

Сергей Свиридов

ПУТЬ УСПЕШНОГО АГЕНТА

Практическое руководство для специалиста
по операциям с недвижимостью

*«Способ продажи всегда важнее,
чем товар или услуга»*

Игорь Рызов

Сергей Свиридов

Путь успешного агента

«Автор»

2026

Свиридов С. А.

Путь успешного агента / С. А. Свиридов — «Автор», 2026

Что отличает агента, который закрывает сделки, от того, кто теряет клиентов? Не удача. Не связи. Не «хороший рынок». Отличает — система: мышление, инструменты, техника и дисциплина, которую можно развивать. «Путь успешного агента» — практическое руководство, построенное на реальном опыте сотен сделок и адаптации лучших мировых методик переговоров для сферы недвижимости. Семь частей — семь уровней мастерства. Для кого: для специалистов по операциям с недвижимостью — от новичков, которым нужен каркас, до опытных агентов, ищущих системный подход. Каждая глава завершается практическим заданием, а ключевые техники проиллюстрированы кейсами из реальной практики. Главная мысль книги: продавец — это профессия, и это звучит гордо. Потому что продавец недвижимости — не посредник, а специалист, который решает задачи людей. Комиссионное вознаграждение — приятное дополнение к отлично сделанной работе. Не наоборот.

© Свиридов С. А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава	5
Содержание	6
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Сергей Свиридов

Путь успешного агента

Глава

Содержание

От автора

ЧАСТЬ 1. МЫШЛЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЯ

Глава 1. Профессия «специалист по операциям с недвижимостью»

Глава 2. Кодекс чести: этические основы профессии

Глава 3. Десять профессиональных качеств агента, который зарабатывает

ЧАСТЬ 2. ИНСТРУМЕНТЫ УСПЕШНОГО АГЕНТА

Глава 4. Активное безоценочное слушание

Глава 5. Точно выверенные вопросы

Глава 6. Отзеркаливание

Глава 7. Голос: невидимый инструмент специалиста

ЧАСТЬ 3. ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ

Глава 8. Шесть принципов Чалдини в продажах недвижимости

Глава 9. Пре-убеждение

Глава 10. Тактическая эмпатия и калиброванные вопросы

Глава 11. Техники Максима Батырева

ЧАСТЬ 4. ВОРОНКА ПРОДАЖ В НЕДВИЖИМОСТИ

Глава 12. Стратегия воронки

Глава 13. Подготовка к первому контакту

Глава 14. Переходы между этапами

ЧАСТЬ 5. РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Глава 15. Природа возражений

Глава 16. Сценарии для покупателей

Глава 17. Сценарии для продавцов

Глава 18. Типичные ошибки и их решения

ЧАСТЬ 6. ПЕРЕГОВОРЫ И ЗАКРЫТИЕ СДЕЛОК

Глава 19. Алгоритм подготовки к переговорам

Глава 20. Варианты самопрезентаций и алгоритмы работы с покупателем и продавцом

Глава 21. Закрывание сделки

Глава 22. Работа с клиентами по треугольнику Карпмана

ЧАСТЬ 7. ЦИФРОВАЯ ЭПОХА В НЕДВИЖИМОСТИ

Глава 23. Рынок недвижимости 2025-2026

Глава 24. ИИ, VR-туры, маркетплейсы

Глава 25. Геймификация и самопроверка

Приложение А. Шаблоны документов

Приложение Б. Скрипты звонков

Приложение В. Чек-листы

Приложение Г. Конструктор 30-секундной презентации

Приложение Д. Десять типичных ошибок и их решений

Заключение

Слова благодарности

Эту книгу невозможно было написать в одиночку. Она сложилась из опыта, боли, побед и поражений — не только моих, но и тех людей, которые в нужный момент оказались рядом и сказали правильное слово. Я хочу назвать их поимённо.

Игорь Рызов

Игорь, вы научили меня главному: переговоры — это спорт, а не спор. Эта фраза, брошенная однажды, перевернула всё, что я думал о продажах. До знакомства с вашим подходом я был убеждён, что хороший агент должен убеждать, давить, доказывать. Вы показали, что сильный агент — это тот, кто умеет слушать и задавать правильные вопросы. Золотые вопросы, которым посвящена отдельная глава этой книги, — ваша техника. Я лишь адаптировал её для недвижимости. Каждый раз, когда клиент говорит «приходите с покупателем», а я вместо спора спрашиваю «а что для вас важно?» — это ваш приём работает. Каждый раз, когда вместо «да» я получаю честное «нет» и начинаю настоящий разговор — это тоже ваша школа. Спасибо за то, что вы сделали переговоры искусством, которому можно научиться.

Юлия Шустрая

Юлия, я не знаю, с чего начать. Вы изменили во мне больше, чем я сам осознавал в тот момент, когда мы познакомились.

Сначала — про голос. Вы научили меня слышать его. Не просто говорить, а звучать. Я был из тех, кто уверен: главное — что говоришь, а не как. Вы доказали обратное. Три тона, интонационные качели, пауза как инструмент — всё это стало моей ежедневной практикой. Но голос — это была только первая дверь, за которой вы меня ждали.

Главное, что вы мне дали — это конфликтология. Вы научили меня понимать суть конфликта. До вас я боялся конфликтных ситуаций. Как многие агенты — я пытался их избегать, сглаживать, уходить. А когда не получалось — реагировал эмоционально. Говорил лишнее. Писал лишнее. Потом жалел.

