



ТРИУМФ КЛУБ



ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ



СОДЕРЖАНИЕ

ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Основана в 1997 году

Наш опыт – Ваша выгода!



4

СЛОВО
Генерального директора



5

НАШ
Корпоративный дух

«...Да у Вас там прям event-агентство...», — сказал мне однажды один товарищ. И, действительно, в ту минуту я задумался, как много в нашей компании проводится мероприятий, давно ставших традиционными.

6

ПРОГРАММА
Реновации жилья в Москве

Москва — самый крупный город России. Стоимость жилья здесь может варьироваться от полутора миллионов рублей до нескольких миллионов, но уже в долларовом эквиваленте. Именно поэтому для большинства жителей пятиэтажек программа «Реновация жилья в Москве» — реальная возможность улучшить свои жилищные условия.

8

МОСКОВСКИЕ
ЗВЁЗДЫ

Международный конкурс профессионального признания в области достижений на рынке недвижимости.

9

ЛУЧШИЙ РИЭЛТОР
– 2017

Ежегодный конкурс

10

Ох уж эти
ДЕТКИ!

О чём же судачат на кухнях, когда принимают решение об улучшении своих жилищных условий? О том, с чего начинать? Или о том, какой нужен специалист?

12

Риэлторское путешествие
в МЮНХЕН



Небольшой фотоотчёт о том, как мы дружно отдыхаем и узнаём мир!

14

Лучшие сотрудники
АН «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»

Наша добрая традиция — фотографирование! Оставляет тёплые воспоминания о дружном коллективе.

16

Мы обучаем тому,
чему нигде больше не учат!

Учебный центр нашей компании основан в 2005 году. Его фундамент — принцип открытости. Наши преподаватели делятся со стажёрами всеми своими секретами и наработанными методиками купли-продажи недвижимости.

18

АВТОПРОБЕГ
Москва-ВОЛОГДА-Москва



19

АРКА В МЕКСИКЕ –
памятник революции

Это сооружение построено между 1932 и 1938 годами и считается самой высокой аркой в мире!



20

CRM-система или о том,
как риэлтору ничего не забыть!

CRM — бумажный ежедневник, но в электронном виде, позволяющий делать заметки, планировать встречи и звонки, собирать статистику. Всё это удобно и в рамках одного интерфейса.

22

Покупка участка
в коттеджном посёлке

На что надо обращать внимание при покупке участка в коттеджном посёлке?

24

О ПОЛЬЗЕ СОЦСЕТЕЙ
и активности в них

Добро пожаловать в век, когда у людей возникает вопрос: «А нужен ли мне сайт или я могу эффективно зарабатывать деньги в социальных сетях?»

26

НОВОСТРОЙКИ



Почему квартиры в новостройках выгодно приобретать с нашим агентством?

27

ТЕСТ:
Какой риэлтор Вы?

Как формируется доход в один миллион рублей в год?

УВАЖАЕМЫЕ читатели журнала «ТРИУМФ-Клуб»!

Искренне рад представить очередной выпуск нашего корпоративного журнала, в который была вложена колоссальная работа ведущих специалистов агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА».



**Вячеслав Анатольевич
ШЕЯНОВ,**
Генеральный директор
АН «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»

СЛОВО Генерального Директора

Уходящий год был непростой, однако вектор развития рынка столичного жилья изменился. Рад сообщить вам замечательную новость о том, что пик кризиса миновал! Доходы россиян стали расти.

По итогам 2017 года активность рынка недвижимости Московского региона в среднем выросла на 15-17%.

Я считаю, что нынешнему росту активности на рынке недвижимости во многом способствуют позитивные изменения в экономике страны, а именно:

- регулярное снижение ипотечной ставки;
- развитие программы реновации Москвы;
- стимулирование покупательского спроса на жильё.

Положительные изменения происходят регулярно. Их трудно разглядеть в общей массе новостей. Важно отметить, что в целом картина становится всё более и более привлекательной.

Мы работаем только с актуальными сведениями, и делаем всё, чтобы посетителям сайта www.arika.ru было комфортно ими пользоваться.

Например, недавно были созданы два дополнительных раздела на нашем портале:

- Программа реновации жилья в Москве;
- Юридические новости.

На этих страницах вы всегда найдёте полезную для вас информацию.

Кроме того, хочу рассказать вам о самом важном достижении «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» по итогам 2017 года. Наш Учебный центр вышел на другой уровень профессиональной эффективности. В начале осени мы запустили новую

уникальную систему обучения, которая принципиально превосходит предыдущую по результативности: теоретические материалы воспринимаются намного лучше, практические навыки усваиваются гораздо быстрее, а договорённости о встречах и эксклюзивных взаимоотношениях с клиентами заключаются значительно увереннее и чаще.

В заключение хочу сказать, что для поддержания высокого уровня подготовки риэлторов необходимо, чтобы сотрудники всех служб агентства регулярно развивались и постоянно повышали свою квалификацию.

С гордостью отмечаю, что в этом наше агентство недвижимости – на высшем уровне!



Многие из нас посетили гораздо больше городов, музеев и других достопримечательностей еще школьниками, а не во взрослой жизни.

Наверно каждому хоть раз приходила в голову мысль: «Эх надо бы прокатиться по «Золотому кольцу», посетить какой-нибудь музей или просто поехать на рыбалку». Однако, как это часто бывает, череда ежедневных дел и масса других причин мешают реализации этих планов.

В коллективе «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» всё обстоит совершенно иначе. Как минимум раз в месяц у нас организовывается и проходит какое-нибудь общее мероприятие или путешествие, поскольку сотрудники должны не только работать, но и отдыхать. Везде и во всём должен быть баланс! А для успешного развития и существования бизнеса – это особенно важно.

Наши корпоративные мероприятия привлекательны по нескольким причинам. Во-первых, стоит только сказать «да», и вы уже отправляетесь в тщательно продуманное и спланированное путешествие. Тут всё происходит точно так же, как в детстве: завтрак, экскурсия, обед и снова экскурсия, ужин, отдых. **Во-вторых,** стоимость. Создать программу

НАШ корпоративный дух

«...Да у Вас там прям event-агентство...», — сказал однажды мне один товарищ. И, действительно, в ту минуту я задумался о том, как много в нашей компании проводится мероприятий, давно ставших традиционными. Среди них такие как «Риэлторское путешествие», турнир по боулингу, рыбалка, автопробег, сплав, летние выезды на природу, а также в другие города России и, конечно же, обучение сотрудников.

