

ОЛЕСЯ РУСАКОВА

Кубометр

Простая цепочка

Роман
о людях,
квартирах
и новых
началах

Больше,
чем
квадратные
метры

Правильные
люди
находят
свои места

Хорошие
сделки
начинаются
с людей

Кубометр
не просто
недвижимость.
Жизнь
в объёме.

Люди ✓
Квартиры ✓
Сделки ✓
Истории ✓
Жизнь ✓

ДОМ

ИНВЕСТИЦИИ

ВДОХНОВЕНИЕ

СЧАСТЬЕ

Кубометр
АГЕНТСТВО
НЕДВИЖИМОСТИ

ЛЮДИ
КВАРТИРЫ
СДЕЛКИ
ВОЗМОЖНОСТИ
ЖИЗНЬ

Олеся Русакова

Кубометр. Простая цепочка

«Автор»

2026

Русакова О. В.

Кубометр. Простая цепочка / О. В. Русакова — «Автор», 2026

Когда клиент говорит риелтору «там всё просто», опытный брокер не спорит. Он открывает документы. Алисе Ветровой сорок пять. Двенадцать лет она продаёт недвижимость, руководит агентством «Кубометр», выступает на профессиональных конгрессах и знает: квартира почти никогда не бывает главной проблемой сделки. Главная проблема обычно умеет разговаривать, обижаться, разводиться, брать кредиты и забывать сообщать важные детали. Обычная продажа двухкомнатной квартиры неожиданно превращается в цепочку из четырёх объектов. У одной семьи оказывается неисполненное обязательство по материнскому капиталу. У следующего продавца — бывшая жена, которая вовсе не считает квартиру только его. В третьей квартире кухня живёт не там, где ей положено по плану. А последняя получена по свежему наследству от совершенно посторонней женщины. Чтобы провести сделку, Алисе и её пяти риелторам придётся не только собрать документы, но и разобраться, чего на самом деле хотят люди по обе стороны каждого договора.

© Русакова О. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Аннотация	6
Главные герои	7
Содержание	8
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Олеся Русакова

Кубометр. Простая цепочка

Олеся Русакова

Кубометр

Простая цепочка

Ироничный бизнес-роман

Все имена, персонажи, названия агентств, компаний и объектов в этой книге вымышлены. Любые совпадения с реальными лицами, организациями и обстоятельствами случайны. А вот истории — почти настоящие.

2026

КУБОМЕТР

ПРОСТАЯ ЦЕПОЧКА

Ироничный бизнес-роман

2026

Аннотация

Когда клиент говорит риелтору «там всё просто», опытный брокер не спорит. Он открывает документы.

Алисе Ветровой сорок пять. Двенадцать лет она продаёт недвижимость, руководит агентством «Кубометр», выступает на профессиональных конгрессах и знает: квартира почти никогда не бывает главной проблемой сделки. Главная проблема обычно умеет разговаривать, обижаться, разводиться, брать кредиты и забывать сообщать важные детали.

Обычная продажа двухкомнатной квартиры неожиданно превращается в цепочку из четырёх объектов. У одной семьи оказывается неисполненное обязательство по материнскому капиталу. У следующего продавца — бывшая жена, которая вовсе не считает квартиру только его. В третьей квартире кухня живёт не там, где ей положено по плану. А последняя получена по свежему наследству от совершенно посторонней женщины.

Чтобы провести сделку, Алисе и её пяти риелторам придётся не только собрать документы, но и разобраться, чего на самом деле хотят люди по обе стороны каждого договора.

Потому что квадратные метры — только начало. Настоящий объём сделки всегда создают люди.

Главные герои

Алиса Ветрова, 45 лет — брокер, руководитель агентства недвижимости «Кубометр». Двенадцать лет в профессии. Яркая, спокойная в кризисе и особенно опасная для собеседника, когда перестаёт шутить. Выступает на профессиональных конгрессах и считает, что хорошая сделка начинается не с рекламы, а с правильно заданных неудобных вопросов.

