



Новости компании и рынка недвижимости

Трудовые будни центрального офиса

Знакомство с лидерами Центров недвижимости

В фокусе — риелтор компании

Новости подразделений корпорации «Атланта»

Страничка благотворительного фонда

Неординарные личности и их увлечения

Истории из жизни

История города и одесских домов

Интересные факты из мира недвижимости

«Атланта» на отдыхе

Центры-лидеры по итогам месяца

ВСЯ АТЛАНТА



№01/2016

ЕЖЕКВАРТАЛЬНОЕ
КОРПОРАТИВНОЕ
ИЗДАНИЕ



■ Слово директора



СЛОВО ДИРЕКТОРА



Уважаемые коллеги,
я рад представить вам наше новое корпоративное издание «Вся «Атланта»!

Наше агентство является безусловным лидером на рынке риелторских услуг Одесского региона. Вот уже пятнадцать лет мы помогаем людям в решении задач, связанных с недвижимостью. Что способствует такому успеху? Совершенно простые истины. Профессиональные сотрудники, огромное желание быть лучшей командой, неуемный интерес к своей профессии. Чтобы развивать успех компании, поддерживать её имидж и продолжать укреплять команду «Атланты», мы приняли решение ежеквартально издавать свой внутренний журнал.

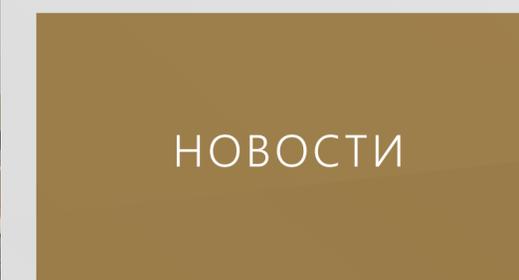
В данном издании мы планируем освещать работу корпорации «Атланты», рассказывать про события, которые происходят в процессе её работы и жизни её сотрудников. На страницах издания «Вся «Атланта» мы будем стараться отражать как официальную часть нашей работы, уделять внимание событиям на рынке недвижимости Одессы и нашей страны, давать интересную и полезную информацию для специалистов по недвижимости, так и рассказывать про наш главный ресурс и наше главное богатство — людей «Атланты». В работе над нашим изданием нам понадобится и ваша помощь, поэтому призываю вас к сотрудничеству.

Думаю, что наше корпоративное издание будет интересно каждому работнику компании, оно поможет нам лучше узнать друг друга, ещё больше укрепит команду «Атланты». И я уверен, что совместными усилиями мы добьёмся новых успехов.

*С уважением,
директор АН «Атланта»
Евгений Николаевич Поединцев.*



■ Новости



Первый квартал 2016 года для «Атланты» был богат на разнообразные события. Даже небольшой обзор того, что произошло в компании за январь-март 2016 года, позволяет сделать однозначный вывод о том, что «Атланта» продолжает развиваться и повышать свои стандарты.

Рестайлинг и расширение

- В январе и феврале было произведено комплексное наружное и внутреннее оформление очередных центров недвижимости. Воплощением новой современной визуальной концепции «Атланты» стали специализированный Центр недвижимости Беляевский, специализированный Центр недвижимости Черноморский, специализированный Центр недвижимости Фонтанский. Теперь и в этих подразделениях новое лицо компании и проверенный временем имидж идут рука об руку.
- Также в феврале на посёлке Таирова состоялось открытие Центра недвижимости «Первичное жильё 3», что позволит увеличить охват клиентов в данном районе Одессы. Ведь новострой сегодня — один из самых востребованных видов недвижимости.

Обучение

- В соответствии с политикой компании был продолжен процесс обучения и повышения квалификации сотрудников. Так, в феврале состоялся очередной выпуск в нашей Школе риелторов. Первые в 2016 году курсы риелторов, которые прошли с 15 по 29 февраля, объединили в рамках образовательной программы 21 стажёра. В ходе теоретических и практических занятий новички и более опытные риелторы пополнили свой арсенал знаний о работе с недвижимостью, получили много новой и полезной информации, зарядились желанием работать. Значительное внимание преподаватели курса уделили вопросам психологии, аспектам взаимодействия с клиентами. Также стажёры АН «Атланта» учились максимально эффективно работать с программным обеспечением компании — веб-модулем. Все участники риелторских курсов отметили прекрасную работу преподавателей, которые смогли доступно и интересно преподать свой материал.
- В марте прошли и первые два обучающих тренинга продаж для риелторов, которые в дальнейшем будут продолжаться вплоть до июня. Периодичность — 2 раза в месяц, группа состоит из 20 риелторов. Мартовские тренинги продаж провела опытный тренер Светлана Васильевна Лексюкова. Она поделилась своими наработками в плане повышения внутренней мотивации, эффективными методами выявления потребностей клиента, тонкостями работы с возражениями, а также многими другими полезными для риелтора знаниями и умениями, позволяющими ему повышать уровень продаж.
- Также в марте компания провела Программу обучения для сотрудников, которые имели высокие показатели, но





■ Новости



НОВОСТИ

в силу каких-то причин, в последнее время не приносят результат. Тренер Наталья Никифорова в игровой форме помогала моделировать различные рабочие ситуации, анализировать потенциальные ошибки, искать неординарные эффективные решения.

- Наконец, настоящей «изюминкой» среди мартовских обучающих программ и семинаров, стал мастер-класс от одного из самых известных в СНГ бизнес-тренеров, специализирующихся на сфере риелторских услуг, Артура Оганесяна. Тема мастер-класса: «Эффективная продажа эксклюзивной риелторской услуги собственнику объекта недвижимости или За что мы берем комиссионные?» Мастер-класс был построен в форме вопросов и ответов. Например: За что клиент платит нам большие комиссионные? Стартовая стоимость объекта. Уместна ли фраза «Торг уместен»? Гарантии риелтора. Какую ответственность берет на себя риелтор? И многих других. Внимание участников было сконцентрировано на работе с возражениями клиентов, на отработке навыков продажи эксклюзивной услуги и управления спросом на недвижимость. Слушателям был предоставлен обширный раздаточный материал на CD и бумажных носителях, в том числе образцы договора, писем и отчетов клиентам. Реальный практик риелторского бизнеса, учредитель и партнер группы риелторских компаний Артур Оганесян помогал сотрудникам «Атланты» анализировать конфликты и проблемы, победы и поражения, а также ознакомил слушателей с опытом ведущих североамериканских и европейских риелторов. Участники мастер-класса отметили высокий профессиональный уровень тренера, его харизму и ораторские способности. Сотрудники компании получили прекрасную возможность пообщаться с опытным и успешным специалистом, что, несомненно, поможет им покорять новые вершины в сфере недвижимости.

Вот такими насыщенными для работников АН «Атланта» оказались первые три месяца текущего года. Хочется поблагодарить всех сотрудников за работу, пожелать и в дальнейшем получать и формировать только хорошие новости.





