

Алина Степанова

# КАК УКРАСТЬ КВАРТИРУ В МОСКВЕ

пособие для начинающего  
мошенника



**Алина Степанова**

**Как украсть квартиру  
в Москве. Пособие для  
начинающего мошенника**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=64322032](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64322032)*

*Как украсть квартиру в Москве. Пособие для начинающего мошенника:*

*ФИЛИНЪ; Москва; 2019*

*ISBN 978-5-9216-0145-1*

**Аннотация**

Эта книга с веселенькой обложкой и игривым названием на деле далеко не так радостна, как это могло бы вам показаться. Здесь истории боли, потерь и даже утрат. Как показала практика, украсть квартиру в Москве – это легко. Что-то доказать, вернуть недвижимостъ ее законному владельцу – почти невозможно. Хотя, тут с какой стороны посмотреть. Не всегда тот, кто убегает – виноват, не всегда тот, кто догоняет – добросовестен. Бывает и наоборот. Я – Степанова Алина, риэлтор-детектив, рассказала вам случаи из жизни московского агента по недвижимости. И мою личную страшную историю, и те ситуации, в которых я участвовала опосредованно. А кто же смотрит на нас с задней обложки? Мужчина, который точно знает, как украсть квартиру в Москве – у него получилось. Это фото взято с сайта МВД – там ищут его уж несколько лет. Увидите этого

коварного типа гражданской наружности – позвоните в полицию!  
Ну или позвоните мне. Мне, конечно, лучше звонить, если вы решите продать или купить недвижимость. Будет страшно на этом криминальном рынке, но вместе мы прорвемся!

# Содержание

Имитатор	9
Предисловие автора	9
Алиса провалилась	10
Четырнадцатое – пятнадцатое января	14
Двадцать третье января	21
Конец ознакомительного фрагмента.	37

**Алина Степанова**  
**Как украсть квартиру**  
**в Москве. Пособие для**  
**начинающего мошенника**

© Степанова А., 2019



**Алина Степанова**

# **КАК УКР#СТЬ КВ#РТИРУ В МОСКВЕ**

**пособие для начинающего  
мошенника**

Москва  
2019

Приветствую вас, мои маленькие любители почитать на ночь криминальную хронику в вечерних новостях, уютно устроившись в недрах своих дорогих сердцам мошенников квартирков!

Своих квартирков? Точно? А ну-ка, живенько сбегайте на сайт Росреестра проверить, а вы ли до сих пор владелец или жадные преступные элементы уже протянули к вашей недвижимости свои грязные лапы?

Я наконец-то начала собирать свои страшные истории в копилочку.

А кто же я, собственно? Я обычный московский риэлтор-детектив Алина Степанова. Почему детектив? Слишком внимательна к мелочам, да и с логикой у меня все хорошо – разгадываю на досуге загадки.

По долгу службы рабочие дни мои проходят в огромном море недвижимости московского региона. В этом водоеме плавают самые разные рыбки – и пираньи, и акулы, и дохлая корюшка. Иногда окуни со вспоротым брюхом подплывают и к нашему берегу. Я вылавливаю пострадавших и начинаю разъяснять.

Сегодня я поведаю вам пять увлекательных историй разной степени трагичности.

К четырем из них я приложила исключительно писательскую и детективную руку – какое счастье, что к описанным мною сделкам я имела лишь опосредованное отношение.

А вот к первой... Эх... Но читайте сами.

Человек я чувствительный – мне сложно было бы пережить, если бы горе пострадавшим в результате этих квартирных афер принесла именно я.

Бог миловал...

А так... Кто-то ворует у людей недвижимость, а я потом ношусь с потерпевшими, как та курица с яйцом, пытаюсь помочь людям и безуспешно, надо сказать, призывая соответствующие органы к исполнению ими их самых прямых обязанностей.

Активная гражданская позиция не позволяет махнуть на узаконенный беспредел и сложить руки. Хочется спать спокойно, зная, что в каждом случае я лично сделала все, что могла.

Читайте, дорогие мои детишечки, и каждую страницу переворачивайте с воплями: «Как страшно жить!» Да. Очень страшно. Но начинаем!

# **Имитатор**

## **Предисловие автора**

Книга, которую вы сейчас держите в руках, отличается от любого ранее прочитанного вами детектива. Она не просто основана на реальных событиях – она фактически сухой пересказ случившегося с автором некоторое время назад.

Но тем не менее это самый настоящий детектив, выстроенный, как оказалось, по всем законам жанра. Ведь реальная жизнь – самый лучший драматург.

Итак, садитесь поудобнее, мой дорогой читатель, открывайте книжку и переживайте со мной самый страшный период моей жизни.

