

The background of the book cover is a photograph of a person standing on a grassy bank, looking out over a wide river. In the distance, a city skyline with several tall apartment buildings is visible under a cloudy sky. The top of the image is framed by dark, silhouetted pine branches.

Сергей Попов

Искусство покупать и продавать жильё

советы психолога

Сергей Николаевич Попов
Искусство покупать
и продавать жильё.
Советы психолога

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22035918

ISBN 9785448338526

Аннотация

Книга посвящена тому, как продать или купить жильё в том случае, когда на пути сделки возникают препятствия, носящие порой мистический характер. Книга предназначена как для профессиональных продавцов жилья, так и для тех, кто столкнулся с продажей или покупкой жилья впервые.

Содержание

Часть 1. Движение денег по эгрегорам	5
Что мешает операциям с недвижимостью	5
«Трудовое» жильё	12
Когда любовь вредит продаже	24
Конец ознакомительного фрагмента.	30

**Искусство покупать
и продавать жильё
Советы психолога**

Сергей Николаевич Попов

© Сергей Николаевич Попов, 2016

ISBN 978-5-4483-3852-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Часть 1. Движение денег по эгрегорам

Что мешает операциям с недвижимостью

Кто когда-нибудь пытался купить, продать или обменять жилье, тот знает, с какими невероятными ситуациями порой приходится сталкиваться, какие неведомые откуда взявшиеся препятствия приходится преодолевать. Бывают случаи, когда покупатель просто не видит объявления в газете, хотя оно расположено на самом заметном месте, бывают ситуации, когда все тот же покупатель осматривает выставленное на продажу жилье, восхищается им, утверждает, что это именно то, что он искал всю жизнь, обещает завтра же совершить покупку... и исчезает навсегда. Причем так ведет себя не какой-то один человек, а каждый, кто бы ни увидел эту конкретную квартиру и ни приценился к ней. Иногда, прочтя объявление в газете и заинтересовавшись предложением, покупатели впоследствии просто не хотят приближаться к жилью – назначают продавцу встречу и не приходят. Так поступает один покупатель, другой, третий. Бывает, что жилье просто не хочет продаваться, бывает, что бук-

важно уходит с молотка. Одним словом, кто пытался совершать сделки с жильем, знает, что вокруг них всегда творится много необъяснимого. И это немудрено – ведь купля-продажа квартиры, коттеджа, дачи всегда сопряжена с движением больших сумм денег из одних рук в другие.

В коммерции существует закон: *«Кто много тратит, тот много зарабатывает»*. Это правило продиктовано первым делом тем, что деньги, переходящие в процессе купли-продажи из одних рук в другие, являются как бы кровью, перетекающий по организму общества от одного его члена к другому. И для того чтобы деньги пришли к тебе, надо правильно нацелить их дальнейший путь, то есть определить, на какие нужды ты собираешься их в перспективе тратить.

Сердце – насос, перекачивающий кровь, **бизнесмен – насос, перекачивающий деньги**. Насос способен вкачивать, например жидкость, только тогда, когда ему есть куда ее направлять дальше. Вот и бизнесмен удачно продает свой товар, или люди охотно пользуются предоставляемыми им услугами в том случае, когда предприниматель уже запланировал, на что именно он истратит заработанные таким образом деньги. **Чем больше предстоящие траты предпринимателя, тем охотнее идут к нему деньги**. Вот и получается, что кто много собирает тратить, тот и зарабатывает тоже много.

Но в бизнесе редко кто, начав с копеечных операций, тут же зарабатывает десятки тысяч долларов. Путь к таким

заработкам чаще всего прокладывается несколько лет. Стабильно деньги приходят к тем, кто увеличивает свои аппетиты не гигантским рывком, а постепенно – шаг за шагом. Тому, кто занят бизнесом, лучше всего, имея какой-то постоянный доход, постараться увеличить его в ближайшее время не более чем в полтора-два раза, тогда удача охотнее идет навстречу, а вместе с удачей приходят, конечно, и требуемые заработки. Затем, привыкнув получать эту, уже новую сумму, месяц-другой-третий, следует задаться целью увеличить уже ее, но опять же не более чем во все те же полтора-два раза. И так, поднимаясь не спеша с одной ступеньки своих доходов на следующую ступень, человек, занимавшийся коммерческой деятельностью, плавно достигает уже многотысячных долларовых оборотов.