для группы и для одного человека – это совершенно разные вещи. Активный отдых с коллегами всегда получается примерно на 30 процентов дешевле. **В-третьих,** конечно же, – это коллектив! Великолепная атмосфера общения, море впечатлений, буря эмоций. Всё это очень заряжает и воодушевляет сотрудников нашей компании, и потом ещё долгое время помогает им эффективно работать и с теплом вспоминать о том или ином приключении при каждом подходящем случае.

Совместные мероприятия сегодня называются мощным словом тимбилдинг, а для нас это просто приятное времяпрепровождение.

Присоединяйтесь к нашей дружной и сплочённой команде, и вы получите не только комфортные условия работы, но и возможность разнообразно и увлекательно отдыхать!

**Материал подготовил
Александр ТРЕНИН,**
начальник 3 отдела продаж на Шаболовке



ПРОГРАММА реновации жилья в Москве

– это действительно возможность...



Москва является самым крупным городом России. Стоимость жилья здесь может варьироваться от полутора миллионов рублей до нескольких миллионов, но уже в долларовом эквиваленте. Именно поэтому для большинства жителей пятиэтажек программа «Реновация жилья в Москве» является реальной возможностью улучшить свои жилищные условия, возможностью переехать в новостройки с обновлённой инфраструктурой, возможностью получить квартиры комфорт-класса с большим метражом и новой современной планировкой.

С другой стороны, есть москвичи, которые не хотят переселиться в новое жильё.

Таким образом, **жители пятиэтажек разделились на три большие группы противников инициативы правительства Москвы.**

Первая группа – это люди, прожившие в «пятиэтажках» всю свою сознательную жизнь. В своё время они либо получали квартиры за различные заслуги, либо приобрели через кооперативы. Так или иначе, с этим жильём связан

целый период в их жизни и перемены, особенно такие серьёзные, просто пугают людей.

Ко второй группе относятся люди, которые купили квартиры в пятиэтажных домах Москвы совсем недавно, но уже успели сде-

лать ремонт и обжиться. Большинство из них капитально «вложились» в благоустройство своего жилья, взяв под данные цели кредиты, чтобы долгие годы жить в спокойствии и комфорте.

Ещё острее на программу реновации жилья в Москве реагирует

третья группа людей, которые намеренно приобретали квартиры в пятиэтажках, расположенных в непосредственной близости от метро, одни для того, чтобы тратить меньше времени на дорогу до работы и обратно, а другие с целью выгоднее сдавать в аренду.

Если принять всё это во внимание, то вполне понятно, почему москвичи выступали против данной программы и ходили на митинги. Кто сможет гарантировать людям качественный ремонт квартиры или близость к метро в новом доме?

Учитывая всю изложенную выше информацию, легко сделать вывод — тема реновации жилья в Москве является сегодня очень и очень острой, поэтому вести переговоры с населением и оказывать консультации нужно максимально аккуратно и предельно деликатно.

Тема реновации порождает у людей множество вопросов.

В связи с этим, наши специалисты изучили топ-5 главных вопросов и создали специальный проект на сайте arka.ru, где каждый может получить консультацию **БЕСПЛАТНО!**

Представляем вам нашу подборку вопросов и ответов:

Попадает ли мой дом под программу реновации?

Список домов с итогами голосования доступен на сайте правительства города Москвы или на нашем сайте arka.ru.

Как долго будет реализовываться программа?

В законопроекте указано, что программа реновации жилья рассчитана максимум на 15 лет, т.е. до 2032 года.

Попадают ли под реновацию 9-ти этажки?

Да, некоторые девятиэтажные дома попадают под реновацию, но только в том случае, если они

являются частью архитектурного ансамбля пятиэтажек и нет возможности возведения новых комплексов без их сноса.

Можно ли будет докупить дополнительную площадь официально?

Согласно документу, да. Для участников программы реновации, желающих купить дополнительные метры, разрабатывают механизмы льготной ипотеки.

Сохранится ли район при переезде?

В опубликованном законе прописана гарантия сохранения района при переселении. Но, как мы уже говорили выше, никто не гарантирует, что новый дом будет расположен в той же транспортной доступности, что и предыдущий.

Наши специалисты держат тему реновации жилья в Москве «на карандаше» с одной только целью – предоставить качественную услугу и максимально точно проконсультировать нашего клиента о всех возможностях.

Материал подготовила
Наталья ТОЛМАЧЁВА,
Платиновый риэлтор



Получить
бесплатную консультацию
вы всегда можете по телефону:
+7 (495) 647-0000



МОСКОВСКИЕ ЗВЁЗДЫ

Международный конкурс профессионального признания на рынке недвижимости

24 апреля состоялся торжественный вечер, посвящённый церемонии награждения лауреатов международного конкурса профессионального признания в области достижений на рынке недвижимости — «Московские звёзды — 2017».



На сегодняшний день это единственный конкурс в сфере недвижимости, где даже участие — это уже победа!

Московская ассоциация риэлторов традиционно является организатором этого мероприятия, в котором наше агентство участвует уже не первый раз. Так, в 2016 году «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» стала лауреатом премии «Прорыв года», а в этом году —

победителем с титулом «Проверено временем»!

Также, на конкурсе были награждены наши сотрудники: Л.А. Муравин в номинации «Лидер мнения» и А.Б. Осипов — «Лучший PR-специалист».

В 2018 году мы обязательно будем участвовать в данном мероприятии, поскольку нам есть что представить, а именно: новую систему обучения, которая даёт уникальные результа-



ты в условиях современного рынка недвижимости.

ЛУЧШИЙ РИЭЛТОР – 2017

Ежегодный конкурс

В профессиональном сообществе специалистов по работе с недвижимостью ежегодно проходит конкурс «Лучший риэлтор». Это уникальное мероприятие, где опытные агенты могут «отточить» свои навыки, а начинающие — получить практический опыт решения тех или иных задач.

В этом году по форс-мажорным обстоятельствам провести конкурс между представителями разных риэлторских компаний не удалось. Поэтому решение о необходимости организовать и провести собственный конкурс приняли быстро и единогласно. Было разыграно несколько критических ситуаций, которые происходили на самом деле. Учитывая то, что одна из главных задач риэлтора — умение договориться и прийти к оптимальному компромиссу, мы смело заявляем, что наши сотрудники уверенно защитили статус «Профессиональных переговорщиков».



