



# АЛЕКСАНДР-НОВОСТИ

## В НОМЕРЕ:

Стр. 1

Актуально:

Кризис кризису рознь

Стр. 2

Итоги учебного года:

Результаты первого года работы корпоративного университета

Стр. 3-4

Буква закона:

правовые проблемы приватизации жилых помещений (анализ судебной практики)

Стр. 5

Делимся опытом:

Интервью с менеджерами, которые успешны и в эти непростые времена

Стр. 6

Разное: Юбиляры 2009

зарисовки с совещаний, пицца для ума.

Наступило лето, наконец пришло тепло и появилось солнышко. Несомненно питерское лето отличается от этого времени года в других городах, но и у нас может быть все хорошо, нужно только в это верить.

Летом начинаются каникулы, летом многие уходят в отпуск, мы желаем, чтобы ваши отпуска ничто не омрачало, чтобы у вас было прекрасное настроение, чтобы все задуманное осуществилось. Ведь для каждого человека существует свое счастье. Для кого-то это удачная поездка, для кого-то хорошая сделка, для кого-то счастьем является утром увидеть солнышко, но для всех бесспорно главной составной счастья является здоровье свое и близких. Так вот мы и желаем вам прежде всего беречь здоровье, а оно очень часто зависит от нашего душевного состояния, помните - "все болезни от нервов"! Будьте спокойны и каждое утро перед зеркалом говорите себе - у меня сегодня все получится. И пусть будет так, как вы себя настроили. Удачи вам!



### Кризис кризису рознь

*Вот и наступило лето. С момента начала кризиса на рынке недвижимости Санкт-Петербурга прошло почти девять месяцев - срок, достаточный для того, чтобы сделать некоторые выводы и прогнозы.*

*Сегодня уже понятно, что нынешний кризис имеет совершенно иные причины и динамику развития, чем кризис 1998-1999 гг.*

*Напомним, что кризис 1998-1999 годов был вызван августовским дефолтом ГКО России и "обвальным" падением курса рубля к доллару США (с 6 почти до 20 рублей за доллар США). Снижение цен на недвижимость тогда началось с задержкой на 4-5 месяцев и продолжалось около 6 месяцев. В июне 1999 года цены на недвижимость перестали снижаться, а в начале осени 1999 года - вновь стали плавно расти.*

*К середине 2001 года цены на недвижимость в рублях превысили "докризисный" уровень, а к середине 2002 года - то же произошло и в долларовых ценах. Напомним, что цена 1 квадратного метра в середине 2002 года была в районе 600 долларов за м<sup>2</sup>. В отличие от предыдущего нынешний кризис связан с проблемами ипотечных кредитов в США, которые возникли там ещё в 2007 году. Это привело к убыткам и потере ликвидности у многих банков. До России этот банковско-ипотечный кризис "докатился" только осенью 2008 года. Практически прекратилась выдача ипотечных кредитов, что и явилось главной причиной резкого снижения платежеспособного спроса на недвижимость. Снижение цен началось в начале ноября 2008 года и, как предполагали многие эксперты, исходя из опыта предыдущего кризиса, должно было продлиться в течение 6 месяцев - то есть до апреля 2009 года. Следует отметить, что со времени предыду-*

*щего кризиса на рынке произошли серьезные изменения: цена возросла с 600 до почти 4000 долларов США за квадратный метр, а сам рынок из "долларового" стал "рублевым". Кроме того, изменился и набор макроэкономических факторов мировой и российской экономики, которые влияют на ценообразование на рынке недвижимости. Поэтому предположения многих экспертов, что ситуация 2008-2009 гг. будет повторять ситуацию 1998 - 1999 гг. не оправдались.*

*Падение цен на недвижимость в Санкт-Петербурге продолжилось и в апреле и в мае 2009 года. Во многом этому способствовало изменение тенденции курса рубля, который после достаточно резкого ослабления в конце 2008 - начале 2009г.*

*затем начал укрепляться и к лету 2009 года "отыграл" более 60% своего первоначального падения. Весьма вероятно, что если бы рубль продолжал падение или хотя бы стабилизировался на уровне 36 рублей за доллар, то это как раз бы и привело в апреле-мае 2009 года к стабилизации рублевых цен на рынке недвижимости, за которым последовал бы их плавный рост. Теперь же такая стабилизация откладывается на конец лета - начало осени 2009 года. К этому времени цена квадратного метра может снизиться ещё на 8-10%. Большее падение вряд ли возможно, так как на первичном рынке цена приблизилась к себестоимости строительства, а на вторичном рынке постепенно уже начинает сказываться эффект "отложенного" спроса, который "накапливался" последние 9-ть месяцев. Таким образом, ценовой сценарий на рынке городской вторичной недвижимости при нынешнем курсе рубля, скорее всего будет выглядеть следующим образом (рис. 1.)*

*На рынке загородной и коммерческой недвижимости, скорее всего, стабилизация наступит на 3-5 месяцев позже, чем на городском рынке жилья, а заметное возрастание спроса и цен в этих сегментах рынка можно ожидать только в конце зимы - начале весны 2010 года.*

*Несмотря на такие прогнозы, следует отметить, что риэлторский бизнес вполне может существовать и*

быть успешным и в кризисные времена. Снижение цен или их стабилизация - не повод сидеть сложа руки и ждать, когда вновь возникнет ажиотажный спрос. Следует менять приоритеты в работе, учитывать возрастание роли покупателя, понимать - какие сегменты недвижимости пользуются повышенным спросом, повышать качество обслуживания клиентов, снижать издержки. Те фирмы и те менеджерские группы, которые следуют этим принципам и в кризисные времена стабильно работают, выполняют финансовый план и продолжают развиваться.