Печальная участь ждет того, кто, начав с нуля или почти с нуля, берет многотысячный кредит, пускает его в дело, рассчитывая получить такой же многотысячный доход. Судьба словно издевается над ним: роковое стечение обстоятельств, недобросовестные партнеры, а то и просто «кидалы», гримасы погоды, причуды покупателей обязательно сделают свое черное дело и не дадут разом перескочить, образно говоря, «из грязи в князи», не дадут в одночасье прийти большим деньгам, а наоборот, унижат и растопчут нетерпеливого дельца. Почему? Это закон природы, такой же, как закон всемирного тяготения, открытый Ньютоном, или закон вытеснения тела из жидкости, открытый Архимедом. Возможно,

когда-то кто-то осмыслит причину возникновения этой закономерности, мы же сейчас только должны принимать во внимание ее существование, чтобы по возможности избежать катастроф, когда стремимся к умножению своих доходов.

И вот теперь давайте взглянем на акт купли-продажи жилья с позиции вышеописанного закона природы. Налицо самые негативные последствия проявления этого закона. Часто продавать свое жилье берется вовсе не тот человек, который на протяжении последних лет своей жизни манипулировал десятками тысяч долларов, а обыкновенный гражданин, месячный заработок которого в пересчете на все те же американские доллары составляет от двухсот до пятисот денежных единиц. Но в результате продажи своего жилья он должен разом получить на руки такую сумму денег, которая превышает его существующие заработки не в полтора-два раза, а порой в десятки, а то и в сотни раз!!! Налицо нарушение закона притяжения денег. И мир денег должен неизбежно поглумиться над нарушителем, подставить последнему подножку, лишь только он сделает шаг навстречу слишком большому капиталу. И мир денег, конечно же, этот шаг делает. Вот откуда возникают многочисленные препятствия на пути продавца жилья; по опубликованной рекламе нет звонков, несмотря на то, что цена реальна или даже ниже рыночной. После многочасовой беседы покупатель, например, не вносит аванс, находит новый более выгодный вариант или волею обстоятельств оказывается в настоящий момент без де-

нег, болеет, не в состоянии собрать необходимый пакет документов и прочее.

Когда мне приходилось консультировать тех, кто продавал свое жилье, я обращал внимание на такую никем не обнаруженную ранее зависимость: во-первых, выставленное на продажу жилье делится на шесть типов.

К первому типу жилья относится то, что было получено человеком от государства и стало его собственностью в результате приватизации, перешло по наследству или подарено родственниками и так далее. Такое жилье вполне может являться нелюбимым для его владельца, но последний с ним свыкся и худо-бедно его обжил.

Ко второму типу жилья относится недвижимость: квартиры, комнаты, дачи, коттеджи, которые для их владельца, в первую очередь, связаны с целым букетом самых теплых воспоминаний, как то: счастливое детство, жизнь под одной крышей с любимым человеком, период взлета в карьере и так далее. Конечно же, все эти воспоминания сопровождаются у владельца жилья с возвышенным состоянием души.

Третий тип жилья – случайно или вынужденно приобретенные квартиры, которые достались человеку в результате решения какой-то его жилищной проблемы. Такое жилье люди получают при размене жилплощади после распада семьи, или когда родители выделяют «квадратные метры» ребенку, чтобы тот начал жить самостоятельно. Их получают при расселении коммуналок и так далее. Характерная осо-

бенность такого жилья заключается в том, что их владелец не испытывает никаких теплых чувств к месту, где он обитает или является лишь формальным владельцем.

Зато четвертый тип жилья отличает именно любовь к нему владельца. Но эта любовь не связана с многочисленными теплыми воспоминаниями из прожитых лет. Наоборот, это жилье долгие годы являлось целью его жизни, было мечтой человека, с его приобретением он связывал самые большие надежды в своей жизни. К этому жилью он шел, ради него жил.