■ Front On



FRONT ON

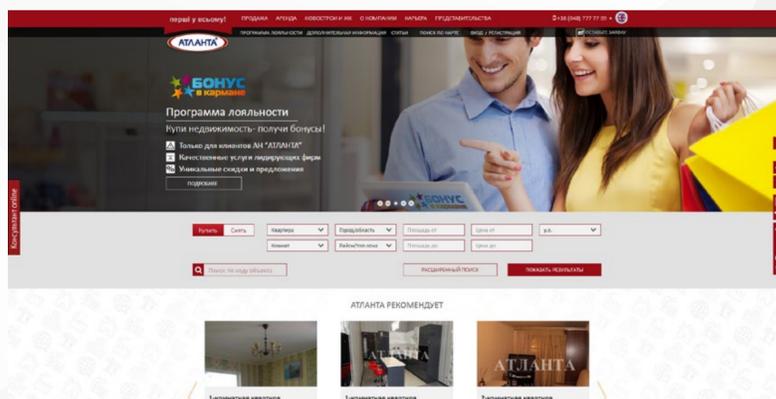
ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ ИНТЕРНЕТ САЙТА АН «АТЛАНТА»

Наталья Устименко
Руководитель отдела маркетинга и рекламы

Мы, рекламисты и маркетологи, прекрасно знаем, насколько быстро меняется современный мир. Как следствие, мы живём и работаем по принципу «Я сегодняшний — завтра это уже будет не актуально». Как сказала Алиса из сказки Льюиса Кэрролла, «Алиса в стране чудес»: «Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!» Чуть ли не ежедневно приходится напоминать себе, что сегодня нужно придумать что-то новое, что-то поменять, чтобы быть на гребне волны, соответствовать запросам клиентов и опережать конкурентов. Особенно остро эта задача возникает при работе в интернет пространстве. Работа в этом сегменте — непрерывный процесс, у которого есть свои правила, и одним из главных является именно высокая динамика изменений. Интернет-технологии развиваются стремительно, и нам приходится регулярно адаптировать наш интернет-ресурс к новым реалиям, видоизменять свои подходы к работе.

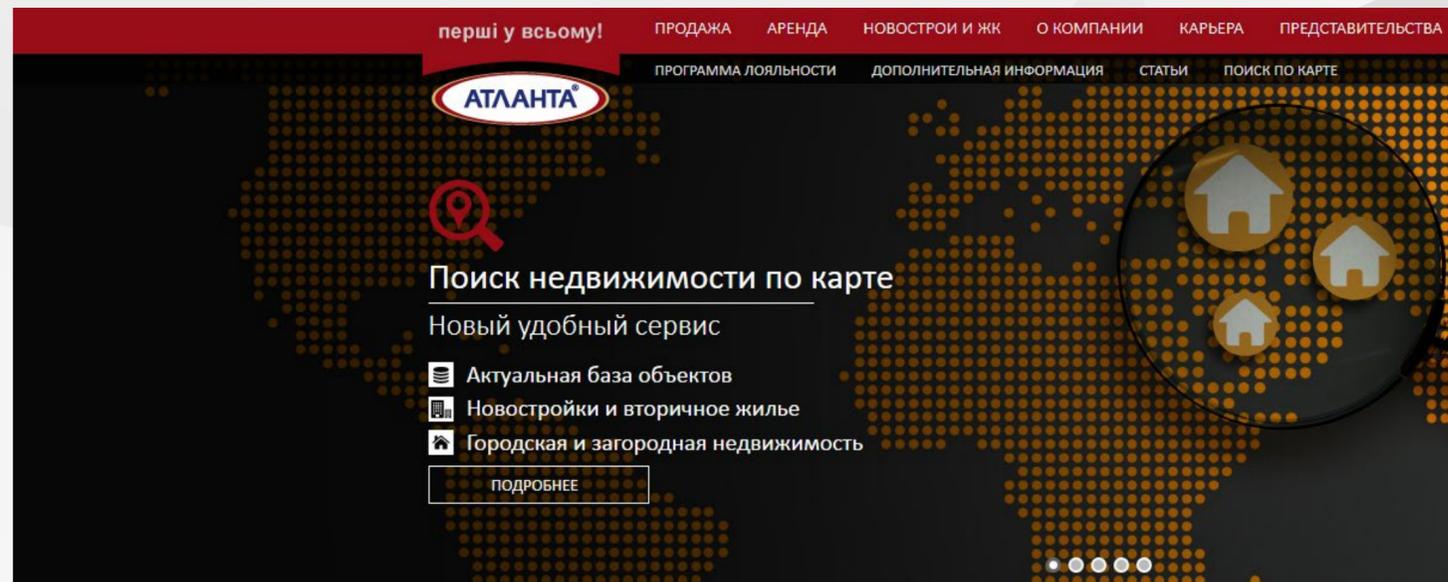
Я прекрасно помню, как мы начинали завоёвывать интернет. С 2008 года я веду статистику обращений в «Атланту» и, к примеру, данные за июль показывают, что обращений из «Авизо» тогда было 43%, а с сайта — 10%. Однако уже летом 2010 года произошёл переломный момент: статистика обращений стала выравниваться. Всё больше наших граждан стали пользоваться интернетом. Мы увидели эту тенденцию и ресурс интернет-сайта как мощного источника обращений, и стали более активно работать в интернете. С 2010 года мы ввели в филиалах интернет-менеджеров, которые стали заниматься досками обращений в интернете. Мы первыми из одесских агентств стали договариваться о сотрудничестве с интернет порталами, экспортировать им свои объекты. И уже скоро увидели, насколько это эффективно. Судите сами: в августе 2011 года «Авизо» нам дала 38% обращений, а сайт уже 32%. А в 2016 году «Авизо» в среднем приносит нам меньше 1% звонков, а сайт и интернет вместе почти 60%.

С марта 2011 года мы также начали активно заниматься продвижением нашего сайта в интернет-пространстве. И если смотреть в среднем за месяц, то с марта 2011 по март 2016 года посещаемость сайта выросла в 3.5 раза. Такой успех не является случайностью, без ложной скромности скажу, что это результат кропотливой работы коллектива. Мы изначально взяли курс на то, чтобы отличаться от сайтов других агентств в плане презентации, экспонирования объектов. Мы объясняли риелторам и менеджерам важность размещения объектов с фотографиями. Мы оптимизировали сайт





■ Front On



FRONT ON

для поисковых систем, размещали ссылки. Также, следуя в русле политики компании, мы боролись за то, чтобы вся информация на сайте была корректной. Заключая с нами договора об экспорте объектов, порталы соглашались на наши условия по экспорту только потому, что у нас не было придуманных объектов, «уток». И очередной важной вехой в развитии нашего сайта стало его полное обновление, которое мы провели в 2015 году.

Меняться, чтобы оставаться лучшими

Причин для обновления нашего сайта было несколько. Во-первых, рестайлинг сайта был связан с тем, что бренд компании в 2015 году претерпел изменения, поэтому старый сайт не соответствовал визуальным стандартам, а также больше не отражал новую структуру «Атланты». Имеется в виду то, что многие филиалы были объединены в центры недвижимости. Во-вторых, само время диктовало нам новые стандарты современного сайта. Поэтому надо было всё менять и показать клиенту совершенно новый уровень и агентства, и сайта. Пожалуй, самое главное это то, что была проведена работа по программной оптимизации сайта, произошли изменения в плане поиска объектов. Это критически важно для агентства недвижимости, располагающего самой большой в городе базой объектов. Могу сказать, что на сегодняшний день наша база — самая выверенная. Мы запустили веб-модуль «Атланта-Vector» и напрямую связали его с общей базой. В результате, как только риелтор производит изменения у себя в базе данных на веб-модуле, это тут же отображается на нашем общедоступном сайте. Это даёт абсолютно корректную информацию на сайте для клиентов и сотрудников компании. Благодаря перепрограммированию сайта мы максимально автоматизировали его работу. Человеческий фактор уже не настолько присутствует, как это было раньше. Кроме этого, на сайте была введена новая «фишка» — поиск по карте. Это действительно наша инновация, поскольку у сайтов других агентств этого нет. Также нам было важно адаптировать новый сайт для его удобного просмотра с мобильных устройств, ведь их доля среди интернет пользователей выросла просто колоссально. На долю мобильных устройств приходится уже примерно 40% посещений сайта «Атланты». Новый сайт лучше «заточен» под мобильные устройства, и мы будем продолжать работать в этом направлении. Другая тенденция, которую мы не могли игнорировать — популярность социальных сетей. Мы не только расширяем в них наше присутствие, но и ещё больше связали с ними наш новый сайт.

