

ИДИ В...

ПЕНТХАУС



АЛЕКСАНДР
КУЗИН

Александр Кузин
Иди в... пентхаус

«ИП Таргонский Петр Викторович»

2022

УДК 347.2+332.8

ББК 65.22

Кузин А. В.

Иди в... пентхаус / А. В. Кузин — «ИП Таргонский Петр Викторович», 2022

ISBN 978-5-907485-16-7

Что отличает собственника агентства недвижимости от начинающего брокера? Только пройденный путь. Основатель агентства One Moscow Александр Кузин считает, что такой путь может пройти каждый. Не имеет значения, в каком городе вы родились и сколько зарабатываете, – важно, к какому доходу вы стремитесь, каких условий жизни хотите для себя и своей семьи, а главное – сколько усилий готовы приложить для достижения цели. Сфера недвижимости дает безграничный простор для роста. Вы можете начать с нуля и за несколько лет сделать головокружительную карьеру. В книге Александр на своем примере рассказывает, благодаря чему это возможно. Делится эффективными инструментами, откровенно говорит о цифрах, победах, провалах и сделанных на их основе выводах. Все это дает вам возможность пройти свой путь быстрее и стать востребованным профессионалом на рынке недвижимости. Книга будет полезна: • тем, кто уже выбрал сферу недвижимости для профессионального развития; • тем, кто хочет увидеть, что скрывается за работой брокера и как выглядит рынок недвижимости изнутри; • тем, кто ищет по-настоящему прибыльную сферу деятельности.

УДК 347.2+332.8

ББК 65.22

ISBN 978-5-907485-16-7

© Кузин А. В., 2022
© ИП Таргонский Петр
Викторович, 2022

Содержание

Предисловие	7
Глава первая. Давайте знакомиться!	10
Покорение ГИТИСа	11
Крещение ночными сменами	15
Две палочки успешного опыта	17
Обучение персонала и самого себя	19
Первое знакомство с рынком недвижимости	24
Почему важен пройденный путь	28
Глава вторая. Путь к успеху	32
Переходный этап	33
Работа в сфере элитной недвижимости	38
Совмещая ресторанный бизнес и сферу элитной недвижимости	40
Переход к частной брокерской практике и инсайты	44
Конец ознакомительного фрагмента.	45

Александр Кузин

Иди в... пентхаус

© Кузин А.В., текст, оформление

Предисловие

Россия входит в десятку стран с высокими и стремительно растущими ценами на недвижимость. Москва, в свою очередь, находится в тройке городов мира, где эти цены со скоростью космической ракеты летят ввысь. За это многие критикуют экономику нашей страны, политический уклад и систему управления. Но вывод должен следовать другой.

Рынок недвижимости в России – очень благоприятная среда для работы. И если вы держите в руках мою книгу, значит, вы уже обратили внимание именно в его сторону. А если нет, я очень рекомендую это сделать в ближайшее время. Причем не только с точки зрения изучения инвестиций или моделей поведения и продаж, но и с точки зрения собственного бизнеса. Потому что сейчас в тренде омоложение профессии, и большинство компаний уходит в цифровую эру: используют автоматизацию и современные IT-инструменты для развития бизнеса. Те же компании и люди, что работали еще в девяностых, постепенно покидают рынок. Их просто смывает.

В то же время приходит все больше молодых предпринимателей, риелторов, имидж профессии повышается, постепенно оправляясь от ущерба, нанесенного ему «черными риелторами».

Более того, российский риелторский бизнес, на мой взгляд, – один из самых передовых в мире. Если сравнивать московские и питерские компании с агентствами недвижимости во Франции, Испании и даже США, где средний возраст агента составляет пятьдесят пять лет, то можно понять, что мы действительно впереди. Риелторы России – настоящие трендмейкеры. В том числе благодаря тому, что в России действительно очень много молодых талантливых предпринимателей и брокеров.

Риелтор – очень сложная и комплексная профессия, и выживает в ней сильнейший. Но при этом, если у вас хороший набор компетенций, если вы были управленцем, умеете продавать или заниматься маркетингом, вы обязательно найдете свое место на рынке недвижимости. Ведь существует множество крутых команд и компаний, которые готовы работать с умными и знающими людьми. Например, моя команда One Moscow с радостью с вами пообщается, если вы захотите попробовать свои силы. Мы периодически открываем набор в команду продаж или маркетинга.

Наши брокеры зарабатывают больше пятисот тысяч рублей в месяц – согласитесь, вполне хорошие деньги. Поверьте, я не преувеличиваю, это реально, если вы работаете брокером, особенно в Москве и в сильной команде по продаже недвижимости.

Прочитав мою книгу, вы узнаете рынок недвижимости не через призму мажорного риелтора из девяностых, а с пониманием того, что это классная современная профессия, которая всегда актуальна. Как правило, люди, например в Москве, из ста жилых комплексов всегда стараются выбрать что-то интересное. А брокер – своего рода проводник, который может помочь принять правильное решение и оказать качественный сервис.

Очень часто можно увидеть, как люди при продаже квартиры пишут: «Агентов просьба не беспокоить». Но ведь хирург, делая операцию, не слушает советы пациента, лежащего под наркозом. Так же работает и здесь. Ведь у девяноста пяти процентов людей нет ни малейшего представления о том, как продается квартира.

Как правило, люди уверены, что достаточно просто выставить объявление, и все – дело сделано. Но нет. Во-первых, собственники не имеют представления, как работает маркетинг в недвижимости. Во-вторых, они не умеют торговаться.

В среднем, люди продают от одной до семи квартир за свою жизнь. То есть их опыт равен одному месяцу работы стажера в агентстве недвижимости. До уровня эксперта, завершившего

больше ста сделок, им никогда не добраться. И потому их уровень коммуникации, методы ведения переговоров и ценообразования будут значительно ниже.

Как правило, клиент без помощи риелтора продает недвижимость на десять процентов ниже стоимости, которая получилась бы при работе с риелтором. При условии, что риелтор берет всего три-четыре процента, собственник остается в плюсе.

Если говорить о покупке, то клиенты приобретают недвижимость раз в три года или в пять лет. Это меньше, чем мы продаем за два дня. Получается, наш еженедельный опыт богаче, чем весь жизненный опыт клиента по продаже и покупке недвижимости. Теперь сравните, сколько знает клиент, а сколько брокер, который не первый год работает на рынке.

Всею виной, к сожалению, неопытность потребителя. Ведь об этом не говорят по телевизору, практически нет специализированной литературы. Людям кажется, что все просто и легко. Но на самом деле сделка по недвижимости – сложнейший процесс, состоящий из восьмидесяти четырех шагов. У клиента никогда не будет такого уровня компетенций, как у целой команды престижного агентства недвижимости. И это вы обязательно поймете по мере прочтения книги.

Но, допустим, вы только хотите окунуться в сферу недвижимости как брокер. И вот тут-то моя книга, основанная на личном опыте, придется как нельзя кстати. Прочитав ее, вы научитесь подавать себя как эксперта.

Без этого навыка вообще очень тяжело жить. Все есть продажа – даже прохождение обычного собеседования. Я ведь тоже сидел в офисе, когда занимался тренингами, и находился в зоне комфорта. Но из нее обязательно нужно выходить, чтобы получить что-то лучшее, чем среднее значение по больнице.

Я боялся звонить, буквально до дрожи в коленях. Но переступал через этот страх, звонил и выходил из зоны комфорта. Потом был следующий этап, когда я уже не боялся самого звонка, но не мог совершать его, если рядом находились люди. Тогда я стал уходить в тренинговый класс и закрывался там на несколько часов, обзванивая клиентов. Причем звонил всегда стоя.

В конце концов, я нашел свою модель звонка, и она помогла мне заключить первые договоры. Каждый из нас рано или поздно находит собственную схему. Главное – пробовать новое, прорабатывать страхи и двигаться дальше.

С помощью этой книги я хочу научить брокеров выходить на новый уровень. Особенно тех, кто реально хочет это сделать. Кто стремится выйти из зоны комфорта, повысить качество жизни. Нам день за днем вбивают в голову, что нельзя высовываться, что нужно просто сидеть и работать на одном месте тридцать лет, что не надо ничего менять. Но это не так.

Я написал книгу для тех, кто хочет продавать более дорогое жилье. Ведь брокер должен развиваться: начиная с эконом-сегмента, постепенно подниматься в элитный и зарубежную недвижимость. Уровень продаваемой недвижимости должен постоянно повышаться.

Зачастую крупные компании, даже лидеры рынка, работают только в эконом-сегменте. И не предоставляют сотрудникам возможности для роста. Их потолок – руководитель отдела продаж. А я хочу, чтобы брокеры научились и захотели заниматься своей карьерой. Лучше уйти в самостоятельное плавание или в следующий сегмент, чем двадцать лет продавать одни и те же квартиры по два миллиона рублей. Я обязательно расскажу вам, как существенно повысить качество жизни, изменить рабочий сегмент и перейти на другую, более качественную аудиторию.

Уже с первой главы вы вместе со мной начнете путь к постижению профессии. Вы познакомитесь с интереснейшими кейсами, узнаете о подводных камнях на пути к успеху и о том, как их преодолевать.

Причем на этом пути вам помогут не только мои инсайты и опыт, но и комментарии, инструменты и советы от моих друзей и партнеров: элитных брокеров, основателей крупных компаний на рынке недвижимости и других опытных специалистов. Их рекомендации позво-

лят вам выстроить более четкое понимание того, как развиваться дальше. Также на страницах этой книги каждый из них раскроет вам свою личную формулу успеха.

Вы можете использовать книгу как пошаговый план, алгоритм и инструмент к началу эффективных продаж в сфере недвижимости. Но даже если вас интересует только клиентская сторона, вы сможете узнать, как работает агентство недвижимости изнутри.

Вы узнаете, что кроется за работой брокера. Ну и самое главное, вы получите сильнейшую мотивацию для того, чтобы встать, найти внутри энергию и начать развиваться. У вас все получится. Я в этом уверен, потому что сам прошел сложный и долгий путь.

Все, что нас не убивает, – делает нас сильнее, и, преодолев все барьеры – и личностные и профессиональные, – я пришел к созданию агентства недвижимости One Moscow, которое завершает сделки на миллиарды рублей ежегодно и занимает лидирующие позиции по продаже новостроек бизнес-премиум класса.

Хотите узнать, как это произошло? Тогда вперед – читайте, изучайте и применяйте на практике.

Всегда ваш, Александр Кузин.

Глава первая. Давайте знакомиться!

Когда люди слышат «владелец агентства недвижимости», в их головах тут же возникает образ: ребенок из богатой семьи, идущий к успеху по проложенной золотой дорожке, оберегаемый от всех трудностей стенами из алмазов, пачками денег и липовых документов. Разумеется, все это чушь.

Не буду отрицать, такие бизнесмены действительно существуют. Их образ в нашей стране сформировался вполне четкий и не очень приятный. Да и бороться с такими представлениями наших с вами сограждан практически бессмысленно. Но важно понимать, что такой образ имеет с реальностью почти столько же общего, сколько шансы сборной России по футболу занять первое место на Чемпионате мира.

В моем распоряжении был только я сам, желание покорять вершины и силы на то, чтобы снова и снова начинать сначала.

И чтобы вы чуть лучше поняли, как я смог сам себя сделать, начну повествование с самого начала, и вы сможете проследить мой путь от официанта и обычного работника агентства недвижимости до владельца скоростного локомотива от мира недвижимости под названием One Moscow.

Ну, что ж, пожалуй, начнем!

Покорение ГИТИСа

Родился я в городе Козельск. Для понимания: Козельск – небольшой островок цивилизации в Калужской области с населением около пятнадцати тысяч человек. И сравните: сейчас в моем Instagram подписчиков больше, чем жителей в данном населенном пункте.

Мои родители – самые настоящие советские рабочие люди в лучшем смысле этого слова. Никакой звездности мне с детства не прививали, но сумели привить правильное отношение к труду и приучили к ответственности. Я помогал взрослым с домашними хлопотами. Сколько себя помню, в юном возрасте мне доверяли что-нибудь посадить или покрасить – ровно столько, сколько я мог потянуть, чтобы привыкнуть к труду. За это им до сих пор благодарен. Вряд ли я смог бы адекватно воспринимать последующий опыт своей жизни, если бы не прошел в самом начале такую школу.

Я никогда не считал себя особенным и не требовал особого отношения. На фоне сверстников, думаю, я тоже не выделялся, если не считать того самого упорства в работе. Учился ровно: где надо – старался, а где не надо... Да тоже старался – кого я обманываю?! И только, наверное, ближе к выпускному классу я стал понимать, что работоспособности у меня побольше, чем у одноклассников. Вместо того чтобы сокрушаться о сложности задач, я просто садился и делал. Вместо того чтобы отлынивать и прокрастинировать¹ – сидел и учил. Да, было сложно, но ведь не боги горшки обжигают! Это подстегивало двигаться дальше и не останавливаться. Главное – правильно определить, куда именно двигаться.

