

Павел Макаров

Рита



Павел Макаров

Рита

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39854904
ISBN 9785449601735

Аннотация

Рита – героиня нашего времени, директор филиала риэлторского агентства, бизнес-тренер. У нее есть муж, двое детей, два любовника, но она везде успевает, к тому же еще занимается благотворительностью. Несколько осенних дней из жизни Риты. Книга содержит нецензурную брань.

Содержание

1	5
2	15
3	28
4	33
5	42
6	46
7	50
8	57
Конец ознакомительного фрагмента.	62

Рита

Павел Макаров

© Павел Макаров, 2019

ISBN 978-5-4496-0173-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

1

Рита произносила каждое слово громко, уверенно, с мажорным фальцетом в голосе, она почти декламировала. Для тренингов это самая подходящая интонация, которая позволяет удерживать аудиторию и риэлторы здесь не исключение. Рита работала директором филиала крупного агентства недвижимости и сама обучала свой персонал. Сейчас на тренинге были и «старые» и «новоиспеченные» риэлторы, а также несколько человек из других филиалов.

– В кризис нужно не опускать руки, а наоборот, удваивать усилия. Именно в кризис выигрывается конкуренция. В кризис вы обходите тех, кто слабее духом. Ну, и что, что снизились цены? У рынка недвижимости есть циклы – 7—10 лет, сейчас как раз закончился очередной цикл роста. И впереди будет 7—10 лет падения, потом снова рост. Это жизнь. И вы всё это знаете. Да, некоторые покупатели заняли выжидательную позицию. Некоторые не инвестируют, потому что у них уже нет денег. Но мы – посредники. Наша задача – найти покупателю продавца, а продавцу – покупателя. Людям все равно нужно решать свой квартирный вопрос, большинство не будет откладывать решения до окончания кризиса. И этот кризис совсем не новость. Я работаю риэлтором уже почти пятнадцать лет, и у меня это уже второй случай. И я знаю, что не последний. Мы в основном занимаемся

вторичным рынком. И люди, которым нужно улучшить свои жилищные условия обращаются к нам. Тот факт, что прекратилось кредитование, более негативно повлияет на первичный рынок. Наша задача по-прежнему та же: нам нужно получить звонок, получить клиента, и максимально его удовлетворить. Клиенты звонят?

– Звонят, только они хотят то, чего нет в природе. Например, трехкомнатный новострой за сорок тысяч, – сказала женщина-риэлтор, которую Рита называла «Всезнайкой» за ее стремление везде вставить свои пять копеек.

– Да, такие есть, но есть и нормальные клиенты. Сделки все равно совершаются, есть статистика у нотариусов, сколько сделок проходит в нашем городе. Их много, и девяносто процентов сделок совершаются через риэлторов, просто делают эти сделки другие риэлторы, а не вы.

– Все-таки, мне кажется, лучше было бы рекламировать более дорогие объекты, – продолжила держаться за свою точку зрения Всезнайка. – Тогда бы приходили более денежные клиенты.

– Опыт работы показывает, что работает только реклама дешевых объектов, которая дает девять звонков из десяти – ответила Рита. – Важно получить звонок. Сколько раз было, что клиент звонит, интересуется объектом за двадцать тысяч долларов, а потом покупает за пятьдесят, или даже больше, – Рита обвела взглядом аудиторию, которая в этот момент, казалось, напряженно думала. – Так устроен человек,

его привлекает халява, которая заставляет его шевелиться. И так не только в риэлторском бизнесе, так во всем. Поэтому мы рекламируем дешевые объекты. Мы же не обманываем клиента. Эти объекты реально существуют. Просто у каждого из них есть свой нюанс.

– Типа той квартиры в центре, где высота потолка 1,8 метра, – вставил свои пять копеек парень, которого Рита про себя называла «Нытик» за его постоянный скептицизм, который ее немного раздражал.

– И которую рекламируют, как «элитная», – сказала Всезнайка.

В зале прошел смешок.

– Да, типа той, – сказала Рита. – Наш рекламный отдел, конечно, иногда сочиняет сказки, но вы знаете, что от меня это не зависит. И может кому-то и подойдет эта квартира, найдет ей применение, под мастерскую или еще для чего-то, почему нет. На каждый товар есть покупатель. И не такое продавали.

– А у меня есть такие классные объекты, цена ниже плинтуса, трехкомнатная «хрущевка» меньше сорока тысяч, и за полгода хоть бы какая-то зараза позвонила, – сказала Всезнайка.

– Сейчас трехкомнатные не пользуются спросом, вы же знаете, подорожали коммунальные расходы. Никто не хочет отапливать большую площадь, – ответила Рита. – Но дело даже не в этом. Я уже говорила вам, что сейчас рынок поку-

пателя, т.е. покупатель сейчас главный. И важно его иметь. Когда-то больше десяти лет назад, был рынок продавца, все росло, все покупали, как безумные. Я помню случай, когда человек купил квартиру, даже не побывав в ней, только по документам. Да, и такое бывало. Тогда, если риэлтор имел объект, закрепленный за собой, то это была гарантия получения комиссионных. Но это все в прошлом. Не забывайте, что сейчас время интернета, и почти все объекты «прозрачные». Они есть в вашей компьютерной базе, и они есть в базе конкурентов. А еще любой смывленный и усидчивый клиент может попытаться найти информацию об объекте в интернете на тех же досках объявлений, где и вы их берете. Разве не было таких случаев?

– Были и не один раз, – ответил Нытик.

– То-то и оно. Поэтому, для вас так важны только те объекты, где удалось уговорить клиента на эксклюзив. Или те, объекты, которые пришли к вам на дежурстве или по личным связям. Связи возникнут не сразу, а через какое-то время, может через год или даже больше. Объекты из интернета – это основа, это база, это основной поток, но нужно стремиться расширить свою базу и за счет связей. Дежурить каждый из вас может почаще, а мне и администратору приходится вас подгонять, чтобы вы записывались на дежурство. Разве не так? ... Запомните, важно научиться работать с покупателями. Будут у вас покупатели, будут у вас сделки, а значит и комиссионные.

Рита говорила как человек, который знает досконально предмет, о котором она рассказывает. Она уже много лет работала риэлтором и в своей работе знала все входы и выходы. В ее обязанности входило множество задач, в том числе обучение начинающих риэлторов. Несмотря на кризис, ее компания продолжала их набирать. В этом бизнесе всегда нужна свежая кровь. Из десяти новичков в бизнесе остаются в итоге один или два, но эти оставшиеся действительно ценны для компании. Рита всегда была рада, если среди новичков были мужчины. И сейчас среди слушателей было трое мужчин – один взрослый мужчина лет пятидесяти, и двое молодых ребят. Риэлторство – женский бизнес, девяносто процентов риэлторов – женщины. Во многом, это связано с нестабильностью дохода. Есть сделка, есть деньги, нет сделки, – одни расходы. Когда произойдет следующая сделка – никто не знает. Может быть через полгода, может быть через год, а может быть в месяце три-четыре сделки. И сделка сделке рознь. На продаже «хрущевки» получаешь минимум, а вот если продать дом за триста тысяч долларов, то тогда можно пить шампанское, и не один месяц. Но такие сделки проходят редко, так как сумма очень большая. Как сказал один Ритин знакомый бизнесмен, за такие деньги я могу купить дом во Флориде. Как бы то ни было, Рита считала, что можно любого, кто хочет работать, научить делать много сделок. Как в любом деле, в риэлторстве девяносто процен-

тов людей получают маленькие доходы, но есть десять процентов тех, кто делает сделки каждый месяц, а есть звезды, которые в месяц умудряются сделать три-четыре сделки. Рита и сама была такой звездой, хотя в самое последнее время ей не везло. Рита знала, что везение – важная часть работы риэлтора, но она должна была внушить начинающим, что от них и только от них зависит, чтобы фортуна повернулась в их сторону.

Один из новичков, которого Рита называла «Гарри Поттер» решил подискутировать с Ритой. «Поттер» недавно работал риэлтором, был внешне похож на известного героя, хотя и лет на десять старше его. Он был явно интеллектуального склада, хорошо размышлял, все быстро понимал, хотя было не совсем ясно, есть ли у него хватка, необходимая риэлтору.

– Вы говорили раньше, что когда все хорошо, не хочется думать о том, что может быть плохо. Но так человек устроен, он не будет сам себе искать проблему – пофилософствовал Поттер.

– Да, я говорила. В этой жизни побеждает тот, кто умеет себя менять, – ответила Рита. – Если ты хочешь чего-то добиться, то сделай больше, чем делают другие. Все плывут по течению, не меняются, не совершенствуются – прекрасно. Значит, у тебя есть шанс обойти их. Когда у всех все хорошо, и все лежат на печи и плюют в потолок, самое время подготовиться к шторму.

– Сейчас кризис, и на печи никто не лежит. Тот, кто лежал, ушел с бизнеса. – добавил Поттер.

– А что если забыть о кризисе, и не вспоминать про него? – предложила Рита. – Очень действенная стратегия. Не обращать внимания на кризис, а просто все делать правильно, каждый день, каждую неделю, и результат будет.

– И все-таки, я вроде делаю все правильно, но уже три месяца у меня нет никаких сделок, – заскулил Нытик.