Таким образом, мы привели сайт АН «Атланта» в соответствие с основными тенденциями развития интернета, вкусами и запросами пользователей интернета. Хочу отметить, что эта работа является перманентной, и мы не имеем права останавливаться на достигнутом.

Вместо послесловия

Меняется мир, и мы меняемся вместе с ним. Это касается компании, и это касается каждого её сотрудника. Своевременные изменения в работе жизненно необходимы, чтобы быть успешным в современном мире. Поэтому желаю всем сотрудникам «Атланты» быть в хорошем тоне, и меняться только в лучшую сторону.





■ Центровой



ЦЕНТРОВОЙ

ЛАРИСА ШВЕЦ:
СДЕЛАТЬ КАРЬЕРУ
МНЕ ПОМОГЛА ЛЮБОВЬ

Швец Лариса Титовна
Управляющий Центра недвижимости «Центральный»

Знак зодиака/Год: Телец/Змея
Образование: высшее, филология
Хобби: собака Бим, кошка Муся, огород
Любимое блюдо: любое, которое приготовит муж
Любимая музыка: шансон

Нашу рубрику «Центровой» мы открываем интервью с человеком, который как и многие уже состоявшиеся сотрудники компании «Атланта» начал свой путь с риелтора, а сегодня является управляющим Центра недвижимости. Мы попытались узнать, в чём же заключается секрет такого успеха. Ну и, конечно, поближе познакомить вас с этим интересным человеком.

- Лариса Титовна, как долго вы работаете в «Атланте» и вообще, как вы связали свою жизнь с недвижимостью?

- В «Атланте» я работаю фактически с момента основания компании, то есть уже 15 лет. А попала в недвижимость по рекомендации моей подруги. Дело в том, что я по образованию филолог и педагог, долгое время работала учителем украинского языка и литературы в школе. С детства мечтала об этой профессии, в школе у меня было четыре выпуска. Свою работу любила очень, меня практически всё устраивало, кроме моего финансового положения. Мне хотелось работать и получать за свой труд достойное вознаграждение, поэтому я и стала искать дополнительную интересную и перспективную работу. И так получилось, что я оказалась в «Атланте». Новая работа захватила меня, показала, что я многого достойна. Да, уйти из школы было непростым решением, но сегодня я всё чаще ловлю себя на мысли, что вернуться туда, наверное, я бы уже не смогла.

- А что вам больше всего нравится в вашей работе?

- Мне нравится работать и общаться с людьми. Как с сотрудниками, так и с клиентами. Что касается сотрудников, у нас прекрасный коллектив, мы не только коллеги, но и единомышленники, со многими я и дружу уже много лет. Кроме





ЦЕНТРОВОЙ

■ Центровой

этого, мне нравится помогать людям, которые к нам обращаются за помощью. Это такое особое ощущение, когда ты чувствуешь, что твоя работа действительно нужна и полезна для других людей. Также в своей работе я ценю, что в плане заработка всё зависит только от тебя. Всегда есть возможность для финансового роста. Если есть желание работать и зарабатывать — тебе будут только помогать это делать.

- А как развивалась ваша карьера?

- Я начинала простым риелтором. Через девять месяцев стала заместителем директора. А ещё через девять — уже директором. То есть всё было очень стремительно.

- Вы можете сказать, в чём заключается секрет такого успеха?

- Просто я много работала. Поэтому если кто-то думает, что он придёт в недвижимость и сразу начнёт всё продавать, я скажу, на это вряд ли стоит рассчитывать. Успех здесь приходит к трудолюбивым. Также я бы выделила любовь к работе. Если ты любишь свою работу, рано или поздно это принесёт свои плоды. Без любви и борщ не сварить! Что уж тут говорить про работу. Я действительно люблю помогать людям, всегда честно отношусь к ним, и люди это чувствуют. А ещё я очень люблю своего мужа, который всячески меня поддерживает и помогает. Без него я бы не смогла всего этого добиться. У меня в подчинении 50 человек, я поздно приезжаю домой, работаю по выходным. Но меня всегда ждут дома, и я это очень ценю.

- А какие вы бы могли дать советы молодым риелторам?

- Надо уметь слушать клиента. Понять, что он хочет, какие у него есть мотивы продать или купить недвижимость. В общении с клиентом важно запоминать нюансы, они могут сэкономить драгоценное время и уберечь от ошибок. Также надо стараться завоевать доверие человека. Если у вас будут доверительные отношения, вы будете хорошо понимать друг друга, это поможет и вам, и клиенту. Важно и налаживать контакт с коллегами, учиться у более опытных. Тем, кто хочет сделать карьеру в недвижимости, я бы также посоветовала не останавливаться в своём развитии. Здесь важно всегда быть на гребне волны, пополнять свои знания и технический арсенал. Мы когда-то начинали с телефонных переговоров и пейджером, сегодня есть интернет, с помощью которого осуществляется основная коммуникация. И компания «Атланта» действительно уделяет большое внимание внедрению новых технологий. Сегодня нам очень помогает модуль, недавно заработал новый сайт, и это те инструменты в нашей работе, которыми риелтор должен уметь пользоваться максимально эффективно.





■ Центровой



ЦЕНТРОВОЙ

- Скажите, а существуют ли какие-то особенности работы с недвижимостью в центре города?

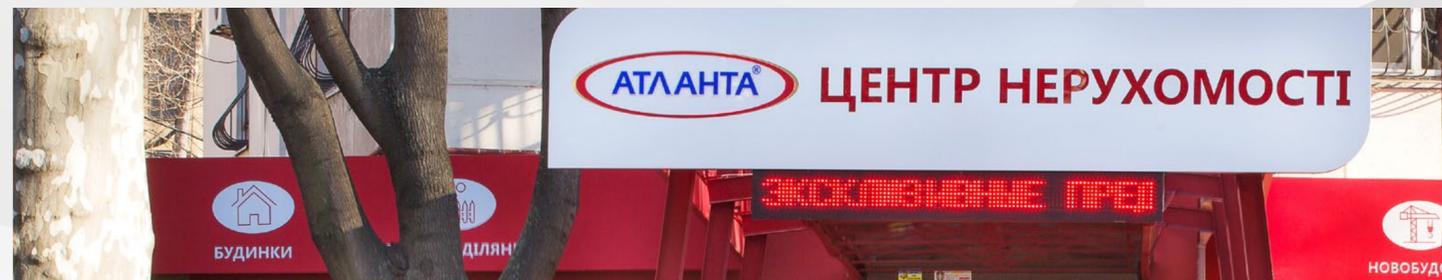
- Ну, конечно. Что такое город? Это дома и люди. И то, и другое в центре Одессы уникальное. Тут всё неординарное. Значительная часть центра города — это старый фонд. А он отличается самыми причудливыми перепланировками, у нас что ни объект — то уникам. Фактически каждый день мы сталкиваемся с такими объектами, и у нас накопился богатый опыт в разрешении самых различных ситуаций с такой недвижимостью. Тем не менее, я очень люблю исторический центр города и его дома. Это сердце Одессы. Здесь просторные квартиры с высокими потолками, в которых можно расправить плечи и дышать полной грудью. А какие здесь люди! Все они особой, одесской национальности. Уже одно удовольствие просто их послушать.