# Алиса провалилась

*Первое правило бойцовского клуба гласит:  
никому не рассказывать о бойцовском клубе.*

*Чак Паланик, «Бойцовский клуб»*

Почему, вы думаете, в качестве эпиграфа к этому повествованию я выбрала цитату именно из этого произведения? Да это и не я ее выбрала, собственно. Я такое не смотрю и не читаю. Эти слова мне без устали повторяла моя шефиня Юлия. Дай бог ей богатырского здоровья, конечно, после прочтения этой истории.

На самом деле эти слова как нельзя лучше объясняют мое молчание на протяжении последних тысячи и ста дней.

Знающие люди из окололитературных кругов говорят, что по-настоящему хорошая история должна «вылежаться». Мол, не надо писать впопыхах, на горячую голову. Сюжет, как хорошее вино, должен перебродить в голове автора и настояться. Дополниться размышлениями, выводами и, может быть, даже моралью. Что он, сюжет этот, собственно, и делал все последние три года. (Ну как три года – почти три. Без пары-тройки недель. Но не будем придираться.)

На всякий случай (а-то дураков у нас хватает) заявляю со всей ответственностью: все описываемые здесь события вымышлены, а совпадения случайны. После прочтения (как и в случае с любой другой моей книгой) текст рекомендуется

съесть (под хорошее вино, натурально). Вот и думайте что хотите о достоверности этой истории. Имеющий интеллект и отвертку да разберется.

Нет, как по мне, то я бы еще тогда, еще двадцатого февраля (запомните, читатель, эту дату), все рассказала – ведь говорить правду всегда легко и приятно. Я же ее, правду эту, и без того вещаю в своем блоге в сети Фейсбук двадцать четыре на семь, как говорится. За что была не раз больно бита по затылку и другим моим симпатичным местам тамбовскими волками, как я ласково именую собратьев по цеху. Зачем, мол, я раскрываю гаденькие риэлторские секретикши?

А я такая, да. Кто-то у народа деньги ворует, а я на этом пиарюсь. Ухвачу ухаля за ухо да волоку его на лобное место – поговорить с глазу на глаз с моей аудиторией.

О произошедшем же я молчу уже три года, исключительно через силу. Но как что-то расскажешь, если связан дружескими отношениями и рабочими запретами от начальства?

Но вот наконец пришло время, когда люди, наложившие на меня табу молчания, поступили со мной крайне аморально. Меня обманули в самом святом, что может быть на работе, – в деньгах. А этого я простить не могу. Простить, извините, нет, а отомстить вот так – запросто. Ведь месть – это блюдо, что подают холодным.

Теперь, благодаря новым обстоятельствам, я могу рассказать добрым людям, как на самом деле можно украсть квартиру в Москве. Причем украсть так удачно, чтобы у тебя все

было, а тебе за это еще ничего и не было.

И знаете, мне кажется, что в этой истории пострадала больше всех именно я.

Невзирая на мой весьма почтенный к времени событий возраст (сорок годиков), случившееся нанесло мне существенную психологическую травму и заставило разом снять розовые очки (да-да, те самые, что обычно бьются стеклами внутрь) и посмотреть наконец на мир с обратной стороны. Хотя нет. Это скорее я на обратной. Я как та Алиса из Страны чудес, неожиданно для себя провалилась в кроличью нору – в реальный мир, в окружающую московскую действительность.

А впрочем, расскажу-ка я вам обо всем по порядку. Приготовьтесь прочитатъ душераздирающую эпопею, увиденную глазами молодого (ну как молодого, в смысле профессии, конечно – тут же не о возрасте, по большому счету) узкого специалиста.

Правда, я бы, может, уже через полгода не вспомнила и половины произошедшего, от природы обладая роскошным девичьим склерозом. Да помогла не забыть одна умная мысль, что пришла мне в голову еще тогда, в разгар случившегося. Ведь первое, что я сделала, проснувшись с утра после того, как поняла, что со мной вчера стряслось, и вспомнила все перипетии последнего месяца, – это села и подробно записала полный хронометраж событий, почти с самого начала две тысячи шестнадцатого года.

Именно хронометраж с перечнем происходящего, его участниками, номерами телефонов, временем звонков, имейлов, эсэмэсок, точными адресами и даже одеждой некоторых персонажей.

## Четырнадцатое – пятнадцатое января

*Пытаясь спасти какой-нибудь корабль, сначала уточните, а сколько лет он уже так тонет? А может, он вовсе не тонет, а просто всегда плавает вверх дном?*

Точнее дату вспомнить не удалось.

С сайта агентства недвижимости «Золотой бег» (где тогда я была зеленым начинающим стажером) на личную почту руководителя конторы, Марины Карловны, приходит заявка от клиента.

Да, надо отметить, Марина Карловна тогда размещала в интернете рекламу: «Срочный выкуп квартир. Деньги в день обращения».