– Ох, уже три месяца, какой огромный срок, – парировала Рита. – Ребята и девочки, вы все проходили собеседование со мной. Я же вам говорила: риэлторство – это не работа, это бизнес. А чем бизнес отличается от работы? В бизнесе ты вкладываешь какое-то время, а отдача приходит потом. И когда это случится, точно неизвестно. Как в любом деле, нужно потратить немало усилий и времени, чтобы достичь успеха. Минимум год. А может быть даже больше времени. Так было везде и всегда. Все приходит с опытом. Результат будет, и вы сами будете потом удивляться, почему у вас не получалось раньше.

– Год этот надо как-то прожить без денег, – Нытик продолжил свое слезливое дело.

– Первая сделка может произойти и через два месяца, и через три. Такое бывало. Кому как повезет. Никто не говорит, что везение ничего не значит. Но есть такая фраза: «Я начал работать по пятнадцать часов в сутки и мне стало везти». Я же дежурите, разве не звонят клиенты. Я смотре-

ла журнал – почти всегда клиенты звонят и заходят в офис. И не забывайте добавлять объекты из интернета. Это остается главным источником. Минимум два часа в день нужно тратить на обзвон. Звоните в субботу, звоните в воскресенье. Мало кто это делает в выходные, поэтому в субботу и воскресенье легче найти интересный объект. Часто продавцы недвижимости – это очень занятые люди и часто именно в субботу они добираются до «компа», чтобы разместить объявление. Вы должны понять – пока вы начинающие риэлторы, без поиска объектов вам не обойтись. И вы всегда будете их искать, только, может быть, в будущем станете меньше тратить времени. Вы должны побывать на разных типах объектов, чтобы изучить какой у нас есть жилой фонд. И когда у вас будут разные объекты – вы сможете выбрать что-то для рекламы интересное. Когда станете опытнее, вы вообще научитесь выбирать.

– А Вы говорили, что можно рекламировать чужие объекты? – спросила риэлтор, которую Рита называла «Шустрая» за ее способность быстро ухватывать суть дела.

– Можно. Есть риэлторы, у которых своих двадцать – тридцать объектов, и они рекламируют, как правило, чужие объекты. И ловят покупателей. Но подумайте, у нас в фирме более ста риэлторов, если никто не будет добавлять объекты, что станет с нашей базой через полгода? В итоге покупатели будут находить объекты в других агентствах. Заметьте, что никто не ставит вам планов по объектам, сколько у вас их

должно быть. Но если ты работаешь в недвижимости, ты всегда должен стремиться заполучить объект – квартиру, дом или участок земли. Со временем вы уже просто будете чувствовать, сколько у вас должно быть объектов, и сколько времени вы должны тратить на покупателей или продавцов... На сегодня все, – Рита посмотрела на часы, – мне нужно на показ.

Риэлторы зашевелились и стали расходиться. Рита окинула взглядом зал. Она достигала особого внутреннего состояния, когда проводила тренинги. Она любила это ощущение власти над словом, над людьми, над обстоятельствами. Она воздействовала на людей, она отдавала им частицу себя, но она и обогащалась от них. То, что она могла передать свою силу духа такому количеству чужих людей, воодушевляло ее саму. Она видела, как десяток пар глаз внимает тому, что она говорит, и как загораются эти глаза из-за ее внутренней силы, которые ей удастся передать своей речью. Рите было около сорока лет, она была в том возрасте, когда женщины говорят «мне теперь всегда тридцать девять лет». Рита была среднего роста, шатенка с короткой стрижкой, хорошо сложена, можно было сказать, что у нее очень спортивная фигурка, внешность у нее была вполне привлекательная, хотя она не была красавицей, на которую оборачиваются на улице, но те, кто с ней общались, очень скоро попадали под ее обаяние. Рита одевалась со вкусом, и сейчас на ней был очень стильный темно-бежевый легкий деловой

костюм из ткани стрейч-тиар, под которым она одела светлую маечку, плотно облегающую тело. Хотя уже начался сентябрь, но погода была еще летняя, осенних осадков не было и не предвиделось.

Рита была очень деятельной, не любила сидеть без дела, своей энергией она заражала окружающих.

Рита попрощалась с коллегами, зашла к себе в кабинет, взяла сумку и вышла на улицу и из машины позвонила шефу.

– Я закончила, уже выезжаю – сказала Рита, когда шеф ответил на звонок. – Встречаемся, как договаривались. На Гвоздичной, ты знаешь. Только машиной не подъезжай прямо к дому, на всякий случай, поставь на стоянке супер-маркета, – попросила Рита.

– Хорошо, – ответил шеф.

– До встречи, – сказала Рита.

Рита завела свою белоснежную «японку». На этой фирме Рита работала уже десять лет. Шеф был единственным хозяином. Рита считала, что это хорошо. Она начинала свой путь в недвижимости на фирме, где было четыре хозяина, и закончилось это печально. Одного из главных учредителей убили, после чего фирма развалилась. Хорошо, что Рита потом быстро нашла это новое место, где и работала сейчас, и была, в принципе, всем довольна. Фирма, в которой только один учредитель, несомненно, прочнее. Хотя, Рита, при ее опыте и положении в риэлторском сообществе, могла бы открыть и свою фирму, или могла бы легко перейти в другую, но она считала, что ей это не нужно. Ее вполне устраивало то, что есть. Своя фирма создала бы дополнительные проблемы, переговоры со всеми этими «пожарниками» и про-

чими приходящими проверяющими телами, а будет ли больший доход, это был еще вопрос. Большая фирма ценна тем, что в ней много риэлторов, а значит и информации об объектах, а набрать сто человек и открыть десять филиалов Рита быстро не смогла бы.

Рита вырулила на дорогу и поехала довольно активно. Она никогда не лихачила, но ездила быстро, любила «поддать газку». В этот момент Рите кто-то позвонил. Как говорят, риэлторы одни из немногих людей, которые радуются звонку с неизвестного номера. Но на этот раз звонил клиент, которого она уже знала, столичный депутат. С ним Риту познакомила ее столичная подруга, которая рекомендовала Риту, как лучшего специалиста в недвижимости и надежного человека, который не будет болтать языком лишнего. Рита уже встречалась с Депутатом, показывала ему две квартиры под его запрос и обещала показать еще одну, которая, как она сказала, лучше всех. Рита специально оставила лучший объект на потом. Покупатель всегда хочет посмотреть больше объектов, особенно женщины. Но и мужчины, как правило, не будут покупать первую же квартиру, которую ему показали. Такое бывает крайне редко. Человек хочет сравнить несколько объектов. Чем более клиент «выхоженный», тем ближе он к покупке. Но при этом вполне может быть, что клиент определится за два-три дня, посетив пять-шесть квартир, а иногда даже всего три. Особенно быстро это делают мужчины, плохо только что среди клиентов их всего

одна треть, а две третьих – это женщины, которые наиболее активны в вопросах недвижимости и вообще всего, что касается обустройства в жизни. Депутат казался человеком занятым, и Рита подумала, что он может быстро определиться, поэтому, после того как он посмотрел два менее интересных объекта по более дорогой цене, самое время было показать ему эту квартиру. И вот он снова звонит.

– Давайте сегодня посмотрим квартиру в «Кукурузе» на Грушевой, о которой Вы говорили, часов в пять меня устроило бы, – попросил Депутат.

– Сейчас я перезвоню хозяйке и отзвонюсь, – сказала Рита, продолжая быстро ехать.

«Кукуруза» – так на своем слэнге риэлторы называли один из самых шикарных новостроев в престижном районе возле парка в пешей доступности от моря, который издаലെка напоминал слегка раскрытый початок кукурузы. Начиная с седьмого этажа, открывался отличный вид на парк и море вдаль. В этом здании не было ни одной квартиры меньше ста квадратных метров и дешевле ста пятидесяти тысяч долларов. Те квартиры, которые продавались, все были с шикарным ремонтом. В этом здании, сданном лет семь назад, осталась только одна квартира на продажу с состоянием «от строителей». Та, квартира, которая заинтересовала Депутата, стоила двести тысяч долларов.

Рита тут же набрала хозяйку квартиры, чтобы договориться о показ. Хозяйка квартиры жила неподалеку, и обещала

показывать квартиру в любое удобное время при условии, что ее предупредят заранее. Хозяйка ответила на звонок, выслушала Риту и согласилась на пять часов. Рита перезвонила Депутату и подтвердила просмотр. Договорились также, созвониться часа за полтора до просмотра, чтобы подтвердить показ. Это было необходимо, так как случается, что показ по каким-то причинам отменяется в самую последнюю минуту. Риэлторы работают в подавляющем большинстве своем с частными лицами – покупателями и продавцами, которые не всегда держат свое слово. Кроме того, случиться может всякое. Человек может банально забыть, и вообще может случиться все, что угодно. На Ритиной памяти был случай, когда мамочка вышла на показ, но не дошла – маленький ребенок, которого не с кем было оставить, вдруг резко заплакал, и показ отменился за сорок минут до назначенного времени.

