Любовь без правил

Больше, чем работа



18+

Элина Норден

Элина Норден

Больше, чем работа

«Автор»
2026

Норден Э.

Больше, чем работа / Э. Норден — «Автор», 2026

Я приехала в большой город, чтобы начать новую жизнь. Нашла работу, познакомилась с замечательными людьми и даже не подозревала, что совсем скоро всё изменится.Михаил Корнеев — успешный бизнесмен, владелец компании и мужчина, который привык добиваться своего. А ещё мой начальник.Я не собиралась в него влюбляться. Тем более не хотела, чтобы кто-то думал, будто своими успехами я обязана нашим отношениям.Но разве можно приказать сердцу?Когда о нашем романе узнают коллеги, мне придётся столкнуться с завистью, сплетнями и чужой жестокостью.И решить, что для меня важнее: карьера, которую я так долго строила, или мужчина, без которого уже не представляю свою жизнь.

© Норден Э., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Обратный билет 6
Глава 2. Кандидатка 13
Глава 3. Комната в новом городе 19
Глава 4. Первый рабочий день 28
Глава 5. На разных этажах 34
Конец ознакомительного фрагмента. 38

Элина Норден
Больше, чем работа

Глава 1. Обратный билет

Вера

За окном мелькали многоэтажки, гаражи и какие-то промышленные здания. Поезд заметно сбавил скорость, и я в третий раз за последние десять минут посмотрела на часы.

Восемь сорок семь.

Собеседование в одиннадцать. Времени более чем достаточно, если, конечно, я не умудрюсь заблудиться в городе, в котором прожила четыре года.

Хотя с моим везением исключать ничего нельзя.

Телефон завибрировал.

Мама:*Верочка, ты доехала?*

Я улыбнулась и набрала ответ.

Почти. Уже подъезжаем.

Не успела убрать телефон, как пришло следующее сообщение.

Позвони, когда выйдешь. И обязательно позавтракай.

Мама переживала с того самого момента, как я сказала, что собираюсь на собеседование.

Вообще-то переживала она довольно оптимистично. Например, за ужином в воскресенье успела поинтересоваться, как я буду добираться до работы, если сниму квартиру далеко от офиса.

— Мам, меня ещё даже не взяли.

— Ну и что? Надо же заранее подумать.

Папа тогда молча подвинул ко мне тарелку с пирогом и сказал:

— Съезди, посмотри. Не получится — вернёшься. Дом никуда не денется.

Наверное, именно после его слов я окончательно решилась.

Хотя решение уже почти созрело.

Мне было двадцать пять лет, у меня имелся диплом о высшем образовании, несколько лет опыта работы и пять месяцев безуспешных поисков нового места.

Не самый впечатляющий набор достижений.

Четыре года назад я окончила институт. Училась в этом же городе, жила в общежитии и искренне верила, что после получения диплома передо мной откроется множество возможностей.

Возможности, правда, почему-то не спешили открываться.

Несколько недель я рассылала резюме, ходила на собеседования и пыталась убедить потенциальных работодателей, что отсутствие опыта не означает отсутствие мозгов.

Работодатели, судя по всему, придерживались другого мнения.

В конце концов деньги закончились, общежитие пришлось освободить, и я вернулась к родителям.

Дома довольно быстро нашлась работа в небольшой фирме. Зарплата была такой, что после получения денег хотелось не радоваться, а уточнить, не забыли ли мне что-нибудь начислить.

Зато работа была по специальности.

Ну, почти.

Официально я числилась маркетологом, а фактически занималась всем, что хотя бы отдалённо напоминало рекламу. Вела социальные сети, готовила макеты для типографии, договаривалась о размещении объявлений, обновляла информацию на сайте.

Иногда приходилось объяснять директору, почему нельзя просто взять фотографию конкурентов и написать на ней название нашей фирмы.

Он искренне считал, что я слишком усложняю.

Я проработала там почти четыре года.

Зарплата практически не росла, зато обязанности прибавлялись с завидной регулярностью.

А потом начались финансовые проблемы.

Сначала задержали выплаты. Потом сократили часть сотрудников.

Пять месяцев назад очередь дошла до меня. Первые несколько недель старалась не унывать. Потом начала раздражаться.

Не на родителей — они меня очень поддерживали. На саму ситуацию.

Мне двадцать пять. Я хочу работать, зарабатывать собственные деньги, снимать квартиру, покупать себе вещи, не высчитывая каждую копейку.

А вместо этого каждое утро открываю сайты с вакансиями и вижу одни и те же объявления.

Поэтому, когда пришло приглашение на собеседование в «Корнеев Девелопмент», я даже не стала долго раздумывать.

Купила билет и поехала.

В конце концов, хуже очередного отказа ничего не случится.

Наверное.

***

Поезд дёрнулся и окончательно остановился.

— Уважаемые пассажиры, конечная станция...

Я поднялась, поправила ремешок сумки и пропустила вперёд пожилую женщину с чемоданом.

Никакого багажа у меня не было.

В сумке лежали паспорт, кошелёк, телефон, зарядка, небольшая косметичка, расчёска и папка с документами.

Вечером я собиралась вернуться домой.

Если всё сложится удачно, приеду потом уже с вещами.

Если нет...

Ну, значит, будет ещё одна поездка и ещё одно собеседование.

Я очень старалась думать именно так.

Город встретил меня привычным шумом.

Машины, автобусы, спешащие люди, объявления из динамиков, запах кофе из маленькой пекарни у вокзала.

Странно, но я даже немного соскучилась по этому.

За четыре студенческих года город успел стать почти родным. Я знала, где продают самые вкусные пирожки, какие автобусы вечно опаздывают и в каком торговом центре можно спокойно посидеть с ноутбуком, ничего не покупая.

Вот только теперь я смотрела на него немного иначе.

Раньше у меня здесь была понятная жизнь: университет, занятия, однокурсники, общежитие.

Сейчас — одно собеседование и обратный билет на девятнадцать двадцать.

Я купила кофе и небольшой сэндвич, чтобы мама могла быть спокойна хотя бы насчёт завтрака.

Потом открыла навигатор.

До бизнес-центра нужно было ехать на метро, а затем пройти пешком около десяти минут.

Погода стояла неплохая, хотя небо затянули серые облака. Я заранее проверила прогноз и, к счастью, взяла зонт.

С одеждой пришлось повозиться.

Вчера я почти час простояла перед шкафом, выбирая между тёмно-синими брюками и чёрной юбкой.

Победили брюки, светлая блузка и удобные туфли на невысоком каблуке.

Хотелось выглядеть профессионально, но при этом не чувствовать себя человеком, который надел чужую одежду.

Мама одобрила.

Папа сказал, что выгляжу как директор.

Я ответила, что для начала согласна и на младшего специалиста.

В половине десятого я уже выходила из метро.

Бизнес-центр располагался в деловом парке недалеко от набережной. Высокое здание с панорамными окнами, аккуратная территория, несколько входов.

Я остановилась напротив и ещё раз проверила адрес.

Всё правильно.

На фасаде висела табличка с названием бизнес-центра.

Среди компаний, указанных у входа, нашлась и «Корнеев Девелопмент».

Я незаметно выдохнула.

Ну что, Вера Соколова, попробуем ещё раз?

***

Внутри было прохладно и пахло свежемолотым кофе.

За широкой стойкой сидели двое охранников.

Я подошла к одному из них.

— Доброе утро. Я на собеседование в «Корнеев Девелопмент». На одиннадцать часов.

Мужчина лет пятидесяти посмотрел на меня поверх очков.

— Фамилия?

— Соколова. Вера.

Он начал что-то искать на компьютере.

Я достала паспорт и положила на стойку.

Охранник нахмурился.

— Не вижу вас.

— Меня приглашали из отдела кадров. Возможно, ещё не внесли?

— Возможно. Кто приглашал?

Я открыла письмо.

— Анна... Сейчас, секунду. Анна Викторовна Морозова.

— Номер телефона есть?

— Только общий номер отдела.

Он кивнул на телефон, стоявший перед ним.

— Попробуйте позвонить.

Я набрала номер.

Длинные гудки.

Никто не ответил.

Попробовала ещё раз.

Результат тот же.

Охранник посмотрел на часы.

— Подождите пока в холле. Как ответят, подойдёте.

— Хорошо. Спасибо.

Я отошла к диванам у стены.

До собеседования оставалось сорок минут. В принципе, причин для беспокойства пока не было.

Я села, достала телефон и решила написать на электронную почту, с которой пришло приглашение.

В этот момент за спиной послышался мужской голос:

— Проблемы с пропуском?