Наши ПОБЕДИТЕЛИ:



Антон Карпуть	«Технологичность в переговорах»
Анастасия Немцева	«Стремление к достижению взаимовыгодного результата»
Светлана Шведова	«Мастер-переговорщик»
Татьяна Сорокина	«Убедительность»
Ирина Голубева-Тайх	«Умение найти консенсус»
Николай Сопов	«Нестандартность подхода»

В эпоху расцвета IT-технологий, любой пользователь может набрать в поисковике «Купить квартиру» и на него тут же прольётся «великое знание». Информации обрушится много, но не вся она достоверна, и не вся она грамотно и компетентно изложена. Но главное: по рынку гуляют два мифа о том, что нельзя покупать квартиру, которая пришла к продавцу по наследству, либо, где собственниками или проживающими являются несовершеннолетние.

По статистике, не менее 20% объектов имеют в своей истории наследственные правоотношения, а в числе собственников около половины квартир, представленных на рынке жилья, есть несовершеннолетние.

Давайте разберёмся с несовершеннолетними, которыми так настойчиво нас пугают. Несовершеннолетний гражданин – это такой же, как и взрослый, полноправный гражданин. Об этом прямо сказано в п. 2 ст. 17 ГК РФ:

«Правоспособность гражданина возникает в момент его рождения и прекращается смертью»

Однако, в законодательстве есть важные моменты, на которые необходимо обратить внимание. В п. 1 ст. 21 ГК РФ говорится о том, что:

«...Способность гражданина своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их... возникает в полном объеме с наступлением совершеннолетия, т. е. по достижении восемнадцатилетнего возраста»

О чём же судачат на кухнях москвичи, когда принимают решение об улучшении своих жилищных условий? О том, с чего начинать? Или о том, какой нужен специалист для того, чтобы всё организовать и состыковать интересы всех сторон? А может о том, как отметить счастье новоселье? Или какую мебель в новую квартиру покупать? Нет. Они сначала говорят о рисках. О своих страхах. И правильно делают.

Ох уж эти ДЕТКИ!

Иными словами, несовершеннолетний гражданин не может в полном объёме считаться право- и дееспособным.

Мы рассмотрим особенности организации, проведения, оформления и последующей государственной регистрации перехода прав собственности на недвижимое имущество, в котором несовершеннолетние проживают и (или) являются собственниками жилья. При проведении операций с недвижимостью наиболее важной является ст. 37 ГК РФ:

«Распоряжение имуществом подопечного».

Кроме того, есть ещё одна интересная ситуация, связанная с особенностями нашего законодательства. Речь идёт о работе органов опеки и попечительства. Они

созданы для того, чтобы защищать имущественные права несовершеннолетних во многих вопросах, в том числе при операциях с недвижимостью. Они следят (должны следить) за тем, чтобы при отчуждении квартиры с несовершеннолетним в качестве одного из собственников альтернативное жильё не уступало продаваемому по ряду факторов: общая и жилая площадь, качество домов, месторасположение обоих объектов недвижимости, стоимость, и т. д. Если ранее органы опеки и попечительства рассматривали все ситуации, даже если несовершеннолетний был лишь зарегистрирован в отчуждаемой квартире, то сегодня эти органы государственной власти рассматривают и дают (не дают) «зеленый свет» лишь в случае, если несовершеннолетний является собственником (одним из собственников) недвижимости. При этом, место его регистрации по месту жительства важно только для того, чтобы опре-

делить, какой именно территориальный орган опеки и попечительства должен рассматривать обращение родителей (или опекунов) несовершеннолетнего.

Существуют две «страшилки» про детей, о которых ходят легенды на рынке недвижимости:

А) несовершеннолетние, которые были обделены в момент приватизации;

Б) несовершеннолетние, которых обделяют в момент продажи жилья.

Рассмотрим оба варианта.

К сожалению, «дыма без огня не бывает». И эти страхи имеют под собой почву.

А) На самом деле и по сей день встречаются случаи, когда перед приватизацией ребёнка выписывают из продаваемой квартиры в квартиру к другому родителю либо к бабушке, дедушке. Формально в момент приватизации ребёнок не был прописан (зарегистрирован) в приватизируемой квартире. Но у этого ребёнка (либо его полномочного представителя) есть право и возможность обратиться в компетентные органы за защитой своих прав. В большинстве случаев суд принимает сторону несовершеннолетнего, чьи права были нарушены при приватизации. При этом важно понимать, что срок исковой давности по такого рода искам законом не ограничен. То есть, у покупателя такой квартиры чрезвычайно велик риск остаться «у разбитого корыта», т. е. без квартиры. Сумма компенсации, назначаемая в таких случаях судом, обычно не покрывает всех издержек.

Б) На рынке жилья встречаются ситуации, при которых родители несовершеннолетних детей при продаже квартиры не планируют учитывать их интересы, тем самым напрямую или косвенно нарушая законодательство РФ.

Что имеется ввиду? Несовершеннолетний ребёнок не является собственником продаваемого жилья, и лишь прописан по месту жительства. Формально обратиться в органы опеки и попечительства нет необходимости. Но если жилищные условия ребёнка ухудшаются, риски судебных перспектив увеличиваются. В этих случаях мы рекомендуем покупателям воздержаться от столь рискованных инвестиций в недвижимость, и выбрать иной объект. Тем не менее, если клиент всё же настаивает на покупке именно такой квартиры, мы, во-первых, предупредим его о всех возможных перспективах, и во-вторых, предлагаем нерадивым родителям согласовать предстоящую сделку в органах опеки и попечительства, в соответствии с п. 4 ст. 292 ГК РФ:

«Отчуждение жилого помещения, в котором проживают находящиеся под опекой или попечительством члены семьи собственника данного жилого помещения либо оставшиеся без родительского попечения несовершеннолетние члены семьи собственника (о чем известно органу опеки и попечительства), если при этом затрагиваются права или охраняемые законом интересы указанных лиц, допускается с согласия органа опеки и попечительства».

То есть в случае, когда жилищные права несовершеннолетнего могут быть нарушены, обращение в органы опеки и попечительства является обязательным.

Никто не вправе запретить гражданину РФ совершать любые разрешённые законом операции с недвижимостью. Но надо обладать безумной смелостью для того, чтобы отправиться в такое рискованное плавание самостоятельно. Уж очень много «подводных камней и неизвестных течений» встретятся на пути.

Лишь серьёзная и скрупулёзная риэлторская работа по проверке истории квартиры может защитить покупателя от вероятных рисков в операциях с жильём, где участвуют несовершеннолетние.

