

Корпоративный журнал

«ТРИУМФ КЛУБ» #27

Специальное издание

07 ДИНАМИКА РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ
Муравин Л.А.

10 КОНКУРС
«МОСКОВСКИЕ ЗВЕЗДЫ»

14 ПРОДАЮЩИЕ
ТЕКСТЫ
Осипов А.Б.

08 МАТЕРИНСКИЙ
КАПИТАЛ
Дейнека Э.Р.

11 НЕДВИЖИМОСТЬ И
НАЛОГИ
Шишкина И.С.

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА



Наш опыт – **Ваша выгода!**

МЫ ЗНАЕМ

что квартира – не просто «метры»,
а **Ваш образ жизни!**

ЭТО СЕКРЕТ

наших благодарных клиентов.



ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

СОДЕРЖАНИЕ

Страница

Рубрика

- 04 Слово Генерального директора
- 06 Недвижимость и налоги
Автор: И. С. Шишкина
- 08 Динамика рынка недвижимости
Автор: Л. А. Муравин
- 10 Материнский капитал
Автор: Э. Р. Дейнека
- 12 Влияние «продающих» текстов
Автор: А. Б. Осипов
- 14 Отчет о конкурсе «Лучший риэлтор – 2016»
- 16 Риэлторское путешествие в Узбекистан
- 18 Отчет о конкурсе «Московские звезды»
- 19 Об Учебном центре «из первых уст»
Автор: А. П. Воскресенский
- 20 Интервью с главным диспетчером
А. Б. Осипов, О. В. Головешкина
- 22 «Северокорейский размах»

СЛОВО ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

Уважаемые читатели! Мы рады представить Вам новый (27) выпуск корпоративного журнала «Триумф Клуб»! Мы постарались и подготовили материалы, которые будут интересны как специалистам в области недвижимости, так и людям, планиующим решить свой квартирный вопрос.



ВЯЧЕСЛАВ АНАТОЛЬЕВИЧ ШЕЯНОВ

Генеральный директор
АН «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»

Уважаемые читатели!

Я хочу выразить искреннюю благодарность всем сотрудникам компании «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» за их честную и плодотворную работу. Вместе мы работаем в самом лучшем агентстве недвижимости Москвы. Тот факт, что 80% наших клиентов возвращаются и решают свои квартирные вопросы с нами вновь и вновь, является лучшим доказательством этого.

Я всегда понимал, что формулой успеха нашей работы должны быть открытость и честность. Сегодня могу утверждать: у нас с Вами это получилось! Наши новые сотрудники впечатлены тем, что опытные специалисты с радостью делятся своими секретами. Клиенты нашего агентства ценят высокий профессионализм и человеческое отношение. За 20 лет безупречной работы на рынке столичной недвижимости каждый сотрудник внес свою лепту в развитие компании. Именно поэтому у нас появилась возможность создать собственный Институт риэлторской деятельности. Более 10 лет мы обучаем будущих специалистов в сфере недвижимости. Дружественная и профессиональная атмосфера в компании является залогом

процветания и успешного развития бизнеса. Вместе мы преодолеваем любые трудности!

Действительно, экономическая ситуация в стране сегодня не простая: колебания курсов валют и ключевой ставки Центробанка; принятие различных законопроектов, касающихся сферы недвижимости; санкции. Как показывает наш опыт, каждую ситуацию следует рассматривать не только с негативной стороны, а превращать ее в Вашу выгоду.

Пик кризиса, который прошел в стране в 2015 году, для агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» далеко не первый. Уже 13 января 2017 года нам исполняется 20 лет. За этот период компания сталкивалась и успешно преодолевала все негативные события, которые происходили в стране в 1998 и в 2008-2009 годах.

Наш накопленный опыт помогает преодолевать любые трудности и стабильно работать в любых условиях.

В заключение хочу поздравить всех сотрудников и клиентов компании с наступающим 20-летием со дня основания нашего агентства.

НАШ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЁР



Преимущества в работе с ПАО Сбербанк

Уважаемые клиенты! Мы рады сообщить Вам, что плодотворное сотрудничество агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» и ПАО Сбербанк* вышло на новый уровень!

Теперь наши клиенты могут воспользоваться услугой подбора ипотечного кредита в агентстве недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» по принципу «Единого окна».

То есть для этого достаточно передать необходимые данные сотруднику агентства (можно в электронном виде), он сделает предварительный анализ пакета документов, и передаст все данные в ПАО Сбербанк. Срок одобрения кредита в ПАО Сбербанк при этом составляет всего 1-3 дня. Обращаем внимание на то, что услуга для наших клиентов совершенно БЕСПЛАТНА.

В нашем агентстве Вы можете получить решение в ПАО Сбербанк без визита в банк по следующим продуктам:

Приобретение готового жилья

Приобретение строящегося жилья

Приобретение готового жилья с использованием материнского капиталам

Строительство жилого дома

Военная ипотека

Загородная недвижимость

8 800 555 55 50
www.sberbank.ru



СБЕРБАНК

Всегда рядом

* ПАО Сбербанк Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012

НЕДВИЖИМОСТЬ И НАЛОГИ

О том, какие изменения произошли с налогами в минувшем году, какие законы или поправки в законы приняли депутаты Госдумы РФ, рассказывает главный бухгалтер АН «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА», консультант по налогам и сборам Ирина Шишкина:



ИРИНА СЕРГЕЕВНА ШИШКИНА

Главный бухгалтер

С этого года депутаты увеличили срок нахождения квартиры в собственности, когда при ее продаже не нужно платить налог. Но говорят, что 5 лет при продаже отсчитывается не для всех. Кому сохранено 3 года?

С 01.01.2016 года вступила в силу новая редакция Налогового кодекса РФ, согласно которой минимальный предельный срок владения недвижимостью, равный 3-м годам, сохранен для следующих случаев:

1. Право собственности на объект недвижимого имущества получено налогоплательщиком в порядке наследования или по договору дарения от физического лица, признаваемого членом семьи и (или) близким родственником этого налогоплательщика в соответствии с Семейным кодексом Российской Федерации;
2. Право собственности на объект недвижимого имущества получено налогоплательщиком в результате приватизации;
3. Право собственности на объект недвижимого имущества получено налогоплательщиком – плательщиком ренты в результате передачи

имущества по договору пожизненного содержания с иждивением.

В остальных случаях минимальный предельный срок владения – 5 лет.

Минимальный предельный срок владения – это тот срок, по истечении которого сделка по продаже недвижимости не облагается налогом на доходы физических лиц.

Если человек купил новостройку, право собственности на нее было получено в декабре, то будет срок 5 лет?

Нет, пятилетний срок владения предусмотрен для тех объектов недвижимости, которые поступили в собственность после 01.01.2016 г.

А если человек новую квартиру будет продавать через год после покупки по той же цене, по которой он купил, то налог платить нужно? Он же не получит прибыли.

