

ТРИУМФ КЛУБ

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ АН «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» · WWW.ARKA.RU · 2014

В номере:

Триумфальное
событие - 4 стр.

Профессиональный
разговор - 8 стр.

Риэлторский
практикум - 13 стр.

Персоны
номера - 16 стр.

Триумфальные
поездки - 21 стр.

Анонс номера

Риэлтор - созидатель и творец каждой сделки. Успешно проведенная сделка сродни авторскому исполнению сонаты. В этом творческое начало работы агента ...

читайте далее на странице 17

Содержание

стр.

3

Слово генерального директора

обращение к читателям
Вячеслава Анатольевича Шеянова



4

Триумфальные события

день рождения
АН «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»

6

Комментарии юриста

комментарии корпоративного юриста
АН «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» по изменениям законодательства в области недвижимости

8

Профессиональный разговор

По итогам 2013 года статус лучшего офиса
заслужил офис на Шаболовке

10

Лучший Риэлтор

Конкурс на звание «Лучший Риэлтор -2014»

13

Риэлторский практикум

Практики от профессионалов агентства

**Памятка продавцу и покупателю
недвижимости по получению
налогового вычета**

16

Персоны номера

биографии Шеянова Вячеслава Анатольевича,
Муравина Леонида Аркадьевича, Каталова Максима Георгиевича

19

Рубрика от PR-менеджера

Риэлтор – профессия, стиль жизни,
призвание

22

Триумфальные поездки

Отчет о туристических событиях
нашего агентства



СЛОВО ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

обращение к читателям
генерального директора
Агентства Недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»
Шеянова Вячеслава Анатольевича

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!



Минувший год выдался непростым. Однако наша компания, как и всегда, преодолела все возникшие сложности, развила и закрепила успех на рынке столичной недвижимости. Агентство активно развивалось и продолжает развиваться. Прошло больше года с момента открытия нового офиса на Шаболовке. В день, когда мы праздновали годовщину основания нашего Агентства, 18 января 2014 года, офис на Шаболовке вышел а первое место по эффективности! Это стало для всех довольно неожиданной новостью, мы рады такому вну-

шительному успеху. Главной ценностью компании всегда были и остаются наши специалисты. Наиболее опытные и квалифицированные сотрудники работают уже более десяти лет, но нельзя не отметить и большое количество молодых, талантливых и амбициозных работников. За отличную подготовку новых кадров хочу поблагодарить наш Корпоративный Учебный Центр, который приумножает знания и навыки опытных сотрудников, а также способствует быстрой адаптации новичков в коллективе.

Видя успехи нового офиса, мы запланировали открытие еще одного филиала компании в ближайшие годы. Мы очень взвешенно и ответственно относимся к данному вопросу, поэтому будем кропотливо и скрупулёзно подбирать наиболее квалифицированных работников. В любом случае, мы располагаем

временем на преодоление возможных затруднений, так как, скорее всего, расширения будут происходить не ранее 2015-го года.

По итогам прошлого года хочу отметить наших лучших сотрудников. В 2013 году статус лучшего получил Отдел продаж №5 на Суворовской, руководителем которого является Ирина Семеновна Федорова, а самым лучшим агентом года стала Лариса Адольфовна Присяжная. И, как всегда, ежегодно лучших работников мы отправляем в увлекательное путешествие в одну из самых интересных для риэлторского рынка стран, и на этот раз нашим «чемпионам» предстоит посетить Туманный Альбион!

Несколько слов о нынешнем рынке столичной недвижимости. Нельзя сказать, что ситуация на рынке ухудшается. Мы хорошо знаем, что рынок недвижимости хорош всегда, нужно лишь быть настоящими профессионалами. Как сказал Генри Форд, «Клиент может быть не всегда и не во всём прав, но он должен быть всегда доволен!». И мы неизменно стараемся придерживаться этого курса!



Так проходил наш 17-й день рождения, становясь частью истории. Всем присутствующим было ясно, что самые грандиозные праздники и призы не заменят чувства единения, ощущения семейного ужина у камина в морозный вечер.

«Я просто не представляю себе жизнь без нашей ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ»

Знаковое событие в жизни «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» состоялось 18 января 2014 года. Это был наш День рождения – в чем-то шумный и размахистый, в чем-то лиричный, но, как всегда, веселый и торжественный.

В этом году местом праздника стал природный курорт «Яхонты». В новизне места торжества была первая интрига, и интрига себя оправдала. Этот замечательный курорт, окруженный вековым лесом, в солнечный и морозный день казался еще более прекрасным. Был и еще один сюрприз - Праздник был задуман как вручение кинопремии «ТРИУМФ» со всей торжественностью и зрелищностью такого мероприятия.

Все атрибуты кинопремии были налицо: и красная дорожка, и награды в виде статуэток, и press-wall от лучших телекомпаний. Были даже киноафиши с героями вечера.

Открывали церемонию главные звезды вечера – Вячеслав Анатольевич и Светлана Анатольевна Шеяновы. Разрезав символическую красную ленту, они тепло поприветствовали всех собравшихся, и церемония вручения началась. Несмотря на всю внешнюю торжественность и официальность, обстановка мероприятия была совершенно особой, семейной. Вступительные речи были произнесены, и пришло время звезд вечера, заслуживших награды своим трудолюбием и профессионализмом.





«Лучшим сотрудником» признана Эльвира Дейнека, «Надеждой года» стал Андрей Володин, Анна Лынёва отмечена как «Прорыв года». Самым успешным «Наставником года» стала Наталья Шумбунова.

Награды получили и лауреаты конкурсов «Лучший агент», «Лучший отдел» и «Лучший офис». Победителем в номинации «Лучший агент» стала Лариса Присяжная, а второе и третье места заняли Татьяна Лаврентьева и Наталья Шумбунова. Лучшим отделом стал 5-й отдел офиса на Суворовской, руководитель – Ирина Федорова.

Лучшим офисом была признана «Шаболовка». Генеральный директор отделения на Шаболовке Максим Каталов так выразил свои эмоции: «Сегодняшняя награда – во многом аванс нашему отделению, так сказать, указание на то, что мы идем в правильном направлении».

В следующем году борьба будет серьезной, без авансов и ссылок на неопытность».