Я обернулась.

Рядом стоял мужчина.

Высокий, широкоплечий, в тёмных брюках и светлой рубашке без галстука. В одной руке держал телефон, в другой — ключи от машины.

На вид лет сорок. Может, чуть меньше.

Короткие тёмные волосы, немного седины у висков. Спокойное, довольно серьёзное лицо.

— Небольшие. Меня забыли внести в список посетителей.

— В какую компанию?

— «Корнеев Девелопмент».

Мужчина чуть приподнял брови.

— На собеседование?

— Да.

— На какую должность?

— Специалист по маркетингу.

Он кивнул.

— Понятно.

Я ожидала, что на этом разговор закончится.

Но мужчина подошёл к стойке охраны.

— Николай Петрович, доброе утро.

Охранник сразу поднял голову.

— Доброе утро.

— Девушка к нам на собеседование. Свяжитесь, пожалуйста, с Анной Морозовой. Скажите, что кандидат уже приехала.

— Сейчас сделаем.

Мужчина повернулся ко мне.

— Подождите пару минут. Разберутся.

— Спасибо большое.

— Не за что.

Он уже собирался уходить, когда я вдруг спросила:

— А вы тоже в этой компании работаете?

Мужчина остановился.

На его лице появилось что-то похожее на улыбку.

— Тоже.

— Тогда, может быть, подскажете, как у вас принято проходить собеседования? А то я пока успешно справилась только с первым испытанием.

— С каким?

— Попасть в здание.

Он усмехнулся.

Не громко, скорее чуть заметно.

— Зато с первого раза.

— Не совсем. Пришлось воспользоваться помощью.

— Умение вовремя обратиться за помощью тоже полезный навык.

Я улыбнулась.

— Буду иметь в виду.

Мужчина посмотрел на часы.

— Не волнуйтесь. Анна Викторовна хороший специалист. Если вас пригласили, значит, резюме заинтересовало.

Я почувствовала себя немного увереннее.

— Спасибо. Надеюсь, вы правы.

— Удачи, Вера.

Он произнёс моё имя совершенно естественно.

Наверное, услышал, когда я представлялась охраннику.

— Спасибо.

Мужчина направился к лифтам.

Я проводила его взглядом.

Странный какой-то.

В хорошем смысле.

Не стал делать вид, что не замечает чужую проблему, хотя явно куда-то спешил.

И разговаривал так, словно у него совершенно не было необходимости производить впечатление.

Телефон завибрировал.

На экране высветился незнакомый номер.

— Алло?

— Вера, добрый день! Это Анна Морозова, отдел персонала «Корнеев Девелопмент». Извините, пожалуйста, за небольшую задержку с пропуском. Сейчас всё оформят. Поднимайтесь на шестнадцатый этаж, я вас встречу.

— Хорошо, спасибо.

— До встречи!

Я убрала телефон.

Охранник уже протягивал мне временную карту.

— Вот, всё готово. Лифты прямо и направо.

— Спасибо.

В этот момент я вспомнила мужчину, который помог разобраться.

Надо было хотя бы спросить, как его зовут.

Хотя зачем?

В здании работало несколько сотен человек. Вряд ли мы ещё встретимся.

***

Шестнадцатый этаж встретил меня просторным холлом, светлыми стенами и большим логотипом компании.

«Корнеев Девелопмент».

Под названием — короткая надпись: «Строим пространство для жизни».

Я невольно улыбнулась.

Надеюсь, место для работы у вас тоже найдётся.

Из-за стеклянной двери вышла женщина лет тридцати пяти в бежевом костюме.

— Вера Соколова?

— Да, здравствуйте.

— Анна Морозова. Проходите, пожалуйста.

Мы поздоровались.

Анна оказалась приятной, деловой женщиной. По дороге к переговорной она коротко рассказала о компании, отделе маркетинга и предстоящем собеседовании.

— Сначала поговорим о вашем образовании и опыте. Затем к нам присоединится руководитель отдела маркетинга. У нас сейчас достаточно активный период, запускаем новый проект, поэтому задач много.

— Понимаю.

— Вы ведь раньше уже жили в нашем городе?

— Да, училась здесь четыре года.

— А сейчас вернулись к родителям?

— Да. Но если получится с работой, планирую переехать обратно.

Анна кивнула.

— Хорошо. Тогда начнём.

Переговорная была небольшой, с овальным столом и панорамным окном.

Я села, положила перед собой папку с документами.

Волнение никуда не исчезло, но стало вполне терпимым.

Анна задала несколько вопросов об учёбе, практике и дипломной работе.

Я отвечала спокойно, стараясь не торопиться.

Потом к нам присоединилась руководитель отдела маркетинга — высокая темноволосая женщина с короткой стрижкой.

Мы познакомились.

Разговор перешёл к конкретным рабочим задачам.

Мне показали несколько рекламных материалов нового жилого комплекса и спросили, что я думаю о позиционировании проекта.

Я внимательно просмотрела буклет.

Красивые фотографии. Современные фасады. Просторные холлы. Подземный паркинг.

Всё выглядело очень солидно.

Но почти на каждой странице повторялись слова «премиальный», «статусный» и «уникальный».

— Можно уточнить, кто ваша основная целевая аудитория? — спросила я.

Руководитель маркетинга отложила ручку.

— А почему вы спрашиваете?

— Просто здесь довольно много говорится о статусе комплекса. Но если предполагается, что квартиры будут покупать семьи с детьми, я бы, наверное, больше внимания уделила повседневным преимуществам.

— Например?

Я посмотрела на план территории.

— Школы, детские сады, прогулочные зоны, транспорт. Покупатели ведь представляют не только квартиру. Они представляют, как будут там жить.

Женщина задумчиво кивнула.

— Интересное замечание.

И в этот момент дверь переговорной открылась.

Я подняла голову.

На пороге стоял мужчина, который сорок минут назад помог мне пройти через охрану.

Он посмотрел на присутствующих, затем перевёл взгляд на меня.

И чуть заметно улыбнулся.

— Доброе утро. Не помешаю?

Руководитель маркетинга сразу поднялась.

— Михаил Сергеевич, проходите.

Я замерла.

Михаил Сергеевич?

Он прошёл к столу.

— Продолжайте, пожалуйста. Я как раз хотел узнать, что вы решили по презентации нового комплекса.

Анна повернулась ко мне.

— Вера, познакомьтесь. Михаил Сергеевич Корнеев, основатель и генеральный директор нашей компании.

Я посмотрела на него.

Он спокойно встретил мой взгляд.

И почему-то мне показалось, что его совершенно не удивляет выражение моего лица.

Глава 2. Кандидатка

Михаил

Понедельник начался с того, что коммерческий директор предложил перенести запуск рекламной кампании на неделю раньше.

Я посмотрел на Виктора.

— Нет.

Он откинулся на спинку кресла.

— Миш, ты хотя бы дослушай.

— Я дослушал. Ты предлагаешь запустить рекламу жилого комплекса, по которому у нас ещё не закрыты все согласования.

— Основные согласования закрыты. Остались мелочи.

— У тебя удивительная способность называть мелочами всё, что мешает твоим планам.

Виктор усмехнулся.

Мы работали вместе почти десять лет. Он был хорошим коммерческим директором: умел продавать, договариваться и находить возможности там, где другие видели только проблемы.

Иногда даже там, где проблем действительно не было.

Но у него имелся один недостаток: он искренне верил, что любое препятствие можно устранить, если достаточно сильно надавить.

— Конкуренты через две недели выводят свой комплекс, — напомнил он. — Если мы затянем, потеряем часть покупателей.

— А если поспешим и пообещаем людям то, чего ещё нет в утверждённом проекте?

— Никто ничего лишнего обещать не собирается.

— Вот и отлично. Тогда работаем по согласованному графику.

Виктор посмотрел на меня с выражением человека, который сейчас произнесёт ещё один убедительный аргумент.

Я поднял руку.

— Всё, Вить. Решение принято.

— Ты иногда бываешь совершенно невыносим.

— Только по понедельникам.

— Сегодня понедельник.

— Значит, тебе особенно не повезло.

Он рассмеялся и поднялся.

— Ладно. Но к этому разговору мы ещё вернёмся.

— Не сомневаюсь.

Когда дверь за ним закрылась, я посмотрел на часы.

Девять двадцать.

В десять — совещание с техническим директором. В одиннадцать тридцать — встреча с банком. После обеда нужно было посмотреть отчёт по двум строительным площадкам и согласовать изменения в графике подрядчиков.

Вечером планировал заехать в бассейн.

Последнее, скорее всего, опять не получится.

