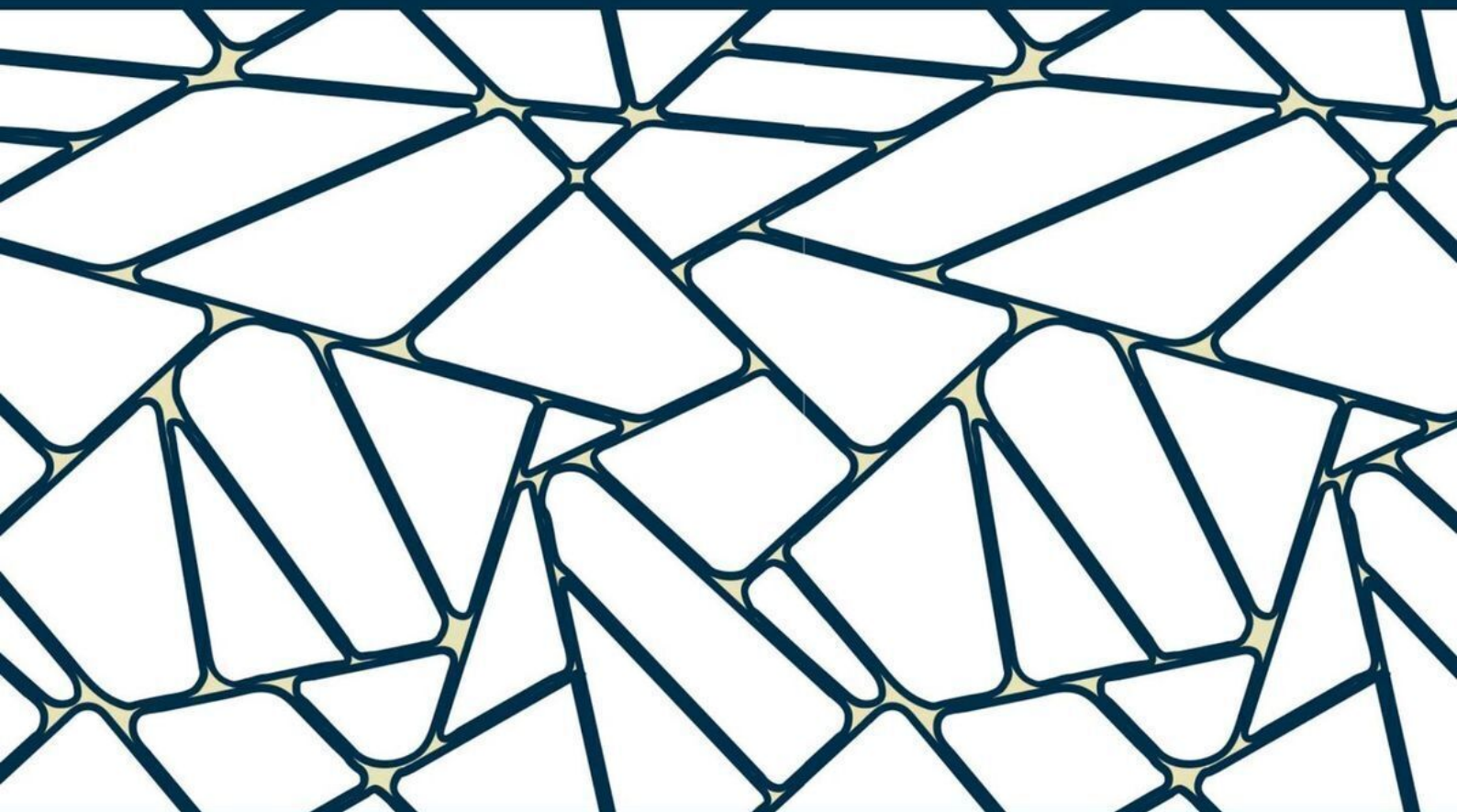


Марина Рябоченко



**Я РАБОТАЮ
РИЕЛТОРОМ**

Аренда жилья

Марина Рябоченко

**Я работаю риелтором.
Аренда жилья**

«Издательские решения»

Рябоченко М.