Минут через двадцать Рита подъехала к Гвоздичной, поставила машину с торца дома, и пошла к подъезду под домом, чтобы не привлекать лишнего внимания. Рита ни на кого не смотрела, она знала, что если хочешь, чтобы на тебя никто не смотрел и не запомнил, не смотри сама по сторонам. Она набрала код на домофоне, вошла в подъезд и вызвала лифт. В подъезде никого больше не было. «Это хорошо», – подумала Рита. Она не любила сталкиваться с кем-то в подобных случаях, хотя по большому случаю ей было

все равно. Но как-то комфортнее быть незамеченной. Она поднялась на седьмой этаж и открыла дверь. Это была Ритина однокомнатная инвестиционная квартира, записанная на маму. С майских праздников по первое сентября Рита, как правило, сдавала квартиру за приличные деньги, так как квартира была недалеко от моря. Это позволяло отбить коммунальные расходы и неплохо заработать. А в межсезонье Рита предпочитала пользоваться квартирой сама. Если бы она сдавала квартиру круглогодично, то ее могли бы быстро «убить», а Рита не хотела в ближайшее время вкладываться в ремонт. Квартиплата в этом новострое была не самая большая, так как в доме была собственная котельная, на отопление стоял счетчик, а расход воды и электроэнергии тоже был небольшим.

Рита положила сумку в прихожей и подошла к окну. Из окна была видна стоянка супермаркета, и, кажется, джип шефа уже был тут. Рита подошла к двери, открыла защелку на замке и стала ждать за дверью. Послышался звук подъехавшего лифта, а затем шаги. Рита посмотрела в глазок и открыла дверь. Это был шеф. Рита впустила его. Шефу было сорок пять лет, это был плотный сбитый мужчина с волевым подбородком и достаточно жестким взглядом, к которому, впрочем, Рита давно привыкла.

– Ну, как эти архаровцы, – спросил шеф первым делом, имея ввиду новых риэлторов – будет толк?

– Как всегда, – ответила Рита. – Люди не меняются. По-

работаем, кто-то из них точно останется, а кто-то пойдет на кислород... Я немного тороплюсь, иду в душ – сказала Рита.

– Ок, жду, – ответил шеф.

Рита взяла большое полотенце, и юркнула в ванну. Через несколько минут она вышла, завернутая в полотенце. В руке она держала два мобильных телефона и презерватив.

– Я тут, – крикнул шеф из гостиной.

Рита зашла в гостиную. Возле окна стоял довольно массивный обеденный стол, с которого шеф убрал все предметы, и на который он постелил покрывало с дивана.

– Прошу, – с улыбкой сказал шеф и показал Рите рукой на стол, приглашая ее.

– Я звук выключила, но буду посматривать – Рита показала шефу на мобильные телефоны. Риэлтор всегда должен быть на связи, на фирме существовало правило, что если риэлтор не отвечает на звонки в течение часа, то дежурный администратор имеет право сам позвонить клиенту или даже передать объект другому риэлтору. Конечно, такое случилось не часто, так как риэлторы старались всегда быть на связи, в крайнем случае предупреждать, если по какой-то уважительной причине будут вне связи. В некоторых других фирмах было даже еще более жесткое правило, – если риэлтор имел пропущенный звонок, то должен был ответить на него в течение пятнадцати минут. Такие жесткие правила не были прихотью руководства, клиенты, как правило, об-

рашались сразу в несколько агентств, и тот, кто реагировал быстрее, имел намного больше шансов «поймать рыбку».

Рита подошла к столу, отдала презерватив шефу, развернула полотенце, оставшись абсолютно голой, и, показав свое красивое упругое тело и почти идеальную, не маленькую и не большую грудь, постелила полотенце перед собой сверху на покрывало, легла на него грудью и раздвинула ноги. Мобильные телефоны она положила рядом, чтобы видеть их. Поскольку Рита встречалась с шефом уже не один десяток раз, она почти во всех деталях знала, что сейчас будет.

Шеф слегка раздвинул ноги Риты, залез пальчиком в ее дырочку, покрутил его там несколько секунд, от чего Рита слегка возбудилась и начала стонать. Шеф расстегнул свои брюки, опустил трусы и стал одевать презерватив. Рита терпеливо ждала, смотря поверх стола в окно куда-то вдаль. Наконец, шеф справился, устроился поудобнее, и процесс пошел. Рита слегка стонала, пока шеф делал свое дело. Стол, хоть и казался массивным, но все-таки ходил ходуном, создавая определенные неудобства. Покрывало немного съехало, и край стола давил Рите на бедра, причиняя ей боль. Она хотела поправить покрывало, но шеф вошел в раж, и не позволял ей этого сделать. «Стоять, шлюха», – повторял он иногда, держа Риту одной рукой за плечо, а другой притягивая к себе стол, не позволяя Рите вырваться из его хватки. Вдруг один из телефонов стал светиться, кто-то звонил. Рита посмотрела на экран, это звонил муж. «Я перезвоню ему по-

сле», – подумала она, и снова настроилась на процесс. Экран светиться перестал, и вдруг снова стал сверкать. «Что ему не терпится», – подумала Рита и снова посмотрела на телефон. Но на этот раз это был не муж.

– Мне нужно ответить, – сказала Рита.

– Я не буду вынимать, – резко сказал шеф.

– Хорошо, – ответила Рита и взяла телефон одной рукой. – Чуть потише.

Шеф чуть отстранился, не вынимая, а Рита слегка приподнялась, чтобы на другом конце провода не почувствовали, что она лежит.

– Да, – ответила Рита очень ровным голосом, на том конце провода не смогли бы определить, чем она в данный момент занимается, – вы зашли в квартиру? ... Я же говорила, код замка при входе во двор – пятьдесят шесть. Заходите, там стоит одноэтажное здание, так его нужно обойти слева, поняли слева? ...И там увидите лестницу на второй этаж. Вас там ждут. Удачи.

Рите звонила риэлтор из другого филиала, которая пошла осматривать Ритину квартиру вместе с потенциальным покупателем. По правилам, Рита должна была сама показать объект, но она сегодня никак не успевала. Но Рита хорошо знала этого риэлтора, она была очень грамотной и самое главное – порядочной. Ей можно было доверить показ объекта, зная, что она не кинет, и проследит, чтобы покупатель с продавцом не обменялись бы контактами. Только у нее была одна

проблема – как и в этом случае, она не всегда сразу запоминала, как попасть в нужную квартиру. Рита уже знала это, поэтому и не удивилась ее звонку. Теперь можно было расслабиться.

– Это показ квартиры на Брусничной, – сказала она шефу.

Шеф ничего не ответил, чувствовалось, что его сбили с ритма, и он не мог поймать снова волну.

– Давай я, – сказала Рита.

Она повернулась к шефу, села на корточки, сняла с шефа презерватив, взяла его член в рот, и начала его ласкать губами. Шеф застонал и опустился на стул, который стоял сзади. Рита поначалу ласкала медленно, но ситуация не располагала к долгим играм, поэтому она довольно быстро приблизила последний отсчет. Шеф застонал, как стонет небо перед грозой. Наконец, произошла разрядка, и шеф вынул свой член, стараясь кончить Рите на лицо. Рита это не очень любила, так как потом долго нужно было наводить марафет, красить ресницы. Рита предпочитала все глотать, но она знала, что для шефа это имеет особое значение – ему нужно было «пометить» свое, то, что ему, как он думал, принадлежит. На лицо Риты стали извергаться брызги спермы, но Рита улучила момент и снова взяла член в рот, и большая часть семени пролилась в нее. Именно этот момент во всем действии она любила больше всего, – принимать в себя семя. Если бы шеф ограничился бы только этим, то Рита, пожалуй, во многих случаях была бы даже не против, хотя полная программа, ко-

нечно лучше. Рита некоторое время не выпускала член изо рта, стараясь слизать с него побольше, шеф при этом дергался в конвульсиях удовольствия. Наконец, все стихло, и она отстранилась от шефа.

– Сладкий, – сказала Рита, вытирая пальчиком со щеки остатки оргазма, – Включи газ, поставь чай, а я пока в ванну.

Рита пошла в ванну приводить себя в порядок, нарядилась, оделась. Когда она вышла, чай уж был готов. Шеф удовлетворенно раскинулся на кухонном уголке и попивал чай. Рита набрала своего мужа.

– Ты звонил мне? – Рита спросила очень спокойным голосом – Я на показе, не могла сразу ответить... Я поняла, хорошо я заеду за ним, закончу показ, заеду в магазин и домой... Та, все нормально, устала немного, день тяжелый... Давай.

Рита положила телефон.

– Просит за сыном заехать, – сказала Рита шефу.

– Сколько сыну твоему уже? – спросил шеф.

– Двенадцать, – ответила Рита.

– О, это уже серьезно, почти тинейджер, – пошутил шеф.

– Можно сказать уже, – сказала Рита.

– У меня есть для тебя новость, – сказал шеф Рите с заговорщицкой интонацией после небольшой паузы.

– Давай сейчас не будем про работу, – сказала Рита. Сейчас, расслабившись, она почувствовала себя очень уставшей. – Можно завтра?

– Это не про работу, – сказал шеф и загадочно улыбнулся.

– А про что? – спросила Рита.

– Есть кандидатура третьего, – шеф значительно поднял глаза.

– Ты про это? Ты серьезно? – удивилась Рита.

– Куда уж серьезнее, – сказал шеф.

– Где ты его нашел? – спросила Рита.

– Где все ищут, в интернете, – ухмыльнулся шеф.

– И кто он? – спросила Рита про третьего.

– Симпатичный молодой человек, – я с ним не виделся, по телефону пообщался. – Учится и чем-то там занимается. Самое главное – хочет.