Я открыл электронную почту.

***

Компанию я основал пятнадцать лет назад.

Тогда у нас было шесть сотрудников, два кабинета в старом административном здании и один небольшой строительный проект.

Теперь мы занимали три этажа бизнес-центра, строили жилые комплексы и коммерческие объекты, а количество людей, за которых я отвечал, давно перевалило за три сотни.

Иногда меня спрашивали, когда я наконец успокоюсь.

Обычно отвечал: когда всё будет работать без моего постоянного участия.

Пока этот день не наступил.

Хотя, если честно, часть проблемы заключалась во мне самом.

Я не особенно любил передавать другим решения, которые мог принять самостоятельно.

Сергей называл это профессиональным заболеванием.

Вчера вечером он опять пытался вытащить меня к себе на выходные.

— Приезжай в субботу, — сказал он по телефону. — Артём спрашивал, почему дядя Миша совсем пропал.

— Я у вас две недели назад был.

— Три.

— Серьёзно?

— Представь себе.

Я тогда пообещал приехать.

Сергей выдержал короткую паузу.

— Записать?

— Что?

— Твоё обещание. С датой и временем. А то потом опять выяснится, что у тебя какое-нибудь чрезвычайное строительство.

— У меня обычное строительство.

— Вот именно. Поэтому приезжай.

Сергей знал меня со студенческих времён и совершенно не впечатлялся ни должностью, ни размерами компании.

За что я его, собственно, и ценил.

Я сделал пометку в календаре.

Суббота. Семья Сергея. Не отменять.

Через пять минут телефон зазвонил снова.

На этот раз звонил руководитель технического отдела.

Рабочий день окончательно вступил в свои права.

***

К половине одиннадцатого стало понятно, что в бассейн я сегодня не попаду.

На совещании обнаружилось несколько вопросов по новому жилому комплексу. Ничего критичного, но требовалось согласовать изменения с проектировщиками.

Я попросил подготовить обновлённые материалы к концу недели.

После встречи направился в свой кабинет, по дороге набирая руководителя отдела маркетинга.

— Елена Павловна, доброе утро. Вы на месте?

— Да, Михаил Сергеевич.

— По презентации нового комплекса есть несколько вопросов. Мне нужны последние материалы, которые вы собираетесь передавать рекламному агентству.

— Они почти готовы. Мы сегодня как раз обсуждаем обновлённую концепцию.

— Когда сможете показать?

— После обеда, если вас устроит.

Я посмотрел на расписание.

После обеда у меня было ещё меньше свободного времени.

— А сейчас у вас что?

— Собеседование. Кандидат на должность специалиста.

— Долго ещё?

— Думаю, минут двадцать.

— Хорошо. Тогда зайду ближе к концу. Мне нужно только уточнить пару моментов по презентации.

— Конечно.

Я завершил разговор и посмотрел на часы.

До встречи с банком оставалось больше часа.

Можно было успеть разобраться с маркетингом сейчас.

***

Когда я проходил через холл, возле стойки охраны стояла молодая девушка. Она пыталась выяснить, почему её не внесли в список посетителей.

Услышав название нашей компании, я остановился.

Девушка разговаривала спокойно, хотя ситуация явно была неприятной. Я подошёл и попросил охранника связаться с отделом персонала. Охранник кивнул и взял телефонную трубку.

— Спасибо, — сказала девушка. — А вы здесь работаете?

— Тоже, — ответил я.

Она, похоже, не заметила двусмысленности.

— Тогда, может быть, подскажете, как у вас принято проходить собеседования? А то я пока успешно справилась только с первым испытанием.

Я невольно улыбнулся.

— С каким?

— Попасть в здание.

— Зато с первого раза.

— Не совсем. Пришлось воспользоваться помощью.

— Умение вовремя обратиться за помощью тоже полезный навык.

С чувством юмора у девушки всё было в порядке.

Я пожелал ей удачи и направился к лифтам.

Уже подходя к ним, подумал, что надо бы выяснить, почему отдел персонала не оформил пропуск заранее.

Не люблю, когда люди приезжают по приглашению компании, а потом вынуждены разбираться с нашими организационными недоработками.

На этом я, собственно, и перестал думать о кандидатке.

По крайней мере, тогда мне так казалось.

***

В отдел маркетинга я зашёл без десяти одиннадцать.

Елена Павловна была в переговорной. Через стеклянную стену я увидел, что собеседование ещё продолжается.

Не стал заходить.

Попросил секретаря передать, что подожду у себя, и направился обратно.

Однако минут через двадцать Елена Павловна сама позвонила.

— Михаил Сергеевич, мы заканчиваем. Можете подойти, если удобно. Как раз обсуждаем рекламные материалы нового комплекса.

Я посмотрел на часы.

До встречи с банком оставалось чуть больше получаса.

— Сейчас буду.

В переговорной находились три женщины.

Елена Павловна, Анна из отдела персонала и девушка с проходной.

Девушка подняла голову.

И на её лице появилось такое неподдельное удивление, что я с трудом удержался от улыбки.

— Доброе утро. Не помешаю?

Елена Павловна поднялась.

— Михаил Сергеевич, проходите. Мы как раз обсуждали рекламную концепцию.

Я поздоровался и сел за свободный край стола.

Анна повернулась к кандидатке.

— Вера, познакомьтесь. Михаил Сергеевич Корнеев, основатель и генеральный директор нашей компании.

Девушка посмотрела на меня.

Теперь я всё-таки улыбнулся.

Совсем немного.

— Кажется, мы уже знакомы.

— Да, — ответила она после короткой паузы. — Доброе утро, Михаил Сергеевич.

Интересно, что её смущение почти сразу прошло.

Она не стала суетливо поправлять волосы, извиняться за разговор внизу или пытаться объяснить, почему не узнала директора.

Просто выпрямилась и спокойно посмотрела на меня.

— Ну что, — обратился я к Елене Павловне, — на чём мы остановились?

— Обсуждали позиционирование «Северного парка».

Она придвинула ко мне распечатанный буклет.

— Вера обратила внимание на то, что мы слишком сильно акцентируем статус комплекса и недостаточно рассказываем о преимуществах для семей.

Я посмотрел на материалы.

Буклет я уже видел.

Неплохой дизайн. Качественная визуализация. Стандартные формулировки, которые рекламные агентства особенно любят.

«Современный уровень комфорта».

«Уникальная архитектура».

«Новый стандарт городской жизни».

Последнюю фразу я вообще попросил убрать ещё на прошлой неделе.

Судя по распечатке, просьба пока не дошла до исполнителя.

— И что вы предлагаете? — спросил я у девушки.

Вера на секунду задумалась.

— Сначала я бы уточнила, кто основная аудитория комплекса.

— Семьи, молодые специалисты, покупатели инвестиционных квартир. Сегмент достаточно широкий.

— А на кого сейчас ориентирована основная рекламная кампания?

Я посмотрел на Елену Павловну.

— Хороший вопрос.

Она чуть улыбнулась.

— Мы как раз это обсуждаем.

Вера продолжила:

— Мне кажется, если вы хотите привлечь семьи, нужно показывать не только сам дом, но и то, как в нём будет организована повседневная жизнь. Например, насколько удобно добираться до школ, какие есть прогулочные зоны, как устроены дворы.

— В буклете есть план территории, — заметил я.

— Есть. Но он на предпоследней странице.

— И?

Она посмотрела на меня внимательнее.

— А фотографии просторного холла повторяются трижды.

Елена Павловна рассмеялась.

Я ещё раз пролистал буклет.

Действительно.

Трижды.

— Вы считаете, что холл недостаточно важен?

— Нет, конечно. Просто вряд ли покупатель выбирает квартиру исключительно ради красивого холла.

— Некоторые выбирают.

— Наверное. Но я бы проверила, насколько таких покупателей много.

Я посмотрел на неё.

Хороший ответ.

Не пытается спорить из принципа. Не утверждает, что точно знает рынок лучше нас.

Предлагает проверить гипотезу.

— А как бы вы проверяли?

Вера немного подалась вперёд.

— Посмотрела бы результаты предыдущих кампаний. Какие объявления давали больше обращений, кто в итоге приезжал на просмотры, какие вопросы чаще задавали покупатели. Если такие данные есть, конечно.

— Есть.

— Тогда можно сравнить.

— А если выяснится, что наши покупатели действительно больше интересуются архитектурой и статусом?

— Значит, я ошиблась, — спокойно ответила она. — И нужно будет учитывать реальные данные, а не моё впечатление.

Я откинулся на спинку кресла. Ответ мне понравился. Девушка не пыталась доказать свою правоту любой ценой и была готова опираться на реальные данные.

