



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



№02/2016

ЕЖЕКВАРТАЛЬНОЕ  
КОРПОРАТИВНОЕ  
ИЗДАНИЕ



## Слово директора



## СЛОВО ДИРЕКТОРА



Одним из основополагающих векторов развития АН «Атланта» в 2016 году является работа с клиентами-продавцами по заключению договоров эксклюзивного обслуживания. Работа очень важная и актуальная, показывающая в очередной раз, что АН «Атланта» является настоящим лидером рынка недвижимости и работает по передовым технологиям обслуживания клиентов, технологиям, успешно работающим десятки лет на Европейском и Американском рынке недвижимости.

В июне совместно с учредителем компании Капустянским Михаилом Викторовичем мы провели в каждом центре недвижимости мастер-классы по эксклюзивному обслуживанию клиентов, на которых постарались передать свой опыт и знания сотрудникам компании. Вооружили сотрудников правильными аргументами, объяснили почему и как риелтор должен доносить информацию о преимуществах заключения эксклюзивов перед другими формами сотрудничества.

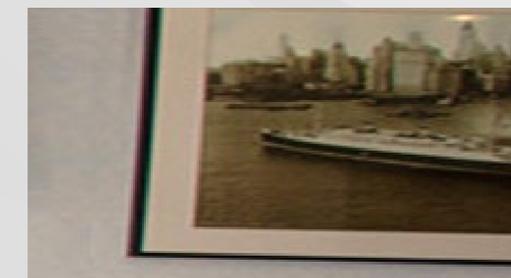
Уверен, что проведенная работа позволит каждому из риелторов заключать большее число эксклюзивных договоров и, как следствие, достигать большего числа сделок, а компании завоевать большую долю рынка.

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





■ Новости



НОВОСТИ

*Предлагаем вашему вниманию обзор ключевых событий, которые произошли в нашей компании за апрель-июнь 2016 года*

#### **- Договора эксклюзивного обслуживания**

Одним из основополагающих векторов развития АН «Атланта» в 2016 году является работа с клиентами-продавцами по заключению договоров эксклюзивного обслуживания. И доказательством важности для компании данного направления является повышенное внимание к нему руководства АН «Атланты». Так, в рамках подготовки риелторов, учредитель компании Михаил Викторович Капустянский и директор агентства недвижимости Евгений Николаевич Поединцев непосредственно провели ряд семинаров и мастер-классов с работниками «Атланты». В ходе этих обучающих и мотивирующих мероприятий первые лица компании передали свои знания и опыт относительно того, почему и как риелтор должен объяснять преимущества заключения эксклюзивов перед другими формами сотрудничества. Надеемся, что этот посыл был услышан и ждём от сотрудников «Атланты» плодотворной работы по данному стратегически важному направлению.

#### **- Школа риелторов**

Приятно осознавать, что в «Атланте» стремится работать так много новых людей. Количество новых сотрудников увеличивается буквально каждый месяц. По правилам компании все новые работники проходят курс обучения в специально созданной для этого Школе риелторов. Во втором квартале 2016 года произошло три новых выпуска — в апреле, мае и июне. А значит наш коллектив пополнился перспективными и активными сотрудниками, которые являются будущим «Атланты».