Сколько себя помню, в юном возрасте мне доверяли что-нибудь посадить или покрасить – ровно столько, сколько я мог потянуть, чтобы привыкнуть к труду.

Помню, как мы обсуждали подготовку к поступлению в вузы. Доходило до смешного. Максим, мой приятель из параллельного класса, спросил как-то:

– Чего делал, Саня?

– Да зубрил все, что только можно, – обыденно ответил я и услышал в ответ короткий смешок. – Ну и билеты купил в Москву, думаю попробоваться в театральное. А ты?

– В контру гонял, – гордо заявил Максим. – Потом с парнями зависли, культурно отдохнули, так сказать. Я же не такой пареный, как ты, дольше жить буду, с нервными клетками!

Вместо того чтобы сокрушаться о сложности задач, я просто садился и делал.

Судьба Макса после школы сложилась не так радужно, как ему бы этого хотелось. Последний раз мы с ним общались перед тем, как его забрали в армию. А дальше наши пути разошлись. Хотя и тогда у меня уже было не так много свободного времени. Наступала пора поступления.

Евгений Шпонько, основатель сервиса визуализации недвижимости «Семь углов»:

– Вспоминаю три события из моего детства, оказавшие на меня огромное влияние. Все они связаны с моим дедушкой.

Первое – как он учил нас плавать. В Запорожье, на Днепре, есть остров под названием Хортица. Его крутые берега образованы из скалистых пород, место очень опасное. А мы прыгали с него в воду. Разумеется, нас страховали, но сам факт прыжка со скалы, когда ты не умеешь плавать, весьма символичен.

¹ Склонность откладывать дела, приводящая к психологическим проблемам (прим. автора).

Он показывает, что нужно просто делать и не бояться ничего, особенно неизвестности. Нужно рисковать.

Второе – традиция, которую придумал дедушка для всех детей, достигших двенадцатилетнего возраста. Подросток должен был вместе с ним переплыть Днепр – а его ширина составляла около двух километров – сорвать на той стороне цветок и вернуться, не намочив его. Потому что на берегу ждала бабушка, которой этот цветок и нужно было подарить. Сам я Днепр не переплывал, но моему брату это удавалось. Это стало для меня очень важным событием. Сейчас я просто поражаюсь: как можно не бояться отправиться вплавь с ребенком через реку?! Но благо дедушка знал, как правильно переплывать, и мог это делать.

И третье: рядом с остановкой троллейбуса – это было такое кольцо – в центре росла шелковица. И мы с дедушкой часто залезали на нее за сладкими ягодами, когда возвращались домой с пляжа. При этом нам надо было следить за тем, идет ли троллейбус или нет и как скоро он подъедет к остановке. Дедушка научил нас смотреть на троллеи – провода, и по тому, как сильно они колышутся, понимать, за сколько остановок от нас едет троллейбус. Если они начинали колыхаться сильно, значит, пора слезать с дерева и идти к остановке. Один из первых уроков изобретательности!

Родители очень хотели, чтобы я пошел учиться в медицинский институт и стал врачом. Я, конечно, кивал, но поступать собирался в театральный. И в одиннадцатом классе тайком поехал в Москву, которая находилась в четырех часах езды от Козельска. Подал документы в ГИТИС и стал ожидать начала экзаменов. К слову, на тот момент на одно место претендовали сразу двести человек. Конкуренция дикая, но что поделать?

Алексей Аверьянов, генеральный директор Vesco Group, партнер канала HomeHunter:

– Я никогда ни в какой школьной самодеятельности не участвовал и всегда просил меня исключить из различных выступлений и спектаклей. Слуха у меня нет, петь я не умею, на музыкальных инструментах не играю. Все это мне чуждо.

Но как было бы хорошо, если бы тогда мне кто-нибудь объяснил, насколько даже базовое актерское мастерство важно в жизни. Но таких людей не нашлось. Я всегда думал, что актерство – это просто какие-то игры и не более. И если не хочется этим заниматься, то и не надо. Считал, что стыдно, что ли, выступать на сцене. Но со временем в этом появилась необходимость, и все изменилось.

В назначенный день я пришел на экзамен. Приемную комиссию возглавлял знаменитый российский актер Александр Збруев, что тоже добавляло волнения. Для успешной сдачи нужно было рассказать басню, исполнить песню и наизусть прочитать прозаическое произведение. Большинство абитуриентов готовились к этому дню годами, придумывая какие-то свои «фишки» и стараясь произвести впечатление на членов комиссии. Но тогда я этого не знал и надеялся на свои таланты – я просто выучил отрывок из басни Крылова и выбрал попсовую песню. Вы только представьте: фонтан напротив ГИТИСа и огромная толпа абитуриентов. Все как на подбор: смешные, креативные, творческие. А я как простачок из деревни – совершенно неподготовленный и заурядный на их фоне. Именно так мне и казалось в те минуты.

Наступил час «икс». В аудиторию нас запускали по четыре человека. Я зашел вместе с другими ребятами и предстал перед приемной комиссией.

– Что у вас? – голос Александра Збруева, чуть уставшего от выступлений других ребят, звучал грозно и устрашающе, особенно для неокрепшего птенца вроде меня.

– Крылов, – дрожащим голосом сообщил я, – басня.

И как в замедленной съемке увидел, как закатываются глаза окружающих. Как появляются на лицах улыбки, как сдерживаются смешки. Сердце тут же начало отбивать барабанную дробь, пытаюсь вырваться из груди. Но отступать было поздно. И я рассказал эту проклятую басню Крылова. Потом спел песню. И только по дружному хохоту понял, что делаю все как-то не так. Но откуда я мог знать?! Естественно, поступить с первой попытки не смог. Впрочем, как и со второй.

Но я не собирался сдаваться: ведь есть еще и другие театральные вузы. Я решил подать документы и пройти экзамен в Щукинском училище. Результат оказался таким же, как в ГИТИСе. Затем пробовал еще пару других, хотя итог вы, наверное, и так уже поняли. На театральные подмостки я не попал и известным артистом не стал, но опыт получил довольно необычный и ценный. К тому же смог иначе увидеть столицу. Город оказался реально классным: в Москве было банально интереснее и драйвовее, что ли. И сразу появилось опьяняющее ощущение, что ты все можешь. Жаль, конечно, с поступлением не срослось. Но – не беда!

Мне пришлось воспользоваться планом «Б», по которому у меня числилось то самое медицинское образование. Родителей я все-таки слушал и еще в последних классах школы усиленно занимался химией и биологией. Это помогло при поступлении в академию имени Мечникова. В ней я успешно сдал все экзамены и уже в семнадцать лет оказался в Петербурге, где и прожил следующие двенадцать лет своей жизни.

Алексей Аверьянов, генеральный директор Vesco Group, партнер канала HomeHunter:

– Основное влияние на меня оказали командировки моих родителей. С двух до пяти лет я жил в Австрии, а потом с девяти до двенадцати лет – в Японии. И вот эта среда дипломатии, среда интеллигентных людей наложила на меня определенный отпечаток. В России тогда полным ходом шла перестройка, а мы жили в Японии в лучшие ее годы, во времена бума технологического развития. Для нас это был совершенно другой мир, и он воодушевил меня с самого детства. Задал вектор движения и ориентиры в том, куда двигаться. И уже тогда я определил, где я хочу учиться.

Как-то на глаза мне попался бюллетень для работников торгового представительства, в котором я увидел размер их заработной платы. На верхней строчке стояла зарплата торгового представителя, и на вопрос, кем я хочу стать, я всегда отвечал: «Хочу стать торгпредом». Зарплата торгпреда была, наверное, раза в два больше, чем у моего папы. И мне ответили: «Тогда тебе надо в МГИМО». И с одиннадцати лет я поставил себе целью поступить в МГИМО, что и сделал. Окончил его с двумя красными дипломами.

Вот так родители еще в детстве через командировки вывели меня на новый уровень.

Но опять же, как всегда и бывает, не все шло ровно и гладко. Как вы понимаете, студенческая жизнь – штука увлекательная и довольно непредсказуемая. Добавьте к этому еще и то, что я был выходцем из маленького городка, и в культурной столице у меня случился этакий культурный шок. Голова пошла кругом от количества соблазнов. Тут тебе и новые знакомые, и алкоголь. Да и на этаже у нас в медицинском вузе было четыре парня на шестьдесят две девочки! Самый настоящий цветник, который тоже не способствовал погружению в науку.

Водоворот приключений затянул мгновенно. Время летело незаметно, наполненное событиями, безудержным весельем, отвязными встречами и тусовками до утра. В последний

год пребывания в вузе я практически не занимался учебой. Начал пропускать занятия. К тому же меня очень привлекали и творческие процессы: сцена не отпускала, и я стал участвовать в КВН. Когда тут найти время на обучение, да еще и в медицинском вузе, где требуют в десятки раз больше, чем со студентов других институтов?! Конечно, долго все это продолжаться не могло. К такому же выводу пришло и руководство академии, отчислив меня со второго курса. Но я не обиделся, потому что это было закономерное и справедливое решение.

Немного поразмыслив над произошедшим, я решил: хватит испытывать судьбу и надо начинать зарабатывать.

– Способный ты парень, – говорил мне один из преподавателей еще той, советской закалки. – Но за ум бы тебе взяться. Станешь лучшим врачом. Ну или как минимум достойным.

– Спасибо, – только и мог ответить я, со стыдом вспоминая, сколько сил в мое обучение вложили родители. А стыдно действительно было, потому что самое страшное – не оправдать надежды тех, кто в тебя и правда верит всей душой. – Но я еще обязательно вернусь, и больше меня не отчислят! – Я как бы пытался оправдаться и перед ним, и перед самим собой.

И я действительно поступил. Решил все-таки не сдаваться на первой попытке. А потом снова отчислился – все по тем же причинам. Немного поразмыслив над произошедшим, я решил: хватит испытывать судьбу и надо начинать зарабатывать.

Крещение ночными сменами

Благо в тот год, когда меня отчислили, я уже имел опыт зарабатывания денег. Я устроился медбратом в реанимацию. Сейчас понимаю, что тогда это было правильное и оправданное решение. Работа в реанимации очень быстро закаляет, приучает к сложностям и заставляет добиваться результатов во что бы то ни стало. Работал я в онкологическом отделении тринадцатого павильона академии Мечникова. Тогда мне было восемнадцать лет. Занимался всем, чем разрешалось заниматься младшему медицинскому персоналу: почти два года я выносил утки и ставил капельницы, каждый день наблюдая за страданиями тяжелобольных людей.

Такая работа подойдет далеко не каждому. В онкологическом отделении всегда темная, гнетущая атмосфера. Здесь делают операции по удалению части кишечника, желудка, печени... Затем пациентов переводят в реанимацию, и только после этого они попадают в отделение. Я же сталкивался с ними на этапе реанимации и своими глазами видел тех, кому предстоял долгий путь реабилитации.

С того времени прошло около десяти лет, и только сейчас я понимаю, через что мне пришлось пройти. Я столкнулся с неприглядной стороной жизни и увидел изнутри работу государственной медицинской системы. Работу сложную, изматывающую и неблагодарную. И это я еще не начал вспоминать о зарплате. Хотя и до этого мы с вами обязательно дойдем.

Еще при поступлении я мечтал о работе врача, видел себя в халате, принимающим пациентов. Конечно, я понимал, что больших денег мне это не принесет, но на жизнь – хватить должно. Да и дело это все-таки хорошее: помогать людям. О чем еще можно мечтать? Но стоило окунуться во всю эту кухню, как розовые очки моментально слетели. Я видел, как врачи работают по две смены в неделю в реанимации и затем по две смены на скорой. И зарабатывали они при этом не более пятидесяти тысяч. Точнее – значительно меньше. И это в Петербурге, во втором по значимости городе России! Думать о том, что происходит в регионах, вообще не хотелось.

– Ну что, когда на следующую смену? – как-то спросил меня коллега: бледный, с килограммовыми мешками под глазами, но все равно с поразительно оптимистичной улыбкой.

– Завтра в девять утра, – я чуть помедлил с ответом, потому что не сразу понял, что он у меня спрашивает.

После долгих часов работы мозг утомляется и уходит в полнейший отказ, если такие перегрузы бывают стабильными.

– Ага. – Он картинно взглянул на часы, насмешливо покачал головой и продолжил: – Получается, через девять часов?

И ведь действительно, до следующей смены оставалось девять часов. А я только-только закончил предыдущую. Конечно, так было не всегда – только при недостатке медперсонала – но факт остается фактом!

Я столкнулся с неприглядной стороной жизни и увидел изнутри работу государственной медицинской системы. Работу сложную, изматывающую и неблагодарную.

