

ТРИУМФ клуб

www.arka.ru



АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА

№2 (24)
июль-декабрь 2009

ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕСА:

«Эффективная реклама объекта» — стр. 4-5

КОММЕНТАРИЙ ЮРИСТА:

«Существенное условие договора купли-продажи жилых помещений» — стр. 6-7

РИЭЛТОРСКИЙ ПРАКТИКУМ:

«Зачем продавцу РИЭЛТОР?» — стр. 14-15

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РАЗГОВОР:

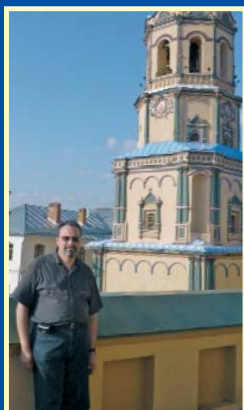
«ОСОБЕННОСТИ альтернативной сделки
«Москва — Московская область» — стр. 16

Риэлторское путешествие в КАЗАНЬ — 2 стр.

Казань — это место встречи и свидания двух миров. Здесь они от постоянного воздействия друг на друга сжились, сроднились, начали представлять нечто самобытное по характеру.

А.И. Герцен.

РИЭЛТОРСКОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ В КАЗАНЬ — 2009





Агентство «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» — надежная и успешная компания, стабильно работающая на рынке недвижимости Москвы и Московской области с января 1997 года. Сотрудники «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» накопили бесценный опыт работы на разных стадиях развития рынка недвижимости. В течение многих лет мы интенсивно работали, а Агентство уверенно развивалось по заранее запланированной, выверенной и продуманной стратегии. Но в наши планы вторглись всем известные обстоятельства, серьезность последствий которых никто поначалу не мог предвидеть в полной мере. Всемирный кризис, который разразился в конце 2008-го и длился почти весь нынешний год, затронул все сферы экономической деятельности. Не обошел он стороной и риэлторский бизнес. За годы существования московского рынка недвижимости для всех столичных риэлторов, и нас в том числе, этот период стал, безусловно, самым тяжёлым.



Вячеслав ШЕЯНОВ
Генеральный директор, автор материала

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Иножество агентств недвижимости вынуждены были свернуть какие-то направления своей деятельности, кому-то из наших партнёров пришлось закрывать отделения и филиалы. Отдельные компании увольняли своих сотрудников в массовом порядке, а кому-то пришлось вовсе прекратить свою деятельность, и они навсегда ушли с рынка.

Агентству недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» тоже пришлось несладко. Но мы сумели выстоять, у нас есть запас прочности, есть «семь футов под килем». Для того, чтобы выдержать и преодолеть последствия такого тяжёлого шторма, всем нам пришлось работать, не покладая рук. Мы использовали все ресурсы, все силы, все внутренние резервы и возможности для того, чтобы в столь сложный момент удержаться на своём более чем достойном месте на столичном рынке недвижимости. Это место принадлежит нам по праву. Безупречная репутация, которую мы завоевали годами неустанной работы, осталась неизменной, и ни у кого не вызывает никаких сомнений.

В чём причина? Дело в том, что действия руководства были направлены на сохранение главной ценности нашей компании — коллектива великолепных профессионалов, подлинных мастеров своего дела.

Пользуясь случаем, хочу выразить горячую искреннюю признательность всем сотрудникам нашего Агентства, которые проявили не просто лояльность к своему работодателю, а по-настоящему верили руководству компании в эти тяжёлые месяцы. Я очень горд тем, что мы не подвели своих сотрудников.

Уважаемые коллеги! Ваше беззаветное доверие своему Агентству позволило нам всем с достоинством пройти мимо опасных рифов и не задеть подводные камни, о которые разбились слабые духом.

Я убежден: только бесконечная вера каждого из вас в свою компанию, её руководство, в её

предназначение и миссию, позволили нам без ощутимых потерь выйти из кризиса. Более того, мы стали ещё сильнее!

Все отделы и службы Агентства сумели сохранить и даже повысить эффективность своей работы. Наша сплочённость служит фундаментом стойкой уверенности в завтрашнем дне. Мы знаем, что темпы развития агентства резко повысятся в 2010-м году. У нас для этого есть всё: прекрасный коллектив высококвалифицированных профессионалов, огромный опыт, отработанные до мелочей и проверенные временем уникальные технологии, высокий уровень взаимодействия всех подразделений и служб внутри агентства, нацеленность каждого сотрудника на конечный результат, а самое главное, это наша клиентоориентированность и вера в свои силы.

Удачи вам, дорогие друзья! ■

*«Не дай Бог жить в эпоху перемен,
ибо нет в мире ничего хуже этого».*

Древняя китайская мудрость



Кто хорошо работает, тот и отдыхать умеет хорошо. Поэтому дружный коллектив «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» ежегодно летом отправляется за город, на пикник. Излюбленным местом стал спортивно-оздоровительный аква-комплекс «Торбеево озеро», расположенный в одном из живописнейших мест Подмосковья, в 15 километрах от города Сергиев-Посад.

«ТРИУМФАЛЬНЫЙ ОТДЫХ» НА ТОРБЕЕВОМ ОЗЕРЕ

Сотрудники нашего агентства — люди инициативные, поэтому активный отдых начался еще у порога компании. Автобусы стояли «под парами», ожидая команды «Поехали!», а ризиторы организовали мини-чемпионат по волейболу. Но вот все в сборе, теперь можно и в путь!

Просто отдыхать и нежиться на солнышке — это не для нас! В наших планах — командные игры и конкурсы, так что еще в автобусах по пути в Торбеево, не теряя времени, мы стали формировать команды, придумывать им названия, девизы и презентации.

По прибытии на Торбеево озеро всё началось с небольшой, но очень

приятной официальной части — награждения лучших сотрудников и отделов по итогам первого полугодия. Затем мы начали выяснять, кто в компании самый сильный, быстрый и ловкий. Соревнования между двумя командами состояли из нескольких конкурсов. Для начала презентация:



нужно было ярко, убедительно и оригинально представить свою команду. Потом — конкурсы на сообразительность, выносливость, скорость и силу. Конечно же, «победила дружба», а значит и поощрительные призы — сахарные арбузы и ароматные дыни — достались всем!

Кроме того, отдыхающих порадовали замечательным обедом: сочным шашлыком, свежим пивом и хорошим вином. День на Торбеевом озере пролетел стремительно, и пришла пора возвращаться домой. А с собой мы увезли прекрасное настроение, море приятных впечатлений и неисчерпаемый запал энтузиазма для будущей работы на благо наших клиентов! ■

ПОЕЗДКА В КАЗАНЬ

В нашем Агентстве есть прекрасные традиции. Одна из них — ежегодные осенние поездки по городам России. Традиции уже много лет, и за эти годы мы посетили Ярославль, Костром, Ростов-Великий, Сергиев-Посад, Переславль-Залесский, Владимир, Суздаль, и другие города России. В 22 номере журнала «ТРИУМФ Клуб» был напечатан материал о нашей поездке 2008 года в Санкт-Петербург. Статью можно прочитать на сайте Агентства WWW.ARKA.RU.

В этом году мы решили съездить в Казань — город с 1000-летней историей, в котором ярко, красочно, подчас неожиданно смело, но всегда безупречно красиво переплелись разные стили и эпохи: от патриархальной древности до урбанистической современности, от старинных церквей и мечетей до построек XXI века...



В Казани остро чувствуется взаимодействие двух разных культур. Здесь многоярусные минареты мусульманских мечетей устремляются в небо в непосредственной близости от златоглавых куполов православных соборов, а голоса муэ-

дзинов, призывающих мусульман на намаз, причудливо сливаются с малиновым звоном колоколов.

За два коротких дня мы успели посетить много исторических достопримечательностей разных эпох — памятники старины XVI-XVII вв. сменяли современные архитектурные сооружения. Знакомство с городом начали с экскурсии по Белокаменному Казанскому Кремлю. Этот памятник истории мирового значения по праву считается гордостью столицы Татарстана. Историко-культурный заповедник «Казанский Кремль» внесен в список всемирного наследия ЮНЕСКО. Здесь мы увидели усыпальницу казанских ханов, древний Благовещенский собор, первые постройки которого относятся к 1552 году, уникальную «падающую башню» Сююмбике, названную по имени жены последнего казанского хана Али, Спасскую и Тайницкую башни, неповторимую мечеть Кул-Шариф с восьмью минаретами, построенную уже в наше время.

Мы побывали в Раифском Богородицком мужском монастыре, основанном в 1613 году. Он расположен в живописнейшем месте в 40 км от центра города. Лесной массив, окружающий мощные монастырские стены, является заповедной зоной. Монастырь и по сей день содержится в образцовом порядке и принимает не только тысячи туристов и паломников, но и самых высокопоставленных гостей. На территории монастыря есть святое озеро и источник, вода из которого обладает чудодейственными свойствами, в чём мы убедились сами.