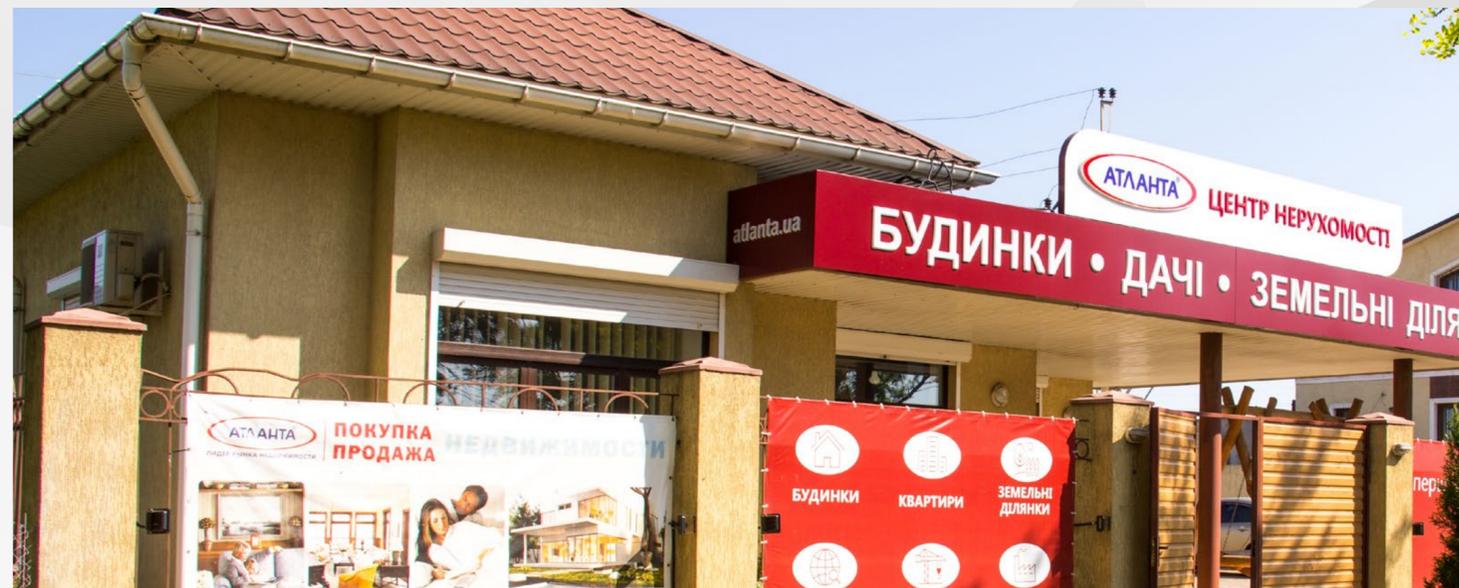
#### **- Семинар по повышению продаж**

Умение продать свою услугу, найти покупателя или интересующий объект — важнейшая характеристика работы риелтора. Чтобы помочь действующим сотрудникам «Атланты» обновить свои знания и умения в сфере продаж, тренер Светлана Васильевна Лексюкова провела свой очередной мастер-класс. Перезагрузка, восстановление в памяти полу-





■ Новости



НОВОСТИ

ченных ранее знаний и новые стимулы в работе — так можно охарактеризовать его итог. Ну что ж, теория пройдена, теперь дело за практикой.

#### - Web-модуль

Во 2-м квартале этого года среди сотрудников АН «Атланта» был проведен масштабный мозговой штурм, решающий задачу максимальной оптимизации web-модуля, его адаптации под нужды сотрудников и удобства работы для риелторов. Благодарим всех участников за сотрудничество, и напоминаем, что наша компания всегда открыта для конструктивных предложений.

#### - Рестайлинг и обновление

Как повысить настроение работникам компании? Просто надо сделать красивый ремонт в их филиале! Весной-в начале лета этого года новыми красками и цветами заиграли ЦН «Фонтанский», где было проведено стильное внутриинтерьерное оформление, установлена новая наружная реклама. А также 2-й Суворовский филиал, который после ремонта стал ещё уютнее и привлекательнее для клиентов. Как говорится, в агентстве недвижимости всё должно быть красивым!





■ Front On



FRONT ON

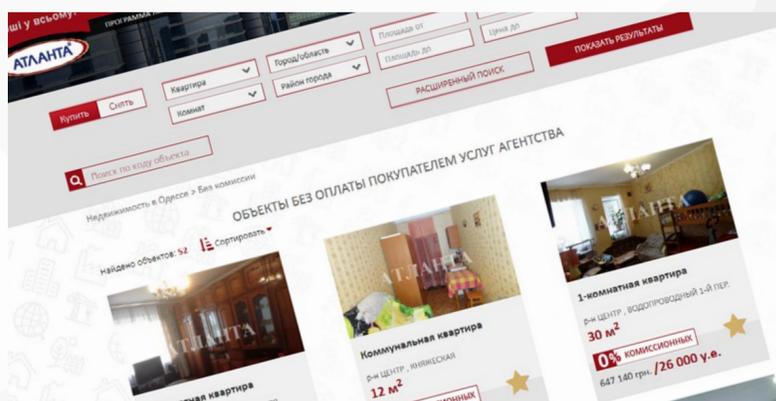
## ПРО ЭКСКЛЮЗИВЫ С ЛЮБОВЬЮ

**Любовь Валентиновна Букатарь.**  
Партнерская программа по работе с эксклюзивами

*Все те, кто работает с недвижимостью, наверняка уже слышали, что договора эксклюзивного обслуживания являются ведущей практикой в развитых странах мира. Хотим мы того или нет, но эксклюзивы — это перспективная стратегия развития и украинского рынка риелторских услуг. АН «Атланта» уже несколько лет активно работает в направлении развития эксклюзивов. Понимая важность эксклюзивов, руководство компании даже специально ввело должность, которой больше нет ни в каком другом агентстве недвижимости. Это координатор партнерской программы по работе с эксклюзивами между нашим и другими агентствами. Такими вопросами у нас занимается Любовь Валентиновна Букатарь, которую мы и попросили рассказать про специфику её работы и поделиться своими мыслями поэтому стратегически важному для компании направлению.*