— Вы раньше работали с рекламой недвижимости?

— Нет. В основном с небольшими коммерческими проектами.

— Тогда откуда такой интерес именно к жилым комплексам?

— Наверное, потому что сама сейчас ищу жильё.

Ответ прозвучал настолько естественно, что Елена Павловна снова улыбнулась.

Вера чуть смутилась.

— Простите. Это, наверное, не совсем профессиональный аргумент.

— Почему же? — возразил я. — Покупатели квартир тоже люди. Иногда полезно об этом помнить.

Она улыбнулась.

И я неожиданно вспомнил, как она стояла утром возле охраны с телефоном в руке.

Спокойная, собранная, чуть ироничная.

Я посмотрел на часы.

До встречи с банком оставалось пятнадцать минут.

Пора было заканчивать.

— Елена Павловна, по презентации я вам позже напишу замечания. Есть несколько вопросов, которые нужно уточнить с проектировщиками.

— Хорошо.

Я поднялся.

— Спасибо за разговор.

— Спасибо, Михаил Сергеевич, — ответила Вера.

— И удачи вам.

На этот раз её улыбка была совершенно открытой.

— Спасибо.

Я вышел из переговорной.

***

В кабинете меня уже ждал помощник с документами для банка.

Я просмотрел бумаги, подписал два письма и попросил подготовить дополнительную информацию по проекту.

Рабочий день продолжился.

После встречи с банком был разговор с подрядчиком, затем обсуждение бюджета и ещё два телефонных звонка, которые неожиданно затянулись.

К шести вечера я наконец закрыл ноутбук.

На столе лежала папка с рекламной концепцией «Северного парка».

Я взял её и пролистал ещё раз.

На предпоследней странице действительно находился план территории.

Рядом — очередная фотография холла.

Я усмехнулся.

Три раза.

Завтра надо будет попросить Елену Павловну пересмотреть структуру презентации.

Я взял телефон и отправил ей короткое сообщение с замечаниями.

Через несколько минут она ответила:

Спасибо, Михаил Сергеевич. Учтём.

Следом пришло второе:

Кстати, по сегодняшней кандидатке предварительно положительное решение. Хорошие результаты тестового задания, опыт в небольших проектах, адекватные ожидания. Планируем проверить рекомендации и подготовить предложение.

Я прочитал сообщение.

Вспомнил спокойный взгляд девушки и её слова о том, что гипотезу нужно проверять, а не принимать за истину.

Напечатал ответ:

Хорошо. Решайте по результатам оценки. И проверьте, пожалуйста, почему утром не был оформлен пропуск.

Убрал телефон.

На этом вопрос найма специалиста по маркетингу был для меня закрыт.

Я посмотрел на часы. Двадцать минут седьмого. Если выехать сейчас, ещё можно успеть в бассейн.

Телефон снова завибрировал.

Виктор.

Миш, надо вернуться к вопросу запуска продаж. Есть информация, которую лучше обсудить лично.

Я несколько секунд смотрел на экран. Потом набрал ответ:

Завтра в девять. Подготовь актуальные согласования.

Бассейн сегодня всё-таки состоялся. Редкое достижение для понедельника.

А уже по дороге домой я неожиданно вспомнил девушку с собеседования.

И то, как серьёзно она рассуждала о холлах, детских площадках и покупателях квартир.

Вера Соколова.

Я включил поворотник и перестроился в правый ряд.

Интересно, как она покажет себя, если действительно выйдет к нам.

Глава 3. Комната в новом городе

Вера

— Мам, я дома!

— На кухне!

Я сняла туфли, поставила сумку на тумбочку и прошла на голос.

Мама сидела за столом с чашкой чая и телефоном. Перед ней лежал открытый блокнот, в котором она обычно записывала рецепты, списки покупок и всё, что боялась забыть.

— Ну? — спросила она, едва я появилась в дверях.

— Привет, мам.

— Привет, солнышко. Как всё прошло?

Я подошла, поцеловала её в щёку и опустилась на соседний стул.

— Нормально, наверное.

— В смысле «наверное»?

— В самом прямом. Собеседование прошло хорошо, но возьмут меня или нет, пока неизвестно.

Мама придвинула ко мне тарелку с пирожками.

— Рассказывай.

Я взяла один.

Есть хотелось ужасно. После утреннего сэндвича и кофе я успела только купить бутылку воды перед обратным поездом.

— Компания большая. Офис красивый. Люди вроде приятные. Собеседование проводили две женщины, одна из отдела кадров, другая — руководитель маркетинга.

— А вопросы сложные задавали?

— Обычные. Про опыт, образование, предыдущую работу. Потом показывали рекламные материалы и спрашивали, что я думаю.

— И что ты сказала?

— Что у них слишком много фотографий холла.

Мама посмотрела на меня.

— Какого холла?

— В жилом комплексе. Они его строят, а я смотрела рекламный буклет.

— А-а.

Она помолчала.

— И что, правда много?

Я рассмеялась.

— Три одинаковых по смыслу фотографии на один буклет.

— Ну, значит, правильно сказала.

Для мамы всё было просто.

Если её дочь высказала мнение, значит, скорее всего, оно правильное.

Это, конечно, приятно, но для объективной оценки профессиональных навыков не особенно полезно.

— А ещё там генеральный директор появился, — вспомнила я.

— На собеседовании?

— Да. Представляешь, я с ним до этого у входа разговаривала и даже не знала, кто он.

Мама заинтересованно подалась вперёд.

— И какой он?

— Кто?

— Директор.

— Обычный мужчина.

— Вер, ну я же не про количество рук и ног спрашиваю.

Я откусила пирожок, подумала.

— Лет сорок, наверное. Высокий. Серьёзный такой. Спокойный. Вежливый.

— Красивый?

— Мам!

— А что сразу «мам»? Я просто спросила.

— Симпатичный, — признала я. — Но мне, вообще-то, работа нужна, а не директор.

— Одно другому не мешает.

Я посмотрела на неё.

Мама невозмутимо отпила чай.

— Шучу, Верочка. Не смотри так.

В этот момент на кухню вошёл папа.

— А, путешественница вернулась! Ну что, взяли?

— Ещё не знаю.

— Значит, рано переживать. Если понравилась, позвонят. Не понравилась — ещё куда-нибудь отправишь.

Он открыл холодильник.

— Ты ужинала?

— Нет.

— Тогда садись нормально. Сейчас разогрею.

— Пап, я сама могу.

— Вижу, как можешь. Сидишь с пирожком и голодными глазами.

Он достал кастрюлю.

Я улыбнулась.

Именно из-за таких мелочей мне было легко дома.

Родители никогда не давали мне почувствовать, что я вернулась к ним неудачницей.

Мама не вздыхала по поводу моего возраста и отсутствия мужа. Папа не спрашивал, зачем мы столько денег потратили на образование, если я всё равно осталась без работы.

Они просто жили рядом, поддерживали и верили, что всё наладится.

Иногда даже больше, чем я сама.

Но как бы хорошо мне ни было дома, хотелось наконец устроить собственную жизнь.

***

Два следующих дня тянулись мучительно долго.

Во вторник я несколько раз проверяла почту.

В среду утром тоже.

К обеду начала убеждать себя, что наверняка нашёлся кандидат с более подходящим опытом.

В конце концов, в крупной компании было достаточно желающих работать.

Я решила перестать проверять телефон каждые пять минут и заняться чем-нибудь полезным.

Например, разобрать шкаф.

Очень своевременное решение, учитывая, что последние несколько месяцев он прекрасно обходился без моего вмешательства.

Я успела вытащить на кровать половину вещей, когда зазвонил телефон.

Номер был незнакомый.

Я схватила трубку.

— Алло?

— Вера, добрый день! Это Анна Морозова, компания «Корнеев Девелопмент». Вам удобно разговаривать?

У меня внутри всё подобралось.

— Да, конечно.

— Мы завершили рассмотрение вашей кандидатуры. Хотели бы предложить вам должность специалиста отдела маркетинга.

Я замолчала.

На секунду даже решила, что неправильно расслышала.

— Вера, вы меня слышите?

— Да! Да, слышу. Простите.

Анна засмеялась.

— Ничего страшного. Я сейчас расскажу об условиях, а затем направлю официальное предложение на почту. Посмотрите спокойно, если будут вопросы — звоните.

Я схватила лежавший на кровати блокнот.

— Да, конечно. Спасибо.

Следующие несколько минут я старательно записывала всё, что говорила Анна.

Зарплата.

График работы.

Испытательный срок.

Оформление.