Огромное удовольствие мы получили от посещения Казанской картинной галереи с богатейшим собранием прекрасных произведений искусства отечественных и зарубежных мастеров (от художников фламандской школы XVI-го века до советских живописцев — представителей направления русского авангарда первой половины XX века).

Выходные в Казани пролетели очень быстро, и в понедельник утром мы уже были в родном агентстве, как говорится, «в полной боевой готовности». Казанская поездка навсегда останется в нашей памяти. А в следующем, 2010 году, мы обязательно продолжим нашу замечательную традицию путешествий по городам России! ■



Рынок недвижимости непрерывно развивается. Динамика его развития зависит от многих факторов, изменения рынка бывают быстрые и медленные, ощутимые — и не очень. Вместе с рынком меняются и клиенты, становятся другими их запросы, изменяются технологии работы. Чтобы соответствовать новым условиям, быть успешными в риэлторском бизнесе, качественно оказывать услуги клиентам — необходимо постоянно повышать уровень профессионализма: получать новые знания, развивать необходимые качества и совершенствовать свои навыки...

Многие специалисты агентства «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» стояли у истоков риэлторской деятельности, и их опыт составляет 12-15 лет. Но они, так же как и молодые специалисты, не стоят на месте, учатся и неустанно повышают уровень своей квалификации. Наши сотрудники уверены: обучение и непрерывное развитие — залог успеха! В компании регулярно проходят круглые столы, дни знаний, где агенты могут обменяться опытом и узнать много важной информации. Но наиболее эффективным способом обучения принято считать выездные семинары и тренинги, когда обучающие занятия проводятся за пределами города, вдали от ежедневной суеты. Это позволяет участникам полностью погрузиться в процесс обучения.

В октябре 2009-го года наши агенты приняли участие в выездном тренинге в пансионате «Звенигородский» на тему «Технологии повышения эффективности риэлторской деятельности».

Основной целью мероприятия было освоение технологии консультативного подхода риэлтора в работе с клиентом. Участникам тренинга были продемонстрированы различия двух существующих на рынке подходов: «продавца» и «консультанта». В основе первого подхода лежит желание любой ценой заключить сделку, в основе второго — помощь клиенту в принятии осознанного и выгодного для него решения. Только клиентоориентированная стратегия может обеспечить эффективный долгосрочный результат. То есть, риэлтор должен быть подлинным «консультантом» для клиента. Именно поэтому особое внимание в ходе обучения уделялось навыкам консультативного подхода.

ТРЕНИНГ В ЗВЕНИГОРОДЕ

В ходе тренинга были рассмотрены способы повышения эффективности работы агента на основных этапах осуществления риэлторской услуги. В частности, как лучше спланировать свою деятельность, найти и привлечь клиентов, оптимально организовать взаимодействие с ними — установить контакт и построить доверительные отношения, определить потребности, ожидания и опасения клиентов, эффективно определять цели каждого предстоящего контакта с клиентом, сформировать предложение и осуществить его реализацию. Наши специалисты смогли отработать полученные знания с помощью практических упражнений.

Кроме этого, в ходе «мозгового штурма» участники тренинга выделили и сформулировали отличия между понятиями «эффективный» и «неэффективный» специалист по работе с недвижимостью. Рассмотрели «под микроскопом», каким должен быть идеальный риэлтор с точки зрения руководства компании, коллег и, главное, с точки зрения наших клиентов.

В течение двух учебных дней участники активно дискутировали, обменивались мнениями и опытом, обсуждали бесконечные возможности и преимуще-



ства представленного подхода, новые методы работы, просматривали видеоматериалы с дальнейшим обсуждением, учились разрешать проблемные ситуации любой сложности. В целом, тренинг позволил участникам взглянуть на свою работу со стороны, познакомиться с успешным опытом своих коллег, увидеть новые возможности для повышения качества своей деятельности. Они убедились, что консультативный подход позволяет риэлтору и клиенту лучше понимать друг друга, а значит, более продуктивно взаимодействовать на всех этапах подготовки и оформления сделки.

Новые знания и навыки позволяют сотрудникам еще более эффективно работать с клиентами, решать их квартирные вопросы наилучшим для них способом! ■

ТУРНИР ПО БОУЛИНГУ НА КУБОК «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ»



20 ноября определились чемпионы «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» по боулингу. В спортивно-развлекательном комплексе «Черепаха» прошел традиционный, 7 по счету турнир по боулингу на кубок Агентства.

Поучаствовать в чемпионате мог каждый сотрудник «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ». Соревнование проходило в 3 этапа: общий отборочный тур, затем полуфинал и финальный поединок. В нем встретились 8 сильнейших игроков: четверо мужчин и столько же представительниц прекрасного пола.

В результате напряженного состязания, среди мужчин 1-ое место занял

Антон Клишкин, 2-ое место завоевал Вячеслав Шеянов. Третьим стал Игорь Манто. У женщин на 3-ем месте Ирина Хлебасова, вторая — Оксана Орлова, а лучшей оказалась Светлана Шеянова.

Однако, удовольствие от игры в боулинг и заряд положительных эмоций получили все участники чемпионата. Ведь впереди новые турниры, а значит и новые победы! ■



Ирина ХЛЕБАСОВА
Начальник 3 отдела, автор материала

И первым шагом в рекламе эксклюзивного объекта всегда становится размещение информации о нем на сайте агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА». Объявление с подробным описанием параметров объекта сопровождается яркими, качественными фотографиями дома или квартиры, так как это в разы повышает интерес потенциального покупателя. Недаром говорят: лучше один раз увидеть...

Кроме сайта компании, объявление о продаже размещается в единой профессиональной базе «Winner» и других специализированных базах. А также, чтобы как можно больше людей смогли увидеть рекламу Вашей квартиры, агенты «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» оперативно размещают информацию на самых посещаемых электронных «досках объявлений», форумах и многочисленных сайтах о недвижимости.

Рекламой в Интернет, конечно же, дело не ограничивается. Эффективность рекламной стратегии нашего агентства заключается не в выборе одного рекламного носителя, а в комплексном использовании всех возможностей. Существует довольно много людей, для которых всемирная паутина пока не стала близкой и понятной. Представители старшего поколения, например, все так же предпочитают решать жилищные вопросы через объявления в газетах, журналах.

Специалисты агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» обязательно рекламируют эксклюзивные объекты в специализированных СМИ, например, в газете «Из рук в руки», в журнале «Недвижимость и цены», и в других. Чем дороже выставленный на продажу объект, тем ярче и презентабельнее

Реклама, как известно, двигатель торговли. Поэтому естественно, что после заключения эксклюзивного договора с клиентом на продажу его жилья, каждый риэлтор задается целью: как можно эффективнее представить этот объект на рынке, а значит и быстрее его продать.

Основными источниками размещения рекламы являются: средства массовой информации, Интернет и разнообразные формы наружной рекламы. Именно эти виды рекламы охватывают огромное количество потенциальных покупателей недвижимости, а это является главной задачей организации эффективной рекламной компании, проводимой для наших эксклюзивных клиентов.

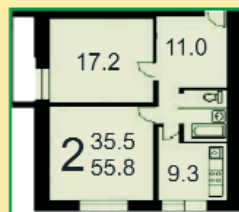
ЭФФЕКТИВНАЯ РЕКЛАМА ОБЪЕКТА

должна быть реклама. Объявления о продаже элитных квартир или загородных коттеджей дополнительно размещаются в дорогих журналах о недвижимости. Эти объявления сопровождаются качественными фотографиями.

Важным элементом рекламной компании является наружная реклама. Это и привычные объявления «на столбе», возле подъезда, и солидные баннеры и щиты (если рекламируются крупные объекты недвижимости). Именно поэтому, в рамках рекламной компании очень большое внимание наши агенты уделяют расклейке разнообразных объявлений.

В первую очередь, объявление расклеивают непосредственно в доме, где продается жилье, возле входа в подъезд. Как правило, оно содержит исчерпывающую информацию о планировке квартиры. Возможно, именно в этом доме живут люди, которые хотят родственников, или мечтают улучшить свои жилищные условия. Они

ПРОДАЮ или МЕНЯЮ!
2-х комн.квартиру м. Молодёжная



ИПЬЯ 8-925-03-33-481

В доме или районе, где продается объект, эффективны объявления с планировкой квартиры и с фото дома

прекрасно знают о преимуществах данного района, о самом доме. Поэтому их будет интересовать более детальная информация о квартире (метраж комнат, схема планировки). Затем мы делаем расклейку в районе, где расположен объект. В этих объявлениях будет полезно поместить дополнительно и фотографию дома.

