

**ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕСА:**

«Бронированный помощник» — стр. 4-5

**КОММЕНТАРИЙ ЮРИСТА:**

«ОСОБЕННОСТИ купли-продажи долей в квартире» — стр. 6-7

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РАЗГОВОР:**

«Отсрочка по ипотеке» — стр. 14-15

**СТРАНИЦА ИСТОРИИ:**

«БРАНДЕНБУРГСКИЕ ворота» — стр. 19

**Лариса Адольфовна  
ПРИСЯЖНАЯ —  
НАШ БРИЛЛИАНТ!**

**«Мне интересна моя нынешняя работа.  
Ведь в ней, безусловно, присутствует твор-  
ческое начало.»... — стр. 18**



# С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ, «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»!



13 января 2009 года мы с радостью и воодушевлением отпраздновали 12-летие со дня основания нашей прекрасной компании. От имени акционеров Агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» поздравляю Вас с этим событием! От всей души выражаю Вам сердечную благодарность и глубокую признательность за плодотворную совместную работу. Особо хочется отметить, что в нынешний сложный период в жизни нашей страны сотрудники Агентства стали работать ещё более целеустремлённо и активно, продолжая своё профессиональное развитие и неустанно повышая уровень мастерства. Желаю вам огромных успехов и удач в нашем замечательном деле.

## ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

За прошедший год мы сумели достичь прекрасных результатов, тысячи москвичей с нашей помощью успешно решили свои жилищные вопросы и отметили счастливое новоселье в новых квартирах. Агентство недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» укрепило свои лидирующие позиции на рынке столичной недвижимости. Ни для кого не секрет, что в последнее время у многих московских агентств резко упал объем работы, а некоторые и вовсе «сошли с дистанции». Для меня очень важно, что наши сотрудники понимают: в нашей компании всё в полном порядке, мы «набираем обороты» и уверенно идём вперёд.

Большую поддержку нам в этом оказывает Учебный центр. Это подразделение продолжает наши лучшие традиции в подготовке новых специалистов, а также принимает активное участие в повышении квалификации опытных риэлторов.

Безусловно, успех компании базируется на безупречном качестве работы наших сотрудников, в первую очередь победителей ежегодного конкурса «Профессиональное признание». Эти люди — наша гордость, наша уверенность в завтрашнем дне, специалисты, которые достигли высочайшего уровня квалификации. Они не только профессионалы, но и Мастера своего дела, трепетно относящиеся к своей работе.

С особой радостью хочу назвать наших «Бриллиантовых риэлторов»: Кирилюк Елена Серафимовна (проработала в компании около 11 лет), Хачиян Евгения Минасовна (работает в агентстве более 9 лет), и Присяжная Лариса Адольфовна (стаж её риэлторской деятельности — всего около 4 лет!). Честь и хвала нашим самым достойным риэлторам! Мы прекрасно понимаем, что теперь появилась острая необходимость введения нового, ещё более почётного, но вместе с тем и более труднодостижимого статуса.

Особое внимание мы уделяем неизменности традиций Агентства, не забывая о том, что надо постоянно внедрять инновации и идти в ногу со временем. Наши успехи — результат слаженной работы всех подразделений. В условиях нынешней непростой ситуации в экономике страны мы рады тому, что, сохранив высокий потенциал Юридического отдела, Информационно-технического отдела, Учебного центра, Диспетчерской, Бухгалтерии, административных помощников, Компания имеет все основания с оптимизмом смотреть в будущее.

Закон развития риэлторского бизнеса прост: «Ни шагу назад! Только вперёд!». Поэтому перед Агентством стоит ответственная задача разностороннего развития. Для успешного движения к новым, пока



Вячеслав Анатольевич ШЕЯНОВ,  
Генеральный директор и автор материала

ещё никем и никогда не завоеванным высотам, в самое ближайшее время нам понадобится усовершенствованная информационная среда, более широко сегментированная направленность рекламы, повышение её действенности и эффективности, многоуровневая подготовка специалистов, организация внутренних и выездных тренингов, обучение наставников, регулярная работа «Школы лидерства», и т.д.

Да, это потребует дополнительных вложений сил и ресурсов компании, но при сохранении структуры и повышении эффективности и управляемости это даст свои позитивные результаты в ближайшее время. ■

*Время летит стремительно. Недавно мы отмечали 10-летие со дня основания Агентства, а теперь мы всерьёз думаем о том, с чем мы придём к 15-летию юбилею, как мы к нему подготовимся, как его отметим. Но это уже предмет совсем другого разговора, к которому я вас, дорогие друзья, с удовольствием приглашаю.*





В конце мая закончился обучающий курс «Школа лидерства 2009». Впереди остается лишь одна ступень — экзамен, по итогам которого участникам данного курса будут вручены свидетельства об успешном окончании обучения. Безусловно, наиболее серьезный экзамен будущим Наставникам придется сдавать ежедневно, в работе со стажерами. Ведь в нашей компании Наставник — это основная фигура в адаптации новых сотрудников. Во многом благодаря именно их работе с персоналом, Агентство недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» славится высоким уровнем профессионализма специалистов, их доброжелательностью, порядочностью и индивидуальным подходом к клиентам.

## ШКОЛА ЛИДЕРСТВА. НАСТАВНИК — это звучит гордо!

Программа курса «Школа лидерства 2009» охватила основные направления работы наставника, такие как: «Методы и приемы эффективного управления», «Контроль и мотивация в риэлторском бизнесе», «Особенности адаптации на новом рабочем месте», «Особенности ведения переговоров», «Коммуникативная компетентность» и многое другое. Занятие вели сотрудники компании: Шеянов Вячеслав Анатольевич (генеральный директор АН «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»), Муравин Леонид Аркадьевич (заместитель генерального директора), Духова Надежда Юрьевна (начальник 2 отдела продаж), Хлебасова Ирина Адамовна (начальник 3 отдела продаж), Марков Андрей Анатольевич (начальник 7 отдела продаж), Добрянская Ирина Николаевна (начальник отдела подготовки персонала). Также в процессе обучения приняли участие и внешние тренеры: Вахин Андрей Анатольевич (Генеральный директор, управляющий

партнер «ExCiT Group», ассоциативный консультант профессионального сообщества консультантов по управлению НISKY, действительный член профессионального сообщества Success Insights CIS, ассоциированный сотрудник лаборатории социальной и экономической психологии Института Психологии РАН, к.ф.н.), Крымов Александр Александрович (директор по развитию НОУ «Академия практической психологии», преподаватель МГУ, ГУ ВШЭ, МГИМО МИД РФ, кандидат психологических наук).

Благодаря профессионализму тренеров и эффективным методам изложения материала, обучение прошло на высоком уровне, что свидетельствует и о соответствующем качестве подготовки будущих Наставников.

Руководство компании выражает признательность всем тренерам за



вклад в повышение уровня квалификации сотрудников компании. А также благодарит каждого участника курса «Школа лидерства 2009» за стремление к получению новых знаний, активное участие в освоении основополагающих управленческих навыков. Мы уверены, что приобретенные умения помогут работать более эффективно и успешно.

Помните, наставники — будущее компании! ■

## ТРЕНИНГ НАЧАЛЬНИКОВ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ

Не секрет, что даже людям, говорящим на одном языке, бывает сложно правильно понять друг друга. Как создать из группы сотрудников разного возраста, со своими взглядами, жизненным опытом и приоритетами эффективную успешную команду единомышленников — один из главных вопросов, которые разбирались на этом тренинге. Руководители отделов Агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» — все, без исключения — талантливые люди и квалифицированные специалисты в сфере недвижимости, имеющие за плечами многолетний опыт решения сотен жилищных вопросов. В то же время у каждого из них — уникальная команда сотрудников и свой, неповторимый стиль руководства.