Материал подготовил Леонид Аркадьевич МУРАВИН, заместитель Генерального директора



МЮНХЕН – 2017

Риэлторское путешествие



Название города произошло от древненемецкого *Munichen* — «у монахов».

Мюнхен славится своими пивоваренными традициями. Здесь находятся шесть крупных пивоварен, которые снабжают пивом знаменитый на весь мир Октоберфест — праздник пива, кренделей, жареных курочек и каруселей, ежегодно проводящийся в конце сентября — начале октября на Терезином лугу.



Мюнхен расположен на реке Изаре на юге Германии, в федеральной земле Бавария.



Население Мюнхена — 1 542 886 человек.

Является крупнейшим городом Баварии и третьим в Германии, после Берлина и Гамбурга.

Недвижимость в Мюнхене — самая дорогая в Германии.

Лучшие сотрудники АН «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»

по итогам трудовой деятельности за год

1 ряд:

Хлебасова И.А.,
Колесова Н.М.,
Голубева-Тайх И.А.,
Шишканова Л.А.,
Дейнека Э.Р.,
Лашко Н.Г.,
Духова Н.Ю.,
Дёмина И.Н.,
Игуменшева Е.В.,
Бобылёва Е.В.,
Хачиян Е.М.,
Вавилова Е.И.

2 ряд:

Волкова В.В.,
Иванова М.Р.,
Головешкина О.В.,
Марычева Н.В.,
Зайцева Л.В.,
Шеянов В.А.,
Шеянова С.А.,
Муравин Л.А.,
Королёва Ю.К.,
Крылова Г.А.,
Пескова М.А.,
Шефер Е.Н.,
Тренин А.В.



3 ряд:

Белоусова И.П.,
Давитая Х.А.,
Зыкова Е.М.,
Климкина М.О.,
Птицына Т.П.,
Полякова М.И.,
Нихматулина А.Х.,
Захарова Е.Л.,
Букатин Н.Е.,
Дудник Т.М.,
Муравина М.А.,
Тренина Т.А.

4 ряд:

Шумбурова Н.А.,
Климкин А.В.,
Иваничкин Э.В.,
Шимин В.М.,
Ахмеров М.Х.,
Семёнов А.Н.,
Дейнека А.В.,
Фурчииков Н.А.,
Осипов А.Б.



Мы обучаем тому, чему нигде больше не учат!

Факт 1.

Российская сфера недвижимости очень молода. Если сравнивать её с европейской или американской, то в нашей стране она находится еще на стадии развития конкуренции. То есть, зарабатывать на купле-продаже недвижимости в России сегодня намного проще.

Факт 2.

Работа в области недвижимости является одной из самых высокооплачиваемых.

НО! Как всегда есть одно «НО»!

Существует факт 3 – «вход» в профессию риэлтора.

На практике – это серьезное испытание для всех начинающих специалистов по работе с недвижимостью, потому что средний срок до закрытия первой сделки

по рынку – от четырех до пяти месяцев. При этом аналогичный показатель в Агентстве недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» составляет примерно от одного до трех месяцев. В любом случае, получение результата от работы через такой достаточно продол-

жительный период – это не просто для каждого человека. Однако, все затраченные усилия будут оправданы. И уже приблизительно через год наработанный «портфель клиентов» начинает обеспечивать агентов стабильным и высоким доходом.

Учебный центр нашей компании основан в 2005 году.



Фундамент Учебного центра – принцип «открытости». Все наши преподаватели – практики, которые прошли путь от стажёров до успешных риэлторов и руководителей отделов. Они делятся всеми секретами профессии и наработанными методиками купли-продажи недвижимости.

Как устроен Учебный центр «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ»?

О программе обучения.

Рынок недвижимости регулярно меняется, поэтому в нашей компании как минимум раз в год пересматривается и модернизируется учебный план. Актуальность освещаемых тем является одним из самых важных аспектов при разработке программы обучения.

К примеру: ещё каких-то 5-7 лет назад было достаточно дать объявление в газету «Из рук в руки» для того, чтобы оперативно продать квартиру (Многие, наверно, вспомнили эти ящички на почте, куда нужно было кидать заполненные карточки с объявлением). В настоящее время всё иначе. Подать объявление о продаже недвижимости стало гораздо проще благодаря множеству специализированных Интернет-площадок, но существенного успеха это не прибавило.

Учебный процесс.

В общей сложности, начальники отделов продаж и ведущие специалисты нашего агентства проводят для стажёров занятия, где освещается более 30 тем, среди которых юридические, психологические, теоретические и практические. Это большой объём разнообразной информации, помогающий новичкам понять, как устроена профессия «Риэлтор».



Факт 4.

Начальный блок обучения в «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКЕ» – это интенсив. Уже после первого дня занятий иллюзия о том, что продавать и покупать недвижимость – это просто, улетучивается раз и навсегда.

Теория и практика – это два аспекта успешного обучения. Вводный курс включает в себя освоение следующих ключевых навыков: работа с клиентскими базами, телефонные переговоры, проведение первых встреч с клиентами, оформление договорных отношений.

Выпуск и адаптация.

Наших успешных агентов отличает одно качество – желание всегда совершенствоваться. Каждый стажёр после обучения распределяется в отдел продаж и начинает работать под руководством непосредственного наставника. В то же время, он продолжает посещать ежедневные «Мастерские» и еженедельные семинары, где получает знания и навыки уровнем выше.

Вот уже более 10 лет одна из ключевых задач Учебного центра «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» – это поддержание идеального баланса между объёмом лекций и семинаров, а также практической работой. Наше обучение циклично, поэтому всегда есть возможность прослушать интересующий материал ещё раз.

Каждый преподаватель, каждый сотрудник Учебного центра искренне подходят к процессу обучения! Именно поэтому в нашем агентстве один из самых лучших показателей адаптации новых сотрудников.

Материал подготовил Андрей ДЕЙНЕКА,
начальник отдела подготовки персонала



Присоединяйтесь к нашей сплочённой команде!

АВТОПРОБЕГ Москва-ВОЛОГДА-Москва



Вóлогда – город в России, административный, культурный, транспортный и научный центр Вологодской области, центр Вологодского района. Расположен в 450 км от Москвы. Население – 313 012 человек.

Входит в число городов, обладающих особо ценным историческим наследием. На территории города выявлено 224 памятника истории, архитектуры, культуры; 128 из них взяты под охрану государством.