Директор наш, чье агентство недвижимости, ввиду полнейшей административной бездарности ее как бизнесмена (ну ладно, ладно, бизнесвумен) и руководителя находится при смерти, – человек добрый, позитивный, энергичный, но никак не предприниматель. Это не плохо, просто не всем дано уметь считать и выращивать деньги. Никто же не судит человека за то, что тот не солирует в балете? Так бизнес – это то же самое. Склонность характера к нему нужна. Одной энергичности и самоотдачи, к сожалению, мало. Необходимы врожденные таланты и чутье. Да и вообще, хороший человек – это не профессия.

Понятия не имею, как Карловне столько лет удастся держаться на плаву совершенно убыточное предприятие. Плавает оно, конечно, так себе, примерно как дерьмо в проруби. Но все же плавает, как ни крути, а не тонет! Этому факту все удивляются, но Марина, сцепив зубы, по уши в долгах, тянет агентство, в котором вся ее жизнь.

После смерти супруга, который, как я подозреваю, имел возможность помогать любимой жене в ее бизнес-забавах, Марина Карловна просто поселилась на работе. Но увы, если бы успех в бизнесе зависел от количества проведенных в офисе часов, многие были бы мультимиллиардерами. Но, впрочем, я сейчас не об этом. Вернемся же к нашим баранам.

Приходит, значит, с сайта агентства запрос, и Марина Карловна передает эту заявку в работу недавно нанятому руководителю отдела продаж.

Проходя собеседование в «Золотом беге», буквально за месяц до начала истории, я порадовалась: на меня выкатились два позитивных колобка. И я третий колобок, подумала, что как раз здесь мне самое и место.

Пока, собственно, целиком и полностью, этот отдел состоит из самой руководительницы и меня, нежно-зеленого стажера с двумя случайными сделками в анамнезе. И то, если честно признаться, договоры эти случились не столько от моего большого ума, сколько по принципу «дуракам (зачеркнуто) новичкам везет», как говорит народ.

Я ведь на самом деле, с моими тогдашними великими по-

знаниями в риэлторском деле на уровне «Мама мыла раму», была нужна в этой сделке как собаке пятая нога. Процесс бы ничуть не пострадал, если бы я вместо того, чтобы ею заниматься, просто обзванивала доски объявлений в поисках своих личных клиентов. Или, к примеру, хулиганила на улицах, расклеивая объявления на подъездах, портя общедомовое имущество.

Но, во-первых, я услышала, что квартира эта в старинном доме. Старая архитектура – моя давняя страсть. Я просто млею от зданий с историей. И я, конечно же, взвыла от восторга, только заслышав о том, что можно лично прикоснуться к седым годам.

А во-вторых, у моего непосредственного руководителя (назовем ее здесь, скажем, Юлия Пакистани) на руках имелся новорожденный ребенок, и ей было крайне удобно использовать нового стажера как личного водителя. Я же как-никак автоледи, и машина у меня всегда имеется.

Руководитель мой, Юлия, тоже женщина эксцентричная. В гражданском браке, на старости лет (ну ладно, ладно, шу-чу – в сорокет) завела дитя. Плод романтических отношений завелся от иностранного, не очень здорового и не очень любящего работать и обеспечивать свою семью гражданина. Женщина – создание романтическое. В начале мелодрамы у нее любовь, «асисяй» и прочие мешающие рассуждать здраво чувства, а в конце – новорожденный ребенок в люльке и ленивый мужик на диване.

Но где вы видели такие испытания, чтобы нашей простой русской бабе они были не под силу? Ради детей, ради семьи она и верблюда через игольное ушко протащит, не то что вылечит индийскоподданного от смертельной болезни, одновременно рожая и работая.

Да. Женщина в сорок лет (по себе знаю) фигура на брачном рынке не имеющая права голоса.

– Мужика хочешь в дом? Ну, вот тебе кривой кузнец Евтихий, 1924 года рождения. Нет? Младший бухгалтер челябинского ремонта обуви тебе как? У него, кроме запаха ног и метеоризма, практически никаких недостатков. Но к нему мама прилагается. Тоже не пойдет? Ну, слушай, тебе не угодишь! Всех лучших женихов отвергла. Ну, тогда вынимаю козырь из рукава: молодой безработный индийский раджа! Слегка подкошенный смертельной болезнью. Ты куда его потащила? Подошел, что ли? Дай договору!

Но любовь уже скрылась за поворотом. У невесты любовь к радже, у раджи любовь к ничегонеделанию. Так они жили, но пора рассказывать дальше!

Итак, Карловна и Пакистани, посоветовавшись, решили подключить меня к новой (ну как новой – единственной на данный момент в агентстве) заявке на продажу квартиры.

Юлия набирает наконец номер, оставленный в письме.

– Здравствуйте! Это вы хотели квартиру продать?

– Я.

Мужчина представляется Евгением Тепловым. Евгений в

силу обстоятельств оказался в сложной финансовой ситуации и желает ее скорейшего разрешения. Он хочет вести с нами речь о безотлагательной, очень срочной продаже.