**Исполнительный директор ООО «Александр» Ф.В. Дьячков.**

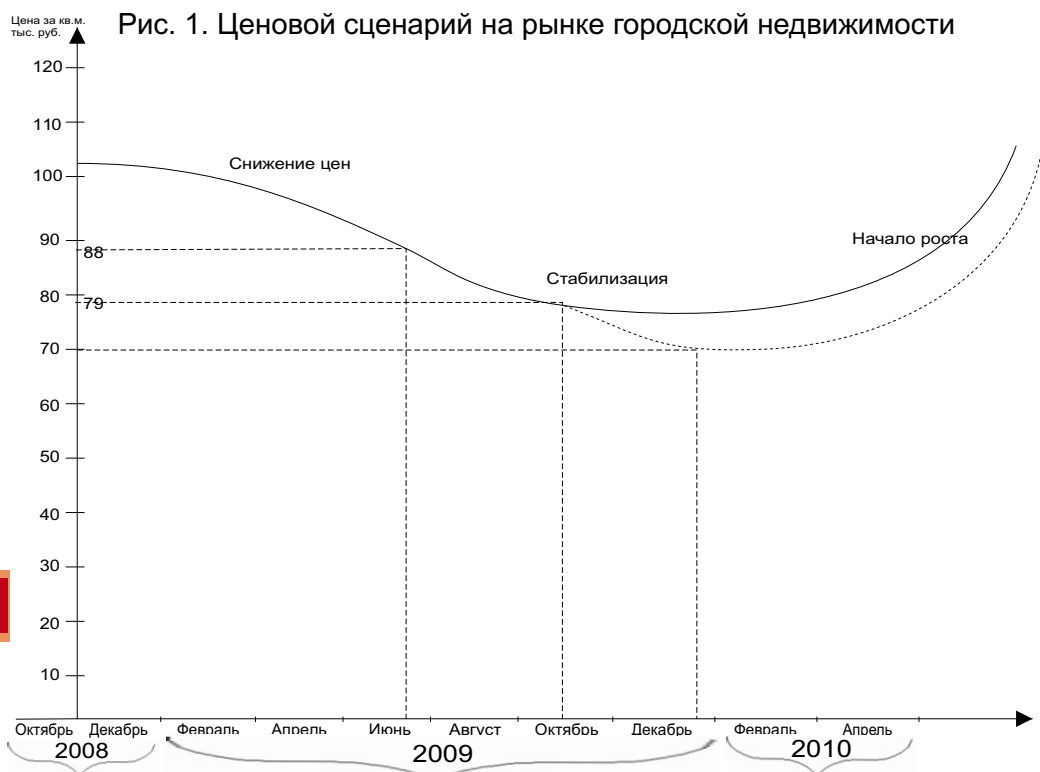
## ИТОГИ

В начале июня завершился первый курс обучения для директоров и менеджеров нашей компании в рамках Института менеджмента «REAList», открытие которого состоялось в феврале 2008 года. Главная цель этого проекта – использование передовых методов обучения, аккумуляция практического опыта, для совершенствования технологий и повышения эффективности работы.

Учебный процесс начался с программы повышения квалификации руководителей всех уровней, которая предусматривала 10 сессий по самым актуальным для управленцев темам:

1. Управление продажами риэлторских услуг (Принципы CRM)
2. Продвижение и реклама риэлторских услуг.
3. Управление проектами в сфере недвижимости.
4. Ключевые функции руководителя в управлении персоналом.
5. Нематериальная мотивация и стимулирование персонала.
6. Компьютер как управленческий инструмент. Программное обеспечение для работы менеджера в сфере недвижимости.
7. Переговоры с клиентами.
8. Системное управление в условиях кризиса.
9. Управление ресурсами.
10. Корпоративная культура и развитие лояльности.

Обучение проходило в виде семинаров, тренингов, деловых игр и было непосредственно связано с реальной практикой слушателей, что и явилось главной ценностью для них. Ведь, обладая немалым риэлторским опытом, большинство сотрудников знает «ЧТО?» нужно делать. Трудность чаще всего состоит в том, чтобы понять «КАК?» это сделать. Ни теория, ни практика в отдельности не дают ответов на все сложные вопросы. Но обращение к практическому опыту с



Параметр	Прогноз от исполнительного директора Ф.В. Дьяčkова	Прогноз от генерального директора С.П. Сосновского
Снижение цен на рынке прекратится	В конце лета - начале осени 2009 года.	Осень 2009 г.
Средняя цена за м2 на вторичном рынке жилья не опустится ниже	77 500 рублей (2500 долларов США)	70 000 рублей
Первые признаки увеличения цен станут заметны	в ноябре-декабре 2009 года.	В апреле 2010 года
Рост спроса и цен на рынке загородной и коммерческой недвижимости начнется	в феврале-марте 2010	Февраль - март 2010 года.