Дата выхода.

Всё звучало настолько хорошо, что я несколько раз переспросила отдельные детали.

— Если вас устраивают условия, мы готовы ждать вас в понедельник, — сказала Анна.

Я посмотрела на календарь.

Сегодня среда.

До понедельника оставалось всего четыре дня.

— Да, меня всё устраивает.

— Прекрасно. Тогда отправляю документы. Поздравляю, Вера!

— Спасибо большое!

Когда разговор закончился, я ещё несколько секунд сидела неподвижно.

Потом вскочила с кровати.

— МАМА!

Из кухни донёсся грохот.

— Что случилось?!

Я выбежала в коридор.

Мама появилась с полотенцем в руках.

— Вер, ты чего кричишь? Я чуть чашку не разбила!

— Меня взяли!

Она замерла.

— Куда?

Я посмотрела на неё.

— Мам!

— А! На работу?!

— Да!

— Господи, Верочка!

Она бросила полотенце на тумбочку и обняла меня.

— Ну вот! Я же говорила! Я же говорила, что всё получится!

Я рассмеялась.

А потом почему-то почувствовала, что у меня начинают щипать глаза.

Пять месяцев.

Пять месяцев отказов, ожидания, одинаковых вакансий и разговоров о том, что нужно просто набраться терпения.

И вот наконец кто-то сказал: «Мы готовы предложить вам работу».

— Только мне в понедельник уже выходить, — сообщила я, немного отстранившись.

Мама сразу стала серьёзной.

— Как в понедельник?

— Вот так.

— А жить где?

— Найду что-нибудь.

— Верочка...

— Мам, я уже большая.

— Я заметила. Особенно когда ты кричала так, что я чуть не разбила посуду.

Мы обе рассмеялись.

— Сейчас посмотрю объявления, — пообещала я. — Снимать отдельную квартиру пока дорого, буду искать комнату.

— Может, сначала остановишься в гостинице?

— Это дорого. Лучше сразу найду комнату. Если не получится, тогда уже подумаю.

Мама вздохнула.

— Ладно. Только не соглашайся на первое попавшееся.

— Не буду.

Она посмотрела на меня с сомнением.

— И адрес нам пришлёшь.

— Конечно.

— И телефон хозяйки.

— Мам...

— И фотографии квартиры.

Я обняла её ещё раз.

— Договорились.

***

К вечеру я поняла, что снять комнату за четыре дня вполне реально.

Если, конечно, не обращать внимания на некоторые особенности рынка недвижимости.

Например, на объявления, где предлагали комнату «для спокойной девушки без вредных привычек», но при этом запрещали пользоваться кухней после восьми вечера, приглашать гостей и находиться дома в дневное время.

Особенно мне понравился вариант с формулировкой «возможность проживания обсуждается после личной встречи с собственником».

На фотографиях была кровать, шкаф и огромный портрет мужчины над изголовьем.

Этот вариант я закрыла сразу.

Следующее объявление выглядело гораздо приятнее.

Сдаётся комната в двухкомнатной квартире.

Хороший район, до метро десять минут пешком. Рядом магазины, парк и остановка автобуса.

Фотографии были обычные, без попыток изобразить дизайнерский ремонт.

Светлая кухня. Небольшая комната с кроватью, столом и шкафом. Чистая ванная.

В описании значилось:

Ищу адекватную соседку. Желательно работающую, аккуратную и с чувством юмора. Сама работаю из дома, поэтому обещаю не шуметь во время созвонов. После созвонов ничего не обещаю.

Я невольно улыбнулась.

Написала сообщение.

Здравствуйте! Меня зовут Вера. Заинтересовало ваше объявление. Комната ещё свободна?

Ответ пришёл почти мгновенно.

Привет, Вера! Свободна. Ты первая за сегодня, кто написал без вопроса «а можно дешевле в два раза?», поэтому уже нравишься.

Я рассмеялась.

Спасибо. Хотела бы уточнить несколько вопросов по условиям.

Давай лучше созвонимся? А то я сегодня уже столько переписывалась с заказчиками, что пальцы требуют отпуск.

Через минуту мой телефон зазвонил.

— Вера? Привет! Я Марина.

Голос был звонкий, весёлый.

— Здравствуйте.

— Ой, только не на «вы». Мне двадцать шесть, а не шестьдесят. Хотя после некоторых рабочих проектов чувствую себя примерно на семьдесят.

Я улыбнулась.

— Хорошо. Тогда привет.

— Вот! Уже лучше. Рассказывай, кто ты, откуда и почему решила разделить со мной коммунальное счастье.

Я коротко объяснила ситуацию.

Марина внимательно выслушала.

— Так, поняла. Новая работа, переезд, срочно нужна комната. Знакомая история. Я сама два года назад так же моталась с чемоданом.

— Ты давно здесь живёшь?

— В этой квартире год. До этого снимала с подругой, но она вышла замуж и решила, что муж — более подходящий сосед. Представляешь, какое предательство?

Я засмеялась.

— Ужасное.

— Вот именно. Пришлось искать замену.

Мы обсудили стоимость аренды, коммунальные платежи и условия проживания.

Сумма оказалась вполне подъёмной, хотя почти все мои накопления уйдут на первый месяц и залог.

Марина объяснила, что договор оформляется через собственницу квартиры. Та не возражает против второго жильца, но хочет познакомиться лично.

Мы договорились встретиться в субботу в полдень.

Когда я положила трубку, настроение заметно улучшилось. Кажется, с соседкой мне могло повезти.

***

Пятничный вечер я провела среди открытых чемоданов.

Мама ходила из комнаты в комнату, постоянно вспоминая, что мне обязательно нужно взять ещё что-нибудь.

— Вер, а полотенца?

— Взяла.

— Постельное бельё?

— Взяла.

— Аптечку?

— Мам, там аптеки есть.

— Аптеки есть, а лекарства дома.

Я не стала спорить.

Папа появился на пороге с небольшой сумкой.

— Вот, нашёл твою спортивную.

— Спасибо, пап.

Он поставил её рядом с чемоданом.

— Деньги есть?

— Есть.

— Точно?

— Да.

Он кивнул, но не ушёл.

— Слушай, если с залогом не хватит, скажи. Переведу.

— Пап, я рассчитала. Должно хватить.

— Я понял. Но если что — звони.

Я подошла и обняла его.

— Спасибо.

Он погладил меня по спине.

— Ты главное не переживай. Работа новая, люди новые. Не обязана с первого дня всё знать.

— Постараюсь.

— И не позволяй на себе ездить. Ты у нас девочка добрая, но это не значит, что должна за всех работать.

Я улыбнулась.

— Учту.

Когда папа вышел, я ещё раз посмотрела на вещи.

Странное чувство.

Восемь лет назад я так же собиралась уезжать в университет. Тогда казалось, что впереди целая жизнь и всё обязательно будет прекрасно.

Потом были учёба, диплом, неудачные собеседования, возвращение домой, первая работа, сокращение.

Теперь я снова собирала чемодан.

Только на этот раз прекрасно понимала: ничего не произойдёт само собой.

Мне придётся работать, учиться, привыкать к новому месту, считать деньги, принимать решения.

И почему-то именно это радовало больше всего.

***

В субботу я приехала в город с двумя чемоданами и спортивной сумкой.

По дороге несколько раз переписывалась с Мариной.

Ты уже едешь?

Да, скоро буду.

Отлично. Я поставила чайник. Ты чай или кофе?

Чай.

Хороший выбор. Кофе я сегодня уже выпила четыре чашки. Если выпью пятую, начну видеть цвета, которых не существует.

Я улыбнулась и убрала телефон.

Квартира находилась в обычной девятиэтажке в тихом районе.

До метро действительно оказалось около десяти минут пешком. Рядом был небольшой парк, продуктовый магазин и аптека.

Дом выглядел ухоженным, подъезд чистым.

Я поднялась на шестой этаж и позвонила.

Дверь распахнулась почти сразу.

На пороге стояла девушка с каштановыми волосами, собранными в небрежный пучок.

На ней были свободные домашние брюки, футболка с забавной надписью и яркие носки.

— Вера?

— Да. Привет.

— Заходи! Ого, ты с вещами?

Я немного смутилась.

— Да. Подумала, если всё подойдёт, можно будет сразу остаться. Но если нет, я...

— Да расслабься, — перебила Марина с улыбкой. — Я просто не ожидала такой решительности. Мне нравится.

Она отступила, пропуская меня внутрь.

— Обувь снимай, где удобно. Только осторожно, тут у меня пакет с бумагой. Я его третий день собираюсь убрать.