В наше время врачу, который хочет просто прокормить семью, приходится работать каждый день, практически без выходных. Но похвастаться большими доходами эскулапы не могут, в отличие от работы, которой всегда много. Конечно, есть и исключения из правила: стоматологи и пластические хирурги, да и то практикующие в частных клиниках. Возможно, неплохо зарабатывают и частные врачи, высококлассные офтальмологи или узкопрофильные специалисты. Но, как я уже говорил: доходы людей в белых халатах в нашей стране намного ниже среднего уровня.

Я видел врачей, которые с утра до ночи находятся на работе, спасают жизни людей, переживают и нервничают за всех – и за себя, и за коллег, и за пациента и его родных, проявляя настоящие чудеса самообладания и профессионализма. И я благодарен всем, кто стоит за операционным столом по многу часов или ведет первичный прием пациентов, забывая о себе и своих близких. Но вот себя, увы, я на этом поприще не видел, не вижу и уже вряд ли когда-нибудь увижу. Долго и внимательно наблюдая за их работой, пришел к четкому пониманию: я так не хочу.

Я работал в онкологическом отделении. Если кто захочет – можете попробовать, но, если честно, не советую. Отделение онкологии то место, где смерть – такой же сосед по палате, как и лежащий на кровати рядом. Конечно, можно привыкнуть к любым условиям, но долгая работа в таком месте что-то внутри меняет, оставляя отпечаток на всю жизнь.

Это отражалось и на общем самочувствии, и на личной жизни. Накопились физическая и моральная усталость от ночных смен и постоянного потока человеческой боли. Я понял, что терпение мое практически подошло к концу. Я стал резким, угрюмым и недружелюбным. Видели в Интернете того кота с недовольной мордой? В тот период я был его прямым конкурентом в этом импровизированном соревновании недовольных лиц. А вместе с недовольством появились и ранее незнакомые мне головные боли, слабость, хроническая усталость. Короче говоря, полный набор. Работа в реанимации открыла ящик Пандоры, и его во что бы то ни стало нужно было закрыть.

Я стал искать для себя что-то более подходящее, не настолько изматывающее и более спокойное. Хотел найти сферу, где я смог бы дарить людям радость. Искать долго не пришлось. Я распрощался с медициной и обратил внимание на ресторанный бизнес. Тогда я не мог и предположить, что именно он и послужит мне отправной точкой к дальнейшему успеху.

Две палочки успешного опыта

Ресторанный бизнес в Петербурге переживал небывалый подъем. В 2006–2007 годы стали появляться сети, которые в итоге расплозились по всей России и завоевали внушительную часть рынка. Уже тогда я понимал, что это довольно перспективная сфера для человека, который хочет от жизни большего, чем прожиточный минимум. Пускай и придется начинать с самых низов, но здесь есть хотя бы какая-то перспектива.

Первой моей работой в новой сфере стал отель «Амбассадор», расположенный на улице Римского-Корсакова. Именно с этого ресторана я начал коммерческую карьеру. Хотя надолго я там не задержался. Потом были небольшие ресторанички, которые помогали держаться на плаву и покупать что-то из еды, пока я находился в поисках более подходящего места работы.

Работа официантом действительно тяжелый труд, особенно для неопытных молодых ребят, которые только-только начинают путь по карьерной лестнице.

Именно тогда по Питеру пронеслась волна популярности роллов и суши. Стали открываться модные рестораны и бары: «Якитория», «Васаби», «Япоша» и «Две палочки». Многие из этих компаний до сих пор активны, другие, к сожалению, пропали с радаров. Но в то время они были буквально на каждом углу: все хотели суши, все решили зарабатывать на суши и успешно это делали. В число таких желающих попал и я, когда устроился официантом в ресторан «Две палочки».

Работа официантом действительно тяжелый труд, особенно для неопытных молодых ребят, которые только-только начинают путь по карьерной лестнице. Тут я спорить не стану. Хотя для меня работа официантом оказалась не такой уж и тяжелой, учитывая предыдущий бэкграунд. Другая причина, дававшая мне фору перед коллегами, крылась в моем детстве. Родители воспитывали меня по принципу: «Сделал дело – гуляй смело». В особенности это касалось помощи по хозяйству. Так постепенно у меня выработались методичность и упорство в работе. Нехитрое правило и пройденная школа до сих пор помогают справляться с рабочими процессами, за что я очень благодарен своим родителям.

«Шлифовка» усердия и целеустремленности прошла на работе в реанимации. Отдыхать удавалось крайне редко. Все в мире относительно и познается в сравнении. Вот и работа официантом, когда нужно просто прийти в семь утра, открыться, прибраться и радовать гостей до вечера, в сравнении с богатой на стресс и неприятные эмоции реанимацией, была не таким уж и страшным местом. Конечно, не все шло так гладко и ровно, как хотелось бы. Но именно в «Двух палочках» мне все казалось легким и комфортным. Наверное, слишком свежи были воспоминания о работе с тяжелобольными людьми.

Родители воспитывали меня по принципу: «Сделал дело – гуляй смело». В особенности это касалось помощи по хозяйству. Так постепенно у меня выработались методичность и упорство в работе.

– И что, тебе приятнее вонючие кальмары носить, чем помогать людям? – спросил у меня однажды бывший коллега из реанимации. Его просто переполняло недоумение.

– Да, – честно ответил я. – Мне приятнее спать по ночам. Приятнее видеть улыбку на лицах людей при моем появлении. Приятно смотреть на себя в зеркало и видеть в нем не постаревшего и не по годам рыхлого угрюмого старика, а молодого парня.

– Ну, хорошо, допустим. Но официант? Серьезно? У тебя амбиций совсем нет, что ли?

Я всегда считал себя самым обычным парнем, у которого нет каких-то заоблачных амбиций, выдающихся лидерских качеств или уникальных физических способностей. В школе ребята постарше довольно долго шпыняли меня, пока мне не удалось собраться с силами и

решить эту проблему. Я даже и не думал никогда, что могу стать лидером, руководителем и сделать что-то по-настоящему успешное. Но часто мы сами не понимаем скрытых в себе ресурсов и способностей. В определенное время все становится на свои места, и тебе предоставляется возможность реализовать свои таланты. Так и произошло во время моей работы в «Двух палочках».

Все в мире относительно и познается в сравнении.

Когда выдавалась свободная минутка, я наблюдал за работой коллег. Смотрел на них и замечал, что они усваивают азы профессии и включаются в работу медленнее, чем это удавалось мне. И дело не в том, что они какие-то «не такие». Нет. Хорошие парни и девчонки исправно работали, но в них не было желания пахать и добиваться конкретных результатов, которое было у меня. Это заметил не только я, но и наш менеджер, и уже через две недели после открытия нового ресторана на Ленинском проспекте я стал там старшим официантом. До сих пор помню этот разговор.

– Александр, ты в субботу, как обычно, в зал выходишь, правильно помню? – спросил меня управляющий рестораном.

– Правильно, – с нотками подозрения подтвердил я, потому что почувствовал, что голос на том конце телефонного провода звучал как-то непривычно официально. Во всяком случае, больше обычного.

– Нет, Саша, не правильно. Не как обычно ты выходишь – ты теперь старший официант. Поздравляю! Хотя к обязанностям приступаешь все равно в субботу, не расслабляйся.

Я даже и не думал никогда, что могу стать лидером, руководителем и сделать что-то по-настоящему успешное. Но часто мы сами не понимаем скрытых в себе ресурсов и способностей.

Такое неожиданное продвижение по карьерной лестнице ощутило прибавило мне уверенности и сил. Да и деньги на тот момент были для меня очень хорошие. Я получал небольшой оклад плюс чаевые. Так, за день здесь вполне можно было заработать около двух-трех тысяч рублей. В больнице мои доходы не превышали двадцати тысяч. А здесь я зарабатывал более пятидесяти тысяч рублей в месяц. Для парня из маленького города, да еще и в то время, это просто огромные деньги.

Старшим официантом я проработал около полугода. Затем мне представился удобный случай. Наступило время новогодних корпоративов, и внутри нашей компании проводился конкурс, где хорошо зарекомендовавших себя активных ребят приглашали попробовать в роли ведущего корпоратива для сотрудников. Я припомнил свои актерские задатки, кавээновское прошлое и... предложил свою кандидатуру. Меня одобрили.

Вскоре после мероприятия, на котором присутствовали и некоторые из руководителей компании, меня пригласили в главный офис для проведения большого корпоратива. Конечно, я очень обрадовался: наконец-то мне представилась возможность проявить себя! Хотя, если сейчас подумать, это было на грани фиаско! Приглашенный основной профессиональный ведущий отрабатывал как надо: увлеченно общался с ребятами, вступал в диалоги с публикой и уместно шутил. Я же стоял рядом и по большей части, как мне казалось, невпопад поддакивал. В какие-то моменты хотелось сгореть от стыда. Но, как потом выяснилось, руководителям сети все происходящее понравилось! И после этого меня назначили менеджером по обучению персонала.

Обучение персонала и самого себя

На самом деле, все происходящее было логичным. Я хорошо себя зарекомендовал и проявлял активность, не останавливался на достигнутом и старался двигаться дальше, демонстрируя организаторские способности. И не так важно, что я их не замечал. Мои старания оценили нужные люди, и они же перевели меня в центральный офис. Это случилось перед самым кризисом, в 2008 году. В новые обязанности входила разработка тренингов для сотрудников, создание новых подходов в развитии навыков персонала. И так как я знал всю кухню изнутри, мне это тоже давалось без особых проблем. Это был мой первый опыт реальной работы в офисе. Тогда это казалось значительным шагом вперед. Хотя справедливости ради стоит отметить, что зарплата в среднем выходила примерно такой же, как и у старшего официанта. Из материальных бонусов я получил разве что возможность один-два раза в месяц бесплатно питаться в любом из ресторанов сети, где я мог угощать своих друзей.

– Ну вот, мы теперь видим, что ты поднялся, – смеялись мои друзья и радостно уплетали бесплатную еду. А я смеялся с ними, потому что хоть и небольшие, но бонусы всегда приятны. – Глядишь, еще через пару лет сможешь бесплатно кормить весь зал, начальник ты наш!

Моя новая должность не считалась руководящей. Я был самым обычным менеджером – винтиком в огромном механизме. Зато каковы внутренние ощущения! Мне двадцать один год, мои сверстники еще просто учатся и только собираются выходить в самостоятельную жизнь, а я уже обучаю людей в центральном офисе. Особенно эта разница стала заметна на летних корпоративах, когда ко мне подходили десятки, а то сотни ребят, чтобы просто поздороваться.

– Александр, привет! Специально тебя искала, чтобы поблагодарить! – сказала Настя, которая благодаря обучению, что я распланировал, смогла набраться уверенности и уже через полгода стать старшим официантом.

– У меня раньше руки тряслись от страха, а теперь могу одновременно еще и фокусы показывать, – шутил Коля, который часто обращался ко мне за советом: он не мог сообразить, как лучше совместить работу с учебой, и мы вместе составляли ему специальный график по тайм-менеджменту. Повозиться пришлось изрядно, но хорошие отношения стоили всех переработок.

И это только двое из тех ребят, с кем мне представилась возможность сотрудничать.

Во время обучения они все были моими учениками, перенимали навыки и постигали нюансы новой работы. Это по-настоящему пьянящее чувство, когда ты понимаешь, что действительно кое-чего добился и принес пользу такому количеству людей.

Конечно, не обходилось и без неприятностей. Как я уже говорил, мои друзья и бывшие однокурсники продолжали учиться и только-только начинали делать первые шаги в карьере. В это время я уже трудился в центральном офисе компании на Невском, разрабатывая стратегии обучения новичков. Друзья же надо мной подшучивали, мол, мы приобретаем новые знания в престижной профессии, постепенно становимся настоящими светилами медицины, а ты, как лошара, тухнешь в офисе, пашешь на дядю и вообще черт знает чем занимаешься! Зачем полез в какой-то непонятный ресторанный бизнес? Чему ты там вообще кого-то учишь? Не смейся! Сам доучиться не смог, а кому-то пытаешься глупости в голову втемяшить! Перестань фигней страдать и давай уже возвращайся в нормальное русло, может, хоть чему дельному сам научишься...

Это по-настоящему пьянящее чувство, когда ты понимаешь, что действительно кое-чего добился и принес пользу такому количеству людей.

Их слова посеяли сомнения, и я стал задумываться: все ли правильно делаю? Но каждый раз приходил к одному и тому же выводу: я не стою на месте, а двигаюсь вверх по карьерной

лестнице. Уже сейчас, в отличие от тех же сверстников, я могу себе позволить самостоятельно жить в большом городе, не вытягивая деньги из родителей. Я ведь уже прошел путь от рядового официанта до менеджера, работаю в самом центре города, умею обучать и создаю регламенты, по которым работают сотни людей. Вот тогда я и стал понимать, что передо мной открываются реальные перспективы: при таком развитии уже через пару лет я смог бы претендовать на позицию директора по обучению в любой заинтересовавшей меня компании. Надо сказать, что ощущение собственной компетентности довольно сильно поднимает самооценку и создает мотивацию. В этом плане работа в «Двух палочках» помогла мне испытать это впервые.