И пятым типом жилья являются квартиры, дачи, коттеджи, приобретенные с единственной целью – вложение имеющихся денег. Дальнейшая участь такой недвижимости – сдача в аренду или перепродажа по более высокой цене.

Есть и *шестой тип жилья*, подлежащего продаже, – жилье, приобретенное для своих детей, родителей, внуков, но в виду внезапно возникших обстоятельств им не доставшееся, чаще всего по причине смерти или смены страны пребывания.

Это, во-первых. А во-вторых, смысл закономерности, подмеченной мною, заключается в том, что удача на пути продажи каждого из приведенных типов жилья будет иметь место в том случае, если продавцом **конкретно определено, на что в дальнейшем будут пущены обретенные деньги.** Главное, что в зависимости от типа продаваемого жилья дальнейшее движение денег должно быть

строго определенным. Только в этом случае продавца ждет успех.

О том, на что именно следует предположительно потратить приобретенные от продажи деньги, мы и поговорим далее.

«Трудовое» жильё

У Елены Дмитриевны не продавалась квартира. Информация о ее продаже в газете рекламных объявлений появлялась три раза в неделю. Раздавались телефонные звонки, приезжали люди, смотрели, восхищались, соглашались с ценой, обещали перезвонить со дня на день, чтобы осуществить договор купли-продажи жилья, и впрямь звонили, говорили, что выезжают с наличными деньгами для внесения аванса... и исчезали навсегда, то есть больше не давали о себе знать. Елена Дмитриевна просто не знала, что ей делать в этой поистине мистической ситуации. Она попросила меня разобраться, в чем причина столь странного поведения людей, являющихся потенциальными покупателями ее жилья, а главное, помочь ей справиться с этой проблемой.

В первую очередь я попросил поведать, как женщина стала владелицей выставленной на продажу квартиры.

Елена Дмитриевна рассказала, что, приехав работать в Москву из Саратова, устроилась на оборонный завод исключительно ради того, чтобы получить собственную жилплощадь. Случилось так, что она повстречала в Москве человека, полюбила его, вышла замуж и стала жить в квартире своего мужа. Подошла ее очередь получать жильё, женщине вручили ордер, ключи от новой квартиры, с которой она откровенно не знала, что делать. Попыталась было сдать

жильцам, но в первый раз квартиросъемщики ее обманули: пообещав заплатить сразу за полгода, они прожили эти полгода авансом, а затем в один день съехали, не заплатив ни гроша. Вторая попытка сдать квартиру оказалась и того хуже. Деньги хозяйке платили исправно, но однажды по почте ей пришла повестка в милицию. Оказалось, что в ее квартире проживает одновременно около двадцати девушек легкого поведения, приехавших в Москву с Украины. Владелицу жилья чуть было не подвели под уголовную статью «содержание притона», но разобрались, убедились в том, что хозяйка и не подозревала, что творится на принадлежащей ей жилплощади, и отпустили Елену Дмитриевну с миром. После всего пережитого женщина зареклась никогда больше не заниматься сдачей принадлежащего ей жилья. Так и стояла эта квартира необитаемой много лет. Хозяйку в нее не тянуло: не нравилось ни расположение дома, ни планировка комнат.

Семейная жизнь женщины сложилась так, что у нее родился только один ребенок – сын. Родители мужа ушли из жизни именно в тот период, когда ее мальчик подрос и ему понадобилась собственная квартира. Юноша переехал жить в квартиру почивших бабушки и дедушки. Елена Дмитриевна осталась вдвоем с мужем в имеющемся у них жилье. И вдруг муж, работавший в информационном отделе того же предприятия, где трудилась и Елена Дмитриевна, потерял работоспособность. Жить на зарплату женщины и мизерное пособие по инвалидности было практически невозможно,

и тогда вспомнили про пустующую квартиру. На семейном совете решили ее продать, а полученные деньги потихонечку докладывать в семейный бюджет. Сделали все, что положено в таких случаях: дали объявление в газету, обратились в агентство недвижимости. Квартира не продавалась. Почему? Не мог понять никто: ни ее владельцы, ни профессиональные торговцы жильем.