Кульминацией торжества стало вручение наградных знаков. Звание «Платинового риэлтора» получили Надежда Духова, Татьяна Тренина, Зинаида Телегина, Татьяна Яшина, Наталья Шумбунова. Почетного звания «Бриллиантовый риэлтор» удостоена Ирина Петина, которая работает в агентстве 10-ый год. Заслуженным риэлтором стала Лариса Присяжная. Нашлось место и маленькому чуду: мы перенесли в 2013 год, когда почётный знак «Бриллиантовый риэлтор» вручался Леониду Муравину. Год назад Леонид Аркадьевич не смог присутствовать на вручении. И вот, в ходе кинопремии «ТРИУМФ – 2014» награда, как говорится, нашла своего героя.



Затем настало время выступлений творческих коллективов. Две задорные, полные позитива истории из жизни офисов окончились простыми, но близкими всем участникам праздника словами: «Я не представляю себе жизнь без нашей «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ»!

Так проходил наш 17-й день рождения, становясь частью истории. Всем присутствующим было ясно, что даже грандиозные праздники и призы не заменят чувства единения, ощущения семейного ужина у камина в морозный вечер.

Только в такой дружественной обстановке можно зарядиться энергией на целый год и стремиться к общей цели: вкладывать свои силы в жизнь большой семьи, имя которой «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА».

Основные изменения законодательства в риэлторской сфере

Обновление в законодательной сфере происходит ежегодно, это совершенно естественный процесс. Для эффективной работы риэлтор должен быть всегда в курсе всех изменений законов в сфере недвижимости. Именно для этого и был составлен данный дайджест, включающий в себя основные изменения законов в риэлторской сфере.

С 1 марта 2013 года вступили в силу следующие изменения.

1. Основные начала гражданского законодательства. Закреплена обязанность участников гражданских отношений действовать при осуществлении и защите гражданских прав и исполнении гражданских обязанностей добросовестно, а также запрещено извлекать преимущество из своего незаконного или недобросовестного поведения. Осуществление гражданских прав исключительно с намерением причинить вред другому лицу или обойти закон и иное заведомо недобросовестное осуществление гражданских прав не допускаются.

2. Отменена государственная регистрация сделок с недвижимым имуществом. Новые правила касаются договора купли-продажи недвижимости, договора купли-продажи предприятия, договора дарения и договора ренты. Регистрации подлежит только переход права собственности. Договор, подпи-

санный сторонами, считается заключенным с момента его подписания, а не с момента государственной регистрации, как это было раньше.

3. Введена общая норма о регистрации прав на имущество. Установлен единый порядок государственной регистрации прав на имущество для различных объектов. Ограничения прав и обременения имущества подлежат государственной регистрации в случаях, предусмотренных законом. Сделка, влекущая возникновение, изменение или прекращение прав на имущество, подлежит нотариальному удостоверению лишь в случаях, предусмотренных законом или соглашением сторон. Закреплен принцип публичной достоверности реестра, согласно которому любое добросовестное лицо может полагаться на запись, сделанную в реестре, однако недобросовестное лицо (т. е. лицо, которому известно или должно быть известно о недостоверности указанной записи) защиту на основании записей в реестре получить не может.

4. Ограничение дееспособности гражданина. Ограниченно дееспособными теперь могут быть признаны и лица, которые ставят свою семью в тяжелое материальное положение вследствие пристрастия к азартным играм, а также лица, которые могут понимать значение своих действий или руководить ими лишь при помощи других лиц вследствие психического расстройства.

5. Место жительства гражданина. Уточнены последствия сообщения гражданином сведений об ином месте жительства. Если гражданин сообщил кре-

диторам, а также другим лицам сведения о месте своего жительства, которое отличается от места постоянного или преимущественного проживания, он несет риск вызванных этим последствий.

С 1 сентября 2013 года вступили в силу следующие изменения.

1. Согласие на совершение сделки.

Если в силу закона на совершение сделки требуется согласие третьего лица, органа юридического лица или госоргана (органа местного самоуправления), то эти лица должны сообщить о своем согласии или несогласии на сделку заинтересованному лицу.

2. Сделки, совершаемые в простой письменной форме. Сделки граждан между собой на сумму, превышающую 10 тыс. руб. должны совершаться в простой письменной форме.

3. Нотариальное удостоверение сделки. Нотариальное удостоверение сделки означает проверку законности сделки, в том числе наличия у каждой стороны права на ее совершение. Если нотариальное удостоверение сделки является обязательным, несоблюдение такой формы влечет ее ничтожность.

4. Юридически значимые сообщения. Введена общая норма, которая касается юридически значимых сообщений. Все юридически значимые сообщения (заявления, уведомления, извещения, требования и т. д.), которые влекут гражданско-правовые последствия для другого лица, наступают с момента доставки соответствующего сообщения ему или представителю. Сообщение считается доставленным и в тех случаях, если оно поступило лицу, но по обстоятельствам, зависящим от него, не было вручено или адресат не ознакомился с ним.

5. Удостоверение доверенностей. Введена отдельная статья, которая касается удостоверения доверенностей. В ней расширен перечень случаев, когда требуется нотариальное удостоверение

доверенностей. Подлежит нотариальному удостоверению доверенность на совершение сделок, требующих нотариальной формы, на подачу заявлений о государственной регистрации прав или сделок, а также на распоряжение зарегистрированными в государственных реестрах правами.

6. Срок действия доверенности.

Ранее срок действия доверенности не мог превышать три года со дня ее совершения. Теперь в доверенности

можно установить любой срок ее действия. Однако если срок в доверенности отсутствует, она сохраняет силу в течение года со дня ее совершения.

7. Оспоримые и ничтожные сделки.

Ограничен круг лиц, которые могут оспаривать сделки. Оспоримую сделку можно признать недействительной, только если лицо докажет, что такая сделка нарушает его права или охраняемые законом интересы, в том числе повлекла неблагоприятные для него последствия. Сторона, из поведения которой явствует ее воля сохранить силу сделки, не вправе оспаривать сделку по основанию, о котором эта сторона знала или должна была знать при проявлении ее воли. Требование о применении последствий недействительности ничтожной сделки вправе предъявить сторона сделки или иное предусмотренное законом лицо, которое имеет охраняемый законом интерес в признании этой сделки недействительной. Заявление о недействительности сделки не имеет правового значения, если лицо действует недобросовестно. Установлена общая презумпция оспо-



римости сделок. Сделка, нарушающая требования закона или иного правового акта, является оспоримой, а не ничтожной, как сейчас. Исключения составляют сделки, нарушающие требования закона или иного правового акта и при этом посягающие на публичные интересы либо права и охраняемые законом интересы третьих лиц.