- **На сегодняшний день** эксклюзивирование рынка с оплатой услуг продавца — одна из главных задач в агентстве. Главная причина, конечно же, это придание данному рынку услуг цивилизованного, договорного, правового вида, с чётким пониманием своих задач, гарантированным заработком, защитой интересов всех участников рынка. Не случайно за последнее время в компании было проведено несколько крупных тренингов на тему заключения эксклюзивов. При всём этом, нередко я сталкиваюсь с непониманием, зачем нужно заключать эксклюзивные договоры. Даже наблюдается определённая боязнь предлагать заключать эксклюзивы. Прекрасно понимая, что с ходу довольно сложно изменить установившиеся на рынке традиции, я всё же призываю более активно работать над заключением эксклюзивов. Поэтому, для начала, несколько слов о том, на что риелтор должен обращать внимание клиента, предлагая ему заключить договор эксклюзивного обслуживания.

**Мы работаем** над тем, чтобы приучать продавцов оплачивать наши услуги. И, в первую очередь, упор следует делать на то, что это выгодно продавцу, потому что различные агентства в погоне за скорейшей продажей уже не будут демпинговать цену. То есть, если квартира без эксклюзива продаётся во всех агентствах, каждый риелтор чтобы её быстрее продать будет опускать объект в цене. Если это эксклюзив — риелтор стоит на стороне продавца и удерживает максимально возможную цену. И, помимо всего прочего, чем выше цена объекта, тем выше и заработок риелтора. Но важно, чтобы цена была реальная. Кроме этого, благодаря эксклюзиву мы можем быстрее найти покупателя, поскольку покупателю в данном случае не надо платить за услуги агентства, и это служит дополнительным стимулом к покупке.





## ■ Front On



FRONT ON

Также это удобно продавцу, он выбирает себе оператора рынка, заказывает ему услугу, и больше никуда не обращается. Таким образом он избавляется от многочисленных звонков и визитов различных риелторов, которых он уже не может запомнить. Риелтор с эксклюзивом сам уже добавит его в базы других агентств, поэтому количество заинтересованных клиентов фактически будет то же, как если бы продавец обратился в 10 или 20 агентств. Но при этом продавец избегает хаоса в показах, всё происходит централизованно, поскольку с клиентом работает один риелтор.

**Конечно,** при такой схеме работы с эксклюзивами критически важно систематизировать все эксклюзивные объекты и контролировать их. В этом и заключается моя работа: придание системности информации, её структурирование, и налаживание партнёрства между «Атлантой» и другими агентствами. На сегодняшний день наша партнёрская программа объединяет 25 агентств. Мы и раньше обменивались эксклюзивными объектами между агентствами, но происходило это хаотично, несистемно, на уровне каких-то личных контактов между риелторами разных агентств. Сегодня эта работа систематизирована и приносит свои положительные результаты. Конечно, как и в любой другой работе, у меня возникают свои сложности, о которых хотелось бы сказать отдельно. Во-первых, призываю риелторов не забывать о критериях заключения договоров на эксклюзивную продажу. Это ликвидность цены, доступность объекта, реальный обмен и согласие всех собственников. Только при соблюдении всех четырёх следует заключать эксклюзив. Часто я сталкиваюсь с тем, что цена неликвидная. В результате объект не продаётся в оговоренный срок и в отчётах я потом читаю причину непроджи объекта - «завышенная цена». Я понимаю, что в данном случае риелтор, чтобы понравится клиенту, ставит максимальную цену, чтобы потом её сбавить. Но в результате часто это оборачивается упущенным временем и срок договора истекает.