Здесь необходимо рассмотреть 2 варианта: продается недвижимость, которая поступила в собственность до 01.01.2016 г. и после. В первом случае действительно, налогоплательщик не будет платить налог. Только для этого необходимо, чтобы были в наличии документы, подтверждающие, что именно за эту сумму квартира была приобретена (это договор купли-продажи, акт приема-передачи и платежные документы). Во втором случае немного по-другому. Цену, указанную в договоре купли-продажи, налоговые органы будут сравнивать со стоимостью, рассчитанной как 70% от кадастровой стоимости. И налог будет рассчитан от большей суммы. Т.е., если 70% от кадастра окажется больше той цены, за которую недвижимость приобреталась, то придется платить налог с разницы.

Как быть тем, кто инвестировал в недвижимость? Не ждать же 5 лет.

А что подразумевается под понятием «инвестировал в недвижимость»? На мой взгляд, инвестиции – это вложение материальных средств в недвижимость, которое может приносить прибыль. Инвестиции эти, как правило, долгосрочные, поэтому пятилетний срок здесь не так уж принципиален. Ну, а если все же придется продавать объект раньше, необходимо предварительно просчитать,

как можно минимизировать налог от продажи. Для этого есть, как говорится, специально обученные люди, именуемые «консультант по налогам и сборам», каковым являюсь и я. Если у клиентов возникают вопросы по налогообложению сделок купли-продажи, я рассчитываю налоговые последствия и предлагаю все возможные варианты минимизации налогов.

А что будет с налогом, если человек продает квартиру на вторичном рынке за столько же, за сколько ее купил? Говорят, что за это время кадастровая стоимость квартиры могла измениться.

Со вторичкой также. Здесь необходимо смотреть на дату, когда объект поступил в собственность. Повторюсь, что если продается объект, который поступил в собственность до 01.01.2016 г., и стоимость продажи не превышает той цены, за которую объект в свое время был приобретен, то налога не будет. А если мы говорим об объекте, который приобретен после 01.01.2016 г., то продажную цену, указанную в договоре, будут сравнивать с кадастровой стоимостью, умноженной на коэффициент 0,7. И от большей суммы рассчитывать налог.

Ирина Сергеевна, расскажите чуть подробнее про кадастровую стоимость. Где о ней узнать? И почему при налогах учитывают кадастровую стоимость, а не стоимость, указанную в договоре?

Кадастровую стоимость объекта можно узнать на сайте www.rosreestr.ru. Указание использовать кадастровую стоимость при расчете налога на доходы физических лиц при продаже недвижимости содержится в новой статье Налогового кодекса РФ – ст. 217.1, которая появилась в редакции НК, действующей с 01.01.2016 г. Ориентироваться на стоимость в договоре, без оглядки на кадастровую, мы можем только при совершении сделок купли-продажи объектов, поступивших в собственность до 01.01.2016 г.

Значит, до 1 млн. сейчас указывать бесполезно? Под налог все равно попадешь?

Как консультант по налогам, я никогда не рекомендовала клиентам указывать стоимость квартиры равную 1 000 000 рублей и всегда предупреждаю об ответственности за занижение налоговой базы. А теперь да, этот «трюк» становится абсолютно бесполезным, поскольку

законодатель обезопасил себя от недоимки по налогу на доходы.

Что будет, если продавец квартиры декларацию не подал?

Здесь последствий несколько. Во-первых, ст. 119 Налогового кодекса говорит о том, что «непредставление в установленный законодательством о налогах и сборах срок налоговой декларации в налоговый орган по месту учета влечет взыскание штрафа в размере 5 процентов не уплаченной в установленный законодательством о налогах и сборах срок суммы налога, подлежащей уплате (доплате) на основании этой декларации, за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для ее представления, но не более 30 процентов указанной суммы и не менее 1 000 рублей». Во-вторых, только на основании поданной декларации налогоплательщику предоставляются вычеты, предусмотренные законодательством о налогах, в т. ч. и производится зачет ранее понесенных расходов (продажную стоимость уменьшают либо на вычет, либо на стоимость приобретения недвижимости). Без декларации инспектор не видит никаких Ваших расходов, и считает налог, исходя лишь из той цены, за которую Вы продаете свой объект (эти данные инспекция получает из органов, регистрирующих сделки купли-продажи недвижимости). Соответственно, на этот налог в дальнейшем «накручиваются» пени и штрафы, и жизнь намного усложняется длительными разбирательствами с налоговой инспекцией. Поэтому лучше всё же декларацию составить и подать. Не можете составить сами, повторюсь, обращайтесь за помощью к специалистам.

Главный бухгалтер агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА», Ирина Сергеевна Шишкина.

А ВЫ ЗНАЛИ?

Что один ирландец построил Дом из утилизированных остатков банкнот на общую сумму
1 400 000 000 евро.

ДИНАМИКА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ



ЛЕОНИД АРКАДЬЕВИЧ МУРАВИН

Заместитель
Генерального
директора

...«По материалам Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестра) по Москве»... Такую фразу часто используют новостные порталы, когда они публикуют аналитические материалы о рынке недвижимости. Количество зарегистрированных переходов прав на недвижимое имущество – один из основных показателей активности рынка столичного жилья. Почему этот критерий имеет такое большое значение? Ответ прост. «В жизни нет ничего более убедительного, чем факты и цифры» – писал выдающийся русский философ Василий Розанов (1856-1919 года).

Цифры дают возможность объективно сравнивать результаты работы сотрудника, подразделения, предприятия, отрасли. Статистика даёт точную картину, отображающую динамику изменений, тенденции сегодняшнего дня, перспективы развития. Итак. Нам интересно посмотреть динамику изменений на рынке жилой недвижимости в течение 2014-2016 годов.

По мнению большинства аналитиков, предкризисный 2014 год для рынка недвижимости Московского региона оказался очень удачным. При этом 2014 год был совсем не простым. Его особенности были определены крайне важными обстоятельствами: проведение XXII Зимних Олимпийских Игр, события на Украине, воссоединение с Крымом, введение международных санкций, и т. д.

В течение года статистика учёта числа зарегистрированных переходов прав на недвижимость изменялась определённым образом.

Сведения, приведённые в графике №1, свидетельствуют о следующем:

Рынок активно развивался в течение всего года. Взрывной характер показателей в декабре 2014 года был обусловлен не только традиционным предновогодним ажиотажем. Сильнейшее влияние на рынок столичной недвижимости оказали негативные ожидания населения, вызванные политическими событиями, волатильностью валют и рекордным повышением ключевой ставки Центрального Банка России.

Наступил 2015 год, в начале которого новогоднее затишье затянулось и перешло в состояние низкой активности. Рынок был вялым и инертным всю весну, а летом его просто не стало. Количество зарегистрированных переходов прав дошло до исторического минимума. Опустели офисы риэлторских компаний, перестали звонить телефоны, снизилось количество обращений в интернете. Собственники жилья массово стали снимать свои объекты с продажи. Кризисные явления заставили вспомнить самые тяжёлые времена 1998 или 2008 годов. Конечно, ситуация на рынке сложилась не так катастрофично, как в 1998 году, но она была невероятно сложная. У людей накапливался отложенный спрос. Потребность в решении жилищного вопроса неуклонно росла, а что-то делать было очень страшно. Наступила массовая истерия, умело подогретая журналистами-«негативщиками». Завывания в стиле «Всё плохо, а будет ещё хуже» нашли своего благодарного слушателя.