Елена Соколова, 42 года — риелтор с восьмилетним стажем. Невозмутима. Специалист по альтернативным сделкам, семейным драмам и кофе. Чем сильнее нервничают окружающие, тем спокойнее Лена размешивает сахар.

Илья Крылов, 34 года — риелтор, четыре года в профессии. Переговорщик, амбициозен и уверен, что способен продать всё. Иногда это правда. Иногда именно это и создаёт проблемы.

Анна Белова, 27 лет — работает риелтором чуть больше года. Быстрая, старательная и пока ещё верит, что если правильно заполнить чек-лист, неожиданностей не будет.

Сергей Демидов, 39 лет — бывший банковский сотрудник. Три года в недвижимости. Любит документы сильнее, чем люди обычно любят отпуск. В выписке из ЕГРН способен увидеть сюжет, конфликт и потенциальную катастрофу.

Кристина Лебедева, 31 год — два года в недвижимости. Отвечает за продвижение объектов и половину красивой жизни агентства в социальных сетях. Может снять тридцать четыре квадратных метра так, что зритель начнёт искать лестницу на второй этаж.

Содержание

Глава 1. Самая опасная фраза

Глава 14. Ирина прилетает

Глава 2. «Есть вариант»

Глава 15. Ошибка

Глава 3. Лимоны

Глава 16. Не рекламой единой

Глава 4. Доска

Глава 17. Точка сборки

Глава 5. Бывшая жена тоже собственник

Глава 18. День, когда всё почти получилось

Глава 6. После сцены

Глава 19. Накануне

Глава 7. Ольга Михайловна и современная жизнь

Глава 20. Сделка

Глава 8. Наследник

Глава 21. Деньги любят документы

Глава 9. Показ

Глава 22. После сделки

Глава 10. Сорок семь тысяч принципа

Глава 23. Нормальная жизнь

Глава 11. Цена уверенности

Глава 24. Планёрка

Глава 12. Покупатели с калькулятором

Эпилог. Окна

Глава 13. Балкон

Глава 1

Самая опасная фраза

— Там всё просто.

Алиса Ветрова перестала застёгивать серьгу. До выхода на сцену оставалось семь минут.

За кулисами Международного жилищного конгресса пахло кофе, парфюмом, свеженапечатанными бейджами и той особенной профессиональной тревогой, которая возникает у людей, обещавших со сцены рассказать коллегам «как делать правильно».

На сцене перед Алисой выступал представитель крупного банка. На огромном экране за его спиной светилось слово «КОМФОРТ», а сам он уверенно объяснял залу, что современная ипотека становится максимально комфортной для клиента.

Алиса знала ипотеку двенадцать лет и считала это очень смелым заявлением.

Телефон она держала плечом.

— Повтори, Ань.

— Там всё просто, — сказала Анна уже менее уверенно. — Продаём двухкомнатную Сазоновых. Они покупают трёхкомнатную у Ильи. Карелин, продавец Ильи, покупает однокомнатную у Лены. Ольга Михайловна продаёт однушку и покупает студию Кристины. Нижний покупатель на двушку уже есть. Ипотека одобрена.

Алиса посмотрела на своё отражение. Красный жакет. Белая блузка. Светлые брюки. Волосы уложены. Лицо человека, который сейчас выйдет к восьмистам риелторам и будет объяснять, как сохранять контроль над сложными сделками.

Особенно символично.

— Сколько квартир?

— Четыре.

— Сколько собственников?

На другом конце возникла пауза.

— Ну...

— Аня.

— Я сейчас посчитаю.

Алиса закрыла глаза.

— Тогда там уже не всё просто.

К ней подошла девушка-организатор с гарнитурой.

— Алиса, через пять минут ваш выход.

Алиса кивнула и снова вернулась к разговору.

— Что проверили по первой квартире?

— ЕГРН. Два собственника, супруги. Покупали шесть лет назад. Ипотека погашена.

— Дети?

— Двое.

— Маткапитал?

Пауза стала длиннее.

— Они сказали, что собственники только они.

