

# ТРИУМФ КЛУБ

№ 2 (22)  
июнь-сентябрь  
2008



## ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:



### ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕСА

Валентина Амелина:  
Ипотека. Сами и с нами — **стр.4-5**



### РИЭЛТОРСКИЙ ПРАКТИКУМ

Игорь Капустин: РИЭЛТОР — надежный  
партнер и лицо компании — **стр.10-11**



### КОММЕНТАРИЙ ЮРИСТА

Эльвира Дейнека:  
Юрист риэлтору друг — **стр.12-13**



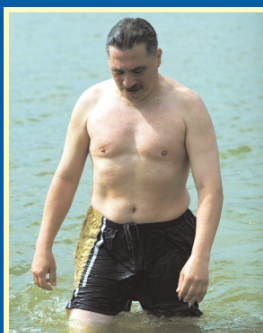
### ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ

РАЗГОВОР: Бриллиантовая армия  
растет — **стр.14**





# ТОРБЕЕВО ОЗЕРО 2008







# УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Уважаемые коллеги, 13 января 2009 года мы отпразднуем двенадцатую годовщину со дня основания нашей компании. Дата довольно символическая: это и окончание двенадцатилетнего цикла, и начало нового витка истории «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ».

Благодаря высокоэффективной и качественной работе каждого сотрудника «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» на протяжении последнего времени наша компания стабильно показывает высокие результаты работы, а ее качество подтверждается искренними благодарностями наших клиентов.

К празднованию Дня рождения компании мы подходим в составе 12-ти отделов и имеем колоссальные перспективы дальнейшего роста. Успешная работа учебного центра в сочетании с работой замечательных наставников — вот фундамент наших перспектив в будущем. Технические возможности и оснащение Агентства в состоянии обеспечить надежное взаимодействие всех служб и подразделений компании, дать им надеж-



ную связь и быстрый обмен информацией.

Юридическая служба «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» уже сегодня в состоянии качественно организовать работу для шестнадцати отделов, благодаря огромному опыту работы и ответственному подходу каждого сотрудника к своему делу.

Все мы вместе создали уникальную и прекрасную компанию. Мы все хотим видеть «ТРИУМФАЛЬНУЮ АРКУ» еще более успешной, профессионально развивающейся, предоставляющей нашим клиентам услуги высокого качества. Для обеспечения

стремительного и эффективного роста компании, для реализации перспектив карьерного роста наших специалистов, для увеличения качества предоставляемых услуг нам необходимо в будущем идти навстречу клиентам, открывать офисы «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» в других районах Москвы. У нашей компании есть возможности для этого и мы непременно реализуем все наши планы. ■

**Желаю всем  
успехов в работе!**

**Шеянов Вячеслав  
Анатольевич**





## Бухта Радости VS Торбеево озеро



«Работа не волк, в лес не убежит...», — гласит древняя мудрость. Однако, она требует уточнения. Следовать ей можно только в выходные дни, когда каждый заслуживает отдыха. Как показывает ежегодная практика, отдыхать мы умеем. В предыдущие годы поездки в Бухту Радости прине-

сли немало веселых и праздничных впечатлений. Этот год стал особенным, было принято решение о смене места отдыха, им стало, уже многим любившееся, Торбеево озеро. Традиционно программа отдыха была насыщена спортивными состязаниями, конкурсами, играми и т.д. Лучшие сотрудники были отмечены руководством компании и награждены ценными призами. В общем, активный отдых и солнечные ванны всем пошли на пользу, на Торбеевом в тот день царила атмосфера радости и улыбок. ■

## ТРИУМФАЛЬНАЯ рыбалка



В тот день погода сказала свое слово, был сильный ветер и лил дождь... Но это не помешало ТРИУМ-ФАЛЬНОМУ десанту высадиться в назначенном районе. В результате спонтанно возникшего соревнования «у кого улов больше» даже появились лидеры. Но, как известно, в таком деле проигравших не бывает. Символические места по количеству улова распределились следующим образом: на 1-ом месте за самый-самый улов оказался Юсин Геннадий Иванович, с небольшим отставанием за поимку редкого экземпляра 2-ым местом был награжден Иван Назаров (в жизни талантливый художник) и, наконец, за проявленную стойкость и волю к победе 3-е место было присуждено Наталье Лашко. Мы поздравляем всех, кто не побоялся природных катаклизмов и в результате замечательно провел время в компании товарищей-коллег. ■



Как все, наверное, заметили ситуация на рынке в сегменте ипотечного кредитования меняется довольно быстро. С каждым годом такой способ приобретения жилья все больше интересует москвичей не только со средним уров-

## Ипотека остается актуальной

нем дохода, но и с доходом выше среднего. «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» следит за всеми тенденциями на рынке недвижимости и старается соответствовать всем его требованиям. Поэтому, с недавнего времени, в связи с переездом в новый офис было принято решение о формировании отдела Ипотечного кредитования. Он стал одиннадцатым по счету отделом в Агентстве и возглавила его Амелина Валентина Ивановна. Отдел уже закрыл свою первую сделку, с чем его и поздравляем. Желаем успешной и плодотворной работы! ■

## Мастер кия и властелин шаров



19 апреля завершился 7-ой турнир «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» по бильярду. Традиционно претендентов на победу было много, но не все дошли до финала и имели возможность побороться за призовые места. Мужчины доблестно сражались за победу, показывая профессионализм в игре в русский бильярд. В конечном итоге 1 место завоевал Антон Климкин, 2-е и 3-е места остались за Игорем Стрельниковым и Владимиром Новым соответственно.