Внимательно посмотрев на график №2, мы сможем обратить внимание на интересную особенность. В течение нескольких лет (по крайней мере, с 2008 по 2014 год) никакого «летнего застоя», характерного для периода начала 2000 годов, не наблюдалось.

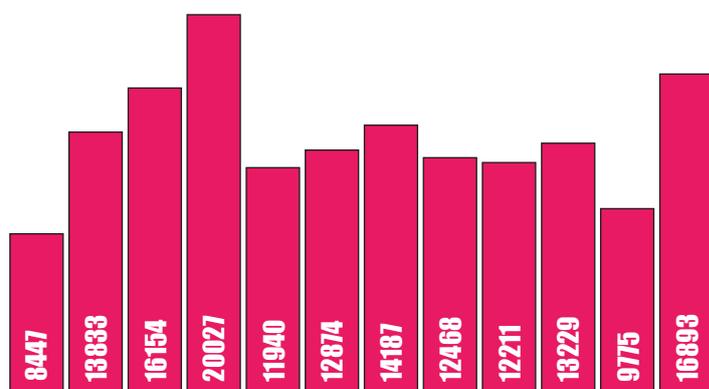


График №1. «Динамика переходов прав собственности на недвижимость в 2014 году».

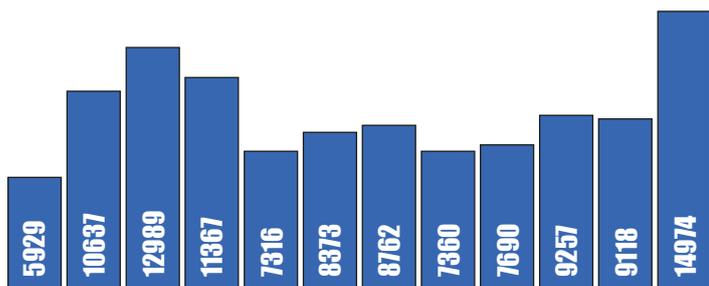


График №2. «Динамика переходов прав собственности на недвижимость в 2015 году».

Исключение составил лишь незабываемый 2010 год с подмосковными пожарами, 40-градусной жарой и удушливым дымом. Летом 2015 года на рынке недвижимости наступила тревожная тишина и все участники впали в состояние оцепенения. Но это не могло продолжаться долго. Наступил долгожданный «Разворот». В чём причины его неотвратимости?

Президент и Премьер-Министр РФ стали гораздо оптимистичнее в своих оценках состояния экономики страны. Ранее накопившийся отложенный спрос на недвижимость стал работать, как сжатая пружина, поскольку людям всё равно необходимо решать свои жилищные вопросы. Реализацией которых они занялись при первой появившейся возможности.

Цены на московские квадратные метры в 2015 году стали ниже на 25-30%, они достигли своего объективного дна. Это был предел.

Продуманные и взвешенные решения Правительства и Центробанка (снижение ключевой ставки, программа «Ипотека с господдержкой», и т. д.) привели к восстановлению покупательского интереса и платёжеспособного спроса.

По материалам Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестра) по Москве: в апреле 2016 года было зарегистрировано 12 714 переходов прав при сделках купли-продажи жилья в столице, что на 11,9% больше по сравнению с аналогичным месяцем прошлого года. Так как в апреле этого года было всего 20 рабочих дней, несложно сосчитать, что ежедневно приобреталось в среднем по 635 квартир.

Также, очень показательна картина на рынке загородной недвижимости. В марте 2016 года земля в Подмоскovie стала чемпионом по росту

популярности. В этот период наблюдался трёхкратный взлет числа зарегистрированных сделок – с 10 000 в феврале до 33 000 в марте соответственно. Такой рост фактически вернул загородный рынок Московской области к докризисному уровню (в марте 2014 года было зарегистрировано 35 720 сделок с землей).

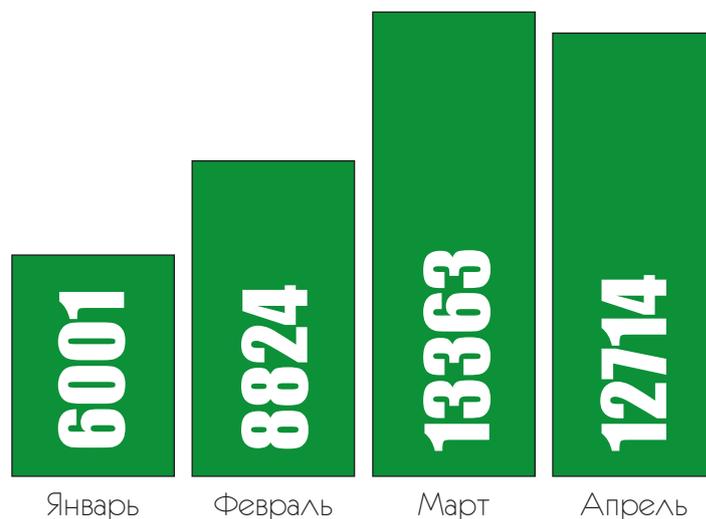


График №3. «Динамика переходов прав собственности на недвижимость в 2016 году».

График №3 красноречиво и однозначно свидетельствует о том, что все кризисные явления позади. Рынок опять развивается по привычному сценарию. Наступило самое благоприятное время для решения жилищных вопросов любой сложности.

Еще больше статей читайте на нашем сайте:

arka.ru

или в наших официальных группах:

fb.com/arka.ru

vk.com/arka_ru



А ВЫ ЗНАЛИ?

Чтобы поднять в воздух дом, как в мультике «Вверх!», нужно 300 воздушных шаров диаметром 2,4 метра.

МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ



ЗЛВИРА РАДИСОВНА ДЕЙНЕКА

Главный
юрист

В последнее время одним из самых важных вопросов, задаваемых риэлторами собственникам недвижимости, является вопрос об использовании материнского (семейного) капитала на приобретение жилья или погашение ипотечного кредита. Утвердительный ответ порой бывает причиной отказа в рассмотрении такой квартиры, как варианта для приобретения. Причина в том, что собственники зачастую игнорируют или просто забывают о том, что использование материнского (семейного) капитала налагает на них определенное обязательство, а именно: оформить квартиру на всех членов семьи, в том числе последующих родившихся детей. Такое обязательство в виде нотариально удостоверенного документа в оригинале передается в территориальный отдел Пенсионного фонда РФ для перечисления денежных средств. А до момента, когда по закону наступает исполнение обязательства, может пройти несколько лет.

“...а именно: оформить квартиру на всех членов семьи, в том числе последующих родившихся детей...”