— Я спросила не это.

— Я уточню.

— Не уточняй на словах. Найди документы по погашению ипотеки. Спроси, использовали ли сертификат, и если да — где обязательство по долям.

— Хорошо.

— По второй?

— Илья говорит, всё чисто.

— Это не ответ. Это Илья.

— Он проверял.

— Пусть Сергей перепроверит.

— Алиса...

— Что?

— Мы аванс завтра хотели принимать.

Алиса посмотрела на часы. Четыре минуты.

— Поэтому сегодня мы хотим думать.

Она отключилась. Организатор протянула ей микрофон.

— Всё хорошо?

— Идеально.

— Вы выглядите очень спокойно.

— У меня профессия такая.

На сцене банковский эксперт закончил выступление словами:

— Главное в сделке — прозрачность всех процессов.

Алиса усмехнулась. Прекрасное начало.

Через минуту она вышла к залу. На экране появилась тема её выступления:

«Сложные сделки: как управлять рисками, клиентами и собственными нервами».

Алиса оглядела аудиторию.

— Добрый день, коллеги. Предлагаю сразу договориться. Когда клиент говорит вам: «Там всё просто», не спорьте.

Зал затих.

— Просто откройте ноутбук.

Кто-то засмеялся.

— Потому что именно после слов «там всё просто» обычно выясняется, что квартира куплена с материнским капиталом, продавец банкротится, бывшая жена живёт в Сочи, один собственник несовершеннолетний, второй считает себя несовершеннолетним эмоционально, а оригинал договора потеряли при переезде в 2014 году.

Зал засмеялся громче.

Телефон на стойке завибрировал.

Алиса продолжила:

— Хороший брокер отличается от плохого не тем, что у него не возникает проблем.

На экране появился следующий слайд.

ПРОБЛЕМЫ БУДУТ.

— Хороший брокер просто узнаёт о них раньше клиента.

Телефон снова завибрировал.

Алиса скользнула взглядом по экрану. Сообщение от Ани:

«Нашла. Маткапитал был. Доли не выделяли.»

Алиса сделала паузу. Восемьсот человек внимательно смотрели на неё.

Она улыбнулась.

— Иногда буквально на пять минут раньше.

После выступления к ней выстроилась очередь. Коллеги спрашивали про переговоры, эксклюзивные договоры, снижение цены и способы убедить собственника, что его ремонт из венецианской штукатурки не увеличил рыночную стоимость квартиры на четыре миллиона.

Последней подошла молодая девушка с бейджем регионального агентства.

— Алиса, можно один вопрос? Как вы не нервничаете, когда всё летит?

— Я нервничаю.

— Но не видно.

— Это опыт. Сначала ты нервничаешь и всем видно. Потом нервничаешь только ты. Потом понимаешь, что тревога не заменяет действие, и просто открываешь список задач.

— И всё?

— Нет. Ещё хороший кофе.

Девушка засмеялась и ушла.

Алиса достала телефон. Семь сообщений от команды. Два — от Ильи. Одно начиналось словами: «Не всё так страшно».

Алиса даже не открыла. Если Илья первым сообщением писал, что всё не так страшно, значит, страшное ещё только собиралось представиться.

Она набрала Аню.

— Завтра в девять вся команда в переговорной.

— А аванс?

— Отменяем.

— Покупатель уйдёт.

— Возможно.

— Сазоновы будут в шоке.

— Точно.

— Илья говорит, что можно провести иначе.

— Илья завтра расскажет это мне в лицо.

Аня вздохнула.

— Мне уже страшно.

— Тебе полезно.

— Почему?

— В профессии быстро взрослеют либо на ошибках, либо на комиссиях. На ошибках надёжнее.

Алиса убрала телефон в сумку.

Через час у неё был ужин с организаторами конгресса. Через два — самолёт домой. А в девять утра её ждала «простая» цепочка из четырёх квартир.

Она давно заметила: недвижимость очень чувствительна к чужой самоуверенности.