**Другая сложность** — двухнедельные отчёты, которые по договору продавец должен получить лично в руки и даже расписаться в получении. Ни в одном другом агентстве такой услуги нет. Двухнедельные отчёты — это не прихоть руководства, в них есть свой смысл. Но нередко про них забывают. Почему они важны для риелтора? Потому что это хороший инструмент воздействия на клиента-продавца в плане оптимизации цены. Показывая проделанную работу, количество рекламы, количество обращений и показов, показывая аналогичные объекты, которые стоят годами, можно вывести причину, что цена завышена. Поэтому если продавец реально хочет продать свой объект, цену хорошо бы привести в соответствии с запросами рынка. Поэтому я считаю, что эти отчёты очень важны. Каждые две недели в помощь риелторам я даже делаю список кодов объектов, по которым им уже надо отправить отчёт. Прошу не забывать о них, и встречаясь с клиентом, лично передавать их в руки.

**И в завершение.** Сегодня ситуация на рынке непростая. Даже чаще, чем раньше, покупатели не хотят платить за услуги агентства, возвращаются на объект и стараются обойти агентство. Поэтому эксклюзив — это гарантированный заработок агентства и риелтора. Это действенный инструмент в нашей работе, которым мы должны пользоваться.





ЦЕНТРОВОЙ

■ Центровой

ИРИНА КОЛОДЬКО:

Я ПОЧУВСТВОВАЛА, ЧТО МНЕ  
ЗДЕСЬ БУДЕТ ХОРОШО

Колодыко Ирина Васильевна  
Управляющий ЦН «Приморский»

Знак зодиака/Год: Лев/Собака

Образование: высшее, экономическое

Хобби: спорт, флористика

Любимое блюдо: украинский борщ, салат из морепродуктов  
Любимая музыка: Адель, Лана Дель Рей, «Океан Эльзы», Вера Брежнева

*Ирина Колодыко с детства мечтала о море, потом открыла свою пекарню, но в итоге всё же выбрала недвижимость. Правда, не простую, а приморскую.*

**- Ирина, уже традиционный вопрос: как получилось, что вы связали свою жизнь с недвижимостью?**

- В недвижимости я оказалась по совету подруги. Это был ноябрь 2005 года. Я была на дне рождения у сестры, обратила внимание на нашу подружку, которая была очень занята. Пока она сидела за столом ей кто-то звонил, она вела переговоры, работала. Я спросила: чем ты занимаешься? Она смеясь ответила: что ты знаешь, я пошла работать в недвижимость, в «Атланту». Она рассказала много интересного о своей работе и как ей там нравится. Меня это заинтересовало, поскольку я тогда была в некотором поиске. Подруга посоветовала мне филиал, в который можно обратиться, и в ближайший рабочий день я поехала в «Атланту». В офисе меня хорошо встретили, провели собеседование, и вскоре я приступила к работе. Как и все новички начинала с должности риелтора.

В конце 2005 года наша компания отмечала четырехлетие на Морвокзале. На празднике меня впечатлило, какая «Атланта» крупная и успешная компания, какие замечательные люди в ней работают. Душа как-то сразу легла к этому коллективу, и я почувствовала, что здесь мне будет хорошо. Вот уже 11-й год как мы вместе.

Примерно через год наш тогдашний генеральный директор Елена Владимировна Вагнер предложила мне возглавить филиал в Приморском районе. Это был март 2007 года.





ЦЕНТРОВОЙ

■ Центровой

**- Как вы считаете, что стало главной причиной того, что вам доверили руководство филиалом: опыт на руководящей должности или успешность как риелтора?**

- Не буду лукавить, я была успешным риелтором. Моя первая сделка состоялась уже через две недели. Ранее я была далека от недвижимости, но меня очень быстро увлекла эта работа. По итогам 2006 года, за отличную работу, мне вручили памятный диплом и телевизор в качестве приза. Но, конечно, и мой управленческий опыт сыграл свою роль.

**- А чем вы занимались до того, как стали специалистом по недвижимости?**

- Вообще-то, я с детства мечтала о море. Мой папа был моряком, и мне нравилось бывать у отца на судне, меня знал там весь экипаж. Я хотела связать свое будущее с морем, работать на судне, но отец был категорически против. Поэтому выбрала для себя некий компромисс – найти профессию, связанную с морем, но на суше - Одесский институт инженеров морского флота (Морской университет), факультет экономики предприятия. В моих планах было работать в ЧМП (Черноморском Морском Пароходстве), но после развала Советского Союза все мои мечты и планы рассыпались. Как многие в те годы – я стала предпринимателем. В середине 90-х я открыла пекарню. Сначала это был один цех по производству хлебобулочных изделий, а позже – второй, по производству кондитерских изделий, который, кстати, возглавляла моя подруга Марина Ковалинская (ныне директор 2-го филиала). Спустя восемь лет я решила что-то поменять в своей жизни, так как производство – это тяжелая ноша. Мы с мужем перепрофилировали наше производство и успешно продали его. И тут на горизонте появилась «Атланта».