Сделка, совершенная под влиянием заблуждения, может быть признана судом недействительной по иску стороны, действовавшей под влиянием заблуждения, если заблуждение было настолько существенным, что эта сторона, разумно и объективно оценивая ситуацию, не совершила бы сделку, если бы знала о действительном положении дел. Заблуждение предполагается достаточно существенным, в частности, если сторона

допустила очевидные оговорку, опечатку и т.п.; сторона заблуждается в отношении предмета сделки, либо природы сделки; либо в отношении лица, с которым она вступает в сделку, или лица, связанного со сделкой; либо в отношении обстоятельства, которое она упоминает в своем волеизъявлении или из наличия которого она с очевидностью для другой стороны исходит, совершая сделку.

Внесены поправки в статьи о сделках, совершенных с целью, противной основам правопорядка или нравственности, о сделках, совершенных под влиянием обмана, насилия, угрозы или неблагоприятных обстоятельств, о сроках исковой давности по недействительным сделкам.

В настоящей статье приведена только часть изменений, коснувшихся Гражданского кодекса РФ в 2013 г.

Офис на Шаболовке: история успеха



Агентство недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» 18 января 2014 года отметила свой 17-й день рождения. Важной частью праздника стало награждение лучших сотрудников прошедшего года. Среди них номинация «Лучший офис» была одной из самых интригующих. И интрига оказалась оправдана. Члены жюри приняли решение отказаться от традиционно-

го критерия выбора лучшего офиса – количества сделок или вал доходности, в пользу качественного критерия, то есть показателей эффективности. И за счет такого нового подхода лучшим в 2014 году стал офис на Шаболовке. О пути к успеху, достижениях и сложностях в развитии офиса мы говорили с генеральным директором офиса на Шаболовке, Максимом Георгиевичем Каталовым.

- Максим Георгиевич, первый вопрос хотелось бы задать о компании «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА». В чем ее особенность лично для Вас?

- Я на своем опыте успел поработать в самых разных компаниях из разных сфер экономики. Но нигде не встречал такого уровня корпоративной культуры – сплочающей, эмоциональной. В «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКЕ» особая атмосфера, которая создавалась годами. Я не хочу идеализировать, были и трудности. В нашей компании, может быть, не такие вы-

сокие зарплаты, не такие шикарные офисы. Но сама обстановка

в коллективе не может оставить равнодушным. Хочется сказать несколько слов об учебном центре как отличительной черте «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ». Наша компания не просто набирает людей как рабочий материал. Нам важно обучить людей, через обучение они становятся частью корпоративной культуры. Мы помогаем людям развиваться, мне кажется это важным.

- А теперь про офис на Шаболовке. Как сотрудники шли к успеху? Были ли препятствия?

- Ну разумеется препятствия были. Когда офис только открывался, сотрудников было на треть меньше, чем в основном офисе. Не хватало опытных специалистов. Но со временем положение дел менялось. Помог обмен знаниями внутри компании - преподаватели с Суворовской уделяли большое внимание нашему офису. Ряд опытных специалистов с Суворовской перешли на Шаболовку, составив костяк офиса. И, конечно, в достижении успеха помогла самоотдача каждого из сотрудников. За счет этих трех моментов мы стали «Лучшим офисом-2013».

- Существует ли конкуренция между офисами?

- Конкуренция офисов существует – это безусловно. Но соперничество заключается не в стремлении кого-то подсесть, обогнать. Зависть здесь неуместна, борьба офисов носит конструктивный характер. Правильная конкуренция вызывает в первую очередь не стремление стать лучше коллеги, но – стать лучше самого себя прежнего. Мы развиваем конкуренцию на разных уровнях. Есть список лучших отделов, есть список лучших риэлторов. Конечно, в компании есть сотрудники, которые протестуют против каких бы то ни было «соревнований». Но знаете, я часто заставлял таких людей за чтением стенов со статистикой. Это парадоксально, но дух соперничества объединяет!

- Кто из специалистов сыграл наиболее важную роль в успехе офиса?

- Для достижения успеха важна самоотдача каждого специалиста. Есть опытные работники, их

стабильные результаты – неоценимый вклад в наш общий успех. Вот, например, Надежда Духова – один из самых опытных сотрудников, настоящий старожил. Ее отдел держит профессиональный уровень, к которому каждый отдел должен стремиться. Есть «молодые» отделы, которые смогли удержаться на плаву и показать достойные результаты. Это отделы Евгении Хачиян, Александра Тренина. Они прошли подготовительный этап и на деле составляют серьезную конкуренцию отделу Духовой. Еще два отдела, где не было стартовой основы из опытных специалистов. Это отделы Веры Цымбал и Ирины Сергеевой, которые собрали новичков риэлторского бизнеса. Здесь много стажеров, молодежи, поэтому и обстановка совершенно иная. Итак, каждый отдел играет свою роль в достижении общего успеха.

- Но Вы ни слова не сказали о Вашей роли, как руководителя?

- Мне она кажется совсем незначительной. И это не кокетство. Чем занимается руководитель? Он обеспечивает комфортные условия для труда, находит выходы из конфликтных ситуаций. Бывают и случаи, что ко мне, как опытному практикующему риэлтору обращаются за советом и помощью в сложных ситуациях. Но сотрудники становятся опытнее, самостоятельнее – обращаются за помощью все реже. И в том, что моя роль «незначительна», огромный плюс. Руководитель не может успевать везде и всегда, его цель - создать коллектив, способный к самостоятельной плодотворной работе.

- Традиционный вопрос: какие планы на будущее?

Звание «Лучший офис» - это не только признание заслуг. Это комплимент, кредит доверия офису на Шаболовке. Сейчас наша задача – суметь реализовать карт-бланш от руководства на практике. Сейчас есть и общая для двух офисов цель - создание нового офиса. Если несколько офисов удастся содержать в правильном контакте, то компания выходит на совершенно новый уровень.

Конкурс на звание «Лучший Риэлтор - 2014»

В Учебном Центре на Суворовской 12 марта 2014 года прошел отбор кандидатов для участия в конкурсе «Лучший Риэлтор - 2014». Мероприятие проводилось в формате отборочного тура к ежегодному московскому конкурсу «Лучший Риэлтор», который состоялся 12 апреля в рамках XXX-ой Международной Выставки недвижимости «ДомЭкспо-2014» в Гостином Дворе.

Статус «предварительного этапа» не лишил мероприятие своей интриги и уровня профессионализма, а участников – не избавлял от волнения. Конкурс проводился в формате деловой игры - участники должны были найти выход из пяти кризисных ситуаций в сфере недвижимости, причем предлагать свои варианты решения ситуаций нужно было в строго отведенное регламентом время.

