



ШЕСТЬ КАДРОВ о риэлторском бизнесе

АВТОР: Элина ПЛАХТИНА

В новогодней предпраздничной суете, усиленной массовым потребительским психозом, тихо и незаметно проходит профессиональный праздник риэлторов, который отмечается в третью субботу декабря. Представителей этого ремесла частенько незаслуженно обходят вниманием. Многие забывают о том, что именно эти люди помогают покупателям найти квартиру или дом своей мечты.

Восстанавливая справедливость, **ДН** решил предоставить слово мастерам посреднического дела. Мы собрали самые интересные истории из практики риэлторов. Довольно часто героями причудливых жизненных ситуаций становятся люди на своей волне, сильно увлеченные какой-либо идеей или делом. С одним из таких персонажей довелось иметь дело специалистам компании «МИЭЛЬ–Сеть офисов недвижимости».

Исполнительный директор «МИЭЛЬ–Сеть офисов недвижимости» Алексей Шленов рассказал такую историю: «Одним из клиентов компании был интеллигентный профессор орнитологии,

который, как и многие служители науки, больше интересовался жизнью пернатых, нежели бытовыми вопросами. Он обратился в компанию с просьбой продать двухкомнатную квартиру, в которой в свое время жили его родители, в сталинском доме на Фрунзенской набережной. Сам он жил неподалеку, в соседнем доме, в однокомнатной квартире. На вырученные деньги он хотел купить домик на берегу Балтийского моря, чтобы поселиться там и в непосредственной близости наблюдать столь дорогих его сердцу птиц.

Помимо научного склада ума он отличался феноменальной рассеянностью в житейских мелочах. В частности,



это выражалось в том, что он постоянно терял ключи от родительской квартиры. Как только находился потенциальный покупатель на его вариант, готовый ехать и смотреть квартиру, выяснялось, что профессор в очередной раз потерял ключ и должен менять замок. На протяжении того времени, когда продавалась квартира, ему пришлось раз пять сменить замки.

На вопросы, куда же он каждый раз кладет ключи, он только пожимал плечами и убеждал, что старается найти такое место, чтобы их не потерять, но в итоге все равно теряет. Тайник случайно нашла одна из специалистов компании, приехавшая к нему домой, чтобы забрать документы БТИ. Он усадил ее пить чай и поставил на стол сахарницу со словами, что сам он сахар не ест, но для гостей держит. Когда же гостя открыла сахарницу, то, к своему огромному удивлению, обнаружила там вместо рафинада пять комплектов ключей».

Клиенты со странностями встречались и в практике директора департамента продаж элитной недвижимости Penny Lane Realty Александра

Зиминского: «Однажды к нам обратился необычный клиент. Внешне он был похож на кота Базилио из сказки про Буратино — небольшого роста и в темных очках, несмотря на то, что была ранняя весна и стояла пасмурная погода. Но самым странным был не внешний облик, а предложение продать его малометражную квартиру. При общении с клиентом выяснилось, что ни площадь, ни уровень квартиры не подходят под критерии нашего агентства — мы работаем в сегменте дорогого жилья. И тогда чудаковатый посетитель предложил измерить площадь квартиры не в квадратных, а в кубических метрах, умножая имеющиеся квадраты на высоту потолков. Не стоит говорить о том, что в воображении клиента стоимость его квартиры выросла в несколько раз. Добавлю лишь, что на выходе он сильно негодовал и эмоционально называл нас «плохой компанией, которая неправильно продает квартиры».

Нередко причиной курьезных ситуаций и долго не продающихся объектов становятся питомцы собственников или их соседей. Один из знакомых риэлторов поведал историю о камы-

«Пушистый служитель цирка бросался со стоявшей в коридоре вешалки прямо на спину гостям и впивался в нее острыми когтями. Потенциальные покупатели были вынуждены спасаться бегством из злополучной коммуналки»





«При сдаче элитной недвижимости киностудиям велик износ, поэтому владелец, как правило, выставляет цену за несколько дней, как за целый месяц. Клиент оказался прижимистым и предложил всего 10 тыс. при стоимости месячной аренды \$30 тыс. На удивление, собственник согласился. Риэлторы поехали на место подписывать договор. Каково было общее удивление, когда выяснилось, что все говорили о разных суммах. Собственник почему-то имел в виду евро, агенты – доллары (цена за месяц была выставлена в американской валюте), а клиент – рубли»