Конечно, это был непростой для меня период. Часто хотелось все бросить, и в этом желании не последнюю роль играли нервы, не самый здоровый образ жизни, да и в целом возраст этот у всех довольно переживательный. Шалют гормоны, пытаешься найти свое место в мире, бьешься, как теннисный мячик о бетонную стену, в поисках настоящего признания, а в ответ слышишь только гулкий стук. Неприятный опыт, который, как мне кажется, проходит каждый из молодых людей. По-другому и не получается, к сожалению. Но мне повезло работать с замечательными людьми. Они передавали мне драгоценный опыт и морально поддерживали. Я до сих пор помню их имена: Женя Кадомский, Виолетта Гвоздовская, Алена Малаховская и Михаил Тевелев – спасибо вам за все! Ваш опыт и советы помогли мне не сдаться и преодолеть трудности.

Ощущение собственной компетентности довольно сильно поднимает самооценку и создает мотивацию...

Кризис 2008 года нагрянул внезапно, и мы очень быстро ощутили его влияние. Тогда в нашем офисе работали три менеджера по обучению, включая меня. Но из-за снижения выручки ресторанов пришлось оставить только одного. Хотел бы я сказать, что оставили меня, но увы и ах. Решили отпустить меня и моего коллегу Женю. Должность оставили только Артуру, самому молодому и, соответственно, менее опытному. Меня как будто под дых ударили: тогда мне казалось это жутко несправедливым, ведь я уже считал себя звездой, почивал на лаврах и даже немного расслабился. И жизнь тут же преподнесла неожиданный урок: в один момент почва ушла прямо из-под ног, и я оказался в свободном плавании.

Хотя на самом деле я получил ценный опыт и важный урок, без которых я бы сейчас вряд ли оказался на своем месте. Тогда, после увольнения, в моей голове снова зашумели шестеренки. Я начал думать, какую мне сферу выбрать, чтобы не только обеспечить себя, но и продолжить развитие. Мне нужна была сфера, где я смог бы чувствовать себя как рыба в воде и меньше зависеть от внешних факторов, которые я просто физически не могу контролировать.

При всем этом меня все-таки не уволили, а предложили остаться на позиции менеджера в ресторане на Невском. На следующий год я уже работал менеджером в нескольких ресторанах. Но что-то во мне уже надломилось. Прежняя работа не доставляла удовольствия. Жизнь превратилась в рутину: все стало пресным, одинаковым и неинтересным. Я не чувствовал никакого движения, никакого развития. Просто существование, отмеренное рабочими днями. Этот период плавно перетекал в обнуление моих ценностей.

В дополнение ко всему начались проблемы со здоровьем, не ладилось и в личной жизни и в быту, как будто кто-то свыше подавал знаки: дальше так жить нельзя. Нужно было что-то менять и двигаться к чему-то большему. И в первую очередь надо менять собственное отношение к происходящему.

– Я не знаю, что мне делать, – признался я бывшей коллеге, смотря в белую стену какого-то маленького бара, название которого сейчас уже и не вспомню. – Все разваливается, все портится, нет у меня никакой стабильности и перспектив.

– Дурак ты, – справедливо заметила она. – У тебя есть ноги, руки, близкие люди. Работы, конечно, нет, но и она обязательно появится. Что случилось-то непоправимого? Ни-че-го! Все живы, здоровы и дееспособны – цени это.

Я начал думать, какую мне сферу выбрать, чтобы не только обеспечить себя, но и продолжить развитие. Мне нужна была сфера, где я смог бы чувствовать себя как рыба в воде и меньше зависеть от внешних факторов, которые я просто физически не могу контролировать.

Тогда я не понимал, насколько она права. Но какие еще варианты? Я думал привычными шаблонами: на скорую руку прикинул, в какие сети еще можно податься, ведь кроме таких знакомых «Двух палочек» существовали и другие. В то же время я понимал, что заработок плюс-минус везде одинаковый. А если я все-таки стану управляющим, то смогу зарабатывать всего на двадцать-тридцать тысяч больше. Это не та дельта, которая меня могла замотивировать. Я не чувствовал развития. Мое сознание уже опережало имеющийся уровень. Оно требовало покорения следующих вершин.

Я не боялся трудностей и был готов снова начать с нуля. Мое внимание привлекли более дорогие рестораны. Одним из таких мест в моем списке стал ресторан «На речке», находившийся на Крестовском острове. Я поделился мыслями с друзьями и неожиданно для себя выяснил, что основными клиентами данного заведения являются футболисты «Зенита», различные чиновники, звезды шоу-бизнеса и другие состоятельные персоны. Такой расклад обещал более интересные финансовые возможности. Помимо этого, там существовала очень важная для меня перспектива роста.

Только представьте: мне двадцать три года, и я еще достаточно молодой парень, мои друзья из медицинского института по-прежнему надо мной подшучивают. Только теперь по другой причине: раньше они говорили, что я был весь из себя такой важный, работал в центральном офисе, а теперь что? Снова в официанты? Хотя, признаться, на этом этапе своей жизни я куда меньше прислушивался к мнению других.

Постепенно я понял, что при внутренних диалогах с самим собой я задавал все меньше риторических вопросов. Меньше паниковал, меньше поддавался нерешительности и нервозности, идущим рука об руку с человеком при смене профессии. Там, где я раньше просто уселся бы в угол с пересохшим от волнения горлом и наворачивающимися слезами, теперь я обдумывал и искал новые возможности. И эти возможности замаячили передо мной яркими вывесками дорогих ресторанов.

Я не боялся трудностей и был готов снова начать с нуля.

Да, заработать в заведениях такого рода я мог уже намного больше, чем раньше, – позволяли внушительные суммы чеков и щедрые чаевые. При этом люди в руководстве тоже были адекватные. Другими словами, мое предварительное впечатление оказалось положительным. Я собрался с мыслями, решил и пошел туда работать. Так, в следующую пару лет ресторан «На речке», входивший в сеть Ginza Project, стал моим пристанищем. Место хорошее. И эта работа очень быстро стала для меня новой школой. Я зарабатывал хорошие чаевые, мой доход существенно подрос. Я стал дышать более свободно. При этом загрузка была не в пример меньше, чем на моем предыдущем месте. Правда, в отличие от «Двух палочек», где я резво скакнул по карьерной лестнице, здесь все происходило не так динамично.

Постепенно приходило осознание приоритетов. Я понял, что не хочу быть ни менеджером, ни управляющим. Меня устраивала работа официанта: я зарабатывал хорошие деньги, и для этого мне не приходилось долго отсыпаться в перерывах между сменами. Наконец, в моем сознании столкнулись Амбициозный-Я и Довольный-Я. Амбициозный-Я тянул меня дальше, не давал останавливаться, кричал на меня, как майор Пейн из одноименного фильма. Но

Довольный-Я был спокойнее, реагировал на все мотивационные речи с блаженной улыбкой и говорил: «Успокойся, Саша, у тебя все есть».

Ведь для молодого парня – откровенный кайф, когда есть и деньги, и свободное время, чтобы эти деньги приятно потратить. Это был довольно безмятежный период, и на какое-то время он меня полностью удовлетворял. Довольный-Я одержал закономерную победу комфорта над развитием. Вековое противостояние важнейших философов мира остановилось на мне и моем комфорте. Но, как говорится, ничто не вечно под луной.

Постепенно приходило осознание приоритетов. Я понял, что не хочу быть ни менеджером, ни управляющим. Меня устраивала работа официанта: я зарабатывал хорошие деньги, и для этого мне не приходилось долго отсыпаться в перерывах между сменами.

Скоро спокойная и размеренная жизнь перестала меня устраивать. В голове снова проснулся Амбициозный-Я, начал шептать мне на ухо мотивационные речи, предлагал открыть страницу на HeadHunter и «просто посмотреть, ничего же такого!». И тут я узнал про «Джельсомино-кафе» – самое дорогое заведение в сети Ginza Project. Как-то раз к нам в ресторан пришли ребята оттуда и стали рассказывать, что зарабатывают только на чаевых по десять, двадцать, а то и тридцать тысяч рублей за ночь! У нас подобные суммы могли выходить только за одну-две недели. Это должно было стать моим новым вызовом. Я захотел работать именно там и пообещал себе, что меня возьмут – во что бы то ни стало!

Для молодого парня – откровенный кайф, когда есть и деньги, и свободное время, чтобы эти деньги приятно потратить.

К моему удивлению, прогнозы оправдались, и особых сложностей я не испытал. Меня легко взяли в «Джельсомино». Да и информация оказалась правдивой: на чаевых здесь действительно можно было хорошо заработать. Трудиться приходилось именно в ночные смены, а это суета, бессонные ночи, разбитые дни... У меня появились флэшбеки из времен работы в больнице. Состояние было довольно схожее. И вместе с ними росла и какая-то неудовлетворенность собственным положением. С одной стороны, «Джельсомино-кафе» максимально прикольное место, где хорошо платили и не морочили голову сложными процессами. Чего еще можно хотеть? Но шло время, а я словно застрял в каком-то болоте, топтался на месте, и моя жизнь кардинально не менялась. Друзья, что надо мной смеялись еще два года назад, закончили обучение, стали работать. Их карьеры развивались, и причем у некоторых довольно успешно. А я как будто завис. Я находился в межработном вакууме, в котором не было радости, а лишь глубочайшая неудовлетворенность собой. Иногда становилось даже противно смотреть на самого себя: сытого, довольного, ленивого. Это было все, о чем только мечтал Саша из прошлого, падая на кровать после тяжелой смены в реанимации. Но Саша из будущего смотрел на меня с осуждением. Саша из будущего уже достиг многого. И мне до него еще расти и расти.

Шло время, а я словно застрял в каком-то болоте, топтался на месте, и моя жизнь кардинально не менялась.

В очередной раз во мне забурило дикое желание что-то поменять в своей жизни. Окунуться в новую сферу или хотя бы зайти в ресторанный бизнес с другого входа...

Ильдар Хусаинов, директор федеральной риелторской компании «Этажи»:

– У меня тоже есть такая черта: каких бы вершин я ни достигал, мне всегда кажется, что это легко и что любой бы смог это сделать. Любое свое достижение я не считаю достижением. Для меня это абсолютно нормально. И для меня это двигатель. Так ты всегда знаешь, что можешь больше, а то, чего ты

сейчас достиг, – это просто начало. Если кто-то начинает почивать на лаврах – это первый шаг к серьезному провалу.

В очередной раз во мне забурлило дикое желание что-то поменять в своей жизни. Окунуться в новую сферу или хотя бы зайти в ресторанный бизнес с другого входа...

Первое знакомство с рынком недвижимости

Каких-либо веских причин кардинально менять вид деятельности у меня не имелось. В хорошие месяцы мне удавалось зарабатывать больше ста тысяч, что, согласитесь, для молодого парня довольно хорошие деньги. Но я стал задумываться о чем-то большем. Мне хотелось расти, чувствовать движение и достигать новые цели. Когда такого не происходило, появлялось чувство, словно я начинаю ржаветь, как старый велосипед в гараже у бабушки. Нужно было предпринимать что-то и выходить из привычной зоны комфорта.

Практически сразу же столкнулся с первым разочарованием: рассматривая вакансии в Санкт-Петербурге, я увидел, что доступные менеджерские позиции заметно уступают моим зарплатным ожиданиям. Более того, на тот момент мой доход был выше начальных условий в компаниях. И все это было упаковано в усердную пятидневку в офисе. Получалось, что мне нужно выбирать между перспективами карьерного роста и более высокими заработками. Также для меня стало очевидно, что такой график мало подходил для совмещения основной работы с ночными сменами в ресторанах.

Что оставалось делать? Смириться и начать все заново или?.. Но тут мне на глаза попалось объявление о работе в сфере недвижимости. Не хватало разве что солнечного луча с облачного неба под мелодичное пение ангелов, как это показывают в кино. Тогда для меня это был совершенно незнакомый рынок. К тому же за последние годы я вряд ли мог себя представить где-либо, кроме ресторанного бизнеса. И как разумный человек, столкнувшийся с чем-то неизвестным, я пытался больше узнать и изучить новую тему. Начал собирать полезную информацию, мнения, отзывы. Напоминал крота, который роет одну нору за другой в поисках наиболее удобного места. Затем обратился к друзьям и знакомым, которые снова подняли меня на смех, озвучив расхожее мнение: «Риелтор – это же самое дно! Ты что, не понимаешь, что туда попадают только те люди, которых либо выкинули с работы, либо которых никуда не берут! Хуже только дворники и бомжи!..» В общем, они не сообщили мне никакой полезной информации.