В феврале этого года прошел тренинг для начальников отделов продаж, подготовленный А. Вахиным и Е. Чумиковой на тему «Повышение уровня управленческих технологий в работе начальников отделов продаж».

Первый из двух дней работы тренинга был посвящен теме межличностного взаимодействия. Подробно разбирались вопросы восприятия в общении, почему и с кем нам легче/сложнее сотрудничать, какие реакции на поведение и слова человека возникают традиционно, и как правильно реагировать на поступки и высказывания людей, чтобы сотрудничество было более успешным. Чем точнее мы можем определить, «на

каком языке» лучше разговаривать с тем человеком, который находится перед нами, тем выше наши шансы на взаимопонимание и успех совместной работы.

В рамках темы «Поведенческий стиль» были рассмотрены способы, которыми люди воздействуют друг на друга, соотношение характеристик «настойчивость/эмоциональность», основные типы поведения, входящие в концепцию поведенческих стилей. Кроме того, у каждого такого стиля есть свои сильные и слабые стороны, каждому из типов поведения людей хорошо даются определенные виды задач, с каждым из них лучше особым способом общаться в конфликтной или стрессовой ситуации.

Второй день прошел в изучении таких инструментов бизнеса, как Постановка задач и Проведение собраний. Тренинг дал полное и четкое теоретическое представление об этих инструментах руководителя и о том, как ими правильно пользоваться, чтобы помогать сотрудникам отдела успешнее выполнять их рабочие планы. Четкая постановка задач — ценнейший инструмент руководителя, призванный помочь сотрудникам организовать работу в соответствии с их целями. Каждый сотрудник нашей компании знает, что его конкретный, желаемый успех можно разложить на вполне обозримое число отдельных задач, распределенных в конкретном времени — количество звонков,



встреч, заключенных соглашений о рекламе, и т.д. Хорошо поставленная задача, исходящая от начальника отдела продаж, является действенным стимулом для специалиста и приближает его к успеху. При этом для новичка подходит свой способ постановки задач, а для гуру риэлторского дела — совсем иной.

Правильное — по форме и содержанию — проведение собраний является полезным инструментом бизнеса. Оно позволяет держать сотрудников в курсе новостей развития компании, появления новых норм в юридической стороне профессии, нюансов в технологии работы, дает возможность обменяться опытом при детальном разборе рабочих ситуаций коллег, разобраться в каком-либо специаль-

ном вопросе бизнеса, заранее пригласив Специалиста с выступлением, а также хороший способ наладить добрые человеческие отношения в отделе, например, поздравить коллегу с Днем Рождения, другими личными событиями, отметить профессиональные достижения.

Позитивный корпоративный дух — это одна из сильных сторон нашего Агентства,

которую поддерживает дружный коллектив и начальники отделов. Корпоративность создает непередаваемую положительную атмосферу в нашей компании, которую ценят и сотрудники, и наши любимые клиенты. ■



## ТРЕНИНГ АГЕНТОВ

Что делает успешным специалиста в сфере недвижимости? В любом деле, особенно в таком сложном и интересном, как профессия риэлтора, есть два пути к успеху, признанию и к превосходным личным достижениям. Можно годами собирать «багаж» собственного практического опыта и делать выводы, учась на своих ошибках. У риэлторов, которые начинают работать в годы становления цивилизованного рынка недвижимости в России, другого варианта не было.

Сейчас нашим специалистам доступен второй, более быстрый и эффективный путь к успеху. Его формула проста: после курса теории — окунуться в профессию, освоить навыки активного поиска клиентов, методы и этапы общения с клиентами и контрагентами, изучить процедуру оформления сделки. А дальше с помощью опытного наставника выявить те направления, где особенно помогли бы дополнительные знания, то есть, определить свои «зоны роста». И потом уже по этим темам посещать «Круглые столы», Дни знаний и тренинги. Один успешный риэлтор как-то назвал тренинги «концентрами жизни». Ведь можно долго и трудно искать и пробивать свою дорогу, а можно в самые кратчайшие сроки узнать, какие результаты получали наши предшественники, пользуясь теми или иными профессиональными инструментами, методами и приемами в бизнесе.

В пансионате «Звенигородский» в феврале этого года прошел выездной тренинг «Реализация риэлторской услуги в современных



условиях». За два дня интенсивных занятий специалисты нашей компании отработали множество практических методик, касающихся особенностей работы с клиентами в современных условиях.

Особое внимание было уделено вопросам первоочередной важности в работе риэлтора — как помочь потенциальным клиентам осознать значимость риэлторской поддержки, какими способами можно расширить свою клиентскую базу, каким должен быть специалист, чтобы его клиенты обращались в Агентство «ТРИУМФАЛЬНАЯ

АРКА» повторно. Много лет назад Генри Форд сказал: «Клиент не во всем и не всегда бывает прав, но он должен остаться доволен». Агенты на тренинге научились многому из того, как и что надо делать, чтобы клиент действительно остался доволен на все 100%!

Под руководством тренеров наши сотрудники участвовали в ролевых играх с часто встречающимися рабочими ситуациями. В семинарском блоке «Работа с возражениями клиента» отработывались принципиально важные навыки работы риэлтора. Все сотрудники нашего агентства прекрасно понимают, что возражение клиента — это не проявление нежелания с нами работать. Возражения клиента — это просьба о дополнительной информации, и это замечательно, когда клиент обращает такую просьбу именно к агенту, с которым решает свой жилищный вопрос. Организаторы тренинга поделились своими теоретическими наработками в сфере

операций с недвижимостью и позитивной статистикой результатов их применения. Много практических идей возникло у наших специалистов после прохождения темы «40 способов активного поиска клиентов».

Риэлтор в своей работе должен решать много самых разнообразных задач. Зачастую, в повседневном плотном графике, среди множества важных дел и неотложных встреч, бывает трудно оценить эффективность вложенных усилий. Тренинг, особенно выездной, помогает взглянуть на свою работу со стороны, осознать и понять, что и как можно сделать лучше, каким делам стоит уделять больше внимания.

Главным итогом любого тренинга можно считать понимание того, что конкретно в своей работе с завтрашнего дня мы меняем к лучшему. Также важно то, что сотрудники во время тренинга получают прекрасный эмоциональный позитивный тонус. Нет сомнений: он очень помогает в непростой работе риэлтора. Теперь есть возможность ещё лучше помогать людям, а также более профессионально и компетентно оказывать нашим клиентам именно такие услуги, которые им необходимы. ■



Совершенно очевидно, что один из самых напряженных моментов при проведении сделок с недвижимостью, — это передача денег. Если для риэлтора сделка — дело привычное и обычное, то для клиента сделка — это всегда стресс. В первую очередь именно потому, что в ходе проведения сделки необходимо произвести взаиморасчёты между покупателем и продавцом. Московское жильё стоит дорого, цифры всегда серьёзные. Цена ошибки велика. Отсюда и ответственность. Поэтому и клиенты нервничают...

На сегодня самой распространенной и, как считают большинство риэлторов, самой надежной схемой взаиморасчетов является использование депозитной банковской ячейки. О плюсах и минусах такого способа передачи денег от покупателя к продавцу рассказывает заместитель генерального директора компании «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» Леонид Муравин:



## БРОНИРОВАННЫЙ ПОМОЩНИК

### Банковская ячейка

Как много про неё написано и сказано. Но, тем не менее, к нам до сих пор приходит от клиентов достаточно много вопросов, так или иначе связанных с организацией и проведением взаиморасчётов между участниками сделки по купле-продаже жилья при помощи ячейки. То есть, многих людей на самом деле волнует эта тема. Поэтому мне кажется, что имеет смысл об этом поговорить, остановившись только на самых важных особенностях такого рода взаиморасчётов, об их плюсах и минусах.