**- Не жалеете, что оставили своё дело?**

- Знаете, сейчас очень много частных пекарен, и когда я там приобретаю хлебушек, конечно же где-то в душе чувствуется, что мне это по-прежнему близко. Но сейчас я бы недвижимость на пекарню не поменяла. Слишком это для меня хлопотно. Да и очень люблю я свою нынешнюю работу и свой коллектив. Мы понимаем друг друга, дополняем и работаем слаженной командой. Уезжая в отпуск, я скучаю по своим коллегам. Мы здесь как одна семья. У нас в компании грамотное руководство, которое является для нас как примером, так и авторитетом. Это так важно, учиться у них, идти за ними и вместе достигать успеха. На своем примере хочется показать, что не нужно бояться что-то менять в своей жизни, оставлять собственное дело, если оно уже не приносит удовольствия. Наверное, психологически сложно бро-





## ■ Центровой

свить свое и работать под чьим-то началом. Работая в нашей компании, есть возможность приносить людям радость и самому реализоваться.

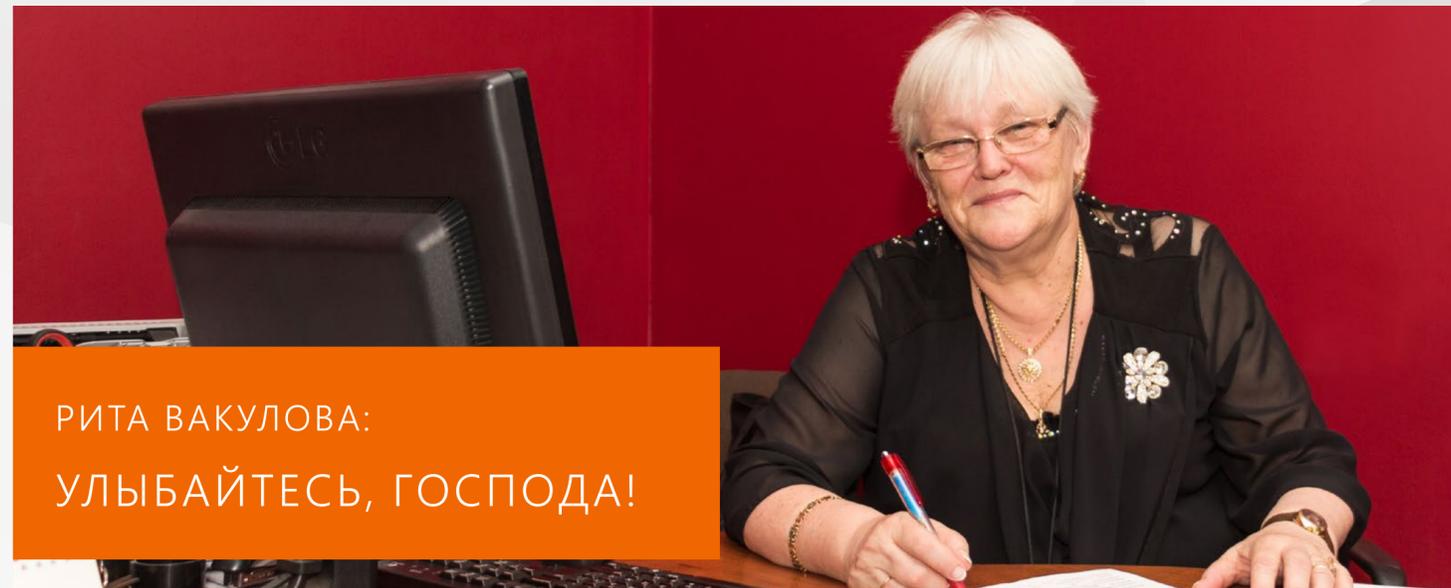
### - Что можете посоветовать начинающим риелторам?