Среди женщин за столом «американки» развернулась не менее горячая борьба. Победителем стала Светлана Владимировна Юсина, на 2-ом месте оказалась Ирина Федорова, а 3-е место завоевала Ирина Хлебасова. Руководство и коллектив Агентства Недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА», а особенно те, кто выбыл на ранних стадиях соревнований, поздравляют победителей с заслуженным успехом! ■





# VIVA, ITALIA!



Говорят, что мужчина в этой стране до 40 лет остается ребенком, потому что их любящие мамы балуют их почти до совершеннолетия, они возят ребенка до немыслимого по нашим меркам возраста — почти 6 лет!!! — в коляске, не позволяя им проявить какую-либо самостоятельность. Страна пиццы и макаронных изделий, талантливых художников, архитекторов, властных правителей и родина отменных футболистов. Как вы догадались, речь идет об Италии. Именно из этой солнечной страны недавно вернулись сотрудники «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ». Ризлторское путешествие многим принесло незабываемые впечатления, другим оставило веселые воспоминания и дало возможность провести время в компании дружных коллег.

Те, кто остались в Москве проявили свою работоспособность, показав, что на них можно положиться в отсутствие руководства. В любом случае, наши путешественники порадовали всех памятными сувенирами, передав тем самым частичку Италии. ■

## ВСТРЕЧА С СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕЙ

Агентство Недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» славится своими традициями. Одна из наиболее интересных и увлекательных традиций для всех сотрудников Агентства — путешествовать. Причем наши путешествия не ограничиваются пределами нашей страны и часто выходят за ее пределы.

Последнее из таких путешествий прошло в сентябре этого года в Северную столицу, город на Неве — Санкт-Петербург. Город, основанный самим Петром I, не может не завораживать своим величием и привлекать все больше и больше любопытных туристов.

Петропавловская крепость, город фонтанов — Петергоф, Невский проспект — это лишь малая часть того, что увидели ТРИУМФАЛЬНЫЕ путешественники. Погода была пасмурной, как всегда в Петербурге, но без дождей. В общем, все располагало к хорошему культурно-про-



светильскому отдыху. Красота города поражает с первого мгновения. Торжественная архитектура петровских времен, бурные воды Невы, плавучие фонтаны, все это создает особую атмосферу, отличающую этот город от множества других.

Насыщенная двухдневная программа посещения основных достопримечательностей города прошла на одном дыхании, об усталости после рабочей недели не могло быть и речи, когда вокруг такая красота.

К сожалению, время пролетело незаметно. Город подарил нам массу впечатлений и эмоций. Особенно запомнился последний вечер в шикарном ресторане Санкт-Петербурга. На этой приятной ноте и закончилось еще одно ТРИУМФАЛЬНОЕ путешествие.

Сейчас всё вернулось в рабочее русло, в ожидании новых незабываемых приключений. ■





О существовании ипотеки сегодня знает каждый. Для многих ипотечное кредитование стало единственной надеждой обзавестись собственным жильем, и не в призрачном далеком будущем, а уже завтра! Цены на жилье в России активно и неуклонно растут, о какой-либо стагнации пока приходится только мечтать. Причем, постепенный рост цен на жилье является общемировой тенденцией. Вот нехитрая арифметика: за последние два года жилье в Москве подорожало почти в два раза. И многие наши сограждане, воспользовавшиеся тогда ипотечным кредитом, сегодня фактически имеют беспроцентную рассрочку на свою квартиру, т.к. усредненная кредитная программа «обрекала» заемщика на переплату в те же два раза! Кто скажет после этого, что ипотека – это невыгодно! Сегодня это поняли многие. Каждый третий покупатель жилья в Москве и области сейчас использует ипотечные средства. И, принимая решение обзавестись таким способом своей квартирой, потенциальный заемщик оказывается перед выбором: с чего начать? Обратиться непосредственно в банк? Воспользоваться услугами ипотечного брокера? А, может, начать лучше с поиска квартиры?

## ИПОТЕКА. Сами и с нами

Первое, что приходит в голову — обратиться в банк лично. На интернет-сайте любого банка можно найти информацию о предлагаемых ипотечных программах и контактные телефоны кредитных менеджеров. По этим телефонам вы можете записаться на консультацию к кредитному менеджеру заинтересовавшего вас банка, в ходе которой он произведет «беглую» оценку предоставленных вами документов (их длинный список вы также можете найти на сайте банка) и, если ваше кредитное досье на первый взгляд не вызовет сомнений, даст вам предварительное одобрение на получение кредита с указанием приблизительно размера кредита. В этот момент многие потенциальные заемщики уже считают вопрос с банком решенным, что, разумеется, весьма преждевременно, т.к. окончательное решение, выдавать ли вам кредит, банк примет после успешного прохождения так называемого андеррайтинга — проверки платежеспособности и благонадежности клиента, основанной на предоставленных клиентом данных о себе и членах своей семьи. И только по результатам такой проверки вы получаете уведомление о положительном решении банка о возможности предоставления вам жилищного кредита.

Казалось бы, чего проще! Из списка расходов можно смело вычеркивать вознаграждение ипотечного брокера! Однако не торопитесь, такая простота может быть обманчива... Отправляясь в банк самостоятельно, вы рискуете столкнуться с целым рядом сложностей, предвидеть которые человеку «непосвященному», разумеется, трудно.

Вот только некоторые из них:

**Выбор банка.** Выбирая банк вы, наверняка, будете отталкиваться от размеров предлагаемой процентной

ставки при этом, скорее всего, не принимая в расчет другие, не менее важные параметры: требования, предъявляемые к потенциальному заемщику, способу подтверждения его доходов, характеристикам приобретаемой недвижимости, дополнительные комиссии банка (не всегда заранее очевидные), сроки рассмотрения заявки, и, наконец, саму возможность получения кредита. Не секрет, что существуют банки, в которых ипотечное кредитование является всего лишь «побочным» продуктом, призванным визуально расширить ассортимент предлагаемых программ, т.е. создать видимость полного спектра услуг. В реальности получить ожидаемый кредит в таком банке практически невозможно, вы только потеряете время, либо предложенная сумма кредита окажется заведомо мала. К тому же не стоит забывать, что значительная доля успеха при покупке квартиры с использованием ипотечных средств – в отлаженном механизме проведения самой сделки. Опытные риэлторы обходят стороной многие банки, в которых проведение ипотечной сделки заведомо сопряжено с неоправданно большими временными, материальными, психоэмоциональными затратами. А ведь вам необходимо будет найти для продавцов будущей квартиры весомые аргументы, которые утвердят их в желании работать именно с вами...