Когда мы начинали работать на рынке столичной недвижимости, в эпоху «бандитских 90х», про банковские ячейки, как про эффективный инструмент в работе риэлтора, мы могли только мечтать. Я хорошо помню те времена (а это были мои первые сделки в 1993-ем году), когда



взаиморасчёты между клиентами было принято проводить в салоне автомобиля, в мужском туалете на третьем этаже Департамента муниципального жилья, в кабинете нотариуса, либо просто где-нибудь в подворотне, на виду у любопытных прохожих. Как же это было страшно! Сколько было при этом разнообразных правонарушений!

С появлением первых депозитариев стало ясно, что появился прекрасный инструмент, снижающий (но до конца всё равно не исключающий) риски, связанные с взаиморасчётами между сторонами сделки.

**В чём суть происходящего?** Сделка, связанная с приобретением или отчуждением недвижимости, проводится в несколько этапов. Начало — это закладка денег в банковскую ячейку. При этом участниками сделки подписывается договор аренды банковской ячейки и приложение к нему, определяющее условия и сроки доступа к ячейке. Соглашения бывают 2-х и 3-хсторонними. Важное преимущество 3-хстороннего состоит в том, что Сторонами этого соглашения являются не только покупатель (арендатор 1), продавец (арендатор 2), но и банк. Покупатель и продавец подходят к ячейке и совместно производят закладку в нее. Хочу обратить внимание на то, что банк не отслеживает содержимое вложений. Банку безразлично, что именно туда вложили стороны. Поэтому мы всегда советуем нашим клиентам быть предельно внимательными в момент закладки денежных средств в ячейку. К сожалению, мы в передаче «Петровка,

38» частенько слышим, что участники сделки, не обратившие вовремя в солидную риэлторскую компанию, оказались обмануты мошенниками. А риэлтор всегда поможет правильно составить соглашение, обратит внимание на различные «мелочи» и «подводные камни».

В нашей практике был случай, когда покупатель принёс на сделку денежные средства в банковской вакуумной упаковке, в которой он получил свои сбережения в другом банке. Продавец был готов сэкономить время и не пересчитывать деньги, но наш сотрудник настоял на вскрытии упаковки и на пересчёте денег. И не зря! В результате выяснилось, что в упаковке оказались лишние купюры. В другой раз в упаковке нескольких купюр не хватило, и покупателю пришлось докладывать недостающие средства. Во время пересчёта и проверки купюр изредка встречались фальшивые купюры. И вот что интересно: о том, что они фальшивые, покупатель не имел представления. Необходимо, чтобы все эти обстоятельства выяснялись ДО закладки, а не ПОСЛЕ!

Для покупателя и продавца очень важно, что банк является незаинтересованной стороной договора, которая занимает совершенно независимую позицию. Банк никак не может повлиять на ход сделки, на оформление документов, на регистрацию и т. д. Сотрудники банка лишь отслеживают факт выполнения или невыполнения покупателем (продавцом) тех условий, которые указаны в соглашении.

### Теперь про условия

По согласованию всех сторон, в трёхстороннем соглашении указываются сроки доступа покупателя или



продавца к ячейке хранения. Обычно срок доступа к ячейке делится на 2 части: срок 1 и срок 2. В течение срока 1 к ячейке единожды может подойти продавец и забрать всё, что там лежит, при условии предъявления сотруднику банка документов, подтверждающих факт законной регистрации сделки. Бывает, что стороны также в качестве одного из условий доступа продавца к ячейке указывают не только сам договор купли-продажи, но также и выписку из домовой книги с отметкой о снятии определённых лиц с регистрационного учёта, либо иных документов, которые удовлетворяют обе стороны сделки.

Срок 2 всегда наступает после окончания срока 1. Он значительно короче первого. Обычно он длится несколько дней. В течение действия срока 2 выемку содержимого ячейки производит уже покупатель. Это происходит в случае, если сделка не произошла, и квартира осталась в собственности продавца. Мы сейчас не рассматриваем обстоятельства, из-за которых сделка может не произойти. Это предмет особого разговора. Но такое бывает. И банковская ячейка помогает избежать риска потери денег в случае срыва сделки.

### О рисках

Любой банк, который имеет депозитарий и ведёт работу со сделками, пишет в своих договорах информацию

о том, что «...банк не несёт ответственности за подлинность представленных любой из сторон договора документов...». Банку эта лишняя ответственность и не нужна. Но тут возникает риск для покупателя. В случае, если срок 1 ещё не закончился, но сделка по каким-либо причинам не произошла, продавец теоретически имеет возможность подделать документы и забрать из ячейки деньги, которые ему не должны принадлежать. Так что будьте бдительны.

Мне достаточно часто приходилось встречать другие опасения клиентов. Они боятся, что ячейку могут вскрыть представители компетентных органов. Так вот: это возможно лишь в исключительных случаях, и только по решению суда.

В риэлторской среде ходят слухи про некий «Банк №», в котором руководство банка втихую вынимало часть денег из ячеек клиентов, надеясь, что никто из клиентов ничего не будет пересчитывать. Такое вполне возможно, поэтому мы всегда предлагаем нашим клиентам обращаться только в серьёзные финансовые учреждения,

имеющие не только все лицензии и разрешения, высокотехнологичное профессиональное оборудование и прекрасный обученный персонал, но также и безупречную репутацию.

**Это что касается Москвы. А вот в Подмоскovie ситуация иная.** Там в 99 случаях из 100 взаиморасчёты происходят без ячеек. Наличные обычно передаются из рук в руки. И вопрос здесь не столько в экономии. Это связано с тем, что в текстах подмосковных договоров купли-продажи есть несоответствия. Например, в договоре купли-продажи обязательно должна быть фраза о том, что взаиморасчёты уже произошли, несмотря на то, что переход права растянут по времени. Без этого не примут документы на регистрацию. При этом риски сторон никак не учитываются. Регистрация перехода права собственности на жилище происходит по закону в течение месяца. Поэтому каждый раз, когда мы приезжаем в какой-нибудь подмосковный город на переговоры с клиентами или контрагентами по поводу проведения предстоящей совместной сделки, мы убеждаем их в преимуществах работы все же с использованием банковской ячейки. ■

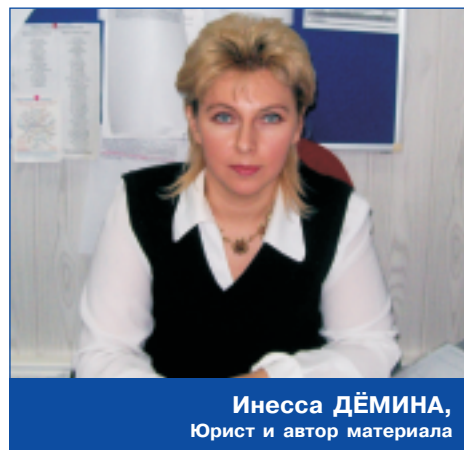


*Взаиморасчёты с использованием «бронированного помощника», возможно, имеют свои минусы. Но совершенно точно мы можем утверждать, что плюсов несоизмеримо больше. Банковская ячейка — это наиболее надёжный и безопасный способ передачи денег и для покупателя, и для продавца. А минимизация рисков участников сделки — это важнейшая задача риэлтора.*





Большая часть жилья в нашей стране находится в общей долевой собственности и все мы в той или иной мере являемся владельцами долей в квартире, комнате или жилом доме. Некоторые граждане, объединив свои усилия, принимают решение купить квартиру в долевую собственность, другие по доброй воле приватизируют жилье в общую долевую собственность с членами семьи. Многие из нас становятся владельцами долей в силу закона, например, вступив в наследство наравне с другими наследниками. Безусловно, и в том и в другом случае, иметь в собственности даже долю в квартире (комнате), жилым доме лучше, чем не иметь ничего. В связи с этим такие понятия, как «долевая собственность», «сособственник» стали нам хорошо знакомы и прочно вошли в нашу жизнь. Но, многие ошибочно полагают, что собственник доли в квартире (комнате) и собственник квартиры это понятия идентичные.