Памятник мексиканской революции, назначение которого изначально планировалось как Федеральный законодательный Дворец президента Порфирио Диаса, построен между 1932 и 1938 годами и находится на площади Республика в центре города Мехико.

АРКА В МЕКСИКЕ – памятник революции

Проект Дворца, на возведение которого власти выделили пять миллионов песо, был спланирован в 1897 году во время правления Порфирио Диаса.

Здание было крупным общественным проектом, поэтому на его строительство объявили тендер, который выиграл французский архитектор Эмиль Бенар. Этим политическим решением Мексика показала всему миру, что она является продвинутым и светским государством.

Для возведения Дворца по специальному заказу были привезены итальянский мрамор и норвежский гранит, местные материалы не использовались.

Первый камень в строительство заложил Порфирио Диас в 1910 году во время празднования столетия независимости Мексики.

В мае 1911 года во время революции Порфирио Диас был свергнут, однако возведению Дворца это не помешало. Избранный президент Франсиско И. Мадеро продолжал строительство до 1912 года, пока не закончились деньги. Проект остался незавершённым.



В 1932 году во время правления Ласаро Карденаса было решено не уничтожать недостроенную часть здания, а использовать её как памятник, посвящённый мексиканской революции 1910 года, положившей конец диктатуре Порфирио Диаса.

Памятник стал мавзолеем для важных лидеров революции, таких, как: Франциско Мадеро, Венустиано, Франциско «Панчо» Вилла, Плутарко Элиас Кальес и Ласаро Карденас.

Высота памятника, под которым располагается музей, посвящённый мексиканской революции, составляет 67 метров. Это сооружение считается самой высокой аркой в мире!

Уникальность мексиканской арки состоит ещё и в том, что в ней сочетаются течения периода социализма в архитектуре и иллюминация в стиле ар-деко.

Одно из риэлторских путешествий было именно в Мексику. Мы можем вам с уверенностью сказать, что данное сооружение действительно впечатляет своими размерами и не только!



CRM-система

или о том, как риэлтору ничего не забыть!

Гордостью нашей компании является то, что наши клиенты приходят к нам повторно и советуют своим родственникам, друзьям и знакомым обращаться именно к нам за помощью в решении квартирного вопроса. То есть, люди не просто довольны качеством оказанной услуги, но ещё и рекомендуют наших специалистов своему окружению! Не это ли главный показатель надёжности агентства? Мы убеждены, что именно в этом.

Из чего состоит «Качественная услуга» агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»?

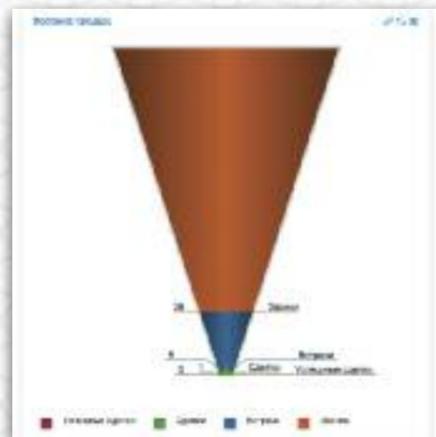
Во-первых – это человеческое отношение и вовлечённость в ситуации наших клиентов.

Во-вторых – это уникальный многолетний опыт наших специалистов.

В-третьих – это постоянное саморазвитие и самосовершенство-

вание агентов в условиях постоянно меняющегося рынка недвижимости.

Наличие в компании CRM-системы на сегодняшний день является одним из самых необходимых условий оказания профессиональной услуги.



Давайте рассмотрим, какие функции она выполняет и почему является обязательным инструментом риэлтора.

КОРОТКО: Что такое CRM-система?

В переводе с английского языка – это система управления взаимоотношениями с клиентами, а по определению – многофункциональная программа, которая помогает агенту выполнять свою работу максимально эффективно.

Проще говоря, CRM-система – это знакомый всем бумажный ежедневник, но в электронном виде, позволяющий делать заметки, планировать встречи и звонки, собирать статистику и всё это удобно, современно и в рамках одного интерфейса.

О главном преимуществе CRM.

Оно заключается в колоссальной экономии времени агента. Согласно исследованиям, мозг человека «держит» в среднем от 5 до 9 мыслей одновременно. На первый взгляд, достойная цифра, но, если половина этих мыслей о том, что нужно что-то не забыть или кому-то позвонить, то важные дела могут быть не сделаны.

Информирование клиентов о ходе сделки является важной частью процесса продажи или покупки недвижимости:

- Сколько было звонков или показов, к примеру, за неделю?
- Какие документы собраны, а какие еще предстоит собрать?
- Есть ли одобрение юридического отдела?

Вопросов много, а клиентов, которым нужны ответы на все эти вопросы, ещё больше. Планирование работы в CRM-системе помогает риэлторам не «потеряться». Ведь действительно удобно, когда своевременно приходят напоминания о том, что нужно сделать, кому позвонить или с кем встретиться – это огромное преимущество над различными бумажными носителями и планировщиками.

Для наших клиентов – это спокойствие.

Покупка или продажа недвижимости – это серьёзный процесс для каждого человека. У клиентов бывают разные жизненные ситуации и агенты проживают с ними как радостные события, так и тяжёлые. Хочется добавить «И в горе, и в радости»...

Поэтому одна из важнейших задач наших специалистов заключается в том, чтобы клиенты были спокойны. Согласитесь, когда регулярно поступает информация о том, что происходит с самым дорогим имуществом человека, ему становится спокойнее.

Подведём ИТОГИ:

За последние несколько лет в области недвижимости случился скачок выпуска информационных продуктов. Крупные банки, застройщики, риэлторские компа-

Клиент	Дата	Статус
Петр	15.11.2017 10:59	Запланировано
Александр	17.11.2017 11:00	Запланировано
Ирина Ивановна	17.11.2017 10:30	Запланировано
Андрей	17.11.2017 10:20	Запланировано
Анна	16.11.2017 10:30	Запланировано
Дмитрий	16.11.2017 10:40	Запланировано
Ирина Николаевна	16.11.2017 10:30	Запланировано
Александр Александрович	16.11.2017 10:20	Запланировано
Александр	17.11.2017 11:30	Запланировано
Наталья	23.11.2017 10:00	Запланировано
Ирина	16.11.2017 10:10	Запланировано
Анна	16.11.2017 10:00	Запланировано
Ирина	16.11.2017 11:00	Запланировано
Александр	16.11.2017 10:20	Запланировано
Евгений	16.11.2017 14:30	Запланировано
Ирина	16.11.2017 11:00	Запланировано
Александр	16.11.2017 10:00	Запланировано

нии инвестируют, разрабатывают и выводят на рынок новые системы, которые так или иначе упрощают процессы купли-продажи жилья. Это важный этап в становлении и развитии молодой и современной российской сферы недвижимости.