К тому же, не все параметры кредитов, а уж тем более критерии андеррайтинга, публикуются банками на Интернет-сайтах.

Главной услугой ипотечного брокера является разработка персональной кредитной линии с учетом ваших индивидуальных потребностей и возможностей. Опираясь на свой профессиональный опыт, он решает задачу оптимизации этих, зачастую конфликтующих составляющих (что делать, мы

часто хотим больше, чем можем...), предлагает наилучший кредитный продукт и банк, работающий эффективно и наверняка. А самое главное, ипотечный брокер предложит вам значительные преференции по процентным ставкам, что позволит вам рассчитывать на большую сумму кредита (т.е. купить лучшую квартиру), либо значительно уменьшить платеж по кредиту. Так преференция даже в 0.5% при сумме кредита 5млн.рублей сроком на 20 лет (минимальный размер кредита для покупки однокомнатной квартиры в Москве, если вы не обладаете большим первоначальным взносом) сроком на 20 лет даст экономию в 350 тыс.рублей (что с лихвой покрывает расходы на оплату услуг брокера), либо увеличит на эту сумму размер кредита. В любом случае вы остаетесь в значительном выигрыше, экономя при этом свое время, силы и нервы.

**Подготовка пакета документов заемщика.** Как уже было замечено, список справок и документов, необходимых для предоставления в банк, весьма просторен. Требуется определенная квалификация в подготовке пакета документов, чтобы исключить вероятность отрицательного решения банка на основании формальных признаков: некорректно заполненная анкета, ошибки в документах, иногда не замечаемые годами. Так, одна женщина 5 лет жила с паспортом, в котором стояла неправильная дата рождения, а у другого заемщика грубая ошибка была выявлена в трудовой книжке. Кстати сказать, попади эти документы к аналитикам банка, возможность получения кредита оказалась бы под вопросом, т.к. подобные «опечатки» могут быть расценены как заведомо ложная информация, предоставленная заемщиком, что приведет к необратимому отказу банка в предоставлении кредита. Большое количество серьез-



ных ошибок выявляется в документах, подтверждающих доход заемщика по вине неопытных или невнимательных бухгалтеров, что также приводит к отказу со стороны банка. И здесь помощь ипотечного брокера может оказаться незаменимой.

**Время — деньги.** В условиях сегодняшнего неперестанно растущего рынка жилья эта поговорка имеет самый «зловещий» смысл. Для успешной покупки квартиры по ипотеке необходимо, чтобы от момента принятия вами решения воспользоваться ипотечным кредитом до получения одобрения банком вас как заемщика, прошло как можно меньше времени. Как показывает практика, ждать решения банка приходится от двух недель до полутора месяцев! И если оно окажется отрицательным, вам придется начинать все сначала в другом банке, даже не зная причины отказа. Вы теряете время, а цены растут... Опытный ипотечный брокер сократит время ожидания до 3х-5ти дней, заранее оценит вероятность положительного решения, подготовит «запасной вариант». И здесь нет никакого фокуса — просто брокерские агентства работают на основе партнерских соглашений с большинством банков, достойно зарекомендовавших себя в этом сегменте рынка, а, стало быть, контролируют процесс в режиме «он-лайн» и получают информацию из первых рук. Но и этот непродолжительный отрезок времени нужно использовать с толком: начинайте поиск квартиры; познакомьтесь с предлагаемыми вариантами; составьте для себя представление о том, чего вы хотите и на что можете рассчитывать. Этот опыт пригодится, когда настанет момент принятия главного решения. А решение придется принимать быстро — конкуренция среди ипотечных покупателей сегодня очень высока. Это связано с тем, далеко не все понравившиеся квартиры подойдут для покупки по ипотеке. Существует целый ряд обстоятельств, исключающих такую возможность: от несоответствия правоустанавливающих документов требованиям страховой компании и/или банка до элементарного дремучего нежелания продавцов и их риэлторов связываться с ипотекой. И их отчасти можно понять, ведь подготовка и проведение такой сделки гораздо сложнее обычной купли-продажи, требует больших усилий, времени и расторопности. А также более обширного пакета документов, касающихся квартиры и ее собственников. На поиски подходящей квартиры можно

потратить драгоценные дни и недели, цены за это время безнадежно вырастут, и суммы вашего кредита может просто не хватить на возжеленную жилплощадь. И вот уже по просторам отечественного рынка недвижимости бродят тысячи «одобренных» покупателей, не зная, как им реализовать свои пока еще виртуальные деньги. Их беда в том, что к помощи квалифицированного риэлтора нужно было прибегнуть значительно раньше, еще до обращения в банк или к брокеру, чтобы заранее спрогнозировать цену квартиры. Но заключать одновременно договор с брокерской конторой и агентством недвижимости — хлопотно, да и накладно. Оказывается, есть другой выход.



**В одной упряжке.** Основная задача риэлтора — подобрать объект недвижимости и сопроводить сделку купли-продажи; брокера — подобрать оптимальное кредитное решение и сопроводить кредитную сделку. Разумеется, эти виды деятельности тесно соприкасаются, в последние годы многим риэлторам пришлось осваивать азы ипотеки. Грамотный специалист по недвижимости тоже может предложить ипотечную консультацию, но очевидно, что выбор программ у брокера шире, а знание предмета — глубже. В тоже время, работа брокера должна основываться на постоянном мониторинге рынка недвижимости. Отсюда вытекает необходимость тесного сотрудничества этих специалистов на всех этапах осуществления ипотечной сделки: от определения параметров кредита до заключения договора купли-продажи. Поэтому многие ведущие агентства недвижимости пошли по пути расширения линейки своих услуг и создания отдельных структур — отделов ипотечного кредитования. Клиенту это сулит очевидную выгоду — он получает одновременную поддержку двух специалистов, к тому же комплексная услуга стоит значительно дешевле. Для банков такой вариант тоже несомненный плюс, поскольку содействует оптимизации всего процесса общения с клиентом. Важно, чтобы оба эти спе-

циалисты были профессионалами с Большой буквы и умели бы оперативно взаимодействовать между собой на сегодняшнем самом сложнейшем московском рынке, где промедление и неточности в работе приводят не только к нервным и временным, но зачастую и к финансовым потерям.

«ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» традиционно предлагает своим клиентам квалифицированную и добросовестную помощь при покупке недвижимости. Большинство наших сотрудников имеют заслуженный статус бриллиантовых, платиновых и золотых риэлторов. Создание отдела профессиональных ипотечных брокеров способствовало тому, чтобы сделки с использованием кредитных средств проходили быстро, гладко и прогнозируемо, к удовольствию всех заинтересованных сторон. Специалисты отдела взаимодействуют на основе партнерских соглашений с целым рядом банков — лидеров сегодняшнего рынка ипотеки, предоставляют существенные преференции по процентным ставкам. Отлаженная совместная работа риэлторов и брокеров на сегодняшний день являются одним из конкурентных преимуществ «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» среди агентств, оказывающих своим клиентам услуги по помощи в приобретении объектов недвижимости с привлечением кредитных средств.

Вы хотите точно знать, что такое кредит по ипотеке, страхование недвижимости, метод сравнительных продаж при оценке квартиры? Чем отличается залог квартиры в строящемся доме от залога квартиры, приобретенной на вторичном рынке жилья? Почему банки с радостью дадут вам кредит под земельный участок, но поостерегутся и тысячу раз подстрахуются при залоге производственного комплекса? Приходите в «ТРИУМФАЛЬНУЮ АРКУ», и вы узнаете «про это» и многое другое из тонкостей ипотечного кредитования, ценообразования на рынке недвижимости, подробно познакомитесь с любопытными отличиями между теорией и практикой проведения сделок с недвижимым имуществом с привлечением заемных средств.

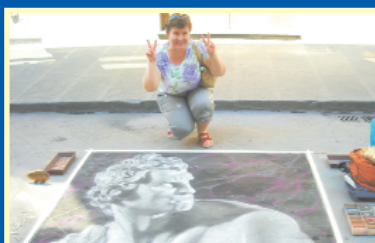
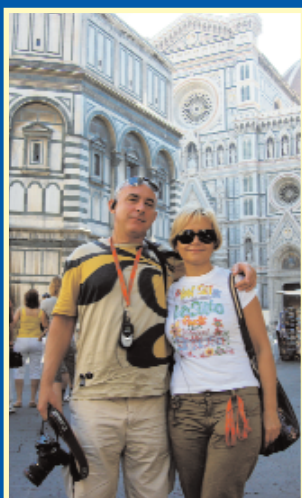
*Вы вообще не хотите вникать в суть происходящего, но получать кредиты больших размеров и с их помощью покупать хорошие квартиры, коттеджи, офисы, расширять свой бизнес? Приходите в «ТРИУМФАЛЬНУЮ АРКУ» и сформулируйте задачу. Остальное — наша работа. Мы делаем ее с удовольствием!*



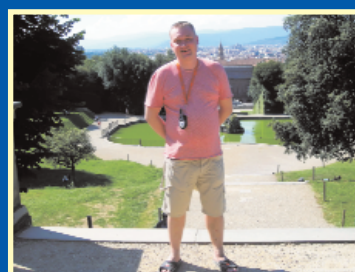
# БОЛЬШОЕ РИЭЛТОРСКОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ В ИТАЛИЮ — 2008



## БОЛОНЬЯ



## ФЛОРЕНЦИЯ

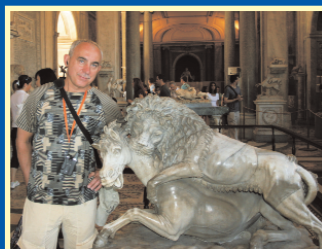




## РИМ



## ВАТИКАН

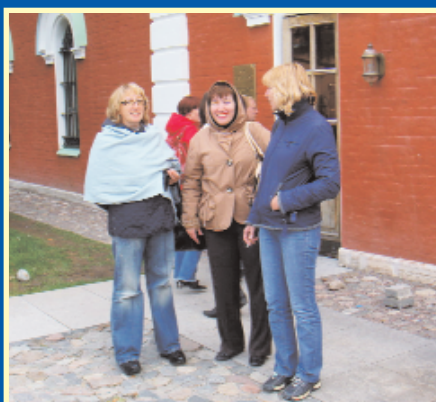
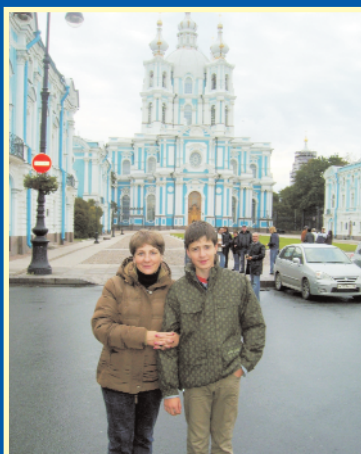
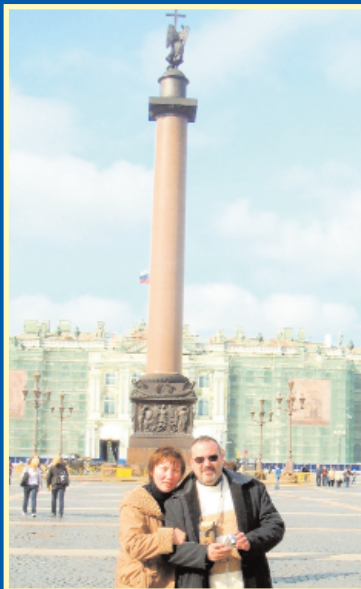