– Ты показывал ему мою фотографию? – спросила Рита.

– Нет, как можно, сначала ты должна посмотреть, – ответил шеф.

– Ну, не знаю, я не уверена, что хочу этого на самом деле. Одно дело фантазии, другое дело реальность, – замешкалась Рита.

– Ну, я не настаиваю, ты хотела, я нашел. Посмотри все-таки его фотографию, – предложил шеф.

– Я посмотрю, сбрось мне на тот мой e-mail, – согласилась Рита. – Пора идти, мне еще за малым заехать.

– Хорошо, – сказал шеф и встал.

Перед тем как уйти он традиционно обнял Риту, прижав ее голову к своему плечу. В губы они никогда не целовались. После ухода шефа Рита еще на некоторое время задержалась, – она помыла чашки, собрала мусор, быстро проглади-

ла утюгом полотенце, чтобы оно высохло побыстрее, затем спрятала его в шкаф, после чего вышла из квартиры.

Такие встречи с шефом у нее проходили достаточно давно, практически с того времени, как Рита стала работать в фирме. Если в первые пару лет они были сумбурными, спонтанными, то сейчас стали регулярными, проходящими с определенной периодичностью. Рита испытывала к шефу дружеские чувства, если бы он ей не нравился, она точно этим не занималась бы. В начале отношений ей казалось, что она даже любит шефа. Уверенный в себе бизнесмен, у которого все получается, интеллектуально развитый, он привлекал Риту, которая любила успешных и умных мужчин. Как говорила Рита: «Я – сапиофилка». Но дальше влюбленности дело не пошло, что, кстати, хорошо, – все таки у Риты муж и двое детей, у шефа тоже семья. Отношения устаканились, и перетекли в периодические встречи. Рита не спрашивала себя, а может ли она прекратить их. Если бы шеф был бы ей неприятен, то ничего не было бы. Так она думала. Ее статус на фирме был очень прочным. Она была директором филиала и тренером, принимала участие в разработке стратегии развития фирмы. Она имела высокий статус, и при этом ей не нужно было думать про проблемы с налоговой инспекцией, бухгалтерией, «пожарниками» – всем этим занималась фирма. Каждый риэлтор – это, по сути, собственный бизнес. Такой себе бизнес в бизнесе, прикрытый со всех сторон. Рита, конечно же, могла бы и сама работать риэлтором без вся-

кой фирмы, благо она имела огромное количество контактов среди участников этого бизнеса, но она была рассудительна, и понимала, что ее привязка к солидной фирме делает ее положение прочнее. Для фирмы Рита делала очень много – отвечала за общее управление командой, за обучение, контролировала самые важные сделки, разруливала конфликты. Шефа такой расклад устраивал, Риту тоже. Она хорошо зарабатывала, и могла многое купить себе и в семью.

В последнее время у Риты с шефом повелось встречаться в понедельник. Казалось бы, понедельник день тяжелый, но на самом деле после выходных и в мужском и женском организме было больше сил, и Рита и шеф чувствовали, что в понедельник все получается лучше.

Рита заехала в школу за сыном, который оставался на продленку. Это была хорошая частная школа, где дети весь день чем-то заняты. Рита встретила сына у ворот, обняла его и поцеловала в затылок.

– Садись на заднее сидение, – сказала Рита сыну.

– Мне уже есть двенадцать лет, я имею право сидеть на переднем сидении, – заявил продвинутый сын.

– Ну, хорошо, садись вперед, – Рите не оставалось ничего как согласиться.

Они сели в машину и тронулись в путь.

– Пристегнись, – сказала Рита. – Вечно тебе нужно напоминать.

– Мамочка, а ты знаешь, что на нашу планету может пасть астероид, и мы все погибнем, – поделился сын приобретенными знаниями.

– Если всем погибать, не так обидно, – сказала Рита. – Но ты не переживай, ученые придумают, как защитить землю.

– Так астероид может упасть в любой день, даже сейчас, – не унимался сын.

– Сынок, не переживай, мы что-нибудь придумаем, найдем где спрятаться, – успокоила его Рита.

Они приехали домой. Сын пошел к себе в комнату. Ри-

та попросила его сделать уроки, не откладывая их на потом. У Риты была четырехкомнатная квартира в новом доме с большим коридором и кухней, купленная ею три года назад. Половину суммы она выплатила сразу, а вторую половину выплачивала в кредит. Платить нужно было еще долго, так что расслабляться было нельзя. Но слово «расслабленная» вообще было не про Риту.

Дочка была дома. Ей недавно исполнилась восемнадцать лет, и она училась на втором курсе университета на факультете маркетинга. В этом же университете, только на финансово-экономическом факультете преподавал ее муж. При поступлении Рита решила не испытывать судьбу, зная, что на бюджет ее дочка вряд ли поступит, поэтому заранее собрала необходимую на обучение сумму.

Рита дружила со своей дочкой. Доченька ее была очень милой, у нее были длинные волосы, располагающий к себе взгляд, в то же время любой, кто взглянул бы на нее, сразу сказал бы, что эта девочка уже сформировавшихся взглядов, со своим собственным мнением по всем вопросам.

– Смотри, что мне подарили, – сказала дочка и открыла дверь в свою комнату.

Рита увидела на столе вазу с роскошными розами.

– А вот еще, – добавила дочка и показала Рите коробку конфет.

– Что у вас сегодня в университете, день Деда Мороза? – спросила Рита.

– Нет, мама, я тебе рассказывала, что у нас на потоке учатся два брата-близнеца, – ответила дочка. – Так вот один подарил мне цветы, а второй —коробку конфет.

– В связи с чем, разве у тебя день рождения? – не поняла Рита.

– Мама, просто так, просто я им нравлюсь, – ухмыльнулась дочка.

– Двоим одновременно? Ну, и ну, – слегка опешила Рита. – Я тебе все-таки советую разобраться, что у них на уме.

Дочка прекрасно знала все мамины страхи и решила ее успокоить.

– Можешь не переживать, речь не идет о чем-то таком, мы просто приятели, и все. Они это знают, – успокоила дочь маму.

– Ты уже взрослая, тебе виднее, – сказала Рита. – Что слышно дома?

– Папа звонил, сказал, что задерживается в университете, – ответила дочка. – Он проводит коллоквиум для старших курсов.

Рита кивнула головой. Со своим мужем она училась когда-то вместе в институте. Он перевелся из другого города на третьем курсе, а на пятом курсе Рита вышла за него замуж, и тогда же родила дочку. Муж ее был одним из лучших студентов, можно сказать самым умным, что и привлекло Риту. Рита не переносила глупых мужчин, это была тогда так, и так осталось сейчас. Но и Рита была очень умной, от-

личницей, и в институте, и в школе, одними из самых сильных ее дисциплин были высшая математика и дискретный анализ. Ее однокурсники любят вспоминать, как она объясняла всей группе алгоритм Форда-Фалкерсона, который она поняла раньше всех, даже раньше ее будущего мужа.

Рита вышла замуж по любви, но с годами чувства успокоились. Муж остался в аспирантуре. Время было трудное, старая система разрушилась, а в новой стал очень актуальным вопрос выживания. Были в семье все – и скандалы, и крики, и упреки. Рита даже хотела уйти, и ушла бы, если бы не маленький ребенок. Когда дочка немного подросла, Рита пошла на работу администратором в фирму по торговле недвижимостью на небольшую зарплату. Муж в это время писал диссертацию и зарабатывал очень мало. Инфляция безжалостно съедала денежные ресурсы семьи, и работа в высшей школе казалась вообще бесперспективной. Даже профессора и доценты получали смешные зарплаты, что уж говорить об аспирантах. Сам вопрос о нужности диссертации витал в воздухе. Рита предлагала мужу заняться чем-то более существенным, уйти в коммерцию, но он отказывался, говоря, что его стезя – это наука. У Риты с мужем были трудные разговоры на эти темы. Рита и сама чувствовала, что он к этому не способен, у него был очень мягкий, доверчивый характер. Если бы не помощь родителей, то неизвестно, как бы они выжили в это время. Потом довольно быстро Рита из администратора стала риэлтором, и вскоре у нее пошли сделки,

она стала хорошо зарабатывать. И вопрос о «коммерциализации» мужа отпал сам собой. Муж, в конце концов, защитил диссертацию, стоило это Рите не один литр крови, но зарплата у мужа выросла, и их семья уже стала как бы принадлежать к среднему классу. Тогда Рита родила второго ребенка.

Отношения с мужем у нее были ровные. Хорошая семья, хорошие дети. Конечно, про «бурю чувств» давно уже все забыли, тем не менее, она относилась к мужу с уважением. С ним интересно было поговорить, обсудить фильм или театральную постановку, он не пил, не курил, занимался с детьми. Мужа все устраивало, он не стремился больше зарабатывать, больше иметь, не любил изменений, поэтому генератором всего нового была Рита. Муж не лез в дела Риты, это устраивало ее. Когда Рита что-то покупала для дома, муж никогда не спрашивал, сколько это стоило. Что и как будет в квартире, Рита решала сама. Она только не трогала письменный стол мужа, единственное место в квартире, к которому он относился ревностно. Рита только иногда вытирала там пыль, стараясь переложить бумаги и вещи, беспорядочно разбросанные на столе, так, чтобы в итоге они оказались бы на том же месте, что и до уборки. Иначе могли бы быть неприятности.