Текст может быть самым разным. Главное — оригинальность! Объявление обязательно должно чем-нибудь «зацепить глаз»! Специалисты агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» подходят к составлению текстов очень креативно. Дело в том, что в поисках квартиры покупатель просматривает десятки, сотни объявлений, и они для него сливаются в единую массу. Чтобы он обратил внимание на рекламу именно Вашей квартиры, она

ПРОДАЮ
2-к.квартиру
В ЭТОМ районе
8-926-075-46-52

ПРОДАЮ 2-к.квартиру 8-926-075-46-52	ПРОДАЮ 2-к.квартиру 8-926-075-46-52	ПРОДАЮ 2-к.квартиру 8-926-075-46-52
--	--	--



должна выделяться из массы других предложений. Иногда это удается с помощью яркого фона или оригинального оформления. Например, представить рекламный лист в виде Извещения на оплату коммунальных услуг и разложить по почтовым ящикам. Человек видит знакомую форму документа,

и либо вдоль шоссе того направления, где находится продаваемый дом, либо вешают прямо возле дома. Любой, кто проходит или проезжает мимо, волей-неволей обращает на неё внимание. Также мы широко используем расклейку нестандартных объявлений в прилегающих населенных пунктах и в районах Москвы, расположенных неподалеку от продаваемого объекта.

СРОЧНО ПРОДАЮ!
Мечта горожанина!
17 соток с домиком
по Киевскому шоссе
Тишина, лес, рыбалка...

Наталия
8 (926) 330-32-90
Для рекламы загородных объектов эффективны объявления с фото

описание и фотография района, перечислены все плюсы данного предложения, и, конечно, есть подробная контактная информация. Тогда клиент, после возвращения домой, обдумывая и обсуждая с домочадцами увиденные варианты, без труда вспомнит все преимущества именно Вашей квартиры, сможет

<p>ИЗВЕЩЕНИЕ</p> <p>Получатель: _____, адрес: район _____</p> <p>Расчетный счет: _____ ПРОДАЮ</p> <p>м. Москва, район Кузьминки, ул. Рязанская, 10/14 км. шоссе</p> <p>Ф.И.О., СПЕЦИАЛИСТ ПО РАБОТЕ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ</p> <p>ИДЕНТИФИКАЦИОННЫЙ КОД 8-923-033-34-01</p> <p>Кассир _____</p>	<p>Получатель: _____, адрес: район _____</p> <p>Расчетный счет: _____ ПРОДАЮ</p> <p>м. Москва, район Кузьминки, ул. Рязанская, 10/14 км. шоссе</p> <p>Ф.И.О., СПЕЦИАЛИСТ ПО РАБОТЕ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ</p> <p>ИДЕНТИФИКАЦИОННЫЙ КОД 8-923-033-34-01</p> <p>Кассир _____</p>
---	---

Реклама квартиры должна быть оригинальной, например, в виде Извещения на оплату коммунальных услуг

автоматически приносит его домой, и там уже читает. То есть, такое объявление, скорее всего, будет прочитано.

Необычным бывает и сам текст рекламы. Некоторые наши агенты получали множество звонков, расклеив объявление с нестандартным содержанием о продаже «3-комнатной избушки с окошками на Арбат» или с просьбой ко всем российским гражданам помочь срочно отселить тещу! Такие объявления не безличны. Они вызывают позитивные чувства, улыбку, и, как следствие, мы видим неподдельный интерес к нашему предложению.

Если агентство заключает эксклюзивный договор на продажу загородной недвижимости, то здесь основное внимание уделяется наружной рекламе объекта. Эффективнее всего в таких случаях работают баннеры и растяжки. Их обычно размеща-

посмотреть предлагаемую к продаже недвижимость. Тут тоже есть свои нюансы. Риэлтор «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» обязательно подготовит к показу «раздаточный материал». Ваши дом, коттедж или квартира могут быть уже вторым, третьим, а то и пятым объектом, который смотрят в этот день покупатели. В таком случае срабатывает человеческая природа: люди после многочисленных показов могут просто не запомнить все преимущества последних. К примеру, они могут спутать Вашу квартиру с другой, приписать ей несуществующие недостатки. Поэтому, для покупателей изготавливается красочная презентация, в которой обязательно присутствуют фотографии дома, комнат, планировка к в а р т и р ы ,

ПРОДАЕТСЯ
8-926-578-02-15
Для рекламы загородной недвижимости эффективнее всего работает наружная реклама, баннеры и растяжки

ПРОДАЕТСЯ
3-х комнатная квартира
м. Красногвардейская, 15 мин. п.с.п.,
ЗАДОНСКИЙ проезд, дом 22,
7/10 эт. П-44Т 2002 года постройки,
общая площадь 70.2 кв.м.,
жилая 56 кв.м., кухня 13 кв.м.,
евроремонт, застекленная лоджия,
консьерж,
уютный зеленый дворик.
Рядом две языковые спецшколы,
два новых дет.сада с бассейнами,
вся инфраструктура: «АШАН», «РЕАЛ» и т.д.

Чтобы покупатель запомнил именно Вашу квартиру, к показу готовятся красочные презентации

Важно отметить, что любая реклама на рынке недвижимости — это важнейшее условие успешной работы по поиску покупателя. От того, насколько Ваш риэлтор грамотно и эффективно организовал рекламную кампанию, напрямую зависит, как быстро и удачно будет решён Ваш жилищный вопрос.

В Агентстве недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» используется весь спектр рекламных возможностей. Приступая к рекламе объектов в рамках эксклюзивного договора, наши агенты четко представляют облик потенциального покупателя, учитывают специфику предполагаемой сделки, и обязательно находят оригинальные пути решения, чтобы быстро «зацепить» покупателей и выйти на сделку в кратчайшие сроки.



СУЩЕСТВЕННОЕ УСЛОВИЕ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ: права третьих лиц.

Купить квартиру, продать квартиру, улучшить жилищные условия — в конечном итоге любая сделка влечет за собой заключение договора купли-продажи, т.е. подписание документа, порождающего для покупателя и продавца определенные юридические последствия.

Законодательство диктует нам определенные требования, которые мы называем существенными условиями договора купли-продажи. В рамках настоящей статьи мы рассмотрим требование, изложенное в статье 558 ГК РФ, которое говорит о том, что в договоре купли-продажи должны быть указаны лица, сохраняющие в соответствии с законом право пользования жилым помещением после его отчуждения. Возникает вопрос: кто эти лица и в соответствии с каким законом могут быть сохранены их права? ИТАК, КТО?



Эльвира ДЕЙНЕКА
Главный юрист, автор материала

1. Члены семьи собственника, в том числе бывшие.

Исходное правило изложено в ст. 292 ГК РФ: переход права собственности на жилой дом или квартиру к другому лицу является основанием для прекращения права пользования жилым помещением членами семьи прежнего собственника, если иное не установлено законом. А о том, что есть «иное» мы иногда забываем. Так, ст. 19 Федерального закона от 29 декабря 2004 г. «О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации» гарантирует права на жилое помещение бывших членов семьи собственника при прекращении семейных отношений. Однако, Верховный Суд РФ распространил ее и на случай перехода права собственности на квартиру. «К названным в статье 19 Вводного закона бывшим членам семьи собственника жилого помещения не может быть применен пункт 2 статьи 292 ГК РФ, так как, давая согласие на приватизацию занимаемого по договору социального найма жилого помещения, без которого она была бы невозможна, они исходили из того, что право пользования данным жилым помещением для них будет носить бессрочный характер и, следовательно, оно должно учитываться при переходе права собственности на жилое помещение по соответствующе-

му основанию к другому лицу (например, купля-продажа, мена, дарение, рента, наследование). Аналогичным образом при переходе права собственности на жилое помещение к другому лицу должен решаться вопрос о сохранении права пользования этим жилым помещением за бывшим членом семьи собственника жилого помещения, который ранее реализовал свое право на приватизацию жилого помещения, а затем вселился в иное жилое помещение в качестве члена семьи нанимателя по договору социального найма и, проживая в нем, дал необходимое для приватизации этого жилого помещения согласие.

2. Лица, пользующиеся жилым помещением по завещательному отказу. В соответствии со ст. 33 ЖК РФ, гражданин, которому по завещательному отказу предоставлено право пользования жилым помещением на указанный в соответствующем завещании срок, пользуется данным жилым помещением наравне с собственником данного жилого помещения.

3. Лица, пользующиеся жилым помещением по договору пожизненного содержания с иждивением. В соответствии со ст. 34 ЖК РФ, гражданин, проживающий в жилом помещении на основании договора пожизненного содержания с иждивением, пользуется жилым помещением

на условиях, которые предусмотрены статьей 33 ЖК РФ, если иное не установлено договором пожизненного содержания с иждивением.