- А вы можете описать недвижимость вашей мечты? Может у вас есть какой-то город или страна, где вы бы хотели приобрести что-то для себя?

- В этом смысле я патриот, меня всё устраивает в Украине и в Одессе. У нас прекрасный город, таких в Украине раз-два и обчёлся. Я и путешествовать-то больше всего люблю по Украине. Например, отдыхать в Карпатах. Мы с семьёй вообще любим ездить на природу, на рыбалку, поскольку муж у меня заядлый рыбак.

Так что, можно сказать, я живое воплощение известного рецепта счастья: утром с нетерпением спешить на работу, а вечером с радостью возвращаться домой.





ЕЛЕНА СЕМЁНОВА:

ПРО ОБЪЕДИНЕНИЕ ФИЛИАЛОВ, РУКОВОДСТВО И КЛУБ ЛЮБИТЕЛЕЙ БЕГА

НАШ ЧЕЛОВЕК

■ Наш человек

Когда редакция издания ВСЯ АТЛАНТА приступила к обсуждению кандидатуры героя рубрики «Наш человек», практически сразу прозвучала фамилия: «Семёнова». И действительно, при всём богатстве выбора Елена Ипполитовна как никто другой является в «Атланте» «нашим человеком». Мы уже неоднократно писали об этом замечательном человеке, но каждый раз общаясь с Еленой Ипполитовной открываешь что-то новое, интересное и полезное.

О себе

У меня богатая трудовая биография. Я одесситка в четвёртом поколении, родилась и выросла на Молдаванке. Училась в Училище кинофикации, потом был физмат Педина. Но вскоре я уехала с мужем в Североморск. Я растила сына и работала, в основном, у меня были хозяйственные должности. На Севере я работала комендантом жилого городка, была управдомом в Риге, в Одессе трудилась начальником отдела снабжения в «закрытом» институте. Мне всегда нравилось работать с людьми. Я привыкла вести активный образ жизни и много работать.

Жизнь — это движение. И обучение

Я не стою на месте. И в буквальном, и в переносном смысле этого слова. В 1980 году, устав от борьбы с тяжёлой болезнью, я вступила в Группу здоровья, потом был Клуб любителей бега. Эта закалка во мне работает по сей день. Когда я уже не могла бегать, стала много ходить. Мой любимый маршрут — вдоль моря по трассе Здоровья. Но бесцельное хождение меня не впечатляло. И когда я примеряла на себя профессию риелтора, мне сказали: придётся много ходить. И я ответила: я люблю ходить. Так что профессия риелтора мне очень подошла: тот же Клуб любителей бега. Кроме этого, я стараюсь развиваться и шагать в ногу со временем. В 1994 году прошла один из первых мотивационных тренингов в Одессе - «Прыжок в жизнь». Руководство се годня нам периодически проводит такие тренинги, и это очень полезно. Я стараюсь быть в курсе технических новинок, и уже оценила модуль. В нашей рутинной работе он нам здорово помогает. Я сначала думала, а зачем он нам? Но теперь я вижу, насколько он облегчает нашу работу, насколько он полезен нам и нашим клиентам. Кроме интернета, я бы отметила важность чтения. Стараюсь как можно больше читать. Недавно прочла книгу Дональда Трампа о недвижимости из серии «101 университет».

О руководстве

Руководство «Атланты» всех уровней играет огромную роль в построении компании, выстраивании тактики и стратегии, и её финансовом успехе. Те новые идеи, которые генерирует президент компании, которые льются как из рога изобилия, действительно развивают «Атланту». Хочу отметить и прекрасную организаторскую, воспитательную работу руководителей нашего центра «Приморский». Ирина Васильевна Колодько, управляющий центром - очень талантливый руководитель. Она сделала очень много для формирования коллектива, для адаптации новых сотрудников. Она





НАШ ЧЕЛОВЕК

■ Наш человек

постоянно всех нас мотивирует и стимулирует работать. В этом также есть заслуга и Михаила Викторовича, который сумел разглядеть в ней потенциал и делегировал полномочия. И в целом, сегодня Ирина Васильевна Колодыко, Марина Петровна Ковалинская и Андрей Николаевич Барабаш как руководители филиалов в рамках новосозданного Центра прекрасно взаимодополняют друг друга. Это наше ядро и цементирующее начало.

Укрупнение филиалов пошло на пользу

Сегодня Центр недвижимости «Приморский» объединяет два филиала: 2-й и 28-й.

Я думаю, что укрупнение и объединение филиалов — это был правильный и своевременный шаг. Наверное, есть и свои минусы, но на сегодняшний день я вижу больше плюсов. У нас два директора и управляющий Центром, все они присутствуют на совещаниях. Это очень полезно, потому что все они теперь рядом, могут быстро отреагировать, помочь, подсказать. То есть мы ушли от некоторой разрозненности. Улучшилась коммуникация между филиалами, обмен информацией. Благодаря объединению мы эффективнее обучаемся. Мы регулярно участвуем в тренингах, рассылках, проводим «разбор полётов» по некоторым сделкам. Два раза в неделю собираемся на специальные собрания, где рассказываем о наших новых объектах, делимся информацией, советуемся. Расширяем круг наших профессиональных интересов, у нас появилось новое направление — работа с иностранцами. И я уже не говорю про новые условия работы, про новый прекрасный офис, оснащённый новейшей техникой. Это важно для нас, и это важно для клиентов, которые видят уже другой уровень агентства.

Мои рационализаторские мысли

Во-первых, надо развивать эксклюзивы. Во всём мире объект поручается одному агентству и риелтору. Владелец дома оговаривает его услуги, его процент, после чего риелтор активно ищет покупателя. В этом направлении надо двигаться. Во-вторых, в модуле надо давать больше фото, 4 — это мало.

В-третьих, я бы рекламу давала более точечно. Реклама для 20-30 объектов, на мой взгляд, это слишком размыто. Например, некоторые объекты «горят», владельцам их нужно срочно продать. И такие объекты надо давать в «топ».

В-четвёртых, продолжать развивать присутствие в соц-сетях. Это общение с коллегами со всего мира, и такую коммуникацию, обмен опытом грех не использовать. Это и работа с клиентами.

В-пятых, надо стараться оптимизировать работу риелтора, учить его разбираться в людях. Клиента надо разговорить и уже на этапе знакомства понять, что он действительно хочет.

И в завершение.

Наша работа очень радостная. Мы дарим людям радость, крышу над головой, свой дом. Старайтесь услышать и понять человека, любите свою работу, и эти любовь и радость обязательно к вам вернуться.





ATLANTA REAL ESTATE ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

НЕДВИЖИМОСТЬ В ИСПАНИИ: ДЛЯ СЕБЯ, ДЛЯ БИЗНЕСА...
ДЛЯ СТАБИЛЬНОСТИ!

СЕМЬЯ АТЛАНТЫ

■ Семья Атланты

Сегодня всё больше наших граждан покупает или подумывает купить недвижимость за рубежом. Как для личного пользования, так и в качестве инвестиции. Например, для сдачи в аренду. Что нужно знать риелтору АН «Атланта» для работы с клиентами, желающими приобрести недвижимость в Испании? Насколько это просто, какова сама процедура, какие есть нюансы: на эти и другие вопросы мы попросили ответить руководителя одесского представительства компании Atlanta Real Estate Артура Приймака.