Рита посмотрела на часы, пора было ехать на показ квартиры для Депутата.

Рита дома переоделась, как она обычно делала, когда показывала элитную квартиру. Сейчас на ней уже был синий брючный костюм-тройка с жилеткой, и светлая блузка, украшенная небольшим жабо. Рита надела, также, колечко с изумрудом, – любила этот камень. Клиент, который покупает элитную квартиру, должен видеть, что у риэлтора дела идут отлично. Дорогие украшения Рита одевала только в таких редких случаях. Риэлтору рекомендуется одеваться скромно, так как он в основном общается с незнакомыми людьми, попадает в незнакомые места. У Риты в сумочке всегда лежал электрошокер, который, к счастью, ей еще ни разу не пришлось применить, но эта предосторожность для риэлтора, тем более для женщины, совсем не лишняя.

Рита перезвонила Депутату, убедившись, что его планы не изменились. Договорились встретиться возле «Кукурузы», благо место это было известно целому городу. Рита приехала на десять минут раньше, чтобы встретиться внизу у охраны с хозяйкой, которую она еще ни разу не видела. Рита добавила этот объект с полгода назад, но такие дорогие квартиры редко смотрят, особенно в кризис, и за все время был только один просмотр. В тот день Рита никак не могла освободиться, и попросила показать квартиру свою коллегу, у которой также был объект в этом доме. Поэтому важно

было увидеть хозяйку до того, как подъедет Депутат. Клиенты почему-то думают, что у риэлторов все остальные клиенты – их хорошие знакомые, или даже близкие друзья, хотя риэлторы работают со всеми, кто позвонил им по рекламе, и иногда общаются с клиентами месяцами, не видя их вживую. Конечно, когда появляется новый объект, то риэлтор должен посетить его в ближайшее время даже если у него нет покупателя, но некоторые продавцы, особенно владельцы дорогих квартир, говорят – «придете с первым реальным покупателем». Но иногда бывает, что появляется покупатель, который ставит условие, что будет смотреть только те квартиры, которые риэлтор видел сам. Тогда у риэлтора нет выхода – ему нужно обязательно посмотреть объект самому до того, как. Чтобы обхитрить «жестких» продавцов, из этой «безвыходной» ситуации риэлторы придумали простой выход – на показ берется коллега – другой риэлтор, «великий артист», который старательно играет роль «серьезного покупателя», задавая все правильные вопросы. Конечно, опытный глаз может отличить риэлтора от простого человека, но этот опытный взгляд нужно еще иметь. Как бы то ни было, Рите нужно было увидеть хозяйку первой, чтобы Депутат потом не заметил, что она видит ее в первый раз. А про саму квартиру Рита знала многое, так как хорошо изучила ее данные, посмотрела фотографии, и хорошо помнила рассказ своей коллеги.

Рита встретилась с хозяйкой, и перезвонила Депутату, что

они ждут его внизу в холле возле охраны. Депутат ответил, что он подъезжает, и действительно через минут пять нарисовался в холле. Депутату было лет сорок, а может быть за сорок, он был хорошо одет, в дорогом костюме, был импозантным, с открытой внешностью, единственное, что немного портило впечатление, – это бегающие глазки.

Все поздоровались, и, немедля отправились к лифту. Лифт в этом новострое ездил только при наличии специальной карточки, которая была у хозяйки. Коридоры были с мраморными полами, очень чистыми, было видно, что их часто убирают, на стенах висели картины – репродукции полотен известных импрессионистов. На этаже было несколько дверей.

Когда открылась дверь, сразу стало видно, насколько шикарна эта квартира. Из открытой прихожей сразу попадаешь в большой холл – кухню-студию, с прекрасным видом на парк и виднеющееся вдали море. Кроме того, в квартире имелось две спальни, и санузел с ванной-джакузи.

Хозяйка оказалось разговорчивой, и стала рассказывать про ремонт в квартире, который они делали «для себя». Предваряя вопрос, который часто задают покупатели, «а чего вы продаете квартиру», она по своей инициативе объяснила, что эта квартира строилась для детей, но дети после учебы за границей назад не вернулись. Какая настоящая причина продажи квартиры – никто не знает, по большому счету, это и не так важно. В конце концов, может и дети не верну-

лись.

Обычно Рита старалась сама представлять квартиру, так как в этом случае она держала нить разговора, и чувствовала клиента. Но так как в этой квартире она была первый раз, то ее устроила активность хозяйки. Хозяйка показала все комнаты, объяснила, что на полу не просто паркет, а паркетная доска, а подоконники из мрамора, так что на них может сесть даже слон, и плитка итальянская, а все двери стоили по тысяче долларов каждая, а люстры и того больше, а кухня не простая, а золотая, – была привезена прямо из Германии. Ну а вид из окна, сами видите, где вы еще найдете такой вид. Депутат внимательно все осматривал и помалкивал. В какой-то момент хозяйка высказалась и тоже затихла. Пару минут Депутат молча прохаживался по квартире, заглядывал в ванну, смотрел на потолок, потом подошел к окну.

– Так сколько вы хотите за квартиру? – спросил Депутат хозяйку.

– Двести тысяч, – ответила хозяйка. – Это даром, мы вложили сюда триста, и два года назад нам давали триста пятьдесят, просто цены упали.

– «Вчера раки по пять, а сегодня по три», – Депутат переиначил фразу известного юмориста. – Торг возможен? – спросил Депутат.

Тут Рита включилась в разговор, как она всегда делала, когда покупатель задавал этот вопрос.

– Торговаться можно и нужно, – сказала Рита. – Вы мо-

жете сказать свою твердую цену, которую Вы готовы дать за этот объект.

Рита знала, что многие покупатели стараются сбить цену просто так, чтобы узнать, насколько может опуститься продавец. Поэтому она своих продавцов всегда учила, что лучше не открывать карты преждевременно, а предложить покупателю самому сказать свою цену, по которой он готов купить, иначе просто будет раскрыта лучшая цена «бесплатно», а покупатель все равно не купит, а продолжит торг, и тогда снова придется опускаться в цене.

– В разумных пределах, – сказала хозяйка. – Да, назовите свою цену.

Депутат ничего не ответил, и снова стал осматривать квартиру. Рита знала, что мужчины покупают иначе, чем женщины, и глубина шкафов-купе на них вряд ли произведет впечатление. Рита уже поняла, что Депутат – визуал, его интересует общее впечатление, вид из окна, а не детали. Он еще раз зашел в спальню, хозяйка вслед за ним, рассказывая при этом какие удобные в спальне шкафы-купе. Рита поспешила за ними в спальню, так как риэлтор не должен оставлять покупателя и продавца наедине. Люди даже не по злому умыслу могут обменяться телефонами или просто узнать друг о друге больше информации, и найти потом друг друга в интернете, в соцсетях. Депутат обратился к Рите через знакомую, в этом было больше гарантий порядочности, но береженого бог бережет. Если человек обращается к риэлтору, то он

понимает, что должен будет оплатить комиссию агентства, многие поступают честно, но есть случаи банального «кидалова», которые были и у Риты тоже. Иногда приличные вроде люди, почему-то считают возможным обойти риэлтора, хотя, по сути – это мошенничество. К сожалению, законодательство не позволяет наказывать таких мошенников, и каждый риэлтор знает, что в его работе есть издержки – некоторые клиенты его кинут. Это всегда неприятно, но особенно в тех случаях, когда у риэлтора давно нет сделок. А даже у хорошего риэлтора может быть период, когда он не получает доход в течение полугода или даже года. У Риты не было сделок в течение трех летних месяцев, что для нее было необычно, и она слегка нервничала. Были только доходы от сдачи инвестиционной квартиры в аренду, доходы неплохие, но Рите было важно совершать сделки, это не только приносило деньги, но и поднимало ее личный статус риэлтора.

Но Депутат и хозяйка вели себя прилично, обсуждали лишь состояние квартиры. Депутат вышел из спальни, еще раз окинул все взором и спросил хозяйку:

– Я так понял, здесь никто не живет, и вы сможете передать квартиру после сделки очень быстро?

– Могу ключи отдать в тот же день, как получу деньги, – ответила хозяйка и добавила. – Мы могли сдавать эту квартиру, рядом море, но решили, что будущему покупателю это может не понравиться, а так ремонт свеженький.

Рита внутренне напряглась. Вопрос о скорости передачи

квартиры свидетельствовал о том, что Депутат всерьез задумался о приобретении квартиры, это был так называемый «покупательский сигнал», о котором рассказывают на всех тренингах по продажам. Если клиент задает вопросы по второстепенным деталям, то вполне возможно, что он в своей голове уже купил. Она сама на тренингах учила, что делать в таких случаях.

Для Риты было бы большой удачей, если бы произошла эта сделка. Во-первых, это была эксклюзивная квартира по дорогой цене, а такие продаются не часто, особенно в кризис. Даже с учетом того, что Рита была готова снизить процент комиссионных с общепринятых пяти до трех, то все равно получалась бы приличная сумма. И, кроме того, что было тоже важно, – в этой сделке и продавец и покупатель были Ритиными клиентами, т. е. Рита получила бы от суммы комиссии половину, а половина ушла бы фирме. В подавляющем большинстве случаев у риэлтора только один клиент – покупатель или продавец, а другой клиент-контрагент – от другого риэлтора или даже другой фирмы, и тогда от всей суммы комиссии риэлтор получает двадцать пять процентов, так как половина комиссии идет фирме или фирмам, а оставшаяся половина делится на двоих риэлторов. Как ни крути, продажа этой квартиры в «Кукурузе» сулила большой доход. Рита решила активно включиться в беседу. Она почувствовала, что сделка приобретает реальные очертания.