Я работаю риелтором. Аренда жилья / М. Рябоченко —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-906356-4

В книге доступно и с юмором рассказано об одной из самых нелегких профессий — работе риелтора. Автор, проработав в агентстве недвижимости несколько лет, собрал большой материал, рассказывающий о том, какие задачи и трудности могут встретиться новичку в этом деле. Сухие «рабочие» инструкции разбавлены историями из личного опыта, которые являются наглядным примером того, как нужно поступать в той или иной ситуации. Эта книга посвящена теме аренды жилья.

ISBN 978-5-44-906356-4

© Рябоченко М.
© Издательские решения

Содержание

Если вы еще не риелтор...	6
Введение в тему	9
Кто есть кто	9
У кого страхов больше	10
Шаг первый. Знакомство с клиентом	12
Внимание к деталям	12
Шаг второй. Подбираете жилье	14
Квартира – лицо хозяина	14
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Я работаю риелтором Аренда жилья

Марина Рябоченко

© Марина Рябоченко, 2021

ISBN 978-5-4490-6356-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Если вы еще не риелтор...

Из личного опыта

Ехала на встречу и страшно гордилась собой! Какая я молодец – сделала все по инструкции, задавала все нужные вопросы – про национальность, прописку, семейное положение... И ведь не постеснялась лезть незнакомому человеку в душу. Какая же молодец – вот еду на встречу с первым клиентом! Показывать первую квартиру! Две квартиры!

А вот и станция метро «Семеновская». Вышла из подземки на улицу и остановилась прямо у перехода. Сергей сказал, чтобы я его ждала здесь. Он подъедет на красной машине.

Сырость дождливого февральского вечера не располагала к долгому ожиданию. Но я крепилась. И вот она – красная машина. Быстро открыла дверь, юркнула на сидение, сбросила на колени мокрую шапку и сразу полезла в сумку за листочком с адресами квартир.

– Здравствуйте Сергей! Ну, куда ехать будем – на Щербаковскую или на Ибрагимова?

Сергей после некоторого молчания вдруг издал нечленораздельный звук. Я наконец посмотрела на клиента и похолодела от растерянности. По телефону Сергей молодым приятным голосом представился русским, а сам-то... Рядом со мной сидел крупный пожилой господин с крупным же носом восточного происхождения. Какой ужас! Как я влипла! Хоть беги...

Но работа есть работа. Вспомнила наставления руководительницы отдела – из любой ситуации можно найти выход. Главное – не паниковать. В этом деле будут обманывать на каждом шагу.

Лихорадочно думая, как я выдам собственнику квартиры кавказца за славянина, решила проверить досье по остальным пунктам.

– Вы действительно медик? Врач?

– М-м-м..

– А прописка-то у вас подмосковная?

– Канэшно! – глухим басом, и как-то испугано ответил мой клиент.

– И у жены вашей тоже?

– Канэшно...

– Хорошо, а то у меня все спрашивают... – сказала я как-то туманно, и сразу отругала себя за мямличайне. Нет, чтобы сказать – собственники интересуются! Вон как напугала Сергея – съезжился от этих слов над рулем!

– Ну, поехали по первому адресу ... – скомандовала я.

Клиент робко завел мотор. И тут зазвонил мой телефон.

– Марина, вы где? – услышала я в трубке молодой и приятный голос Сергея.

Кубарем выкатилась из красного авто, на радостях вывалив в снежную размазню и сумку, и меховую шапочку. Подхватив мокрые пожитки, с легким сердцем плюхнулась на сидение в красную машину номер два.

С этого анекдотичного случая и началась моя – надо сказать, довольно успешная – карьера риелтора по работе с арендой жилья.