## ПЕРВОГО УЧЕБНОГО ГОДА

использованием современных управленческих технологий позволяет это сделать. Поэтому в процессе обучения слушателями было поднято много немаловажных, серьезных, что называется «наболевших» тем. Риэлторы народ общительный, преданный своему делу, поэтому и дискуссии случались горячие. Для менеджеров нашей компании такое общение оказалось очень важным, так как за последние годы агентство выросло почти в три раза по численности персонала и количеству отделений. Ежемесячное участие в учебных мероприятиях позволило управленцам из разных подразделений ближе познакомиться и подружиться, «выровнять» понятия и представления и осознать себя частью единого целого – компании «АЛЕКСАНДР». Может быть поэтому на заключительной сессии практически все слушатели слегка грустили об окончании обучения и высказали готовность участвовать в подобных программах и дальше.

В проведении учебных мероприятий

первого курса нам помогли внешние бизнес-консультанты, имеющие значительный опыт в различных профессиональных сферах. Но предполагалось, что в процессе обучения будет формироваться свой преподавательский состав из числа слушателей – сотрудников АЛЕКСАНДРа. Многие из наших менеджеров пробуют себя в таком (новом для себя) качестве и следует отметить, что получается неплохо. При их непосредственном участии совершенствуется ранее созданная программа обучения для стажеров. Кроме того, почувствовав вкус к преподавательской работе, менеджеры стали разрабатывать собственные семинары, тренинги и мастер-классы, развивая таким образом свою карьеру в ином направлении. Ведь профессиональный опыт накоплен огромный и превращение его в учебные методики позволяет использовать его по-новому. Общими усилиями в настоящее время формируется учебный план на следующий «учебный год».

## ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИВАТИЗАЦИИ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ (АНАЛИЗ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ)



В юридической практике, связанной с передачей прав на жилые помещения в собственность гражданам, возникают многочисленные вопросы, касающиеся толкования положений данного Закона относительно гарантий проживания членов семьи в приватизированном жилом помещении; прав на наследование приватизированных жилых помещений; принципов добровольности, однократности и бесплатности приватизации жилья и т.д. Это делает актуальным анализ судебной практики, посвященной вопросам приватизации жилья.

На заре рыночных реформ в начале 90-х годов XX в. был принят Закон РФ от 4 июля 1991 года N 1541-1 "О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации" (далее - Закон о приватизации жилья), в соответствии с которым граждане России получили право на приватизацию - передачу государственных и муниципальных жилых помещений в частную собственность.

Наиболее распространенные вопросы в практике применения норм о приватизации жилых помещений касаются положений о правах бывшего члена семьи собственника, отказавшегося от участия в приватизации жилья при переходе права собственности на жилое помещение к другому лицу. Указанный вариант приватизации жилого помещения регламентирован статьей 2 Закона РФ "О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации", в соответствии с которой граждане, занимающие жилые помещения в государственном или муниципальном жилищном фонде, включая жилищный фонд, находящийся в хозяйственном ведении предприятий или оператив-

*С 1-го марта следующего года заканчивается так называемая "бесплатная приватизация". В связи с этим мы обратились к нашему юридическому отделу с просьбой рассказать поподробнее об этой процедуре и о сложностях связанных с ней.*

ном управлении учреждений (ведомственный фонд), на условиях социального найма, вправе с согласия всех совместно проживающих совершеннолетних членов семьи, а также несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет приобрести эти жилые помещения в собственность.

С одной стороны, право постоянного бессрочного проживания члена семьи, давшего согласие на приватизацию и отказавшегося таким образом от доли в приватизированном жилье, гарантировано Федеральным законом от 29.12.2004 N 189-ФЗ "О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации", в соответствии со статьей 19 которого действия положений части 4 статьи 31 Жилищного кодекса РФ (далее - ЖК РФ) об утрате права пользования жилым помещением собственника бывшими членами его семьи не распространяется на бывших членов семьи собственника приватизированного жилого помещения при условии, что в момент приватизации данного жилого помещения указанные лица имели равные права пользования этим помещением с лицом, его приватизировавшим, если иное не установлено законом или договором. С другой стороны, положения части 2 статьи 292 Гражданского кодекса РФ (далее - ГК РФ) предусматривают, что 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. Следует отметить, что действующая редакция данной нормы была зафиксирована статьей 1 Федерального закона от 30 декабря 2004 г. N 213-ФЗ "О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации", то есть незадолго до вступления в силу нового ЖК РФ, в котором на законодательном уровне была оформлена возможность выселения бывших членов семьи собственника жилого помещения при утрате семейных отношений с последним.