– Вы спрашивали про хорошего нотариуса, конечно, такой есть, или нашли уже сами? – спросила она Депутата.

В этом вопросе была определенная хитрость. На самом деле, Рите было абсолютно все равно, какого нотариуса выберет Депутат. Для покупателя лучше всего выбрать нотариуса самому, так как именно на нотариусе лежит вся ответственность за юридическую чистоту сделки, нотариус проверяет, нет ли ареста на объект недвижимости. Покупатель должен, безусловно, доверять нотариусу, так как именно покупатель больше всего рискует при заключении сделки. Хитрость же Риты заключалась в том, что если Депутат ответит на ее вопрос, то это подтверждает, что он в глубине души уже купил эту квартиру. Депутат ответил на вопрос.

– Нет, я сам не искал, полагаюсь на Вас, мне отрекомендовали Вас, как человека, которому можно полностью доверять, – ответил Депутат.

Если бы он в душе еще не купил бы квартиру, то он сказал бы что-то типа «да подождите Вы со своим нотариусом, я еще ничего не решил». Он ничего такого не сказал, а значит, дело было точно на мази. Надо ковать железо пока оно горячо.

– Завтра я могу устроить встречу с нотариусом, заодно она проверит по компьютерной базе эту квартиру, – сказала Рита.

– У нас все документы в порядке, – быстро сказала хозяйка.

– Конечно, – ответила Рита, – но покупатель всегда хочет убедиться сам.

– Да, у нотариуса можно было бы завтра встретиться, только время согласуем позже, – сказал Депутат.

– Тогда может, завтра и договор аванса заключим у нас в офисе, – предложила Рита с широкой улыбкой, прямо побуждая Депутата к сделке.

Депутат на секунду задумался.

– Нет, с этим нужно переспать. Давайте завтра встретимся, и там будет видно, – ответил Депутат.

На том и порешили. Когда выходили, хозяйка предложила спуститься в паркинг. Там она показала место для парковки автомобиля и кладовку.

– Вот это кладовка тоже будет ваша, – сказала она.

Кладовка и паркинг Депутату определенно понравились. Договорились созвониться позже, чтобы определиться с дальнейшими действиями.

Рита приехала домой с показа, переоделась в домашнее и стала готовить ужин. Она еще до приезда позвонила дочке, чтобы та разморозила мясо, и почистила картошку и лук. Дочка все послушно исполнила. Если бы Рита попросила ее и пожарить мясо и сварить картошку, она тоже бы это сделала. Но инициативу в этих делах дочка не проявляла. Рита это знала, и когда было нужно, давала дочке исчерпывающие инструкции. Но чаще всего, как и сегодня, она готовила ужин сама. Она была в самом разгаре процесса, когда пришел муж.

– Всем привет, – произнес он с порога, разделся, занес портфель в комнату, и зашел на кухню. – О, как вкусно, – произнес он.

– Скоро будем кушать, – деловито сказала Рита. – Что там, в университете? – задала она дежурный вопрос.

– Та, все по-прежнему, – ответил муж. – Две студентки у меня есть такие боевые, пришлось остаться и объяснять им рефлексивность финансовых рынков. Очень любопытные. Что хорошо, у студентов это редко.

Рита знала, что ее муж слегка флиртует со своими студентками, и что он им нравится. «Чем бы дитя не тешилось», – думала она. Однажды, гуляя с мужем в городе, они столкнулись с двумя его студентками, и Рита обратила вни-

мание, как загорелись их глаза. В этих глазах она увидела обожание. И еще она обратила внимание, как эти девчушки, очень милые, уставились на нее, словно завидуя.

Рита понимала их, она знала, что ее муж досконально знает предмет, у него подвешен язык, он интеллигентен, умен, остроумен и ему не составляет труда произвести на неокрепшие девичьи души должное впечатление. Им в нем нравилось то же, что и ей. К тому же ее муж был очень порядочен и лоялен к студентам, — он никого не «валил», не брал взяток, всегда был готов пойти навстречу. Ему удавалось удерживать интерес благодаря силе своей личности, а не способности нагнать страху, как это делают некоторые преподаватели. И муж был джентльменом, а на финансовом факультете девушек было три четверти. Рите импонировало, что ее муж производит такое впечатление на молодежь, что его уважают. Рита, похоже, даже гордилась тем, что ее муж нравится молодым девочкам.

Во времена безденежья Рита намекала мужу, что может надо делать, как все делают, и брать со студентов деньги, на что муж сопротивлялся и говорил, что его сразу же поймают, что ему нельзя брать взятки, иначе все в городе будут это знать. Эта тема была очень острой во время скандалов раньше, но с тех пор утекло уже много времени. Сейчас Рита понимала, что хорошо, что тогда он не поддался на ее давление, есть люди, которым противопоказано брать взятки и муж из их числа. Что-то человек может делать, а что-то

не может, например, брать взятки, ну не дано ему, не рожден для этого. И с этим нужно смириться. И Рита давно смирилась.

После ужина, домашних дел, проверки уроков, Рита уединилась на кухне и зашла в интернет с планшета. Она открыла один из своих почтовых ящиков, про который никто, кроме шефа, не знал, и увидела письмо от шефа, к которому было приатачено фото Третьего. Рита посмотрела на дверь, чтобы убедиться лишний раз, что никто из домашних ее не беспокоит, и кликнула на фотографию. Картинка открылась на весь экран. У Риты екнуло сердце. Третий был красавцем, у него были кучерявые волосы и лицо волевого человека, под рубашкой угадывался мощный торс, но дело да же не в этом, а в том, что Третий был похож на ее первую любовь, причем настолько, что в первый момент Рита подумала, что это он и есть, но потом вспомнила, что тот был намного старше, чем парень с фотографии. Этому на вид было лет двадцать пять – двадцать семь, а ее первая любовь была старше Риты на пять лет. Рита задрожала внутри, как будто предвкушая что-то. «Я с ним встречусь», – подумала она. Где-то в глубине квартиры послышался шум, и Рита решила закругляться. Она вышла из почтового ящика, очистила кэш, после чего выключила планшет.

Рита зашла в спальню и легла рядом с мужем. Муж под одеялом нашел ее руку и пожал ее слегка. Он иногда это делал. Рита ничего не сказала, руки не отнимала, но подумала,

что муж не заметит, что она слегка дрожит.

– Ты помнишь, насчет послезавтра, – спросил муж. – В этот день у меня нет первых двух пар.

– Мы же завтра вечером идем в театр, еще увидимся, и ты успеешь мне напомнить насчет послезавтра, – сказала Рита слегка раздраженно.

– Я хочу, чтобы ты была готова, – сказал муж.

– Я всегда готова, – ответила Рита. – Завтра еще заеду в детский дом с утра.

– Хорошо, – ответил муж и вскоре они уснули.

На следующий день перед работой Рита заехала в детский дом. Шефство над этим домом она взяла, можно сказать, случайно несколько лет назад. В интернете она наткнулась на сайт волонтеров, которые помогают детским домам. Там была просьба отдать на благое дело ненужные вещи. У Риты были вещи, из которых выросли ее дети, и она поехала в детский дом, чтобы их лично передать. Это было учреждение, где содержались только дети от трех до семи лет. Первое посещение произвело на Риту сильное впечатление. У Риты были определенные стереотипы, и она ожидала увидеть бедных, несчастных детей с потухшими глазами, но неожиданно ее встретили счастливые, светящиеся лица детей, которые бросились к ней со словами «мама». В этом детском доме было хорошее руководство и коллектив, которые не воровали у детей, и старались сделать их детство счастливым, насколько это было возможно. Рита, как любая женщина, была очень чувствительна, и была впечатлена искренними улыбками детей, у которых нет родителей. Для Риты тот случай стал толчком, после чего она начала регулярно помогать детскому дому. Благотворительность – это такая штука, к которой все относятся хорошо, все понимают, что нужно помогать, и делают это иногда, но редко кто этим занимается систематически, человек так устроен, что его может взвол-

новать только горе, которому он стал свидетелем, а не какое-то абстрактное горе, существующее где-то, не напоминающее о себе ежедневно. Рита преодолела в себе этот барьер. Она помогала детскому дому из своих средств и из средств фирмы, уговорив шефа делать ежемесячно небольшие взносы. Также, она подняла этот вопрос в ассоциации риэлторов, членом правления которой она являлась. Ассоциация разослала своим участникам информационные письма, и хозяева риэлторских агентств воздвиглись на ежемесячные взносы на благотворительность. Рита контролировала весь этот процесс. Она знала, что перепоручать такое никому нельзя. Она сама вела дела с благотворительным фондом, который собирал средства, контролировала их расходование. Она сама ежемесячно составляла отчет для спонсоров, в котором подробно расписывала, как и куда были потрачены деньги. Риэлторов-спонсоров приходилось все время подгонять, напоминать им о своих благотворительных обязательствах, не всегда это проходило гладко. В таких случаях Рита злилась, думая «как будто мне это нужно больше всех». Но она снова и снова обзванивала спонсоров с напоминанием о взятых на себя добровольно обязательствах. С началом кризиса на рынке недвижимости собирать взносы стало тяжелее, но, тем не менее, Рите удавалось это. Важно было то, что никто не мог поставить под сомнение порядочность Риты, так как она, обладая большим жизненным опытом, предупреждала любые сомнения, прежде всего тем, что давала

исчерпывающий отчет о потраченных средствах.