*Мне хотелось расти, чувствовать движение и достигать новые цели.
Когда такого не происходило, появлялось чувство, словно я начинаю ржаветь,
как старый велосипед в гараже у бабушки.*

Я же постарался копнуть тему глубже: стал ходить на собеседования и семинары. Не ускользнуло от моего взгляда и то, что у офисов стояли хорошие автомобили. Все, с кем я взаимодействовал, опрятно выглядели, грамотно разговаривали и умели себя показать в лучшем свете. Это внушало надежду, что сфера довольно-таки перспективная и денежная. Кроме того, я прислушивался к своим ощущениям, которые не раз помогали мне довольно точно оценить эмоциональную составляющую происходящего. Но никаких тревожных симптомов или смешанных чувств, когда я общался с ребятами-риелторами, не было.

– А где вы раньше работали, Александр? – спросил меня уже довольно взрослый мужчина на одном из собеседований. Директор агентства недвижимости, он тем не менее лично проводил интервью с каждым. Хотел заглянуть человеку в глаза.

– В реанимации и ресторанах, – честно ответил я, на что он искренне рассмеялся. Но по доброму, а не как некоторые из моих друзей. С пониманием.

– Значит, в риелторстве не пропадете, – заключил он.

Сейчас я понимаю, что он был полностью прав. Потому что в итоге так и вышло. Как видите, совсем не пропал. Дальновидный человек – ничего не скажешь.

Еще одним решающим фактором стала довольно хорошая аналитика риелторской деятельности: статьи, обзоры, интервью... Я с жадностью поглощал новый контент. Так я очень

быстро узнал, что рынок растет и стоимость жилья повышается, не успевая за спросом. Из этого можно было сделать вывод, что росло и комиссионное вознаграждение агентов. В голове складывалась довольно четкая и понятная картина происходящего. И она точно шла вразрез с общепринятыми представлениями. Сфера развивалась, и люди здесь могли получать по-настоящему хорошие деньги. Те же, кто был поверхностно знаком с агентствами недвижимости, пребывали в плену общественных предрассудков и абсолютной уверенности, что заниматься такими операциями могут либо никчемные люди, либо мошенники. Я оценил потенциал и принял решение. К тому же я никогда не отказывался от нового опыта, способного закалить меня и дать новый импульс моему развитию.

Первым делом я решил начать работать с арендой. Поначалу мне казалось, что там, где суммы сделок небольшие, – можно быстрее и легче начать зарабатывать. Ведь все просто: взял квартиру, нашел человека, заселил его и сразу получил заветные комиссионные! Другие направления представлялись куда более долгоиграющими, ведь своего клиента приходилось ждать по два-три месяца. Я отдавал себе отчет, что надолго моих сбережений не хватит, но и понижать свой уровень жизни мне тоже не хотелось.

Мое первое агентство недвижимости называлось, если я правильно помню, «Антарес эстейт». Офис компании состоял из какой-то маленькой узкой комнатухи, где абсолютно не было стульев – только столы и пара компьютеров. Те, кто начал сознательную жизнь в девяностых и начале двухтысячных, помнят популярные компьютерные клубы и сразу смогут представить антураж. Потому что это был именно обшарпанный компьютерный клуб, из которого ночью вынесли мебель.

– А стулья где? – первым делом спросил я, оглядываясь по сторонам. Глазу зацепиться было не за что, но сдавать назад уже поздно.

– Не положено, – сразу ответил мне начальник, чуть улыбаясь. – Ты брокер или охранник в «Пятерочке»? Зачем тебе сидеть? Зарабатывать не хочешь?

– Хочу.

– Ну если хочешь – сидеть на месте некогда! – коротко бросил он.

Таковы условия, и выбирать было особо не из чего – это политика компании. С этой комнатухи, собственно, и началось мое постижение азов новой профессии. Работа заключалась в следующем: нужно принимать входящие звонки от тех, кто хотел найти место для заселения. Кто-то хотел снять комнату, кто-то квартиру. Клиенты озвучивали бюджеты и ожидания по району, близости к метро и прочим пунктам. Я должен был изучить внутреннюю базу компании, найти подходящие варианты и заселить желающих в квартиры. На первую сделку мне удалось выйти спустя пять-шесть дней, и я заработал свои первые семь тысяч рублей в новой для себя теме. Для этого пришлось весь день возить по городу женщину, вместе выбирая подходящую комнату с арендной платой до десяти тысяч рублей. В результате остановились на квартире в районе Пролетарской. За проделанную работу она заплатила оговоренную сумму, половина которой уходила компании, а половина причиталась мне. По сути, это вполне нормальная практика для сферы недвижимости, когда комиссия брокера составляет от тридцати до пятидесяти процентов от суммы по договору. Такой же принцип работы сохранялся и при продаже недвижимости. Разве что суммы крупнее...

Закрыв первую сделку, я прочувствовал вкус новой работы и понял, что нужно идти дальше. Это как заходить в теплое море: сначала просто опускаешь ноги в воду по щиколотку, стараешься привыкнуть к новой среде, а потом ныряешь с головой. Так же случилось и со мной: аренда была лишь первым шагом, следующим – продажи. После удачного начала уверенности мне было не занимать! С другой стороны меня страховало «Джельсомино-кафе», где я продолжал работать официантом. Так что звезды сошлись и риск был для меня вполне оправданным.

Мне кажется, что-то такое должны чувствовать адреналинщики. Люди, которые прыгают с мостов, высоток, ходят по канату между двумя небоскребами и всякое такое. Потому что они

видят, чего уже достигли, знают, на что они способны, и выбирают следующую цель. Вот и со мной произошло практически так же. Я смотрел на свою профессиональную деятельность, как Терминатор в баре: сканировал, отметал ненужные варианты и концентрировался на главной задаче.

И в скором времени мне предложили работу в крупном агентстве недвижимости, находящемся прямо на Невском проспекте. Здесь я проработал еще несколько лет, отточив навыки риелторского ремесла, что дало мне возможность перейти на следующий виток карьеры – сферу элитной недвижимости. Но все это было потом... Прежде чем идти дальше, я хочу объяснить, почему я так педантично сконцентрировался на полученном опыте. Все просто: каждый новый этап – закономерное продолжение пройденного пути. Чтобы правильно выстроить свой путь, необходимо понимать, с чего все начинается: точно определить важные решения, личные качества и способности, позволяющие развиваться и приводящие к личному успеху.

Сергей Сандер, директор компании The Leading Properties of the World:

– Недвижимость стала для меня источником вдохновения и больших доходов. К примеру, во многих европейских странах сегодня стоимость обычной квартиры достигает миллиона евро. В более дешевых – сотни тысяч. Но цена может легко достичь и десятков миллионов долларов.

А комиссия, даже три процента, с пяти миллионов получается сто пятьдесят тысяч долларов. В мире мало бизнесов, которые могут похвастаться подобными гонорарами от одной сделки. Часто многие люди просто не могут в такое поверить. А те, кто по счастливой случайности получил такую комиссию, полностью меняют свое мышление.

Недвижимость – это дверь в другой мир. Вы можете много путешествовать, общаться с интересными и успешными людьми, продавать красивую недвижимость и хорошо при этом зарабатывать. Это как вытянуть счастливый билет.

Многим агентам недвижимости из небольших провинциальных городов трудно поверить, что это возможно. И если москвичам еще, в общем-то, повезло, потому что в столице много ярких интересных проектов, спрос на премиальную недвижимость постоянно растет и многие на этом хорошо зарабатывают, то жителям в регионах такое положение дел кажется чем-то недостижимым. Я бы хотел посоветовать им научиться стремиться к звездам, чтобы приземлиться в хорошем месте и понять, что все в их руках.

Алексей Аверьянов, генеральный директор Vesco Group, партнер канала HomeHunter:

– Я попал на рынок недвижимости абсолютно случайно. Я никогда не хотел работать и быть наемным сотрудником. Но поскольку в МГИМО был факультет, связанный с энергетической промышленностью, то я подумал пойти в эту сферу. Пошел на собеседование в «Лукойл», на позицию стажера за какие-то три копейки. И, что удивительно, мне отказали.

И в тот момент понял, что никогда в жизни не пойду туда работать, кто бы мне что ни говорил. Они ведь даже такого хорошего меня не взяли на практически неоплачиваемую стажировку. Я сразу поставил большой крест на работе по найму. И мне повезло, что мой текущий партнер стал работать в сфере коттеджных поселков и потянул меня за собой.

Так я стал брокером элитной недвижимости. Ездил по поселкам, договаривался с застройщиками, продавал коттеджи. С того момента прошло восемнадцать лет, и сейчас по факту мы занимаемся тем же самым.

Но, конечно, немного на другом уровне. Но мой выбор был абсолютной случайностью. Хотя на первую работу нас позвал мгимошник, что тоже сыграло свою роль.

Чтобы правильно выстроить свой путь, необходимо понимать, с чего все начинается: точно определить важные решения, личные качества и способности, позволяющие развиваться и приводящие к личному успеху.

Почему важен пройденный путь

Часто люди не до конца понимают, через что нужно пройти, чтобы организовать собственное дело. По расхожему мнению, успешные люди сразу рождаются с пачками денег в подгузниках. Дальше – лишь продолжают начатое, ведомые «перстом судьбы», не испытывая трудностей и невзгод! Для достижения результата нужно всего лишь... фигачить! Да, да, вы не ослышались: работать, работать и еще раз работать! Нужно понимать, что такое работа, не бояться ее и охотно браться за любую возможность приобрести уникальный профессиональный опыт. Это и станет основным фундаментом будущих побед. В этом плане мне очень повезло, так как к работе меня приучили с детства. Даже если передо мной стояли непреодолимые на первый взгляд задачи, я продолжал двигаться вперед. Да, иногда больно падал, но всегда поднимался и упорно шел к намеченной цели. По моему мнению, это самое важное качество, ведь я – самый обычный парень, каких миллионы. Меня не учили великие полководцы, и я не постигал азы стратегий в лучших академиях мира. Я просто трудился, старался не сдаваться и просто фигачил. Другие сдавались, быстро остывали и уходили, а потому не добивались ничего. Им просто не хватало запала довести начатое до конца.

Для достижения результата нужно всего лишь... фигачить! Да, да, вы не ослышались: работать, работать и еще раз работать! Нужно понимать, что такое работа, не бояться ее и охотно браться за любую возможность приобрести уникальный профессиональный опыт. Это и станет основным фундаментом будущих побед.

Ильдар Хусаинов, директор федеральной риелторской компании «Этажи»:

– Мы тоже жили довольно бедно, и это научило стремиться к лучшему. Потому что искусственно была задана ситуация дефицита. К тому же я старший ребенок в семье, а это дополнительная ответственность. Жили мы на севере Тюменской области, а там бывают экстремально низкие температуры, и в таком климате ты быстро понимаешь, что сложности – это нормально.

Я всегда любил, и продолжаю любить футбол, и занимаюсь им – он учит эффективной командной работе. Мне повезло с учителями, поэтому учеба мне всегда доставляла удовольствие. Я благодарен родителям, особенно маме, с которой у меня всегда были хорошие отношения, – она научила меня здоровым коммуникациям, сочувствию, эмпатии. Я всегда был очень любознательным и участвовал во всех мероприятиях.

Я искренне убежден, что успех приходит через систематический усердный труд. В бизнесе нельзя сразу сорвать куш, выиграть в профессиональную лотерею и оказаться на вершине. Нет. Для этого необходимо пройти определенные этапы. Набраться опыта, набить шишки, стереть в кровь ладони, но продолжать двигаться. И довольно скоро вы оглянетесь назад и поймете, что проделали большой путь. Человек, которым вы были условно год назад, – уже совсем не тот же человек, что смотрит на свое отражение в зеркале сейчас.

Я искренне убежден, что успех приходит через систематический усердный труд.

Ильдар Хусаинов, директор федеральной риелторской компании «Этажи»:

– Страх есть у любого человека, без исключений. Мне тоже тяжело выходить из зоны комфорта. Все, кто хотя бы раз переезжал из одного города в другой, прекрасно понимают, что это нелегко, особенно в детском возрасте.

В пятнадцать лет мне пришлось переехать из Уренгоя в Тюмень, потом я вернулся обратно, а еще позже – снова переехал. Это выработало иммунитет к страху изменений. Хотя я не уверен, что у меня получится совершить такой же подвиг с переездом после того, как я прожил в Тюмени почти двадцать шесть лет. В целом же принимать решения в бизнесе проще, чем в обычной жизни.

