

Перфилова Алёна

Я — РИЕЛТОР

Перфилова Алёна

Я — риелтор

<https://litres.ru/74013824>

SelfPub; 2026

Аннотация

Ошибки, сделки, предательство, миллионы и путь от новичка до эксперта в коммерческой недвижимости Москвы. Это не учебник. Это честная исповедь человека, который прошёл сложности и не сломался. Вы узнаете, как выжить в первом году, общаться с клиентами и не потерять себя.

Содержание

Мой путь: от Челябинска до Москвы	10
Почему я могу вас научить	12
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Перфилова Алёна

Я — риелтор

Искренняя история о том, как продавать недвижимость и оставаться человеком

Для кого эта книга

Если вы держите эту книгу в руках, значит, вы либо уже в недвижимости, либо очень хотите в неё войти.

Эта книга — для вас, если вы хотите научиться вкладывать деньги с умом.

Для тех, кто устал бояться потерять деньги и хочет наконец понять, как работают инвестиции в недвижимость на самом деле.

Для тех, кто мечтает о пассивном доходе, но не знает, с какой стороны подойти к покупке квартиры, помещения или парковки.

Для тех, кто уже пробовал, ошибался, терял — и готов попробовать снова, но уже с опорой на чужой опыт.

Для тех, кто хочет не просто купить квадратные метры, а сделать умную ставку на своё будущее.

Я расскажу вам всё, что знаю. Без воды. Без заумных терминов. Без попытки продать вам что-то по ходу дела.

Только честный опыт. Только живые истории. Только то, что реально работает.

Добро пожаловать в мир, где недвижимость работает на вас.

Посвящение и благодарность маме

Мама, эта книга — для тебя и про тебя. Ты всегда верила в меня, даже когда я сама сомневалась. Ты говорила: «Если есть хоть капля сомнения — не надо», и я научилась слышать себя. Ты учила меня не бояться ошибаться, но отвечать за свои решения. Ты — мой внутренний камертон, который всегда чувствует фальшь. Спасибо за твою мудрость, твёрдость и безусловную любовь. Если в этой книге есть что-то ценное — это потому, что у меня есть ты.

Вступление

Всю жизнь я знала, что моё призвание — быть предпринимателем.

Эта мечта вела меня через разные профессии, и каждая из них становилась ступенью к чему-то большему. Когда я училась в Энергетическом колледже на бухгалтера-экономиста, я подрабатывала официантом и училась общению с людьми. Бухгалтерия дала мне аналитику, умение считать прибыль, видеть цифры и понимать, что за ними стоит. В колледже я участвовала в спортивных соревнованиях, увлеклась спортом, занимала первые места в спринте и после успешной сдачи диплома, я поступила в ЮУрГУ, где обучалась по специальности преподаватель по физической культуре, работала фитнес-тренером. Там я научилась раскрывать потенциал и возможности человека, организовывать, выстраивать. Тренерский опыт дал мне умение влиять, мотивировать и вести за собой.

Я обожала свою работу, видела результат и чувствовала полную гармонию.

Но в 2020 году мир перевернулся. Пандемия навсегда закрыла двери моего спортивного зала. Это был момент полной неопределённости. Время, когда всё, что ты строил, в одночасье перестало существовать. И нужно было искать себя заново. В нашу жизнь вошло новое слово — «удалёнка».

Интернет-работа, учёба на дому, собеседования по вакансиям, которые я проходила одна за другой. Но то, что обещали, и то, что получалось в результате, сильно отличалось, увы, не в мою пользу. Даже последние мои сессии в университете были на удалёнке.

И тогда я решилась сделать шаг в полную неизвестность — шаг, который изменил мою жизнь. Я пришла в риелторский бизнес.

Чтобы работать риелтором, я проходила многочисленные курсы — в Челябинске и в Сочи, сроком от двух месяцев до полугода. Сдавала экзамены удалённо, получала сертификаты. Училась постоянно, потому что без знаний в этой профессии нельзя.

Я начинала в Челябинске, потом Сочи, а сейчас моя профессиональная родина — Москва. Я искала, пробовала, ошибалась, анализировала свои плюсы и минусы, снова вставала и шла дальше. И в конце концов нашла свою настоящую стихию — коммерческую недвижимость.