Отметим, что в основной конкурс Елена Васильевна Левина и Наталья Валерьевна Силаева прошли автоматически, потому что они прекрасно проявили себя на прошлых конкурсах и заслужили почетное звание «Лучший Риэлтор» в 2012 году. Вот что Елена Васильевна рассказала в преддверии мероприятия: «Главное, что дает данный конкурс, – это бесценный опыт, практические навыки ведения сложных переговоров и умение быстро ориентироваться в кризисной ситуации. Важен и опыт наблюдения за переговорами коллег из других компаний. Ты четко понимаешь, что работа риэлтора – не шоу, не эпатаж. Профессионал не делает акцент на внешнем виде. Для него важно быстро и грамотно достичь поставленной цели».

В Учебном Центре на Суворовской был аншлаг. Конкурсанты и участники прошлых лет, зрители и жюри – все собравшиеся были преисполнены позитива и энергии. Волнение, прогнозы,

обсуждения, дискуссии – все подчеркивало атмосферу серьезного конкурса.

Такая обстановка не могла оставить равнодушными самых разных специалистов. Серебряный риэлтор Сергей Игоревич Тарасюк так описал свои эмоции: «Я действительно волнуюсь, но не только потому, что хочу победить. Для меня очень важно доказать на практике свое мастерство. Претендентом на победу считаю Игоря Кравченко, это настоящий профессионал».

Офис на Суворовской представляли Игорь Витальевич Кравченко, Вадим Вагидович Орехов, Сергей Игоревич Тарасюк и Марина Александровна Зайцева. Честь офиса на Шаболовке отстаивали Марина Александровна Пескова, Наталия Евгеньевна Клокова, Мария Владимировна Миронова, Игорь Олегович Чирков и Мария Сергеевна Полосина. В состав жюри вошли настоящие мэтры риэлторского дела: помощник Генерального директора АН «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» Светлана Шеянова, заместитель генерального директора Леонид Муравин, руководитель Учебного Центра Ирина Добрянская, руководители отделов продаж Ирина Хлебасова и Елена Бобылева. Когда все приготовления были завершены, Ирина Николаевна Добрянская напутствовала участников словами: «Будьте естественны, и у вас всё получится!».

В режиме «здесь и сейчас» было отыграно десять интереснейших сценариев, десять реальных ситуаций из опыта агентов. Не всем хватало уверенности, иногда мешало волнение. Были и виртуозы, которые выходили за пределы установленных сценариев и предлагали остроумные и смелые решения. Игорь Чирков и Марина Полосина показали безупречное хладнокровие и эффективную защиту интересов своего



клиента. Но нашлись и эмоциональные, порой яростные защитники интересов клиента – ярким примером стал Вадим Орехов. Возможно, ему не доставало опыта и последовательности, но его энергии и настойчивости позавидовали бы даже опытные мастера. И по-олимпийски спокойные и очень эмоциональные участники стремились к одному – найти консенсус в сложных переговорах.

Две финальные схватки собрали, конечно же, лучших из лучших. Первая пара – Марина Пескова и Марина Зайцева – сделала центральной идеей дискуссии интересы клиента, так как только доверие клиента должно быть окончательным критерием эффективной работы. В следующем поединке — Вадима Орехова и Игоря Кравченко — на первый план вышли риторические таланты финалистов. Для Игоря характерно было умение грамотно и методично построить свою позицию, Вадим тоже был активен и постоянно искал новые решения и идеи. Выслушав последние выступления, жюри взяло паузу, чтобы взвесить все «за» и «против» и выбрать лучших. В итоге победителями конкурса на звание «Лучшего Риэлтора АН Триумфальная Арка» в этом году стали Марина Пескова и Игорь Кравченко!

Светлана Анатольевна Шеянова поздравила участников конкурса:



– «Мне хочется, чтобы у каждого из вас все получалось! Кому-то недостаёт уверенности в себе, кому-то — убедительности. Кому-то мешают слова-паразиты. Сегодня мы учились выбирать направление переговоров, строить тактику. Каждый может что-то вынести для себя: «молодым» надо смело идти вперед и набираться опыта, «старым» – не бояться возвращаться к азам и совершенствоваться».

Мнения:

Игорь Витальевич Кравченко, офис на Суворовской:



«Что помогло? Умение прожить каждую ситуацию как реальную. Только так ты можешь отстоять интересы своего клиента. Это помогло мне сегодня победить. В Гостином дворе у меня есть шансы на победу, тем более что

соревнование с незнакомыми людьми избавит от лишних эмоций. Я хорошо помню прошлые годы, когда не попадал в список лучших.

И даже теперь, получив возможность для участия в общегородском конкурсе, признаю, что оценки во многом субъективны, да и не может быть такого, что право участия получают все. Мы учимся, мы растем, в этом основная идея Конкурса».

Марина Александровна Пескова, офис на Шаболовке:



«При всем «переживании» ситуации риэлтор должен сохранять спокойствие и заражать этим спокойствием клиента. Сочетание искреннего переживания за клиента с хладнокровием профессионала – это дает только

опыт. Как бы то ни было, сегодняшние победители — настоящие профессионалы своего дела».

Мнения:

**Заместитель генерального директора
Леонид Аркадьевич Муравин:**



«Олимпийский принцип – важна не победа, важно участие. Я уверен – те, кто сегодня победил, покажут нашу Компанию на Конкурсе в Гостином Дворе с самой лучшей стороны. Сегодня было важно еще одно – риэл-

торы попадали в ситуации, при которых от нескольких минут переговоров зависит не просто решение конкретной ситуации. На кону – общий исход сделки, будущее клиента и его семьи. Огромная ответственность». Действительно, в прошедшем конкурсе нашла отражение специфика риэлторского труда. На таких переговорах всё решается за считанные минуты. В этом – и рискованность профессии, и элемент самопожертвования. От всей души желаем нашим представителям удачи на Конкурсе «Лучший риэлтор-2014».

Специалисты «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» успешно покоряют новые вершины.

Конкурс «Лучший риэлтор» в рамках XXX-й выставки недвижимости «ДОМЭКСПО» проводился уже в восьмой раз и давно стал традиционным. Риэлторы «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» не в первый раз принимают участие в этом престижном конкурсе. Сочетание личных качеств, профессиональной подготовки и многолетнего опыта позволило в очередной раз доказать, что в нашей компании работают настоящие профессионалы!