Существует понятие ЭГРЕГОР. Это – накопленная энергия. Именно к эгрегору следует апеллировать в подобной ситуации!

Владелица квартиры не являлась предпринимательницей, ворочавшей многотысячными долларовыми капиталами, она была скромной служащей с небольшим окладом. Обретение ею в одночасье огромной суммы, вырученной от продажи недвижимости, противоречило бы закону прихода к человеку денег. «Продвинуть» сделку можно было лишь одним путем – правильно направить приобретенные от продажи жилья деньги. Что значит «правильно»? Это значит мысленно направлять их по тому же эгрегору, по которому данное жилье попало в руки его владельца.

А попало жилье к Елене Дмитриевне по двум эгрегорам – эгрегору работы (женщина устроилась работать на военный завод именно с целью получить жилье) и по эгрегору улучшения жилищных условий (до выхода замуж уроженка Саратова жила в общежитии в комнате на троих). Поэтому, чтобы продать существующую квартиру, надо было мыслен-

но направить вырученные деньги или на создание какого-то пусть небольшого, но производства (естественно собственного), или на улучшение существующего жилья, например вместо двухкомнатной квартиры приобрести трех- или четырехкомнатную. Второй вариант никак не интересовал Елену Дмитриевну. «Зачем нам двоим такие хоромы?» – недоумевала она. А вот мысль пустить полученные деньги в дело пришлась ей по душе.

Я не сказал о том, что супруг владелицы продаваемой жилплощади утратил работоспособность в результате полученной травмы, перелома шейки бедра, – поскользнулся на льду, выгуливая собаку. Мужчина пользовался костылями и был не способен проделывать длительный путь от дома до места своей работы. Работать же не выходя из квартиры он мог, а главное, очень хотел. Не знал лишь, как осуществить желаемое. Муж Елены Дмитриевны всю жизнь работал с информацией, он умел пользоваться компьютером и отлично ориентироваться в Интернете. Я предложил женщине обсудить дома вариант создания фирмы, занимающейся, например, подбором персонала, а полученные от продажи квартиры деньги предположительно вложить в регистрацию предприятия, в его компьютерное оснащение и рекламную кампанию, то есть в «раскрутку». Одним словом, следовало планировать не проживать полученную сумму, а заставить ее работать.

Эта конкретная идея понравилась Елене Дмитриевне

и пришлось по душе ее супругу, который просто изнывал без дела. Более того, этот человек и впрямь знал нужды сегодняшних как государственных предприятий, так и частных фирм, знал, какие им требуются сотрудники. С другой стороны, этот уже немолодой мужчина разбирался в людях – особенно в их профессиональных качествах, а главное, знал, как создавать информационные базы, где хранились сведения о тех, кто набирает персонал, и о тех, кто желает трудоустроиться.

Компьютерное оснащение такой фирмы, ее регистрация, а главное, рекламная кампания и впрямь потребовали бы сумму денег, соизмеримую с той, что могла быть выручена от продажи однокомнатной квартиры в неблагоустроенном районе на самой окраине Москвы. Супруги еще раз посоветовались друг с другом и приняли окончательное решение пустить средства, полученные от предполагаемой продажи жилья, на создание фирмы, а не попросту проесть их, как планировалось раньше.

Чтобы продажа прошла успешно, именно с этого момента – мысленного поворота денежных средств в другую сторону – следовало полностью обновить команду, которая занимается продажей жилья, и сменить информационные потоки. Супругам пришлось расторгнуть существующий договор с риелторской фирмой и заключить договор с новой, а также изменить информационный носитель – газету, куда периодически давалось объявление о продаже квартиры. Они ре-

шили прибегнуть к помощи нового информационного средства – бегущей строке на кабельном телевидении.

В дополнение к этому муж и жена в деталях расписали схему вложения будущих средств: сколько из них уйдет на техническое оснащение нового дела, сколько на регистрацию фирмы, сколько на рекламную кампанию, а сколько останется в резерве.