Перед этим я уже год трудилась риелтором на поприще сдачи офисных помещений. Работа сразу захватила меня, я быстро вникла в тонкости дела и вполне уверенно работала на этом рынке. (Подробно о работе на рынке коммерческой недвижимости я написала в книге «Я работаю риелтором. Инструкция для начинающих».) Но случилось так, что отдел по аренде коммерческой недвижимости расформировали и мне пришлось осваивать другую тему – работу с арендой и сдачей в наем жилья. Уже полученный опыт был весьма кстати, и все-таки пришлось нарабатывать много новых навыков, которые не только позволили стать

профессионалом в этом деле, но и дали толчок к личностному росту. А это последнее обстоятельство я считаю самым главным условием любой деятельности.

Совершенно не важно, чем вы занимаетесь, в какой фирме – большой или малой, всемирно известной или только народившейся – вы работаете. И даже не важно, сколько денег за это получаете. Самое важное – какие проблемы своей личности вы решаете, что укрепляете в своем характере, от чего избавляетесь, какой смысл видите в своей деятельности для себя, а также для окружающих, помогает ли вам эта работа стать взрослее, сильнее, свободнее, приносит ли она радость, даже если денежное вознаграждение не столь велико, как хотелось бы?

И если во главу угла ставить именно этот показатель – личностный рост, то работа риелтора – это в своем роде уникальный шанс. Совершенно уникальный шанс развить в себе такие качества как коммуникабельность, общительность, доброжелательность, дипломатичность, оптимизм, твердость, наблюдательность, терпение, упорство, аккуратность, внимание к деталям, пунктуальность... Посудите сами – вот, например, бухгалтер. Конечно, эта очень нужная профессия требует и воспитывает в человеке аккуратность, усидчивость, внимание к мелочам. Но бухгалтер имеет дело круглые сутки с бумагами, а ежемесячные отчеты в налоговую отличаются друг от друга только цифрами... Продавец – вот человек на виду. Он должен быть общительным, доброжелательным, активным, позитивным, улыбочивым... Но его задача чуть проще, чем у риелтора. Совершая продажу, он имеет дело, как правило, с одним покупателем, ну с двумя, если это семейная пара или родитель с ребенком. А риелтор, оформляя сделку, вступает в диалог с тремя разными людьми: клиентом, собственником жилья и риелтором, представителем противоположной стороны. И ведь каждый из них преследует свои собственные интересы! Совместить чаяния и надежды этих чужих друг для друга людей, привести их к одному знаменателю, и при этом не остаться с пустым карманом самому – это, скажу я вам, не легкая задача.

Профессия риелтора – уникальная возможность научиться гибкости и находчивости, развить интуицию, умение прогнозировать ситуацию, и, что очень важно, брать ответственность за результат только на себя. Причем, опыт, полученный сегодня, может повториться завтра, а может не повториться никогда. Потому что каждый новый клиент – это абсолютно новая история, новый жизненный и профессиональный опыт. И если вы планируете овладеть перечисленными качествами, если они у вас уже прощупываются, но еще не окрепли – то вам стоит идти в риелторы! А если у вас все эти качества есть в изобилии – то вам тоже сюда! Потому что со своим личностным багажом вы сумеете быстро сделать успешную карьеру в области недвижимости.

Мой опыт в деле аренды квартир продлился чуть более двух лет. Было бы нескромно назвать себя опытным риелтором – есть люди, которые трудятся в этой профессии десятилетиями, овладели всеми секретами мастерства и могут дать немало дельных советов новичкам. Это киты в океане недвижимости, которые искренне любят свое дело. Работа риелтора – как сцена, она затягивает. Потому что риелтор всегда на виду, всегда в тесном контакте с незнакомыми людьми и успех его деятельности всегда более всего зависит от личного обаяния, умения расположить к себе, внушить доверие, быть на одной волне со своим клиентом. На самом деле таких людей не так уж много – колоссальное нервное напряжение, ненормированный рабочий день и не стабильный доход могут выдержать далеко не многие.

Оговорюсь сразу, что моя книга не предназначена для профи и асов. Она будет интересна и полезна начинающим, новичкам, тем кто только собирается прийти в эту область, тем, кто уже проработал энное количество месяцев, дней в агентстве недвижимости и находится в состоянии кризиса, мучительно раздумывает над тем, в ту ли сферу жизни его занесла судьба.