Например, в 2010 году гражданка М. приобрела на свое имя квартиру с использованием ипотеки. Кредит выплатила в 2015 году, использовав в 2013 году средства материнского капитала и взяв на себя обязательство о том, что в течение 6 месяцев после снятия обременения с жилого помещения, оформит его в общую собственность всех членов семьи, включая супруга, первого, второго, третьего ребенка и последующих детей с определением размера долей по соглашению. В 2014 году в семье М. родился третий ребенок. Таким образом, для того, чтобы считать документы по такой недвижимости надлежаще оформленными, гражданке М. необходимо включить в число собственников супруга и троих детей. Какой документ будет являться основанием

для государственной регистрации права общей долевой собственности на жилое помещение, в законодательстве не уточнено. Учитывая, что жилое помещение является объектом совместной собственности супругов, определить долю супруга можно соглашением о разделе общего имущества. Дети могут стать собственниками жилого помещения по договору дарения.

Кроме того, для последующей продажи такого жилого помещения необходимо получить разрешение органов опеки и попечительства. С 01.01.2016 г. соглашение о разделе общего имущества супругов, а также сделки по отчуждению имущества несовершеннолетнего ребенка подлежат обязательному нотариальному удостоверению.

Игнорирование требований законодательства об оформлении жилого помещения в общую долевую собственность всех членов семьи может повлечь за собой предъявление соответствующих требований контролирующих органов или предъявление иска от лица, права которого нарушены.

Так, гр-н Б. обратился с иском к бывшей супруге о разделе в равных долях объекта незавершенного строительства, являющегося совместно нажитым имуществом. Решением Славянского городского суда Краснодарского края от 08.12.2014 г. иск был удовлетворен. Судебная коллегия по гражданским делам Верховного Суда РФ указанное решение суда и апелляционное определение отменила, направив дело на новое рассмотрение в суд первой инстанции, поскольку в строительство спорного дома были вложены средства материнского капитала, которые не являются совместно нажитым имуществом супругов и не могут быть разделены между ними, а дети должны признаваться участниками долевой собственности на объект недвижимости, построенный с использованием средств материнского капитала (Определение Верховного суда РФ от 26.01.16 г. по делу №18-КГ 15-224).

К сожалению, отсутствие единообразной практики судов в случае предъявления исков о признании сделок с объектами, которые были отчуждены до надлежащего оформления документов, недействительными, не позволяет сделать однозначных выводов до подготовки Верховным судом Российской Федерации каких-либо разъяснений по данному вопросу.

ВЛИЯНИЕ «ПРОДАЮЩИХ» ТЕКСТОВ



АЛЕКСАНДР ОСИПОВ

Менеджер по рекламе,
маркетингу и PR

Давайте разберемся с вопросом: «Что понимает любой человек под словом «квартира». Стены и «метры»? Да, но в наименьшей степени. Чаще всего «квартира» это: определенный район; дом (например, кирпичный лучше, потому что он теплее и надежнее); расстояние от школы или детского сада до дома. Он будет искать чистый подъезд с цветами и консьержем, с хорошим лифтом, чтобы произвести впечатление на своих гостей и т. д. Человеку нужно, чтобы квартира отвечала тем или иным его потребностям. Вместе с вещами он перевезет с собой всю свою социальную жизнь.

Теперь к вопросу «Где живет Ваш текст?». Ступени внимания:

1. Есть человек. У него появилась задача – решить свой квартирный вопрос. Причем, в большинстве случаев, именно его социальная среда помогает ему сформировать у себя в голове этот запрос (реклама новостроек, интерьер в художественных фильмах, события в личной жизни, рассказы коллег и прочее).
2. Эта идея перерастает в определенное действие – первичную оценку стоимости продажи или покупки нужного объекта.
3. Далее происходит поиск информации: «Яндекс» или «Google», базы данных недвижимости («Авито», «Циан», «Домофонд», «Sob» и прочее).
4. Фильтрация запросов, исходя из потребностей.
5. Отбор подходящих квартир в соответствии с финансовыми возможностями.
6. Просмотр карточки объекта, оценка фотографий и состояния квартиры.
7. ВАШ ТЕКСТ!

На первый взгляд, может показаться, что ценность текстового сопровождения невелика. Но это совсем не так.

Как только покупатель дошел до описания Вашего

объекта, его можно сравнить с человеком, который в продуктовом магазине подошел к витрине, например, с молоком. У него есть потребность – купить «молоко 3,2%», но он еще не определился, какой именно марки. Он выберет именно то молоко, которое будет отвечать большинству его требований (например, без ГМО, натуральное, с определенным сроком годности и прочее), а информация на пакете даст ответ на его личный запрос. Вопреки бытующему мнению, люди ЧИТАЮТ и читают всё подряд.

Как это относится к недвижимости?

Читая описание Вашей квартиры, потенциальный покупатель старается найти в нем слова, которые бы отвечали его потребностям; тем или иным путем решали бы его задачу. Он ищет слова, Ваши слова, которые убедят его позвонить Вам.

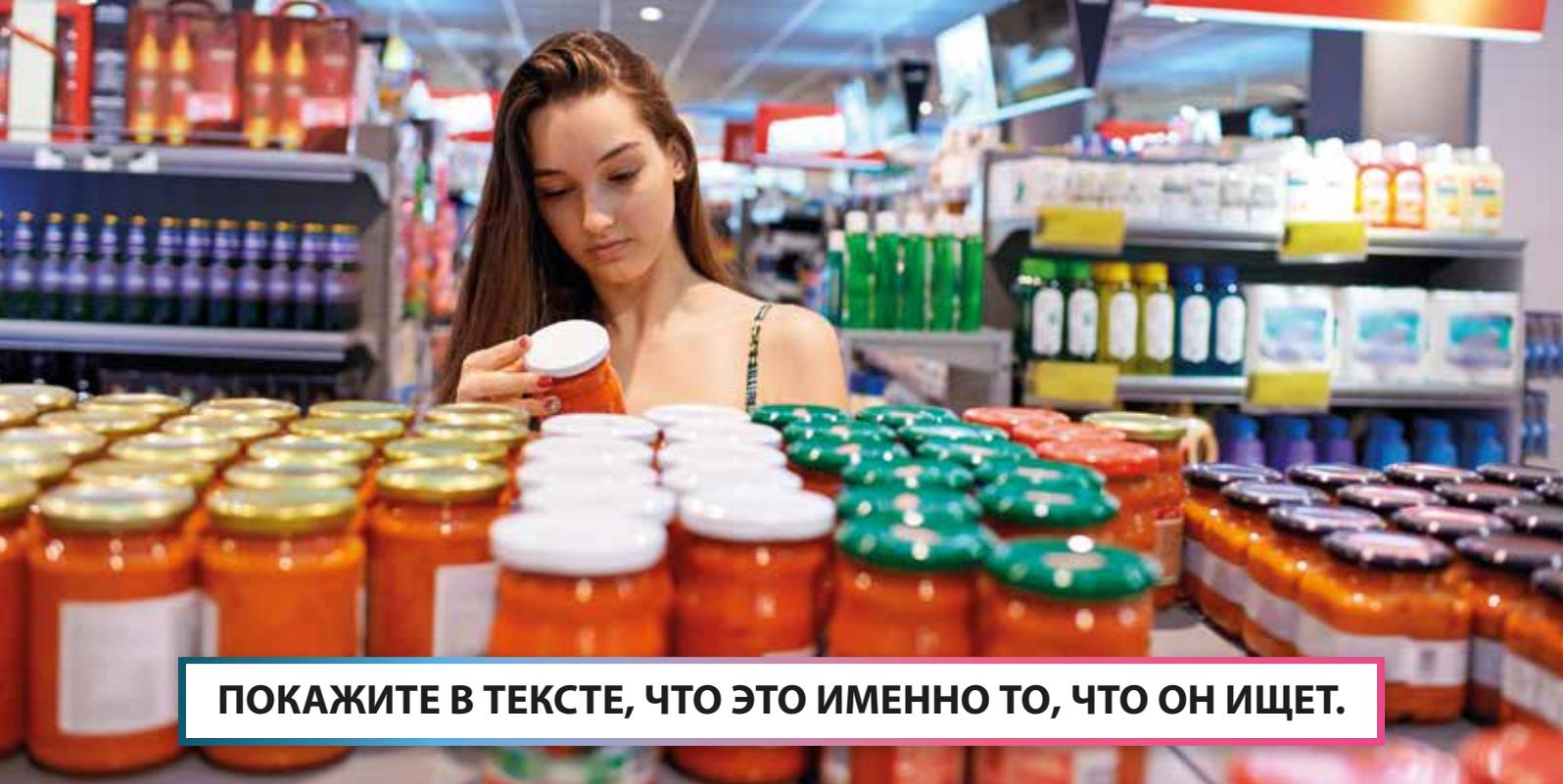
А по факту, как выглядят сегодня большинство текстов?