Бланкетный характер комментируемых норм, выразившийся в отсылках к иным нормативным актам, обусловил многочисленные искаженные обыденные толкования положений части 4 статьи 31 ЖК РФ, в соответствии с которыми лица, давшие согласие на приватизацию жилого помещения в пользу членов своей семьи, утрачивали право на проживание в нем и подлежали выселению при продаже данного жилья собственником.

В Обзоре судебной практики

Верховного Суда РФ за четвертый квартал 2005 года, утвержденном Постановлением Президиума Верховного Суда от 1 марта 2006 года, при разъяснении обязательного при приватизации жилого помещения согласия лица отмечалось, что оно исходило из того, что право пользования данным жилым помещением для него будет носить бессрочный характер, следовательно, его права должны быть учтены при переходе права собственности на жилое помещение другому лицу, поскольку иное толкование нарушало бы положения статьи 40 Конституции РФ, в соответствии с которой каждый имеет право на жилище и никто не может быть произвольно лишен своего жилища.

Следовательно, полагает Верховный Суд РФ, если бывший член семьи собственника, имевший с ним равные права на приватизацию, отказался от права собственности на приватизируемое жилье, дав согласие иному лицу, то при переходе права собственности на жилое помещение к другому лицу он сохраняет вещное право постоянного бессрочного пользования жилым помещением и не может быть выселен.

Верховный Суд РФ также отметил, что при совершении сделки с приватизированным жилым помещением в обязательном порядке следует соблюдать требования части 1 статьи 558 ГК РФ, которая предусматривает, что при продаже жилого дома, квартиры, части жилого дома существенным условием совершения сделки является перечень лиц, сохраняющих в соответствии с законом право пользования жилым помещением после его приобретения покупателем, с указанием их прав на пользование продаваемым жилым помещением, в котором эти лица проживают. Несоблюдение данного требования влечет невозможность заключения договора, так как не достигнуто соглашение по всем существенным условиям.

Анализ правоприменительной практики показывает, что высшая судебная инстанция при рассмотрении надзорных жалоб на решения нижестоящих судов о прекращении права пользования жилым помещением и снятии с регистрационного учета лиц, давших согласие на приватизацию жилого помещения и отказавшихся от доли в занимаемом жилом помещении, принимает решения в пользу ответчиков, то есть пользователей жилого помещения, не

приобретших права собственности на приватизированное жилье.

Так, Верховный Суд РФ в Определении N 5-В08-78 от 26 августа 2008 г. признал право постоянного пользования жилым помещением - комнатой за ответчицей, которая имела равное право на приватизацию жилого помещения с членом своей семьи, но отказалась от реализации данного права в пользу последнего, который в дальнейшем подарил приватизированное жилое помещение истце. Аналогичное, по сути, решение было изложено в Определении Верховного Суда Российской Федерации N 5-В08-75 от 19 августа 2008 г., в котором ответчица добровольно отказалась от права на приватизацию жилого помещения в пользу супруга, который в дальнейшем продал приватизированное жилье. Покупательница заявила иск о выселении ответчицы из принадлежащего ей жилого помещения.

Принципами приватизации жилого помещения в России является бесплатность и однократность, то есть лицо имеет право единожды стать собственником жилого помещения на безвозмездной основе. В правоприменительной практике указанные положения Закона о приватизации обусловили вопрос: "Сохраняется ли право пользования приватизированным помещением за бывшим членом семьи собственника, который ранее уже реализовал свое право на приватизацию другого жилого помещения, а затем вселился в новое жилое помещение и в момент его приватизации имел равное с остальными, проживающими в нем, право пользования этим помещением и дал свое согласие на его приватизацию?"

В Обзоре законодательства и судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за первый квартал 2008 года, утвержденном Постановлением Президиума Верховного Суда Российской Федерации от 28 мая 2008 года, разъяснено, что исходя из содержания статьи 2 Закона о приватизации жилья передача жилого помещения в собственность граждан возможна только при обязательном согласии на приватизацию всех совершеннолетних членов семьи нанимателя, в том числе бывших членов семьи нанимателя (ч. 4 ст. 69 ЖК РФ). Данная норма права не устанавливает каких-либо исключений для проживающих совместно с нанимателем членов его семьи, в том числе и для тех, кто ранее участвовал в приватизации другого жилого помещения.

Следовательно, считает Верховный Суд РФ, при прекращении

семейных отношений с собственником приватизированного жилого помещения за бывшим членом семьи собственника, реализовавшим свое право на бесплатную приватизацию, сохраняется право пользования приватизированным жилым помещением, так как на приватизацию этого жилого помещения необходимо было его согласие. Данное право пользования жилым помещением сохраняется за бывшим членом семьи собственника и при переходе права собственности на жилое помещение к другому лицу. К указанным случаям могут быть применены вышеизложенные положения статьи 19 Федерального закона от 29 декабря 2004 г. N 189-ФЗ "О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации".