По наследству от предприимчивого отца, немелкого московского воротилы, в числе прочего имущества ему досталась шикарная четырехкомнатная квартира прямо напротив Кремля. Ее нам и предстоит экстренно реализовать.

– Ну хорошо. Это вопрос, требующий большой работы. Вы могли бы прислать мне на почту копии документов на квартиру и какие-никакие фотографии?

– Вы понимаете, это очень дорогая квартира. Вы умеете продавать элитную недвижимость? У вас вообще есть подобный опыт?

– Это наш профиль! – немного приукрашивает действительность Пакистани.

– Разберемся. Продадим, – обнадеживает меня потом Юлия.

Надо сказать, что хоть мне и не повезло с ней позже, наставником она была отменным. Это от нее я получила уверенность в том, что для настоящего риэлтора нет никаких преград. Да, бывает сложно, да, препятствия на каждом шагу, но если ты видишь цель – иди прямо сквозь стену.

И проходишь. И в этой истории мы тоже перли напролом. И кое-кто тоже через стену ушел, но об этом все-таки позже.

Собственник охотно откликается на просьбу написать такое письмо, и уже через пять минут мы видим изображения

красивой, я бы даже сказала, шикарной квартиры и весьма скудные документы.

Никаких приличествующих случаю важных бумаг в письме нет, а вместо них одна филькина грамота из Росреестра (и кто ее только придумал?). Я говорю о так называемой выписке, о содержании правоустанавливающих документов. Это такая специальная опись, где под государственным штампом рассказывается, на каком основании заявитель (а только собственник или его доверенное лицо имеет право получить такой документ) владеет недвижимым имуществом.

Опись – это ни в коем случае не дубликаты документов и даже не их копии. Просто тупое их перечисление.

По телефону, очень стесняясь, забитый собственник рассказывает о своей авторитарной маме, которая постоянно проживает у старшего сына в Швейцарии.

– Я понимаю, как глупо это сейчас звучит. Но такова горькая правда. Я, взрослый, тридцатидвухлетний мужик, целиком и полностью вынужден подчиняться своей матери.

Телефон Юлия Пакистанки держит на громкой связи, и мне кажется, я даже вижу, как продавец на том конце трубки немного краснеет.

Бумаги на все семейное имущество надежно (ну, во всяком случае, как самой матери кажется) закрыты в банковской ячейке, оформленной, разумеется, на ее имя.

– Документы на свою квартиру я видел один раз в жизни. Когда мать нотариуса на дом приглашала. Мне просто пока-

зали пальцем, где поставить подпись, и все. После этого мать сразу же их убрала.

Да уж. Становится понятно, что телефонные переговоры – это, конечно, хорошо, но для продолжения диалога о продаже необходима личная встреча.

– Когда вы найдете время подъехать к нам в офис? Мы удобно расположены – центр, рядом с метро, – интересуется Пакистани.

Теплов оговаривается, что пока он не в столице, но примерно через неделю появится в Москве и с удовольствием навестит нас.

– Я позвоню, и мы назначим встречу.

А нам что? Мы ждем. Теперь он знает, где нас найти.

# Двадцать третье января

*Не происходят случайно встречи на середине  
пути...*

*Из песни Ирины Аллегровой*

– Юлия, здравствуйте! Мы с вами хотели пересечься, помните?

– Ну конечно! Мы на месте, приезжайте.

В обеденное время встреча в агентстве недвижимости наконец состоялась.

Симпатичный молодой (на вид ему около двадцати восьми – тридцати двух лет) мужчина, явно сильно нервничая, говорит о крайней срочности продажи своей недвижимости.

Дабы придать романтическую нотку моему повествованию, опишу свои внутренние переживания: я, как одинокая сорокалетняя женщина, безнадежно вздохнула: богат, сексуален, холост и совершенно свободен. Достанется же какой-то сучке! С трудом мне удалось из мира грез вернуться к сути вопроса, с которым нас посетил Евгений.

– Когда у вас время «Ч»?

– Вчера! Я очень, очень тороплюсь!

Такую поспешность собственник мотивирует тем, что до начала февраля, ну, в крайнем случае в его первых числах, он обязательно должен улететь за границу. Иначе задуманный им с друзьями отельный бизнес не выгорит.

Принимая в расчет срочность собственных планов, Евгений готов уступить квартиру, которую Пакистани с Мариной Карловной навскидку оценивают в сто сорок – сто шестьдесят миллионов рублей, с существенным, я бы даже сказала, подарочным дисконтом.

– Я, конечно, понимаю, что моя квартира в три раза дороже стоит и ее реально продать за такие деньги, если бы у меня в запасе были хотя бы полгода.

Такая скидка имеет свое обоснование: как я писала выше, деньги Теплову срочно нужны для открытия собственного отеля.

Небольшое старинное здание в самом сердце одной из европейских столиц достанется более расторопному покупателю. Сейчас гостиницу, действующую уже около ста лет, отдают почти даром наследники бывшего отельера, не интересующиеся бизнесом дедушки.