## ИСКЬЯ





# ДОРОГА ИЗ МОСКВЫ В ПЕТЕРБУРГ...









**Во все времена люди сталкивались с необходимостью решения вопросов, так или иначе связанных с недвижимостью. Но именно сегодняшний рынок демонстрирует полный спектр возможностей практически для всех категорий населения. Сейчас большинству людей уже стало понятно, что на рынке недвижимости нельзя обойтись без посреднических услуг, ведь в тех сферах, где задействованы достаточно крупные денежные средства, сразу появляется очень много мошенников. А, значит, наличие третьей, независимой и контролирующей, стороны просто необходимо. Более того, любые операции с недвижимостью (особенно это касается продажи/покупки) связаны со сбором самых разных документов. Порой один только перечень их приводит в замешательство или даже в панику обычного человека. Сразу представляются изматывающие очереди, бесконечные придижки чиновников, требования все новых и новых бумаг. Во избежание всего этого человек обращается в агентство недвижимости.**

Первым кого он видит и кому излагает суть своей ситуации – это риэлтор. За более, чем 15-летнюю историю этой профессии было много сказано о том, каким он должен быть и каким он зачастую оказывается. Все мнения довольно противоречивы. Согласитесь, что это вопрос открыт и до сих пор, и вы сами не раз с этим сталкивались? Подобные представления не родились из воздуха, они складывались на основе множества жизненных ситуаций, где риэлтор был не самым уважаемым и честным человеком. При всем при этом, за последние годы наметились и положительные тенденции в этом вопросе. Образ риэлтора начинает приобретать цивилизованный вид и с каждым годом его значимость и спрос на оказываемые

им услуги только растет. И сейчас, когда российский менталитет начинает адекватно воспринимать эту профессию, уже практически никто не сомневается в ее полезности. Она становится все более популярной и престижной.

Остается вопрос, каким должен быть успешный риэлтор? Опытный специалист по работе с недвижимостью умеет всесторонне проанализировать маркетинговую информацию, ориентируется в особенностях продвижения объектов в средствах массовой информации и в Интернете, хорошо владеет навыками ведения переговоров. Это человек с объемной записной книжкой, его рекомендуют своим друзьям, родственникам и знакомым, точно так же, как хорошего врача или

# РИЭЛТОР

## — надежный партнер и лицо компании







адвоката. Для успешной самореализации в профессии риэлтора, так же как и в любой другой специальности, необходимы определенные профессионально важные качества: коммуникабельность и умение выстраивать деловые контакты с самыми разными людьми, стрессоустойчивость и умение справляться с эмоционально насыщенными ситуациями, энергичность и активная жизненная позиция. Надо помнить, что доверие внушают спокойные, несуетливые, уверенные в себе, доброжелательные люди, которые четко высказывают свое мнение, обходятся без лишних фраз, говорят о конкретных, интересующих клиента вещах. При этом работа иногда приносит плоды через некоторый промежуток времени - в сфере недвижимости часто случаются ситуации, при которых результат виден не сразу. Поэтому необходимо уметь не опускать руки при каких-то неудачах, а верить в успех и всячески стараться его добиться.

При этом, одни утверждают, что в риэлторском бизнесе надо действовать в одиночку, другие же, наоборот, считают, что правильный путь — работать под эгидой агентства. С одной стороны, риэлтор является и режиссером, и игроком, зачастую выступая в сделке единоличным представителем Компании. Но с другой стороны, за ним всегда стоит команда профессионалов, «бойцы невидимого фронта»,

которые обеспечивают всю работу самого риэлтора. Это и начальник отдела, помогающий совместно выработать тактику и стратегию работы с клиентом, и юридическая служба, подготовившая серьезный пакет договоров и всегда готовая участвовать в переговорах. Это также и рекламный отдел, и служба информационно-технического обеспечения, с помощью которой агент всегда находится в оперативном информационном поле. Таким образом, работа риэлтора - это индивидуальная работа, но она совершенно невозможна без поддержки своей команды. Более того, командный дух проявляется в постоянном информационном обмене между своими коллегами. Это позволяет выстраивать оперативное реагирование на появление новой информации и изменений на рынке внутри самой компании, повышать профессиональный уровень специалиста.

Но чтобы действовать в одиночку, надо обладать высочайшим профессионализмом, быть уверенным в себе на 1000%, так как ошибка может стоить крупной сделки. Это в лучшем случае. Кроме того, подобный труд — большой риск и ответственность. Ты должен быть уверен, что слу-

чишь непредвиденная ситуация ты сможешь быстро и главное правильно скоординировать свои действия. Не каждый человек отважится заниматься такой деятельностью самостоятельно, не имея поддержки серьезной организации.

Такое положение дел заставляет тщательно и с пристрастием относиться к выбору агентства, как места работы. Хорошая репутация и доброе имя, стабильность работы, время присутствия компании на рынке — немаловажные показатели для принятия решения. По большей части от этого зависит то, сколько у вас будет клиентов.

Однако же предприимчивым и энергичным специалистам в сфере недвижимости, вероятно, не всегда стоит смотреть в сторону крупных компаний и отказываться от сотрудничества с менее крупными. Там могут быть выше комиссионные, а при развитии компании есть перспектива получить партнерский статус и руководящую должность.

Рынок недвижимости сочетает в себе множество смежных сфер — это и продажа новостроек, страхование, оценка объектов и т. п. Поэтому при желании можно найти применение своим способностям.

Важно четко понимать, что работа в сфере недвижимости очень перспективна и, главное, никогда не потеряет своей актуальности. ■

**Игорь Капустин**





# ЮРИСТ РИЭЛТОРУ ДРУГ

Еще несколько лет назад в юридических фирмах были нередки случаи обращения клиентов за помощью при совершении сложных сделок с объектами недвижимости в самый последний момент, когда изменить ситуацию в пользу клиента было уже крайне сложно. Развитие рынка сегодня приводит к тому, что риэлторы, стремясь предотвратить возникновение юридических осложнений, создают в структуре своих компаний отдельные юридические департаменты. В то же время среди юристов все чаще появляются узкие специалисты, работающие только в области сделок с недвижимостью.