Конкурс «Лучший риэлтор» – не поле для конкурентной борьбы агентств недвижимости. Это не значит, что обстановка конкурса была идил-

лической – имели место и по-настоящему жесткие схватки. И специалисты АН «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» показали, что по праву славятся своими навыками честной и виртуозной борьбы на профессиональном фронте.

В этом году агентство недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» представляли специалисты, заслужившие звание Лучший риэлтор в ходе внутреннего отбора — Игорь Кравченко и Марина Пескова, а также успешные участники конкурса «Лучший риэлтор» прежних лет – Елена Левина и Наталья Силаева.

Победу в номинации «Результативность» за стремление к достижению результата и завершению сделки в интересах всех сторон жюри конкурса без колебаний отдало Елене Левиной и Наталье Силаевой. В номинации «Профессионал» за высокий уровень ораторского мастерства и отличное владение технологиями решения жилищных вопросов диплом был присужден Марине Песковой. Игорь Кравченко смог наиболее грамотно выстроить диалог с партнером, защищать интересы клиента – он по праву заслужил диплом за «Высокий профессиональный сервис в риэлторском бизнесе».

Мы от всей души поздравляем наших лауреатов, гордимся их успехами и радуемся вместе с ними! Наши риэлторы показали себя как настоящие энтузиасты, переживающие каждую сделку в реальном времени. И это неудивительно – защита прав и интересов клиента для «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» больше чем игра! Это наша главная Цель!



ПАМЯТКА ДЛЯ ПРОДАВЦА

по получению налогового вычета

Довольно часто при совершении сделки с недвижимостью у продавца возникает вопрос, что нужно сделать для того, чтобы оформить налоговый вычет. Эксперты риэлторской компании «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» подготовили статью, из которой продавец сможет почерпнуть всю необходимую информацию.

Налоговый вычет - это сумма, которая уменьшает Вашу налогооблагаемую базу. Каждый гражданин РФ при продаже своего имущества обязан заплатить налог на доходы физических лиц.

Не подлежит налогообложению доход, получаемый от продажи жилых домов, квартир, комнат, включая приватизированные жилые помещения, дач, садовых домиков или земельных участков и долей в указанном имуществе, а также от продажи иного имущества, находившихся в собственности три года и более.

Доход от продажи вышеуказанного имущества, находившихся в собственности налогоплательщика менее трех лет, включается в совокупный годовой доход, который облагается налогом по ставке 13% для граждан России и 30% для лиц, не являющихся налоговыми резидентами РФ.

Уменьшить сумму налога Вы можете, воспользовавшись правом на получение налогового вычета согласно статье №220 Налогового Кодекса РФ. Лица, не являющиеся налоговыми резидентами РФ, не получают налоговый вычет.

Размер вычета:

- при продаже жилых домов, квартир, комнат, включая приватизированные жилые помещения, дач, садовых домиков или земельных участков и долей в указанном имуществе равен стоимости имущества, но не более 1 000 000 рублей.



Налоговый вычет - это сумма, которая уменьшает Вашу налогооблагаемую базу. Каждый гражданин РФ при продаже своего имущества обязан заплатить налог на доходы физических лиц. Не подлежит налогообложению доход, получаемый от продажи жилых домов, квартир, комнат, включая приватизированные жилые помещения, дач, садовых домиков или земельных участков и долей в указанном имуществе, а также от продажи иного имущества, находившихся в собственности три года и более.

ПАМЯТКА ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

• при продаже иного имущества (например, гаража, машины и т.д.) равен сумме, полученной от продажи имущества, но не более 250 000 рублей. На имущество, проданное до 01 января 2009 года - 125000 рублей.

Если имущество находится в общей долевой собственности, размер вычета распределяется между совладельцами имущества пропорционально их доли.

Если имущество находится в общей совместной собственности (имущество супругов), размер вычета определяется по договоренности между всеми владельцами. Размер вычета является максимальным и не зависит от количества объектов, реализованных в течение года.

Вместо использования права на получение имущественного вычета доход от продажи имущества можно уменьшить на сумму фактически произведенных и документально подтвержденных расходов, направленных на приобретение такого имущества.

Налоговый вычет предоставляется при подаче в налоговую инспекцию налоговой декларации не позднее 30 апреля года следующего за годом, в котором был получен доход. Подача декларации является Вашей обязанностью в соответствии со ст. 229 НК РФ

Если декларация не подается, налоговые органы вправе начислить налог 13% со всей суммы, которую Вы получили за свою квартиру, пени за просрочку и штрафы за неподачу декларации согласно статье №119 Налогового Кодекса РФ.

по получению налогового вычета

Зачастую при покупке недвижимости у покупателя возникает вопрос, что нужно сделать для того, чтобы оформить налоговый вычет. Поэтому юристы агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» решили подробно рассказать о всех аспектах этого вопроса.

Покупатель квартиры или дома имеет возможность воспользоваться налоговым вычетом, который уменьшит его налогооблагаемую базу на сумму, не облагаемую 13% налогом.

Вычет предоставляется в случае:

- приобретения жилого дома, квартиры или доли (долей) в них;
- строительства жилого дома;
- приобретения прав на квартиру в строящемся доме;
- погашения процентов по целевым займам (кредитам), полученным и фактически потраченным на строительство или приобретение жилого дома или квартиры или доли в них.

Размер этого вычета равен сумме фактически произведенных расходов направленных на приобретение недвижимости, но не более 2 000 000 рублей.

В фактические расходы на новое строительство либо приобретение жилого дома или доли (долей) в нем могут включаться:

- расходы на разработку проектно-сметной документации;
- расходы на приобретение строи-

тельных и отделочных материалов;

- расходы на приобретение жилого дома, в том числе не оконченного строительством;

- расходы, связанные с работами или услугами по строительству (достройке дома, не оконченного строительством) и отделке;

- расходы на подключение к сетям электро-, водо-, газоснабжения и канализации или создание автономных источников электро-, водо-, газоснабжения и канализации.

В фактические расходы на приобретение квартиры или доли (долей) в ней могут включаться:

- расходы на приобретение квартиры или прав на квартиру в строящемся доме;

- расходы на приобретение отделочных материалов;

- расходы на работы, связанные с отделкой квартиры.

Принятие к вычету расходов на достройку и отделку приобретенного дома или отделку приобретенной квартиры возможно в том случае, если в договоре, на основании которого осуществлено такое приобретение, указано приобретение незавершенным строительством жилого дома или квартиры (прав на квартиру) без отделки или доли (долей) в них.