НО! Никакая система или программа не заменит работу риэлтора. Ведь только профессионал

поможет с разменом жилья в сложных семейных ситуациях, выяснит информацию о наличии или отсутствии обременений на квартиру, будет в курсе изменений в законодательной базе, а также защитит от мошенников. Эти и не только эти аспекты делают каждую сделку особенной и не поддающейся систематизации.

На сегодняшний день статистика такова, что примерно 93% сделок от общего объёма операций с недвижимостью проходят с помощью риэлтора.



Сейчас на загородном рынке недвижимости есть много предложений, связанных с покупкой участков в коттеджных посёлках. Можно купить земельный участок с готовым коттеджем, а можно просто приобрести землю и построить жилой дом самостоятельно.

На что необходимо обращать внимание при приобретении земельного участка в коттеджном посёлке? С какими проблемами может столкнуться будущий собственник участка?

Покупка участка в коттеджном посёлке.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

Понятия «коттедж» и «коттеджный посёлок» в законодательстве Российской Федерации нормативно не определены.

Коттеджный посёлок представляет из себя единый комплекс, расположенный на обособленной территории, со своей инфраструктурой и строится по определённому плану. В нём есть места общего пользования, на которых расположены, к примеру, пункты охраны, парковка, детская площадка, электроподстанция, магазины, и т. д. В коттеджном посёлке чаще всего общие коммуникации: электричество, водопровод, канализация, обслуживающиеся за счёт общих средств собственников домовладений.

Будущему собственнику земельного участка, планирующему построить жилой дом самостоятельно, важно убедиться в том, что на участке можно строить именно жилой дом, и не имеется каких-либо ограничений к застройке.

Возможность строительства жилого дома зависит, прежде всего, от того, к какой категории

земель относится участок и от вида разрешённого использования. В соответствии с п. 2 ст. 40 Земельного кодекса (ЗК) РФ: *«Собственник земельного участка имеет право возводить жилые здания, сооружения в соответствии с целевым назначением земельного участка и его разрешённым использованием с соблюдением требований градостроительных регламентов, санитарно-гигиенических, экологических, строительных, противопожарных и иных правил, нормативов».*

Как правило, под коттеджные посёлки используются земли населённых пунктов, с разрешённым видом использования «индивидуальное жилищное строительство». Но могут встречаться и другие варианты, например, земли сельскохозяйственного назначения, предназначенные для личного подсобного хозяйства или дачного строительства, или земли населённых пунктов, но с разрешённым использованием «для малоэтажного строительства и рекреации».

В таких случаях нужно быть очень осторожным и внимательным. Важно разобраться со всеми юридическими нюансами до момента покупки, а не после, когда уже возникнут проблемы с постройкой дома или оформлением его в собственность.

Для этого **недостаточно лишь ознакомиться с правоустанавливающими документами на сам участок.** Градостроительным регламентом земельный участок может быть отнесён к той или иной территориальной зоне, а вид его использования может не входить в перечень видов разрешённого использования, предусмотренных для данной территориальной зоны. Более того, участок может быть отнесён к зоне особо охраняемых территорий, в которые включаются земельные участки, имеющие особое природоохранное, историкокультурное, рекреационное, оздоровительное и иное особо ценное значение. Использование таких участков строго регламентировано законом, и строительство на них может быть ограничено или запрещено вовсе.

В соответствии со ст. 11 ЗК РФ, решение вопросов, связанных с земельными отношениями, отнесено к компетенции муниципальных органов власти, которые устанавливают правила землепользования и застройки, а также принимают различные нормативно-правовые акты, касающиеся развития подведомственных им территорий. В настоящее время можно получить много сведений из общедоступных информационных ресурсов.

Так, в частности, с документами, касающимися застройки и землепользования того или иного муниципального образования, можно ознакомиться на сайте соответствующего муниципального образования. Внимательно ознакомившись с данными документами, можно обнаружить, например, что в будущем рядом с коттеджным посёлком пройдёт крупная автомагистраль или какой-то иной объект инфраструктуры, что планируемый для приобретения участок входит в зону повышенного шума или через него проходят инженерные сети федерального значения. Полученная информация, в конечном счёте, может повлиять на решение потенциального покупателя о приобретении земельного участка.

Следующим этапом для покупателя является проверка непосредственно права собственности продавца на реализуемый земельный участок.

В отношении участка рекомендуется получить расширенную выписку ЕГРН, содержащую сведения не только об основных харак-

теристиках и правах на объект недвижимого имущества, но и описание местоположения участка.

С января 2017 года вступил в силу новый Федеральный закон от 13.07.2015 № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости», который содержит ряд оснований для приостановления и отказа в последующем в совершении регистрационных действий.

В частности, согласно п. 20 ст. 26 данного закона, регистрационные действия могут быть приостановлены, если «границы земельного участка о государственной регистрации прав на который представлено заявление, пересекают границы другого участка, сведения о котором содержатся в Едином государственном реестре недвижимости».

Земельные участки в коттеджном посёлке образуются в результате межевания (раздела) более крупного участка, предназначенного под эти цели. Поэтому важно убедиться в том, что выбранный вами участок имеет границы, которые не пересекаются с соседними участками.

Следует также принять во внимание тот факт, что с 2017 года правила о регистрации права собственности на жилые дома в упрощённом порядке – «дачная амнистия» – не применяются в отношении жилых домов, возведённых на землях ИЖС.

Таким образом, перед началом строительства индивидуального жилого дома собственнику участка необходимо получить на это разрешение. По новым прави-

лам, после окончания строительства необходимо оформить технический план для постановки жилого дома на кадастровый учёт и регистрации права собственности. Без соответствующего разрешения на строительство сделать это будет невозможно.

На сегодняшний день не имеют чёткого правового регулирования и отношения, связанные с общим имуществом собственников в коттеджном посёлке.

Всё это лишь только малая доля того, что следует учитывать при покупке объекта загородной недвижимости.