Редкое явление, когда риэлтор одинаково хорошо знает все тонкости своего дела и в тоже время комфортно себя чувствует, когда речь заходит о юридических нюансах сделки купли-продажи недвижимости. Случается, что на этапе заключения сделки возникают разного рода казусы и недопонимание. Чаще всего это связано с непредвиденными обстоятельствами, где-то нечетко выстроенной работой с клиентом, что приводит к тому, что сделка оказывается под угрозой срыва. С данной проблемой взаимодействия риэлтора и юридического отдела сталкиваются многие агентства недвижимости, а в

частности сами риэлторы. В большинстве случаев подобные ситуации возникают из-за того, что агенты целиком и полностью полагаются на юридический отдел, либо же стесняются попросить у клиента дополнительные документы, чтобы лучше разобраться в ситуации, или просто боятся настоять на этом. Юридический отдел любой компании не всегда полностью владеет ситуацией, в силу того, что не имеет непосредственного контакта с клиентом. И вот тут на первый план выходит четкое, своевременное, доверительное сотрудничество агентов и юридического отдела. Работа, так сказать, одной команды, перед которой стоит

единая цель: проведение сделки. И только сотрудничая внутри коллектива можно грамотно и четко выстроить работу с клиентом, а также каждый этап проведения сделки, начиная с момента подписания эксклюзивного договора. Таким образом, первое, что необходимо сделать вместе начальнику отдела, агенту и юристу — разобраться в следующих аспектах: определить сроки и объемы сбора документов для сделки, оговорить сроки предоставления иной ценной информации, как о квартире (о ее истории, владельцах, пере-

планировках), так и о клиентах (их родственниках, изменении имени, фамилии, вступлении в брак и его расторжении, рождении детей и т.д.).

Риэлтор всегда должен «держат руку на пульсе» и своевременно сообщать всю необходимую информацию в юридический отдел. Иногда, возникают заминки в ситуациях, которые на первый взгляд не представляют ничего сложного. Как показывает статистика, наиболее часто возникают вопросы касательно предоставляемых клиентом документов.

Во избежание таких ситуаций в риэлторской деятельности приведем ряд примеров из общей практики.

**Пример 1-й.** С клиентом подписывается эксклюзивный договор на продажу квартиры (собственник мужчина, состоит в браке). Собственник передал правоустанавливающие документы в агентство, с его паспорта была снята копия. Юридический отдел провел анализ предоставленных документов, по ходу которого никаких замечаний не возникло. Работа по заключенному договору проходила активно, в результате чего был найден покупатель. С покупателем согласовали все вопросы (цены, сроки выхода на сделку, банка и пр.). И вот на этапе подписания договора купли-продажи, у нотариуса при подписании доверенностей, а также других заявлений выясняется, что супруга продавца не может дать согласия на продажу квартиры в силу того, что у нее недействительный паспорт (не поменяла в 45 лет). Возник вопрос, как сдать на регистрацию документы без согласия супруги? К



**ДЕЙНЕКА Эльвира,**  
Старший юрист  
и автор материала





счастью, ситуацию удалось спасти: поменяли паспорт за 1 день (в срочном порядке) и на следующий день сдали необходимые документы на регистрацию.

**Пример 2-й.** У собственницы квартиры был расторгнут брак. В свидетельстве о расторжении брака указано, что ей присвоена старая (добрачная) фамилия. Однако паспорт на «старую» фамилию она не переделала, сказав риэлтору, что оставила фамилию от замужества, но документов подтверждающих правовое основание своих желаний не предоставила. В итоге, все решалось в последний момент перед сделкой, благодаря находчивости агента, документ был обменян в кратчайшие сроки, и на сделку удалось выйти вовремя.

**Пример 3-й.** Был заключен брак, после этого, в середине 90-х, супруги приватизировали квартиру. Через 10 лет решили продавать. При сдаче

документов на регистрацию, после закладки денег и подписания договора купли-продажи их квартиры, регистратор обратил внимание на то, что регистрация произошла по недействительному паспорту (супруга после заключения брака и смены фамилии не обменяла паспорт). Ситуацию удалось разрешить, регистрация прошла успешно.

**Пример 4-й.** В агентство обратился клиент для приобретения квартиры. Анализ пакета документов по выбранной клиентом квартире показал следующее: в декабре был подписан договор купли-продажи, в январе бабушка-продавец умерла, а доку-

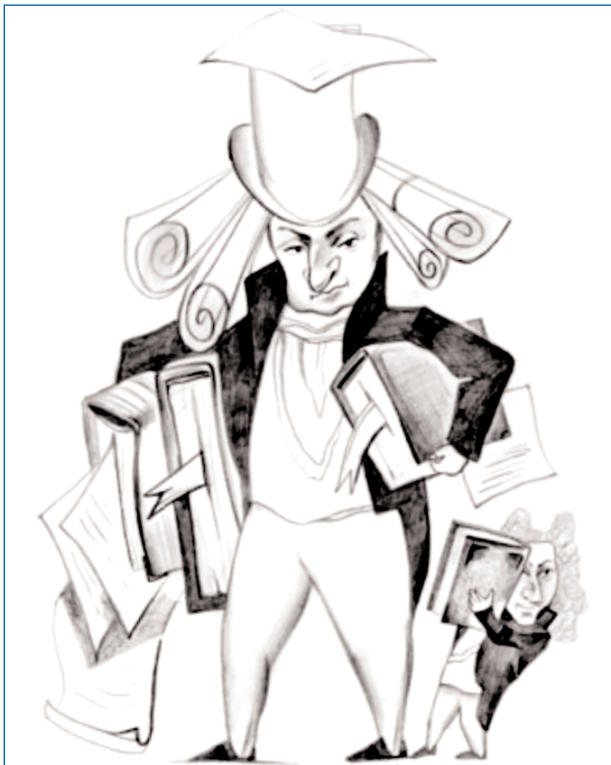
менты на регистрацию были сданы только в мае

месяце, по доверенности, которая была недействительной, так как доверитель умер. В таком случае, юридический отдел не рекомендует приобретать такую квартиру.