«Продам комнату в 3-х комнатной квартире. От м. Пражская 5-7 мин. на транспорте. Продает собственник. Все документы к продаже готовы. Без посредников.»

Простое, безликое, не запоминающееся дублирование технических характеристик квартиры. Нет никакой эмоциональной окраски, текст не побуждает к звонку, не решает проблему человека. Объявление каждым словом говорит «Я просто не хочу продать свою квартиру дорого и быстро».

Самый простой и верный способ для продавца написать «продающий» текст – это начать с себя. Вспомнить о том, почему он в свое время приобрел именно эту квартиру, что его привлекло в данном районе, чем удобно расположение, какие плюсы он тогда нашел в этой конкретной квартире. Конечно, помимо цены. Если это помогло с выбором ему, это поможет и новым потенциальным покупателям.

Текст обязательно должен быть эмоциональным. Человеческий мозг устроен таким образом, что информация сначала обрабатывается лимбической системой (отвечающей за эмоции), только потом рациональной (отвечающей за логику).



ПОКАЖИТЕ В ТЕКСТЕ, ЧТО ЭТО ИМЕННО ТО, ЧТО ОН ИЩЕТ.

Обратите внимание на рекламу, которую выпускают большие корпорации, к примеру, «Apple». «С его размахом, с его масштабом, с тем как вы его используете, iPad был всегда уникально захватывающим...» Трудно представить, чтобы «Apple» выпустила бы ролик с текстом «Мы сделали очень большой планшет. А-а-ам, ну он большой...». Нет, конечно, они описывают его, используя максимум красивых эпитетов. На видео показывают не просто набор его функций, а человека, который красиво, а главное просто рисует изящный цветок. Они дают понять, что Вы сможете также рисовать, только с новым iPad.

Ваши тексты должны быть такими же живыми. Прочитав описание, покупатель должен захотеть купить только Вашу квартиру, тот образ жизни, который он может приобрести вместе с Вашей квартирой. Опишите те необъятные возможности, которые откроются перед покупателем после покупки именно Вашей квартиры.

Хитрости, которые помогут Вам составить лучший текст:

Обратите внимание на строку Выше. Подумайте: слово «хитрости» замотивировало же Вас читать дальше? Интригующий заголовок – это 80% успеха Вашего текста.

Используйте больше привлекательных прилагательных и эпитетов при описании квартиры, района, дома и прочего.

Пожалейте своего читателя, не пишите заумных слов и сложносочинённых предложений.

Используйте доступный и простой язык. Не обманывайте своего читателя.

Отличный прием – перечисление. Человек лучше усвоит тот текст, который будет содержать цифры. Опишите, например, в 7 пунктах преимущества Вашей квартиры.

Замотивируйте человека броским слоганом в самом конце: «Записавшимся до конца недели на просмотр – скидка 5%»; «Снизил цену, квартира уйдет быстро!».

Экспериментируйте с продающими текстами, обращайте внимание на слова, которые используют крупные бренды в рекламе, совершенствуйте свои тексты. Есть много статей, как правильно писать объявления. Их можно изучать самостоятельно, но лучше доверить их написание специалистам. Агенты из «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» регулярно совершенствуют свои навыки, делятся между собой опытом. Таким образом, формируется максимально эффективная модель «продающего» текста!

Александр Осипов – менеджер по рекламе, маркетингу и PR.

А ВЫ ЗНАЛИ?

Что на самом деле Лондон – один из самых маленьких городов Великобритании с населением всего 7 000 человек.

ЛУЧШИЙ РИЭЛТОР - 2016

Как у нас получается выигрывать конкурс «Лучший риэлтор Москвы»?

Чтобы попасть на городской конкурс, агенту «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» нужно выиграть внутренний отборочный конкурс «Лучший риэлтор». Из 20 претендентов жюри отбирает только четверых. Традиционно состав жюри состоит из руководителей подразделений (в т. ч. и руководство компании), а также лауреатов

конкурса «Лучший риэлтор прошлого года».

Претенденты разыгрывают конфликтные ролевые ситуации, которые возникают во время подготовки сделки. Эти ситуации реальные, и жюри оценивает способность решить вопрос так, чтобы защитить интересы своего клиента и сохранить предстоящую сделку.