Налоговый вычет предоставляется при обращении в налоговую инспекцию с соответствующим заявлением.

Для этого необходимо не позднее 30 апреля года следующего за годом, в котором была приобретена недвижимость, предоставить в налоговый орган по месту жительства декларацию о доходах. К декларации необходимо приложить следующие документы:

- заявление в произвольной форме о предоставлении вычета;

- при строительстве или приобретении жилого дома, в том числе неоконченного строительства, - документы, подтверждающие право собственности на жилой дом или долю (доли) в нем;

- при приобретении квартиры, доли (долей) в ней или прав на квартиру в строящемся доме - договор о приобретении указанного имущества или имущественных прав, акт о передаче имущества или имущественных прав либо документы, подтверждающие право собственности на квартиру или долю (доли) в ней;

- платежные документы - квитанции к приходным ордерам, банковские выписки о перечислении денежных средств со счета покупателя на счет продавца, товарные и кассовые чеки, акты о закупке материалов у физических лиц с указанием в них адресных и паспортных данных продавца и другие документы;

- справку с места работы о доходе по форме 2-НДФЛ.

Вычет может быть предоставлен до окончания налогового периода при обращении к работодателю при условии подтверждения права на имущественный налоговый вычет налоговым органом. Если недвижимость приобретается в общую долевую собственность, размер вычета распределяется между совладельцами имущества пропорционально их доли.

Если имущество приобретается в общую совместную собственность, размер вычета определяется по договоренности между всеми владельцами. Данный вычет предоставляется только один раз в жизни. Воспользоваться этой возможностью может только гражданин, имеющий «официальный» доход, облагаемый 13% подоходным налогом.



ШЕЯНОВ Вячеслав Анатольевич

Генеральный директор

агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»

Профессия риэлтора вызывает множество самых разных ассоциаций: для кого-то это ловкий игрок рынка, для кого-то – мошенник, втирающийся в доверие к пожилым людям, а на самом деле это люди, трудовой путь которых доказывает, что риэлтор – профессия честная, гуманная и мужественная.

Одним из таких людей является генеральный директор агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» Шеянов Вячеслав Анатольевич.

Получив образование инженера, он начал работу в строительном управлении, где показал себя как самостоятельный и ответственный работник. В 1987 году Вячеслав Анатольевич был приглашен в Министерство местной промышленности Якутской АССР. За счет своих профессиональных качеств был назначен на пост заместителя министра местной промышленности республики по внешнеэкономическим связям. В 1991 году министерство было расформировано.

Вячеславу Анатольевичу пришлось заново строить свое будущее. Материальные сложности привели его в бизнес. В начале коммерческой деятельности были и ошибки, и просчеты. Но все это не останавливало, а учило анализировать свои действия и принимать взвешенные решения.

Развитие шло в нескольких направлениях, Вячеслав Анатольевич остановился на риэлторской сфере. Работа агента не требовала значительных финансовых вложений, а навыки управления должны были помочь в организации и проведении сделок.

В 2001-м году он пришел стажером в агентство недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА». В течение 4 лет стажер стал агентом, начальником отдела, генеральным директором. Это не головокружительная карьера, а результат ежедневного труда. И должность руководителя – это не просто престиж, но и большая ответственность.

Для Вячеслава Анатольевича всегда было важным создать в компании атмосферу, в которой на первый план выходит не только материальная мотивация, а также и эмоции – чувство единства и общей цели всего коллектива агентства.

Так, через чувство единения строится корпоративная культура. Рабочий коллектив должен объединять в себе единомышленников, которые живут одним делом. И это дело честное, ведь здоровая трудовая среда не приемлет обмана и лжи как по отношению к коллегам, так и к клиентам.



МУРАВИН Леонид Аркадьевич

Заместитель генерального директора

агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»

В нашей непостоянной жизни, несмотря на ее сложности и непредсказуемость, есть некоторые закономерности. Одна из них такова: в любой сфере деятельности есть место для самоотверженного творческого начала. Риэлторский бизнес не исключение. Доказательство тому - деятельность Леонида Аркадьевича Муравина, заместителя генерального директора агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА».

Леонид Аркадьевич родился 28 августа 1962г. и вырос в городе Днепропетровск, с 1981 года живет в Москве. Переезд в этот город стал настоящим событием в его жизни, и хотя с тех пор облик столицы заметно изменился, Леонид Аркадьевич по-прежнему любит Москву всей душой.

Окончив РАМ (Российскую академию музыки им. Гнесиных), он продолжил творческий путь в одном из лучших в мире музыкальных коллективов. Причастность к миру «большой музыки» наложила неизгладимый отпечаток на формирование личности Леонида Аркадьевича. В 1993 году в стране многое переменилось. Из музыки пришлось уйти и строить новую жизнь и нового себя в изменившемся обществе. Помогла и активность, и самодисциплина: Леонид Аркадьевич смог найти себе новое поприще, делом его жизни стал рынок недвижимости.

Ни о каком цивилизованном рынке в то время и речи идти не могло. Сделки приходилось проводить при самых разных обстоятельствах. В таких условиях важны оказались не только профессиональные качества, но и сила характера.

Отсутствие страха перед ответственным делом, оптимизм – вот что позволило пройти путь от стажера до руководящей должности.

В «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКЕ» Леонид Аркадьевич с июля 2005 года. Здесь он смог найти то, к чему шел долгое время - союз творчества и дисциплины, стремление к честному труду.

Для Леонида Аркадьевича риэлтор - созидатель и творец каждой сделки. Успешно проведенная сделка сродни авторскому исполнению сонаты. Даже если у клиента самая сложная жизненная ситуация, риэлтор должен найти выход. И всегда его находит. Это и есть Гармония. Она преодолевает сложности судьбы и одерживает красивую победу над внешним хаосом.



КАТАЛОВ Максим Георгиевич

Генеральный директор

агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»

(офис на Шабаловке)

Риэлтерское дело в современной своей форме начиналось в 90-е годы и в самом начале обрело самые разные формы. Для кого-то это было способом решения собственных жилищных проблем, для кого-то стало средством заработка, если не сказать, спасения, для кого-то – банально, способом нажиться на некомпетентности граждан, для кого-то возможностью начать свое честное Дело...