Принцип добровольности приватизации жилых помещений означает свободу волеизъявления физических лиц на приобретение жилья в собственность путем его передачи органами государственной или местной власти. В правоприменительной деятельности возникли вопросы: в какой процессуальной форме должно быть выражено волеизъявление на приватизацию жилого помещения? Может ли отсутствие договора о передаче жилого помещения в собственность физическому лицу при наличии заявления о приватизации жилья служить основанием для отказа во включении приватизируемого жилого помещения в наследственную массу?

Важное разъяснение по данному вопросу содержится в пункте 8 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 24 августа 1993 г. N 8 "О некоторых вопросах применения судами Закона Российской Федерации "О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации" (в ред. Постановлений Пленума Верховного Суда РФ N 11 от 21.12.1993, N 10 от 25.10.1996, N 6 от 06.02.2007): гражданам не может быть отказано в приватизации занимаемых ими жилых помещений на предусмотренных Законом о приватизации жилья условиях. Если гражданин, подавший заявление о приватизации и необходимые для этого документы, умер до оформления договора на передачу жилого помещения в собственность или до регистрации такого договора местной администрацией, то в случае возникновения спора по поводу включения этого жилого помещения или его части в наследственную массу необходимо иметь в виду, что указанное обстоятельство само по себе не может служить основанием к отказу в удовлетворении требования наследника, если наследодатель, выразив при жизни волю на приватизацию занимаемого жилого помещения, не отзывал свое заявление, поскольку по независящим от него причинам был лишен возможности соблюсти все правила оформления

документов на приватизацию, в которой ему не могло быть отказано.

Интересным представляется решение Верховного Суда РФ, изложенное в Определении N 5-В08-81 от 12 августа 2008 года, в котором высшая судебная инстанция России дает смысловое толкование свободного волеизъявления физического лица о приватизации жилого помещения. Суды нижестоящих инстанций отказали истцу в удовлетворении его требований о включении в наследственную массу квартиры, в отношении которой наследодатель выразил намерение о приватизации и выдал две нотариально заверенные доверенности на право совершения всех действий, связанных с приватизацией квартиры, на имя матери истца, а также сотрудников службы "одного окна" Департамента жилищной политики и жилищного фонда г. Москвы. Однако в связи со смертью, последовавшей в тот же день, не успев завершить процесс приватизации.

Высшая судебная инстанция России, руководствуясь вышеизложенным разъяснением Постановления Пленума Верховного Суда РФ N 8 от 24 августа 1993 г. и доводами истца о том, что еще при жизни наследодателя были собраны необходимые документы для оформления сделки по передаче жилого помещения в собственность, возможность соблюсти правила оформления документов на приватизацию исключалась в связи с его скоропостижной смертью, при этом наследодатель при жизни своими действиями, в том числе выдачей доверенностей на совершение действий по приватизации, которые отозваны не были, определила отменить решения нижестоящих инстанций и направить дело на новое рассмотрение в суд первой инстанции.

Таким образом, волеизъявление физического лица о приватизации жилья может быть выражено не только в форме письменно оформленного заявления, но и в виде доверенности. Приватизация жилых помещений в домах государственного и муниципального жилищных фондов осуществляется путем бесплатной передачи гражданам в собственность занимаемого жилья.

В марте 2010 г. положения о бесплатной приватизации жилых помещений будут отменены. Законодатель стремился поэтапно подойти к решению вопроса об отмене бесплатного принципа приватизации жилых помещений. Так, в 2004 г. был принят Федеральный закон от 29.12.2004 N 189-ФЗ "О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации", который зафиксировал в статье 4 Закона о приватизации жилья положение, в соответствии с которым не подлежали приватизации жилые помещения, предоставленные гражданам после 1 марта 2005 года.

Юриисконсульт ООО "Александр"  
Андрей Федоров.

Кильдюшевская Зоя Васильевна

**“Все проходит, пройдет и это”**



**- Как вам удается в столь сложное время находить силы не просто работать но и добиваться высоких результатов**

- В процессе работы мы стараемся снижать цены, работать на опережение, помогают и старые заделы. Рынок так и будет снижаться и нам надо подстраиваться под него. А как? Только упорным трудом, собственной компетентностью и профессионализмом.

**- Рынок снижается не страшно работать на таком рынке?**

- Мы работали в разные времена, при разных обстоятельствах, могу сказать только одно — в любое время работать можно и нужно.

**- Что вы делаете, чтобы вдохновить агентов? Как поддерживать дух людей, потому что многие опускают руки и говорят что все стоит и сделать ничего не возможно?**

- Как было написано на кольце царя Соломона «Все проходит пройдет и это». Но ни в коем случае, ни при каких обстоятельствах, нельзя опускать руки. Я сама люблю свою работу и стараюсь привить эту любовь агентам и стажерам, чтобы и они любили, и понимали, что работа только тогда дает отдачу, когда делаешь её с любовью и на совесть. Трудиться можно и нужно всегда, недаром же народная мудрость гласит «Без труда не вытащишь и рыбку из пруда».