Инесса ДЁМИНА,  
Юрист и автор материала

# ОСОБЕННОСТИ купи-продажи долей в квартире

Гражданский кодекс РФ предусматривает особый правовой режим для долевой собственности. Так, в частности, статьи 246 и 247 ГК РФ устанавливают, что распоряжение, владение и пользование имуществом, находящимся в долевой собственности, осуществляется по соглашению всех ее участников. Такой подход законодателя, на мой взгляд, является разумным и справедливым. Имея в долевой собственности жилье, необходимо учитывать права и интересы всех собственников, независимо от размера их долей. Если между собственниками не определен порядок пользования жилым помещением, находящимся в долевой собственности — это означает, что они пользуются всем жилым помещением в равной степени. Владение долей в жилом помещении — это не одно и то же, что владение комнатой. Когда речь идет о доле в квартире, следует понимать, что ее нельзя

измерить квадратными метрами, начертить условную границу и запретить другим собственникам заходить на «чужую территорию». Доля в праве — это понятие виртуальное. Долю нельзя в прямом смысле слова увидеть, потрогать или сказать, что доле, принадлежащей вам, соответствует какая — то часть в квартире. Доля может выражаться лишь в виде дроби, например, 1/2, 1/4, или 3/16, и т.д.

Рано или поздно, в силу ряда причин, встает вопрос о продаже одним из собственников своей доли. Попробуем разобраться, как продать долю в квартире, каков порядок продажи и кому ее можно продать.

Для нас, профессиональных участников рынка недвижимости, сделка с долями представляются наиболее сложными, поскольку при этом требуется четкое соблюдение порядка продажи доли, установленного ст. 250 ГК РФ. Прежде чем продать свою долю третьим лицам, необходимо сначала предложить купить ее остальным участникам долевой собственности. Для этого закон требует известить долевых собственников в письменном виде о намерении продать свою долю с указанием цены и иных условий продажи. Доказательством получения такого извещения могут служить ответы собственников, удостоверенные нотариально, либо в простой письменной форме, написанные в присутствии сотрудников регистрирующего органа, а также Свидетельство нотариуса о передаче участникам общей долевой собственности извещения продавца. Несоблюдение продавцом формы извещения свидетельствует о нарушении им норм, указан-

ных в ст. 250 ГК. Это может дать возможность иным участникам долевой собственности обратиться в суд с требованием о переводе на себя прав и обязанностей покупателя продаваемой доли.

Сособственники в течение одного месяца должны либо приобрести предложенную долю, либо отказаться от ее покупки. Отказ сособственника от приобретения доли в квартире предоставляется в обязательном порядке в регистрирующий орган наряду с другими документами. В случае, если несколько сособственников выразили намерение приобрести долю, продавец вправе сам выбрать, кому из них продать свою долю.

Наибольшую сложность представляют случаи, когда отношения между сособственниками, мягко говоря, не складываются. Узнав, что кто-то из сособственников хочет продать свою долю, другие зачастую начинают «вставлять ему палки в колеса». Это может выражаться и в нежелании пускать в квартиру потенциальных покупателей, и в уклонении от получения извещения о продаже доли. Многие, с целью «насолить» продавцу и затянуть время, дают на бумаге свое согласие на покупку доли, на самом деле не собираясь этого делать. Все эти проделки порой дают определенный результат. Время потеряно, покупатель напуган, и приходится все начинать сначала.

Еще большую сложность на практике могут создать случаи, когда сособственники не проживают в квартире (комнате), а их адреса не известны. С точки зрения закона для соблюдения требований ст. 250 ГК РФ об обяза-

тельном письменном извещении всех участников общей долевой собственности о продаже доли постороннему лицу достаточно, если продавец будет располагать доказательствами о направлении такого извещения по последнему известному ему месту жительства. И чем больше у продавца доли будет письменных доказательств того, что он принял все необходимые меры, чтобы известить сособственника о продаже доли, тем проще будет ему отстаивать свои интересы в случае возникновения судебного спора.

В случае признания участника общей долевой собственности безвестно отсутствующим, и при наличии соответствующего решения суда, его преимущественное право покупки отчуждаемой доли к другим лицам (членам семьи этого сособственника, иным участникам долевой собственности) не переходит. Нередки случаи, когда один из сособственников умер или в судебном порядке объявлен умершим, а наследство на долю не оформлено. Как и от кого в таких случаях получать отказ от права преимущественной покупки? В подобных ситуациях на помощь продавцу доли приходит риэлтор, без которого просто не обойтись! Несмотря на то, что порядок продажи доли достаточно подробно сформулирован в ст. 250 ГК РФ, на практике не исключены случаи нарушения положений этой статьи и отчуждения доли в праве общей собственности с явным нарушением установленного ст. 250 ГК РФ порядка.

При продаже доли постороннему лицу с нарушением преимущественного права покупки любой участник долевой собственности вправе в течение трех месяцев обратиться в суд с иском о переводе на него прав и обязанностей покупателя. По общим правилам исчисления сроков исковой давности, указанный 3-месячный срок начинается со дня, когда участник общей долевой собственности, требующий перевода на него прав и обязанностей покупателя, узнал или должен был узнать о состоявшейся продаже доли постороннему лицу с нарушением его права. Это лишь некоторые, наиболее

часто встречающиеся сложности, с которыми приходится сталкиваться при продаже долей в квартире. Пожалуй, еще один момент, о котором стоит упомянуть. Сложности с такими сделками могут возникнуть и на стадии регистрации. Это объясняется тем, что регистрирующий орган по своему усмотрению может дополнительно запросить иные документы, связанные с извещением сособственников о продаже доли, помимо предоставленных нами на регистрацию.

Теперь рассмотрим сделки с долями со стороны покупателя. Важно понимать с какой целью покупают доли в квартирах. Ни для кого не секрет, что большая часть долей в Москве и области приобретается сейчас с целью получения регистрации по месту жительства, хотя о фактическом проживании речь, как правило, не идет. Размер такой доли может быть мизерным, например, 1/10 или 1/100. С регистрацией по месту жительства у собственника доли вопросов не возникает, поскольку она осуществляется без согласия иных долевых сособственников. Для этого достаточно предъявить в паспортный стол документы, подтверждающие право собственности на долю. Несколько иначе выглядит ситуация, при которой люди, покупая долю в квартире, все-таки рассчитывают там жить де-факто. Юристы нашего агентства в таких случаях составляют для покупателя доли Информационное письмо, в котором разъясняют, что предметом сделки купли-продажи является именно доля в квартире, а не какая-то конкретная комната, в которой покупатель будет

фактически проживать. Если порядок пользования между сособственниками в данной квартире ранее не был документально определен, то будущему владельцу доли придется обязательно решать этот вопрос самому. Как правило, достичь взаимопонимания с соседями бывает не просто. Тогда порядок пользования определяется в судебном порядке.

В связи с этим следует понимать, что суд принимает решение об определении порядка пользования площадью с учетом фактической ситуации каждого сособственника. То есть, будут учитываться следующие обстоятельства: а) имеет ли собственник доли иную площадь для проживания; б) есть ли у него семья, дети, другие иждивенцы; в) финансовое положение, и многое другое. Может получиться так, что собственник большей доли в квартире будет занимать меньшую по площади комнату в квартире. А тому, у кого доля в праве гораздо меньше, решением суда может быть выделена для проживания большая жилплощадь.

Всякаясь в квартиру с семьей, следует также учитывать, что для регистрации членов семьи по месту жительства потребуется письменное согласие других сособственников. Поэтому мы рекомендуем покупать долю на всех лиц, которые будут там проживать. Скажем, семье из 3 человек, покупая 1/2 долю в квартире, разумней приобрести ее по 1/6 на каждого.