4. Лица, пользующиеся жилым помещением по договору найма. В соответствии со ст. 675 ГК РФ переход права собственности на занимаемое по договору найма жилое помещение не влечет расторжения или изменения договора найма жилого помещения. При этом новый собственник становится наймодателем на условиях ранее заключенного договора найма. Такого рода обременение бывает удобным для покупателя, который приобретает квартиру с целью ее дальнейшей сдачи в найм. А если покупатель приобретает квартиру для собственного проживания, то наличие нанимателей его совсем не обрадует. Поэтому, продавец обязан сообщить покупателю о наличии договора найма.

5. Лица, пользующиеся жилым помещением по договору безвозмездного пользования. В соответствии со ст. 700 ГК РФ, в случае отчуждения квартиры, к новому собственнику переходят права по ранее заключенному договору безвозмездного пользования, а его права в отношении квартиры обременяются правами пользователя.

По данной категории лиц необходимо помнить, что в действительности



договор безвозмездного пользования часто подписывается с теми, кого необходимо зарегистрировать по месту жительства в квартире. Поэтому не следует забывать юридическую природу данного договора. Так, например, член семьи, зарегистрированный в квартире именно, как член семьи — прекращает право пользования квартирой, в случае ее продажи, в момент государственной регистрации сделки (ст.292 ГК РФ) Член семьи, зарегистрированный по договору безвозмездного пользования, прекращает право пользования квартирой в момент истечения срока действия договора или его расторжения (ст. 700 ГК РФ) И не важно, прописан он в квартире или нет.

Как выявить таких лиц? Получить информацию можно из правоустанавливающих документов. Однако, только права пользования по завещательному отказу, пожизненному содержанию с иждивением и по договору найма на срок год и более могут быть официально зарегистрированы. Если в свидетельстве о государственной регистрации права мы не видим обременения и в выписке из домовой книги не видим временно зарегистрированных лиц, это еще не означает, что лиц, имеющих право пользования квартирой, нет.

Информацию можно получить из разных источников: но только специалист в области недвижимости знает, где и как ее искать. Серьезный подход к подготовке документов, тщательный анализ получаемой информации позволяют заранее спланировать тактику проведения сделки.

Как прекратить права пользования? В зависимости от ситуации, необходимо будет расторгнуть договор найма или договор безвозмездного пользования, получить заявление от пользователя о прекращении права пользования. А если гражданин опасается дать такое заявление (отношения между собственником и проживающим в квартире пользователем могут быть разные), поможем подготовить заявление от продавца с обязательством о предоставлении приобретаемой взамен квартиры в пользование такому лицу. Или включить это условие в договор купли продажи.

В настоящий момент большинство продавцов и покупателей предпочитают подписание договора купли продажи в простой письменной форме. К сожалению, мы постоянно сталкиваемся с несерьезным, можно сказать, формальным подходом к подготовке проекта договора купли продажи. Взять шаблон и подписать договор просто. Но, каждая фраза имеет значение. Так, например, в одном догово-

ре купли продажи квартиры содержался пункт «В квартире зарегистрированы и проживают Иванов И.И., Иванова В.С.» Банк, кредитующий покупателя этой квартиры, полагая, что такая формулировка договора не гарантирует прекращение права пользования квартирой Ивановых, потребовал предоставления обязательства от данных лиц о прекращении права пользования квартирой. Сделка была 3 года назад, повезло, что продавец знал, где они проживают. По нашей просьбе Ивановы сходили к нотариусу и дали заявление об отказе от права пользования квартирой, которую продали 3 года назад. Если бы в договоре данный пункт прозвучал следующим образом: «В квартире зарегистрированы Иванов И.И., Иванова В.С., которые сохра-

няют право пользования квартирой до момента снятия с регистрационного учета» или «В квартире зарегистрированы Иванов И.И., Иванова В.С., которые в соответствии со ст.292 ГК РФ утрачивают право пользования квартирой в момент государственной регистрации перехода права собственности на квартиру», таких бы проблем не возникло.

Следует помнить, что ст. 460 ГК РФ устанавливает обязанность продавца передать товар свободным от прав третьих лиц. Неисполнение продавцом этой обязанности позволяет покупателю требовать уменьшения цены товара либо расторжения договора купли-продажи. Поэтому так важно объяснить продавцу о важности этой информации. ■

ЕСЛИ КОРОТКО:

1. Член семьи собственника — право пользования жилым помещением сохраняется на срок семейных отношений и прекращается при переходе в статус бывшего члена семьи собственника на основании ст.31 ЖК РФ и при переходе права собственности на квартиру на основании ст.292 ГК РФ.

2. Член семьи собственника или бывший член семьи собственника (если не участвовал в приватизации, в том числе по причине участия в приватизации ранее) — право пользования сохраняется бессрочно, в том числе и при переходе права собственности — статьи 19 Федерального закона от 29 декабря 2004 г. N 189-ФЗ "О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации". Обзор законодательства и судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за первый квартал 2008 года. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 2 июля 2009 г. N 14 "О некоторых вопросах, возникших в судебной практике при применении Жилищного кодекса Российской Федерации"

3. Лицо, проживающее в квартире на основании завещательного отказа — право пользования жилым помещением сохраняется на срок, указанный в завещательном отказе — ст.33 ЖК РФ.

4. Лица, передавшие квартиру по договору пожизненного содержания с иждивением — право пользования жилым помещением сохраняется пожизненно — ст.34 ЖК РФ.

5. Лица, проживающие в жилом помещении на основании договора найма — право сохраняется на весь срок договора найма, в том числе при переходе права собственности на квартиру — ст.675 ГК РФ.

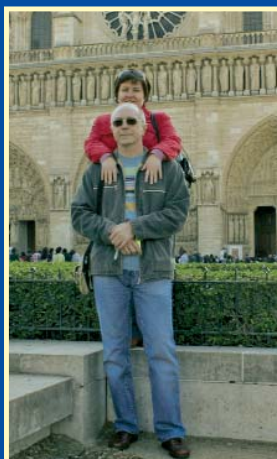
6. Лица, проживающие в жилом помещении на основании договора безвозмездного пользования — право сохраняется на весь срок договора безвозмездного пользования, в том числе при переходе права собственности на квартиру — ст.700 ГК РФ.

БОЛЬШОЕ РИЭЛТОРСКОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ ВО ФРАНЦИЮ — 2009

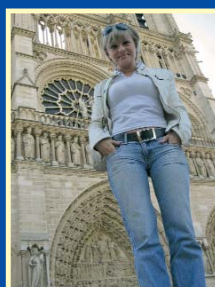
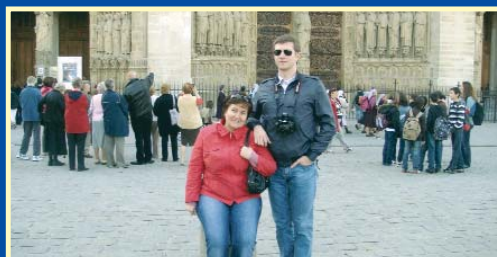
ФОТОРЕПОРТАЖ



ЭЙФЕЛЕВА БАШНЯ

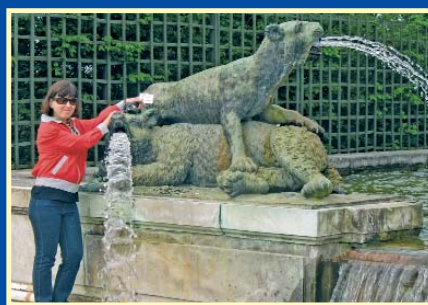


Notre Dame de Paris

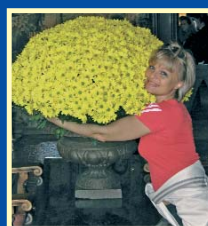




ВЕРСАЛЬ



ЗАМКИ ЛУАРЫ



Лучшие сотрудники Аген "ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА"



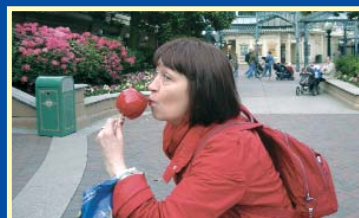
1 ряд: Костяков О.В., Хачиян Е.М., Петрушина О.В., Зайцева Л.В., Алавердян А.А., Павр
Голубева Л.М., Полятыкина Г.П., Левина Е.В., Сидоренко Т.А., Андриянова А.А.,
2 ряд: Ураева А.В., Карпова Т.Е., Петина И.Г., Небесихина М.А., Пашко Н.Г., Медведев М.А., Ан
Морозова Ю.А., Тренина Т.А., Марычева Н.В., Дейнека Э.Р., Андреев
3 ряд: Силичева М.В., Симонов А.К., Стрельников И.В., Введенская В.К., Шапимов С.А.,
Столяров Э.А., Залян А.Р., Полякова М.П., Цымбал В.В., Шеникова С.А., Се