Стоит кому-то сказать «мы всё предусмотрели», как где-нибудь немедленно находится бывший супруг, несовершеннолетний собственник или справка, которой не существует.

Алиса любила эту профессию. Но иногда подозревала, что чувство было взаимным и недвижимость просто развлекалась.

Глава 2

«Кубометр»

Офис агентства находился на втором этаже старого делового центра, который собственник здания с удивительным упорством называл бизнес-центром класса В+. По мнению Алисы, плюс относился исключительно к стоимости аренды.

На стеклянной двери белыми буквами было написано:

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «КУБОМЕТР»

Название Алиса придумала четыре года назад.

До этого агентство называлось «Ветрова Недвижимость», но ей быстро надоело видеть собственную фамилию на кружках, папках, ручках, пакетах и дешёвых магнитах с изображением ключа. Особенно на пакетах.

Новое название родилось после одного показа. Покупатель долго ходил по квартире, потом встал посреди гостиной и сказал: «Странно. По площади почти как наша, а здесь будто места больше».

Площадь действительно была почти одинаковой. Только в его квартире потолки были два метра пятьдесят пять, а здесь — три десять, окна выше и света больше.

Алиса тогда подумала, что рынок слишком любит квадратный метр просто потому, что его удобно считать.

Но люди живут не на полу. Они живут в объёме: между стенами и потолком, в свете из окон, в воздухе над головой, в пропорциях комнаты. Иногда лишние тридцать сантиметров высоты меняют квартиру сильнее, чем дополнительные три метра площади.

— «Кубометр»? — переспросил тогда знакомый дизайнер. — Недвижимость же никто кубами не оценивает.

— И не надо, — ответила Алиса. — Просто полезно помнить, что квартира — не чертёж на полу. Мы продаём пространство, в котором человеку предстоит жить.

Так появилось название «Кубометр». С тех пор Алиса особенно настороженно относилась к объявлениям, где главным достоинством квартиры было только количество квадратных метров.

Кроме вывески на двери у агентства был ещё один «офис» — тот, который никогда не закрывался.

Telegram-канал назывался так же, как агентство: «Кубометр», хотя в поиске могли найти как an_kubometr.

Название Алиса менять не разрешила, хотя Кристина однажды принесла на планёрку список из двадцати семи вариантов, среди которых были «Недвижимость без иллюзий», «Ветрова про квартиры» и почему-то «Ключи от города».

— Почему «Кубометр» нельзя оставить только агентству, а канал назвать более медийно? — спросила Кристина.

— Потому что я не хочу объяснять людям, что «Ключи от города» — это мы, «Кубометр» — тоже мы, а ещё где-то существует моя фамилия, — ответила Алиса. — У меня агентство недвижимости, а не группа компаний «Газпром».

Кристина список убрала. Канал вела в основном она, хотя официально считалось, что ведёт его всё агентство. На практике всё происходило иначе.

Кристина писала пост.

Сергей находил в нём юридическую неточность.

Лена убирала половину восклицательных знаков.

Илья требовал вернуть фразу «уникальное предложение», потому что без неё, по его мнению, недвижимость вообще невозможно продавать.

Аня ставила реакции.

Алиса читала финальную версию и иногда писала одно сообщение: «Нет».

После этого пост обычно переписывали.

В «Кубометре» не публиковали бесконечные фотографии квартир с подписями «уютная евро-трёшка ждёт своих хозяев». Алиса ненавидела слово «уютная», если его нельзя было подтвердить документально.

В канале рассказывали, почему квартира за восемь миллионов иногда хуже квартиры за семь с половиной, зачем смотреть не только на площадь, но и на высоту потолков, что продавец на самом деле имеет в виду под словами «небольшой торг» и почему фраза «документы в порядке» ещё ни разу не освобождала Сергея от необходимости эти документы открывать.

Иногда туда попадали истории из практики. Разумеется, без имён и адресов.

После одной такой истории, где собственник три месяца отказывался снижать цену, а потом сделал скидку в миллион за один вечер, Илья спросил:

— А он себя не узнает?