швом коте, обитавшем вместе со своей хозяйкой, бывшей цирковой артисткой, в коммуналке. Кот умудрился сорвать несколько сделок по продаже соседской комнаты. Когда клиенты приходили на просмотр, пушистый служитель цирка бросался со стоявшей в коридоре вешалки прямо на спину гостям и впивался в нее острыми когтями. Разумеется, потенциальные покупатели приходили в ужас и были вынуждены спасаться бегством из злополучной коммуналки. Как выяснилось, дело было не в коте-человеконенавистнике, а в злопамятной соседке-артистке, которая натравливала своего питомца на клиентов, чтобы отомстить соседу за одну из случившихся между ними бытовых ссор.

Риэлторы рассказывают про еще одного рекордсмена, сорвавшего ряд сделок по продаже квартиры, — питона Гошу. Он в отличие от предыдущего героя был очень коммуникабельным и встречал каждого гостя, свесившись над дверью в коридоре со специальной сетки, оборудованной хозяевами для беспрепятственного передвижения любимого питомца по квартире. Немногие

клиенты оставались равнодушными к Гошиному гостеприимству и решались на дальнейший осмотр квартиры.

Конкуренцию цирковому коту и питону Гоше, пожалуй, способна составить лишь героиня следующей истории, случившейся в практике руководителя департамента аренды компании Contact Real Estate Марии Пехтеревой. «Клиентка попросила сдать ее квартиру в Денежном переулке, так как прежние арендаторы съезжали. По заверениям хозяйки, квартиранты практически освободили квартиру, осталось вывезти буквально немного, так что квартиру можно уже показывать новым клиентам. Я приехала на показ с потенциальным арендатором. Пытаюсь ключом открыть дверь, замок немного заедает — возникает небольшая заминка. В этот момент слышу, как в квартире как будто кто-то пробежал, думаю, что показалось, уверенно поворачиваю ключ, приоткрываю дверь и... буквально в последнюю секунду успеваю увернуться от удара меча (!). Ловкая маленькая старушка-японка в прыжке самурая буквально набросилась на нас с катаной. Выбегав из дома, звоню хозяйке:



«Дубровка» дарит сани летом, а велосипед — зимой!

В течение всей акции будущим юным жителям квартир в новом квартале подарят особый подарок: велосипед или санки. Выбор названия акции не случаен. **Поселок «Дубровка»** в большей степени ориентирован на проживание семей с детьми. Здесь созданы все условия для счастливого детства: благоприятная экология, полностью развитая инфраструктура, круглосуточная охрана. На территории поселка в 54 га сохранена парковая зона, есть зоопарк и пруд, в котором разводятся карпы для рыбалки, а в теплое время здесь живут лебеди и утки. На лесной поляне располагается большая детская площадка, есть беседки для барбекю и дорожки для бега. В поселке представлены все необходимые социально-бытовые объекты — детский сад, школа, ТЦ, бары, рестораны и многое другое.

ЖК «Дубровка» — уникальный мультиформатный проект, сочетающий в себе городской уровень комфорта и транспортную доступность со спокойствием, тишиной и безопасностью элитного коттеджного поселка. Сегодня реализуется проект строительства нового квартала, включающего в себя 8 монолитных многоквартирных домов, фитнес-центр с бассейном и торгово-развлекательный центр. Три первых дома в ближайшее время будут готовы принять своих жильцов. Эксплуатируемая кровля, панорамное остекление, эксклюзивные лифты от ThyssenKrupp, мраморная отделка входных групп, котельные, позволяющие самостоятельно регулировать температуру внутри квартиры, — это лишь некоторые особенности комплекса.

Квартиры можно приобрести в рассрочку или по ипотеке.

жилой комплекс ДУБРОВКА

Адрес: 5-й км Калужского шоссе

Тел.: +7 (495) 720-93-93

Web: www.dubrovka.info

ЦЕНА: от 95 тыс. за м²



«Тут-то до подруги и дошло, что мужчину интересовала вовсе не квартира. Когда все прояснилось, а извинения были принесены и приняты, он стал нашим клиентом и купил себе квартиру – только не эту»

выяснилось, что прежние арендаторы еще не успели вывезти тещу, которая осталась сторожить несколько последних коробок с вещами».