На новом витке продажи жилья Елена Дмитриевна решила не прибегать к услугам риелторов, а заняться этим сама. Если раньше она давала объявления в крупную газету «Из рук в руки», то на новом этапе решила прибегнуть к услугам нескольких муниципальных изданий, пусть небольших тиражей, но зато имеющих маленькие рекламные полосы, отчего объявление становилось заметнее. И, как я уже сказал, разместила объявление бегущей строкой на кабельном телевидении. Женщина не могла сказать, что в результате новой рекламной кампании на нее обрушился шквал звонков, но зато те немногочисленные звонки, которые имели место, оказались продуктивными. Не прошло и месяца, как покупатель на квартиру был найден и сделка совершена. Изменение направления дальнейшего движения денег оказалось достаточным для того, чтобы продаться, казалось бы непродаваемое жилье.

Был в моей практике и случай, когда правильно угаданное направление дальнейшего движения средств, вырученных от продажи жилья, помогло сдвинуть с мертвой точ-

ки процесс продажи дачи, которая тоже долгое время никак не хотела переходить в иные руки.

Олегу дача досталась от родителей, а те, в свою очередь, получили когда-то земельный участок от предприятия, на котором трудились, построили на земле какой-то сарайчик, да больше там и не показывались. Олег тоже никакого интереса к жизни на свежем воздухе не испытывал. После ухода из жизни отца с матерью мужчина, получавший весьма скромную зарплату, захотел продать «загородное имение», чтобы посмотреть мир – побывать в Европе, Северной Африке и так далее. Земля к тому времени заметно подорожала и, несмотря на скудность строения, могла в случае продажи и впрямь дать мужчине деньги, необходимые для осуществления заветной мечты. Дело было лишь за одним: продать «имение». А вот продаваться «имение» настойчиво не хотело. И расположение участка выгодное – в одном из самых престижных районов Подмосковья, и удобный подъезд, и близость от города, и тем не менее...

Звонки по объявлениям оказывались какими-то пустыми: люди интересовались месторасположением, охали при объявлении цены (а она была обоснованная) и больше не перезванивали.

Когда Олег обратился ко мне за помощью, первое, на что я обратил внимание, это то, что предполагаемые деньги мужчина хотел направить по эгрегору отдыха – отдыха шикарного, которого он, честно говоря, не заработал, – он всю свою

жизнь работал ночным сторожем в какой-то мелкой фирме. Пустить полученные от продажи дачи деньги на создание собственного дела представлялось абсурдным, поскольку владелец дачи, обыкновенный столичный прожигатель жизни, был явно не способен к какой-либо коммерции. Тогда я поинтересовался имеющимся у него жильем. Оказалось, что оно весьма скудное – доставшаяся от родителей крохотная квартирка в «хрущобе». Мужчина, не имеющий высокооплачиваемой работы, даже и не помышлял об улучшении своего жилья. Я заставил его задуматься об этом. А размышлял я так: поскольку выставленная на продажу дача пришла к родителям Олега именно в качестве улучшения существовавшего быта, то деньги от ее продажи должны быть пущены хотя бы на улучшение жилищных условий их сына. В этом, и только в этом случае, они будут перемещаться под покровительством одного эгрегора, этого будет достаточно, чтобы акт продажи состоялся.

Детально объяснив Олегу, почему предлагаю ему изменить планы на вложение денег, полученных в результате избавления от родового «имения», предложил подумать, какое жилье он способен будет приобрести в Москве, если соединит вырученный капитал с деньгами, вырученными от продажи существующей у него квартиры. Психика у мужчины оказалась очень мобильной, и не прошло и трех дней, как он уже описывал мне перспективы своего проживания в добротном кирпичном доме так же красочно, как только что

описывал свои грядущие поездки в Париж или к пирамидам египетских фараонов. Изменив механизм продажи недвижимости, Олег перестал давать объявления сам – нанял риелтора, и ему быстро удалось избавиться от недвижимости». Не прошло и двух месяцев, как мужчина и впрямь вселился в новую благоустроенную квартиру. До этого он пытался продать земельный участок с постройкой более двух лет!

