

Анна У.

Переезд, или История одного бизнес-проекта

12+

Анна УДОВИКОВА

**Переезд, или История
одного бизнес-проекта**

«ЛитРес: Самиздат»

2016

Удовикова А. В.

Переезд, или История одного бизнес-проекта / А. В. Удовикова —
«ЛитРес: Самиздат», 2016

Юмористический рассказ. Поскольку у нас нет своего жилья, мы вынуждены постоянно переезжать с одной квартиры на другую, и каждый раз новые стены вдохновляют мужа на очередной масштабный проект, а порой не на один. Последнее наше местожительство стало печальным свидетелем великого и, к сожалению, так и не осуществившегося коммерческого замысла извлечения прибыли из операций с недвижимостью

Мы опять задолжали за съемную квартиру. Два с половиной месяца хозяйка квартиры ждала, когда, наконец, наши финансовые обстоятельства образуются. А я не ждала. Мой муж весело валялся на тещиной раскладушке до часу дня, прихлебывал дешевый кофе и строил грандиозные планы.

Поскольку у нас нет своего жилья, мы вынуждены постоянно переезжать с одной квартиры на другую, и каждый раз новые стены вдохновляют мужа на очередной масштабный проект, а порой не на один. Последнее наше местожительство стало печальным свидетелем великого и, к сожалению, так и не осуществившегося коммерческого замысла извлечения прибыли из операций с недвижимостью. Проект возник внезапно. Вернувшись из Москвы, Димасик решил забросить строительный бизнес, кормивший нас не особенно сытно, но верно целых 12 лет, и начать эру становления нового могущественного финансового клана в качестве отца-основателя.

Разумеется, перед тем, как начинать бизнес, следовало его как следует изучить. Чтобы поднакопить опыта в новом для себя деле, мой возлюбленный решил устроиться в агентство недвижимости и поработать, что называется, «в полях», постигнув все нюансы и тонкости мастерства. Позвонив в несколько агентств, он выбрал то, что поближе к дому и на следующий день, полный надежд, отправился навстречу блестящему будущему. На новом месте работы его тут же посадили за телефон для звонков клиентам-арендодателям, когда-либо обращавшимся в агентство с намерением сдать квартиру.

В агентстве столь немилосердным образом поступают со всеми вновь появившимися работниками для того, чтобы они набирались опыта на нелегкой стезе риелтора. Новичок, выдержавший это испытание до первой сделки, может не без оснований считать себя пригодным для профессии. Что касается несчастных собственников жилья, то им остается только посочувствовать, потому что новички в агентство приходят ежедневно, звоня по одним и тем же номерам с бесконечным упорством набегающей волны. Через полчаса звонков Димасик непринужденно договорился о показе квартиры, что весьма впечатлило всех сотрудников агентства. Ведь более бесперспективного способа заключить сделку, чем звонить по базе, не существует в природе. Но триумф был еще впереди! Через пару часов муж вернулся на рабочее место победителем. В первый же рабочий день он сдал квартиру, имея в своем распоряжении лишь скудные ошметки никому не нужной, отработанной информации.

Мой муж способен убедить кого угодно и в чем угодно. Правда, это не относится ко мне: я живу со своим любимым уже много лет, и меня сложно провести. Чтобы не попасться в воодушевляющий капкан его слов, следует на полную катушку использовать логико-аналитический аппарат. Но не все об этом знают и поэтому воспринимают сказанное им чересчур доверчиво. Или недостаточно настороженно. Исключительный дар убеждения помогает Димасику в самых непростых ситуациях, когда, казалось бы, можно сделать только одно: сдаться. Но муж искренне воспринимает созревшую в уме возможность как уже состоявшуюся действительность, и эта вера удивительным образом передается окружающим. Гладко льющаяся речь, широкий жизненный опыт, вера в себя – этих безусловных достоинств не замечает только его родная теща (та самая, чья раскладушка), непочтительно именующая своего зятя «профессором кислых щей». Зато новые знакомые мгновенно очаровываются блеском слов и высотой полета мысли моего возлюбленного. Почему же клиенты агентства недвижимости должны были стать исключением?

Следующие несколько рабочих дней не ознаменовались никакими финансовыми достижениями. То ли арендодатели попадались чересчур хищные и твердолобые, то ли потенциальные арендаторы небогатые и жадные, но мужу ничего не удалось сдать. Димасик не унывал, а списывал свои неудачи на не вовремя начавшийся экономический кризис. При этом кризис почему-то негативно проявлял себя только в отношении моего мужа. Агентство же самым бес-

пardonным образом продолжало работать так, будто никакого кризиса и не было, и получало полные карманы прибыли.

«Почему же так происходит? – допытывалась я. – Может быть, ты что-то не то делаешь? Неправильно строишь разговор с клиентом? Элементарно не доводишь переговоры до конца? Бросаешь сделку на полпути?» Муж сердился на мои непрофессиональные, дилетантские вопросы, но все же снисходил до компетентных разъяснений: «В агентстве очень слабая база. Мало предложений по аренде. Кроме того, у потенциальных арендаторов высокие притязания при очень низком бюджете». Его слова меня не убеждали. «А как же другим риелторам удается сдавать квартиры одну за другой?» – наивно интересовалась я. Муж терпеливо вздыхал: «Зарабатывать удастся только тем агентам, которые уже давно работают в этом бизнесе, понимаешь? У них уже есть свои, наработанные связи. Большинство сделок заключается на основе подобных наработок». С этим было трудно не согласиться...

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.