Сложности закаляют, укрепляют характер. И для меня в людях очень важно видеть стержень. Потому что такие люди в любых ситуациях остаются верны своим идеалам. Все зависит от количества стрессовых ситуаций. Я считаю, что в идеале при правильном воспитании можно решить все и без них. Я видел многих бизнесменов, которые никому не доверяют, потому что имеют негативный опыт в прошлом. Нередко это минус, поскольку не дает эффективно развиваться. Я за позитив и считаю высшим пилотажем, когда ты становишься сильнее без стрессовых условий, за счет глубокого понимания, как все работает.

Алексей Аверьянов, генеральный директор Vesco Group, партнер канала HomeHunter:

– Абсолютно справедливо. Мне кажется, только редкие предприниматели достигают супервысот, если у них вообще все шло гладко. Мне кажется, у всех были взлеты и падения. И эти падения абсолютно точно нужны, чтобы подготовиться к переходу на новый уровень.

Мы тоже создавали стратегию в очень ограниченных условиях. И с давлением, соответственно, нашей финансовой ситуации. В противном случае мы были бы буквально в тепличных условиях и не добились бы того, что имеем сейчас.

Василий Фетисов, вице-президент Группы «Эталон» по маркетингу и продвижению:

– Существуют стресс и дистресс. Стресс – это кратковременное отклонение от каких-то нормальных условий существования, а дистресс – постоянно сохраняющиеся отклонения от нормальных условий. Первое – развивающая штука, а второе – разрушающая. Поэтому первая выводит из зоны комфорта, человек реагирует и чему-то учится. А вторая уже, конечно, сильно влияет на все. Снижает энергию, ухудшает сон и здоровье. Поэтому стресс – полезно, а дистресс – вредно.

Евгений Шпонько, основатель сервиса визуализации недвижимости «Семь углов»:

– Во-первых, никогда не нужно сдаваться. Вообще никогда. Только идти вперед. Возможно, вы слышали шутку, что в татарском языке нет слова «назад», есть только слово «вперед». Если хочется сказать «назад», нужно развернуться и пойти вперед. Как мне говорил дедушка: у тебя все получится, потому что ты никогда ничего не боишься. Но я боюсь.

Моя жена, например, смеется, когда я говорю: «Что-нибудь придумаем». А я так говорю всегда, потому что всегда нужно искать какие-то выходы и решения даже в тех ситуациях, где этих выходов может не быть.

Я нормально отношусь к страху. Мне на самом деле во многих ситуациях дико страшно, но в такие моменты я понимаю, что нахожусь на правильном пути. Даже если ты сам не можешь ничего сделать, нужно просто общаться с людьми, и решение всегда найдется.

Раньше мне не хватало уверенности. Я был достаточно закомплексованным человеком и не верил в успех. И когда начинал карьеру в сфере недвижимости, мне приходилось бороться не только с собственными предрассудками, но и с мнением моего окружения, общественными установками. Думаю, вы тоже знаете эти истории о «черных риелторах», мошенниках, некомпетентных людях... Нужно сказать, что такие предубеждения довольно сильно бьют по имиджу профессии. Но я старался не обращать на это внимания. Мне нравилась работа, и я видел перспективы. Мои надежды оправдались, и очень скоро я понял, что в большинстве своем здесь работают люди, которые, как и я, хотят развиваться и двигаться вперед. Те же менеджеры, продавцы и управленцы из разных сфер пробуют свои силы и при должном старании и умении добиваются желаемого. И самое главное – мне самому нравится то, чем я занимаюсь. Мне интересно разбираться во всех юридических тонкостях и нюансах, изучать происходящие процессы, работать с людьми и быть им полезным!

Но если бы я тогда остановился, вы бы сейчас не читали эту книгу, не смогли бы перенять мой опыт и почерпнуть важные для себя знания, сделать выводы и стать более эффективными. Сразу скажу: вы тоже можете. И мне есть о чем вам рассказать!

Я был достаточно закомплексованным человеком и не верил в успех. И когда начинал карьеру в сфере недвижимости, мне приходилось бороться не только с собственными предрассудками, но и с мнением моего окружения, общественными установками.



Глава вторая. Путь к успеху

Как и на любом пути к успеху, по дороге мне встречались блокпосты из сложных жизненных ситуаций, личных переживаний и сомнений, а также финансовых трудностей. И даже конечный пункт назначения – сфера элитной недвижимости – не принесла головокружительного успеха, так распиаренного в голливудских фильмах. Вовсе нет.

Разумеется, мое знакомство с элитной недвижимостью – всего лишь новый этап, который имел и приятные плюсы, и отталкивающие минусы. Но тем не менее именно на данном этапе я оказался на шаг ближе к своей цели.

Поэтому в этой главе продолжу рассказ о том, как я целенаправленно двигался к желаемым результатам. Вы узнаете, что представляет собой рынок элитной недвижимости, как чувствует себя новичок и почему, будь у меня выбор, я бы прошел по точно тому же пути. И, разумеется, не обойдется без доли теоретических знаний и инсайтов, которые плотно засели в моей голове с получением ценного опыта.

Уверен, прочитав эту главу, вы сильнее поверите в себя и сможете заглянуть за кулисы сферы элитной недвижимости. Поверьте, некоторые особенности этого рынка удивляют даже меня, при том, что я кручусь в этом уже не первый год.

Итак, начнем!

Переходный этап

После обучения в медицинском институте и работы в ресторанном бизнесе сфера недвижимости показалась глотком свежего воздуха. Каждый новый день приносил с собой интересные открытия и, куда же без них, переживания.

Во-первых, это была абсолютно новая для меня сфера. Ощущения такие, будто ты пятиклассник, которого перевели в другую школу, да еще и закинули сразу к ребятам постарше. Никого и ничего не знаешь, растерянно смотришь по сторонам и только рот раскрываешь, как рыба, в попытках проговорить хоть сколько-нибудь адекватное предложение потенциальным клиентам.

Во-вторых, несмотря на крупное агентство на Невском и серьезных людей в компании, я все равно работал с эконом-сегментом, где на большие суммы рассчитывать можно было только в том случае, если работаешь ты двадцать четыре часа и семь дней в неделю. И даже этого недостаточно, учитывая специфику работы с людьми. К тому же время было не самое простое в экономическом плане.

Часто мне приходилось расселять не самых опрятных и приятных людей по коммунальным квартирам. Иногда попадались алкоголики, которым недвижимость досталась после трагического ухода из жизни престарелых родственников. И даже если человек на первый взгляд казался вполне приличным, никто не гарантировал, что он не обманет. Часто случалось и так, что клиенты просто пропадали после подписания договора или заключали его с другими агентами.

Какая в этой ситуации может быть страховка? Да никакой абсолютно. Но ничего не поделаешь – кушать хочется. А значит, нужно работать и двигаться дальше. Радовало то, что денег в этой нише действительно оказалось больше, чем в ресторанном бизнесе. Только вот от проблем все равно не убежишь.

– Алло, это Александр Кузин вас беспокоит. Мы договаривались о покупке квартиры, помните? – говорил я сквозь привычные помехи стационарного офисного телефона.

– Кто? – отвечал клиент, с которым я работал по меньшей мере две недели, разъезжая с ним чуть ли не по всему городу.

– Александр Кузин, мы с вами буквально позавчера договаривались...

– Нет, впервые слышу. До свидания. – И не успевал я возмутиться, как из трубки доносился характерный сигнал законченного разговора.

Причем и квартиры-то не все оказывались достойными того, чтобы с ними работать без болезненных укусов совести. Приходишь к одним и видишь порядок и уют. Заходишь к другим – адская разруха, неприятные запахи и масса эстетически раздражающих элементов интерьера. Иногда накатывало ощущение, будто я вернулся во времена реанимации, когда все возможные беды атакуют тебя разом.

В сфере жилья класса «эконом» выбора нет. Ты либо работаешь с тем, что есть, либо не работаешь и не получаешь ничего.

Я не отношусь к изнеженным или гиперчувствительным людям. В обморок от увиденного точно не падал, и нервных срывов у меня не случалось. Но когда ты работаешь в хороших ресторанах и каждый день видишь чистоту, комфорт и яркие интерьеры, возвращаться в грязные коммуналки совершенно не хочется. В сфере жилья класса «эконом» выбора нет. Ты либо работаешь с тем, что есть, либо не работаешь и не получаешь ничего.

Евгений Шпонько, основатель сервиса визуализации недвижимости «Семь углов»:

– На начальном этапе мы как-то пришли в квартиру, чтобы сделать визуализацию, и увидели богомола. Оказалось, что он – домашний питомец. Он прятался за стеклом в шкафу. Всех кошек и собак хозяева убрали, а про него забыли. Наш фотограф начал снимать и в середине съемки понял, что за стеклом сидит вот такая вот животинка.

А он уже сделал все съемки в этом пространстве. Времени на пересъемку не осталось. Сам убрать богомола он побрезговал. Сняли в итоге с богомолем, заретушировали на постобработке. Но с тех пор мы в презентациях и чек-листах отдельно указываем, что нужно убрать всех домашних животных, включая богомолов, мышей и прочих.

Был еще один деликатный случай. Ребята приехали снимать квартиру, а она вся, от потолка до пола, включая мебель, буквально увешана православной атрибутикой: крест из кристаллов, плакаты, книги, свечи, кадило, иконостас и все в таком духе.

Попросить убрать это оказалось невозможным: пришлось бы снимать голые стены. Снимали в итоге как есть. Нарушили все наши технологии, но мы это сделали, потому что это был деликатный вопрос для собственника. Мы с пониманием к нему отнеслись и сняли как есть, несмотря на то, что подобное резко сужает количество просмотров объявления.

Депрессивные люди, депрессивные интерьеры, приблизительно один и тот же уровень зарплаты. Сплошной застой. Со временем это начинает угнетать. Я перестал чувствовать драйв, сопровождавший меня первые месяцы работы. Чем больше опыта я набирался, тем меньше оставалось желания мириться с окружающей действительностью. И главный толчок к развитию, как ни странно, мне дала поездка в маршрутном такси.

В тот день я ехал в район Финляндского вокзала и привычно разглядывал красоты Петербурга. На глаза мне попался известный дом под названием «Монблан» – элитный жилой комплекс, находящийся практически в историческом центре города. Но известен он не своими изысками, а тем фактом, что его построили с нарушением высотного регламента. Есть такой закон в Санкт-Петербурге, который запрещает строить здания выше определенного уровня, чтобы не нарушать архитектурный стиль города. Так вот при возведении «Монблана» разрешения на его постройку еще не было, а работы уже шли на всех парах. В итоге дом построили на два этажа выше положенного, что очень быстро заметили в администрации. Поднялся громкий скандал, пошел резонанс и все в этом духе. В итоге дом «укоротили», но он до сих пор стоит на месте. Конечно, тогда я всего этого не знал, и заинтересовал он меня совершенно не по этой причине. Дело в другом.

На тот момент в моей голове вертелись мысли о том, что совсем скоро мне предстоит долгое общение с не самым приятным клиентом, который, скорее всего, тоже пропадет за неделю до заключения сделки. И вдруг я вижу, как в элитный дом входит молодая пара – прилично одетые парень с девушкой. Они выгружали из машины какие-то вещи, и я понял, что они только-только заселились. В моей голове тут же пронеслись мысли о том, как, наверное, сложно работать с такими людьми: насколько у них высокие стандарты, требования, взгляд свысока... Но тем не менее случилось главное: во мне зажегся огонек любопытства. И этот огонек быстро разрастался, пока не поглотил меня целиком. И только я доехал до офиса, как тут же полез в Интернет, чтобы изучить, сколько стоят квартиры в «Монблане».

Чем больше опыта я набирался, тем меньше оставалось желания мириться с окружающей действительностью.

Порядок цен здесь был совсем иной. Я начал прикидывать в уме, сколько буду получать, если получится закрыть сделку хотя бы с тремя процентами комиссионных от общей суммы, и

осознал: продолжать работать в эконом-сегменте больше нельзя! Да, в элитном сегменте сложнее. Безусловно, он – неизведанная территория, нагоняющая страх. Но вы уже могли заметить, что, если стоит выбор между безопасным застоем и рискованым движением вперед, я непременно выбираю второй вариант.

Для начала пришлось провести небольшую разведку. Я зашел на HeadHunter и начал мониторить все доступные вакансии в сфере элитной недвижимости. Объявлений оказалось совсем немного. И вакансии не сильно отличались по функционалу и условиям от того, что я делал сейчас. Правда, уровень зарплаты уже другой. Какое-то время я помедитировал над своим решением, выписал номера компаний и, в конце концов, договорился о собеседовании.

Да, в элитном сегменте сложнее. Безусловно, он – неизведанная территория, нагоняющая страх. Но вы уже могли заметить, что, если стоит выбор между безопасным застоем и рискованым движением вперед, я непременно выбираю второй вариант.