Здесь сошлось всё: мой предпринимательский дух, любовь к аналитике и желание помочь людям в достижении их финансовых целей.

Эта книга — для тех, кто хочет научиться вкладывать деньги с умом.

Для инвесторов, которые устали от абстрактных советов и хотят понятных стратегий.

Для новичков, которые боятся потерять деньги, если неправильно сделать первый вклад.

Для тех, кто уже вложилась и хочет проверить, всё ли делается правильно.

Для риелторов, которые хотят вырасти в экспертов и научиться говорить с клиентами на одном языке

Я не буду учить вас, как быстро разбогатеть. Я научу вас тому, что работает на опережение: как выбирать объекты, как рассчитывать риски, как не попадать в ловушки и как превращать недвижимость в стабильный пассивный доход.

Эта книга — не про то, как стать миллионером за месяц. Она про другое: как строить отношения с клиентами, помощниками, порой с самим собой; как выполнять свою работу от души и честно, не теряя себя, а наоборот — находить надёжных людей и получать радость от своей выполненной работы.

Добро пожаловать в мой мир, где пахнет бетоном, кофе и добротой, вселяющей надежды. И не важно, кто читает эти строки — любопытный, риелтор, инвестор, — пусть они будут понятны и полезны для читающего.

Мой путь: от Челябинска до Москвы

Часто меня спрашивают: «Как ты так быстро выросла в коммерческой недвижимости?»

Отвечу честно: никакого «быстро» не было. Был долгий путь. С ошибками, обманами, сомнениями. Но каждый этап дал мне то, что сейчас называют «огромным опытом».

Челябинск. Жилая недвижимость. Школа выживания

Я начинала с жилых квартир в Челябинске. Это была настоящая школа выживания. Сделки там были — одна сложнее другой. Ипотека, материнский капитал, несовершеннолетние дети, доли, опека — всё в одной сделке. И бюджет ниже рынка. А продавец и покупатель не могли договориться из-за 50 000 рублей. Я тогда поняла: без риелтора они бы разошлись. Никто никому не уступил бы. А я закрыла сделку. И не просто закрыла — юридически всё было чистым, проверенным, безопасным.

Именно в Челябинске я поняла: риелтор нужен. Не как «передатчик ключей», а как человек, который может усадить стороны за стол и найти решение там, где, кажется, его нет.

Сочи. Рынок, где конкуренты не дремлют

Из Челябинска я уехала в Сочи. Думала: «Море, солнце, клиенты — красота». А оказалось — джунгли. Там риелторы

только и ждут, чтобы забрать твою сделку. Ловко, красиво, с улыбкой. Надо быть на чеку 24/7. Я привыкла. Первые два месяца было тяжело. Но спустя два месяца я закрыла свою первую сделку в Сочи. Не самую большую, но свою.

Краснодар. Я не продаю то, что не купила бы сама

Потом я уехала в Краснодар. Изучать рынок перед продажей. Но дома, которые мне предлагали, мне не нравились. И я не стала их продавать. Это моё правило: я не продаю то, что сама бы не купила. Даже если это теряю комиссию.

Москва. Коммерческая недвижимость — моя стихия

А потом я приехала в Москву. И началась совсем другая жизнь. Коммерческая недвижимость. Уже на второй месяц у меня закрылось четыре сделки. Потом — больше. Потом — крупные. А когда я начала работать на себя — без начальников, — поняла: вот оно. Моё

Почему я могу вас научить

Я проходила обучение в каждом городе. У меня есть сертификаты из Челябинска, Сочи, Москвы. Я очень много училась. И не зря. Благодаря такому разнообразному опыту — от квартир с маткапиталом до коммерческих объектов с арендаторами-монстрами — я поняла рынок недвижимости. Изнутри. Со всеми его страхами, подводными камнями и возможностями.

Поэтому когда вы читаете эту книгу, знайте: за каждым советом — реальные сделки. В разных городах. С разными людьми. С разными бюджетами. Я не теоретик. Я практик, который прошёл через Челябинск, Сочи, Краснодар и Москву. И это — мой главный сертификат.

Я могла бы рассказать вам о каждом городе более углублённо, но не хочу забирать ваше внимание. Если вы, конечно, попросите после прочтения этой книги. А здесь — только суть. Только то, что реально работает.