У Евгения с наследниками, в принципе, ситуация похожая. И те, и этот разбазаривают (а как иначе скажешь, если продают дешево?) недвижимость, нажитую старшими родственниками.

Потом я еще не раз мысленно посмеюсь над незадачливым стартапером, который готов продавать семейное имущество ради весьма сомнительных проектов. Нет, не то чтобы я не верила в отельный бизнес, как раз напротив, но вложить деньги впервые в жизни, и сразу такую сумму... Но мне не казалось это хорошей затеей. Потом эти странные «друзья»,

которые где-то на чужбине ждут денег Теплова для своего бизнеса, – тоже, знаете ли, не очень хорошо пахнут. Но кто я такая, чтобы критиковать задумки клиента? Взрослый дееспособный человек вправе сходить с ума так, как ему заблагорассудится. И нечего риэлтору нос не в свое дело совать. Моя задача продать квартиру, и все.

Нашему новому клиенту нужны наличные, которыми он свободно может распоряжаться по своему усмотрению.

Ведь на бумаге, де-юре Евгений Теплов с матерью и еще двумя братьями владеет примерно четырнадцатью такими же трех-четырёхкомнатными квартирами внутри Бульварного кольца, а вот распоряжаться самостоятельно, де-факто не может абсолютно ничем – мать заявляет последнему сыну (младший вовсе был дурак?):

– Продать квартиру? Ага, сейчас же. Разбежался! Еще чего вздумал! Обойдешься! Ничего тут твоего нет, нахлебник, это мы с отцом все заработали. Ты только титульный собственник, который нужен лишь для того, чтобы, когда скажут, подписать в нужном месте документы. Это я всему хозяин. Как скажу – так и будет. Вот умру, тогда и будешь распоряжаться. А пока – пошел вон! Чего смотришь? Ступай, ступай!

Ожидать, когда помрет совершенно здоровая благодаря целебному воздуху Швейцарии, цветущая, ухоженная женщина слегка за шестьдесят, принимающая деньги внутренно, – устанешь. Еще, может, и тебя самого три раза пере-

живет.

Нет, Евгения такое положение дел совершенно не устраивает, и он сейчас решительно настроен на реализацию имущества, принадлежащего ему по закону:

– Я решил продавать. Сколько можно так жить?

Последней каплей для Теплова стало то, что ближайшая родственница, вместо того чтобы, как обычно, выделить деньги на его увеселительную поездку с девушкой на Новый год в Испанию, ограничила ему содержание весьма скромной суммой, с присказкой: «Мы с отцом пахали всю жизнь как лошади, ну и ты иди работай. Нечего тебе просто так семейные деньги проедать».

Это мать так обозлилась на просьбу сына продать одну из квартир.

– Ишь чего удумал! Еще и всякую шлендру за мой счет за собой тащит! Ничего не получишь, я сказала! Новый год ему в Барселоне! Ишь какая цаца! Езжай вон к тетке в Самару!

Вот в этом месте терпение Евгения, уже надорванное регулярными унижениями родительницы, наконец лопнуло. Хозяин своей судьбы, он решил, что продажа одной из принадлежащих ему квартир решительно изменит его не такую уж сладкую, как может показаться со стороны, жизнь в лучшую сторону.

Итак! Самой, возможно, низкой ценой наш собственник полагает шестьдесят миллионов рублей, но всегда готов обсудить небольшую сумму торга.

Причем учтите! Стоит поторопиться с поиском покупателя – ведь за несколько меньшие деньги прямо сейчас уже есть желающий взять квартиру под залог.

А! Ну, понятненько. Так вот где «не в Москве» Женек ошибался столько времени! Диалоги о залоге вел, собака. Но, судя по всему, консенсус не был достигнут, переговоры не увенчались успехом.

Теплов утверждал, что единственное, что сейчас смущает желающего поучаствовать в деле, – это деревянные перекрытия в доме старинной постройки.

Такую квартиру взять в залог – это вам не «Жигули» девятой модели приобрести! Вообще непонятно, зачем у человека, занимающегося инвестированием профессионально, такие деньги бы под подушкой без дела лежали.

– Ну, инвестирование, залоги – это все, конечно, хорошо. Одно только плохо, – резко перебивает Теплова Юлия Пакистани. – За неделю-две это не продать. Совершенно нереально за это время не то что просто найти покупателя, но и провести сделку, получить документы и деньги.

Но теперь уже сроки вроде бы не особенно беспокоят Теплова:

– Я сам, конечно же, пока никуда не полечу. А куда я денусь? Буду лично присутствовать на сделке, а еще останусь в Москве до момента отправки договора купли-продажи на регистрацию. Вот я все сделаю, а деньги уже потом сможет забрать по доверенности мой юрист.

– Не бойтесь такие суммы доверять?

– Ну что вы! Я его хорошо знаю!