Сейчас Рита заехала обговорить с администрацией детского дома покупку ноутбуков для детей. Дети сейчас еще писать не умеют, но зато уже умеют пользоваться компьютерами. Рита хотела обсудить, какие и сколько компьютеров купить, не заменить ли их игровыми приставками.

Когда Рита зашла в общий зал, дети заулыбались. Риту они видели уже не в первый раз, никакой настороженности, какая бывает у детей, когда они видят незнакомого человека, не было. Более того, дети бросились к Рите, наперебой рассказывая, что у них произошло: кто-то раскрасил машину, кому-то понравился мультик, а у кого-то новая игрушка, подаренная такими же волонтерами, как Рита. Особенно рад был Рите мальчик четырех лет Боря. Всегда, когда приходила Рита, он первым выбегал ей навстречу, останавливался прямо перед ней, отводил руки назад, секунду пристально, с улыбкой, смотрел Рите прямо в глаза, а потом бросался к ней на руки. Боря был похож на ангелочка, Рита не понимала, как такого можно было бросить. Тем не менее, мама Бори была лишена родительских прав.

Рита один раз взяла Борю на руки и покачала его, но затем поставила его на пол, так как ее облепили и другие дети. Рита как-то интуитивно боялась оказывать Боречке слишком большие знаки внимания. Рита угостила детей домашними пирожками, которые она сделала накануне. Она старалась не делать индивидуальных подарков, даже Боречке. По-

дарок в детском доме – не просто приятная вещь, он показывает статус ребенка. Если одному дарят, а другим – нет, то дети это чувствуют, и те, кому ничего не подарили, считают себя ущербными. А сделать подарок в детском доме так, чтобы другие дети не заметили, практически невозможно. Если это игрушка, то как ребенок может спрятать ее от других детей? Хорошо дарить детям книгу, и Рита сейчас принесла яркую книжку-букварь с картинками. Боря, конечно, читать не умел еще, но знал некоторые буквы, например «а» и «о». Пусть изучает и другие буквы, и другие дети тоже будут смотреть эту книжку.

Рита обсудила с директором дома детали, договорившись, что она привезет три ноутбука, так как для приставки нужен телевизор, а он был всего один, не считая того, что стоял в кабинете директора. Когда Рита уходила, она еще раз пощекотала Борю за животик и сказала всем детям «до свидания».

После детского дома Рита поехала в кафе в центре, где ее уже ждала Подруга. Встреча была не просто очередной дружеской. В прошлый раз Рита узнала про то, в какую халепу вляпалась Подруга. Оказывается, еще до кризиса Подруга взяла кредит в банке и купила участок земли в надежде на рост цены. Но с началом кризиса цены резко упали, и Подруга осталась с подешевевшим в два раза участком и кредитом в долларах США. Хотя ее муж и был моряком, и получал доходы в твердой валюте, но проценты по кредиту и выплаты тела кредита были очень значительными и сжирали львиную часть дохода. В прошлый раз Рита узнала обо всем этом в общих чертах, и на этой встрече хотела вникнуть в детали. В тот день, когда она это узнала, она не сразу заснула. Рита не понимала, почему Подруга с ней не посоветовалась. Ведь Подруга знала, что Рита – профессионал в сфере недвижимости, а кроме того, Рита была очень сильна в финансах, недаром же она закончила экономический университет с отличием. В любом случае, Рита очень хотела помочь своей школьной подруге.

Рита припарковалась и направилась к кафе. Она еще издалека увидела свою Подругу и помахала ей рукой. Подруга помахала в ответ. Несмотря на то что, эта банковская история была очень неприятной, Подруга держалась.

Подруги поцеловались, Рита присела и заказала капучино, и начала разговор сама, так как Подруга медлила, очевидно, чувствуя себя виноватой.

– Так, когда ты заключила договор? – спросила Рита.

– Два года назад, незадолго до начала кризиса, – ответила Подруга, отводя глаза.

– И ты мне ничего не сказала, не посоветовалась, мы же с тобой каждый месяц встречаемся, – удивилась Рита.

– А я знала, что ты меня отговоришь, поэтому ничего и не сказала, – честно призналась Подруга.

Тут Рита вспомнила, как года два назад ее Подруга что-то заикнулась насчет того, что недвижимость быстро растет в цене, и на этом можно спекулировать и заработать. А Рита, кажется, резко ответила, что это дело опасное и здесь есть подводные камни. Подруга промолчала в ответ, а Рита через некоторое время забыла про этот разговор. И вот сейчас вспомнила. «Нужно было ее, дуру, разговорить тогда», – укоряла себя Рита. Но что вспоминать прошлое?

– Ты взяла договор? – спросила Рита.

– Да вот он, – Подруга достала из сумки бумаги и передала их Рите.

Рита стала внимательно читать. По своей работе она уже сталкивалась с ипотечными договорами и быстро ухватывала суть. Это был типичный банковский договор, где все «собаки» были повешены на клиента. Договор на получение кредита под залог недвижимости, т.е. того самого земельно-

го участка, был заключен на двадцать лет, в течение которых клиент должен был ежемесячно платить банку процент из расчета тринадцать процентов годовых, ну и погашать тело кредита. Для «удобства» клиента платежи были аннуитетными – т.е. рассчитаны таким образом, чтобы каждый месяц платеж был бы одинаковым. Для клиента это удобнее, хотя если посчитать выплаты за все время, то при таком варианте они больше, чем при обычном способе. Но самое главное, что поразило Риту, – это сумма кредита. Ее дорогая Подруга взяла у банка ни много ни мало, аж сто тысяч долларов. У Риты екнуло сердце. На эти деньги был куплен участок земли десять соток по цене десять тысяч долларов за сотку. Участок был расположен за городом, в пешей доступности моря, место хорошее, но Рита знала, что даже там сейчас нельзя продать землю даже по пять тысяч за сотку, так как там много свободных участков в продаже, а клиентов сейчас очень мало. Рита прикинула, что ежемесячно ее Подруга должна платить в банк больше тысячи долларов. Тысяча долларов! Несмотря на то, что муж подруги хорошо зарабатывал, в банк нужно было платить не меньше половины семейного бюджета, а скорее всего больше. Подруга понимала, о чем сейчас думает Рита, и старалась не смотреть Рите в глаза. Рита не хотела добавлять своей любимой подруге, у которой было двое детей и больная мама, неприятностей, но ее разбирало зло, как она могла так вляпаться.

– И ты продолжаешь платить проценты? – спросила Рита.

– Нет, полгода мы не платим уже, не можем, – ответила Подруга.

– Это ты вместе с мужем все сделала? – спросила Рита

– Да, он был дома тогда, мы вместе решили, – Подруга говорила очень тихо и виновато.

– Как он на это повелся, мужчины должны быть более рассудительные, – не понимала Рита.

– Мы долго думали. А когда приехали в банк, менеджер сказал, что вы подумайте еще раз, мы вышли в машину, подумали и вернулись.

– Дорогая, на что ты рассчитывала, зачем ты это сделала? – спросила Рита.

– Ну, ты помнишь, какой был бум, – начала оправдываться Подруга. – Все росло как на дрожжах. Мы думали, что цены будут продолжать также расти, и мы продадим через год намного дороже, и на проценты хватит. У нас знакомые так зарабатывали несколько лет. Они нам все время рассказывали как это просто. Но вот мы думали, думали и придумали, – вздохнула подруга.

– Если бы ты спросила у меня совета, я бы тебе рассказала, что у рынка есть циклы, есть цикл роста, стабилизации, снижения и падения. И если говорить о спекуляции, то когда на растущем рынке покупки совершают непрофессионалы, то это говорит о том, что разворот близко. Есть знаменитая история про то, как известного миллионера Вандербильта спросили, «как вам удалось продать все акции перед

падением биржи», а он ответил, что «мой чистильщик обуви спросил меня об акциях, а раз на рынок приходят чистильщики обуви, профессионалам нужно с него удирать». Вот они и удрали, когда вы пришли и купили участок.

– Те, у кого мы купили, как раз и заработали, – грустно сказала Подруга.

Рита смотрела на опущенную голову Подруги, ей хотелось ее утешить, но в то же время она не могла примириться с той глупостью, которую она совершила. И с ней не посоветовалась!

– Ты даже так посмотри, – сказала Рита. – Ты взяла кредит под тринадцать процентов годовых. Так? На что ты рассчитывала? Что цена участка будет расти на двадцать процентов в год? Если бы ты у меня спросила, я бы тебе сказала, что среднегодовой рост цен на недвижимость никогда не превышает десяти процентов. Никогда и нигде, ни в одной стране. Т.е. ты не могла заработать ни при каких обстоятельствах. В нашей стране кредиты очень дорогие, их можно брать только на очень короткий срок, а лучше вообще не брать!