Я посмотрела на пакет у стены.

— Не страшно.

— Вот и отлично. Уже выяснили, что ты терпеливый человек.

Она помогла занести чемодан в прихожую.

Квартира оказалась очень уютной.

Не новой, но чистой и обжитой.

На кухне стояли горшки с цветами, на холодильнике висели магнитики из разных городов. В гостиной, которая одновременно служила Марине спальней и рабочим кабинетом, я заметила большой компьютерный стол с двумя мониторами.

На одном экране была открыта какая-то дизайнерская программа.

— Это моё рабочее место, — объяснила Марина, заметив мой взгляд. — Я графический дизайнер. Работаю на фрилансе. Поэтому почти всегда дома.

— Удобно, наверное.

— Иногда. Особенно когда на улице дождь. Но есть нюанс.

— Какой?

— Некоторые заказчики считают, что если ты работаешь из дома, значит, можешь работать круглосуточно. Причём желательно бесплатно.

Я засмеялась.

— Знакомо.

— О, у тебя тоже такое было?

— В прошлой фирме директор однажды попросил меня в воскресенье срочно переделать рекламный баннер, потому что ему приснилась другая цветовая гамма.

Теперь смеялись мы обе.

— Всё, — объявила Марина, вытирая выступившие слёзы. — Я тебя беру. Нам точно будет о чём поговорить.

***

Комната понравилась мне сразу.

Небольшая, но светлая.

У окна стоял письменный стол, рядом — шкаф. Кровать была заправлена чистым светлым покрывалом.

На подоконнике лежала забытая кем-то книга.

— Это бывшей соседки, — пояснила Марина. — Она обещала забрать, но уже полгода собирается. Можешь читать, если хочешь.

Я подошла к окну.

Внизу виднелся двор с несколькими деревьями, детской площадкой и парковкой.

Не самый впечатляющий вид.

Но мне понравилось.

— Хорошая комната, — сказала я.

— Правда?

— Да.

Марина заметно обрадовалась.

Мы ещё раз обсудили правила проживания. Оказалось, их не так много.

Убирать за собой, предупреждать о гостях, не шуметь ночью и уважать личное пространство друг друга. Всё вполне разумно.

Через час приехала собственница квартиры. Мы познакомились, обсудили договор, оплату и залог.

Я внимательно прочитала документы, уточнила несколько пунктов.

Марина тем временем сидела на кухне с чашкой чая и терпеливо ждала.

Когда все формальности закончились и хозяйка ушла, я наконец смогла выдохнуть.

— Ну что, соседка, — сказала Марина, заглядывая в комнату. — Добро пожаловать.

Я улыбнулась.

— Спасибо.

— Есть будешь?

— Наверное, да.

— Отлично. Я заказала пиццу.

— Когда успела?

— Пока ты договор читала. Я человек предусмотрительный.

Она посмотрела на мой чемодан.

— Распаковывайся. Через двадцать минут ужин.

И ушла на кухню, что-то напевая.

Я осталась одна.

Медленно оглядела комнату.

Кровать. Стол. Шкаф. Окно.

Ничего особенного.

Но впервые за последние месяцы у меня появилось ощущение, что я действительно сдвинулась с места.

Я достала телефон и написала маме:

Всё хорошо. Комнату сняла. Соседка замечательная. Сейчас буду разбирать вещи.

Ответ пришёл почти сразу.

Ну слава богу! А поела?

Я улыбнулась.

Сейчас будем есть пиццу.

Хорошо. Только не забывай нормально питаться.

Следом написал папа:

Адрес пришли.

Я отправила адрес и убрала телефон.

Потом открыла чемодан, достала первую стопку одежды и положила её на полку.

В понедельник начиналась моя новая работа. Новый коллектив. Новый график. Совершенно другая жизнь.

Я немного волновалась. Но впервые за долгое время это было приятное волнение.

Из кухни донёсся голос Марины:

— Вера! А ты пиццу с ананасами ешь?

Я выглянула в коридор.

— Нет!

— Фух! — облегчённо выдохнула она. — Значит, хотя бы по одному принципиальному вопросу мы с тобой полностью совпадаем!

Я рассмеялась.

Пожалуй, мне здесь понравится.

Завтра нужно было подготовиться к первому рабочему дню.

А сегодня я могла наконец немного расслабиться. Работа найдена, жильё тоже. Для начала этого было более чем достаточно.

Глава 4. Первый рабочий день

Вера

Будильник зазвонил в половине седьмого.

Я открыла глаза, несколько секунд смотрела в потолок и пыталась понять, где нахожусь.

Потом вспомнила.

Новая квартира. Новая работа. Первый день.

Всё, Вера, теперь можно волноваться.

Я потянулась за телефоном и выключила будильник.

Несмотря на волнение, я спала неплохо. Вечером ещё раз проверила дорогу до офиса, подготовила одежду и документы.

Перед сном зачем-то почитала отзывы сотрудников о компании. Мнения оказались настолько противоречивыми, что я решила не делать выводов раньше времени.

Тем более отступать было уже поздно.

Субботу и воскресенье я потратила на обустройство комнаты, покупку необходимых мелочей и изучение ближайших магазинов.

С Мариной мы успели дважды поужинать вместе, посмотреть фильм и обсудить особенности наших бывших работодателей.

Выяснилось, что в этой области у нас много общего.

Вчера вечером Марина сказала, что ей кажется, будто мы знакомы уже несколько месяцев.

Я была склонна согласиться.

Сейчас за дверью было тихо.

Я умылась, оделась и вышла на кухню.

Марина сидела за столом перед ноутбуком.

В домашних брюках, свободной футболке и с огромной чашкой кофе.

— Доброе утро, — сказала я.

Она подняла голову.

— О, наша деловая женщина! Ты чего так рано?

— На работу собираюсь.

Марина посмотрела на часы.

— Господи. Семь утра. Я в такое время обычно только ложусь.

— А сейчас почему не спишь?

— Дедлайн.

Она произнесла это с таким выражением, словно назвала тяжёлое хроническое заболевание.

Я улыбнулась.

— Всю ночь работала?

— Почти. Клиент вчера вечером решил, что ему срочно нужен новый дизайн презентации. Причём старый ему очень нравился, просто захотелось чего-нибудь свежего.

— Сочувствую.

— Спасибо. Мне сейчас очень нужна человеческая поддержка. И ещё литр кофе.

Я поставила чайник.

— Будешь завтракать?

— А ты что готовишь?

— Пока ничего. Планировала бутерброд.

— Тогда буду. Я вообще за компанию готова есть что угодно.

Я достала хлеб, сыр и помидоры.

Марина отложила ноутбук и внимательно посмотрела на меня.

— Волнуешься?

— Немного.

— Это нормально. Я бы тоже волновалась.

— Ты же сама на себя работаешь.

— Именно поэтому. Мне приходится каждый день иметь дело с человеком, который постоянно требует невозможного.

— С кем?

— С собой, конечно.

Я рассмеялась.

— У тебя очень тяжёлый начальник.

— Ужасный. И зарплату повышать не хочет.

За завтраком Марина пообещала заказать вечером ужин, чтобы мне не пришлось готовить после первого рабочего дня.

— Так что если вернёшься голодная, имей в виду, — сказала она. — Сегодня у нас ужин с доставкой.

— Спасибо. Посмотрим, во сколько освобожусь.

— И не бойся. Ты хороший специалист, тебя уже взяли. Теперь пусть они волнуются.

С этим напутствием я отправилась на работу.

***

В бизнес-центр я приехала в восемь сорок.

На этот раз пропуск был оформлен заранее.

Охранник сверил мой паспорт, выдал временную карту и пожелал хорошего дня.

Я поблагодарила его и направилась к лифтам.

Невольно вспомнила мужчину, который помог мне здесь неделю назад.

Михаил Сергеевич Корнеев.

Генеральный директор.

До сих пор становилось немного неловко, когда я вспоминала, как непринуждённо разговаривала с ним у охраны.

Особенно своё замечание про первое испытание.

Хотя ничего ужасного я не сказала.

Он даже улыбнулся.

Я нажала кнопку вызова лифта.

Вокруг стояли сотрудники с кофе, телефонами и ноутбуками. Кто-то обсуждал выходные, кто-то отвечал на сообщения.

Обычное рабочее утро.

На шестнадцатом этаже меня встретила Анна Морозова.

— Вера, доброе утро! Как добрались?

— Хорошо, спасибо.

— Отлично. Сейчас сначала оформим оставшиеся документы, потом я проведу вас в отдел.

Мы прошли в небольшой кабинет.