Мне становится ужасно жаль этого большого ребенка. Жизненного опыта у него явно ноль целых ноль десятых. Десятки миллионов он какому-то там юристу доверять собрался. Зачем искушать человека и рисковать своим имуществом? О-хо-хо. Но ничего не поделаешь. Пусть сам засунет палец в розетку. Не мое это дело.

В принципе, в остальном все звучит очень даже логично.

И вот пришло время поговорить о самой продаже.

В то время, три года назад, московский рынок недвижимости стоял как каменный, а уж тем более в элитном сегменте. В четырнадцатом году случился в стране очередной кризис, и все желающие вкладывать деньги в столичные кирпичи резко закончились. Но не сидеть же риэлторам без дела! Тогда в моду вошли самые экзотические маркетинговые ходы. Револьверные продажи (это когда агент получает договор на одну квартиру, договаривается еще с десятком объектов в округе и продает уже не то, что у него на договоре, а что придется – тем и живет); фарминг (работа районного риэлтора); создание лендингов (мини-сайтов) и прочие далекие от реальных продаж вещи.

Пакистанци делает собственнику предложение не в бровь, а в глаз: провести мегамасштабную акцию – квартирный аукцион по Поганкину на всю Москву.

– А как это – по Поганкину?

Неоднозначная личность Поганкин сперва был в России руководителем секты мордочеров. В интернете до сих пор находятся видеоролики странного обряда членов общины. Там они, простите, без штанов сгибают в сугроб во имя чего-то им одним известного.

Так вот, потом Поганкин попрыгал неглиже некоторое время, необходимое для того, чтобы его запомнили, быстренько разуверился и уехал в Штаты ума набираться, откуда вернулся с переведенной им книгой известного американского агента о продаже недвижимости при помощи аукционов.

Это был хайп покруче «Властелины» и «МММ». Российское риэлторское сообщество взвыло. Одни были веруя Поганкину, другие (и к ним относится ваша покорная слуга) – опровергая его метод.

Поганкин же, опытный манипулятор, обучал глупых риэлторов, собирая с тех нехилые бабки.

Вы обязательно поищите в интернете фотографии с Поганкинских сборищ «Риэлтор-миллиардер». Там такие безденежные лоховатые лица встречаются, что просто заплакать хочется. Как у тебя рука поднялась с этого бедолаги сто тысяч за свой курс содрать?! По его виду понятно, что единственный его источник получения такой суммы – это заложить банку квартиру в Сызрани. Вот за эту клоунату я Поганкина терпеть не могу.

Хотя сам по себе аукционный метод ничем не плох. Это,

собственно, всемирный капиталистический опыт. Но он явно не для России, не для нашего менталитета.

Смысл этого приема состоит в том, чтобы выставить квартиру дешевле рынка процентов на тридцать-сорок, а набравшей толпе говорить:

– Я вам за пять миллионов квартиру не отдам, вы уж извините. Пять предлагает тот, с кем вы в дверях столкнулись. А как я должен из вас двоих выбирать, кто станет нашим покупателем?!

– Но я тоже хочу купить!

– Аукционный шаг – миллион. Давайте шесть или ступайте отседова и не морочьте приличным людям голову.

– Вот жулики! Шесть? Ну, пес с вами, пусть будет шесть! Покупаю!

– Нет-нет! Вы сперва вот тут, на листочке (он офертой зовется) напишите свое предложение хозяину квартиры, а я еще объект всем остальным желающим покажу.

Проходит несколько дней, нетерпеливый покупатель звонит аукционисту:

– Ну что там? Я уже могу купить, наконец, или опять что не так?

– Понимаете, вашу ставку перебили, и есть тот, кто дает семь миллионов. Вот если бы вы могли хоть семь пятисот дать, так хоть завтра на сделку.

Покупатель орет и матерится, но на азарте может и дать цену.

А продавцу потом этими бумажками с офертами в нос тычут: видишь, ты хотел десять миллионов, а самое большое народ дает семь с полтиной.

Порой продавец, раздавленный тяжестью аргументов, соглашается с этой ценой – и квартира продается. Продавец продал дешево, Покупатель купил дорого, агент получил свои обязательные в пособии Поганкина шесть процентов – все счастливы.

Я как раз перед тем, как это все завертелось, посетила такой балаган одного из адептов Поганкина. Впечатление, знаете ли, тяжелое. Люди, расстроившись, плюют ушлому аукционисту в спину, обещают начистить хитрое рыло. Ну еще бы, ведь их никто не предупреждает, что здесь сейчас будут проходить бои без правил за квартиру.

Позже я провела несколько аукционов, сделав для себя единственно верный вывод: обманывать – некрасиво. Есть те, кто не больно-то озабочен думами о душе, – так им все можно. Мне, увы, нет.

Пакистани в красках расписывает собственнику этот метод продаж.