- Артур, давайте начнём с новостей. Как сегодня обстоят дела в Испании, и что сегодня происходит с испанской недвижимостью?

- Новости у нас достаточно оптимистичные. Во-первых, экономика Испании сегодня на подъёме, об этом говорят экономические и финансовые аналитики, об этом свидетельствует и статистика. Во-вторых, в последние несколько лет наметился неуклонный рост продаж испанской недвижимости. Растёт внутренний спрос, и иностранные инвесторы всё активнее приобретают самые различные объекты в этой стране. Соответственно, растёт и стоимость. Сегодня по данным «Евростата» испанская недвижимость в цене растёт быстрее, чем в среднем по ЕС. И её рост по прогнозам международных агентств в этом году составит 5-6%. Это очень хорошая динамика среди европейских стран. Уже по традиции значительную часть испанской недвижимости покупают иностранцы. В данный момент основная часть иностранных покупателей, это клиенты из Великобритании, Франции и стран северной Европы, среди которых популярна отпускная недвижимость на берегу тёплого моря.

- Испания — довольно большая страна. На какие регионы вы рекомендуете обратить внимание?

- Мы занимаемся объектами недвижимости во многих регионах Испании, но специализируемся, в основном, на побережье Коста Бланка (провинция Аликанте). Это наиболее оптимальный испанский регион в плане климата. Здесь не так сухо, как на юге Испании, и не так прохладно в не сезон, как на севере. Чистейшие белоснежные пляжи, живописные скалы, сосновые рощи и пальмы, чудесная средиземноморская кухня - вот одни из многих преимуществ данного региона. На Коста Бланка прекрасная инфраструктура, представлены самые различные типы недвижимости: апартаменты, таун-хаусы, виллы, а также коммерческая недвижимость. В данном регионе, можно купить дом в тихом посёлке, это, например, Морайра. Или в Бенидорме, прибрежном городе, который славится своими небоскрёбами и активными видами отдыха. А также в Кальпе, который сочетает в себе характеристики обоих описанных выше городов. И, кстати, этот регион может быть особенно интересен для одесситов, которые привыкли к морю и пляжному отдыху.





СЕМЬЯ АТЛАНТЫ

■ Семья Атланты

- В чём заключается помощь агентства?

- Мы полностью берём на себя сопровождение сделки. От встречи в аэропорту, просмотра заранее выбранных объектов, резервирования недвижимости, до помощи с открытием счёта в банке. И даже помогаем с послепродажным обслуживанием недвижимости. В том случае, если человек хочет сдавать недвижимость в аренду, помогаем с поиском клиентов, содержанием недвижимости и ведением налоговой отчётности. И, что немаловажно, в Испании у нас есть русскоговорящие менеджеры, которые будут сопровождать клиента на всех этапах сделки. Таким образом, не будет возникать языкового барьера.

- А какова сама процедура сделки?

- Процедура такая: клиент приезжает в Испанию, ему выдаётся налоговый номер и открывается банковский счёт, вносится аванс, который обычно составляет не более 5% от стоимости приобретаемой недвижимости. С момента внесения первоначального взноса и до закрытия сделки проходит месяц-два. За это время происходит проверка документов приобретаемого объекта и прочие формальные процедуры. Также есть возможность приобретения недвижимости в кредит, это реально, но это более длительный процесс. Ставки интересные — 3-4% годовых. Среди основных требований для получения кредита можно выделить: наличие высокой официальной заработной платы (не менее 1000 Евро); наличие налоговой декларации за последние два года. Для собственника предприятия — выписка о регистрации предприятия, счёт в банке, справка о движении средств на счёту. В качестве финансовой состоятельности можно предоставить и справку о депозите либо документы, подтверждающие продажу недвижимости за последние несколько лет. Акцентирую внимание на том, что все документы должны быть официально переведены на испанский язык.

- Во сколько примерно обходится содержание недвижимости в Испании?

- Для примера: коммунальные расходы (газ, вода, электричество) для квартиры, площадью 70-80 м² в многоквартирном доме, будут составлять порядка 70-90 евро в месяц. Кроме того, следует учесть и оплату услуг компании по уборке прилегающей территории, поддержанию коммуникаций и прочее. Если клиент рассматривает испанскую недвижимость как инвестицию и намерен сдавать её в аренду, управление недвижимостью можно поручить специальной компании. Обычно, в Испании такая услуга обойдётся арендодателю в 10-15% от суммы дохода.





■ Семья Атланты

- Расскажите, пожалуйста, о нашумевшей «золотой визе».

- «Золотую визу», точнее вид на жительство, получают иностранные граждане, которые приобрели испанскую недвижимость на сумму от 500 тысяч евро (без использования ипотеки) или вложили эту сумму в бизнес на территории Испанского Королевства. Вид на жительство, по своей сути, это то же гражданство, но без права участия в выборах. Вы можете находиться в стране сколько угодно, можете свободно передвигаться по Шенгенской зоне. И с прошлого года вид на жительство в Испании, кроме официальных супругов, также дают и гражданским супругам, родителям, совершеннолетним детям, которые не состоят в браке и находятся на иждивении инвестора. Кроме этого, с недавних пор, такой вид на жительство в Испании даёт и право на работу в этой стране. Так что это очень хорошая возможность официально закрепиться в Испании и ЕС.

- Где и как клиенты могут получить подробную консультацию по покупке недвижимости в Испании?

- Огромный выбор объектов и много другой полезной информации можно найти на официальном сайте компании: atlanta-rea.com. Также всем риелторам рекомендую ознакомиться с нашим новым каталогом "Недвижимость Испании 2016", который доступен для просмотра на главной странице сайта. В нём есть подробное описание региона Коста Бланка, специфики многих его городов. Это вводный материал для общения с клиентами. По всем остальным вопросам, мы всегда будем рады помочь вам в центральном офисе компании «Атланта», также вы всегда сможете связаться с нами, написав на электронную почту office@atlanta-rea.com либо позвонив по тел.: +38 (067) 558 22 55, +34 (965) 501 019, +7 (925) 383 81 37.





СВЯТОСТЬ
МАТЕРИНСТВА

МЫ МНОГОЕ МОЖЕМ, КОГДА МЫ ВМЕСТЕ

■ Святость материнства

Уже несколько лет корпорация «Атланта» оказывает всестороннюю поддержку благотворительному фонду «Святость материнства». Руководитель фонда, Алла Гриневич, рассказала нам о специфике работы этой благотворительной организации, её результатах и планах.

- Наш Фонд начал свою работу в 2013 году. Как уже следует из самого названия, мы уделяем особое внимание оказанию помощи матерям, дети которых страдают тяжёлыми заболеваниями вследствие врождённых заболеваний, травм, инфекций, и нуждаются в дорогостоящем лечении или операции. Также мы помогаем матерям, у которых есть дети в возрасте до 18 лет, и которые оказались в тяжёлом материальном положении в связи с состоянием своего здоровья, заболеваниями ребёнка. Кроме этого, у нас есть ещё одно направление: оказание поддержки людям преклонного возраста. И в том, и в другом случае это могут быть как единоразовые выплаты, так и регулярная поддержка. Мы хотим, чтобы про нас и про наших подопечных узнали как можно больше людей, и чтобы они подключались к работе Фонда. Наш Фонд довольно молодой, и нам очень важно всеми доступными средствами распространять информацию о себе. Сегодня мы размещаем социальные ролики на телеканалах о нас и наших подопечных, выходим в эфир на Одесском телевидении, печатаем в газетах статьи, проводим работу с рекламным отделом мэрии по размещению на городских билл-бордах информации о Фонде и о наших подопечных.