Первое собеседование прошло с руководителем отдела продаж, второе – с директором компании. И хотя работал я только в эконом-сегменте, язык у меня был хорошо подвешен, что давало определенное преимущество. Я мог правильно себя показать, рассказать о своих навыках и целях. Да и в продаже недвижимости уже понимал немало, поэтому уверенности во всех моих действиях было значительно больше, чем, скажем, за год до этого.

– Почему вы хотите работать именно у нас? – дежурно спросил директор компании, довольно статный мужчина в дорогом костюме и глазами опытного продавца.

– Я считаю, что сфера элитной недвижимости – то место, где можно и нужно развиваться, – уверенно ответил я фразой, которую репетировал последние несколько дней. И хотя прозвучала она несколько заученно, тем не менее меньшей правдой она не стала. Я действительно считал и считаю до сих пор, что это то самое место, где развитие не только доступно, оно еще и зазывающе смотрит вам прямо в глаза и шепчет: «Ты сможешь!»

– Ну вы же понимаете, что первые четыре или пять месяцев у вас, скорее всего, не будет завершенных сделок, а вместе с этим и зарплаты? – продолжил директор компании.

К слову, уже тогда мне понравилось, что об этом заявили на первой же встрече с полной открытостью. В других местах о таком старались умалчивать.

– Конечно, но ничего страшного, у меня есть «подушка безопасности».

Разумеется, никакой «подушки» у меня не было. На самом деле на моем счету оставалось не больше двадцати тысяч, и соглашаться на работу с пониманием, что в ближайшее время я не заработаю, – чистая авантюра. Но желание и амбиции перевесили, и я немного приукрасил имеющийся резервный запас, чтобы мне не отказали. Да и потом, для выживания мне пришлось влезть в кредиты. Я пользовался услугами сразу нескольких банков, чтобы удержаться на плаву, влез в долги ради горящего в груди желания. В итоге меня взяли, и я действительно оказался там, где мне хотелось, – в сфере элитной недвижимости.

Василий Фетисов, вице-президент Группы «Эталон» по маркетингу и продвижению:

– Сфера недвижимости – одна из самых консервативных. Но тем не менее она тоже меняется, потому что цифровизация проникает во все сферы жизни. Меняется даже подход нашей потенциальной целевой аудитории к приобретению жилья и аренде. Например, поколение Z (родившиеся после 2000 года) не считает необходимым покупать жилье. Они готовы чаще переезжать и больше арендовать, чем покупать.

Появляется еще и подгруппа цифровых кочевников, которые работают в удаленном режиме и меняют место жительства с периодичностью раз в несколько месяцев, раз в полгода или год. В некоторых странах для них даже

создают инфраструктуру, например, в Арабских Эмиратах дают визу на год, лишь бы люди платили хотя бы минимальные налоги с доходов.

Что я могу посоветовать? Идти в продажи в недвижимости, ведь они хорошо оплачиваются и не требуют особого опыта. Но нужны хорошие коммуникативные навыки, готовность развиваться и тренинги, а дальше уже зависит от человека. А еще можно пойти в IT-технологии в недвижимости, которые сейчас активно внедряются всеми крупными игроками. Это позволит находиться на переднем крае изменений.

Я вижу, насколько мир уходит далеко по пути новых технологий и корпоративных бизнес-инкубаторов. Это повернуло мой фокус управленческого внимания на новые технологии на стыке IT-технологий и недвижимости. Данный сектор называется proptech, property technologies. Я проходил даже дополнительный курс на Coursera. Эта сфера всего пять-семь лет в отрасли, но там уже есть понятия и технологии, которые нужно систематизировать и укладывать.

Поэтому да, могу посоветовать продажи плюс IT-технологии в недвижимости. Вот две сферы, которыми нужно заниматься и идти с ними работать.

Первые месяцы на новом месте, как и ожидалось, оказались сложными. Прежде всего, из-за тех самых финансовых вопросов. Я не мог себе ничего позволить, не хватало зачастую даже на еду, а все заработанные деньги уходили на погашение долгов, а не на счастливую жизнь, как в глянцево-м издании.

И тогда я снова вспоминал время до смены ресторанный бизнеса на рынок недвижимости. В голову закрадывались сотни гнетущих мыслей. С каждой неделей без комиссионных я все больше сомневался, ругал себя за недостаток стараний.

Случались у меня в тот период и депрессивные состояния, и эмоциональное выгорание, и апатия. Они словно сидели у меня на плече и шептали о том, что нужно умерить свой пыл, амбиции, вернуться обратно, что у меня ничего и никогда не выйдет. Периодически наступали моменты, когда это занимало все мое сознание, в особенности после тяжелых рабочих недель. Когда поджимало сильнее всего, я задумывался о возвращении в эконом-сегмент. К счастью, такие мысли удавалось отгонять. Для себя я твердо решил, что не позволю, чтобы все мои усилия и риски оказались напрасны.

Условия дальнейшего развития были просты: во что бы то ни стало остаться в элитной недвижимости, даже если придется подрабатывать в ресторанах. Собственно, именно этим я и занялся, чтобы не утонуть в долгах и обязательствах.

Василий Фетисов, вице-президент Группы «Эталон» по маркетингу и продвижению:

– Я развивался по линии финансов в генподрядной структуре. И вырос до позиции заместителя генерального директора по финансам, когда понял, что эта сфера ограничивает меня в дальнейшем развитии. Мне хотелось заниматься девелопментом и инвестициями в недвижимость. А это все-таки другие компании и компетенции.

И я решился начать с низовой должности аналитика. Заместитель гендиректора ушел на должность аналитика с потерей зарплаты и статуса. Но мне тогда исполнилось всего двадцать четыре года, поэтому было проще принимать такие решения, да и супруга поддержала мое решение. И с 2004 года по текущий момент уже в отрасли девелопмента я вырос до уровня вице-президента, то есть решение оказалось правильным.

В то время отрасль как раз быстро развивалась, да и вся экономика России росла на восемь-десять процентов в год. Я это время использовал максимально. И постепенно развивался во многих компаниях, но в итоге, наконец, почувствовал желание управлять не только коммерческой, но и всеми остальными функциями девелоперской компании. Я захотел стать генеральным директором и связался с рекрутерами, которые предложили мне поехать в регионы.

Компания как раз искала руководителя бизнеса в Ярославской области. Получил мощнейший региональный опыт. Причем у нас же принято приезжать из регионов в Москву, а я пошел противходом. И, во-первых, добился заметных результатов в Ярославле, когда вывел компанию на первое место по объему продаж. А во-вторых, получил еще более заметное повышение и вернулся в Москву, уже понимая, чем живут регионы и каков реальный бизнес в России, а не в столице. Стал понимать, как работать на низкомаржинальных проектах, как закрывать небольшим коллективом в двадцать семь человек бизнес девелоперской компании с оборотом полтора миллиарда в год.

Работа в сфере элитной недвижимости

Мой новый офис находился в районе станции метро «Чернышевская», у Таврического сада. Ходить на работу мне сразу стало в несколько раз приятнее и комфортнее. Функционал заключался в том числе и в «холодных» звонках, обходе квартир и заключении договоров. Но, несмотря на довольно стандартные задачи, первый месяц работы все равно оказал на меня огромное влияние.

Во-первых, я обратил внимание на машины. Все мои руководители ездили на крутых автомобилях: сплошь Audi, Mercedes, BMW. Остальные брокеры тоже ездили на собственных машинах, хоть и не таких престижных марок. А я еще очень молодой парень и, конечно же, сильно этим впечатлился. Это сейчас в тренде отказ от личного транспорта, а раньше марка машины являлась одним из основных показателей статуса. И престижное авто производило большой эффект. А у меня не было даже самой простенькой машины. Да что там, у меня и велосипеда-то не было, а в первые месяцы работы я не всегда мог позволить себе поесть что-то более приличное, чем полуфабрикаты.

Во-вторых, дух захватывали сами квартиры. На следующий день после моего трудоустройства меня повезли на объект – роскошный дом на улице Савушкина. Я увидел просто невероятное: высокие потолки, дорогая отделка, шикарный вид на Финский залив. Контраст с предыдущей работой стал очевиден в ту же секунду. Да что там, я буквально был в шоке от происходящего! И от самой квартиры, и от того факта, что я могу вот так свободно расхаживать и рассматривать элитное жилье. Потому что, поверьте, изучить изнутри пентхаусы за двадцать пять-тридцать миллионов – это крышесносная возможность для молодого парня, который больше полугода пытался продавать места в коммунальных квартирах. Сейчас для меня эти суммы кажутся смешными, и ничего сложного в работе с ними я не вижу. Но тогда челюсть хотелось уже просто скотчем залепить, чтобы она не отвлекала потенциальных покупателей стуком о мраморный пол.

И, наконец, поразил собственник квартиры – серьезный крупный мужчина, с суровым взглядом и не очень разговорчивый. Переговоры с ним всегда проходили сложно, в первую очередь в моральном аспекте. Я попросту не знал, что говорить и как вести себя с такими людьми, чтобы не ударить в грязь лицом. Появился страх совершить ошибку, провалиться, сорвать сделку. Такого барьера раньше не было, а тут как будто передо мной забор с колючей проволокой. К тому же собственник приезжал на черном Range Rover. Перед глазами мелькали кадры голливудских кинолент, когда целая колонна черных автомобилей эффектно останавливается, оттуда выходят люди в дорогих костюмах...

К слову, именно эту квартиру мне и поручили продать. На протяжении последующих четырех месяцев я показывал ее потенциальным покупателям, проводил осмотры, договаривался о встречах. Все это, напоминаю, в сложнейших финансовых условиях и не при самом стабильном эмоциональном фоне. Но мне все-таки удалось продать ее и получить около четырехсот тысяч комиссионных. Настал тот самый момент, когда я на сто процентов убедился, что в этой сфере действительно можно заработать и что все принятые мной решения были не зря.

– А как ты вообще с такими серьезными людьми договариваешься? – как-то спросил у меня хороший знакомый, искренне удивившись моему переходу в элитную недвижимость.

– Да собственно, как раньше работал, так и работаю. Просто больше слежу за деловым стилем, – честно ответил я.

– А без машины не стремно появляться? Наверное, все равно косо смотрят? Люди же там такие... Ну, непростые...

Мой знакомый оказался прав. И не в том, что люди с деньгами какие-то особенные, а в том, что наличие машины имело для меня тогда особое значение. С одеждой-то проблем

никогда не возникало. Я всегда одевался в соответствии с деловым стилем: рубашка, брюки, пиджак... Не позволял себе появляться на встречах в футболке, даже если на улице стояла жара. Все-таки имидж для брокера имеет далеко не последнее значение. Но вот отсутствие машины стало для меня краеугольным камнем.

Обычно происходило так, что клиент и брокер приезжали на своих машинах к объекту. Это подчеркивало статус участвующих сторон. Во всяком случае, я видел это именно так. И отсутствие машины создавало для меня неловкие ситуации.

– ...Хорошо, договорились, Александр, – говорил мне клиент по телефону. – Вам парковочное место нужно? Чтобы я сразу сделал заявку и вас пустили.

– Нет, спасибо, меня сейчас водитель подвезет, заезжать не станет. Дойду пешком.

Конечно, никакого водителя у меня не было. Иногда я шел на другие хитрости и говорил какое-нибудь размытое: «Меня подвезут». На самом же деле я приезжал на общественном транспорте или шел пешком, если объект находился относительно недалеко. Сейчас-то я понимаю, что это был не более чем психологический комплекс. Потому что я буквально лгал, чтобы казаться в глазах клиентов более статусным. А сказать правду мне не позволяла гордость.

В центре еще можно сказать: «Я пришел пешком», чтобы это не прозвучало подозрительным, потому что Петербург на самом деле город совершенно небольшой. Но многие жилые комплексы находились на окраине или вообще – за городом. И до них приходилось добираться на электричках или такси. И со стороны клиентам казалось странным, что я не паркуюсь прямо у дома.

Я постоянно переживал, что выгляжу не так, говорю не так, веду переговоры не так. Со временем я стал более правильно и уверенно выстраивать диалог, научился подбирать клиентов под себя и эффективно работал с любыми объектами элитной недвижимости.

И, разумеется, они прекрасно все видели. Потому что я часто говорил, что меня подвезли, и последний квартал я зачем-то решил пройти пешком. Что добавляло страхов в топку моих переживаний. Именно поэтому мне в первое время было сложно выстраивать более-менее эффективную коммуникацию. Я постоянно переживал, что выгляжу не так, говорю не так, веду переговоры не так. Со временем я стал более правильно и уверенно выстраивать диалог, научился подбирать клиентов под себя и эффективно работал с любыми объектами элитной недвижимости.

Для этого, конечно, пришлось вкалывать на начальном этапе.

Я все так же совершал «холодные» звонки, все так же ездил и показывал потенциальным покупателям квартиры, работал с документами и постоянно совершенствовал свои навыки. Это позволило мне стать более уверенным и презентабельным, таким, каким и должен быть уважающий себя брокер.