Часть 1. Начало: с чего всё начинается

Глава 1. Почему я стала риелтором

Как пандемия закрыла одну дверь, но открыла другую

Многие думают, что риелтор — это случайная профессия. Пришёл, попробовал, остался. У меня было иначе. К этой профессии меня вела вся моя жизнь.

Всё началось с Энергетического колледжа, где я училась на бухгалтера-экономиста. Тогда я ещё не знала, что аналитика, расчёты прибыли, умение видеть цифры станут моей сильной стороной. Но уже тогда, работая официантом, я училась главному — общению с людьми. Каждый гость был отдельным миром, и нужно было найти к нему ключ.

А ещё пока я училась в колледже, я серьёзно занималась лёгкой атлетикой в спортивной школе. Бегала спринт. Короткие дистанции это про взрыв, про умение собраться в одной точке и рвануть с места. Думаю, это навык потом пригодился в риелторстве: когда нужно быстро принять решение или догнать уходящего клиента. Я занимала первые места на соревнованиях, получила первый взрослый разряд. И даже ездила с командой в другие города. Там мы, честно говоря, больше весело проводили время, чем соревновались. Но в тройку призёров всё равно входили. Это была отдельная, очень тёплая и смешная история. Как-нибудь расскажу.

А вот в университете мои интересы изменились. Спорт остался, но уже как способ поддерживать фигуру и как фундамент для работы тренером. Не «медали ради», а «для себя и дела».

Потом был ЮУрГУ, где я получила высшее образова-

ние: преподавателя по физической культуре, спорт, тренерство. Там я научилась раскрывать потенциал людей, помогать им становиться лучше, сильнее, увереннее. И, если честно, строить. Организовывать, выстраивать, вести за собой. Высшее образование в ЮУрГУ по специальности «преподаватель физической культуры» дало мне нечто большее, чем просто диплом. Оно дало мне системное понимание человеческого тела и психики в движении.

Я изучала физиологию, биомеханику, анатомию. Я знаю, как работают мышцы, как нагрузка влияет на сердечно-сосудистую систему, почему после сидячей работы болит спина. И это знание я сегодня использую в риелторстве — когда объясняю клиенту, почему ему нужен не просто офис, а офис с правильным освещением и высотой потолков. Я понимаю, как среда влияет на продуктивность.

Педагогика и психология научили меня, что у каждого человека свой темп, свои страхи, свои возражения. Я не ломаю клиента. Я подстраиваюсь. Как к студенту, который боится сдавать норматив. Сначала разбираю его страх, потом показываю, что результат возможен.

Умение составлять программы тренировок превратилось в умение составлять планы переговоров и этапы сделок. Я знаю: без чёткой последовательности человек теряется. Как в спорте. Сначала разминка (знакомство), потом основная работа (показы, аналитика), потом заминка (подписание документов, пост-сделочное сопровождение).

И главное — образование научило меня доводить до результата. В спорте не бывает «почти сделал». Либо ты добежал, либо нет. В недвижимости так же: либо сделка закрыта, либо нет. Никаких «почти».

Я обожала свою работу. Видела результат. Чувствовала гармонию.

А потом пришёл 2020 год. Пандемия закрыла мой зал. В одночасье я осталась без дела, без денег, без плана. Было страшно. Было больно. Но где-то глубоко внутри жило знание: я не сдаюсь. Я предприниматель. Я найду выход.

В тот момент в нашу жизнь ворвалась удалёнка. Я прошла десятки собеседований, но снова и снова сталкивалась с разрывом между обещаниями и реальностью. И тогда я решилась — пошла в полную неизвестность. В риелторский бизнес.

Первые шаги были неуклюжими. Я ничего не понимала в недвижимости. Звонки пугали. Клиенты казались чужими. Сделки — сложными до невозможности. Но я умела учиться. И я училась. Курсы в Челябинске и Сочи, экзамены удалённо, сертификаты, новые знания. Каждый день я впитывала информацию, как губка.

Я начинала в Челябинске. Первые показы, первые отказы, первые ошибки. Я плакала в машине, теряла клиентов, сомневалась в себе тысячу раз. Но каждый вечер я садилась и записывала: что сделала не так, что скажу завтра иначе, чему научилась сегодня.

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.