-- Прежде всего, важна высокая мотивация. Часто бывает, что мотивированный неопытный сотрудник достигает больших результатов, чем опытный сотрудник с низкой мотивацией. Молодым риелторам посоветую всё время развиваться. Сегодня открылся очень быстрый доступ к знаниям и этим надо пользоваться. Нельзя останавливаться в своём развитии. Сегодня более успешным становится тот, кто всё время в движении, кто идёт в ногу со временем. Ну и, конечно, самодисциплина, целеустремлённость, умение находить компромисс. Ведь мы помогаем людям становиться счастливее. Покупка или продажа недвижимости очень ответственный шаг для людей, и часто это сопряжено со стрессом. Здесь нужно уметь успокоить, быть внимательным, делать так, чтобы люди тебе доверяли и понимали, что ты их не подведёшь. А когда ты работаешь от души, клиенты чувствуют это, благодарят тебя и рекомендуют своим друзьям и близким. Ведь это самая большая награда.

### - Ваш рецепт счастья?

- Как говорил Иван Бунин, человека делают счастливым три вещи: любовь, интересная работа и возможность путешествовать.





РИТА ВАКУЛОВА:  
УЛЫБАЙТЕСЬ, ГОСПОДА!

НАШ ЧЕЛОВЕК

■ Наш человек

**Н**ародная мудрость гласит: если хочешь, чтобы твоя жизнь была интересной, окружай себя интересными людьми. К счастью так сложилось, что в «Атланте» их множество. Видимо поэтому, работа в нашей компании — это довольно-таки увлекательное занятие. И в этот раз мы решили познакомить наших читателей с одним из лидеров народных симпатий, Ритой Григорьевной Вакуловой, чтобы «окружить» этим интересным человеком ещё как можно больше людей.

**Как я попала в недвижимость**

Вообще, по образованию я товаровед. Закончила курсы, работала в Центральном универмаге, потом училась в Торговом институте. Даже пришлось с мужем поработать в Чехословакии. И получилось так, что я хотела продать свою квартиру, проходила рядом с Привозом, где находился филиал агентства. Зашла, разговорилась, решила заняться недвижимостью, и буквально через несколько дней сделала первый аванс. В итоге, скоро 17 лет, как я занимаюсь недвижимостью и 15 лет, как я работаю в «Атланте». И самое интересное, что свою квартиру так и не продала.

**Почему недвижимость**

В недвижимости привлекла возможность хорошего заработка. Я из тех женщин, которые стремятся хорошо зарабатывать, обеспечивать себе и своей семье достойный жизненный уровень. Когда-то у нас в агентстве был один проездной на трамвай, но потом мы с мужем купили хорошую машину, он меня возил, и мне было приятно, что я могу себе это позволить. Ну и мне просто нравится моя работа, нравится общение с людьми. Нравится работать в таком прекрасном коллективе. 50% людей у нас в филиале, это те, которых я привела, и от этого я имею большущее удовлетворение.

**Что помогает в работе**

Считаю, что улыбка — это наше главное оружие. Она помогает нам работать с людьми. А от нашего настроения, от нашего умения работать с людьми, зависит очень многое. Ну и конечно помогает доброта, порядочность. Я всегда сильно страдала из-за своей природной доброты, стремления помогать, из-за своей ответственности. Была такая жизненная ситуация, что надо было не просто работать и жить, а зарабатывать и отдавать деньги. Причём, за чужого человека.

**Мой район**

Я коренная одесситка в «двадцать пятом» поколении. Мама полька, отец русский, а я украинка и одесситка. В основном работаю на Молдаванке, это мой конёк. Правда, когда надо, могу выехать и в Рауховку. Но когда ты вырос в этом районе, живёшь в нём, когда ты выходишь на крыльцо и с тобой здороваются люди, это большое дело. И когда наш филиал переехал на Соборную площадь, нас продолжают искать, приходят с Молдаванки. Я же в основном работаю на рекомендациях. Ко мне обращаются что продавцы, что покупатели. Конечно, сейчас мы немного теряем клиентов с Молдаванки, но как ответил наш президент, когда я ему про это сказала: Рита Григорьевна, мы над этим работаем. Вообще, вопреки расхожему мнению, Молдаванка не опаснее того же центра города или посёлка Котовского. Я очень люблю Молдаванку и свою родную Бугаёвку.