Представляем Вам участников отборочного тура:



ШИМИН
ВЛАДИМИР
МИХАЙЛОВИЧ

ШЕФЕР
ЕГОР
НИКОЛАЕВИЧ



БОНДАРЕНКО
ОЛЬГА
ВЕНИАМИНОВНА

САВИН
КИРИЛЛ
СЕРГЕЕВИЧ



МУСАТОВ
ВИКТОР
ИГОРЕВИЧ

КОРЬТНИКОВА
ЕЛЕНА
БОРИСОВНА

ПОБЕДИТЕЛИ ОТБОРОЧНОГО ТУРА

ШЕФЕР ЕГОР
НИКОЛАЕВИЧ

СОБЛИРОВА ЭЛЬМИРА
АНДЕМИРКАНОВНА

БЕЛОУСОВА
ИРИНА ПАВЛОВНА

ВОСКРЕСЕНСКИЙ АНДРЕЙ
ПАВЛОВИЧ



БЕЛОУСОВА
ИРИНА
ПАВЛОВНА

СУХОРОСОВА
ОЛЬГА
ВИКТОРОВНА



ХОЛИН
СЕРГЕЙ
АНДРЕЕВИЧ

СОБЛИРОВА
ЭЛЬМИРА
АНДЕМИРКАНОВНА



КРЫЛОВА
ГАЛИНА
АНДРЕЕВНА

ВОСКРЕСЕНСКИЙ
АНДРЕЙ
ПАВЛОВИЧ

НАШИ ПОБЕДИТЕЛИ



Кирилл Савин
номинация
«Эксперт рынка»

Эльмира Соблирова
номинация
«Профессионал»

РЕЗУЛЬТАТЫ ГОРОДСКОГО КОНКУРСА «ЛУЧШИЙ РИЭЛТОР МОСКВЫ - 2016»

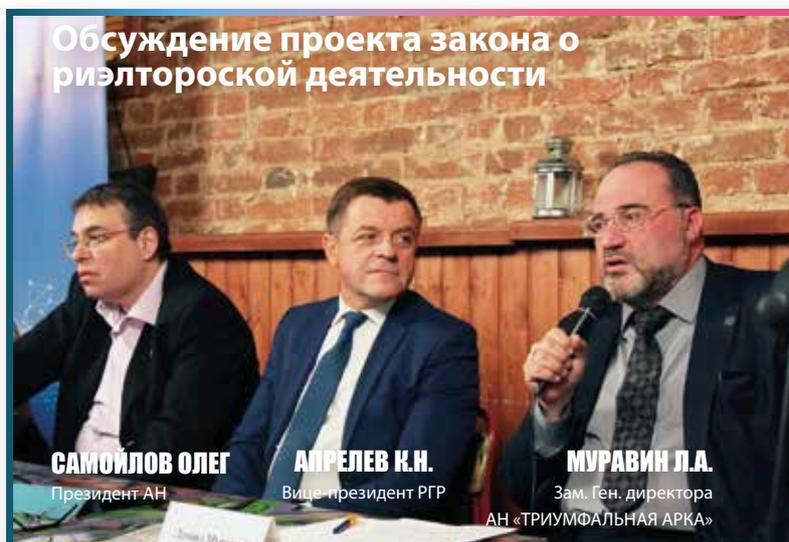
Андрей Воскресенский
номинация
«Клиентоориентированность»

Егор Шефер
номинация
«Результативность»



**ШЕФЕР
ЕГОР
НИКОЛАЕВИЧ**

**ВОСКРЕСЕНСКИЙ
АНДРЕЙ
ПАВЛОВИЧ**



Обсуждение проекта закона о
риэлторской деятельности

САМОЙЛОВ ОЛЕГ
Президент АН

АПРЕЛЕВ К.Н.
Вице-президент РГР

МУРАВИН Л.А.
Зам. ген. директора
АН «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»

РИЭЛТОРСКОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ - 2016



Одной из традиций агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» является ежегодное риэлторское путешествие. Узнавать мир, приобретать новые деловые (и не только) знакомства, посещать страны с другой культурой – это всё оставляет массу положительных впечатлений и воспоминаний! В мае 2016 года наши сотрудники посетили одну из самых загадочных и интересных стран – Узбекистан.

Это очень колоритная страна. Многие жители носят одежду ярких цветов с национальным орнаментом, блюда из национальной кухни можно попробовать буквально на каждом шагу, а в городах можно увидеть сотни культурных и исторических достопримечательностей, ремесленных домов и религиозных памятников. Представляем Вам небольшой фотоотчет с данного мероприятия.

УЗБЕКИСТАН



Интересные факты об Узбекистане:

- В Узбекистане находится единственное в Центральной Азии метро. Строительство было начато в 1977 году.
- Старейшим городам Узбекистана более 2750 лет. Самый известный из них – Самарканд, ровесник

Рима, один из древнейших городов мира.

– В Узбекистане большая часть гостиниц (дешевых) не имеет права принимать иностранцев. Такие полномочия есть лишь у некоторых (более дорогих) гостиниц. В маленьких городах иностранец официально вообще нигде спать не может.

– Средняя зарплата в Узбекистане составляет около двухсот долларов.
– Ташкент – один из редких мегаполисов, где ночью можно увидеть звёздное небо.

А ВЫ ЗНАЛИ?

Что прежде чем построить что-то в Исламни, необходимо проверить территорию на наличие эльфов. Смешной закон, который, на самом деле, защитит от пещер с подземными водами.

КОНКУРС «МОСКОВСКИЕ ЗВЕЗДЫ - 2016»

Московская Ассоциация Риэлторов провела торжественный прием в «Гостином дворе», посвященный чествованию лауреатов Международного конкурса в области профессиональных достижений на рынке недвижимости – «МОСКОВСКИЕ ЗВЕЗДЫ – 2016».

Состоялся торжественный вечер, посвященный церемонии награждения лауреатов Международного конкурса профессионального признания в области достижений на рынке недвижимости «Московские звёзды – 2016». Открыл церемонию награждения победителей конкурса «Московские звёзды» Президент Московской Ассоциации Риэлторов Синяговский Константин Борисович, который горячо поприветствовал гостей и сказал: «За 10 лет истории конкурса «Московские звёзды», с 2006

года, участие в нём приняли сотни компаний, работающих на рынке недвижимости. «Московские звёзды» – это единственный конкурс в сфере недвижимости, где даже участие считается победой!». Далее Константин Борисович пригласил на сцену для приветственного слова Члена генерального совета Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» Анну Ивановну Лупашко. «Сегодня в России присуждается множество премий, и премия Конкурса «Московские Звёзды» – одна из самых весомых профессиональных наград на рынке недвижимости, которая является свидетельством делового и общественного признания надёжности компаний, работающих в сфере недвижимости, удостоверяет их устойчивость на рынке, отмечает эффективность маркетинговых стратегий в продвижении проектов и услуг».

Агентство недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» стало лауреатом премии в номинации «ПРОРЫВ ГОДА»



УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ДОРОГА В НОВУЮ ЖИЗНЬ.



АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ

Эксперт по
НЕДВИЖИМОСТИ

Поверьте, это не просто громкие слова. Когда-то я сам осваивал новую профессию и не раз проходил повышение квалификации в Учебном центре «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ». Поэтому каждое слово в этой статье – это личный опыт обучения, и понимание реальной практической пользы полученных знаний. И, конечно, рассказ о том, как наш Учебный Центр действительно становится началом нового пути для тех, кто выбирает для себя эту сложную и бесконечно интересную профессию.

...В зале человек пятнадцать – таких же новичков, большинство из которых никогда раньше не имели дела с недвижимостью даже как клиенты, и остальные – имевшие некоторый опыт с собственными сделками (к сожалению, не всегда положительный) и кое-кто – клиенты нашего агентства, воодушевленные работой своих риэлторов, и решившие тоже попробовать себя здесь.

