обустроить ее по своему вкусу. Если стоимость вашего ремонта выше, чем полученная цифра, – вы владелец квартиры с избыточным ремонтом. И если уж вам надо будет ее продавать, с некоторыми потерями придется смириться.

Но вернемся к элитному жилью. В тот год, когда я, усилиями моей лучшей подруги, оказалась в офисе маленького закрытого агентства недвижимости, оно было, кажется, единственным в Москве, специализировавшимся именно на этом самом элитном жилье. Так что оказаться сотрудником такой фирмы было для меня по-настоящему большой удачей. И, признаюсь честно, когда я шла туда в первый раз, руки у меня дрожали. И вообще я вся дрожала. От волнения, конечно. Мне казалось, что, как только они там, в этом офисе, меня увидят, сразу выгонят. По профнепригодности. Но этого не произошло.

– Вы Татьяна? – спросил меня тот самый муж моей подружки. Он оказался невысоким, худощавым мужчиной лет тридцати, страшно похожим на Юрия Шевчука, чьи песни я с переменным успехом исполняла в московских переходах еще до рождения дочери. Сходство было почти стопроцентным. Увидев перед собой своего любимого автора и исполнителя, я чуть не поперхнулась.

– Да... а! – с трудом выдавила я. И тут мой будущий босс просто убил меня наповал, представившись:

– А я – Юра. Садитесь сюда.

– А... ладно, – кивнула я, старательно удерживая себя от желания немедленно позвонить Диляре и уточнить, не забыла ли она упомянуть, что замужем за рок-звездой. И почему всеми нами любимый Юра Шевчук теперь торгует недвижимостью.

– Значит, так. Вы хотите стать риелтором?

– Да! – со страстью ответила я, хотя на самом деле я не знала точно, кем хочу стать. Кем угодно, лишь бы платили деньги.

– Зарплата в двести долларов вас не смущает? – зачем-то поинтересовался он. Зарплаты у меня еще вообще в жизни не было, если не считать то пособие на проезд и вегетарианское экономное питание в столовой, что я получала как лаборантка РГМУ. А уж двести долларов – это были деньги. Я тогда еще не умела переводить деньги туда и обратно в уме из одной валюты в другую, но даже без конвертирования по-

нимала, двести долларов – это вещь.

– Нормально. Я же ведь только учусь. Надеюсь, что смогу заработать больше, – заявила я, ибо наглость, как известно, города берет. Я была от природы наделена даром брать города. И маленькие деревеньки. И, как я уже говорила, проходить без очереди.

– Отлично, – обрадовался Юра, так как для него, наверное, двести долларов были чем-то вроде разменной монеты в кошельке. И добавил: – Тогда учитесь.

– Спасибо вам огромное, – раскланялась я в реверансах, после чего приступила изучению риелторского дела. Учиться было непросто. Неделя ушла у меня только на то, чтобы понять, чем именно занят существующий в офисе народ. Потому что, если честно, первое впечатление было такое, что никто тут ну совершенно ничем не занят. Всего у нас в офисе было пять человек. Я, Юра – мой босс, как я его называла, но вообще-то не совсем босс, потому что являлся еще некто Дмитрий, который и был главным начальником конторы, но его я увидела впервые только через месяц после того, как устроилась на работу. Еще был Федор, симпатичный улыбочивый парень с весьма высоким уровнем коммуникабельности. Он все время бегал на перекур и за пивом для себя и для своего друга Юры и страшно любил поболтать. С ним первым я, можно сказать, как-то сблизилась. Кроме них, примерно раз в сутки в офисе появлялся странный персонаж по фамилии Лохович (признаюсь сразу, фамилия немного из-

менена). Когда он входил, а вернее, влетал в двери, казалось, что он заполнял собой все пространство маленькой комнатки на последнем этаже одного министерства на Китай-городе, где мы жили.

– Мне звонили?! – еще с порога кричал он, размахивая при этом огромной трубкой мобильного телефона.

Тут требуется маленькое отступление. Мобильные телефоны в те годы еще только появлялись и у простых граждан их отродясь не водилось. И только иногда особенно крутые мужчины в особенно малиновых пиджаках ходили с чемоданами, в которых лежали безразмерные трубки. Работали первые мобильники далеко не везде, в основном в пределах Садового кольца, зарядку жрали немерено и разговор по ним стоил целое состояние. Поэтому многие крутые, кстати, практиковали такую штуку – ходили по оживленным улицам с деловитым видом и кричали в свои трубки:

– Сколько? Они что там, с ума сошли? Скажи, что меньше вагона не возьмем! Все, я на мобиле! – И так до тех пор, пока тот (или те), для кого и был приготовлен этот спектакль, не приходили. Тогда он (тот, кто с телефоном) демонстративно нажимал на кнопку отбоя и вздыхал: – Достали уже. Нигде от них покоя нет, – и принимался за текущие дела.