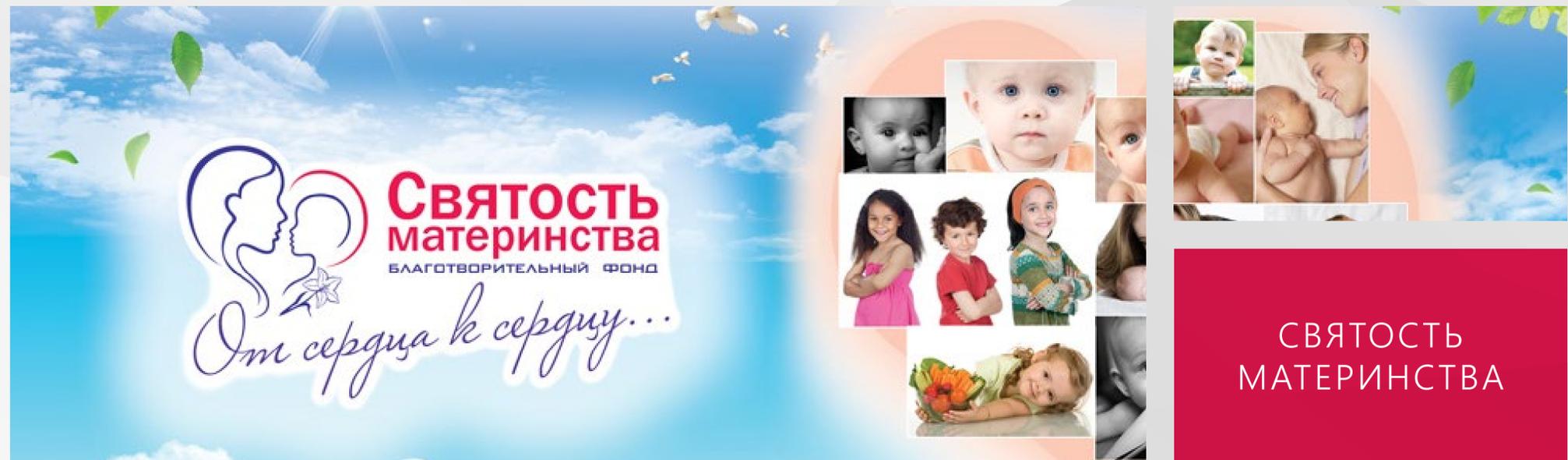
- О каких результатах деятельности Фонда за трёхлетний период уже можно говорить?

- Результаты работы Фонда можно рассматривать с двух позиций. Во-первых, есть дети, которым мы оказали помощь, и которые, фактически, уже перестали в ней нуждаться. Таких детей на сегодняшний день у нас шесть. К примеру, недавно мы помогли девочке, Виталине Грицевич, ей была нужна пересадка почки. Мы перечислили родителям Виталины около 100 тысяч гривен, и ей успешно сделали операцию в Минске. Мише Павлего собрали примерно 50 тысяч гривен. И есть текущая, регулярная помощь подопечным, которым мы ежемесячно помогаем деньгами на лекарства и на другие нужды. Бывает и так, что вроде бы уже вопрос закрыт, но позже оказывается, что наша помощь всё же снова требуется. Вот Оксане Буге, вроде как уже помогли, но пришлось опять помогать понемножку. Это же касается и помощи пожилым людям. Также мы организовали работу двух социальных столовых, в которых около 100 человек каждый день получают бесплатный обед.

- Как выглядит процедура обращения в Фонд?

- Человек приходит и излагает свою проблему. Мы смотрим, насколько этот случай соответствует нашей уставной деятельности, насколько мы можем помочь. Мы решаем, что нам по силам, обсуждаем размер материальной помощи. Если это не профильный случай, то рекомендуем куда обратиться.





СВЯТОСТЬ
МАТЕРИНСТВА

■ Святость материнства

- А как можно проверить, что человек действительно честен с вами?

- Мы начинаем с того, что обязательно проверяем документы. Человек пишет заявление, где фиксирует разрешение использовать его персональные данные, фото ребёнка. Также мы сотрудничаем с врачами, руководителями больниц, консультируемся с ними по рекомендуемому объёму медицинской помощи в предъявленных нам документах. Активно сотрудничаем с Департаментом здравоохранения Одесского городского совета. С социальными службами, которые предоставляют информацию о материальном обеспечении семьи.

- Какие есть источники финансирования у Фонда?

- Один из основных, это поддержка президента Фонда Михаила Викторовича Капустянского, а также соучредителя Фонда — Виталия Викторовича Булавина. Есть и другие наши партнёры. Кроме этого, у нас проводится сбор средств в торговых сетях. Мы проводим благотворительные ярмарки, акции, где, как правило, реализуется выпечка, хенд-мейд, разыгрываются лотереи. Чаще всего ярмарки проводятся в тёплое время года на Приморском бульваре, в парке «Победы» или в Горсаду. В холодное время года мы организуем свои мероприятия в торговых центрах. На день влюбленных проводили ярмарку в Медицинском колледже, на Крещение – на Морвокзале.

- Сегодня на улицах Одессы часто можно увидеть волонтеров, которые собирают деньги для благотворительных фондов. Работают ли у вас такие волонтеры?

- У нас нет волонтеров, которые на улице собирают деньги. По поводу этих волонтеров на улицах есть много вопросов, и до конца разобраться с ними очень сложно. Наши боксы мы устанавливаем на договорной основе с предприятием, магазином, в их помещении. Например, наши боксы стоят в супермаркетах: «Виртусе», «Гурмане». И в каждом офисе «Атланты» мы тоже разместили свои боксы для сбора денег.

- Какие у вас есть другие формы сотрудничества с «Атлантой»?

- Главным партнёром фонда «Святость материнства» является компания «Атланта», и сотрудники «Атланты» регулярно подключаются к нашим акциям и благотворительным ярмаркам. Помогают с товарами для ярмарки. Вот сейчас мы развиваем акцию «Конфетка доброты»: покупаем леденцы, реализуем их, а всю прибыль перечисляем для оказания благотворительной помощи. И работники «Атланты» принимают в этой акции самое активное участие.

- Какие планы у вашего Фонда?

- Самое главное - это продолжать помогать людям. Помогать детям и матерям, нуждающимся пожилым людям в борьбе с тяжелыми болезнями, нищетой, в борьбе за обретение душевного спокойствия и здоровья. Ведь один из главных грехов — это равнодушие. Сегодня сознательное общество должно взять на себя обязанности по взаимопомощи





СВЯТОСТЬ МАТЕРИНСТВА

■ Святость материнства

в тех случаях, когда государство этого не предусмотрело. С этой целью самое необходимое – это показать людям, что мы реально помогаем. Нужно сделать наш Фонд узнаваемым в общественной жизни города Одессы и области. Мы открыты к общению, сотрудничеству и реализации совместных проектов с другими благотворительными организациями с целью привнесения в наше сообщество наивысших идеалов гуманности и человечности. Сейчас мы осуществляем подготовку к участию в конкурсе социальных проектов Одесского горсовета для реализации "Программы решения приоритетных социальных проблем города Одессы в 2016 году". Суть нашего проекта - оказание социальных услуг пожилым людям, которые утратили способность к самообслуживанию и нуждаются в посторонней помощи. Это старики, у которых возможно и есть дети, но которые о них не заботятся. И проблема в том, что такие люди не попадают под категорию бесплатного социального обслуживания. Будущее Фонда – это выход на новый уровень развития, современный стиль проводимых мероприятий, сотрудничество и активная общественная деятельность.