Максиму Катову повезло. Еще будучи студентом Московского Государственного Университета, и случайно заинтересовавшись риэлтерским бизнесом, он попал в хорошее агентство – уникальную для московского рынка фирму, организованную гражданином из США. В агентстве его привлекли мощная система обучения, отработанные годами американские технологии, адаптированные для нашего развивающегося рынка, а в самой деятельности подкупало то, что были очевидны все возможности для самостоятельного развития, ведь критерий успеха здесь был один – желание трудиться. Именно возможность роста без протекций и знакомств, опираясь только на собственный труд, стала для него основой выбора профессии.

1997 год для Максима Катова стал поворотным: его пригласили влиться в коллектив вновь созданного агентства «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА». И это оказалось его судьбой. Пройдя все ступени

карьеры в агентстве, покинув «Арку» в 2005, спустя почти 7 лет, он возвращается сюда!

Ныне Максим Георгиевич – руководитель офиса «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» на Шабаловке, отделения, ставшего лучшим в агентстве по результатам 2012 года. Профессия агента по недвижимости – риэлтора, на самом деле совсем не так проста, как может показаться. И делом руководства является грамотно наладить, как обучение, так и ежедневный труд агентов так, чтобы работа этих, во многом «свободных» агентов, была максимально эффективной. Так, например, для Катова всегда было важно помочь агентам справиться с одной из самых сложных специфической особенностью профессии – единством в одном лице ролей продавца и исполнителя.

- В действительности – это очень сложно, комментирует Максим Катов, - сначала найти клиента, завоевать его доверие, убедить, заинтересовать к сотрудничеству, а затем, в течение нескольких недель и не редко месяцев, исполнять контракт.

Любой, кто беседует с Максимом, сразу видит перед собой не только высокопрофессионального человека, мыслящего и много понимающего. Но и яркого энтузиаста своей профессии, человека, который явно получает удовольствие от дела, которым занимается, и дела, которому посвятил вот уже 20 лет своей жизни.

Риэлтор – профессия, стиль жизни, призвание

Как говорится, «все работы хороши», и любой труд требует от человека недюжинной ответственности и самоотдачи. Но есть профессии, в которых от личных качеств зависит исход всего дела. И риэлтор – профессия именно такого порядка.

Она не приемлет фальши: одной коммерческой мотивации здесь мало, необходимо стремление помочь людям. Возможно, человеку со стороны эти слова о «благородстве профессии» покажутся излишней риторикой, а то и самохвальством. Но стоит вспомнить, что квартира для многих – основа семейного капитала. Можно ли помогать в поиске столь серьезного решения нехотя, спустя рукава или в погоне за материальной выгодой? Помогать можно, но какова цена такой помощи – судите сами.

Как бы то ни было, а интересно посмотреть, как же сами риэлторы воспринимают специфику своей профессии. Является ли она для них особенной, требует ли она, с их точки зрения, чего-то неординарного? Обо всем этом мы говорили со специалистами агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА».

Тренина Татьяна Алиевна.

Руководитель 12-го отдела продаж – офис на Суворовской:



Реальный результат достигается только за счет ответственного отношения. А ответственность – это трудолюбие.

Только после 24-часового рабочего дня понимаешь, что агент не профессия, а стиль жизни. Желание и умение вкладываться в работу, помогать людям воплощать в жизнь их мечты – вот как можно определить профессионала в нашей сфере!

Бобылева Елена Владимировна.

Руководитель 6-го отдела продаж – офис на Суворовской.



Риэлтор – это человек, который уже в молодом возрасте живет собственным трудом. Это воспитывает в нем независимость, умение адаптироваться в самых разных ситуациях. Со временем приходит и психология: умение понять челове-

ка, построить с ним диалог. Нельзя обойтись и без главного богатства риэлтора: знаний в профессиональной сфере. Но в первую очередь в основе нашей работы лежат три качества: самостоятельность, ответственность и оптимизм!

Хлебасова Ирина Адамовна.

Руководитель 3-го отдела продаж – офис на Суворовской.



В работе риэлтора трудолюбие – это не просто желание всего себя отдавать делу. Трудолюбие – это самоотверженность, искреннее желание помочь людям. Это и самодисциплина, умение настроиться на результат. Самоотвержен-

ность должна гармонизировать с хладнокровием, ведь без ясного представления о цели и результате ничего не получится. То есть человеческие и деловые качества должны дополнять друг друга.

Лашко Наталья Григорьевна.
Руководитель 9-го отдела продаж –
офис на Суворовской.



Мне кажется, в любой профессии необходимо стремление работать на совесть. В случае с профессией риэлтора ситуация простая –

он заинтересован работать качественно, чтобы клиент возвращался. Агент должен не только мотивировать себя на материальные успехи, важно ощущение собственного пути. Взлеты и падения для него не причина гордости или несчастья, это показатели роста. Причем профессиональный и человеческий рост здесь неотделимы.

Хорошего специалиста в нашей профессии всегда можно определить человеческими качествами – он любопытен, энергичен, и, конечно же, порядочен.

Хачиян Евгения Минасовна.
Руководитель 2-го отдела продаж –
офис на Шаболовке.



Риэлтор должен чувствовать ответственность за каждую сделку, за судьбу своих клиентов. И если случаются промахи, вину следует признать, пре-

жде всего, за самим собой. Это сложно и эмоционально тяжело, но только так достигается золотой закон успеха – «поступай так, как хочешь, чтобы поступали с тобой».

Сделка для риэлтора – поступок, и одного только коммерческого интереса недостаточно. В нашей профессии всегда необходимо делать чуть больше того, за что тебе платят.

Можно сказать об этом проще: работа должна быть любимой!

Сергеева Ирина Леонидовна.
Руководитель 8-го отдела продаж –
офис на Шаболовке.



Риэлтор – это человек интересный, неординарный! Чтобы ориентироваться на рынке недвижимости, необходим широкий кругозор. Чтобы найти решение

для сделки, необходимо виртуозное видение ситуации в целом.

Даже показ квартиры может и должен быть виртуозным. Ведь квартира – не «бездушный квадратный метр», это уникальное пространство, в котором человек живет, развивается, строит семью.

Риэлтор не продает и не покупает, он помогает – и его работа должна быть честной.

Цымбал Вера Викторовна.
Руководитель 5-го отдела продаж –
офис на Шаболовке.



Мне кажется, агент в своем повседневном труде очень далек от сферы продаж в чистом виде. Гораздо ближе он к психологии. Сложно провести

сделку, если ты не умеешь слушать других людей. Ситуация заходит в тупик, если риэлтор не понимает клиента.

Ведь понимать – не просто сочувствовать, но и вносить конкретику в мечты, возвращать клиента в реальность.