Анна выдала мне несколько бумаг, объяснила порядок оформления и рассказала об основных правилах компании.

Рабочий день начинался в девять.

В здании имелись кафе и столовая, для сотрудников действовал корпоративный тариф.

Я мысленно поставила галочку.

Марина будет довольна.

После оформления Анна проводила меня в маркетинговый отдел.

Он располагался в просторном помещении с большими окнами. Рабочие столы стояли группами, между ними находились невысокие перегородки.

У дальней стены висел экран, на котором сменялись изображения жилых комплексов компании.

Некоторые проекты я уже видела на сайте.

— Елена Павловна, доброе утро, — обратилась Анна к женщине, выходившей из кабинета. — Привела вам нового сотрудника.

Я сразу узнала руководителя отдела маркетинга.

Елена Павловна была высокой темноволосой женщиной лет сорока с короткой аккуратной стрижкой.

На собеседовании она показалась мне довольно строгой, но справедливой.

— Доброе утро, Вера. Рада вас видеть.

— Здравствуйте.

— Ну что, готовы приступать?

— Да.

— Тогда пойдёмте знакомиться.

***

В отделе работали восемь человек.

Елена Павловна представила меня коллегам, коротко рассказала, кто за что отвечает, и показала рабочее место.

Мой стол находился возле окна.

Не совсем у самого стекла, но достаточно близко, чтобы видеть улицу и соседние здания.

— Здесь раньше сидела девушка, которая ушла в декрет, — объяснила Елена Павловна. — Пока её обязанности распределили между сотрудниками, но теперь часть задач перейдёт к вам.

— Хорошо.

— Первое время будем вводить вас в проекты постепенно. У нас своя система документооборота, внутренние регламенты, много подрядчиков. С опытом работы в рекламе вы разберётесь, но специфику недвижимости придётся изучить.

— Понимаю.

— Если что-то непонятно, спрашивайте. Лучше задать вопрос заранее, чем потом исправлять ошибки.

Мне этот подход понравился.

Елена Павловна представила мне девушку за соседним столом.

— Это Ольга Демидова, наш ведущий специалист. Она поможет вам с текущими проектами.

Ольге на вид было около тридцати.

Светло-русые волосы до плеч, аккуратный макияж, строгая блузка.

Она посмотрела на меня внимательно, но без улыбки.

— Здравствуйте.

— Доброе утро, — ответила я.

— Работали раньше с недвижимостью?

— Нет. В основном с небольшими коммерческими проектами.

Ольга кивнула.

— Понятно. Тогда первое время будет непросто.

— Я готова разбираться.

— Посмотрим.

Елена Павловна, похоже, не заметила ничего особенного.

— Оль, покажи Вере наши основные папки, систему задач и материалы по текущим объектам.

— Хорошо.

Руководитель ушла в кабинет.

Ольга повернулась ко мне.

— Компьютер вам уже подготовили?

— Думаю, да.

— Тогда включайте. Сейчас покажу, где что находится.

Она говорила деловым, немного сухим тоном.

Но объясняла достаточно подробно.

Я открыла блокнот и начала записывать.

Через полчаса у меня уже имелась целая страница заметок: названия папок, ссылки, имена сотрудников, порядок согласования материалов.

— Если нужно что-то отправить подрядчику, сначала согласовываете со мной или Еленой Павловной, — объясняла Ольга. — Самостоятельно ничего не публикуете.

— Хорошо.

— И обязательно проверяете актуальность документов. У нас проекты постоянно меняются.

— Поняла.

— Вопросы есть?

Я посмотрела на записи.

— Пока нет. Но, наверное, появятся, когда начну работать.

Ольга слегка усмехнулась.

— Это точно.

Она вернулась за свой стол.

Я открыла корпоративную почту.

Входящих писем было уже немало.

Похоже, скучать мне здесь не придётся.

***

К обеду я успела познакомиться с основными проектами компании.

«Северный парк», «Речной берег», «Панорама».

Три жилых комплекса на разных стадиях строительства и продаж.

У каждого — собственная аудитория, бюджет, рекламная стратегия и подрядчики.

В старой фирме максимальный рекламный бюджет, с которым я работала, был настолько скромным, что здесь на него, наверное, не хватило бы даже на несколько дней продвижения.

Но основные принципы оставались теми же.

Нужно понимать, кому продаёшь, что именно предлагаешь и почему покупатель должен выбрать тебя.

Елена Павловна прислала мне несколько материалов для ознакомления.

Я начала с «Северного парка».

Того самого комплекса, который обсуждала на собеседовании.

Открыла презентацию.

Красивые фасады, просторные холлы, подземный паркинг.

На предпоследней странице — план территории.

Я невольно улыбнулась.

Интересно, убрали ли уже лишние фотографии?

Оказалось, что да.

Теперь холл был представлен только один раз.

Зато появилось больше информации о дворе и прогулочных зонах.

Я внимательно просмотрела материалы и сделала несколько заметок.

Потом открыла отчёт по рекламным размещениям.

Цифр оказалось много.

Не всё было понятно сразу, но постепенно я начала разбираться в структуре.

— Вера, пойдёмте обедать? — раздалось рядом.

Я подняла голову.

Возле стола стояла девушка с короткими каштановыми волосами.

Кажется, её звали Ксения.

— Спасибо, с удовольствием.

— Мы обычно ходим в столовую на втором этаже. Там вполне прилично кормят.

***

За обедом Ксения рассказала, что работает в компании второй год и занимается digital-рекламой.

Она оказалась приятной, общительной девушкой.

Мы поговорили о работе, городе, транспорте.

Когда я сказала, что недавно переехала и снимаю комнату, она посоветовала несколько недорогих магазинов неподалёку от моего района.

— А вообще у нас коллектив нормальный, — сказала Ксения. — Работы бывает много, особенно перед запуском проектов, но зарплату платят вовремя.

— Уже хорошо, — улыбнулась я.

— Это точно. Я до этого в агентстве работала, там иногда приходилось зарплату буквально выпрашивать.

— Знакомая ситуация.

Ксения закатила глаза.

— Тогда поймём друг друга.

Мы вернулись в отдел чуть раньше окончания обеденного перерыва.

Ольга сидела за компьютером и разговаривала по телефону.

— Нет, этот макет не подходит, — говорила она. — Я вчера отправляла комментарии. Посмотрите письмо.

Она выслушала ответ.

— Потому что там до сих пор старая информация! Мы же это обсуждали.

Ольга отключилась и раздражённо положила телефон на стол.

Я села на своё место.

Ольга повернулась ко мне.

— Вера, вы материалы по «Северному парку» смотрели?

— Да, начала изучать.

— Тогда после обеда покажу вам, как мы ведём реестр рекламных материалов. На следующей неделе будете помогать с проверкой.

— Хорошо.

— Только внимательно. Там большая ответственность.

— Понимаю.

Она посмотрела на меня ещё несколько секунд.

— Надеюсь.

И снова отвернулась к монитору.

Я слегка нахмурилась.

Не то чтобы Ольга была грубой.

Просто в каждом её замечании чувствовалось желание заранее предупредить, что я наверняка чего-нибудь не знаю.

Возможно, она просто привыкла так разговаривать.

Я решила пока не делать выводов.

***

Рабочий день закончился неожиданно быстро.

Хотя к шести вечера голова уже гудела от количества новой информации.

Я сохранила записи, закрыла программы и выключила компьютер.

Ксения собиралась домой.

— Ну как первый день? — спросила она.

— Интересно. Но информации очень много.

— Привыкнете. Через неделю уже будете ориентироваться.

— Надеюсь.

— До завтра!

— До завтра.

Ольга ещё работала.

Я подошла к её столу.

— Ольга, я закончила. Если сегодня больше ничего не нужно, пойду?

Она посмотрела на часы.

— Да, конечно. Завтра продолжим с документами.

— Хорошего вечера.

— До свидания.

Я взяла сумку и направилась к лифтам.

В коридоре было довольно людно. Сотрудники расходились по домам, кто-то разговаривал по телефону, кто-то обсуждал ужин.

Я остановилась у окна, ожидая лифт.

За стеклом уже начинало темнеть.

Внизу двигались машины, загорались фонари.

Город жил своей обычной вечерней жизнью.

А я вдруг поняла, что впервые за долгое время возвращаюсь домой после полноценного рабочего дня.

Усталая.

С кучей новой информации в голове.

И совершенно довольная.

Телефон завибрировал.

Марина:*Ну что, тебя там не съели?)))*

Я улыбнулась.

Я:*Пока нет.*

Марина:*Отлично))) Тогда жду. Я заказала ужин, и у меня новости))*

Я:*Какие?*

Марина:*Приходи, расскажу*)))

Я улыбнулась и убрала телефон.