И все же, долевой собственности бояться не надо. Если денег на приобретение отдельной квартиры не хватает, а жить где-то надо, покупка доли

порой бывает единственным выходом из сложившейся ситуации. При этом покупатель доли в квартире должен понимать, что его, по сути, ждет жизнь в коммуналке, и чем лучшие сложатся отношения с соседями, тем спокойнее будет жизнь.

Хочется процитировать слова из известного мультфильма: «Ребята, давайте жить дружно!». Тогда многих сложностей при продаже и покупке долей удастся избежать. ■

## РЕБЯТА, ДАВАЙТЕ ЖИТЬ ДРУЖНО!



Совершенно очевидно, что сделки с долями сопряжены с высокими рисками, юридическими и организационными сложностями. Без помощи высококвалифицированного специалиста здесь не обойтись.



# ЛУЧШИЕ РИЭЛТОРЫ по итогам 2008 года



**1 МЕСТО**  
ПРИСЯЖНАЯ Лариса



**2 МЕСТО**  
ХАЧИЯН Евгения



**3 МЕСТО**  
ЛАВРЕНТЬЕВА Татьяна



**4 МЕСТО**  
ФОКИН Денис



**5 МЕСТО**  
НЕБЕСИХИНА Марина



**6 МЕСТО**  
МЕЩЕРЯКОВА Елена



**7 МЕСТО**  
КИРИЛЮК Елена



**8 МЕСТО**  
СИЛИЧЕВА Милена



**9 МЕСТО**  
ГОЛУБЕВА Любовь



**10 МЕСТО**  
ГЕРБЕЕВ Виталий



## ЛУЧШИЙ СОТРУДНИК – 2008



**ЛАУРЕАТЫ:** АНДРЕЕВА Ольга, ДОБРЯНСКАЯ Ирина, ВЛАСИНСКАЯ Ольга



**ПОБЕДИТЕЛЬ —**  
ТИМАШЕВ Андрей

## ЛУЧШИЙ НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ – 2008



**ЛАУРЕАТЫ:** МАРКОВ Андрей (7), ЛАШКО Наталья (9), ХЛЕБАСОВА Ирина (3), МЕРКУЛОВА Вера (6), ШАЛИМОВ Сергей (1), ФЁДОРОВА Ирина (5)



**1 МЕСТО**  
ХЛЕБАСОВА Ирина (3 отдел)



**2 МЕСТО**  
ШАЛИМОВ Сергей (1 отдел)



**3 МЕСТО**  
ФЁДОРОВА Ирина (5 отдел)







## НАСТАВНИК ГОДА – 2008



**ПОБЕДИТЕЛЬ —**  
ТРЕНИНА Татьяна



**ЛАУРЕАТЫ:** БОБЫЛЕВА Елена, ДУХОВА Надежда, ТРЕНИНА Татьяна

## ПРОРЫВ ГОДА – 2008



**ЛАУРЕАТЫ:** КУЗНЕЦОВ Василий, САВОСТОВА Инна, САКСИНА Дина



**ПОБЕДИТЕЛЬ —**  
САВОСТОВА Инна

## НАДЕЖДА ГОДА – 2008



**ПОБЕДИТЕЛЬ —**  
КУЛИКОВ Алексей



**ЛАУРЕАТЫ:** УРАЛЁВА Анна, КУЛИКОВ Алексей, АЛАВЕРДЯН Анна



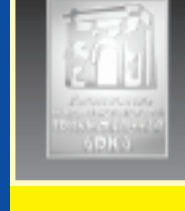
**ПОЧЕТНЫЙ ЗНАК**  
“БРИЛЛИАНТОВЫЙ РИЭЛТОР”



**ПОЧЕТНЫЙ ЗНАК**  
“ПЛАТИНОВЫЙ РИЭЛТОР”



**ПОЧЕТНЫЙ ЗНАК**  
“ЗОЛОТОЙ РИЭЛТОР”



**ПОЧЕТНЫЙ ЗНАК**  
“СЕРЕБРЯНЫЙ РИЭЛТОР”

## БРИЛЛИАНТОВЫЙ РИЭЛТОР



ХАЧИЯН Евгения

## ПЛАТИНОВЫЕ РИЭЛТОРЫ



МУРАВИН Леонид, ГОЛИЦЫНА Виолетта, ДЕЙНЕКА Эльвира, БОБЫЛЁВА Елена, ХЛЕБАСОВА Ирина, ШАЛИМОВ Сергей

## СЕРЕБРЯНЫЕ РИЭЛТОРЫ



ЦЫМБАЛ Вера



БАБУШЕВА Ольга, НИХМАТУЛИНА Алсу, НОВИЦКИЙ Юрий, ЦЫПКИНА Екатерина

## ЗОЛОТОЙ РИЭЛТОР





Осенью 2008 года на России сказалось влияние экономического кризиса. Резко выросли ставки по ипотеке, многие банки закрыли ипотечные программы. На сегодняшний день выданы сотни тысяч ипотечных кредитов. Курсы валют сильно изменились с лета прошлого года, и одновременно российский бизнес приспосабливается к финансовому кризису: сокращаются штаты сотрудников, урезаются зарплаты. Что делать уволенному человеку, у которого есть обязательства перед банком по ипотеке?



Юлия ОДИНЕЦ,  
PR-менеджер и автор материала

## ОТСРОЧКА по ипотеке



В декабре 2008 года Правительство России приняло решение о поддержке заемщиков, взявших ипотечные кредиты и лишившихся всех или части доходов в связи со сложными жизненными обстоятельствами.

Программы реструктуризации ипотечных долгов реализуются через ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (АРИЖК), созданное на базе ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК).

На поддержку АРИЖК для организации рассрочки ипотечного кредита могут рассчитывать заемщики:

- потерявшие работу или существенную часть дохода
- проживающие в единственном, приобретенном по ипотеке, жилье и зарегистрированные в нем;
- не имеющие достаточных накоплений для поддержания платежей по ипотечному кредиту;
- имеющие доход, который меньше, чем сумма ежемесячного платежа

по кредиту плюс прожиточный минимум на семью (на I квартал 2009 года он составляет в среднем 5 939,68 рублей на человека).

Вся информация должна быть подтверждена документами, к которым прикладывается заявление заемщика с просьбой о реструктуризации ипотечного кредита. Реструктуризация — это оказание помощи в исполнении обязательств по кредиту путем изменения платежного графика, разработанного с учетом финансового положения Заемщика.



Реструктуризация осуществляется на срочной, платной и возвратной основе. Все предоставленные Заемщику средства возвращаются в обязательном порядке. Заемщику дается льготный период на 12 месяцев для того, чтобы восстановить свою платежеспособность. В течение льготного периода заемщик платит только проценты по фактически предоставлен-

ным средствам. По окончании льготного периода заемщик должен будет погасить долг по аннуитетной схеме вместе с остатком задолженности по ипотечному кредиту. Средства возвращаются в течение всего срока, на который был выдан ипотечный кредит.

Реструктуризацию ипотечных кредитов ОАО «АРИЖК» производит в рублях. Если валюта по Ипотечному кре-

диту (займу) отличается от валюты Российской Федерации, то общая сумма заёмных средств и предоставляется в рублях и в размере, рассчитанном по курсу Банка России на дату предоставления заёмных средств. Общий размер платежей заемщика после периода восстановления финансового положения в среднем вырастет на 10-15%.