**- А все-таки что вы такого делаете, чтобы люди поняли, что ещё далеко не все потеряно?**

- Мы постоянно учимся, каждый день проговариваем со стажерами и агентами их проблемы, я каждый день в офисе, каждую неделю у нас бывают собрания.

**“Я сама люблю свою работу и стараюсь привить эту любовь агентам и стажерам”**

Агенты и стажеры, они же как дети, их ни на минуту нельзя оставить без внимания, а то они тут же «скисают». Проводим внутри группы обучение, делимся опытом успешного заключения сделок, планируем корпоративный групповой выезд. Пришло лето и хочется немного отдохнуть набраться сил и при этом провести время с пользой. Такой выезд ещё больше сплотит группу и им будет проще

**Не смотря на кризис в нашей компании работают такие люди и группы, которые и в это сложное время выполняют план и приносят доход компании. К трем менеджерам чьи группы лидируют в финансовом списке мы и подошли с одним и тем же вопросом - “Как Вам удается добиваться результатов сейчас, в это непростое время?”**

взаимодействовать между собой, они пове-рят, что мы — команда, а не раздель-ные люди, где каждый «тащит одеяло на себя».

**- Есть ли у вас какие-нибудь слова вдохновения для агентов, как Наполеон вдохновлял своих солдат перед битвой?**

- Определенных слов таких нет, но я понимаю, что в это сложное кризисное время, как никогда надо быть рядом и вместе с агентом. Нужно держать руку на пульсе, интуитивно чувствовать чтобы и не загнать в угол агента, но и не дать раскиснуть. Я говорю с агентами по телефону каждый день, практически каждый день встречаюсь с ними вживую, постоянно подбадриваю и говорю, что нельзя опускать руки, будет и на нашей улице праздник.

Кольцова Ирина Сангаджиевна

**“Можно потерять деньги, нельзя потерять лицо!”**



**- Как вам удается в такие сложные времена добиваться успеха?**

- Да, сейчас, по сравнению с прошлым годом, много объектов для продажи и мало покупателей. Во-первых это

срабатывают старые наработки, те клиенты с которыми мы работали когда-то давно 3-4 года назад обращаются снова. Во-вторых потому что мы работаем 24 часа в сутки. В прошлом году мы конечно работали меньше, а получали больше, а теперь приходится очень много работать и не смотря на это получаем гораздо меньше чем в прошлом. В-третьих мы очень много тратим на рекламу, раздаем листовки, печатаем рекламу в газетах, заказываем рекламу на щитах и порой все за счет самостоятельного финансирования. И ещё немаловажный фактор — на нас работает наш имидж, который мы создавали себе и компании. Когда ранее проводили сделки мы старались, во чтобы то ни стало, иногда даже теряя какие-то деньги, сохранять безупречную репутацию.

**- Как вы работаете с агентами, стажерами, чтобы они не ушли, не разочаровались в профессии?**

- С каждым агентом/стажером приходится ездить на каждую сделку, помогать и быть рядом от начала и до конца.

Ездить на оценку объекта, помогать отрабатывать каждого клиента, чтобы ни в коем случае его не потерять.

**- Вы говорили про то, что помогает имидж компании, что вы подразумеваете под этим?**

- Наш Курортный район можно сравнить с деревней, где все всё друг о друге знают. Благодаря нашей репутации, которую мы заработали к нам приходят клиенты по рекомендации наших бывших клиентов. Порой даже мы случайно встречаемся в магазине на улице и клиенты благодарят за когда-то совершенные с ними сделки. Порой бывает так, что сделка шла трудно и клиент спорил, а потом встречаясь говорил, что он был не прав и благодарил.

**- Какая сейчас обстановка в вашем районе?**

- Открою маленький секрет — кризис сегодняшний, это не кризис 1998 года и в Курортном районе есть люди которых он не коснулся, или коснулся не так сильно как остальных, и вот они-то и есть наши потенциальные клиенты. Те, для кого дом — это исполнение мечты и от неё они отказываться не собираются, они все равно купят землю под коттедж или землю уже с домом, но они это сделают, потому что мечты должны сбываться.

Тушина Наталья Николаевна

**“Не вложив, не получишь”**



**- Как Вам удается в столь сложное время добиваться неплохих результатов?**

- Занимаюсь постоянным мониторингом, устанавливаю «правильную» мотивацию у агентов, отслеживаю каждую неделю все объекты агента, выясняю интересы клиентов, а главное ориентирую агента на работу, на долгий и упорный труд, а также собираю еженедельные собрания, на которых мы и проговариваем все проблемы.

**- А что значит «правильная мотива-**

ция»?

- Это, прежде всего, их личная выгода. Ведь если они не будут работать, они не зарабатывают. Хотя, если честно признаться, работают тоже не все агенты, есть у которых дома «вторая половина» зарабатывает хорошо и постоянно, такие работают неохотно, а которым надеяться не на кого, кроме себя, те стараются работать хорошо.

**- Загород — сложный сектор недвижимости, как удается сохранять работоспособность и оптимизм?**

- Загород — это прежде всего интересно. В моей группе каждый занимается каким-то отдельным районом, а когда они встречаются на собраниях, они делятся впечатлениями и ощущениями, каждый рассказывает о плюсах и минусах своего района. Если 2 агента работают в одном районе то они обязательно знают все объекты друг друга.