Основной состав агентств недвижимости – это новички, которые приходят и уходят: кто через день, кто через месяц, полгода... Уходят потому, что абсолютно не готовы к работе риел-

тора, ничего не знают о ней, и пришли в профессию, движимые лишь слухами о том, что здесь можно зарабатывать большие деньги. Срок ученичества может длиться неделю, месяц, а может и один день. Человек приходит к десяти утра на работу, а в семь вечера встает из-за стола и молча скрывается за дверь. Навсегда. Почему? Потому что первый день и даже первые дни, недели новичок – что не умеющий плавать ребенок, которого схватили за шкурку и бросили в воду: выплывет – не выплывет? Сколько будет барахтаться, пойдет ко дну или доплывет до берега? И если за дитем наблюдают любящие глаза родителя, то за начинающим риелтором – пристрастные глаза начальника отдела. Он начнет продвигать новичка лишь тогда, когда увидит, что его усилия не пропадут даром. И это правильно. Первый день в агентстве недвижимости – самый значимый. Это проверка на силу воли, истинность желания и умение адаптироваться в новых и, скажу прямо, не очень благоприятных обстоятельствах. Моя задача – подстелить немного соломки, той соломки, которая смягчит первое время пребывания в новой профессии.

Так что еще раз внимание: я не открою супер-секреты мастерства! Я просто расскажу, с чем каждый день сталкивается любой риелтор, и на что нужно обратить особое внимание начинающему в этой области энтузиасту. Моя книга – для новичков!

В принципе, работу риелтора можно условно разделить на четыре шага, всего четыре шага к успеху. Первый – знакомство с клиентом, второй – поиск нужного варианта жилья, третий – просмотр вариантов и выбор лучшего, четвертый – заключение сделки.

Прежде чем перейти к описанию нюансов работы по каждому шагу, предлагаю краткое введение в тему.

Введение в тему

Кто есть кто

Для начала предлагаю разобраться в терминологии.

Собственник – это владелец жилья, право владения которого подтверждено Свидетельством о праве собственности.

Бывает, что владельцами жилья выступают два человека – муж и жена, родитель и дети. Тогда вы имеете дело с двумя или большим количеством собственников. И все они должны дать свое согласие на сдачу квартиры в аренду, все должны присутствовать при заключении договора и поставить свои подписи.

Сдавать жилье в аренду может и доверенное лицо собственника, полномочия которого подтверждены Доверенностью собственника, заверенной у нотариуса. В таком случае на руках доверенного лица есть документы о праве собственности, пусть не оригинал, но заверенная нотариусом копия Свидетельства.

Дочь, сестра, теща и иные лица, пытающиеся сдать в аренду квартиру своего отца, брата, тестя и т. д. не являются собственниками жилья. И вести какие-либо переговоры с такими лицами – терять свое время.

Собственником может быть и фирма, то есть юридическое лицо.

Контрагент – риелтор, выступающий со стороны собственника жилья или со стороны клиента.

Контрагент со стороны собственника – риелтор, работающий от собственника, то есть подыскивающий жильцов на заселение. Часто бывает, что это человек, который уже не один раз сдает данную квартиру данного владельца и знает все его вкусы и притязания. Бывает и так, что контрагент может быть наделен правом сдачи жилья от лица собственника (например, если последний проживает за границей), тогда это право также должно быть подтверждено Доверенностью, заверенной у нотариуса.

Контрагент со стороны клиента – это риелтор, работающий по заказу клиента, то есть подыскивающий ему жилье.

Клиент – человек, желающий арендовать жилье. Клиентом для риелтора является только тот человек, который принимает решение, подписывает договор и вносит плату за аренду.

Для пояснения – клиентом не может быть студент, которому родители подыскивают жилье рядом с университетом. Вы можете походить с таким студентом по квартирам, но это будет пустая трата времени. Ездить на просмотры следует с тем человеком, который будет принимать решение и подписывать договор.