Евгений отчаянно машет руками, и я вздыхаю с облегчением. Меньше всего мне тогда хотелось в этом участвовать. Знала бы я, участие в каких веселых стартах судьба мне преподнесет как альтернативу легкому лукавству обычного продавца, носила бы Поганкина на руках отсюда и до обеда, каждые пять минут троекратно целуя того в макушку.

Оказывается, владелец квартиры откуда-то не только хорошо знаком с таким приемом, но и категорически возражает против подобных методов агрессивных продаж. Просто-таки ярый противник этих вот аукционов.

«Мы с тобой одной крови!» – улыбаюсь я в усы.

– Ну вот что, дорогие риэлторы! Это, знаете ли, главное мое условие: чтобы никакие ватаги страждущих приобрести «канарейку за копейку», да и просто толпы туристов, любителей русской архитектуры и скучающих бездельников, из любопытства желающих проникнуть в старинную постройку, по нашему великолепному дому не бродили. Там такие важные люди живут, еще не хватало, чтобы мне замечания делали. Никаких экскурсий, я сказал!

– Но это очень хороший, действенный метод продаж! – настаивает упорная Юлия.

– Ой, я вас так умоляю! У меня уже есть негативный опыт сотрудничества с риэлторской конторой. Они со мной спорили, делали так, как мне неудобно, и обманывали меня. Я лишил их шанса отлично заработать. Если вы собираетесь на меня давить, я пойду дальше искать того специалиста, который будет со мной на одной волне. Я уже раньше, чем к вам, сглупил и обратился в агентство недвижимости «Квадратный километр». И что же из этого получилось? Да ничего хорошего! Пришли рафинированные мальчонки в дешевых рубашоночках из магазина «Сударь», пофотографировали дорогушую квартиру на кредитный «Андроид» по ком-

натам. А я ведь категорически запрещаю выставлять свою квартиру в рекламу. Ну согласитесь со мной, Юлия, не тот это объект, чтобы его на досках объявлений, как однушку в Выхино, продавать. Но мальчики меня ослушались и все же выложили объявление, правда, с неточным адресом. Типа, если они повесят мои фотографии с указанием соседнего дома, я, дурак, ничего и не замечу. Терпеть не могу, когда меня дураком считают. Да кому это вообще может понравиться?

Я даже с директором «Квадратного километра» на эту тему поскандалил:

– Вы что себе позволяете? У нас с вами даже оформленных отношений нет! А ну-ка немедленно уберите фотографии моей квартиры из рекламы!

Директор агентства недвижимости страшно удивился и ответил:

– Я сейчас посмотрел. Нет у меня в базе такого договора! Я об этом объекте сейчас впервые слышу – или вы что-то путаете, или это шалости моих агентов. Ребятки самовольничают.

– Договора у вас в базе быть и не может. Я его и не заключал ни с кем, я совершенно точно эксклюзивные права на продажу никому не передавал и передавать не собираюсь. Кто раньше встанет (то есть приведет покупателя и продаст) – того и тапки, но тем не менее. Реклама вся была выпущена с вашим логотипом на фотографиях!

Директор «Квадратного километра» тушуетсся и обеща-

ет Теплому как можно скорее разобраться и убрать эти так взволновавшие нервного собственника объявления.

Да, надо сказать, есть у агентов такая болезнь – держать собственника за умственно отсталого, а его мнение считать совершенно неважным. Мол, без сопливых склизко! Пришел и сиди, жди продажи молча и не отсвечивая.

Так собственник и нам ставит жесткие рамки: квартиры не должно быть в рекламе в принципе! Нигде и никак (не дай бог, мама увидит, или соседи увидят и ей донесут – все, накроется вся идея продажи медным, сияющим тазом; мать Теплова способна устроить какой угодно подвох).

И да, хорошо бы так все устроить, чтобы был совсем минимум показов. В идеале – один просмотр квартиры и одна продажа... Мотивирует собственник это еще тем, что не хочет никакого беспокойства для себя лично. Мол, он сейчас находится не в лучшем состоянии здоровья, да и крутых соседей тревожить тоже не очень хочется.

О как! Прогрессивные методы продаж не используй, рекламу на доски объявлений не выставляй, про баннер можно забыть навсегда – это мы даже и спрашивать не стали, из контекста все было понятно. Как тогда, а главное, кому квартиру сбывать с рук – лично мне непонятно. Крутись как хочешь.

Станный, реально очень странный Евгений уезжает, оставляя нас с Юлией Пакистани в тягостных раздумьях и недоумении.

С одной стороны, он безмерно похож на просто картинного мошенника – как для роли в плохом детективном телесериале готовился.

Но есть ли смысл мошенничать такому богатому, по сути, человеку? С другой стороны, такие взаимоотношения в семьях сплошь и рядом, и ситуация, о которой Теплов рассказывает, вполне может быть и реальной. Может, и правда там и мама не мама, а истеричный монстр, держащий в страхе и ежовых рукавицах всю семью?