**- Поделитесь секретом как можно сейчас продавать?**

- Я всегда учу агентов иметь всю линейку предложений — от самых дешевых, до самых дорогих. Порой в группе я сама выступаю в качестве диспетчера — связываю агентов с клиентами. Я объясняю своим агентам, что риэлтор это такая же работа как и любая другая, этой работе нужно также уделять столько же времени, сколько и любой другой, а порой и больше, а если агент занимается работой только 2 часа в день и отдача будет соответствующая. Сколько вложишь — столько и получишь. То же самое касается и рекламы, если её никуда не подавать, пользоваться только бесплатными сайтами в интернете, то хорошей отдачи ждать сложно. Да, бывает случаи, что и такая реклама «выстреливает», но это только случайности, а чтобы добиться закономерного дохода, надо закономерно и тратить на рекламу, реклама должна быть во всех источниках. Ещё, что касается рекламы, я советую агентам менять фотографии объектов хотя бы раз в два месяца, потому что у человека глаз привыкает к какой-то одной фотографии и он уже не обращает должного внимания, а как только фото поменялось создается впечатление чего-то нового и этот объект снова привлекает внимание. Я как менеджер знаю, что и как подают мои агенты. Я стараюсь, чтобы подача рекламы моих агентов без моей подписи не проходила, что бы вовремя скорректировать цену и текст. Всем агентам объясняю наш принцип работы — не числом брать, а умением. Я сама на основе своей практики и опыта учу агентов разбираться во всех правоустанавливающих документах, чтобы не получалось неприятных ситуаций с клиентами.

**В этом году у нас в компании много юбиляров, мы решили поздравить их на страницах нашей газеты, пожелать всего только самого наилучшего, отличного настроения, здоровья, удачи и чтобы каждый день начинался с улыбки.**

ЯНВАРЬ

Аверин Анатолий Никитович  
Болушаев Сергей Александрович  
Дудолодова Татьяна Адольфовна  
Ильина Анжелика Владимировна  
Калицкая Татьяна Александровна  
Кириллова Элина Валерьевна  
Писарев Алексей Валерьевич  
Тушина Наталья Николаевна  
Шашко Максим Дмитриевич  
Шашлова Ольга Петровна  
Шилкин Алексей Юрьевич  
Ширшова Юлия Александровна  
Шорохова Мария Сергеевна

ФЕВРАЛЬ

Арсухин Сергей Викторович  
Васильева Татьяна Павловна  
Егорушкова Наталья Васильевна  
Ковалева Ольга Алексеевна  
Магаршак Елена Васильевна  
Назаренко Валентина Алексеевна  
Петрова Елена Викторовна  
Петунина Елена Ивановна  
Семенов娜 Наталья Андреевна  
Солтанович Михаил Эмильевич  
Страшнова Наталья Андреевна  
Халимова Наталья Андреевна

МАРТ

Буковская Екатерина Николаевна  
Загорская Наталья Николаевна  
Захаров Валерий Иванович  
Оскина Светлана Павловна  
Останина Татьяна Михайловна  
Подвальная Анжела Леонидовна  
Потина Марина Николаевна  
Рыбальченко Андрей Вячеславович  
Скворцов Владимир Викторович  
Торшина Елена Петровна  
Фоминных Анна Андреевна

АПРЕЛЬ

Абдильманова Наиля Равильевна  
Буланова Оксана Викторовна  
Веденев Леонид Алексеевич  
Ворогина Нелли Семеновна  
Завылова Савина Ермолаевна  
Зеновский Сергей Александрович  
Латкина Наталья Сергеевна  
Масальский Виктор Иванович  
Онищенко Марина Владимировна  
Павлова Лидия Николаевна  
Пархимчик Татьяна Анатольевна  
Перетягин Юрий Васильевич  
Полякова Людмила Ивановна  
Садиев Эмин Хикметович  
Усачев Иван Сергеевич  
Юрова Людмила Николаевна  
Юсупова Людмила Николаевна

МАЙ

Бирюкова Елена Владимировна  
Богатырева Светлана Васильевна

Ваисман Арон Истрозельевич  
Горский Максим Геннадьевич  
Демченко Надежда Ивановна  
Дюкова Елена Андреевна  
Зимтинг Александра Михайловна  
Какурина Ангелина Ремульдовна  
Конанова Валентина Васильевна  
Кононова Мария Константиновна  
Никитина Ирина Михайловна  
Падлушная Анна Михайловна  
Пешкова Екатерина Анатольевна  
Полевиков Александр Леонидович  
Тесленко Марина Владимировна  
Шварева Татьяна Михайловна  
Шершова Юлия Геннадьевна