## НАШ ЧЕЛОВЕК

### ■ Наш человек

#### **Интересные случаи**

Конечно, их было много, но некоторые я помню особенно хорошо. Вот пришла как-то беременная женщина, которая искала квартиру. И когда мы ей купили квартиру на моей родной Бугаёвке, вскоре она родила девочку и назвала в честь меня Ритой. И теперь когда по Бугаёвке бегают эта девочка Рита, мне это конечно очень приятно. Был и такой случай. Продавала через меня квартиру на Варненской одна россиянка. Квартира мне понравилась, я активно поработала и быстро её продала. Несмотря на то, что первый покупатель задерживался с деньгами, я тут же нашла второго. И продавец квартиры написал в «Атланту» благодарное письмо. Эта женщина оказалась риелтором из Питера, и она призналась, что не рассчитывала на такую скорость продажи. Написала, что так, как работают одесситы, даже в Питере не работают. Это тоже было приятно.

#### **Я и возраст**

Сегодня всё чаще слышу, что я уже легенда. Наверное, возраст подошёл. Сегодня когда я договариваюсь с клиентом о встрече, я подчёркиваю свой возраст: «С вами говорит молодая женщина 70 лет». Не для того, чтобы мне сказали, как я хорошо выгляжу. А для того, чтобы клиенты уважительно относились к моему возрасту. Но даже после этого клиенты порой не берут трубку, не перезванивают, не приходят на встречи. При этом, в отличие от сверстников, в свои 70 я маловерующий человек. Не смогла перевоспитаться, ведь я из бывших коммунистов. Но вот были такие случаи, когда обращались священники, чтобы купить недвижимость, я им показываю объект, а они потом приходят к хозяину без меня. Ну и где тут вера и порядочность?

#### **Что я люблю**

Я люблю море. Чуть ли не до ноября хожу на Ланжерон. Дочку люблю. Внука люблю, он играет в волейбол на пляже, и я рядом с ним. Работу свою люблю. Люблю интересных людей. Вот пару лет назад познакомилась в интернете с одной женщиной из Кронштадта, так ездила к ней уже 4 раза. Знакомые даже не верили, думали, к мужчине ездила, но я только смеюсь.

#### **Советы молодёжи и начинающим риелторам**

Начинающим риелторам, даже на курсах, всегда говорю: помни, что клиент это такой же человек как и ты. Не считай, что ты умнее него. Прислушивайся к нему, вникай в его проблему, и помогай. Также советую накапливать и совершенствовать свои знания. Сегодня для обучения есть столько возможностей! Когда я пришла, спасибо Елене Ипполитовне Семёновой, что она меня понемногу обучала. Я оставалась в офисе после работы и меня учили работать на компьютере. Кстати, свой первый компьютер я получила от «Атланты» в подарок 14 лет тому назад. Благодаря «Атланте» я знаю, и сколько в Одессе «бельгиек». И что «сталинка» - это колонка и железобетонные перекрытия. Надо всё время учиться. Надо быть аккуратным и пунктуальным, чтобы не подводить своё руководство и коллег. Если есть такая обязанность, поставленная задача, установка — значит это надо делать. И надо обязательно улыбаться. Доброжелательность — прежде всего. Встречай клиента улыбкой и провожай улыбкой. Плохо ли у тебя на душе, хорошо ли, всегда улыбайтесь.





РК «МАЯМІ»:   
 ОТДЫХ БЕЗ ЗАБОТ!



СЕМЬЯ АТЛАНТЫ

## ■ Семья Атланты

*Многие сотрудники «Атланты» уже слышали, что в структуре компании есть прекрасный загородный клуб «Маямі». Некоторым даже посчастливилось в нём побывать. Однако если прошлый сезон для нашего рекреационного комплекса на Днестре был периодом становления, то в этом году он, наконец, заработал в полную силу. Те изменения и новинки, которые произошли в клубе в этом году, мы попросили озвучить нового управляющего РК «Маямі» Алексея Терзиогло.*

- Основная концепция РК «Маямі» ни в коем случае не поменялась: это загородный клуб для семейного отдыха. Для этого там созданы просто идеальные условия. Как самой природой, так и нашими усилиями. Мы находимся сравнительно далеко от города, но в этом наш основной «плюс», потому что, только отъехав от города на несколько десятков километров и погрузившись в атмосферу живой природы человек может отдохнуть и душой, и телом от своих привычных забот. У наших гостей возникает реальное ощущение природы, оторванности от города, и сегодня это очень ценится. При этом, отдых в «Маямі» очень комфортный, достойный самого взыскательного клиента. Во многом это происходит из-за того, что учредитель нашей компании изначально строил его для себя. У нас даже есть открытый для гостей погреб с продукцией собственного приготовления от Михаила Викторовича Капустянского. Это вкуснейшая домашняя консервация, домашние наливки и настойки, созданные по семейным рецептам. Словом, сюда вложена душа и это будет ощущать любая другая семья.