## 5 ШАГОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

### ипотечного кредита:

**ПЕРВЫЙ ШАГ** — Консультация по «горячей линии» АРИЖК, телефоны: 8 (495) 967-96-77, 8-800-700-700-2

**ВТОРОЙ ШАГ** — Сбор документов и заполнение Анкеты: Комплект документов, которые необходимы для принятия решения о возможности реструктуризации ипотечного кредита, можно получить на сайте <http://www.arhml.ru>

**ТРЕТИЙ ШАГ** — Обращение к кредитору (залогодержателю)

**ЧЕТВЕРТЫЙ ШАГ** — получение уведомления о принятом решении

**ПЯТЫЙ ШАГ** — подписание документов и получение уведомления о платеже

Программа поддержки заемщиков ориентирована на тех, кто приобрел единственное жилье, в целях проживания. Покупатели второй квартиры, как правило, приобретали ее в инвестиционных целях и рассчитывали получить прибыль в результате роста цен. Получив рассрочку, такие заемщики добились бы дополнительной выгоды от инвестиций, что, на взгляд АРИЖК, противоречит принципам оказания поддержки именно тем, кто в ней реально нуждается.

Срок действия программы установлен сроком на 1 год. Если, к примеру, заемщик реструктурировал

платежи в ноябре 2009 года, то срок действия этой программы для него закончится в ноябре 2010 года.

Если человек не найдет работу в течение года и не договорится с кредитором о предоставлении дополнительной рассрочки, он потеряет квартиру. Не исключен вариант, что такому заемщику будет предоставлена возможность проживания в квартире на условиях коммерческого найма на определенный срок.

В случае, когда АРИЖК в силу жестких правил своей работы не может помочь заемщику, попавшему в сложную ситуацию, также есть несколько вариантов выхода.

С помощью агентства недвижимости и с согласия банка-кредитора заложенную под ипотечный кредит квартиру можно продать, вернув часть вложенных средств. Можно через куплю-продажу «обменять» на меньшую площадь или недвижимость, расположенную дальше от центра города (более доступную по цене). В каждом конкретном случае крайне важна слаженная работа заемщика, специалиста по операциям с недвижимостью и банка — как делового партнера в возникшей ситуации — который заинтересован разрешить её прежде всего благополучным путем. ■

Вы можете получить **БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ**  
по операциям с недвижимостью, находящейся под залогом,  
позвонив по многоканальным телефонам:  
**(495) 647-00-00, (495) 627-77-77**



*Мы взяли небольшое интервью у лучших специалистов нашего Агентства по итогам работы в 2008 году. Попросили их ответить на несколько вопросов, поделиться секретом успеха и высказать пожелания нашим новичкам.*



**Лариса Адольфовна ПРИСЯЖНАЯ** — Бриллиантовый риэлтор (7 отдел)



2009 года жду всего самого лучшего, чтобы он был ещё успешней, несмотря ни на что. Новым сотрудникам хочу пожелать удачи. Сейчас очень интересный период, когда ипотеки почти нет, и недостаточно дать квартиру в рекламу, и её «оторвут с руками» — сейчас важно именно уметь продавать. Прекрасное время, чтобы начать работать и стать хорошим профессионалом.

**Евгения Минасовна ХАЧИЯН** — Бриллиантовый риэлтор (1 отдел)



**Татьяна Иннокентьевна ЛАВРЕНТЬЕВА** — Платиновый риэлтор (3 отдел)

Как я понимаю «быть лучшим» — это быть примером для начинающих. 2008 год запомнился началом глобального кризиса. От 2009 года ожидаю много покупателей, клиентов. И доказать себе, что работать можно в любых экономических условиях. Тем, кто только начинает работать в компании, хочу пожелать веры в свои силы, настойчивости, терпения, много работать и учиться. В любой ситуации — даже при застое или кризисе, можно быть успешным в этой профессии, потому что люди продают, покупают, меняют жилье всегда, во все времена.

Быть лучшим — это мера ответственности. Обязывает сделать работу для клиента наилучшим образом. Как будто устанавливаешь для себя «планку на высоте» и ниже неё нельзя опуститься. 2008 год запомнился активной работой, множеством событий в жизни компании, а самое главное — новосельем моей семьи, которое стало возможным благодаря работе в Агентстве недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА». От

Я не ставила себе такой задачи — стать лучшей. Просто работала, как можно больше. 2008 год запомнился Победой, 3 местом в конкурсе по офису, поездкой в Париж — он прекрасен. Пожелания новым ребятам. Трудиться и верить в себя. «Труд — наша молитва» Мы должны работать, больше продаж, договоров. Чтобы молодежь не «шла за мной», а бежала впереди меня! С высоты прожитых лет хочу добавить, что таких людей, как в нашей компании, не встречала нигде. Я очень счастлива здесь работать.



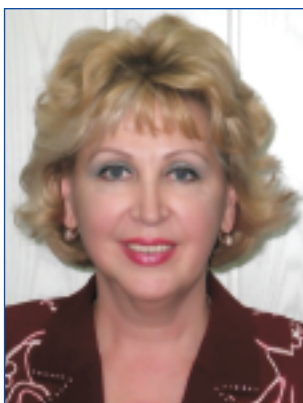
**Денис Евгеньевич ФОКИН** — Платиновый риэлтор (5 отдел)



**Марина Александровна НЕБЕСИХИНА** — Платиновый риэлтор (9 отдел)



**Милена Владимировна СИЛИЧЕВА** — Золотой риэлтор (9 отдел)



Входить в число «Лучших» для меня — это приятно и ответственно. 2008 год запомнился подъемом в работе риэлторов. За «свободными» квартирами стояла очередь. К сожалению, так было только в первой половине года. Во второй начался глобальный экономический кризис. Но это не помешало нам эффективно работать в сложных условиях. От 2009 года ожидаю окончания кризиса и оживления рынка недвижимости. Новичкам хочется пожелать — ничего не бояться, почувствовать «кураж». И самое главное — верить в себя и в свои силы. И тогда у Вас все получится!

Думаю, быть лучшим в нашей работе — это скорее мыслить стратегически, чем жить четко по правилам или плану. 2008 год запомнился началом занятий в Школе Лидерства. От 2009 года мы все, наверно, ждем движения на рынке. Стажерам желаю успеха, а если что-то не сразу получается — помогут знания и опыт, которыми агенты делятся на занятиях, например, на таких, как «Круглый стол» или на тренингах различных тематик, которые регулярно проходят в нашей компании.

Быть лучшим — это большая ответственность и стремление к совершенству. В 2008 году изменилась вся моя жизнь, все мои мечты сбылись. Работа в нашей компании дала мне всё: интересную профессию, путешествия, счастье в личной жизни. От 2009 года я жду возможности заработать достаточно, чтобы не думать о завтрашнем дне. Тем, кто только начинает работать в «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКЕ», могу сказать: главное — действовать! Не опускать руки ни при каком раскладе! И свято верить в наше нужное людям дело.

Когда работаю, я не думаю о том, чтобы стать лучшей. Работаю так, как «правильно», считаю каждый нюанс, «мелочь» в работе — важными. Это ответственность с первой встречи с клиентом — не просто сделать работу, а сделать всё именно так, чтобы клиент остался очень доволен. Видеть благодарность в его глазах — это для меня большое счастье. 2008 год запомнился успешным завершением одной сделки, пожалуй, самой

сложной за все мои 10 лет работы. Продажа коттеджа Кирилла Андреева — поп.певца — в закрытом поселке в Краснознаменске — длилась целый год. Обстановка была «как на войне»: план, стратегия и «сводка боевых действий». Всё Агентство было в курсе событий, и многие считали вариант «непроходным», но всё-таки мы эту сделку провели. В 2009 году хочу работать так, чтобы самой остаться довольной своей работой. Кризис-кризисом, а жизнь идет своим чередом, клиенты помнят, звонят, надеюсь на их рекомендации. Новым коллегам могу сказать: «быстрого куша» здесь ждать не стоит, но если вы обладаете упорством, терпением и готовы «попахать» — всё реально.