**Пример 5-й.** Еще один не маловажный момент, на который следует обращать внимание. Для регистрации по месту жительства, если человек не состоит в родственных отношениях ни с одним из собственников, заключается договор аренды или предоставления жилья в безвозмездное пользование. По таким договорам при смене собственника квартиры, зарегистрированные в ней люди, сохра-

няют право пользования. В связи с этим необходимо досконально изучить, кто кем и кому приходится из проживающих в квартире и на основании чего человек зарегистрирован, дабы избежать того, что продаваемая квартира окажется с «подарком» - зарегистрированным человеком, которого сложно будет выписать.

Подводя итог всем упомянутым ситуациям, следует сделать вывод, что большинство спорных ситуаций можно избежать на начальных этапах сделки, своевременно собрав необходимые документы или предоставив в юридический отдел необходимую информацию. Не стоит также забывать, что каждая сделка по-своему уникальна и индивидуальна. В связи с этим подход к каждой сделке должен быть выработан совместно с начальником отдела и юристом, продуманы все этапы прохождения сделки. ■



*«Нет ни принца, ни самого знатного, ни самого богатого человека, которому не могли бы понадобиться советы и содействие юриста в важнейших делах, не только касающихся имущества, но и чести, а случается и жизни»*

Антуэн ЛУАЗЕЛЬ (1536-1617г.)  
выдающийся французский юрист





В Агентстве Недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» никто и ни что не стоит на месте. Мы на верном пути – на пути развития. Свидетельством этого служит второе в Агентстве присвоение самого почетного среди агентов знака «Бриллиантовый риэлтор» Евгении Миначовне Хачиян. Постараемся выяснить, как все-таки Евгения Миначовна добилась столь высоких результатов.

# БРИЛЛИАНТОВАЯ АРМИЯ РАСТЕТ

– Евгения Миначовна, начнем по порядку. Хотелось бы узнать, как долго вы работаете в «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКЕ» и как все для вас начиналось?

Началось все весьма «плачевно», в прямом смысле этого слова. Приглашенная по телефону на собеседование, я заблудилась и не найдя нужного мне дома (Суворовская), очень расстроенная вернулась домой, в полной уверенности, что не быть мне риэлтором...

В конечном итоге все сложилось удачно и вот уже 8 лет работаю в «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКЕ». Признаюсь, ни разу об этом не пожалела!

– Расскажите, что вам помогло больше всего в работе, какие были трудности, как вы с ними боролись?

Помогло огромное желание работать в этом бизнесе, узнать как можно больше, стать хорошим специалистом.

Многое давалось с трудом. Не легко было заставить себя приклеить первый листочек расклейки, заключить первый эксклюзивный договор.

С первого своего посещения офиса была поражена деловито-приподнятой атмосферой, которая царилась здесь. Очень захотелось соответствовать!

– Как прошла ваша первая сделка? Прошло уже немало времени с тех пор и других сделок, хотелось бы узнать вашу оценку своих действий именно на первой сделке.

Конечно, сейчас я вспоминаю со смехом все свои усилия выглядеть опытным специалистом, но на первой сделке большого всего боялась попасть в просак, жутко волновалась, была как натянутая струна. Успокоил контрагент, сказав: «Не бойся, ворон ворону глаз не выклюет!». Повезло мне!

– Как говорят, новичкам везет! Не знаю существуют ли для вас сейчас трудные сделки, но хотелось бы узнать какая из уже проведенных была на ваш взгляд самой трудной?

Как-то я расселяла одновременно две коммуналки; одна из них была на Гашека, а вторая на Арбате. Обе сделки завершились в декабре, а следующую сделку я провела только в мае, так велико было напряжение и последовавшая за ним реакция. Ведь у жителей коммуналок требования, как правило, весьма завышенные, и всегда найдется кто-то, кому расселение не нужно (ему и так хорошо).

– Что привлекает вас в работе

риэлтора и как к этому относятся ваши родные, друзья?

Никогда не задумывалась над тем, что именно меня привлекает в работе. Мне просто нравится! Мне интересно работать и меня радуют мои заработки. А мои родные меня поддерживают и помогают всячески. Для меня это очень важно, за что им большое спасибо.

– Кроме работы и семьи, чем вы увлекаетесь? У вас есть хобби, чем вы занимаетесь, когда появляется свободная минутка?

Времени, как всегда мало. Работа занимает львиную долю. Меня это полностью устраивает и спасибо Агентству за такую возможность самореализации. А так, больше стараюсь общаться с многочисленными родственниками, читаю запоем, занимаюсь домашними делами.

– Восемь лет назад вы начали свою работу в «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКЕ», чего бы вам хотелось пожелать начинающим агентам?

Работать, не жалея сил и времени. Все успехи, как правило, результат упорного труда. И обязательно работа должна доставлять удовольствие. Ведь разбогатеть можно, только занимаясь любимым делом! Если смогла я, то сможете и вы!

Спасибо за интересную беседу, желаем вам не останавливаться на достигнутом и продолжать удивлять всех новыми победами. ■

Беседовал Игорь Капустин



ХАЧИЯН Евгения,  
Бриллиантовый риэлтор





*Во все времена, с момента появления общества и до наших дней, все великие события, победы, героические поступки и знаменательные события находили свое отражение в различных видах и формах искусства. Будь то первобытные наскальные рисунки, древнегреческие пирамиды, статуи, глиняные таблички и берестяные грамоты, памятники, мемориальные комплексы и многое другое.*

*Так и Триумфальные Арки с самых древних времен возводились в честь великих побед, правителей и событий.*



# КРАСНОЯРСК – 375 лет созидания и развития

Париж, Берлин, Москва, Санкт-Петербург, Смоленск, Владивосток, Курск, Тверь и многие другие города могут гордиться своими архитектурными постройками, но не все относятся к тем, где есть хотя бы одна Триумфальная Арка.