Алиса посмотрела на текст.

— Узнает.

— И?

— Возможно, впервые посмотрит на ситуацию объективно.

— Ты бесстрашная женщина.

— Нет. Просто он уже продал квартиру.

Пост вышел под заголовком: «Почему рынок не обязан соглашаться с собственником». За сутки его переслали несколько сотен раз.

— Вот видишь, — сказала Кристина. — Людям нравится полезный контент.

Алиса посмотрела на неё.

— Людям нравится читать о чужих ошибках.

Она сделала паузу.

— Полезный контент начинается, когда они узнают в них свои.

К девяти утра понедельника в переговорной собрались все.

Аня сидела с ноутбуком и выражением человека, который уже понял, что совершил ошибку, но всё ещё надеялся, что ошибка окажется образовательной.

Илья листал телефон.

Сергей держал распечатанные документы.

Кристина пила латте из стакана, на котором бариста написал «Кристя».

Лена пила кофе из собственной кружки. Это было принципиально. Лена не доверяла офисной кофемашине после того, как та однажды выдала ей напиток со вкусом «капучино с карамелью», хотя она нажала американо. С тех пор их отношения были испорчены.

Алиса вошла последней, положила на стол сумку и маркер.

— Ну что. Расскажите мне про нашу простую сделку.

Аня включила экран. На нём появилась схема:

ДМИТРИЙ И ПОЛИНА → САЗОНОВЫ → КАРЕЛИН → ОЛЬГА МИХАЙЛОВНА → РОМАН

Алиса посмотрела.

— Хорошая стрелочка.

— Я специально сделала.

— Жаль, документы не умеют двигаться по стрелочкам.

Илья отложил телефон.

— На самом деле конструкция нормальная. Нижний покупатель с ипотекой, первоначальный взнос большой. Сазоновы продают двушку и покупают мою трёшку. Карелин продаёт трёшку, покупает однокомнатную у Лены. Ольга Михайловна продаёт однокомнатную и покупает студию Кристины. Роман получает деньги и выходит.

— Прекрасно, — сказала Алиса. — Осталось понять, почему мы все ещё живы.

Сергей поднял первый лист.

— По Сазоновым использован материнский капитал.

Илья медленно повернул голову к Ане. Аня покраснела.

— Они мне не сказали.

— Они вообще знают? — спросила Кристина.

— Маткапитал редко используют случайно, — заметила Лена.

— Они погасили сертификатом часть ипотеки. Доли детям не выделяли.

Алиса села.

— Сколько детям?

— Семь и четырнадцать.

— Обязательство?

Сергей кивнул.

— Есть.

— Исполнено?

— Нет.

— Отлично.

Аня посмотрела на неё.

— Очень плохо?

— Пока просто плохо. Очень плохо будет, если мы это проигнорируем.

— Они могут сейчас выделить доли?

— Могут. Потом получаем разрешение опеки на продажу и одновременно обеспечиваем детям доли в новой квартире.

— Это сколько времени?

- Зависит от опеки.
- У нас покупатель готов выходить через две недели.
- Алиса посмотрела на Аню.
- Теперь не готов.
- Он уйдёт.
- Возможно.
- Тогда вся цепочка развалится.
- Возможно.
- Аня вздохнула.
- Ты можешь сказать что-нибудь обнадеживающее?
- Могу. Мы узнали об этом до аванса.
- Это всё?
- Для понедельника вполне.
- Сергей поднял второй лист.
- По квартире Карелина тоже вопрос.
- Илья сразу выпрямился.
- Какой ещё вопрос?
- Квартира приобретена им в браке.
- Он разведён.
- Я вижу.
- Уже три года.
- Я тоже вижу.
- Тогда что?
- Сергей посмотрел поверх очков.
- Развод не уничтожает совместно нажитое имущество магическим образом.
- Кристина прыснула в стакан.
- Илья нахмурился.
- Карелин говорит, квартира его.
- Каждый второй разведённый мужчина говорит, что квартира его, — сказала Алиса.
- Особенно если бывшая жена не присутствует при разговоре.
- Они всё поделили.
- Документ?
- Он сказал...
- Алиса подняла ладонь.
- Не продолжай.
- Илья замолчал.
- Сергей?
- Соглашения о разделе нет. Судебного решения нет. Брачного договора нет.
- Значит?
- Нужна бывшая супруга.
- Она в Сочи, — сказал Илья.
- Это географическая информация, — ответила Алиса. — Юридически она всё ещё рядом.
- Лена отпила кофе.
- У меня всё нормально.
- Все посмотрели на неё.
- Алиса прищурилась.
- Лена.
- Что?