Поэтому приглашаем всех людей с добрым сердцем присоединиться к работе фонда «Святость материнства».

Наш адрес:
65104, г. Одесса, проспект Академика Глушко, 13 (АН «АТЛАНТА»)
Телефоны: +38 (048) 700-57-39
+38 (067) 519-48-48
Эл. почта: materinstvo048@gmail.com





Молодец, Молодецкая!

ТАЛАНТЫ АТЛАНТЫ

■ Таланты Атланты

«Атланта» - компания талантливых людей. Одни таланты наших сотрудников проявляются в их повседневной работе, а про другие нам становится известно совершенно неожиданно. Например, недавно мы узнали, что вместе с нами трудится не просто надёжный и приятный работник, а ещё и талантливый спортсмен. Даже по-настоящему героический человек. Скрутить преступника? Да без проблем! Итак, знакомьтесь, наш помощник юриста и чемпион Украины по боевому самбо Ольга Молодецкая.

- Оля, как ты попала в этот вид спорта?

- Сначала я занималась вольной борьбой, с 2009 года. Выбрала борьбу, чтобы поступить в Одесский университет МВД, поскольку там была нужна соответствующая физическая подготовка. У моих родителей есть хороший знакомый и прекрасный тренер по вольной борьбе, он и готовил меня к поступлению. Вообще-то, я 12 лет занималась плаванием, даже стала мастером спорта. Но при этом всегда была склонна к боевым искусствам, а тут появился такой стимул. И у меня сразу проявился интерес к борьбе. Поступив в Университет МВД на юридическую специальность, я участвовала в различных соревнованиях, отстаивая честь ВУЗа, также, освоила боевое самбо, и немножко дзюдо. Получила 1-й разряд по вольной борьбе, а в 2013 году в чемпионате Украины по боевому самбо среди ВУЗов заняла 1-е место по Одессе среди девушек.

- А чем отличается боевое самбо от не-боевого?

- В спортивном самбо нет ударов ногами, удушающих приёмов, определённых захватов. Но всё это есть в боевом. То есть, это более жёсткая разновидность самбо. И не случайно она популярна среди курсантов МВД.

- Университет МВД — не совсем традиционный выбор для девушки. Почему именно этот ВУЗ?

- В этот ВУЗ я выбрала по двум причинам. Во-первых, увлеклась юриспруденцией ещё в школе на уроках права. Даже участвовала в различных олимпиадах. Во-вторых, у меня был дедушка, который работал в милиции, и при выборе ВУЗа это тоже сыграло свою роль. Чувство идеализма подтолкнуло. Так что, одно наложилось на другое. Я даже сначала поступила на бюджет в Одесский национальный университет им. И. И. Мечникова, но потом всё же решила посвятить себя юриспруденции и МВД.

- Расскажи, пожалуйста, про этот случай с обезвреживанием преступника.

- Случаев с обезвреживаниями преступников у меня было уже несколько. Вот, буквально месяц назад, я была по работе в районе кинотеатра «Родина», около 12 часов дня. Парень пытался выхватить мою сумку, но не получилось - я вора обездвигила и вызвала полицию. Его доставили в участок, но я не стала писать заявление - пожалела, не захо-





ТАЛАНТЫ АТЛАНТЫ

■ Таланты Атланты

тела портить жизнь 17-летнему парню. Мы разошлись, так сказать, полюбовно, но ущерб он возместил: купил новую сумку. Так что занятие боевыми видами спорта очень полезно для девушек, потому что в подобных случаях девушка может постоять за себя. Ведь сегодня далеко не всегда проходящий мимо мужчина может за неё заступиться. К большому сожалению....

- Оля, качества, которые вырабатываются в спорте, как-то помогают тебе в работе?

- Конечно! Например, вырабатывается инстинкт самосохранения (смеётся). А если серьёзно, в боевых видах спорта тренер, в первую очередь, преподаёт духовную теорию. Также, учит думать и побеждать головой. Ведь в любом виде боевого искусства важную роль играют холодный рассудок и мышление. Нужно уметь анализировать. Также вырабатывается терпение, чувство выносливости, характер. И всё это помогает в работе. А ещё, я поняла, что карьера в «Атланте» у меня выстраивается, как карьера в спорте: чтобы достичь определенных высот, этого нужно добиваться настойчиво, поэтапно и постепенно. Я пришла в Атланту риелтором, затем перевелась в Call-центр. И вот уже сейчас вплотную приблизилась к своей цели, работаю помощником юриста. В работе, как в спорте: если хочешь получить звание мастера, надо работать, совершенствовать свои умения и знания, не бояться соперничества, ставить высокую планку и побеждать. И моя должность в «Атланте» - для меня это тоже своего рода спортивное достижение.





РИЕЛТОРСКИЕ БАЙКИ

■ Риелторские байки

С риелторами часто приключаются забавные случаи. Обычно вскоре про них забывают, и очень зря. Записывайте истории, которые происходят с вами и вашими с клиентами, и присылайте к нам в редакцию.

Была зима, холодно.

Показываем дом. Покупатель очень все внимательно рассматривает, залезает во все щели, смотрит трубы, лезет в подвал, поднимается на крышу. Проходит полтора часа. Идем обратно, спрашиваю синими от холода губами:

- Как понравился дом?

- А что тут могло понравиться, земли то совсем нет!

Прихожу осматривать квартиру, последний этаж, под ремонт, окраина посёлка Котовского, хозяйка поставила высокую цену. Я с ней беседую:

- Вы понимаете, что нормальный человек за эти деньги купит на среднем этаже, в хорошем состоянии, на Французском бульваре.

Хозяйка:

- Ну и что, найдите мне ненормального!

Посмотрели покупатели квартиру:

- Что-то стены совсем тонкие...

Риелтор:

-Что вы так расстраиваетесь, вы же еще обои будете клеить!

Это было давно, когда у риелторов были пейджеры. Одна клиентка очень хотела купить квартиру в кирпичном доме, но ничего подходящего не было, риелтор постоянно уговаривал посмотреть отличные варианты в панельных домах, предлагал варианты. И вот в один прекрасный день ему пришло сообщение на пейджер:

«Я согласна на панель!»

Однажды очень оптимистичный и напористый риелтор показывал дом за городом.

Покупатель:

- А газ есть?

Риелтор:

- Да, конечно есть! В соседней деревне.





ДОМА ИЗ РАКУШНЯКА: ЧИСТОЕ ЗДОРОВЬЕ

АХ, ОДЕССА

Наша рубрика «Ах, Одесса» не только расширяет кругозор, но и помогает специалистам по одесской недвижимости узнать полезную информацию для общения с клиентами

Если задуматься, то можно сказать, что Одесса буквально восстала из-под земли. По-крайней мере, её историческая, центральная часть, которая большей частью была застроена 100-150 лет назад домами из ракушняка. Ввиду отсутствия другого строительного материала в степной зоне юга Украины, камень ракушняк был вне конкуренции. Удобно было то, что ракушняк залегаёт практически под Одессой. Внизу его выпиливали шахтёры, а сверху каменщики из него собирали дома. До начала XX века выработки этого камня велись на всей территории Одессы без ограничений. Поэтому вскоре под городом появился настоящий лабиринт подземных галерей — знаменитых катакомб, запутанные ходы которых породили множество легенд.