существования недвижимости КА" по итогам 2008 года

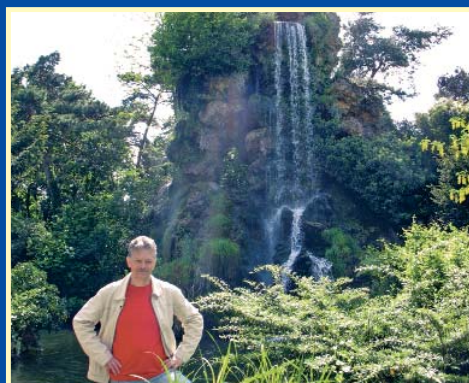
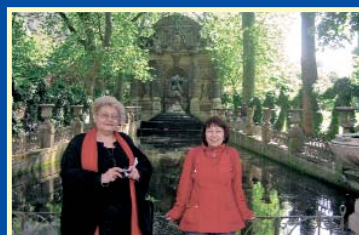
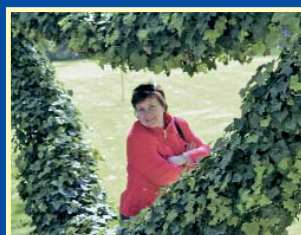


Воронцова Т.И., Хлебасова И.А., Платонова П.А., Нихматулина А.Х., Меркупова В.А.,
Куликов А.В., Телегина З.Г., Лукина Е.О., Мапашенкова О.А., Бобылева Е.В.,
Андреевская М.О., Присяжная П.А., Шеянов В.А., Шеянова С.А., Муравин П.А., Бабушева О.А.,
Ева О.И., Демпна И.Н., Эммос Т.А., Журавлева П.В., Галынин О.С.,
А., Олту С.С., Гербеев В.Я., Марков А.А., Чахкиев Б.А., Новицкий Ю.В., Саксина Д.М.,
Сергеева И.П., Федорова И.С., Фокин Д.Е., Борисенко Л.Н., Сурова Т.И.

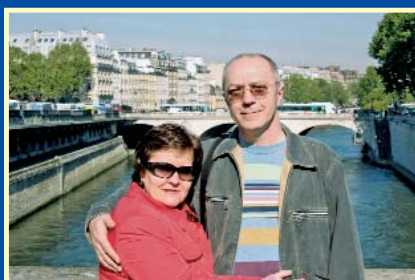
ДИСНЕЙЛЕНД



ПАРКИ ФРАНЦИИ



ПЛОЩАДИ И УЛИЦЫ ПАРИЖА





Вы решили продать свою квартиру или дом. Казалось бы, что может быть легче? Дали бесплатное объявление в газету или в Интернет, и ждете, когда начнут звонить покупатели. При этом, насколько правильно собраны документы на продаваемое жилье — не Ваша «головная боль». Когда возникнут проблемы, расхлебывать их придется покупателю. Если покупатели не пришли в первый день, неделю, месяц тоже ничего страшного, ведь жилье все время, как многие говорят, дорожает. В общем, казалось бы, ничего сложного. Однако это обманчивое впечатление. Продажа жилья — не простой, многоступенчатый процесс. Ошибка на каждом из его этапов может обернуться крупными финансовыми потерями и даже потерей самого жилья, если Вам встретятся мошенники. Профессиональный риэлтор поможет минимизировать все риски, возникающие при продаже квартиры. Кроме того, с его помощью Вы сможете продать квартиру не только быстро, но и по оптимальной цене. Давайте подробнее разберемся, зачем же нужен продавцу риэлтор?



Татьяна СОЛНЦЕВА
PR-менеджер, автор материала

Зачем продавцу РИЭЛТОР?

И первое, в чем может помочь опытный риэлтор — правильная оценка недвижимости. От этого во многом зависит, насколько конкурентоспособной и интересной будет Ваша квартира для потенциальных покупателей. Если цена слишком высока, покупатели даже не будут рассматривать предложение, а если стоимость занижена, Вы просто теряете деньги, и, заметьте, не малые. Цена квартиры зависит от множества факторов, и это не только близость к центру города, к метро, престижность района и состояние жилья. Чтобы дать верную оценку объекту, профессиональные риэлторы анализируют аналогичные объекты недвижимости, обзванивая и осматривая квартиры в конкретном микрорайоне, выявляя, чем они лучше, какие имеют недостатки. Это очень специфичная и трудоемкая работа, однако, она позволяет не только реально оценить Вашу квартиру, но и выявить для покупателя ее достоинства по сравнению с аналогичными вариантами.

Есть критерии, о которых владелец жилья может даже не подозревать. Например, Вы продаете двухкомнатную квартиру улучшенной планировки в микрорайоне, где таких объектов практически нет. Соответственно, стоимо-

мость такого объекта заметно повышается. Или же Вы предлагаете «трёшку», а в настоящий момент в этом районе продается дюжина аналогичных трехкомнатных квартир, возрастает конкуренция, и завышать цену бессмысленно. Подобных нюансов множество, и риэлтор, ежедневно изучающий спрос и предложение, поможет Вам сориентироваться на рынке недвижимости.

Только лишь профессиональной оценки не достаточно. Еще одна услуга, которую Вам предложит агент — реклама. Она, как известно, двигатель торговли, и рынок недвижимости здесь не исключение. Правильная организация рекламной кампании — залог успеха при продаже жилья. Чтобы информация о Вашем предло-

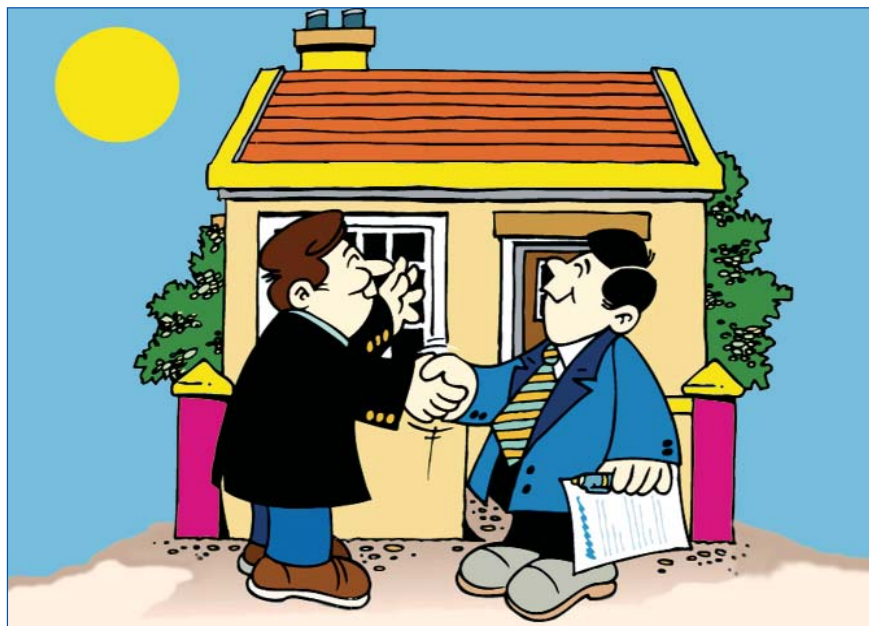
жении попала к потенциальному покупателю, реклама должна охватывать как можно большую аудиторию. Агентство максимально быстро распространит исчерпывающую, достоверную, правильно структурированную информацию о Вашей квартире. Про Ваше предложение узнают сотни фирм! Технология отработана, налажены каналы, по которым риэлторы оперативно обмениваются эксклюзивной информацией. В первую очередь фотографии и данные объекта появляются на официальном сайте Агентства «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» www.arka.ru, а также на других специализированных порталах. При необходимости, компания разместит рекламу Вашей квартиры в газетах или журналах о недвижимости, расклеит и разбросает по почтовым ящикам объявления.

Очень важно правильно и оригинально составить текст рекламы. Подбирая варианты, покупатель или его представитель просматривает множество объявлений, и только опытный риэлтор знает, что необходимо сделать, чтобы именно Ваша квартира заинтересовала, «зацепила» покупателя. (Подробнее об этом — в статье «Эффективная реклама объекта» в этом номере журнала «ТРИУМФ Клуб»).



Говоря о рекламе и о работе риэлтора при подготовке к сделке, нельзя не упомянуть об эксклюзивном договоре. Его суть состоит не только в том, что владелец квартиры соглашается работать с одним агентством. Дело в том, что, обращаясь во множество агентств, продавец попусту тратит свое время, объясняя и сообщая множеству агентов одну и ту же информацию. Причем, если одно и то же предложение поступит на рынок от разных агентов, очень вероятно снижение цены, так как каждый риэлтор будет стремиться продать объект первым. Если Вы поручите продажу профессионалу, работающему в надежном агентстве, Вы сэкономите время, уменьшите количество рискованных контактов и значительно увеличите шансы продать свою квартиру.