- Никогда не говори это в такой день.
- Хорошо. У меня пока ничего не обнаружено.
- Уже лучше.

Кристина осторожно подняла руку.

- У Романа тоже есть маленький нюанс.

Алиса повернулась к ней.

- Разумеется.

- Какой? — спросил Илья.

- Он получил студию по наследству четыре месяца назад.

В комнате стало тихо.

- От кого? — спросил Сергей.

- От женщины.

- Это я понял.

- Не родственницы.

Сергей положил ручку.

- Отлично.

Кристина быстро добавила:

— Она была его соседкой. Он ей помогал несколько лет. Она оставила ему квартиру по завещанию.

- Другие наследники?

- Он говорит, нет.

- А ты проверила?

- Сергей собирался.

Сергей посмотрел на неё.

- Я узнал об этой квартире пятнадцать минут назад.

- Вот теперь собираешься.

Алиса встала и подошла к белой доске. Перед ней была цепочка из четырёх квартир.

У первой не выделены детские доли.

У второй отсутствовало согласие бывшей супруги.

Последняя получена по свежему наследству от постороннего человека.

А между ними находилась квартира Лены, по которой пока ничего не произошло. Это беспокоило Алису больше всего.

Она написала сверху:

НЕ ОБЕЩАТЬ СРОКИ.

- До обеда никто никому ничего не обещать.

- Я уже обещал Карелину сделку до конца месяца, — сказал Илья.

- Тогда до обеда никто больше ничего не обещает.

- А с тем, что я обещал?

- Живи.

Илья вздохнул.

— Аня — Сазоновы. Полная история маткапитала, дети, ипотека, исполнительные производств. Сергей помогает.

- Поняла.

- Илья — находишь бывшую жену Карелина.

- Я даже телефона не знаю.

- Это делает задачу интереснее.

— Лена — ещё раз проверяешь Ольгу Михайловну. Всё: семья, регистрация, приватизация, долги, браки, дети, родственники, обещания, перепланировки, проклятия.

- Проклятия тоже документально?

— Желательно.

— Кристина — Роман. Завещание, наследственное дело, основания, родственники наследодателя.

Кристина кивнула.

— А ты? — спросила Аня.

Алиса взяла сумку.

— А я поеду знакомиться с нашими Сазоновыми.

— Зачем?

— Хочу посмотреть в глаза людям, которые забыли сообщить риелтору про материнский капитал.

Она дошла до двери и обернулась.

— Возможно, у них есть ещё что-нибудь интересное.

Как оказалось позже, было.

Глава 3

Лимоны

Сазоновы жили в хорошем кирпичном доме 2012 года постройки. Квартира была аккуратной, светлой и визуально полностью готовой к продаже.

На кухне стояла ваза с лимонами. Алиса не доверяла вазам с лимонами. В обычной жизни люди редко выкладывают шесть одинаковых лимонов пирамидой на деревянный поднос. Это означало, что Кристина уже была здесь и подготовила объект к съёмке.

— Красиво же, — сказала Аня в лифте.

— Очень.

— Что тебе не нравится?

— Пока ничего.

— Но лицо у тебя...

— Это моё рабочее лицо.

Дверь открыла Лидия Сазонова. Тридцать восемь лет. Стройная. Быстрая. Тревожная.

За ней показался муж Андрей — крупный мужчина в домашней футболке.

— А, руководство приехало, — сказал он.