Клиентом не может являться родственник или знакомый, который подыскивает квартиру для своих родственников или знакомых, которые должны скоро приехать и т. д. Показывать варианты квартир такому «посреднику» – зря тратить время и силы.

Клиентом может быть и фирма, то есть юридическое лицо, подыскивающее квартиру для своих сотрудников.

У кого страхов больше

На минутку вернусь к началу своей книги и скажу, что мой дебют в деле аренды жилья увенчался успехом! Сергей – молодой, приятный, русский, из Подмосковья, спортивный врач, остановил свой выбор на второй квартире – скромном, но чистом и приятном однокомнатном жилище. Собственница – дама в возрасте, живущая в куда более презентабельных апартаментах (мы поехали заключать договор к ней на квартиру), вначале приняла меня за жену клиента и очень огорчилась, что у молодого красивого парня такая возрастная возлюбленная. На ее лице отобразились легкая брезгливость и недоверие. Но узнав, что я риелтор, дама расцвела, сообщила, что она отрицательно относится к неравным бракам, осудила несколько российских звезд, а затем с легким сердцем подписала договор.

О таких клиентах, как Сергей, мечтает каждый собственник.

Ежедневно общаясь с десятками самых разных людей – и желающих найти жилье, и пытающихся его сдать – я поняла, почему так трудно бывает решить эту простую задачу: у собственника есть квартира, у клиента есть желание снять ее, но сделка не получается.

Причина проста: собственник боится потенциальных жильцов, а жильцы боятся потенциальных собственников.

Собственник боится, что жильцы могут оказаться нечистоплотными, буйными, сегодня бездетными, а через 9 месяцев – с орущим младенцем на руках... Что на следующий день после заселения заведут домашних питомцев, которые оставят свои следы на стенах и в самом воздухе квартиры... Что под видом молодой семьи в квартире будут проживать любовники, которые через месяц поругаются, разбегутся и опять придется искать постояльцев... Что сдашь родненькие метры узбеку с женой и «племяшей», а проживать будет весь аул... Что интеллигентные с виду люди, втершись в доверие, вдруг обернутся воругами...

Из личного опыта

Собственница Ольга, к которой я приехала на осмотр квартиры, была беспокойна и чуть ли не ломала руки, пока я фотографировала ее скромную двушку.

– Вы только, пожалуйста, найдите для меня хороших, порядочных клиентов, – почти умоляла она. – И давайте в договоре перепишем все, что есть в квартире.

– Ольга, но у вас переписывать нечего! – изумилась я. – Вы же сдаете квартиру без мебели. Что есть на кухне, то и опишем, если это так важно.

– Важно, вы не представляете, как важно! У меня раньше квартира была обставлена, скромно, но все же... Заселились очень приятные люди, семейные, знакомые знакомых. Жили год, как и положено по договору. Мы с ними общались, как с родней. Я в последние месяцы даже не приезжала смотреть, все ли в порядке. Когда истек срок договора, была в отпуске. Они позвонили и сказали, что у них кто-то заболел из родителей в какой-то глуши и потому съезжают срочно, ключ, мол, оставят у консьержа. Я и согласилась, еще пожалела их. А когда вернулась, зашла в квартиру – чуть не упала. Квартира была абсолютно пуста! Они вынесли не только шкаф, диван, но сняли люстры, шторы, унесли всю посуду и даже унитаз... Вы понимаете – вынесли унитаз, а дырку в трубе заткнули колготками!

Ну, а чего же боятся клиенты?

Того, что документы на квартиру окажутся поддельными, они заплатят деньги, а через неделю их вышвырнут на улицу... Что собственник будет приезжать каждые выходные и проверять все углы и закоулки в поисках пыли и поломок, будет звонить каждый вечер и спрашивать, все ли в порядке... Через пару месяцев после заключения договора поднимет цену на жилье...

Из личного опыта

Игорь, молодой, симпатичный, менеджер в солидной фирме, искал однушку в районе Динамо, рядом с офисом. Заселяться он желал срочно. За полдня мы отсмотрели несколько вариантов и, естественно, переговорили обо всем на свете, в том числе и о том, почему Игорь так торопится уехать из квартиры, которую снимает в этом же районе.