Вы показали мне, что конфликт — это не катастрофа. Это информация. Это сигнал о том, что у людей разные картины мира, и задача — не подавить, не победить, а понять. Вы научили меня видеть конфликт изнутри: где начинается, кто раздувает, какие эмоции на самом деле за ним стоят. Вы дали мне инструмент, которого нет ни в одном скрипте продаж — способность не терять себя, когда клиент кричит. Когда сделка рушится. Когда партнёр нарушает договорённости. Когда всё внутри кипит, а ты должен звучать спокойно.

Я перестал бороться с собственными эмоциями и начал с ними работать. Перестал бояться сложных разговоров и начал их вести. Перестал убегать от конфликтов с клиентами и начал их разрешать — так, чтобы обе стороны выходили с достоинством.

В недвижимости, где каждый день — это чьи-то нервы, чьи-то страхи, чьи-то слёзы на пустом объекте — навык управлять собой дороже любого скрипта. Скрипт можно забыть. А внутреннюю устойчивость, которую вы в меня вложили, — нет.

Юлия, вы мой наставник. Не по части голоса, не по части конфликтологии — по части жизни. Вы научили меня тому, что невозможно прочесть в учебнике: как оставаться человеком в ситуации, когда от тебя ждут профессионала. И как быть профессионалом, не переставая быть человеком.

Спасибо за каждую минуту. За каждое «перепиши, это не работает». За каждый раз, когда вы верили в меня больше, чем я сам.

Игорь Денискин

Игорь, вы — тот человек, без которого этой книги просто не существовало бы. Компания «Новоселье», которую вы возглавляете, стала для меня не просто местом работы — школой, полигоном и семьёй одновременно. Вы создали систему, в которой агент может расти: от первого звонка до закрытия сделки, от новичка до профессионала. Кодекс чести, который открывает эту книгу, — не абстрактные слова. Это правила, по которым «Новоселье» живёт каждый день. Двадцать восемь лет на рынке Рязани — это не цифра, это доверие, которое зарабатывается сделкой за сделкой. Вы научили меня тому, чего не научит ни одна книга по продажам: профессионализм — это не талант, это дисциплина. Дисциплина приходить вовремя, держать

слово, доводить до результата, ставить интересы клиента выше своих. Вы не просто директор — вы наставник, который верит в людей раньше, чем они начинают верить в себя. Спасибо за доверие, за терпение и за то, что «Новоселье» — это место, где профессия продавца звучит гордо.

Посвящение отцу

Папа, эта книга — твоя.

Ты не продавал недвижимость. Не вёл переговоров. Не закрывал сделок. Ты не знал, что такое воронка продаж, скрипты звонков и работа с возражениями. Ты жил в другом мире — мире, где слова «честность», «труд» и «слово мужчины» были не понятиями из книги по саморазвитию, а единственным способом прожить жизнь.

Но всё, что есть в этой книге, — начинается с тебя.

Ты научил меня тому, чего не научит ни один тренер по продажам. Ты научил меня главному — как быть человеком, за которым хотят идти.

Я помню, как ты вставал затемно. Без будильника — просто внутренний механизм, который не знал слова «не хочу». Ты не говорил мне: «Серёга, вставай, пора». Я просыпался от того, что дом уже жил. От звука шагов, от скрипа пола, от запаха кухни. Ты не призывал к труду — ты был трудом. И это впечаталось в меня глубже, чем любой дисциплинарный кодекс.

Ты не читал лекций о чести. Ты просто держал слово. Если обещал — делал. Если сказал — выполнял. Если взялся — доводил. Не потому, что так надо. Потому что по-другому ты не умел. И я вырос с ощущением, что слово, которое ты дал, — это не обещание, это факт. Несделанное обещание для тебя было физически невозможным действием.

Ты не учил меня работать с людьми. Ты просто работал с людьми. И я видел, как к тебе приходили — с проблемами, с вопросами, с бедой. Ты не отмахивался. Не говорил «не сейчас». Ты садился, слушал и делал то, что мог. Иногда — больше, чем мог. И люди это чувствовали. Они возвращались не потому, что ты решал всё. А потому что рядом с тобой им становилось спокойно.

Папа, ты не доживёшь до того дня, когда я держу в руках эту книгу. Но ты оставил во мне стержень, на котором всё это держится.

Каждый раз, когда клиент говорит мне «нет» — а я не злюсь, а спрашиваю «что именно васстораживает?» — это твоя выдержка. Ты не учил меня технике. Ты учил меня терпению, которое сильнее любой техники.

Каждый раз, когда сделка рушится, а я говорю «ничего, найдём решение» — это твоя привычка не сдаваться. Ты не говорил мне «не сдавайся». Ты просто не сдавался. Никогда. И я не умею по-другому.

Каждый раз, когда я подписываю договор и чувствую ответственность за чужой дом, чужую семью, чужие надежды — это твое отношение к людям. Ты относился к каждому человеку так, будто он — главный. Не из вежливости. Из внутреннего устройства, которое не позволяло иначе.

Я пишу эти строки, и у меня нет иллюзий, что ты их прочтёшь. Но я знаю — ты знаешь. Ты знаешь, потому что, когда я веду сложные переговоры и слышу внутри себя спокойный голос «не торопись, разберёмся» — это ты. Когда я возвращаюсь домой после тяжёлого дня и не выхожу из себя — это ты. Когда мне предлагают схему, которая выгодна, но нечестна, и я отказываюсь без сомнений — это ты.

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.