Лифт приехал.

Впереди был обычный вечер. Ужин с Мариной, разговоры, душ и, наверное, ранний сон.

Завтра снова на работу. И мне почему-то очень хотелось, чтобы утро наступило поскорее.

Глава 5. На разных этажах

Михаил

— Михаил Сергеевич, у вас в пятницу в шестнадцать ноль-ноль встреча с подрядчиком. Подтверждаем?

Я оторвался от документов и посмотрел на помощника.

— Кто назначал?

— Виктор Андреевич попросил включить вас в переговоры.

— По какому вопросу?

— Изменение условий договора по «Речному берегу».

Я отложил ручку.

— Мы с ними две недели назад все условия согласовали. Что опять изменилось?

— Не уточняли.

— Тогда сначала пусть Виктор пришлёт мне конкретные вопросы. Если потребуется моё участие, подключусь.

— Хорошо.

Алексей сделал пометку в планшете.

— И Сергей Владимирович звонил. Просил напомнить про субботу.

— Помню.

— Я уже оставил вечер свободным в вашем календаре.

— Спасибо, Алексей.

Вот за это я и ценил своего помощника. За пять лет работы он научился не только понимать мои распоряжения, но и предугадывать некоторые из них.

Хотя в последнее время всё чаще приходилось напоминать мне о вещах, которые не имели отношения к строительству.

— Что-нибудь ещё? — спросил я.

— На сегодня всё. В три часа совещание по проектированию, в четыре — отчёт финансового отдела.

— Спасибо.

Алексей вышел.

Я посмотрел на календарь.

Четверг.

С утра мне казалось, что уже пятница.

Неделя выдалась напряжённой. Мы согласовывали очередной этап строительства «Речного берега», обсуждали финансирование нового объекта и пытались добиться от одного из подрядчиков соблюдения графика.

Последнее получалось с переменным успехом.

В строительстве вообще многое зависело от людей.

Можно идеально рассчитать сроки, предусмотреть бюджет, согласовать документацию.

А потом кто-нибудь сообщит, что поставка оборудования задерживается на три недели, потому что «возникли непредвиденные обстоятельства».

Какие именно — обычно выяснялось после третьего звонка.

Иногда я думал, что за пятнадцать лет должен был привыкнуть.

Не привык.

Я взял телефон и набрал Виктора.

— Слушаю, Миш.

— Что за встреча с подрядчиком в пятницу?

— А, тебе Алексей уже сказал?

— Сказал.

— Хотят пересмотреть условия.

— По какой причине?

— Сейчас готовлю документы. Пришлю.

— Сначала документы, потом назначай встречи.

— Ты сегодня особенно добрый.

— Я всегда добрый. Просто ты не замечаешь.

Виктор рассмеялся.

— Ладно, пришлю до обеда.

Я закончил разговор и вернулся к работе.

***

К половине третьего пришлось спуститься в финансовый отдел.

Обычно документы приносили мне, но сейчас требовалось на месте уточнить несколько расчётов. Заодно хотел поговорить с руководителем подразделения без лишней переписки.

Мы быстро разобрались с вопросами.

Обратно я направился к лифтам.

В коридоре было тихо. Основная часть сотрудников находилась на рабочих местах.

Лифт уже стоял на этаже.

Я вошёл, нажал кнопку двадцатого.

— Подождите, пожалуйста!

Я придержал дверь.

В кабину торопливо вошла девушка со светлой папкой в руках.

— Спасибо.

Она подняла голову.

Вера Соколова.

Та самая кандидатка, с которой мы познакомились в понедельник на собеседовании.

Только теперь она была уже сотрудницей компании.

— Добрый день, Вера.

Она заметно удивилась.

— Здравствуйте, Михаил Сергеевич.

Двери закрылись.

Я обратил внимание на папку в её руках.

— Как проходят первые рабочие дни?

Она улыбнулась.

— Хорошо, спасибо. Пока разбираюсь.

— Сложно?

— Информации много. Но интересно.

— Это хорошо.

Вера немного помолчала, затем добавила:

— Правда, у меня уже целый блокнот записей. Боюсь, скоро придётся заводить второй.

Я усмехнулся.

— Нормально. У меня в первый год работы компании их было штук десять.

Она посмотрела на меня с любопытством.

— Правда?

— Правда. И половину до сих пор храню.

— Значит, не зря записывали.

— Не зря. Хотя некоторые записи теперь даже мне самому сложно разобрать.

Вера тихо рассмеялась.

Я невольно улыбнулся в ответ.

Лифт остановился на шестнадцатом этаже.

Вера повернулась ко мне.

— Хорошего дня.

— И вам, Михаил Сергеевич.

Она вышла, двери закрылись. Я поймал себя на улыбке.

Интересная девушка, эта Вера Соколова.

***

В половине седьмого позвонил Сергей.

Я как раз просматривал очередной отчёт.

— Миша, здравствуй, дорогой. Как дела?

— Работаю. А у вас как?

— Нормально. Артём сегодня пятёрку по окружающему миру получил. Ходит довольный.

— Молодец.

— Ты, кстати, что ему на день рождения собираешься дарить?

— Пока не решил. А что он хочет?

Сергей рассмеялся.

— Миш, у него список на три листа.

— Серьёзный подход.

— Причём он его постоянно дополняет. Вчера ещё шесть пунктов появилось.

— А ты предложи ему выбрать самое нужное.

— Предлагал. Он сказал, что ему всё нужно.

Я усмехнулся.

— Логично.

— Вот и поговорили. В общем, сам с ним разбирайся. Ты у него в авторитете.

— Хорошо. Приеду в субботу, обсудим.

— Только осторожнее. Он умеет убеждать.

— Думаешь, справлюсь?

— Я в тебе не сомневаюсь. Но Артём тоже парень непростой.

— Пошёл в тебя.

Сергей фыркнул.

— Нет, в тебя. Такой же упрямый.

Я улыбнулся.

— Ладно. В субботу буду к четырём.

— К трём.

— Серёж.

— Ладно, к четырём. Наташа как раз мясо поставит.

— Договорились.

— И, Миш...

— Что?

— Не работай до полуночи. Хоть иногда домой вовремя приезжай.

Я посмотрел на часы.

Без двадцати семь.

— Уже собираюсь.

— Ну да. Конечно. Ты так каждый раз говоришь.

— До субботы.

— Пока, трудоголик.

Я убрал телефон.

На столе лежали документы по двум проектам.

В почте ожидали ответа ещё несколько писем.

Всё это вполне могло подождать до завтра.

Я закрыл папку.

Через пять минут снова открыл.

Нужно было только проверить один расчёт.

***

Домой приехал около девяти.

Квартира встретила привычной тишиной.

Я снял пиджак, повесил его в шкаф, переоделся и прошёл на кухню.

Я приготовил ужин и наконец убрал телефон подальше.

За день накопилось достаточно разговоров и сообщений. Хотелось хотя бы час провести в тишине.

Готовить я любил. Это помогало переключиться после работы, особенно когда день выдавался напряжённым.

Поужинав, убрал посуду и прошёл в гостиную.

Квартира была большой. Три комнаты, просторная кухня, отдельный кабинет. Хороший район, удобное расположение, подземный паркинг.

Когда покупал её, думал, что это временное решение. Потом построю загородный дом, появится семья, дети.

Дом я действительно построил. С семьёй получилось сложнее.

Я не любил возвращаться мыслями к первому браку. Мы с Ириной прожили вместе несколько лет. Расстались без скандалов, дележа имущества и взаимных обвинений.

Просто в какой-то момент стало окончательно ясно, что мы хотим разного. Она не собиралась становиться матерью. Я хотел детей.

Вначале мы оба надеялись, что со временем кто-нибудь изменит свою позицию. Потом поняли, что это нечестно по отношению друг к другу.

Развод был неприятным, но необходимым решением.

С тех пор прошло уже достаточно времени. Мы редко общались, иногда поздравляли друг друга с праздниками. Никакой обиды я не держал. Просто больше не хотел отношений, в которых люди заранее не понимают, куда движутся.

Половина десятого. Можно было почитать. Или посмотреть фильм.

Вместо этого я открыл рабочую почту.

Через десять минут понял, что опять занимаюсь тем же самым, от чего Сергей пытался меня отучить последние несколько лет.

Закрыл ноутбук.

Завтра пятница.

А в субботу я действительно поеду к друзьям.

Хватит уже переносить жизнь на потом.

***

На следующее утро я приехал в офис без десяти девять.

Ал

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.