Результатом грамотной рекламной кампании, организованной в рамках эксклюзивного договора, становится большое число желающих приобрести Ваше жилье. Наступает момент переговоров и показа квартиры. С первого взгляда, здесь тоже нет ничего сложного, но это только с первого взгляда. В отличие от неискушенных покупателей и продавцов, риэлтор знает секреты правильного ведения телефонных и личных переговоров о недвижимости. Казалось бы, невинные вопросы о том, когда и как можно посмотреть предлагаемый объект, почему запрашивается именно такая цена, почему в принципе владелец продает квартиру, много ли уже было показов, и другие подобные вопросы могут содержать в себе множество подвохов, уловок и прочих «подводных камней». Отвечая на них, житейской мудростью не обойтись. Здесь необходимы осторожность, опыт и знание дела. Риэлторы Агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» не только профессионально представляют Ваши интересы на этапе начальных переговоров, но и грамотно организуют и проведут показы Вашей недвижимости в удобное для Вас время. Наш специалист обеспечит демонстрацию продаваемого дома или квартиры в наиболее выгодном



свете, подчеркнет достоинства и не станет фокусировать внимание покупателя на возможных недостатках. Умение представить продаваемый объект с наилучшей стороны — навык, требующий знаний и опыта. Кроме того, на данном этапе очень важно отличить серьезного покупателя от просто любопытствующего, или, того хуже, мошенника. Это под силу только профессионалу.

Но даже после того как была организована грамотная рекламная компания, проведены показы и определен честный и платежеспособный покупатель, без помощи риэлтора не обойтись. Рутинный процесс сбора и подготовки документов занимает не один день. Воспользовавшись услугами риэлтора, владелец квартиры освобождает себя от изнурительного стояния в очередях различных госструктур, от необходимости разбираться в тонкостях права, от риска быть обманутым в последний момент и остаться без денег и квартиры.

Зачастую продавец недвижимости, не зная всех юридических тонкостей, недооценивает риски или просто не обращает внимания на условия прода-

жи, которые могут позволить недобросовестным покупателям либо не выполнить условия контракта, либо добиваться дополнительных скидок и уступок. Агентство обеспечивает всестороннюю правовую экспертизу всех документов на предмет их соответствия действующему Законодательству РФ, существующим в Москве нормам и инструкциям, правилам делового оборота. Соответствующие документы должны быть выполнены на специальных бланках, снабжены надлежащим количеством подписей ответственных лиц, подлинных печатей, штампов, и т.д.

Ваш агент организует передачу денежных средств, обеспечит надежность и безопасность данной операции. Более того, риэлторы «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» не оставляют своих клиентов после передачи денег от покупателя к продавцу. Работа наших специалистов заканчивается только после регистрации сделки, когда покупатель выезжает в приобретенную квартиру, а продавец получает возможность распоряжаться деньгами. То есть после полного выполнения сторонами всех взаимных обязательств. ■

Подводя итог, можно с уверенностью говорить, что продавцу недвижимости не обойтись без риэлтора, если он хочет продать свое жилье быстро и по максимальной цене, а так же обезопасить себя и избавиться от рутинных хлопот. Главное, на что стоит обратить внимание при выборе риэлтора, — это надежность компании, в которой он работает, наличие в этом агентстве профессиональной юридической службы, и, конечно, личное отношение к Вам. Ведь, при прочих равных, любому человеку очень важно знать, что о нем и о его выгоде по-настоящему заботятся, а решением его вопросов занимается целая команда профессионалов.

Именно такой подход практикуют в агентстве недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА». Для нас самое важное в работе — интересы клиента!



По статистике с каждым годом всё больше столичных жителей стремятся улучшить свои жилищные условия путём переезда в Московскую область. Во многих газетах и журналах публикуют статьи о том, что провести такого рода обмен не составляет особого труда. Продать свою московскую квартиру и купить на эти средства жильё в Подмоскowie — вроде бы, проще простого. Но, если подойти к этому вопросу более серьёзно, с профессиональной точки зрения, становится понятно, что на этом пути могут поджидать множество особенностей и «подводных камней», о которых мы сегодня и поговорим.



Надежда ДУХОВА
Начальник 2 отдела, автор материала

Идин из вариантов такого «улучшения жилищных условий» — обмен или **альтернативная сделка**, когда продается квартира в столице и одновременно приобретается недвижимость в Подмоскowie. Любую альтернативную сделку можно охарактеризовать как сделку с условием: продажа одной жилой площади должна осуществляться одновременно (неразрывно) с приобретением другой. Каждая сделка с недвижимостью по-своему уникальна, имеет свои тонкости и особенности. Все сложности, которые могут возникнуть во время альтернативных сделок, перечислить невозможно, особенно если эта сделка связывает два или более регионов. При проведении таких сделок риски, безусловно, высоки. Поэтому без помощи профессионального риэлтора, имеющего опыт работы на московском и подмосковном рынке недвижимости, не обойтись.

Как агентство недвижимости снижает риски? Важнейший аргумент — это исчерпывающая информация по обоим объектам. В Москве эта технология хорошо отработана, а в каждом подмосковном районе мы сталкиваемся с местными особенностями. Мы должны обязательно получить выписку из ЕГРП в Подмоскowie и документально убедиться, что выбранная квартира не находится под арестом, запретом или залогом. Иначе может оказаться, что при одновременной подаче документов на регистрацию сделка в Москве может быть зарегистрирована, а в области — нет. Может возникнуть опасность такой ситуации, когда «старая» квартира уже продана, а новая — не куплена. За все годы работы ни у кого из наших клиентов такой ситуации не было, потому что мы всё всегда проверяем досконально!

ОСОБЕННОСТИ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ СДЕЛКИ «Москва — Московская область»

Ещё один нюанс: одним из собственников московской квартиры может являться несовершеннолетний ребенок. Тут без решения органов опеки не обойтись. Обычно их представители обязывают первоначально зарегистрировать приобретение недвижимости на имя ребёнка в Московской области, они хотят быть твердо уверены, что ребенок, продавая квартиру в Москве, не останется без жилья и будет наделен собственностью. Но эта несомненная забота о ребёнке имеет обратную сторону. Возникает противоречие: приобретение альтернативной квартиры на имя несовершеннолетнего ребёнка должно быть произведено за счёт денег покупателя основной квартиры. У покупателей основной квартиры возникают опасения. У нас есть достаточно эффективные технологии, позволяющие минимизировать риски наших клиентов. Эти технологии проверены годами, и они безотказно работают.

Сделки по обоим квартирам подписываются в один день и оформляются двумя самостоятельными договорами купли-продажи, которые могут быть между собой юридически связаны лишь в исключительных случаях. Сразу после подписания их сдают на регистрацию: московские — в Москве, а подмосковные — в своем регионе. В Москве для регистрации сделки достаточно договора-основания на приобретаемое жильё, правоустанавливающих и правоподтверждающих документов. А в Московской области требуются не только заранее подписанный обеими сторонами сделки акт приема-передачи жилья, но и обязательная запись в договоре купли-продажи о том, что деньги за недвижимость продавцу были переданы полностью в день подписания договора.

Здесь возникает следующая ситуация: во многих регионах Московской области до сих пор существует практика передачи денег «из рук в руки». Но ведь сам факт подачи документов на регистрацию ещё не гарантия, что сделка будет зарегистрирована! **Давайте задумаемся, согласится ли покупатель московской недвижимости передать деньги в чужие руки за квартиру в Подмоскowie, которая ему совсем не нужна?**

Покупателя московской квартиры может подстеречь еще один подвох. Нам приходилось сталкиваться с ситуациями, когда документ о постановке на учет по новому месту жительства в области не доходит до паспортного стола в Москве. Тогда новому собственнику придется платить за лишнего жильца, который пока ещё числится в квартире. Возникает риск осложнений при последующей продаже данной квартиры. Но опытный риэлтор обязательно поможет своему клиенту убедиться в том, что предыдущий владелец снят с регистрации по данному месту жительства.

Итак, мы убедились, что альтернативная сделка «Москва-Подмоскowie» — одна из самых сложных и трудоемких на рынке недвижимости. Однако, это не умаляет и ее преимуществ — возможность получения нового жилья без привлечения больших денег сегодня актуальна, как никогда ранее. Поэтому, чтобы избежать возможных рисков для всех участников сделки, необходимо участие надёжной риэлторской компании для обеспечения максимальной безопасности. Он поможет разобраться в нюансах и тонкостях дела, подобрать оптимальные варианты жилья и способы решения всех вопросов, возникающих в процессе оформления сделки! ■

В Информационно-техническом отделе «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ» работают 5 сотрудников. Каждый из них — профессионал своего дела. За последние годы им удалось вывести работу компании на новый, более технологичный уровень. Мы попросили рассказать начальника ИТО Андрея Тимашева о новых возможностях, которые стали доступны нашим агентам после модернизации технической базы компании.

ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ОТДЕЛ

Деалии современного бизнеса обязывают риэлторов постоянно искать новые методы работы. Качество услуг, надежность и конфиденциальность — бесспорно, важные конкурентные преимущества. Однако без современных технологий развитие агентства невозможно.

Базы данных агентства

Все предложения наших клиентов публикуются на официальном сайте Агентства www.arka.ru. База данных обновляется ежедневно и содержит более 500 эксклюзивных вариантов недвижимости. Информация о них публикуется также в крупнейших профессиональных риэлторских базах Москвы (например, Winner). Один из порталов-партнеров является международным, таким образом, наши объекты могут видеть потенциальные клиенты в любой точке мира.

Электронный документооборот

Работа агентства недвижимости неотрывно связана с большим объемом документов. Чтобы упорядочить документопотоки, повысить скорость создания и обработки документов в «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКЕ» внедрен электронный документооборот. **Теперь все документы сканируются и хранятся в электронном виде. Такой подход имеет ряд преимуществ перед «бумажным»:**

- сокращение сроков подготовки и согласования документов;
- стандартизация процессов документооборота;
- исключение несанкционированного доступа к документам, утечки конфиденциальной информации;
- повышение уровня исполнительской дисциплины и эффективности работы сотрудников за счет упорядоченности и прозрачности документопотоков;
- формирование единой информационной среды агентства.

Электронная почта

Заботясь о повышении эффективности работы, оперативности документооборота, конфиденциальности данных, нельзя забывать о такой важной составляющей, как общение по электронной почте. Учитывая особен-

ности бизнеса, наша компания отказалась от внешних почтовых систем, привычных обычному пользователю Интернета. В агентстве функционирует корпоративная электронная почта.

Одно из важнейших преимуществ — повышенная защищенность пересылаемых данных. При подготовке сделки, для удобства клиента или контрагента, сотрудник компании может отсканировать необходимый документ и отправить по электронной почте. Используя корпоративную почтовую систему, можно быть уверенным, что документы полностью защищены.

Кроме того, самые распространенные системы электронной почты легко попадают в список рассылщиков «спама» (незаконной рекламной рассылки). То есть, многие почтовые серверы могут вообще не принять письмо, идущее с бесплатной почты, приняв его за «спам».

С помощью «электронки» каждый сотрудник агентства также имеет возможность оперативно отправить в технический отдел текст рекламы и фотографии эксклюзивного объекта для размещения их на сайте. В отличие от внешних почтовых серверов, корпоративная почта не имеет ограничений по объему письма.

Система индивидуального доступа

Главная задача риэлтора — сделать всё возможное для успешного решения жилищного вопроса клиента. Подготовка сделки требует четкой организации и оперативности. Для экономии времени и повышения эффективности работы агентов в «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКЕ» была внедрена Система индивидуального доступа риэлторов к хранилищу данных компании.

Ранее доступ ко всем документам имел любой агент. Придя на работу, риэлтор мог обнаружить, что его документ изменен или удален другим пользователем по неосторожности. Учитывая, что на подготовку каждого файла могут уйти часы, уничтожение ключевого документа создает серьезные неудобства, вплоть до срыва сделки, что недопустимо.



Андрей ТИМАШЕВ
Начальник ИТО, автор материала

Система индивидуального доступа исключила множество проблем. Теперь агент, используя электронный ключ, включает компьютер и попадает в собственное рабочее пространство, где хранятся только его документы. Начальники отделов продаж могут просматривать и корректировать документы своего отдела, что сокращает время обработки материалов сделки.

Внутренние сайты отделов агентства

Важную роль в работе компании играют внутренние коммуникации. Одно из условий их эффективного выстраивания — создание внутреннего портала, где размещается полезная информация, необходимая для работы агентов. В «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКЕ» такой сайт имеет каждый из 11 отделов. Для риэлторов — это и доска объявлений отдела, и возможность быстро связаться с коллегами, например, отправить запрос в ИТО или Учебный Центр.

Также внутренний сайт обеспечивает доступ к разным корпоративным приложениям, например, списку «досок объявлений» в Интернете и другой справочной информации. Таким образом, сайты отделов позволяют сотрудникам быстрее и эффективнее заниматься решением жилищных вопросов клиентов.

Время — важный ресурс для риэлтора. Оно становится бесценным, когда промедление может стоить клиенту срыва сделки. Поэтому мы уверены, что автоматизация технических этапов работы является одним из важнейших условий успешной деятельности риэлтора и всего агентства в целом. Автоматизация не мешает осуществлению основного принципа наших отношений с клиентом — индивидуального подхода. Она позволяет существенно упорядочить все технологические процессы, сделать их более быстрыми и эффективными, коренным образом снижает риск технической ошибки. Это позволяет нам быстро и слаженно решать жилищные вопросы клиентов, что является главной целью деятельности агентства. ■



Марина небесихина работает в агентстве недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» с 2006 года и регулярно входит в рейтинг Лучших специалистов компании. Вот и в этом году, несмотря на сложную экономическую ситуацию, Марина Александровна сумела добиться прекрасных результатов в работе и по итогам 2009-го года войти в число лучших риэлторов нашего Агентства!

Я НЕ УСПЕЛА ЗАМЕТИТЬ КРИЗИС!



— Марина Александровна, расскажите, пожалуйста, о том, как Вы пришли в наше Агентство, как вообще приняли для себя решение работать с недвижимостью?

— До этого, в силу особенностей моей работы на Севере, мне много приходилось общаться с разными людьми. Но в какой-то момент поняла, что мне стало сложно реализовывать себя, потому что пропал интерес к той деятельности, которой я тогда занималась. Как раз в это время мы с семьей переехали в Москву, и появилась острая необходимость искать новую работу. Меня привлекала перспектива смены деятельности, и было очень интересно попробовать свои силы в совершенно новом для себя деле. Я обратила внимание на объявление о вакансии риэлтора в агентстве недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА», и позвонила в Учебный Центр агентства.

— Можно сказать, судьба привела в «ТРИУМФАЛЬНУЮ АРКУ»?

— Думаю, да. Я ничего не знала о риэлторском бизнесе, но меня никогда не пугает что-то новое, незнакомое. К тому же, с первых дней в Учебном Центре нас учили технологиям риэлторского мастерства и подсказывали, как лучше помочь клиентам в решении их квартирного вопроса. Если человек настроен на успех, он с первых дней пытается достичь результатов, постоянно стремится к росту, прилагая для этого максимум усилий. Мне очень помогает в работе настрой на успех и уверенность в своих силах.

— Сейчас очень много разговоров о мировом финансовом кризисе и «застое» на рынке недвижимости. Как Вы считаете, действительно ли рынок замер? Или это всё рассказы бездельников и паникёров?

— У нас в офисе висит цитата, где написано: «Кризис — время для сильных и умных». Я с этим совершенно согласна. Я не успела заметить кризис. Было очень много работы. Мне некогда было задумываться, существует он или нет.

Более того, в нашем отделе в этот году работа даже активнее. Вместе с начальником отдела Натальей Лашко мы начали искать новые возможности привлечения клиентов, применять нестандартные пути решения их жилищных вопросов, варианты более эффективной рекламы объектов. В это время важно было понять, что, несмотря на кризис, люди все так же хотят достойно жить в нормальных условиях, они, как и раньше, хотят продавать и покупать недвижимость, но они напуганы постоянными причитаниями горе-аналитиков, бесконечными страшилками о кризисе, пугающими сводками с рынков, жуткими рассказами о мошенниках. И кто, как не мы, с нашим опытом и знаниями, можем и должны помочь людям в эти непростые времена!

— А как они узнавали о Вашем опыте? Или это были рекомендации прежних клиентов?

— Большинство клиентов в этом году приходили ко мне по рекомендациям своих родственников или знакомых, с которыми мы успешно проводили до этого сделки.

— Что бы Вы посоветовали своим клиентам в настоящее время? Можно ли сказать, что сейчас удобнее заключать какой-либо определённый вид сделок?

— На мой взгляд, самое время совершать любые операции с недвижимостью! Цены на жилье в Москве стабилизировались. Нужно пользоваться ситуацией на рынке. Я уверена — сейчас отличное время решать вопросы с жильём!

— Этот год был удобен для приобретения квартиры, но если у Вашего клиента не хватало средств, как Вы поступали? Раньше эту проблему можно было решить при помощи ипотеки, но с началом кризиса многие банки в силу ряда причин фактически закрыли данное направление своей деятельности. Как это отразилось на Вашей работе?

— Действительно, у многих клиентов нет возможности одновременно оплатить стоимость приобретения выбранной недвижимости. Раньше выручали ипотечные кредиты. Но когда большинство банков перестали их выдавать, мы не опустили руки, а начали искать выходы из ситуации. Например, проводили больше обменов, альтернативных сделок. Сумму на доплату, как правило, легче найти. Ипотечные кредиты тоже понемногу давали, мы всячески помогали клиентам получить необходимые средства: собирали нужные документы, искали другие банки, если в каком-то из них нам отказывали. В общем, мы всегда находили самое выгодное для нашего клиента решение.