ИЮНЬ

Акусов Владимир Ефимович  
Григорьева Светлана Юрьевна  
Клюка Ирина Борисовна  
Васильева Екатерина Валентиновна  
Егоров Вадим Александрович  
Забелкин Сергей Владимирович  
Крумин Ян Геннадьевич  
Гордашко Евгения Андреевна  
Фомин Василий Борисович  
Волкова Олеся Александровна  
Маркеев Сергей Сергеевич  
Сосновская Татьяна Валентиновна  
Ярцева Татьяна Владимировна

ИЮЛЬ

Бабешко Людмила Валентиновна  
Бархатова Ольга Анатольевна  
Грабушева Надежда Васильевна  
Джардимова Любовь Сабиргалиевна  
Жукова Татьяна Геннадьевна  
Кайгородова Анна Аркадьевна  
Комарова Ольга Юрьевна  
Михайлов Сергей Вячеславович  
Надежина Елена Ростиславовна  
Ушакова Ирина Юрьевна  
Цымбалов Александр Васильевич

АВГУСТ

Ежова Виктория Анатольевна  
Селезнева Наталья Константиновна  
Третьякова Светлана Михайловна  
Шестаков Михаил Александрович  
Шульга Ольга Сергеевна

СЕНТЯБРЬ

Буркова Наталья Владиславовна  
Ермолаева Наталья Сергеевна  
Ерофеева Галина Ивановна  
Исполатова Светлана Николаевна  
Клешнина Елена Геннадьевна  
Константинова Людмила Николаевна  
Круглов Павел Юрьевич  
Логунова Юлия Анатольевна  
Никитин Валерий Владимирович  
Новиков Ярослав Николаевич  
Полоченкова Ольга Викторовна  
Резникова Лариса Валентиновна  
Ростачева Людмила Владимировна

Сердюк Татьяна Сергеевна

ОКТАБРЬ

Богданов Андрей Владимирович  
Буркова Светлана Владимировна  
Журихина Любовь Алексеевна  
Иванова Анна Алексеевна  
Игнатьева Ольга Владимировна  
Кокорева Светлана Валентиновна  
Колосова Наталья Юрьевна  
Курчашова Ольга Германовна  
Лакшина Лариса Александровна  
Мякишева Татьяна Владимировна  
Орлова Валентина Тихоновна  
Рюмин Александр Григорьевич  
Семенова Наталья Станиславовна  
Синильщикова Лидия Леонтьевна  
Суворов Михаил Николаевич  
Тихонов Евгений Олегович  
Тюллина Надежда Ивановна  
Хомутова Евгения Николаевна  
Щепочкин Сергей Владимирович

НОЯБРЬ

Бабушкина Ольга Игоревна  
Быченков Сергей Владимирович  
Васильева Галина Анатольевна  
Дворецкий Николай Александрович  
Романова Тамара Самиевна  
Федоров Константин Владимирович

ДЕКАБРЬ

Артемяева Анна Николаевна  
Андреев Антон Александрович  
Богданов Надежда Викторовна  
Боженнова Юлия Александровна  
Борисова Наталья Николаевна  
Вихрова Алла Георгиевна  
Глубокая Валентина Михайловна  
Горбунов Александр Николаевич  
Громова Вера Вениаминовна  
Зайдуллина Наталья Сергеевна  
Коваленко Марина Александровна  
Кудряшова Ольга Алексеевна  
Лобачева Александра Сергеевна  
Максецова Юлия Игоревна  
Максимова Лера Андреевна  
Потапов Владимир Александрович  
Радкевич Людмила Борисовна  
Рыбакова Анна Олеговна  
Сенников Алексей Владимирович  
Собашникова Светлана Олеговна  
Чернышова Евгения Юрьевна  
Шпет Альфия Раисовна

Еще раз поздравляем всех юбиляров с их личным праздником! Если кто-то из сотрудников, у кого тоже юбилей в этом году, не увидел себя в списке - приносим свои извинения. По возможности мы старались найти и перечислить всех юбиляров, но как говорится "и на старуху бывает проруха". Спасибо!

😊 Слово не воробей  
(зарисовки с совещаний)

*Совещание по долево-  
му строительству*

**Аникеев Д.С.:**

- Вот я видел они застройщикам коньяк мешками таскают...

**Дьячков Ф.В.:**

- Ну, правильно, они со своих 5% коньяк мешками и таскают, а нам со своих 1,5% самим бы выпить.

*совещание по долево-  
му строительству*

**Круглов П.Ю.:**

- Вот, я вам уже говорил, а меня не слушали, а сейчас мне этого всего не надо.

**Дьячков Ф.В.:**

- Павел Юрьевич вот только не вставайте пожалуйста на позицию, - "назло дедушке отморожу уши"

Пицца для ума

**Волшебная фраза**

Один путешественник был захвачен племенем, вождь которого решил, что тот должен умереть. Вождь был очень мудрым человеком и дал путешественнику право выбора. Путешественник должен был сказать одну фразу. Если фраза оказывалась правдивой, то его сбрасывали с высокой скалы. Если она была лживой, то путешественника должны были растерзать львы. Но путешественник сказал такую фразу, после которой его отпустили. Какую?

**Ответ на загадку прошлого номера: "Три". Отзыв - это количество букв в пароле.**

РАЗНОЕ