Вывод, который надо сделать продавцам жилья, полученного от предприятия или по наследству и к которому не существует душевной привязанности: жилье можно успешно продать в том случае, если вырученные деньги планируется направить либо на развитие бизнеса, либо на улучшение своих жилищных условий.

К вышеизложенному следует добавить один частный случай. К категории жилья, доставшемуся человеку от государства, относятся и те квадратные метры, которые были получены в качестве улучшения жилищных условий ввиду появившихся в семье детей. Дальнейшие операции с таким жильем следует осуществлять, подключая к эгрегору детей, в том случае, если дети, ставшие причиной получения жилья, к моменту следующей операции не достигли – девочка тринадцати лет, а мальчик – четырнадцати. Мыслемотивировка при смене жилья должна быть направлена в первую очередь на дальнейшее улучшение быта ребенка. Но главное, чтобы ребенок сам осознавал, что в результате смены жилья его жизнь станет лучше, а не хуже.

У Елены, жившей с родителями, родились двойняшки. Государство выделило молодой семье (Елене, ее мужу и детям) две комнаты в коммунальной квартире. Отношения с соседкой сложились прекрасные. Последняя, во-первых, работала на дому, а во-вторых, так привязалась к детям, что Елена свободно оставляла их с ней и занималась делами (она работала в сетевой компании). В бизнесе дела у Елены пошли хорошо, муж тоже кое-что зарабатывал – словом, появилась возможность улучшить жилищные условия. Для приобретения в собственность трехкомнатной квартиры следовало продать две имеющиеся комнаты в коммуналке и добавить к вырученным деньгам недостающую сумму – разницу между стоимостью комнат и отдельного жилья. Подходящая трехкомнатная квартира была найдена, деньги на доплату отложили, загвоздка состояла в том, что комнаты не хотели продаваться. И цена на них была невысокая, и местоположение удачное, а вот не продаются, и все.

Я консультировал специалистов сетевой компании, где работала Елена. Женщина, пользуясь случаем, попросила помочь ей разобраться с жилищным вопросом. Когда я узнал, по какому эгрегору к Елене пришло имеющееся жилье (оно пришло по эгрегору детского благополучия), то немедленно задал вопрос: «А какое будущее ждет детей в случае переезда в отдельную квартиру?» – «Пойдут в детский сад», – не задумываясь отрапортовала мать. «А сейчас они тоже в детский сад ходят?» – поинтересовался я. «Нет, – ответи-

ла Елена, – сейчас с ними соседка возится. Они ее так любят!» – «Как вы думаете, – спросил я. – Где вашим детям лучше: дома с соседкой или в детском саду?» Елена не задумываясь, ответила: «Конечно, с соседкой лучше». – «Вот в этом и причина того, что вы не можете продать комнаты, – стал объяснять я. – Существующее жилье пришло к вам по эгрегору детского благополучия, значит, всякие изменения с этой недвижимостью будут иметь место в том случае, когда они способствуют улучшению состояния комфорта детей. Но при той перспективе, которая вами уготована детям после приобретения отдельного жилья, детский быт ухудшится, а не улучшится, поэтому сделка будет тормозиться».

«Как это ухудшается детский быт? – не поняла Елена. – У каждого ребенка будет по отдельной комнате». – «Правильно, – согласился я. – В перспективе быт улучшится, но только сейчас дети этого не ощущают. На момент совершения сделки с недвижимостью им предстоит из-под теплой опеки соседки, в которой они к тому же души не чают, уйти в детский сад, где отношение к ним будет, мягко говоря, прохладное». – «А что делать?» – растерялась женщина. «Я думаю, надо создать такую перспективу благополучия детей, чтобы она не страшила их, а была, наоборот, желаннее и увлечь их этой перспективой», – посоветовал я. «Поняла! – подхватила Елена. – Я лично в детский сад не ходила. У нас во дворе была женщина, она собирала группу детей и проводила с нами время – водила гулять то в ближайший

сквер, то в зоопарк. Я просто ждала наступления следующего дня, чтобы снова встретиться с ней и со сверстниками. Сегодня существует домашний детский сад – нечто похожее на то, что я описывала из своего детства. Я думаю: есть ли такой в том микрорайоне, где мы собираемся купить жилье, и если есть, то я обязательно увлеку своих детей рассказами о том, как им будет весело и интересно жить в том случае, если нам и впрямь удастся приобрести отдельную квартиру».