— Что Вы считаете самым важным в профессии риэлтора?

— Я думаю, что основа нашей профессии — умение договориться. Это важно при решении сложных вопросов в ходе подготовки сделки, при ее оформлении и регистрации, в переговорах с партнёрами и с контрагентами... Главное — договориться! Ключевым вопросом в достижении договорённости я считаю умение выслушать собеседника, понять то, что его волнует на самом деле. Предельно важно быть искренним. Когда твои слова идут от сердца, тебе безоговорочно верят.

— Марина Александровна, что для Вас значит Ваша работа?

— Мне очень нравится моя работа! Я вижу, что в «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКЕ» много возможностей для самореализации и профессионального роста. Любой негатив, возникающий в ходе работы, кроется в непонимании, поэтому главное — найти подход к каждому клиенту. Важно не упустить «мелочей», ведь в нашем деле мелочей не бывает. Нужно разбирать с клиентом каждую ситуацию.

Необходимо из любой ситуации искать выходы, видеть варианты решений, понимать истинное положение дел клиента. А для этого нужно постоянно развиваться самому, учиться, неустанно повышать квалификацию, много читать.

Работая риэлтором «ТРИУМФАЛЬНОЙ АРКИ», я могу помогать людям в решении одного из сложнейших вопросов в их жизни — жилищного вопроса! Я рада, что они становятся счастливее, а я получаю удовольствие от работы! ■

Весь дружный коллектив нашего Агентства от души поздравляет Марину Александровну с выдающимися профессиональными достижениями и искренне желает ей здоровья, счастья и дальнейшего развития!



нальный парк Санджай Ганди, где можно увидеть пантер, оленей и многочисленных экзотических птиц.

История возникновения Мумбая, динамичного современного города, финансовой столицы Индии и административного центра штата Махараштра, довольно необычна. В 1534 г. султан Гуджарата уступил группу из семи никому не нужных островов португальцам. Те, в свою очередь, подарили их Катерине Браганза в день ее свадьбы с королем Англии Карлом II в 1661 г. В этом же 1661 г. британское правительство сдало острова в аренду Ост-Индийской компании за 10 фунтов золотом в год, и постепенно Мумбай вырос в центр торговли.

В 1853 г. из Мумбая до Тхана была проложена первая на субконтиненте железнодорожная ветка, а в 1862 г.

колоссальный землеустроительный проект превратил семь островов в единое целое - Мумбай встал на путь превращения в крупный мегаполис.

За время существования город четырежды менял название, и для тех, кто не является экспертом в географии, более привычно звучит его прежнее имя - Бомбей. Мумбаем, по историческому названию местности, он снова стал именоваться в 1997 г.

Сегодня это оживленный город с ярко выраженным неординарным характером: крупнейший промышленный и коммерческий центр, он по-прежнему активно интересуется театром и другими видами искусств. Мумбай также является одним из главных центров мировой киноиндустрии.

Индия – страна резких контрастов. Гоа, Дели, Гималаи.. У каждого, кто сюда приезжает, складывается об Индии своё впечатление, которое непременно меняется после следующего посещения этой многоликой страны, полной загадок и ярких впечатлений. ■

Иумбай — город на семи островах, основанный в XVII веке англичанами. Со времен британского владычества сохранилось немало необычных зданий, построенных англичанами в индо-сарацинском стиле. Заслуживают внимания и живописные окрестности Мумбая. В пределах часа езды от города расположены древние пещерные монастыри, отличные пляжи, нацио-

Ворота в ИНДИЮ

Ворота в Индию

(англ. Gateway of India) — базальтовая арка в индо-сарацинском стиле с деталями, характерными для гуджаратского зодчества. Она была заложена на морской набережной г. Мумбаи (бывш. Бомбей) в честь коронационного визита короля Георга V в декабре 1911 г.

В связи с Первой мировой войной работы по возведению 26-метрового сооружения затянулись и были закончены лишь в декабре 1924 г. После обретения Индией независимости через Ворота в Индию страну покинули последние британские солдаты.





Около двух лет назад я помогла Татьяне Александровне осуществить обмен ее московской квартиры на жилье в Подмоскowie с доплатой. Однако через год клиентам захотелось снова вернуться в Москву, но денег на доплату не было.



Лариса ПРИСЯЖНАЯ
Бриллиантовый риэлтор (7 отдел)

Генеральному директору
"Триумфальная арка"

Я очень благодарна начальнице
отдела, Марисе Аннушкевич
и ее сотруднику, Марисе Андреевне
за их душевное отношение,
за терпение с которыми
они вели работу по подбору
мне квартиры.

с благодарностью
Татьяна Гольяко Алексеевна.

КОГДА КЛИЕНТ ГОВОРIT «СПАСИБО!»

Татьяна Александровна вновь обратилась ко мне за помощью. Я понимала, что цены в Подмоскowie гораздо ниже, чем в Москве, и купить равноценную квартиру здесь и сейчас будет сложно. Таким образом, у меня родилась идея найти покупателя с «длинными деньгами», который готов подождать пару месяцев перед тем, как уплатить оговоренную сумму. Расчет был на то, что за это время цены на жилье в Москве снизятся до подходящего моим клиентам уровня. Я была уверена, что эта схема сработает, так

как постоянно отслеживала тенденции на рынке недвижимости и знала, что на тот момент тренд был убывающим. Я нашла покупателей, которые решили приобрести квартиру Татьяны Александровны с использованием средств по жилищной субсидии. Мы подписали с ними договор о намерении купить квартиру. Как раз два месяца им потребовалось для оформления суб-

сидии, после чего, как и было запланировано, Татьяне Александровне была передана оговоренная сумма.

В итоге, мои клиенты, как и мечтали, смогли купить двухкомнатную квартиру в Москве — в Переделкино, и радости их не было предела. Покупатели тоже остались очень довольны, так как подходящий им вариант жилья «дождался» готовности субсидии. ■

В марте у меня раздался звонок из Риги. Люди нашли информацию о нашем Агентстве и мои контакты в Интернете. У них была квартира в подмосковном городе Климовске, которую нужно было продать, но сами они по разным причинам не могли приехать для этого в Россию.



Михаил МЕДВЕДЕВ
Специалист по работе с недвиж. (2 отдел)

а я занялся сбором необходимых для продажи жилья документов, поиском покупателей, подготовкой, оформлением и регистрацией сделки.

Клиенты доверяли мне, так как я постоянно держал их в курсе происходящего. Несмотря на то, что между нами было огромное расстояние, они постоянно знали обо всех деталях и этапах моей работы. Более того, когда сделка была завершена, и они приехали в Москву, чтобы получить деньги и документы, я забронировал для них гостиницу, встретил на вокзале, сопровождал по городу, помог узнать какие документы необходимы для вывоза крупной суммы денег за рубеж.

Клиенты остались довольны, так как они постоянно чувствовали мою искреннюю заин-

тересованность в них. Им понравилось, что квартира была продана по нужной цене в кратчайшие сроки. Но главное, к ним отнеслись с душой. А это дороже любых денег! ■

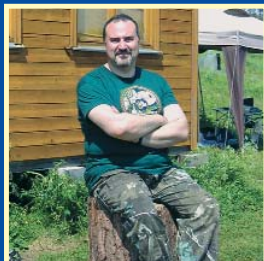
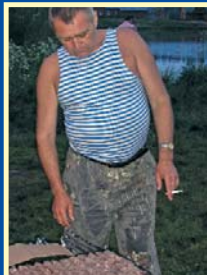
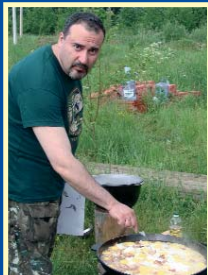
ЗАО "Триумфальная арка"

Благодарности

Выражаю благодарность
Михаилу Михайловичу
за оперативность и качественную
работу по продаже моей квартиры,
а также за отзывчивость, помощь
советы и рекомендации на протяжении
всей работы. Ответственность за работу
помогла в очень короткий срок
продать квартиру на хороших
условиях. Спасибо.

С благодарностью,
Варвара Тамара Павловна
1 сентября 2009 г. Подпись

Жильё было оформлено в собственность на имя тётки фактической хозяйки квартиры, которую звали Тамара Павловна. Но и она проживала за границей, в Херсоне, и не могла долго оставаться в Москве. К тому же, в тот день, когда мы впервые созвонились, Тамара Павловна уезжала из Москвы в Херсон. Поэтому я сразу же встретился с ней, узнал все детали ситуации, и мы поехали в Агентство для подписания эксклюзивного договора. В этот же день она уехала домой,



РЫБАЛКА — 2009