Первое занятие стартового блока обучения начинается ровно в десять часов утра. Первый преподаватель – Леонид Аркадьевич Муравин, заместитель генерального директора Суворовского отделения, эксперт наивысшей квалификации, который знает рынок недвижимости от самого его основания. Интересно, насыщенно, эмоционально и вместе с тем очень информативно. Быстро осознаешь, в какой уникальной компании нам повезло оказаться, в какой непростой бизнес мы готовимся войти, и какие необъятные возможности открываются перед нами в профессии, которая станет нашим образом жизни, фундаментом благополучия и поводом гордиться своим делом... Леонид Аркадьевич знакомит нас с профессией. До шести часов вечера предстоит познакомиться еще с несколькими преподавателями и начать изучение еще нескольких важных тем.

Все преподаватели нашего Учебного центра –

опытные специалисты высочайшего уровня. Каждый из них прошел многолетний путь – от стажера до профессионального риэлтора, от специалиста до наставника, а многие из них стали руководителями отделов продаж. Множество преподавателей, свыше 50 дисциплин, тем для семинаров и круглых столов... Мы изучаем всё: особенности разных категорий недвижимости, технологии работы, психологию общения с клиентами, основные юридические вопросы. Второй блок обучения завершает базовую теоретическую подготовку. С самых первых дней начинается тесная работа с опытными наставниками, которые помогают сделать первые шаги, разобраться со всеми необходимыми вопросами и преодолеть неуверенность первых недель работы. Наставники сопровождают во всем до тех самых пор, пока вчерашний новичок не почувствует: «я справлюсь сам!».

С 2005 года, когда был основан наш Учебный центр, методика обучения постоянно совершенствуется. Это не удивительно, ведь мы следим за рынком, постоянно общаемся с клиентами и чутко реагируем на все новые тенденции. В процессе обучения сочетаются проверенные временем методы и новые подходы, личные приемы и находки наших профессионалов, рекомендации руководителей и наставников, методики бизнес-тренеров. Проводим круглые столы на самые актуальные и важные темы. Участвуем в выездных тренингах, а также организованных в Учебном центре. Учимся у самых известных и успешных бизнес-тренеров – Владимира Димитриадиса, Родиона Совдогарова, Артема Завадского, Галины Парусовой.

Что нужно знать тому, кто успешно прошел собеседование и допущен к обучению в нашем Учебном центре? Здесь всё всерьез – мелочей, пустяков и несущественных слов не бывает. Каждое опоздание и каждое упущенное слово отодвигает от нас ту цель, за которой мы пришли сюда. Это сложная и тяжелая работа, но в ней есть всё, чтобы полюбить её всем сердцем. И главное: «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» готова дать нам всё для достижения любых вершин. Остальное зависит только от нас.

Присоединяйтесь!

Учебный центр АН «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»
+7 (495) 647-0003

ДИСПЕТЧЕРСКАЯ – В ОТВЕТЕ ЗА...



ОЛЬГА ВАСИЛЬЕВНА ГОЛОВЕШКИНА

Старший
диспетчер

«Агентство недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА», добрый день, я Вас слушаю!» – всегда отвечает приветливый и мелодичный женский голос, когда к нам в агентство поступает любой входящий звонок. Именно с этих слов начинается каждый телефонный разговор в нашей компании. Ольга Васильевна Головешкина – бессменный руководитель диспетчерской службы агентства. Весной 2016 года она отметила 15-летний юбилей успешной работы в «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКЕ». Мы попросили её ответить на несколько вопросов.

Уважаемая Ольга Васильевна! Расскажите, пожалуйста, об истории создания диспетчерской службы агентства.

Диспетчерская служба в Агентстве недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» была организована в 1999 году для приема, учета и контроля входящих звонков. Я пришла в компанию в апреле 2001 года, тогда мы принимали до 140 звонков в день. У меня сохранились данные за 2002 год – клиенты обратились в диспетчерскую 1120 раз – это в среднем около ста клиентских обращений в месяц.

Скажите, пожалуйста, как изменилась статистка учёта принятых звонков за эти годы.

За это время, благодаря целенаправленной и взвешенной политике руководства компании, мастерству и высокому уровню профессионализма отдела маркетинга и рекламы, количество обращений в компанию выросло вдвое. Большой вклад в развитие диспетчерской внёс заместитель Генерального директора агентства Муравин Леонид Аркадьевич. Он последовательный сторонник использования самых передовых технологий приёма звонков. В нашей компании проводится обучение сотрудников лучшим мировым «ноу-хау» в области ведения телефонных переговоров. У нас много лет существует жёсткое правило: к приёму звонков во время дежурств в диспетчерской

допускаются только те агенты, которые прослушали курс специального обучения, и успешно сдали аттестацию по технологиям эффективных телефонных переговоров.

Ольга Васильевна! Поделитесь, пожалуйста, своими наблюдениями за статистикой учёта звонков, принятых в 2015 году.

С удовольствием! По общему признанию, 2015 год оказался одним из самых тяжёлых за всю историю отечественного рынка недвижимости. При тщательной обработке статистических данных выявилась интересная тенденция изменения соотношения количества обращений продавцов и покупателей жилья в течение 2015 года. Если в начале года количество обращений продавцов значительно (в разы) превышало количество обращений покупателей, то в конце 2015 и в начале 2016 года ситуация постепенно изменилась. В IV квартале прошлого года количество обращений покупателей почти сравнялось с количеством звонков продавцов, а с начала 2016 года спрос превысил предложение. Пристальное внимание со стороны руководства компании к качеству работы наших сотрудников в диспетчерской послужило причиной резкого повышения эффективности. За весь 2015 год мы приняли 2093 звонка, при этом количество встреч с теми, кто нам позвонил, превысило 400. То есть, каждый пятый разговор по телефону закончился встречей. Таким высоким уровнем профессионализма в вопросе приёма звонков не может похвастаться ни одно из столичных агентств недвижимости, кроме нашего.

А что Вы скажете про мотивацию людей, которые звонят в агентство?

Уровень мотивации людей, которые нам звонят, очень высок. Они в большинстве своем понимают, что многолетний опыт успешной работы нашей компании, её безупречная репутация и проверенные временем технологии, гарантированно позволят найти наиболее выгодный и безопасный вариант решения жилищного вопроса.

Ольга Васильевна! За много лет работы в диспетчерской Вы провели тысячи интереснейших телефонных переговоров. Приведите, пожалуйста, пример переговоров, которые Вам запомнились.

Нередки случаи, когда человек, получив информацию из интернета (кстати, не всегда достоверную) пытается провести сделку сам.

...КАЖДЫЙ ЗВОНОК

Это его право. Но он даже не представляет себе, что его ждёт, сколько «подводных камней» лежит на его пути. Звонки таких вот «Самodelкиных» с вопросом – «Что мне теперь делать?», к сожалению, тоже не редкость. И вот, я недавно приняла такой звонок. В нашу диспетчерскую позвонила женщина, которая хотела приобрести квартиру. Правда, ее интересовали только цены на наши объекты. Заключать договор с нами и привлекать специалистов к решению своего жилищного вопроса она не планировала из соображений уверенности в своих знаниях и экономии денежных средств, мотивируя своё решение чётким пониманием «Я все знаю, и мне никто не нужен». В разговоре наш специалист выяснил, что у нее уже был опыт самостоятельной покупки квартиры.