**Любовь Михайловна ГОЛУБЕВА** — Платиновый риэлтор (6 отдел)



От 2009 года жду хорошей интересной работы, стабильности и достатка — как результата от вложенных сил. Тем, кто только начинает работать в нашей компании, хочу пожелать: «Старайтесь, трудитесь, тогда у Вас обязательно всё получится!».

**Виталий Яковлевич ГЕРБЕЕВ** — Золотой риэлтор (9 отдел)



Было море работы, и встречи, и переговоры, и сделки, и тренинги, и Дни знаний, и Круглые столы, и ремонт в офисе, и связанный с этим дискомфорт...

Принципиально важно, что у меня был и есть большой прекрасный отдел удивительных людей разного темперамента и возраста, настоящих энтузиастов, жаждущих Победы!

Успех начальника отдела продаж — это, в первую очередь, успехи каждого сотрудника отдела. Я бесконечно благодарна всем агентам моего отдела за прекрасную работу, за веру, настойчивость, изобретательность и целеустремленность.

От 2009 года жду много хороших клиентов, крупных сделок, активных агентов, позитива.

Новым агентам хочется пожелать терпения, настойчивости, жажды знаний, творческого подхода, любви к людям и большого успеха.

**Ирина Адамовна ХЛЕБАСОВА** — Начальник 3 отдела продаж



уметь предвидеть ситуации и предупреждать новичков о том, какие есть в работе риэлтора «опасные повороты» и «коварные мели».

Несмотря на то, что мой отдел молод, и 2008-й год — это год рождения нашего отдела, весной нынешнего года мы сумели занять достойное место в ежемесячном рейтинге отделов по результатам работы.

Мне хочется, чтобы мой отдел смог в 2009 году добиться отличных результатов и выйти на новый уровень развития. Тем, кто только начинает работать в нашей компании, хочу пожелать больших успехов и много клиентов!

**Татьяна Алиевна ТРЕНИНА** — Начальник 12 отдела продаж



аквакомплекс «Торбеево озеро». Там было замечательно!

От 2009 года ожидаю новых побед и признания профессиональных заслуг руководством компании. Нашим новым коллегам хочу пожелать уверенности в себе и самое главное — веры в успех, потому что реальностью всегда становится только то, во что искренне веришь.

**Алексей Валентинович КУЛИКОВ** — Серебряный риэлтор (8 отдел)



Оказаться Лучшим Сотрудником для меня было неожиданностью. Главное — это то, что я занимаюсь своим делом. 2008 год запомнился переездами офисов...

**Андрей Сергеевич ТИМАШЕВ** — Начальник Технического отдела





*БРИЛЛИАНТ (от французского brilliant — блестящий) — алмаз, которому посредством сложной обработки придана специальная, а иногда уникальная форма, максимально выявляющая его естественный блеск.*

## НАШ БРИЛЛИАНТ!

*Лариса Адольфовна Присяжная работает в нашей компании с декабря 2005 года. В конце января 2009 года по итогам работы она получила статус «Бриллиантовый риэлтор» Агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА». Мы попросили её ответить на несколько наших вопросов.*

— Риэлтором не рождаются — риэлтором становятся. Лариса Адольфовна, расскажите, пожалуйста, как Вы приняли для себя решение работать в недвижимости?

— Стала риэлтором я совершенно случайно. Открыла журнал о работе и увидела объявление Учебного Центра Агентства Недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» о начале обучения. В тот момент в школе, где я работала, у меня был академический отпуск на один год, и я решила попробовать приобрести новую специальность.

— Почему именно Агентство «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»?

— То, что я пришла в «ТРИУМФАЛЬНУЮ АРКУ» — это, скорее всего, случайно. Но мне кажется, что и нечто большее, потому что оказалось, что мой День Рождения в точности совпадает с датой основания Агентства Недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» 13 января.

— Несколько слов о Вашей жизни до начала работы в «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКЕ».

— Родилась в семье военнослужащего в г. Спасске-Дальнем Приморского края. Мой отец после увольнения из армии принимал участие в строительстве магистрального нефтепровода «Дружба», сделал карьеру в строительной отрасли. А когда вышел на пенсию, организовал строительный кооператив. Мама, закончив Московский институт культуры, всю жизнь работала по специальности, более 30 лет возглавляла городскую библиотеку. Я, по окончании музыкального учи-

лища и филологического отделения педагогического университета, работала преподавателем, концертмейстером в Школе искусств, выступала в составе джазового оркестра. Возможно, поэтому мне интересна моя нынешняя работа. Ведь в ней, безусловно, присутствует творческое начало.

— Лариса Адольфовна! Расскажите, пожалуйста, как прошла Ваша первая сделка?

— Первая моя сделка была интересной и очень познавательной. Надо было суметь продать однокомнатную квартиру, улучшив жилищные условия клиента, и при этом ему было необходимо ещё умудриться получить доплату. Я не стала объяснять клиенту, что такое вряд ли осуществимо, а вместо этого «взяла быка за рога». В итоге — выстроила цепочку из пяти квартир, — и всё получилось! Клиент был супер-мега-счастлив, все участники сделки также остались довольны. А я получила моральное удовлетворение, уволилась из школы и приняла очень важное в моей жизни решение: перешла на основную работу в Агентство недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА».

Безусловно, эта сделка сыграла особую роль в моей карьере риэлтора, так как существенную часть моих нынешних клиентов составляют друзья и знакомые того самого первого клиента.

— Какими были Ваши самая трудная и самая простая сделка?

— Простых сделок — большинство, просто трудными они кажутся лишь в начале работы.

— Сложно ли быть Первым? Сложно достичь, сложно добиться. А удержаться?

— Удержаться всегда сложно, так же как и в спорте, в искусстве. В нашем Агентстве способных, талантливых и упорных риэлторов много. Ни при каких условиях нельзя позволить себе опустить свою планку качества, необходимо постоянно повышать профессиональный уровень, чтобы оставаться в числе лучших. Безусловно, успех в любой работе — это результат большого труда.

— Лариса Адольфовна, мы знаем, что у Вас замечательная дочь. Как она воспринимает Вашу работу?

— Да, я иногда рассказываю своей дочери-студентке о своей работе, о сложных альтернативных цепочках и сделках. Так вот, она считает, что мы, риэлторы, в своей работе освоили «теорию графов», а также проводим сложный математический анализ в системах со многими вводными данными (известными и неизвестными). А для того, чтобы успешно решить главную задачу клиента, нам приходится каждый раз выстраивать дополнительную систему объектов и отношений.

Наша работа мне очень нравится: надо много думать, встречаться с огромным количеством очень интересных людей, решать одновременно разнообразные сложные задачи. И, конечно, огромное значение имеет коллектив, в котором ты работаешь. А он у нас просто замечательный. ■



Всего 30 км отделяют Потсдам, летнюю резиденцию прусской правящей династии Гогенцоллернов, от столицы Германии — Берлина. Реки Шпрее и Хафель, а также целая система озер, крупнейшее из которых — озеро Ванзее, образуют уникальный чарующий ландшафт, в который «оправлены» около сорока дворцов и павильонов вокруг Потсдама и громадный садово-парковый комплекс.

Потсдам — это своеобразная «книжка с картинками» по прусской истории: с XVII по начало XX века при каждом прусском короле здесь возводилось несколько построек, и именно в этом городе сохранились работы всех выдающихся прусских архитекторов. Влияние Фридриха Великого и творчество Вольтера, Потсдамская конференция и захватывающая история сохранения Сан-Суси советскими войсками, последний германский кайзер и передача власти над Германией Гитлеру — в Потсдаме взгляду предстает живая история.