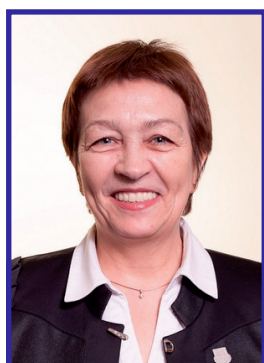
Тренин Александр Вячеславович.
Руководитель 3-го отдела продаж –
офис на Шаболовке.



В профессии риэлтора важен азарт. Человек не должен бояться самой сложной и запущенной ситуации. Если надо решить проблемы клиента – по-

мочь ему, пусть это даже напрямую не касается сделки. Одного азарта, конечно, мало. Необходима хладнокровная оценка ситуации, умение уравновесить возможности и потребности клиента.

Духова Надежда Юрьевна.
Руководитель 1-го отдела продаж –
офис на Шаболовке.



Конечно, риэлтор должен быть сильным человеком – ему необходимо терпение и нацеленность на результат. Но, как мне кажется, часто важным

является начало творческое – риэлтор должен «заразить» клиента своим оптимизмом и внутренней энергией.

Открытость, активность, умение заинтересовать людей – без этого никак!

Федорова Ирина Семеновна.
Руководитель 5-го отдела продаж –
офис на Суворовской.



Я уверена, что для риэлтора очень важны человеческие качества. Перед ним должны стоять четкие, строгие грани – как юридического закона, так

и человеческой морали. Это огромная ответственность. Риэлтор, между тем, должен уметь и любить общаться с людьми – только грамотное общение решает исход сделки, пусть даже самой сложной!

Приключения русских риэлторов на Туманном Альбионе

Группа специалистов «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ», отправившаяся в свое очередное Большое Риэлторское Путешествие накануне майских праздников, вернулась домой полными эмоций и впечатлений с полными чемоданами сувениров.



За 12 дней мы увидели, узнали, потрогали, попробовали и исходили все исторические места и достопримечательности Великобритании.

Сперва мы отправились в университетский городок Кембридж (Cambridge) с его 30-ю с лишним факультетами, каждый из которых представляет собой здание или комплекс зданий с уникальной архитектурой и историей.

Поразил нас старинный, основанный римлянами еще во II веке н.э. городок Йорк (York) с его главной достопримечательностью – Кафедральным собором (York Minster), хранящим атмосферу средневековья, улочку Шемблз (Shambles) с традиционными черно-белыми домиками и даже музеем Викингов (Jorvik Viking Museum).

Запомнился визит в столицу Шотландии Эдинбург (Edinburgh) с его неприступным Эдинбургским замком (Edinburgh Castle), возвышающимся

над всем городом, прекрасным дворцом Холируд Хаус (The Palace of Holyroodhouse) – королевской резиденцией в Шотландии, знаменитой Королевской Милей (Royal Mile), яхтой Британия (Royal Britannia) – 44 года служившей Королеве и всей Королевской Семье верой и правдой, и, главное, шотландскими танцами под вой волюнок, между тостами со Скотчем в закуски Хагисом.

В ходе путешествия по Шотландии навестили и пригороды Эдинбурга с его лугами и овечками. Посетили Дворец Скоун (Scone Palace), где в древности короновались шотландские короли, белый сказочный замок Блэр (Blair Castle) – древнюю крепость XIII века с шикарным садом и лабиринтом.

Оценили красоты богато декорированной скульптурами часовни Рослин (Roslin Chapel), построенной в 1446 году. Она прославилась на весь мир только после появления книги и фильма «Код Да Винчи».

Не преминули заглянуть в один из центров производства Шотландского виски, где прошло знакомство с технологией производства любимого во всем мире напитка, а также дегустация сортов.





Туристам показали один из самых больших и красивых национальных парков Великобритании - Озерный край (Lake District National Park), милое романтическое местечко Грэтна Грин (Gretna Green) и городок Бонэсс (Bowness on Windermere).

Какое путешествие по Великобритании без поездки в Ливерпуль (Liverpool) – город, неотрывно связанный с историей группы Битлз (The Beatles), с улицей Мэтью-стрит и расположенном на ней клубом Каверна (Cavern pub), где когда-то началась карьера группы Битлз.

Посетили и уютный английский городок Стратфорд на Эйвоне (Stratford-upon-Avon), родину Вильяма Шекспира, а также расположенный рядом один из самых красивых замков Англии - замок Уорвик (Warwick Castle), который был построен в XIV веке и является классическим примером средневековой крепости, а также классическим примером английской изобретательности и предприимчивости.

Но главной частью тур программы стал визит в Лондон с его Виндзорским замком (Windsor Castle), королевской резиденцией и гвардейцами, Тауэром (Her Majesty's Royal Palace and Fortress, Tower of London), Темзой и мостами, Трубой (Tube) и 2-х этажными автобусами, красными телефонными будками (которые не обязательно

красные) и черными такси (Cab) (которые почти все уже не черные), аттракционами типа музея Мадам Тюссо, Лондонского глаза (London Eye) и Лондонской темницы (London Dungeon).

Спасибо за прекрасно продуманный и отлично организованный маршрут туроператору «Камелот» и их московскому партнеру «Меридиан-экспресс», а главное нашему феноменально талантливому и интересному гиду – Сергею Пуханову.

Главным приключением тура стала встреча с коллегами из крупнейшего в Лондоне и в стране агентства недвижимости «CBRE». Мы посмотрели офис, познакомились с сотрудниками, обменялись опытом проведения сделок и даже осмотрели пять объектов недвижимости в типичных лондонских новостройках. Огромное спасибо лондонскому риэлтору с русской душой Екатерине Коноваловой за организацию этой встречи.

Очередное, Большое Риэлторское Путешествие «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» прошу считать удавшимся и предлагаю с удвоенной энергией трудиться в этом году, стать одним из лучших специалистов агентства и присоединиться к отъезжающим в следующее путешествие, которое обещает быть не менее увлекательным.

Максим Каталов



«ТРИУМФ Клуб» издается при поддержке учредителей ЗАО «Агентство недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»
Распространяется бесплатно среди штатных сотрудников компании. Тираж: 900 экземпляров.
Главный редактор: Леонид МУРАВИН. Редакторы: Михаил Пугачев, Чеснокова Татьяна. Макет, верстка, дизайн:
Инна Горбунова.



ЗАО «Агентство недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА»
107023, г.Москва, ул. Суворовская, дом 27
многоканальные телефоны: (495) 647-00-00, 627-77-77