

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

*<https://litres.ru/74576482>*

*SelfPub; 2026*

### Аннотация

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 развить.

«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.

# Содержание

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| Глава                             | 4  |
| Содержание                        | 5  |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 13 |

# **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 боль-

ше, 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 вас настораживает?» — 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.