Совмещающая ресторанный бизнес и сферу элитной недвижимости

Пик переходного этапа в элитную недвижимость пришелся на 2013 год. К тому времени я уже закрывал первые сделки, получал какие-то деньги. Но учитывая накопленные долги и большие промежутки между успешными сделками, их по-прежнему не хватало. Ситуация не та, чтобы можно расслабляться и жить припеваючи на комиссионные. Приходилось много думать, строить планы о том, как лучше всего вертеться в такой обстановке. И я всерьез начал задумываться о подработке официантом. Для меня ресторанный бизнес вполне знакомая и привычная сфера. Я знал нужных людей и мог в любой момент договориться о работе в «Джельсомино-кафе». У меня не было какого-то строгого графика в агентстве недвижимости, с палкой и плеткой надо мной никто не стоял. Можно было выстраивать собственный график работы, который не мешал совмещать работу с подработками.

Вообще, конечно, в компаниях принято ставить какие-то планы, соблюдать регламенты, проходить обучение. Но в моей организации обучения не предусматривалось. Стартовал я в сфере недвижимости только благодаря менторству Романа, руководителя отдела продаж компании, в которой я тогда работал. Фактически он стал моим первым учителем, и его знания во многом сформировали мое отношение к рынку недвижимости и мои будущие успехи. А сам он учился у Леонида Рысева, руководителя компании VIPFLAT, самого известного элитного брокера и эксперта на рынке недвижимости Санкт-Петербурга. Сказать, что я его крайне уважаю, – не сказать ничего. Он научил моего руководителя, Романа, а затем тот передал свои знания и мне. Получилась некая преемственность, и я считаю, что с учителями и их навыками мне действительно очень повезло. Возможно, я не писал бы сейчас эти строки, не будь у меня опыта общения и работы с такими людьми. Работал бы простым агентом, получал небольшие проценты за совершенную сделку. Но с помощью этих людей произошло главное: у меня изменилось мышление.

Я уже какое-то время заходил в элитные квартиры, знал о них всю необходимую информацию и мог подобрать для клиента все, что он хочет. К примеру, стал понимать, что хорошие квартиры в глазах самих клиентов – это квартиры от ста квадратных метров. Появились определенные категории мышления, позволяющие грамотно структурировать всю необходимую информацию и эффективно использовать ее в работе. Пришло понимание потребностей клиентов. Я знал, что они ездят на хороших машинах, плавают на личных яхтах, ходят в люксовые рестораны. Но лично я себе позволить этого пока что не мог, хотя понимал, что если буду плотно и усердно работать, то постепенно приобрету необходимые контакты, опыт, изменю уровень мышления. Собственно, все так и произошло.

В определенный момент наступил переломный этап. После успешного завершения нескольких сделок я понял, что пора расставаться с кредитами и долгами. Но главная проблема оставалась неизменной – мне не хватало денег. Причем катастрофически. Деньги я получал, но они тут же уходили на погашение долгов, на еду и жизнь оставались какие-то крохи. И хотя получал я больше, чем раньше, это ничего не решало. Потому что с доходом повысились и уровень моей жизни, и уровень окружения, и уровень минимальной нормы, на которые я был психологически готов. К слову, это нормальный процесс при росте доходов.

Появились определенные категории мышления, позволяющие грамотно структурировать всю необходимую информацию и эффективно использовать ее в работе. Пришло понимание потребностей клиентов.

Статусные вещи, столь необходимые для имиджа брокера, я пока что не мог себе позволить. Квартира и машина находились вне досягаемости. На меня снова накатывало чув-

ство неудовлетворенности. Я понимал, что мне остро не хватает дополнительных ресурсов, и потому все-таки решил подработать официантом. После этого мой рабочий график резко изменился. Днем я работал в агентстве недвижимости: фотографировал объекты, выставлял рекламу, контактировал с потенциальными клиентами, показывал квартиры. А в восемь вечера начиналась смена в караоке-баре и длилась, разумеется, до самого утра. В шесть или семь часов я приходил домой. А потом просыпался часов в двенадцать, и колесо Сансары давало следующий оборот. Разумеется, так происходило не каждый день. Я брал около двух или трех смен в неделю. И все это возвращало меня в те времена, когда я совмещал работу в реанимации с учебой. Постоянно опухшие глаза, головная боль, невыносимая усталость от хронического недосыпа. Вечером ложишься спать, с утра бежишь на работу, вечером уже на другую работу и засыпаешь только на следующий день.

Настоящий дурдом! Но дело заключалось не только в этом. Я работал агентом в сфере элитной недвижимости, контактировал с очень серьезными и состоятельными людьми и в то же время обслуживал столы в баре. Конечно, «Джельсомино-кафе» тоже люксовое заведение, поддерживающее определенный уровень сервиса и клиентуры. В бар постоянно приходили звезды шоу-бизнеса, владельцы крупных компаний, футболисты. Все хорошо, кроме одного: среди них были и мои клиенты.

Представьте такую картину: вы топ-менеджер компании «Аэрофлот», который решил купить себе квартиру в элитном жилом комплексе Санкт-Петербурга. Вы договариваетесь о встрече с брокером, разъезжаете с ним по городу в поисках подходящего варианта и находите несколько хороших квартир. Затем решаете отдохнуть с друзьями и отправляетесь вечером в бар «Джельсомино», к вам подходит официант, и это – сюрприз-сюрприз! – тот же самый брокер, который консультирует вас при покупке элитного жилья! Днем он статусный парень в деловом костюме, а здесь стоит с подносом, дежурной улыбкой и испуганными глазами. Потому что он тоже вас узнал.

Как вам такое? Вот и мне было не очень приятно, когда я видел, что за столиком сидит мой клиент. В голове тут же появлялась картина, как быстро я падаю в глазах этого клиента и как стремительно от меня отдаляются ожидаемые комиссионные.

– Можешь обслужить тот столик вместо меня? – подошел я к своему коллеге, указывая пальцем на группу веселых мужчин в дорогах костюмах.

– Что, пеняя их испугался? – шутливо спросил он.

– Там сидит мой клиент. Я сегодня весь день с ним по городу катался, показывал квартиры. Я с ним завтра опять встречаюсь, чтобы сделку закрыть, и что-то мне подсказывает, что этого не произойдет, если я ему сейчас виски притащу.

Благо ребята все понимали, несмотря на то, что ситуация складывалась по-настоящему неординарная и довольно неприятная для меня. Везло еще и с тем, что в заведении было не очень светло, такая вот чуть приглушенная атмосфера. Там даже в упор не всегда можно было разглядеть лицо человека перед тобой. И я, зная, как и где все расположено, мог спокойно маневрировать между столиками и оставаться незамеченным, буквально скрывался, как главный герой какого-то шпионского боевика про официанта-брокера.

Но в целом, несмотря на трудности с работой и финансами, время получилось очень насыщенным благодаря моему окружению. Рядом со мной всегда были прекрасные ребята: как в агентстве недвижимости, так и в баре. Многие из них помогали советами, опытом, буквально просто учили меня. Многих из них я до сих пор с гордостью называю друзьями. И некоторые из них, например Сергей Глазунов или Клим Жуков, сейчас владеют собственными ресторанами в Петербурге. Еще один мой хороший друг, Александр Зубарев, стал очень известным стоматологом, которому просто нет равных.

Иными словами, многие из моих коллег времен 2012–2013 годов добились определенных результатов в тех отраслях, которые им были ближе. Мы здорово проводили время: вме-

сте отдыхали, веселились, выбирались за город. Для кого-то это покажется настоящим раем и идиллией, от которых не хочется убегать, но мне все равно захотелось. Во-первых, я все чаще и чаще стал встречать в «Джельсомино-кафе» своих клиентов. Работать в таком напряжении было довольно тяжело. И, если подумать, не очень профессионально, так как это не позволяло мне исполнять обязанности в полной мере. А во-вторых, работа в кафе открывала практически безлимитный доступ к алкоголю. Там всегда можно свободно выпить, покурить кальян и расслабиться. Этим мы и занимались каждый раз, когда в зале находилось очень мало гостей. Такая благоприятная атмосфера в окружении прекрасных элементов гедонизма. Только, сами понимаете, это очень быстро разбалтывает даже самого дисциплинированного человека.

Я заметил, что многие ребята в «Джельсомино-кафе» злоупотребляют алкоголем. По-настоящему много пили, причем стабильно. И стал замечать за собой, что плотно выпиваю на сменах, которые, на минуточку, проходили три или четыре раза в неделю. Это вызвало во мне определенное отторжение, я перестал нравиться самому себе. Особенно заметно это сейчас, ведь теперь я очень редко прикасаюсь к алкоголю, и то – только к вину, потому что это превратилось в некое хобби с периодической дегустацией новых вкусов. Мы пили все: если было виски – пили виски, кто-то принес вино – пили вино. Откровенно злоупотребляли, чего уж там скрывать! И большая часть дней в неделю сопровождалась вот таким весельем: алкоголь, смех, громкая музыка. Работаешь, расслабляешься, а после смены окунаешься в мир алкоголя полноценно.

Бар отличался еще и тем, что официанты в нем тоже свободно танцуют, поют и задают нужную атмосферу. Все хорошо в меру. Я видел ребят, которые «зависли» в баре буквально лет на десять, если не больше. У них испортилась кожа, под глазами появились огромные мешки, а сознание давало сбой от бесконечного недосыпа и алкогольной интоксикации. Для них такой образ жизни стал нормой и за десять лет непрерывной работы нанес непоправимый вред здоровью. Похожее происходило со мной во времена работы в реанимации, и я до сих пор рад, что решил окончательно отказаться от обеих этих сфер ради своего здоровья и будущего благополучия. И ладно бы только недосып. Но я постоянно испытывал стресс. Я совмещал сразу две работы, боролся с долгами и находился чуть ли не в свободном плавании без каких-либо гарантий стабильности. Это сильно бьет по здоровью, в том числе и по эмоциональному. Мне постоянно приходилось нервничать из-за дневной работы, подтягивать навыки, соответствовать высокому статусу клиентов, а вечером волноваться, чтобы не дай бог не нарваться на одного из клиентов с подносом в руках. Все это изматывает, вытягивает силы и опустошает. Как вирус, который забрался в ваш компьютер и планомерно уничтожает важные файлы.

Я снова стоял на пороге изменений. И, как обычно, сделал уверенный шаг в неизвестность.

Ильдар Хусаинов, директор федеральной риелторской компании «Этажи»:

– Первые пятнадцать лет своей работы я вообще не считаю успешными. Настоящие, серьезные результаты появились только в 2018 году, когда мы достигли высокого уровня доверия клиентов и партнеров и вышли на международный рынок. Тогда я впервые подумал, что у меня действительно что-то получается и что мы делаем что-то очень хорошее. Но уникальность и нестандартность компании я осознал не сразу.

Мне мои решения всегда казались логичными и стандартными, раз я их принимал. Но дело в том, что не все в бизнесе в тот момент делали так же. А я – достаточно рискованный человек и не боюсь делать что-то первым. Так, например, мы первыми ввели гарантию безопасности сделки, даже когда в мире такого еще не было. Просто сказали, что если с квартирой что-то не так, то мы купим новую.

И это несмотря на то, что денег у нас было не так много. Но мы рискнули, и это сыграло. Быть первопроходцами – рискованно, но выгодно.

Переход к частной брокерской практике и инсайты

Со временем мне удалось закрыть несколько хороших сделок, и я смог поправить финансовую ситуацию. Это тоже стало определенной контрольной точкой в развитии. Я пришел к выводу, что не хочу больше совмещать работу брокера и официанта. Появилось желание смотреть по сторонам, пробовать работать в других агентствах недвижимости и на других ролях. Все положительное и не очень я складывал в копилку опыта. То, что было не мое, – я смог ощутить на себе, пройдя этапы смены компаний и должностей, набирая сотрудников и погружаясь в рутину офисных забот. А вот где действительно понравилось, так это в частной практике.

В тот период я интенсивно учился, уделяя много времени поиску подходящих спикеров, способных дать мне что-то новое в профессии. Я посещал различные мастер-классы, записывался на онлайн-конференции, штудировал обучающие материалы всевозможных брокеров, громко заявивших о себе в Интернете. Одним из первых, кто меня действительно заинтересовал, стал Александр Санкин. Он более известен как тренер по модели аукционов. Конечно, я не стал работать исключительно по его системе, но в целом это был первый опыт обучения у профессионала. Затем я познакомился с курсами Максима Маршала, известного тренера, который сейчас живет в Болгарии. Разумеется, они не единственные спикеры, сумевшие меня вдохновить, обучить чему-то новому, были и многие другие. Все они дали мне много полезных знаний и импульс, чтобы я проникся желанием двигаться дальше.

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.