– Квартира хорошая, устраивает, но собственница... Понимаете, ей за шестьдесят, эту квартиру ей подарили дети, сами за границей живут. А она тут одна. И вот она решила, что я ей как сын. То попросит что-то починить, то прибить, то довести тяжелое из магазина... Ну ладно, я всегда помогу, когда есть время. Но она повадилась приходить каждые выходные! То с пирожками, то еще с чем... К чаю! А у меня-то свои планы. А на днях... Сижу на совещании, вижу, звонит хозяйка. Звук выключен, конечно. Звонит второй раз, третий... На десятый я не выдержал – мало ли, вдруг пожар? Выскочил за дверь, перезвонил ей. «Что же ты, Игорешечка, форточку не закрыл? Застудишь кухню...» Значит, она без меня может войти в квартиру, для нее это нормально! И звонить может когда угодно! Мне мама звонит только вечером, всегда спросит, могу ли разговаривать...

Так каким же должен быть идеальный клиент?

Это гражданин РФ, среднего возраста, одиночка или с законной половиной, без детей и любимых домашних питомцев, с хорошей работой и стабильной зарплатой, аккуратныйплательщик, тихий, чистоплотный, не курящий и не пьющий, без придирок к легким недоделкам (а они есть на любой квартире), незаметный для любопытных соседей.

А идеальный собственник?

Это прежде всего единоличный собственник сдаваемых метров, доброжелательный, спокойный, сговорчивый, легко идущий на уступки, имеющий свое жилье и желательно на другом конце города, не докучающий проверками и посещениями и не имеющий в планах продажу сдаваемой квартиры.

А идеальная квартира?

Евроремонт, который включает пластиковые окна, плитку на полу в прихожей и на кухне, ванну и санузел с современной сантехникой и в плитке от пола до потолка, ламинат или паркет в комнатах на полу, обои под покраску, застеленный балкон или лоджию. В квартире должен быть минимум необходимой мебели, желательно, чтобы она была новой, а также полный набор техники на кухне: холодильник, стиральную машину, электрочайник, микроволновку, духовой шкаф. Большое значение имеет и презентабельный вход: консьерж, наличие грузового лифта, чистый подъезд, наличие бесплатной стоянки для авто во дворе дома.

Жизнь далека от идеала. Совпадения трех идеальных портретов случаются, но это большая редкость. По большей части риелтору приходится заселять самых что ни на есть рядовых клиентов в далеко не европейского вида квартиры.

Шаг первый. Знакомство с клиентом

Внимание к деталям

В первые дни и даже недели общение с клиентами – это сплошной стресс. Когда слышишь в трубке голос жаждущего снять квартиру, почему-то теряешь дар речи и даже начинаешь плохо слышать. И от волнения, и от неопытности, и от страстного желания заработать – сразу же, и как можно больше! Но этого никогда не случится, если не сумеешь справиться со своими чувствами и страхами.

Во-первых, на тот конце трубки не царь и не пуп земли, а самый обычный, такой же как и вы человек. Во-вторых, он просит о помощи. Единственное чувство, которое уместно в ответ – это желание помочь. А чтобы помочь, нужно знать, в чем человек нуждается, что ищет.

Поэтому первый разговор с клиентом не может быть коротким, поверхностным.

Первым делом, нужно расположить человека к себе. Для этого достаточно говорить спокойным и приветливым голосом, в первую же секунду разговора представиться и вежливо узнать имя абонента. Обычно я сразу же записывала имя на бумажке, чтобы потом во время разговора несколько раз назвать клиента по имени. Это очень располагает, создает атмосферу теплого и дружеского общения. Для того, что не растеряться, не забыть задать важные и нужные для работы вопросы, хорошо первое время иметь перед собой шпаргалку-напоминалку.

Например, такую:

Какую квартиру ищет клиент?

В каком районе?

По какой цене?

На какой срок?

С кем будет проживать?

Есть ли дети? Если да, то их количество и возраст.