Посоветовавшись с директором нашего агентства недвижимости «Золотой бег» Мариной Карловной и юристом компании Светланой Печановской, мы с Пакистани едем к этому самому дому напротив Кремля, где и продается та самая шикарная квартира.

Проще всего на этом этапе было опросить обслуживающий этот дорогой и, как говорят, понтовый дом персонал. Доверительная беседа с вежливыми, к нашему счастью, охранником и консьержкой нас успокоила. С их слов, такая семья в доме действительно присутствует, все от мала до велика их знают, и все рассказы Теплова персоналом подтверждаются:

– Ой, да что вы! Конечно, знакомы! Да и как не знать? Ведь тут чуть ли не полдома им принадлежит. Четыре квартиры – почти семьсот квадратных метров! Шутка ли – семь соток! Папка у мальчишек был важный человек, крут до невозможности. Начал в стародавние времена с покупки од-

ной комнаты в коммуналке на пятом этаже, а в наследство семье только в этом доме четыре квартиры оставил.

– Да мы тут все по сто лет работаем. Сюда же кого попало не возьмут. Все сотрудники свои, по рекомендациям. Строгий отбор, чтобы только приличные люди были, но и условия работы здесь хорошие. Мы свои рабочие места ох как ценим и за них крепко держимся. Женька мы все вот с таких лет знаем. Пацаненком еще здесь бегал, в футбол во дворе играл. Вон там ворота стояли. – Охранник махнул рукой в сторону заката. – И что, Евгений Алексеич продать квартиру хочет? А которую же? Там у них черт ногу сломит чья какая. Все квартиры Тепловых, а только на разных членов семьи записаны; я сейчас не припомню какая его, а какая, к примеру, старшего, Максима. Там один хрен всем этим богатством их мать заведует.

– Четырнадцатую продаем.

– Неужто сам решился? А Лидь Сергевна, она как, в курсе? Мамка же у них строга, ох строга. Чисто бешеная фурия. Если это он сам, один задумал, ее не спросясь, попьет она и ему, и вам кровушки вашей полными стаканами и еще потом добавки попросит!

Хоть и пугал нас охранник грозной мадам Тепловой, а мы счастливы после разговора с персоналом и даже пританцовываем от восторга. Ну слава богу! Прояснилась туманность Андромеды. Все дело действительно в непростых семейных взаимоотношениях. Евгений нам не наврал ничуточки. Все

так и есть. Ничего он не выдумывает. И квартира точно его, и злая родительница существует и может повлиять на сына. А нервничает тоже понятно почему: если объединить их с охранником рассказы о его родительнице – у меня ноги подкашиваются при мысли о встрече с огнедышащей Сергеев-ной.

А не считая этой условной опасности, можно смело продавать эту квартиру.

Ну как смело? Лишь было бы кому ее продавать.

Можно подумать, покупатели с шестьюдесятью миллио-нами в кармане гуртом выются у Кремля, только и мечтая выгодно, по цене ниже рыночной, квартирку оторвать. Пря-мо несметные тыщи так и жгут им ляжку. Все ходят и хо-дят с табличкой «Куплю хатку недорого», Красную площадь топчут да прямо на Кремль, хулиганье, объявления лепят и лепят на яркой бумаге, к справедливому возмущению мест-ного дворника в форме генерала армии. Он бы и сам, может, квартиру купил в военную ипотеку, да только недосуг ему – надо Красную площадь мести.

Да уж... Да и сам собственник еще этот противный, со своими представлениями о процессе, продаже только меша-ет:

– Эксклюзивный договор? Ну нет. Еще чего! Сразу нет. В смысле – да, потом. Его я с вами только на авансе с готовым покупателем готов подписывать. Будет предметный разговор о сделке – значит, будет и договор. А так чего зря бумагу

переводить...

Подпишет он, ага... А мы, значит, бегай тут теперь, как дурачки, в картофельных мешках по ярмарочной площади, наперегонки с другими агентствами...

А ведь может стать таким образом, что и бегать будешь напрасно – и все ноги по самые колени сотрешь, и комиссию не ты, а совсем другие, более удачливые получают.

Жизнь риэлтора очень непростая – как потопаешь, так и полопаешь. К этому моменту я уже успела продать две квартиры экономкласса. Там все решалось достаточно просто: расклейкой объявлений и вручением листовок соседям. Вжух – и продал. А тут соседи – гарант Конституции да Дмитрий Анатольич. Сомневаюсь, что мне удастся совершенно незаметно засунуть им визитку в задний карман брюк. Охрана меня куда раньше пристрелит, не успею я глаз в их сторону перевести.

Объявления, как вы понимаете, на Мавзолей мне тоже клеить никто не разрешит. Вот и думай теперь, как эту нетривиальную задачу решать.

Проще бросить и совсем отказаться от мнимой выгоды. И пусть Евгений лучше поищет риэлтора их элитки со связями и клиентской базой. Тому хоть будет кому эту квартиру предложить.

# 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.