Частный детский сад оказался в том же доме, где Еленой была присмотрена квартира. Заведующая женщине понравилась, и ей не пришлось даже фантазировать, чтобы увлечь детей открывающимся перед ними будущим, – она просто рассказала про то, как живут другие дети в этом частном детском саду.

Основное правило для операции с существующим жильем – улучшение благополучия детей – было соблюдено, невидимое препятствие, тормозившее продажу двух комнат, исчезло. Вскоре Елена с семьей въехали в новую квартиру.

Когда любовь вредит продаже

Любовь порождает сильнейшее энергетическое поле, которое связывает человека с его жильем. Если любовь ассоциируется с квартирой, коттеджем, дачей, то эта связь необычайно прочна. Дело в том, что чувство, аккумулируясь в пространстве дома, создает некое подобие сущности, именуемой в народе «домовым». Отсюда и препятствия, возникающие при продаже такой недвижимости. Рассмотрим, каким образом можно преодолеть эти препятствия.

Если возникла необходимость продать жилье, с которым связаны самые приятные воспоминания из собственной жизни или которое очень нравится его хозяину, надо предварительно изгнать из помещения, подлежащего продаже, поселившегося там «домового». В противном случае все попытки, предпринятые с целью передачи жилья в другие руки, окажутся тщетными.

Изгнание «домового» осуществляется по следующей технологии. В том месте, где в доме приготавливалась еда (чаще всего это кухня), к водопроводным трубам, отопительным радиаторам, ножкам стола, стульев, табуреток привязывается тонкая лента (или тесьма) ярко-красного цвета. Внутрь мойки или кухонного шкафа ставится ярко раскрашенная коробочка, в которую помещаются горчица, хрен, перец. Эти шаги предпринимаются с целью напугать «домового» и тем

самым заставить его покинуть жилье. Надо отметить, что домашние животные, особенно собаки, очень болезненно переносят процесс изгнания «домового». Они могут беспричинно выть, метаться по дому, не находя успокоения, их никакими силами нельзя заманить на кухню или в то место, где завязаны красные ленточки. Поэтому, если пришлось прибегнуть к этому приему, следует или удалить животное из дома, или с пониманием относиться к возникшим аномалиям в его поведении. После того как пройдет две недели с момента совершения вышеописанных действий, можно приступать к процессу, связанному с продажей данного жилья. Напомню, что для продажи вышеописанной недвижимости недостаточно только удалить «домового», надо мысленно направить деньги, которые предполагается получить от сделки, по эгрегору любви, то есть на нужды любимого человека или на любимое занятие.

У Ларисы был двухэтажный дом в окрестностях Юрмалы. Он был построен во времена, когда Латвия находилась в составе Советского государства, на средства, которые получал ее муж, служивший офицером ограниченного контингента войск в Германии. Лариса не поехала вместе с мужем в Германию, а осталась в Латвии под предлогом «свить уютное гнездышко», чтобы к моменту окончания срока военной службы муж вернулся бы в место, где можно пожить в свое удовольствие. Надо сказать, что не только эта причина заставила молодую женщину не следовать за своим супру-

гом в процветающую тогда ГДР, была и другая – красавец сосед, который помогал ей осуществлять строительство дома. Строили быстро и качественно, преследуя, конечно, корыстную цель – создавать обустроенное место для свиданий под благовидным предлогом – стройка. Каждая обустроенная комната, каждый пригодный для интимных встреч уголок был для Ларисы наполнен воспоминаниями о коротких, но ярких свиданиях с Янисом – так звали соседа. Но, пожалуй, самым «незабываемым» воспоминанием об этих встречах стала родившаяся у женщины дочь. Муж Ларисы, конечно, и не подозревал, что ребенок не его, поэтому, находясь в Германии, окружил свою семью удвоенной заботой. Одним словом, для Ларисы это были самые счастливые времена.