С 2003 года Красноярск к этому числу городов стал относиться. Этот административный, крупнейший промышленный и культурный центр Восточной Сибири, расположенный на обоих берегах реки Енисей теперь может с гордостью называться «Триумфальным городом».

Основанный Андреем Дубенским в 1624 году как крепость, опорный пункт для закрепления русских на Среднем Енисее, Красноярск с первых дней был вынужден оружием и дипломатией утверждать свое право на существование в вооруженной борьбе с киргизскими князьями. Формирование постоянного населения и его занятия в первую очередь определялись военно-административными функциями острога-крепости.

По численности гарнизона с начала XVIII века Красноярск был одной из крупнейших крепостей Сибири (1708 год — 849 человек). Первые краснояр-

цы набирались из добровольцев на Урале и в Западной Сибири.

Сегодня город значительно преобразился с тех времен. Знаменательным событием для всех горожан стало 5 сентября 2003 года, когда завершилось долгожданное строительство Триумфальной Арки.

Идея построить подобный мемориал в Красноярске пришла в голову главе города, после посещения Парижа. При этом, подобные идеи возникали и у красноярских ветеранов. Семнадцать работ местных скульпторов и архитекторов было представлено на суд жюри конкурса проектов Триумфальной Арки в честь воинов-сибиряков, сражавшихся на фронтах Великой Отечественной войны. По результатам тайного голосования лучшим был признан вариант заслуженного архитектора России Владимира Ульянова. Нынешний вариант Триумфальной Арки сооружен именно по результатам его работы и сейчас Арка красуется на одной из оживленных магистралей левобережья Красноярска, на слиянии улиц Металлургов и партизана Железняк. При выборе места были учтены все исторические факты. Ведь именно отсюда, из района гарнизонных казарм, уходили

на поля сражений сформированные в Сибири соединения.

Первоначально планировалось назвать Арку в честь сибиряков-победителей в Великой Отечественной войне, однако окончательно было принято решение назвать ее «375 лет созидания и развития» (в честь 375-летия Красноярска).

Триумфальная Арка сооружалась в сжатые сроки, и на первых порах строительства трудно было понять, как этот архитектурный памятник будет выглядеть. Он напоминал кубизм и вавилонские зиккураты. Но итог работы порадовал всех. В начале сентября 2003 года прошло торжественное открытие Триумфальной Арки Красноярска – исторических ворот города. Проект специально готовился ко дню 375-летия города. Архиепископ Красноярский и Енисейский Антоний провел торжественную церемонию освещения этого поистине исторического сооружения. С тех пор ни одно знаменательное событие в городе, будь то бракосочетание, спортивные мероприятия или народные гуляния не проходят без посещения этого памятника архитектуры. ■

**Материал подготовил И.Капустин**





## РЕЙТИНГ ЛУЧШИХ АГЕНТОВ КОМПАНИИ по итогам 9 месяцев 2008 года



### Фокин Денис Евгеньевич (5 отдел)

Опытный агент и прекрасный наставник. Трудолюбие, пунктуальность, яркая индивидуальность, смелость в выборе нестандартных решений позволили ему быстро добиться успехов в риэлторском деле и стремительно войти в число лучших специалистов нашей фирмы. Высокий профессионализм Дениса подтверждается рекомендациями и повторными обращениями благодарных клиентов.

1



### Небесихина Марина Александровна (9 отдел)

Марина человек неординарный, постоянно самосовершенствующийся, стремящийся в полном объеме раскрыть свой потенциал. Именно эти качества личности как нельзя лучше нашли свое применение в непростой работе риэлтора. Вдумчивость и природная мудрость, позволяют ей быть востребованной в самых сложных житейских ситуациях наших клиентов. Мы рады, что работаем рядом с таким ярким, жизнелюбивым человеком.

2



### Лаврентьева Татьяна Иннокентьевна (3 отдел)

Основательность, серьезный подход к делу, умение вести переговоры — отличительные черты Татьяны Иннокентьевны. Она предприимчива, находчива. Всегда вызывает у клиентов самые позитивные чувства, умеет принимать нестандартные, но верные и смелые решения. Это помогает ей последовательно добиваться успеха не только в бизнесе, но и в других её начинаниях.

3



### Присяжная Лариса Адольфовна (7 отдел)

Мудрость, взвешенность, целеустремленность и воля к победе — это лишь немногие из тех качеств, которые постоянно позволяют Ларисе Адольфовне добиваться успеха в работе. Удача постоянно сопутствует ей, потому что удача — это продукт её усердия и трудолюбия. И она её не ждет, она её добивается. Любая достигнутая цель немедленно становится следующей ступенькой к новой "недостижимой" цели.

4



### Хачиян Евгения Минасовна (1 отдел)

Корректность и аккуратность — это её яркие черты. Обаятельна, умна, приветлива, утонченно интеллигентна. Беззаветная честность и абсолютная порядочность, уважение чужой точки зрения и потрясающее умение настроиться «на волну собеседника». Евгения Минасовна всегда находится в «полной боевой готовности», в любой момент придет на помощь, постарается понять и подсказать.

5

6

МЕЩЕРЯКОВА

Елена Вениаминовна (2 отдел)

7

ГОЛУБЕВА

Любовь Михайловна (6 отдел)

8

ГЕРБЕЕВ

Виталий Яковлевич (9 отдел)

9

ЗАЙЦЕВА

Людмила Васильевна (1 отдел)

10

БОБЫЛЁВА

Елена Владимировна (6 отдел)

## РЕЙТИНГ ЛУЧШИХ ОТДЕЛОВ КОМПАНИИ по итогам 9 месяцев 2008 года

### 1 ОТДЕЛ

(НОП — Шалимов С.А.)

1 МЕСТО

### 3 ОТДЕЛ

(НОП — Хлебасова И.А.)

2 МЕСТО

### 9 ОТДЕЛ

(НОП — Лашко Н.Г.)

3 МЕСТО

### 5 ОТДЕЛ

(НОП — Федорова И.С.)

4 МЕСТО

### 6 ОТДЕЛ

(НОП — Меркулова В.А.)

5 МЕСТО