Надёжные и добросовестные застройщики коттеджных посёлков, прежде чем приступить к реализации участков, учитывают все вышеописанные нюансы, чтобы у покупателей не возникало сложностей с постройкой коттеджа и оформлением его в собственность.

Однако, к сожалению, не редки случаи, когда застройщики действуют не в рамках законодательства Российской Федерации и перекалывают все проблемы на будущих собственников земельных участков.

Материал подготовила
Инесса ДЁМИНА,
Старший юрист





УВАЖАЕМЫЙ ЧИТАТЕЛЬ!
Добро пожаловать в век, когда у людей возникает вопрос: «А нужен ли мне сайт или я могу эффективно зарабатывать деньги в социальных сетях?»»



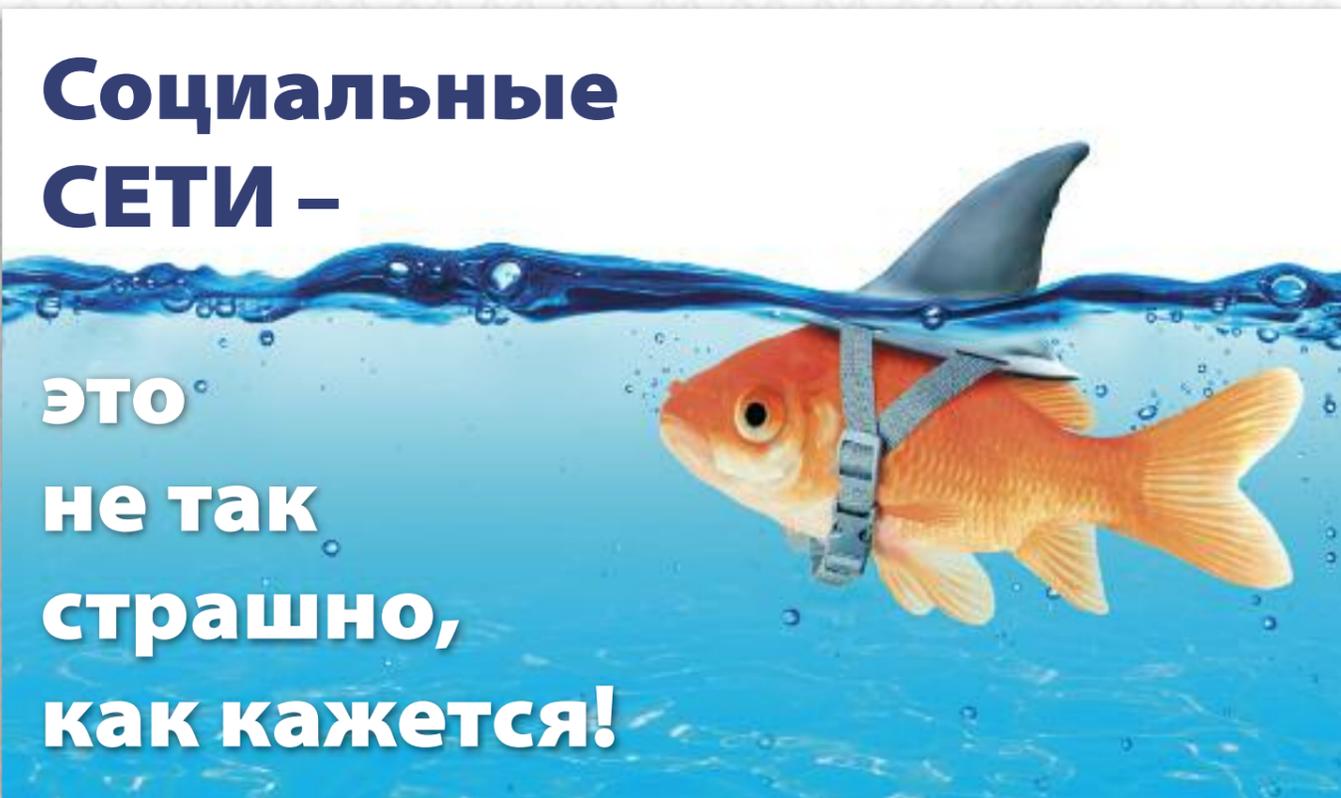
О пользе СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

И АКТИВНОСТИ В НИХ

В рамках учебного курса агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» я веду семинар для наших риэлторов по теме: «Социальные сети, как метод привлечения клиентов». Я уверен, что данная статья станет полезной в той или иной степени для любой сферы деятельности.

Социальные СЕТИ –

**ЭТО
не так
страшно,
как кажется!**



Первое, о чём я спрашиваю: «Кто про профессии ваши друзья и подписчики в соцсетях?»

Поступает множество ответов: «Доктор», «Дизайнер», «Полицейский» и другие.

Затем следует важный вопрос: «А ваши друзья знают вашу сферу занятости?»

Так сложилось, что «сарафанное» радио играет большую роль в нашей жизни при выборе товаров или услуг.

Вопрос: Вы хотите получать больше заказов?

Ответ: Расскажите своим друзьям и подписчикам о роде своей деятельности. Это работает!

Есть ещё один рациональный барьер при работе с социальными сетями.

Внутренние эмоциональные барьеры. Такие, как:

– А вдруг читателям это будет не интересно...?

– А где мне брать контент?

– А что, собственно, нужно публиковать, и как часто?

Главное, что нужно усвоить, так это то, что регулярность публикаций в социальных сетях приводит к заявкам.

Важно занимать определённое место в информационном поле своих друзей. Больше половины ваших публикаций должны быть о вашей сфере занятости.

Вопрос: Где брать контент?

Ответ: Главными источниками информации являются:

1. *Новости.* При публикации таких сообщений обязательно пишете сопроводительный комментарий, чтобы люди понимали, насколько эта информация для них полезна.

2. *Картинки,* связанные с продуктом или услугой.

3. *Голосование и опросы* по вашей тематике.

4. *Ваши достижения и заслуги в работе.*

5. *Уникальный контент – ваши статьи и заметки.*

Вопрос: «Как часто надо делать публикации?»

Ответ: Комфортно для вас и ваших друзей будет два-три поста в неделю.

Вопрос: «А вдруг это будет не интересно?»

Ответ: Здесь есть один момент, который, возможно, будет для вас неожиданным. Сам контент не так важен, как его количество. Время взаимодействия пользователей с вашим постом длится две-три секунды. Это происходит примерно так: «О! Котики! – like! О! Прикольное видео – смайлик. О, снова «N» о недвижимости пишет». Собственно, всё.