Есть ли домашние питомцы? Если да, то какой породы и сколько.

Это основные вехи знакомства, которое должно стать более тесным.

Далее непременно нужно задать несколько вопросов не деликатного свойства.

Возраст?

Национальность?

Место прописки?

Семейное положение? Если клиент семейный человек, уточнить, в законном он браке или гражданском.

Место работы и должность?

Для меня, например, и в первое и во все последующее время было неловко задать вопросы личного характера – все равно что лезть к незнакомому человеку за пазуху. И поэтому я выработала такую формулировку:

– Сергей, Андрей, Ольга... Мы можем познакомиться с вами поближе? Это важно не для меня, а для собственника, который обязательно захочет узнать...

И далее задавала вопросы о возрасте и проч.

Надо сказать, что почти все клиенты реагируют на подобные вопросы спокойно. Они понимают ситуацию и сами весьма заинтересованы предстать перед будущим хозяином жилья в самом лучшем свете.

Люди, которым нечего скрывать, отвечают четко и по существу. Но есть и такие, которые пытаются отделаться общими фразами. Я гражданин РФ. Человек состоятельный, тридцать тысяч в месяц для меня не деньги...

И вот тут важно не растеряться, а заставить человека дать конкретику.

Житель РФ, а из какого региона?

Состоятельный – а в какой области работаете, кто по специальности?

Такие наводящие вопросы вольно или невольно заставят человека дать более точную информацию о себе. Самое главное – не стесняться задать их еще и еще. В этом деле хорошо помогает простая мысль о том, что это не ты такой до неприличия любопытный человек. Чрезмерным любопытством страдает потенциальный собственник жилья, на которое претендует ваш клиент. И он прав! Кроме того, если при встрече на первом же просмотре жилья окажется, что гражданин РФ недавно спустился с гор Кавказа и предусмотрительно умолчал об этом, а ты не сумел овладеть этой информацией, проблемы могут быть у всех.

Шаг второй. Подбираете жилье

Квартира – лицо хозяина

Ничто так хорошо не характеризует человека, как его жилище. Конечно, первую информацию мы считываем с внешности. Как человек одет, как держится, как разговаривает... Но по этим признакам можно судить о достатке, образовании, умении общаться с людьми, наличии чувства юмора... Более всего о пристрастиях человека, его вкусе и жизненных принципах может рассказать только его жилье. Обстановка, цвет обоев, чистота, наличие или отсутствие дизайнерских решений в виде картинок, эстампов и милых безделушек – все это раскрывает человека изнутри. Приличный или модный костюм можно купить в магазине, а вот домашний уют можно создать только собственными руками.

Конечно, риелтор в большинстве случаев имеет дело с квартирами, которые предназначены для сдачи в аренду. Но и в них всяк входящий шестым чувством сразу же ухватывает дух и настроение жилища и, лишь переступив порог, уже понимает, «его» ли это место.

Какие только квартиры я не видела за время работы! Некоторые из них были похожи друг на друга как близнецы-братья – и планировкой, и стандартным ремонтом. А иные запомнились надолго...

На улицу Матросская тишина я попала с милой, интеллигентной Ксенией, которая расставалась с мужем и искала новое пристанище в этом районе. Мы посмотрели уже пять или шесть квартир, и вот прибыли на очередной адрес. И словно попали в другую эпоху. Старые дома послевоенной постройки мутно-желтого цвета были хаотично разбросаны по пустырю. Некоторые из них явно ждали сноса. Территории около домов не было – ни детских площадок, ни палисадников: сплошь голая земля, усеянная мусором, пустыми бутылками. Около помойных баков бродили ободранные собаки, а по дороге к нужному корпусу мы встретили парочку личностей подозрительного, неопрятного вида... Подъезд испугал высокими лестничными маршами, отсутствием лифта, гулкостью, холодом, обшарпанными стенами, грязью... Подниматься на последний четвертый этаж было нелегко. Но это полбеды. Было страшно – неизвестно, что ждало тебя на следующей лестничной площадке... Но вот и нужная квартира. Нам открыла милая дама риелтор и, переступив порог, мы попали в сказочный мирок. Маленькая однушка с крошечной кухней была хороша и нарядна. Все стены в комнате были расписаны райскими кущами – веселыми птичками в ярком оперении, цветами, солнечными далями; широкую кровать покрывала сшитое из пестрых атласных лоскутков одеяло, небольшой шкаф-купе примостился в углу, его дверцы были из солнечного витражного стекла. Крошечные ванна и туалет были отремонтированы по всем нормам евроремонта и радовали плиткой от пола до потолка, а на кухне в четыре метра та же веселая роспись на стенах, пышные занавески из органзы розового цвета, и милый современный встроенный кухонный гарнитур. В это дюймовочное пространство волшебным образом вместились все, что нужно для комфортного быта.