О том, что профессия риэлтора весьма опасна, свидетельствует и случай, приключившийся с руководителем отделения «Октябрьское Поле» компании «Инком-Недвижимость» Михаилом Раздольским: «Пришли к нам однажды в офис из межрайонной прокура-

знают. Следователи обратились к нам за помощью.

Проехался я с ними по объектам, осмотрел все внимательно. Картина, конечно, ясная: где Братеево, а где — Кутузовский проспект. Сел я писать экспертное заключение, и тут знакомый риэлтор звонит: «Слышал, ты экспертизу пишешь, так здесь человек, которому есть до этого дело, хочет поговорить». Я сразу догадался, о чем и в каком тоне

«Тайник случайно нашла одна из специалистов компании, приехавшая к нему домой, чтобы забрать документы БТИ. Когда гостя открыла сахарницу, то обнаружила там вместо рафинада пять комплектов ключей»

туры и попросили провести экспертизу по уголовному делу. Жулики продали большую квартиру в стареньком доме на Кутузовском проспекте, а взамен купили хозяину жилье в новом доме в Братееве. Оформили все по БТИ, доплату забрали себе. Милиция арестовала мошенников, а они вины не при-

у нас пойдет беседа. Но попросил передать заинтересованному лицу, чтобы тот приходил, а сам позвонил следователю и описал ситуацию в двух словах.

Приходит ко мне человек — косяк сажень в плечах, макушка до потолка, рожа, как кастрюля медная, — в общем, все понятно. «Ты, — говорит, — на-



пишешь все так, как я тебе скажу. Не слушаешься — сам понимаешь, что будет. А если отпустят дружбанов моих, откатим тебе тысячи две». Поговорили еще немного, и он ушел. Сел я за экспертизу, написал правду, как положено. Закончил через пару дней, сшил листы, печати наложил и везу в прокуратуру. Прихожу к следователю, а тот весь сияет. «Спасибо, — говорит, — Михаил Исаевич, за ваш своевременный звонок, мы вашего гостя провели наружным наблюдением и теперь всю шайку накрыли. Раскрываемость по району замечательная получилась». Через какое-то время осудили всю банду на разные сроки заключения, квартиры законным владельцам вернули, а мне сам прокурор благодарственную бумагу вручил».

Правда, истории подобные этой, которые могли бы лечь в основу криминальных фильмов, в риэлторской практике встречаются не так уж часто. Гораздо более распространены курьезные ситуации, которые превращаются порой в профессиональные анекдоты.

Одним из таких стал случай, который нам поведали эксперты компании «МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости».

На участке шесть соток продавался маленький домик с круглым окошком на втором этаже. Для оформления документов собрались семейная пара — покупатель и продавец.

— Это вы покупаете мой скворечник? — шутивно начал последний. — Давайте знакомиться.

— Я Грачев, — ответил покупатель. — А это моя жена.

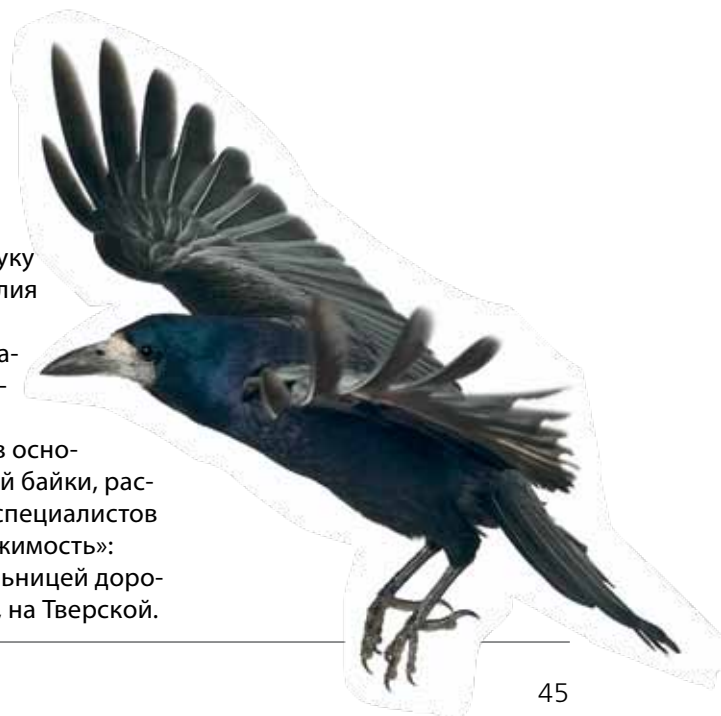
— Воронкова, — представилась женщина, — и, улынувшись, добавила, — можете называть нас Птицины.