— Иногда мы выпускаем руководство из офиса, — ответила Алиса.

Он усмехнулся.

Сели на кухне. Лидия поставила чай. Аня открыла папку.

— Мы вчера уточнили один момент...

— Про маткапитал? — сразу спросила Лидия.

Алиса посмотрела на неё.

— Значит, помните.

— Конечно.

— Почему Анне не сказали?

Лидия растерялась.

— А что говорить? Ипотека же погашена.

Андрей кивнул.

— Банку мы ничего не должны.

— Банку — нет, — сказала Алиса. — Детям должны.

Он нахмурился.

— В смысле?

— Вы брали обязательство выделить детям доли после погашения ипотеки.

— Нам никто потом не напоминал.

— Государство вообще редко звонит гражданам со словами: «Андрей Сергеевич, добрый вечер, вы там случайно про обязательства не забыли?»

Аня опустила глаза, скрывая улыбку.

— И что теперь? — спросила Лидия.

— Выделяем доли. После этого получаем разрешение органов опеки на продажу, потому что собственниками становятся несовершеннолетние.

Андрей откинулся.

— Нам некогда.

Алиса посмотрела на него.

— Тогда не продаём.

— Мы уже выбрали квартиру.

— Она пока не ваша.

— Но мы договорились.

— Договорились посмотреть и купить, если всё сложится.

— Мы Илье сказали, что берём.

— Илья взрослый. Переживёт.

Андрей раздражённо поднялся.

— Я не понимаю, зачем всё усложнять. Можно продать как есть, а доли потом выделить в новой.

— Нет.

— Почему?

— Потому что нарушение уже существует сейчас. И я не буду строить на нём сделку.

— Другие как-то продают.

Алиса спокойно посмотрела на него.

— Конечно.

— Вот.

— Другие иногда ещё ездят на красный свет.

Андрей замолчал. Лидия тихо спросила:

— Сколько это займёт?

— Если быстро соберём документы и опека не потребует дополнительного — решаемо.

— Покупатель подождёт?

— Будем разговаривать.

Лидия потерла ладони.

— Нам очень нужна та трёшка.

— Почему именно она?

Аня ответила раньше:

— Там детям отдельные комнаты.

Лидия кивнула.

— Старшему уже четырнадцать. Младшей семь. Они сейчас в одной комнате. Это уже невозможно.

Из коридора донёсся детский голос:

— Мам, он опять взял мои наушники!

Следом подростковый:

— Потому что ты мои вчера потеряла!

Лидия закрыла глаза.

— Вот.

Алиса улыбнулась.

— Аргумент принят.

Андрей снова сел.

- Ладно. Делайте.
- Мы будем делать вместе.
- Что от нас?
- Сегодня документы. Завтра начинаем выделение долей.
- Всё?

Алиса посмотрела на него.

- Пока.

Он усмехнулся.

- Вы говорите «пока» так, будто что-то знаете.
- Я двенадцать лет риелтор.
- И?
- Я знаю людей.

В этот момент Лидия сказала:

- Кстати...

Алиса медленно повернула голову.

- Да?
- У нас ещё кредит есть.

Аня застыла.

- Какой кредит?
- Обычный.
- На квартиру?
- Нет. Потребительский.

Алиса расслабилась.

- Это не страшно.

Лидия продолжила:

- Там небольшая просрочка.

Алиса снова напряглась.

- Насколько небольшая?

Андрей посмотрел на жену.

- Лида.
- Ну что? Всё равно узнают.
- Кто узнает? — спросила Алиса.
- Приставы.

На кухне стало тихо.

Аня медленно закрыла папку.

Алиса посмотрела на вазу с лимонами. Она знала. Никогда нельзя доверять лимонам.

Андрей заговорил первым:

- Там ерунда. Я спорю с банком по страховке. Они насчитали больше, чем должны.
- Есть исполнительное производство?
- Есть, но я подал жалобу.
- Ограничение регистрационных действий на квартиру есть?
- Не знаю.