С первого взгляда может показаться, что это не эффективно, **НО** фраза в голове ваших друзей «О, снова «N» о недвижимости пишет» означает, что вы достигли цели – у людей появилась когнитивная лёгкость, связанная с вашим именем и профессией. Создалась устойчивая связка, что «Вы – риэлтор»!

ИНТЕРАКТИВ!

Проведите эксперимент: Откройте список своих друзей в социальных сетях. Найдите тех, кто очень редко делает публикации или не делает их вообще. Вспомните, в какой сфере занят этот человек. О многих вы узнаете (и то не факт) из информации «О себе». О некоторых и не вспомните вовсе. Также и с вами. Основываясь на этом, можете сделать публикацию: «Друзья, задался я тут вопросом: «Кто кем работает?!». В итоге делюсь с вами статистикой: 7 экономистов, 5 врачей, 3 юриста и т.д. Пользуясь случаем, хочу вам сказать, что сейчас я успешен в «Z» сфере. Если что, обращайтесь!»

Материал подготовил
Александр ОСИПОВ,
PR-менеджер



В данной статье мы рассмотрим три главных преимущества покупки первичного жилья с агентством недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА», а именно:

1. Наличие собственного рейтинга надёжности застройщиков.
2. Полное решение жилищного вопроса от продажи до покупки.
3. Централизованный выбор квартиры из более 60-ти застройщиков.

НОВОСТРОЙКИ

и почему их выгодно приобретать с нашим агентством

Давайте разберёмся.

Первое. Слоган «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» – «Наш опыт – Ваша выгода!» – чётко отражает наши принципы. Вот уже более 20 лет мы решаем различные жилищные ситуации и каждая из них по своему уникальна. Все эти годы мы работаем только с проверенными партнёрами: банками, агентствами



недвижимости, застройщиками, частными маклерами, государственными органами, нотариусами и так далее. Юридический отдел нашей компании собирает подробную информацию о деятельности каждого из них:

- Кто славится дурной репутацией?
- Кто замораживает стройку?
- С кем не стоит вести деловые переговоры?
- Чьи документы лучше ещё раз перепроверить?
- А с кем и вовсе не нужно связываться...

Согласитесь, что клиенты, которые обращаются в агентство за решением своего квартирного вопроса, не должны разбираться во всех этих нюансах. Всю эту ра-

боту выполняют наши специалисты. Стоит отметить, что эта одна из причин, почему к нам обращаются и рекомендуют нас знакомым вновь и вновь.

Второе. Согласно нашей статистике, лишь 2% граждан могут позволить себе приобрести квартиру на первичном рынке без предварительной продажи «вторички» и без привлечения ипотечных средств – то есть на собственные сбережения. Остальным людям (±36%) перед покупкой недвижимости сначала нужно продать своё старое жильё, добавить «сво-

бодные деньги» (или взять ипотечный кредит) и только потом купить квартиру в новостройке.

Риэлторы «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» сопровождают и поддерживают своих клиентов на всех этапах сделки. Ведь это очень удобно, когда один специалист в курсе всех событий, связанных с квартирой. Он поможет реализовать её по максимальной стоимости, а

также подберёт дополнительные скидки и преференции для своего клиента от банков-партнёров и девелоперов.

Третье. Выбор квартиры из одного каталога, который включает в себя более 60-ти застройщиков! Выгода очевидна: можно подобрать и сравнить несколько интересных объектов недвижимости в рамках одной встречи с нашим агентом.

Важный момент! Некоторые застройщики предоставляют дополнительные скидки и преференции клиентам нашего агентства.



«ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Наш опыт – Ваша выгода!



КАК ФОРМИРУЕТСЯ ДОХОД в 1 000 000 рублей в год?

1. Сколько у агента должно быть в работе эксклюзивных договоров с клиентами?

- 3 договора - 5 договоров - 7 договоров

Вариант 1 – 0 баллов. Вариант 2 – 2 балла. Вариант 3 – 1 балл.

(Правильный ответ: 5 договоров в работе. Это комфортная цифра, чтобы оставалось время на семью, отдых и, конечно, хватало средств на отпуск.)

2. Сколько звонков достаточно совершить, чтобы было минимум 5 встреч в неделю?

- 3 звонка в день - 9 звонков в день - 17 звонков в день

Вариант 1 – 1 балл. Вариант 2 – 2 балла. Вариант 3 – 0 баллов.

(Опытным специалистам достаточно делать 3 исходящих звонка в день, чтобы договориться с клиентом о встрече. Но в среднем риэлторам необходимо совершать порядка 9 звонков ежедневно.)

3. Сколько в среднем длится сделка от А до Я?

- 60 дней - 70 дней - 80 дней

Вариант 1 – 2 балла. Вариант 2 – 1 балл. Вариант 3 – 0 баллов.

(Вопрос с подвохом. Средний срок проведения сделки под ключ в АН «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» составляет 58 дней.)

4. Кто первый клиент чаще всего у начинающего риэлтора?

- Коллега, знакомый, друг или родственник
 - Клиент по входящему звонку
 - Покупатель или продавец недвижимости, найденный с помощью исходящего звонка

Вариант 1 – 2 балла. Вариант 2 – 1 балл. Вариант 3 – 0 баллов.

(В 65% случаев стажер совершает первую сделку с представителем сферы своего влияния, т.е. с коллегой, другом и т.д.)

5. Сколько сделок надо совершить за год, чтобы заработать 1 000 000 рублей?

- 5-7 сделок - 8-10 сделок - 11-12 сделок

Вариант 1 – 1 балл. Вариант 2 – 2 балла. Вариант 3 – 0 баллов.

(В среднем закрывая по 8-10 сделок можно выйти на ежегодный доход в 1 000 000 рублей.)

ПОДВЕДИТЕ ИТОГИ:

9-10 баллов – Вы либо уже успешный агент, либо можете им стать. Вы сумеете зарабатывать и больше 1 000 000 рублей, только не забывайте про отдых!

6-8 баллов – Золотая середина. Вы понимаете, что нужно делать, чтобы зарабатывать.

1-5 балла – Некоторые представления о риэлторской деятельности у вас не точны. Мы с удовольствием поделимся с Вами нашими знаниями.

Если Вас заинтересовала профессия «Риэлтор», приходите в Учебный центр «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ». У нас много знаний, которыми мы открыто делимся!

**Запишитесь на собеседование:
 +7 (495) 647-0003**