— Прекрасно, продаю, — восторженно заявил продавец, пожмая руку покупателю. — Моя фамилия Галкин.

Итогом забавного совпадения стала легкая и удачная сделка.

Недоразумение легло в основу еще одной риэлторской байки, рассказанной нам одним из специалистов компании «Инком-Недвижимость»: «Продавали мы с приятельницей дорогую квартиру в центре, на Тверской.

Главное – не забывать, что везде нужно находить позитивные стороны, тогда и работа и жизнь будут приносить удовольствие вне зависимости от того, работаешь ли ты риэлтором илиходишь в десятку Forbes





«Представьте: симпатичная девушка стоит на обочине Тверской и провозжает взглядом каждую приличную машину. Каково же было удивление и возмущение клиента, когда он услышал запрашиваемую цену!»

Договорились с потенциальным покупателем о встрече у подъезда перед домом. Я поднялась в квартиру, а моя подруга осталась внизу, с надеждой всматриваясь в каждую проезжающую мимо машину. Надо сказать, приятельница моя — девушка исключительно женственная и привлекательная. Представьте: симпатичная девушка стоит на обочине Тверской и про-

вожает взглядом каждую приличную машину.

И вот останавливается блестящая во всех отношениях иномарка, из которой выходит блестящий во всех отношениях мужчина. Моя подруга радостно бросается ему навстречу, мило улыбаясь, со словами: «Вы — клиент?» Сразу же оценив внешность девушки, тоже радостно улыбаясь, мужчина ответил утвердительно. «Тогда пойдете скорее в квартиру!» — предложила подруга. Довольный мужчина последовал за моей приятельницей в подъезд.

Каково же было удивление и возмущение клиента, когда он услышал запрашиваемую цену! Тут-то до подруги и дошло, что мужчину интересовала вовсе не квартира. В конечном счете, когда все прояснилось, а извинения были принесены и приняты, он стал нашим клиентом и купил себе квартиру — только не эту, а более скромную».

Поучительной историей о важности точных формулировок из практики знакомого риэлтора с нами поделилась PR-директор компании Est-a-Tet Анна Рогова: «Киностудии вместо того, чтобы оборудовать павильон для съем-





TS/foobank.ru

ки фильмов, довольно часто арендуют на несколько дней элитные квартиры в престижных жилых комплексах. Соответственно, они обращаются в отделы аренды крупных риэлторских компаний. Надо отметить, что снять квартиру в элитном жилом комплексе стоит около \$30 тыс. в месяц. Но при сдаче такой недвижимости киностудиям велик

о разных суммах. Собственник почему-то имел в виду евро, агенты — доллары (цена за месяц была выставлена в американской валюте), а клиент — рубли. Сделка, разумеется, сорвалась, а риэлторам еще долго пришлось восстанавливать доверие собственника».

В арсенале бывалых риэлторов есть еще масса забавных, поучитель-

«Помимо научного склада ума профессор отличался феноменальной рассеянностью в житейских мелочах. В частности, это выразилось в том, что он постоянно терял ключи от родительской квартиры.

Как только находился потенциальный покупатель на его вариант, готовый ехать и смотреть квартиру, выяснялось, что профессор в очередной раз потерял ключ и должен менять замок. На протяжении того времени, когда продавалась квартира, ему пришлось раз пять сменить замки»

«Чудаковатый посетитель предложил измерить площадь квартиры не в квадратных, а в кубических метрах. Не стоит говорить о том, что в воображении клиента стоимость его квартиры выросла в несколько раз»

износ, поэтому владелец, как правило, выставляет цену за несколько дней, как за целый месяц.

В данном случае клиент оказался прижимистым и предложил всего 10 тыс. при стоимости месячной аренды \$30 тыс. На удивление, собственник согласился. Риэлторы поехали на место подписывать договор. Каково было общее удивление, когда выяснилось, что все говорили

ных и даже трагических историй — все и не перескажешь. Главное — не забывать, что в любой ситуации, какой бы она ни была, нужно находить позитивные стороны, тогда и работа и жизнь будут приносить удовольствие вне зависимости от того, работаешь ли ты рядовым риэлтором илиходишь в десятку Forbes, живешь ли в Бутове или на Остоженке. 