Аня быстро достала телефон. Алиса остановила её жестом.

— Проверим в офисе. Андрей, скажите главное: вы готовы закрыть долг, если без этого продажа не состоится?

- Если сумма правильная.
- Я спросила не об этом.

Он пожал плечами.

- Надо разобраться.

— Разберёмся. Только у нас есть одна особенность: ваша семейная дискуссия с банком теперь стоит между четырьмя квартирами.

— Мы никому ничего не обещали.

— Вы — нет. Ваши решения уже обещают за вас.

Андрей нахмурился, но спорить не стал.

По дороге к машине Аня молчала.

— Говори, — сказала Алиса.

— Что?

— У тебя на лице целая лекция.

— Я всё испортила?

— Нет.

— Но я должна была спросить про маткапитал и приставов.

— Да.

— Значит, испортила.

Алиса остановилась у машины.

— Ань, ошибка риелтора — не когда он чего-то не знает в первую минуту. Ошибка — когда он не проверяет после того, как должен был проверить.

— А если покупатель уйдёт из-за сроков?

— Значит, будем искать другого.

— И Сазоновы потеряют трёшку.

— Возможно.

— Ты всё время так спокойно говоришь «возможно».

— Потому что это правда. Наша работа — не обещать клиентам хороший финал. Наша работа — увеличивать вероятность хорошего финала.

Аня открыла дверь машины.

— Это ты на конгрессе говорила?

— Нет.

— Почему?

— Потому что на сцене нужно вдохновлять людей.

— А меня?

— Тебе завтра на работу.

Глава 4

Доска

К обеду белая доска в переговорной перестала быть предметом офисной мебели и стала главным участником сделки.

Алиса разделила её на пять колонок.

ОБЪЕКТ. ЛЮДИ. ДЕНЬГИ. ДОКУМЕНТЫ. РИСК.

— Почему «люди» раньше «документов»? — спросил Сергей.

— Потому что документы сами по себе редко меняют мнение в день сделки.

— Иногда меняют.

— Сергей, ты единственный человек, которого можно эмоционально ранить отсутствием справки.

Кристина рассмеялась.

Сергей не обиделся. Он давно считал отношение коллег к документам недостаточно серьёзным и воспринимал поддразнивания как профессиональную плату за компетентность.

Алиса написала первую строку:

САЗОНОВЫ — дети / маткапитал / приставы.

Вторую:

КАРЕЛИН — бывшая жена.

Третью пока оставила почти пустой:

ОЛЬГА МИХАЙЛОВНА — ?

Четвёртую:

РОМАН — наследство.

— Давайте не спасать всю цепочку одновременно, — сказала она. — Каждый отвечает за своё звено. Если кто-то узнаёт новую информацию, она сразу сюда. Не в личный чат. Не «я потом скажу». Не «это мелочь». Я хочу видеть систему.

Илья откинулся на стуле.

— Иногда мне кажется, что ты слишком драматизируешь.

— Это потому что ты четыре года в недвижимости.

— А на пятом что происходит?

— Начинаешь бояться фразы «мы уже всё согласовали».

— Я и сейчас боюсь.

— Значит, развиваешься быстрее среднего.

Илья улыбнулся. У него была важная профессиональная способность — он не застревал в чужой иронии. Возможно, поэтому хорошо продавал.

— Что с Карелиным? — спросила Алиса.

— Вадим уверен, что бывшая жена согласится.

— Откуда уверенность?

— Он сказал, у них нормальные отношения.

Лена подняла глаза от ноутбука.

— Разведённые мужчины часто называют нормальными отношения, при которых бывшая жена просто ещё не узнала новость.

— Я найду её, — сказал Илья.

— Найди сначала номер.

— Уже нашёл салон, которым она владеет в Сочи.

— Хорошо. Что с Ольгой Михайловной?

Лена пожала плечами.

— Я еду к ней после обеда. По документам квартира куплена пятнадцать лет назад, единственный собственник, ипотек не было, зарегистрирована одна. Вдова. Дочь взрослая.

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.