Поступки людей иногда неизъяснимы, и Рита не могла увидеть ни капли логики в том, что сделала ее ближайшая подруга. Но делать было нечего. Бывают и хуже в жизни ситуации. Нужно как-то выбираться. Безвыходных ситуаций не бывает, Рита это точно знала. Несмотря на свою злость, ей было жалко свою подругу, и Рита была готова сделать для

нее все, что в ее силах, и она принялась за дело.

– Что говорит банк? – спросила Рита.

– Та непонятно. Там люди постоянно меняются. Я просила о какой-то реструктуризации, говорила, что мы не можем платить такие проценты, написала заявление, когда перестала платить, попросила чтобы проценты заморозили, а я бы выплатила постепенно сам кредит. Сначала они сказали, что такое возможно, а потом один менеджер перезвонил и сказал, что заморозить проценты они не могут, так как это их доход, и по ним они платят налоги, короче пока ничего не ясно.

– Платят налоги с того, что не получают, – удивилась Рита.

– Да я не пойму, там же все время меняются люди. Что они хотят – не знаю. Пока присылают письма с требованием погасить долг. А если я даже продам участок, то чтобы погасить долг и проценты, мне придется еще платить лет двадцать. И это все в убыток, – у Подруги появилась слеза.

– Надо действовать! – сказала решительно Рита, встряхнув головой. – Надо не к менеджерам ходить, они все пешки, а идти на прием к председателю правления.

– Я думала об этом, – сказала Подруга.

– Запишись на прием, вместе пойдем, – сказала Рита.

– Хорошо, запишусь, – в голосе Подруги послышалось облегчение. Она знала Риту и верила, что если Рита возьмется за дело, то все будет хорошо.

– Не вешай нос, – сказала Рита. – Главное – здоровье свое

и близких. А из этой ситуации найдется выход.

Рита говорила уверенно и ободряюще, хотя не могла себе представить, как обычная семья может погасить этот долг. «Но выход какой-то должен быть, – говорила она себе, – сходим в банк. Как назло, в этом банке нет никаких знакомых. Но сходим».

Подруги еще пообщались немного, обсудили своих детей и разъехались.

Рита весь оставшийся день мыслями возвращалась к этой можно сказать трагической ситуации. Все-таки у нее в голове не укладывалась, как же ее Подруга могла так вляпаться, и не посоветоваться с ней. Такое ответственное решение было принято с глупейшей поспешностью, без должного рассуждения. И ведь Ритина подруга совсем не дура, да и муж ее вроде рассудительный. Как же так можно было поставить так легкомысленно под удар финансовое благополучие семьи, будущее детей? Ведь ясно, что ни при каких раскладах при таком высоком проценте по кредиту нельзя было получить прибыль. Как не рассматривай эту операцию, но в ней не было ни малейшего смысла. На Подругу нашло, видимо, какое-то наваждение, иначе это не объяснить. Неужели, она просто польстилась на «легкие деньги»? Как же слаб человек, если он способен допускать такие ошибки. Рита, когда засыпала, не переставала думать об этом деле.

Новый день сулил приятные моменты, особенно, если Депутат решится на покупку квартиры в «Кукурузе», а это было весьма вероятно. А вечером Рита собиралась в театр с мужем. Рита оделась соответственно – на ней было темное платье до колен с обтянутой талией и молнией на спине, а впереди был небольшой вырез, слегка показывавший грудь.

Рита подъехала к нотариусу за полчаса до времени, назначенного Депутату. Это была небольшая нотариальная контора. Именно в эту контору обращалась Рита, когда клиенты просили посоветовать им нотариуса. Расположена она была недалеко от офиса Риты. У Риты были налажены отношения с хозяйкой – миловидной женщиной лет тридцати пяти. Рите нравилась обстановка в конторе, все было сделано со вкусом. Было видно, что Нотариус позаботилась о том, чтобы клиент чувствовал себя хорошо. Внимание привлекал достаточно большой аквариум с разноцветными рыбками. Офис состоял из общей комнаты, где за стойкой располагалась помощница нотариуса и где стояли удобные кресла для посетителей, и кабинета нотариуса, где совершались сделки. Еще была небольшая кухня и санузел. В кабинете у нотариуса тоже был аквариум, только поменьше. Помощнице нотариуса было около тридцати лет, она также была очень приятной девушкой, и хорошо справлялась со своими обязанностями.

Во всяком случае, ни разу не приходилось ей о чем-то напоминать, ни разу она ни о чем не забыла. У Риты с Нотариусом и ее Помощницей было сугубо деловые отношения, которые строились на взаимовыгодной основе: Рита приводила к Нотариусу клиентов, а та в ответ давала Рите информацию о юридической чистоте тех или иных объектов. Несмотря на давнишние прочные партнерские отношения, нельзя было сказать, что Рита дружит с Нотариусом. Рита придерживалась той точки зрения, что деловые отношения должны таковыми и оставаться. У нее был определенный опыт, который ей подсказывал, что панибратство с деловыми партнерами ни к чему хорошему не приводит. Если отношения перерастают в чрезмерно дружеские, то это потом сказывается на работе. Впрочем, у Риты были среди знакомых-риэлторов близкие друзья, но Рита считала, что это просто особенные отношения с особенными людьми.

Было еще кое-что, что сдерживало Риту. У нее было стойкое внутреннее убеждение, что Нотариус и ее Помощница не просто работают вместе, а их связывают более тесные личные отношения. Почему у Риты было такое ощущение, она вряд ли смогла бы объяснить, но была почти уверена, что женское чутье ее не обманывает. Что такое было во внешности и отношениях. Рите было в принципе все равно, при ее современных взглядах на жизнь, к тому же ее женщины, как интимные партнеры, абсолютно не интересовали. Риту очень устраивало качество обслуживания, скрупулезность, поряд-

дочность, деловитость и грамотность Нотариуса и ее Помощницы, а все остальное не имело никакого значения.

Рита зашла в офис, поздоровалась с Помощницей, которая сразу предложила ей чашечку кофе. Рита не отказалась и зашла в кабинет к Нотариусу. Помощница принесла кофе, а Нотариус проверила в реестре, нет ли ареста на элитную квартиру в «Кукурузе», ареста не было, а заодно еще посмотрела, какое имущество числится за Депутатом. Оказалось, что Депутат уже владел достаточно дорогой квартирой в новострое на Майской улице, которая хоть и была далеко от центра, зато находилась в двух шагах у моря. Эту квартиру Депутат купил в прошлом году.

Рита и Нотариус отпустили несколько острых словечек по поводу Депутата и его приобретений.

– Хорошо живут народные избранники, ничего не скажешь, – сказала Рита Нотариусу. – Мы с тобой не тем занимаемся, нужно выставлять свою кандидатуру на выборы.

Рите было все равно, как и всем продавцам, откуда у клиента деньги. С посторонними людьми она никогда не стала бы обсуждать подобные темы, но с Нотариусом это было можно сделать. Тут позвонил Депутат и сказал, что он подъезжает. Рита еще раз напомнила адрес и вышла его встретить. Депутат подъехал на черном джипе, одной из самых дорогих моделей, какая есть на рынке. Еще не заходя в офис к Нотариусу, он сказал Рите:

– Я куплю эту квартиру, если уступят за сто девяносто ты-

сая. И вам на комиссию хватит. «Ура» – закричала внутри Рита, хотя внешне она осталась абсолютно спокойной. Годы работы сделали ее настоящим профессионалом, и она знала, что радоваться можно только тогда, когда пощупаешь деньги в своем кармане. Но Рита радовалась, так как знала, что хозяйку это снижение цены вполне устроит, так как она уже давно продает свою квартиру, а просмотров за это время было не так много. Риэлтор после нескольких общений с клиентом всегда знает, насколько серьезным может быть торг, и может ли он быть вообще.

– Сейчас я позвоню, а Вы пока зайдите – познакомьтесь с нотариусом.

Рита и Депутат зашли в офис. Нотариус рассказала несколько слов о себе, также показала Депутату, что по интересующей его квартире нет никакого ареста, а в это время в углу комнаты Рита набрала хозяйку. Хозяйка, как и предполагала Рита, сразу согласилась, а Рита, в свою очередь, предложила прямо сегодня через час заключить договор аванса. По своему многолетнему опыту она знала, что с этим тянуть нельзя. Хозяйка была согласна, Депутат тоже, он даже предложил сегодня же заключить сделку («он что, такие деньги с собой возит?» – подумала Рита), но Рита объяснила резвому Депутату, что перед сделкой нужно сделать определенные действия – провести оценку объекта недвижимости, собрать справки об отсутствии долгов по коммунальным расходам и т.п., и поэтому лучше сейчас заключить договор

аванса, а саму сделку – через неделю. Решили, что заключат договор аванса у Риты в офисе через полтора часа. Хозяйка квартиры возьмет с собой все необходимые документы и подъедет. Паспорт и идентификационный код были у Депутата с собой. Нотариус угостила гостей чаем и попросила Помощницу принести пирожные из магазина, который находился рядом с конторой. Настроение было у всех хорошее. Обсудили прелести новой квартиры, ее удачное расположение и то, что так удачно расположенных и качественно построенных домов в городе немного. Так прошло минут десять. Рита рискнула и задала Депутату вопрос:

– Вы, я вижу, любите наш город, раз делаете уже второе приобретение, ну я понимаю, все любят наше море.

Депутат вместо того, чтобы расслаблено ответить что-то типа «да, уж влюблен» сделал удивленное лицо и спросил:

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.