Причём, опыт о п р е д е л ё н н о негативный. Она в своё время приобрела квартиру в собственность. И всё бы ничего. И квартира хорошая, и денег на комиссии риэлтора сумела сэкономить. Однако, в народе недаром говорят, что «Скупой платит дважды». Ровно через два года объявился один из б ы в ш и х собственников квартиры, который находился во время совершения сделки в «местах не столь отдаленных». Он не просто объявился. Он предъявил свои притязания к квартире в судебном порядке. Состоялся суд, и квартиру она потеряла. И свои деньги тоже. Из квартиры её выселили. Про потерянное время, силы и нервы говорить не приходится. Казалось бы, человек получил достаточно болезненный и наглядный урок, из которого нужно сделать выводы. Однако, желание снова рискнуть превысило опасения. Повторный негативный опыт ее не испугал. Ну что ж, каждый волен в своих поступках. Свои грабли, видимо, бьют не столь больно. Надеемся, что у неё всё на этот раз сложилось более удачно, чем в первый раз. Хотя шансов на это не так много.

Ольга Васильевна! Что бы Вы пожелали нашим новичкам, которые только начинают свой путь на риэлторском поприще?

Самое главное – это осознание того, что они вовремя сделали правильный выбор. Они оказались в нужное время в нужном месте. Им повезло. Наше агентство – один из признанных лидеров на рынке недвижимости Московского региона по уровню технологичности и эффективности. Мы всегда идём в ногу со временем. Постоянные семинары и тренинги, владение риэлторскими технологиями, изучение специализированной литературы, умение вести переговоры – позволяют выполнять свои профессиональные обязанности на самом высоком уровне. Настоящий эксперт в сфере

н е д в и ж и м о с т и думает не о своей выгоде, а о выгоде клиента. У нас таких специалистов много. Именно поэтому мы гордо и ответственно говорим – «Наш опыт – Ваша выгода!». А г е н т с т в о н е д в и ж и м о с т и «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» успешно работает на рынке недвижимости почти 20 лет, накоплен колоссальный опыт. В результате нашей работы более 15 000 семей справили

НАШИ ДИСПЕТЧЕРЫ



**ХАТИЯ
АВТАНДИЛОВНА
ДАВИТАЯ**

**ОЛЬГА
ВАСИЛЬЕВНА
ГОЛОВЕШКИНА**

счастливое новоселье.

Дорогие новички! Равняйтесь на передовиков! Учитесь у лучших из лучших! И в скором времени вы станете опытными мастерами своего дела. Удачи Вам и успехов в работе!

А ВЫ ЗНАЛИ?

Что самый высокий частный небоскрёб построен в Индии и составляет 27 этажей.

СЕВЕРОКОРЕЙСКИЙ РАЗМАХ



САМАЯ ВЫСОКАЯ ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА В МИРЕ:

ГОРОД:	Пхеньян.
ПОСТРОЕНА:	1982 год.
ВЫСОТА:	60 метров.
БЛОКОВ:	25 568 шт.

Рубрика «Триумфальные арки мира» стала уже традиционной для журнала «Триумф Клуб». Сегодня мы Вам расскажем, об одной из самых запретных арок мира – Arch of Triumph (Pyongyang), которая была построена в 1982 году и стала отправной точкой каждого туристического маршрута по Северной Корее. На что сразу обращаешь внимание, так это на масштабную круглую площадь с колоссальным монументом в центре. Туристы после посещения рассказывают: «Первым делом Вам точно скажут, что наша арка на целых 10 метров выше парижской», «Архитектура действительно потрясает с первого взгляда!».

Триумфальные арки возводят в честь значимых для страны событий или людей. Арка в Пхеньяне посвящена движению Корейского Сопротивления против оккупации страны Японией в 1925-1945 годах. Этот величественный памятник был задуман так, чтобы прославлять основателя Северной Кореи, «Вечного президента» Ким Ир Сена и его роль в борьбе с оккупантами.

Церемонию открытия памятника Триумфальной арки приурочили к празднованию 70-летия Ким Ир Сена. По легенде, на том месте, где установлена арка, в 1945 году Ким Ир Сен выступил с речью о независимости нации. Арка в Пхеньяне повторяет Триумфальную арку в Париже, но превосходит ее размерами. Высота

монумента – 60 метров. В ширину его размеры составляют 50 метров. Высота проездных арок, которые располагаются с четырех сторон памятника, – 27 метров (для сравнения, высота 5-ти этажной «хрущевки» составляет примерно 15-17 метров). Внутри находятся служебные помещения, баллюстрады, лифты и смотровые площадки.

Контуры арок украшает каменная резьба, изображающая 70 цветков азалии, что соответствует юбилейной дате. Материал арки – корейский гранит. Число гранитных блоков, использованных в конструкции памятника, – 25 568 штук. Это количество символизирует дни жизни Ким Ир Сена. Высота и расположение арок позволяет городскому транспорту свободно проезжать под ними.

На фасаде арки высечен гимн вождю и золотые цифры между колоннами: слева – «1925», справа – «1945» – это даты вступления вождя в борьбу с Японией и его триумфальной победы. Также, здесь можно увидеть скульптурные группы, посвященные теме строительства социализма, и изображение символа революции – вершины Пэкту-сан. По внутренней стороне одной колонны туристы могут подняться к верхней площадке ворот, откуда открывается прекрасная панорама города и отличный вид на стадион «Первого мая».

ЭТО НАШ ПУТЬ

БЫТЬ 20 ЛЕТ ВМЕСТЕ С ВАМИ



13 ЯНВАРЯ 2017 НАМ 20 ЛЕТ!

Это более **10** лет собственному институту риэлторской деятельности

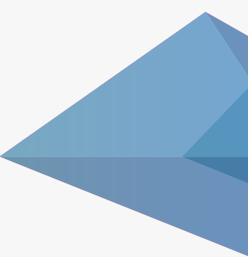
Это **15 236** благодарностей от наших клиентов

Это **7 300** дней безупречной работы

Это **репутация**. Более 80% наших клиентов обращаются к нам вновь и **рекомендуют** нас друзьям

13 ЯНВАРЯ 1997
ДАТА ОСНОВАНИЯ АГЕНТСТВА

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА



АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА
2016г.



«ТРИУМФ Клуб» издается при поддержке учредителей ООО «Агентство недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА».
107023, г. Москва, ул. Суворовская, дом 27. Многоканальные телефоны: +7 (495) 647-0000, +7 (495) 627-7777.

Распространяется бесплатно среди сотрудников компании.
Тираж: 500 экземпляров.

Главный редактор: Леонид Муравин. Редактор, макет, верстка, дизайн: Александр Осипов.