## БРАНДЕНБУРГСКИЕ ВОРОТА (ПОТСДАМ)

*Бранденбургские ворота в Потсдаме — городские ворота, построенные в 1770 году. Они на 18 лет старше знаменитых Бранденбургских ворот в Берлине. Бранденбургские ворота в Потсдаме отличаются от одноименного памятника архитектуры в Берлине. Они построены в виде триумфальной арки по проекту архитекторов Карла фон Гонтарда и Георга Христиана Унгера по указанию Фридриха Великого.*

*Ворота имеют интересную особенность: два разных фасада, спроектированные разными архитекторами. Карл фон Гонтард спроектировал фасад, обращенный в город, а Георг Христиан Унгер — внешний фасад. Боковые проходы для пешеходов появились только в 1843 году при Фридрихе Вильгельме IV.*

*Арка расположена в западной части Бранденбургской улицы. На этом месте до 1733 г. стояли другие, более скромные ворота, напоминавшие крепостные. В конце Семилетней войны Фридрих II повелел снести старые ворота и возвести на их месте новые Бранденбургские ворота — в честь победы. Поэтому Бранденбургские ворота по своей форме напоминают древнеримскую триумфальную арку. Прообразом для них послужила арка Константина в Риме. О влиянии древнеримской архитектуры также свидетельствуют двойные коринфские колонны и массивный карниз.*



«Старый город» Потсдама складывается из исторически сложившихся фрагментов: прусские двух-, трехэтажные особняки XVIII-XIX веков и ресторанчики в старонемецком стиле, Голландский квартал — ныне подобие Латинского квартала в Париже, русская деревня Александровка, где до сих пор живут потомки русских крепостных певцов, подаренных прусскому двору в начале XIX века, неоготиче-

ские ворота Науэнер Тор, Бранденбургские ворота... При этом архитектурный облик Потсдама органично объединяет в себе все эпохи и стили. Несмотря на то, что Потсдам — важный административный центр, столица федеральной земли Бранденбург, он до сих пор остался «летней резиденцией», а не превратился в большой мегаполис, как Берлин. Здесь меньше спешат и больше улыбаются. ■



Саркисова Сусанна Владимировна обратилась ко мне по рекомендации. Одинокая мать, она с ребенком занимала комнату в коммунальной квартире. Сосед-алкоголик за стеной постоянно портил жизнь. С трудом собрав за несколько лет скромную доплату, Сусанна попросила меня найти для неё и ребенка квартиру.



Дина САКСИНА,  
Серебряный риэлтор (2 отдел)

Во время работы я ей подсказала, что в этой ситуации она может рассчитывать на поддержку государства. Очень важно знать законы. И действительно, мы с Сусанной приехали в окружной Жилотдел, и, как очереднику района, ей предложили выкупить с учётом субсидии 1-комнатную квартиру в ближнем Подмосковье. Это была настоящая Удача! При этом комната осталась у неё с ребенком в собственности. Сейчас они с нетерпением ожидают новоселья.

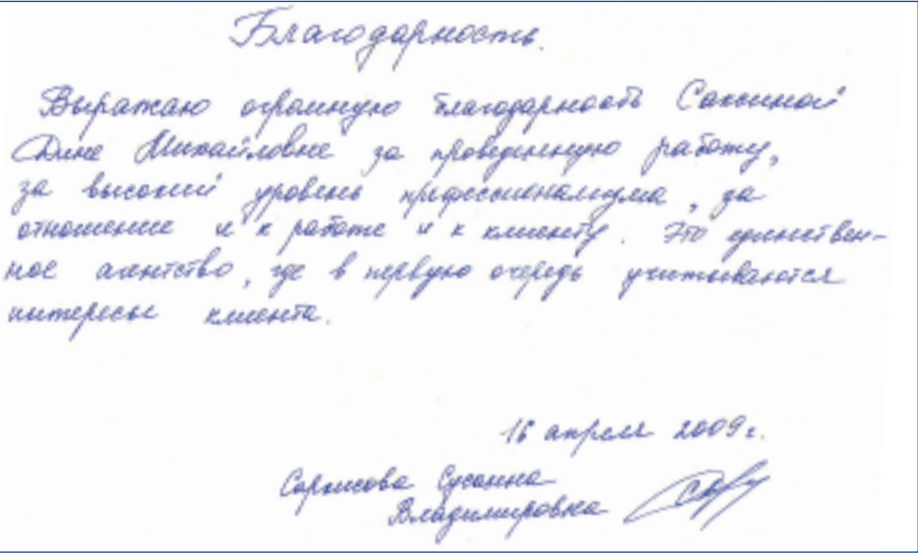


Ирина СЕРГЕЕВА,  
Серебряный риэлтор (5 отдел)

После тщательно подготовленного показа этой квартиры Покупатель принял позитивное решение. По просьбе Тамары Владимировны мы договорились о цене в долларовом эквиваленте и стали готовиться к сделке. Между тем, курс доллара по отношению к рублю продолжал снижаться. За 2 дня до сделки Тамара Владимировна поняла, что с течением времени может потерять крупную сумму в рублях, ориентируясь на «цену в долларах».

Я понимала, что в принципе, с точки зрения практики деловых отношений, требования моей клиентки трудновыполнимы. Но в то же время первая и самая главная задача риэлтора — защищать и отстаивать интересы клиента. Поэтому последние дни до

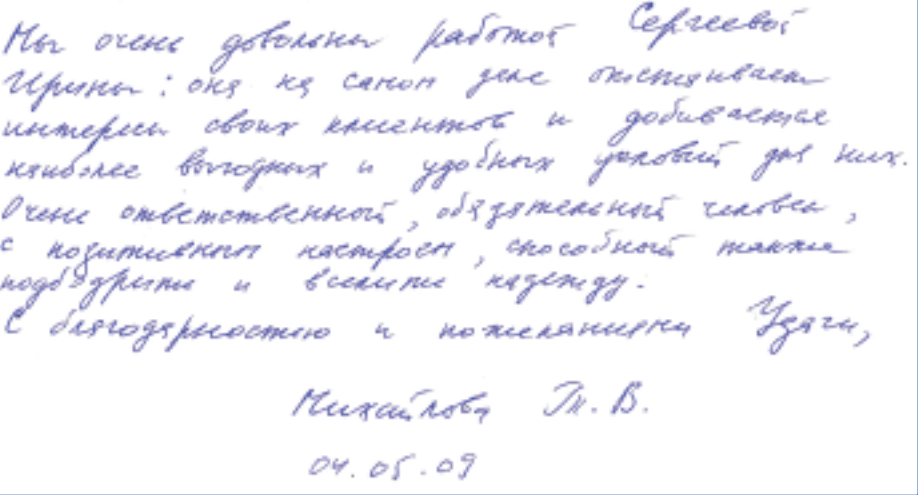
## Неожиданный «ЗИГЗАГ»



Сусанна приняла решение изменить свои пожелания. Теперь мы готовим обмен по-новому. Мы не хотим уже формулу «комната + маленькая доплата = плохая квартира», а теперь всё будет совсем по-другому: «1-комнатная квартира + комната = достойная квартира».

Тамара Владимировна обратилась ко мне с просьбой помочь продать её квартиру. Но продажа квартиры пришлось на период резкого падения цен на рынке недвижимости. Тем не менее, я была уверена, что её замечательная, уютная и ухоженная 2-х комнатная квартира со встроенной кухней и аккуратным ремонтом найдёт своего покупателя. И в самом деле, вскоре после начала рекламы мне позвонил потенциальный покупатель, и мы договорились о просмотре.

## На страже интересов КЛИЕНТА!



сделки, выслушав аргументы всех сторон, мы вели интенсивные переговоры. Мы сумели найти тот самый баланс интересов, при котором каж-

дый из участников сделки получал то, на что рассчитывал. В итоге сделка прошла благополучно, и все стороны остались довольны.



# КАПУСТНИК





