

Знаки доверия



Буквально на днях в моей жизни произошло важное, из ряда вон выходящее событие — покупка квартиры. Если кто, на свое счастье, не сталкивался с этой необходимостью, тому крайне повезло. А кто покупал, знает, сколько нервов тратится на отслеживание колебания индекса рынка недвижимости, звонки сотням продавцов квадратных метров с их иногда дикими, нечеловеческими предложениями и попытках разобраться в многоэтажных схемах встречных покупок. «Причем здесь бизнес-сувениры?» — спросите вы. Очень даже причем.

Неопытному обывателю, для которого хитро-сплетения риэлторских монологов с их непроизносимыми терминами кажутся речью инопланетянина, но при этом ему важно довериться практически незнакомому человеку и «провести сделку по ПИБу через нотариуса или в простой письменной форме, предварительно получив из РОНО выписку на несовершеннолетних детей», может стать очень страшно. А не обманут ли? Не ошибутся? Вдруг это всё заговор, и тебя, дилетанта, в итоге обведут вокруг пальца через непонятную тобой лазейку? В Интернете можно найти сотни советов, как узнать мошенника и выбрать правильное агентство недвижимости, но им хорошо всё это писать, сидя в мягких креслах уютных офисов, а нам приходится на собственной шкуре, как в морском бое, щупом седьмого чувства сканировать всех этих людей на предмет их истинных намерений. И при этом всегда опасаясь — а вдруг интуиция подведет, и ты лишишься бережно накопленных за полжизни и частично занятых у лучшего друга денег и всю жизнь будешь жить на съемных квартирах?

Знаете, что мне придавало уверенности в людях? Как я выбирал агентство, с которым стоит вести дела,

а какое как пить дать обманет? Нет, не по наитию супруги или результатам гаданий на кофейной гуще. Всё гораздо проще. Если на деловой встрече риэлтор писал фирменной ручкой с логотипом агентства, то это для меня уже был маячок, что он не ждет от нашей сделки сиюминутной нечестной прибыли. Эта незначительная деталь говорила о его намерении и в будущем заниматься выбранным делом — имидж — великая вещь, особенно когда бизнес связан с рисками. Даже добросовестный, но невнимательный, рассеянный и неаккуратный в делах риэлтор — а эти качества крайне не способствуют удачной покупке недвижимости — вряд ли позаботится о блокноте и пишущем инструменте с фирменной символикой. Что уж говорить о мошенниках: они совершенно точно будут опрятны, профессиональны, но заботиться о сувенирных «мелочах» — не их профиль. Зачем нужны лишние траты и заботы, когда надо только обдурить клиента и спрятаться в кустах.

Риэлтор, который помогал мне в покупке квартиры, записал мои пожелания в неплохой ежедневник с логотипом компании и, конечно, имел ручку с такой же символикой на корпусе. Я вздохнул облегченно —



значит, он даже в мелочах следит за своим имиджем и уж в крупных вещах тем более постарается быть на высоте. Квартиру мы выбрали хорошую, но у неё был достаточно сложный механизм покупки, усугубленный двумя несовершеннолетними детьми, которых надо было выписывать через РОНО... В общем, всё достаточно запутано. И, кроме того, сделку со стороны продавцов проводило совсем маленькое агентство недвижимости со штатом в 4 человека, при этом расположенное в соседнем городке. Это настораживало и наталкивало на подозрения. Однако, уже зайдя к ним в офис, я сразу заметил на стене квартальный календарь на текущий год с их логотипом, а рядом выполненные в подобной стилистике часы. Небольшие предметы сами собой заставили меня немного успокоиться. И вполне обоснованно. Документы оказались в порядке, квартира, в юридическом и правовом смысле, «чистая». Можно было смело вносить залог и подписывать предварительный договор, который, кстати, мне вручили в фирменной папке, а внутрь еще вложили карманный календарик. Вот хоть что говорите, но не будут мошенники окружать свой бизнес всеми этими незаметными и незначительными на первый взгляд условностями.

И подобных примеров, где бизнес-сувенир играет свою маленькую решающую роль, великое множество. Отдавать свои деньги страховой компании легче, когда у них в офисе со стойки ресепшена можно взять на память карандаш. Банковский вклад не лишит сна на многие месяцы, если улыбчивый клерк угостил вас чаем, налитым в фирменную кружку, а после совершения сделки дал на память блокнотик или другую безделушку. Уверять в благонадежности предприятия и обоснованности рисков можно разными способами: лестию, клятвой или просто человеческими заверениями. Но любой прием не будет работать на 100%, если вокруг него не создан специальный антураж с помощью маленьких и незаметных с виду знаков доверия.



Sign of confidence

Business gift can help to solve a lot of tasks. And one of them are able to become peculiar sign of confidence. It is especially important for companies, those business is concerned with risks. It will be more calm for clients to work with real estate agency, if agent writes with proprietary pen in proprietary dairy. It is easier to put money in bank, if in their office you can have some tea from cup with a logo. Cheaters wouldn't even mind about such important business «stuff».