Строителям хорошо известно, что ракушняк бывает нескольких сортов в зависимости от его пористости. Этот камень является одним из самых удобных для юга и экологичных материалов. Как уже следует из самого названия, ракушняк — результат спрессовывания раковин моллюсков, извести, песка и многих других природных элементов. Отсюда его экологичность. Теплопроводность ракушняка очень низкая, что даёт камню возможность сохранять комфортную температуру внутри сооружения, несмотря на время года и температуру за окнами. Другая выгодная особенность ракушняка — прекрасная шумоизоляция. Также он обладает естественным радиационным фоном порядка 13 мкрг/ч при допустимой природной норме 25 мкрг/ч. Более того, встречаются данные, что это единственный в мире материал, который на 100% не пропускает радиационное излучение. К тому же он абсолютно инертен и не вступает в реакцию с веществами, содержащимися в других строительных и отделочных материалах. Этот камень не вызывает аллергических реакций. Благодаря своей пористой структуре ракушняк выступает в роли природного фильтра, впитывая в себя многие вредные для человека вещества, тем самым не давая им возможности проникнуть в дом. Считается даже, что дома из ракушняка не любят грызуны.

Более того, ракушняк обладает и лечебными свойствами! Этот камень содержит в себе множество морских солей, которые выделяют в окружающую среду столь полезный для организма человека йод. Как следствие, замечено, что в домах из ракушняка поднимаются настроение и жизненный тонус, а также улучшается общее состояние организма. Может в этом и заключается секрет весёлого нрава одесситов: уже не одно поколение здесь выросло именно в таких домах.

В наши дни дома из ракушняка можно встретить не только в центре города. Этот природный камень остаётся популярным строительным материалом при возведении частных домов. И сталкиваясь с такими объектами, специалисты по недвижимости могут, в том числе, обратить внимание клиентов на все вышеперечисленные преимущества этого замечательного строительного материала.

■ Ах, Одесса





НЕДВИЖИМОСТЬ ПО-ЯПОНСКИ

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Как известно, Япония — очень своеобразная страна, и у японцев всё не как у людей. Не является исключением и недвижимость. Начнём с того, что площадь жилья в Стране Восходящего Солнца по традиции до сих пор измеряют не в квадратных метрах, а в татами.

Это такие маты, которыми в Японии издавна застилают полы домов. Раньше их набивали соломой, но сегодня можно встретить и татами с синтетическими материалами. Татами имеет строго определённую площадь и форму: в длину 1,8 м, в ширину — 0,9 м. Средняя комната в японском доме, это 6-8 татами.

Также сегодня появилась другая интересная тенденция у японских архитекторов и дизайнеров — определять размер дома не в квадратных метрах, а в кубических. Земля в Японии стоит очень дорого, и строить в городе большие по площади дома зачастую просто невозможно. А вот строить ввысь — пожалуйста. Поэтому японцы даже на крохотном кусочке земли умудряются возвести довольно вместительные причудливые по своей форме жилые дома, максимально используя каждый метр и проявляя при этом чудеса эргономики.

Покупают жильё в городе только состоятельные люди, большинство довольствуется арендой. Поскольку плотность населения в японских городах очень высокая и места для всех не хватает, жильё в Японии очень дорогое. И по нашим меркам оно просто крошечное. Распространённая городская квартира, это одна комната 10 м², и кухня — около 5 м². В квартире площадью 40-60 м² обычно живут родители со взрослыми детьми. Санузел практически всегда отдельный. Во-первых, японцы очень любят принимать ванну часами, и чтобы не стеснять других жителей квартиры, которым может понадобится туалет, ванна занимает отдельное помещение. Во-вторых, японцы помешаны на чистоте и гигиене, и размещать рядом унитаз и ванну с их точки зрения нежелательно. Более того, во многих домах даже принято при входе в туалет надевать специальные сменные тапочки из пластика или резины. Отопление, как правило, в домах автономное, чаще всего электрическое. Интересно, что напряжение в сети составляет 100 В. Частота переменного тока 50 Гц – 60 Гц. Типичная сила тока составляет 30 или 50 А. Но приборы работают при любой частоте!

Загородные дома в деревнях — отдельная тема. Многие из них по-прежнему строятся по традиционной технологии. Фундамента в нашем понимании нет. Японский домик в деревне, это конструкция из деревянных колонн и крыши. Если дом имеет несколько этажей, то перекрытия обязательно усиленные, это на случай землетрясения. Традиционный японский дом напоминает конструктор: с помощью раздвижных или сменных стен-панелей можно легко менять его площадь, увеличивать или уменьшать количество комнат. Например, такие перегородки позволяют быстро соорудить отдельную комнатку для внезапных гостей. Зачастую комната не имеет и чёткого функционала: её могут быстро превратить и в гостиную, и в спальню, и в кабинет. Разумеется, в крупных городах, в «царстве бетона и раскалённого асфальта» таких домов не встретишь. Квартиры всё чаще обставляются в европейском стиле, но спать японцы предпочитают всё же на полу, на специальных матрацах. И во многих домах есть комнатка с ковриками-матами татами, на которых можно поджав ноги посидеть по старинке, помечтать или почитать в интернете, как живут эти странные украинцы.

■ Это интересно





ФОТООХОТА

Все знают, что 8 марта — Международный женский день. Хотя при этом многие забывают, что по своему смыслу, это день женского равноправия. А вот в АН «Атланта» это помнят, поэтому 8 марта прекрасная половина «Атланты» имеет полное право на то, чем обычно занимаются в компании мужчины: расслабиться и получать удовольствие.



■ ФОТООХОТА





КОНКУРС

НАШИ ЛИДЕРЫ 2016

Уважаемые коллеги, представляем вашему вниманию результаты ежемесячного конкурса, проводимого среди Центров недвижимости АН «Атланта». Номинации две: «Первый в рейтинге успешности» и «Первый в эксклюзивном обслуживании». Напомним, что Центры недвижимости соревнуются между собой внутри группы. Поздравляем победителей, надеемся на целеустремлённость и упорство в работе всех Центров недвижимости АН «Атланта». Желаем участникам новых побед и профессиональных успехов!



ПЕРВЫЕ В РЕЙТИНГЕ УСПЕШНОСТИ

ГРУППА	ЯНВАРЬ	ФЕВРАЛЬ	МАРТ
«СЕВЕР»	ЦН «1й Суворовский»	ЦН «Коминтерновский»	ЦН «2й Суворовский» ЦН «Коминтерновский»
«ЦЕНТР»	ЦН «Первичное жильё»	ЦН «Фонтанский»	ЦН «Фонтанский»
«ЮГ»	ЦН «2й Малиновский»	ЦН «1й Таировский»	ЦН «1й Малиновский»



ПЕРВЫЕ В ЭКСКЛЮЗИВНОМ ОБСЛУЖИВАНИИ

ГРУППА	ЯНВАРЬ	ФЕВРАЛЬ	МАРТ
«СЕВЕР»	ЦН «1й Суворовский»	ЦН «4й Суворовский»	ЦН «Беляевский»
«ЦЕНТР»	ЦН «Приморский»	ЦН «Приморский»	ЦН «Приморский»
«ЮГ»	---	ЦН «1й Таировский»	ЦН «1й Малиновский»

■ Конкурс





+38 (048) 777 77 09

•

www.atlanta.ua