Сталинская высотка у метро «Красные ворота». За массивными дверями в подъезд – огромное пространство лестничной клетки. Широкая лестница с вычурными перилами ведет на верхние этажи. Где-то в уголке этого зала, который легко мог стать чьей-то квартирой, лифт, тесный старый лифт, вмещающий не более 4-х человек. Впрочем, наверное для жителей высотки это ограничение – не проблема: на каждом этаже расположено всего по две квартиры. Я со своим представительным клиентом средних лет смотрела двушку. Широкий и длинный коридор заканчивался ванной комнатой и туалетом самых обычных размеров, в них было не просторно, но и не так тесно, как в девятиэтажках 70-х. Слева в конце коридора вмести-

тельная кладовка, справа – обширная по метрам кухня. Две комнаты, естественно, отдельные также просторны по метрам. Высокие потолки с лепниной были словно созданы для громоздких люстр из хрусталя, добротная солидная мебель конца прошлого века не создавала уюта, напротив – придавала обстановке какую-то обреченность на увядание и одиночество. Огромные многостворчатые окна в старых деревянных переплетах выходили во двор – не обремененный зеленью квадрат земли, по периметру которого стояли машины и мусорные баки, а в середине красовалась вполне современная детская площадка.

Однушка в районе метро «Бульвар Рокоссовского» в пятиэтажке. Обивка на двери с прожженными дырками, в единственной комнате вполне приличных размеров нет ничего, кроме трех узких коек, накрытых чем-то засаленным, драным... На единственном стуле сидит хозяин в спортивных штанах и дырявой и заношенной майке. Он тупо смотрит в пол, пока активный и позитивный риелтор показывает совмещенный санузел образца начала шестидесятых, грязную кухню с вывернутыми из единственного шкафа дверцами и пытается вывести нас с клиенткой на балкон, который пугает – нет не грязью, а выщербленным полом – кажется, стоит на него ступить и ты полетишь в гости к соседям снизу.

Четырехкомнатная квартира в старинном доме в районе Арбата. Тесная лестничная клетка не радует чистотой, но зато завораживает взгляд лепниной потолка. Сама квартира обширна, в ней можно заблудиться. Когда-то это было несколько квартирок, а теперь, после солидной перепланировки – одна, занимающая все крыло особнячка. Одна за другой от входа расположены две детские комнаты: в первой на стенах обои с якорями и синий цвет обивки мебели и штор, во второй все выдержано в нежном розово-оливковом колорите, хотя обстановка комнаты тяжеловесна и старомодна. А далее ты начинаешь плутаешь по коридору... Сперва попадаешь в супружескую спальню, затем в туалетную комнату, затем в гостиную с многоуровневым полом, огромным камином, расположенными по периметру массивными диванами и креслами с когда-то богатой по рисунку и цвету, а ныне – обшарпанной атласной обивкой, и напоследок в кухню – узкое и длинное пространство, богато оснащенное современной мебелью и техникой. Вместо обеденного стола – барная стойка, за спиной огромного двухдверного холодильника – небольшая ниша. Справа – дверь в гостевой санузел, слева – выход на черную лестницу, запасной ход... В этом вычурном пространстве пахло пылью и чем-то безвозвратно ушедшим...

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.