Надо ли говорить, что разговаривал он с пустотой, и только для того, чтобы произвести впечатление. А я, наивная московская девушка, мобильный телефон впервые узрела именно в руках у Лоховича. Кроме телефона, он обладал

и другими атрибутами крутизны: несколькими пиджаками разных ярких цветов, глазастым «мерином» и крайне представительной внешностью. И еще он, казалось, работал всегда.

– Мне кто-нибудь звонил?! – в истерике кричал он, подлетая к своему самому большому столу.

– Нет, не звонили, – пожимала я плечами, удивляясь его вопросу. Ведь его мобильный номер все знали, так что, если надо, ему бы на мобильный и позвонили. Но Лохович панически боялся пропустить какой-нибудь многообещающий звонок. Задав вопрос, Лохович бросался заряжать свой мобильник, который все время разряжался, и одновременно принимался куда-то звонить. И говорить на том самом птичьем языке, который знаком любому риелтору и который я осваивала весь первый год. Хотите провести тест? Ниже я приведу кусочек разговора Лоховича, один из множества тех, что я слышала в первые дни работы. А вы попытаетесь понять, о чем он. И если вы поймете его без перевода, значит, сто пудов, вы уже делали в жизни что-то с недвижимостью. В общем, из разговоров Лоховича по телефону, которые так меня поражали в первые недели работы в «Бауте»:

– *Мосфильм интересует. Ваша?*

– *Наша. Эксклюзив.*

– *Там сус?*

– *Сус. Зато чистая. Третьи руки: первичка, потом по закону и купля-продажа.*

- И это, по-вашему, чистая?
- Это ЦК! Уникальный дом, панорамный вид на гору.
- Цепочка?
- Три колена. Но можем вообще-то попробовать разорвать.
- Сколько?
- Пятьсот!
- Вы с ума сошли?
- Это Мосфильм. Вы шутите? У нас и за единичку была.
- Оформление чье?
- «Менатеп», Зими́на, пополам.
- Ускорение?
- На зеленом, наш человек.
- Освобождение?
- Две, по ЖК.
- Ну, это нереально. Мои не будут ждать. Моим надо быстрее.
- Подумаем.
- Смотрим как?
- По созвону. Ключи.

Вот один из наших птичьих разговоров, которые ставили меня в тупик. В первое время я даже приставала к Федору, записывая вопросы, и требовала объяснений. Выяснялось, что Мосфильм – это вовсе не о киностудии, а о Мосфильмовской улице, которая считалась (и продолжает оставаться) одной из самых востребованных и элитных улиц в мире, а ЦК



– это небольшой квартал ведомственных домов, из которых открывается вид на Университет. Конечно же, квартиры с таким видом шли дороже всего. Единичка – это, соответственно, миллион долларов. В приведенном выше разговоре речь шла о продаже за пятьсот тысяч долларов квартиры, которая была в свое время приватизирована, потом унаследована по закону, а затем перепродана, что, по-честному, никак нельзя считать «чистыми» документами. Сус (это, я думаю, многие знают) – это совмещенный сан-узел. Эти и прочие спецтермины и есть основная составляющая работы риелтора. И поскольку главное, чем любой риелтор занимается круглыми сутками, – это разговоры, то любой из нас со временем пытается свести эти разговоры к минимуму и ускорить обмен информацией. Иногда, стоя на квартире и общаясь с риелтором противоположной стороны, я искренне веселилась, глядя на лица наших клиентов, которые просто не понимали, о чем мы говорим. Что ж, такое ведь есть в любой профессии? Но вернусь-ка я к своему первому рабочему дню.

\* \* \*

Про Лоховича я вам сказала, он был самым с виду крутым, хотя, разобравшись, я убедилась, что это не совсем так. Меня Лохович, кажется, так и не заметил за все то время, что я работала в «Бауте». Он вообще не замечал ничего, кроме денег и телефонов. Зато еще имелся у нас в фирме некто

Виктор, мужчина лет сорока с небольшим, хотя, возможно, и меньше, потому что Виктор был потрепан жизнью и алкоголем и мог выглядеть старше своих лет. Неважно. Он тоже периодически приходил и уходил, а когда оставался в офисе, очень любил отдавать мне распоряжения и учить жизни. Он садился в кресло на колесиках, закидывал ногу на ногу и глубокомысленно заявлял:

– Чтобы стать настоящим риелтором, нужно иметь определенный склад характера. Далеко не каждый может им стать.

– А какой именно склад нужно иметь?

– Э... – Дать более подробный, развернутый ответ он не мог. Зато мог припахать меня (в порядке обучения исключительно) к обзвону газетных объявлений. В те времена еще не появилось удобных электронных баз данных, и Интернета, кстати, тоже еще в помине не было. У нас в офисе имелся компьютер, чудо современной технологии, с операционной системой Windows 3.1 для рабочих групп, но использовался он только опытными риелторами и всегда был занят. Как именно он использовался, я расскажу чуть позже. А вот подбор квартир осуществлялся путем обзвона объявлений из нашей мекки тех дней – единственной и неповторимой газеты «Из рук в руки», являвшейся монополистом этого направления. Виктор раскладывал передо мной свежую газету и давал инструкцию:

# 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.