Наступила новая эпоха, и советские войска из Германии вывели, «Союз нерушимый республик свободных» рухнул. Мужа Ларисы перевели служить на Дальний Восток. Его офицерская зарплата стала в условиях гиперинфляции просто нищенской, а у самой женщины, так и не удосужившейся за годы пребывания в Латвии изучить язык, возникли проблемы с работой.

Выход был один – перебраться жить в Россию. Но для обустройства на новом месте требуются деньги, и немалые! «Если бы удалось продать дом, эти деньги появились бы», – размышляла Лариса. Но вот вся штука в том, что дом продаваться не хотел. Его месторасположение и внутренняя планировка приводили в восторг тех, кто откликнулся на объяв-

ления о продаже, не смущала даже весьма солидная цена. Но дальше заверений непременно приобрести «это чудо» дело не двигалось.

В связи с готовящимся переездом в Россию Лариса оказалась в Москве. Так мы и встретились. Выслушав рассказ женщины о зловключениях, связанных с продажей собственного дома на Рижском взморье, я заострил ее внимание на двух моментах. Первой особенностью данного помещения было накопление в его стенах эгрегора любви или, переходя на язык образов, – в этом доме жил очень сильный «домовой», который никак не хотел покидать жилище. Я посоветовал Ларисе в первую очередь изгнать «домового».

Место, в котором готовилась еда, – кухня – соединялось с просторной столовой и находилось на втором этаже. С первого этажа туда вела отдельная лестница. Все это довольно обширное помещение по моему совету было обвязано красными ленточками. Они привязывались к ножкам стульев, спинкам диванов, не говоря уже об отопительных батареях, трубах, подводящих к мойке воду, и кухонных шкафчиках. В последних Лариса расставила нарочито яркие, аляповатые коробки из-под импортного чая, куда и поместила самые жгучие специи – стручковый перец, хрен и прочее. В таком виде столовая с кухней пребывали ровно две недели, в течение которых живший в доме ризеншнауцер, по словам Ларисы, ни разу не поднялся по лестнице на второй этаж, где ему всегда что-то да перепало от обедавших там людей, более

того: собака по ночам выла, сидя перед лестницей и уставившись на дверь, ведущую в столовую. Этот вой леденил душу всем обитателям жилья, но, будучи предупрежденными о таком поведении животного, они терпеливо сносили это неудобство.

Второй момент, на котором я акцентировал внимание женщины во время нашей встречи в Москве, был следующим. Деньги, полученные от продажи дома в Латвии, Лариса предполагала вложить в покупку нового жилья в России, а также в дело, которым должен был заняться муж, подумывавший о демобилизации. Это нарушало главное правило торговли жильем – движение средств по одному эгрегору.

Поскольку латвийский «дворец» находился под покровительством эгрегора любви, то и деньги от его продажи тоже должны были быть направлены на нужды человека, к которому домовладелица испытывала возвышенное чувство. Но планы вложения вырученных средств, выстроенные в Ларисиной голове, ничего общего с любовью не имели. Этот фактор тоже препятствовал продаже жилья. «О какой любви может идти речь? – недоуменно пожала плечами женщина. – Янис давно уехал из Латвии в Европу, муж для меня – только источник средств к существованию...» – «А ребенок, – напомнил я, – ребенок, зачатый от любимого человека». – «Вот о нем-то я и не подумала, – всплеснула руками Лариса. – Это единственное существо во Вселенной, которое я сейчас люблю и на обустройство жизни которого, конечно же, нужны

деньги». – «Я советую вам, – предложил я, – связать деньги, полученные от продажи дома, с решением не своих проблем, а проблем любимой дочери, например – запланировать купить ей жилье, заплатить за образование, а ту сумму, которая останется после этих расходов, мысленно пустить на себя – жилье в России, коммерческие начинания мужа и так далее. В этом случае вся сделка по купле-продаже дома на Рижском взморье будет находиться под эгрегором любви, что заметно упростит ее протекание».

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.