### - Кого вы видите основными клиентами РК «Маямі»?

- Мы рады всем гостям. Наш клуб позиционируется как комплекс для семейного отдыха, где каждый член семьи может найти для себя развлечение по своему вкусу. Хочешь рыбалку — пожалуйста, есть река и наше зарыбленное озеро. Хочешь побегать — есть спортплощадка. Хочешь расслабиться в бане — есть прекрасная баня, выполненная на самом высоком уровне и опытные банщики. Хочешь загорать и купаться — есть река и бассейн. А ещё есть прогулки на катере на озеро кувшинок, бильярд, мини-гольф, вездеход, караоке... Это список можно продолжать и продолжать. Очень широкий комплекс услуг — отличительная черта нашего комплекса. Мы предлагаем нашим гостям отдых от спокойного у бассейна, на берегу реки с удочкой или книгой, до активного и очень активного.

### - В чём заключается отличие РК «Маямі» от других подобных клубов и загородных комплексов?

- Во-первых, как я уже отметил, ассортиментом услуг, уровнем комфорта и сервиса. Например, у нас очень хорошая кухня, которой руководит шеф-повар ресторана «Ди Марэ». В этом году мы делаем акцент на аутентичной Бессарабской кухне. Это караси под саламурой, мамалыга, мититеи. И все это по доступным ценам.





## СЕМЬЯ АТЛАНТЫ

### ■ Семья Атланты

Во-вторых, мы отличаемся самым подходом к организации досуга. Наш слоган - «Отдых без забот». Выезжая в «Маямі» человеку не надо готовиться. Не надо ехать на Привоз или в «Метро», потому что тут всё есть на месте. Здесь тебе приготовят и первоклассный шашлык, и вкуснейшую жареную рыбу. Дадут удочки и наживку для рыбалки. То есть, надо просто приехать и всё. Остальное — это наша забота.

**- Нередко гостиницы и загородные клубы без особого удовольствия принимают семейные пары с детьми. Ведь это довольно-таки беспокойные гости. Как обстоят дела у вас с такими клиентами?**

- Мы к таким клиентам относимся прекрасно! Действительно, сегодня многие ищут место за городом, где бы им были рады с детьми. У нас именно такое место! Мы очень тепло относимся к детям, и предусмотрели для них массу развлечений. Даже содержим в штате аниматора, его зовут Иван и он просто обожает детей. Его основная задача — развлекать детишек, присматривать за ними, пока взрослые будут отдыхать или заниматься своими делами.

**- А что нового подарит отдыхающим сезон 2016 года?**

- Во-первых, достроен второй корпус, и уже всё готово для приёма гостей. Сегодня мы располагаем 13 номерами, это 4 полу-люкса, 1 люкс и 8 стандартов. Но на этом мы не останавливаемся, планируем и дальше расширять номерной фонд. Мы постарались, чтобы в номерах нашим гостям было уютно. Материалы, мебель, оборудование очень качественные, и обстановка в номерах помогает расслабиться. Каждый номер оборудован собственным кондиционером и санузлом.

Важно, что в этом сезоне у нас будет очень гибкая ценовая политика. Мы уже значительно снизили цены, и кроме этого готовы давать дополнительную 10% скидку нашим клиентам. Существует программа лояльности специально для работников корпорации «Атланта». Ведь, как известно, тот, кто хорошо отдыхает, тот хорошо работает. Так что милости просим к нам на отдых в РК «Маямі»!



*Для сотрудников АН «АТЛАНТА»*

*скидка на проживание*

*пн-чт -50%*

*пт-сб -25%*

*звоните +38 (048) 701 00 80*

*[mayami-club.com](http://mayami-club.com)*



СВЯТОСТЬ  
МАТЕРИНСТВА

ВМЕСТЕ МЫ МОЖЕМ ИЗМЕНИТЬ ЭТОТ МИР К ЛУЧШЕМУ!

#### ■ Святость материнства

О проделанной работе, буднях и планах благотворительного фонда «Святость материнства» рассказала его руководитель Алла Гриневич

**Со времени моего последнего интервью** для издания «Вся Атланта» нашим фондом был проделан значительный объём работы по реализации благотворительных проектов и оказанию материальной помощи.

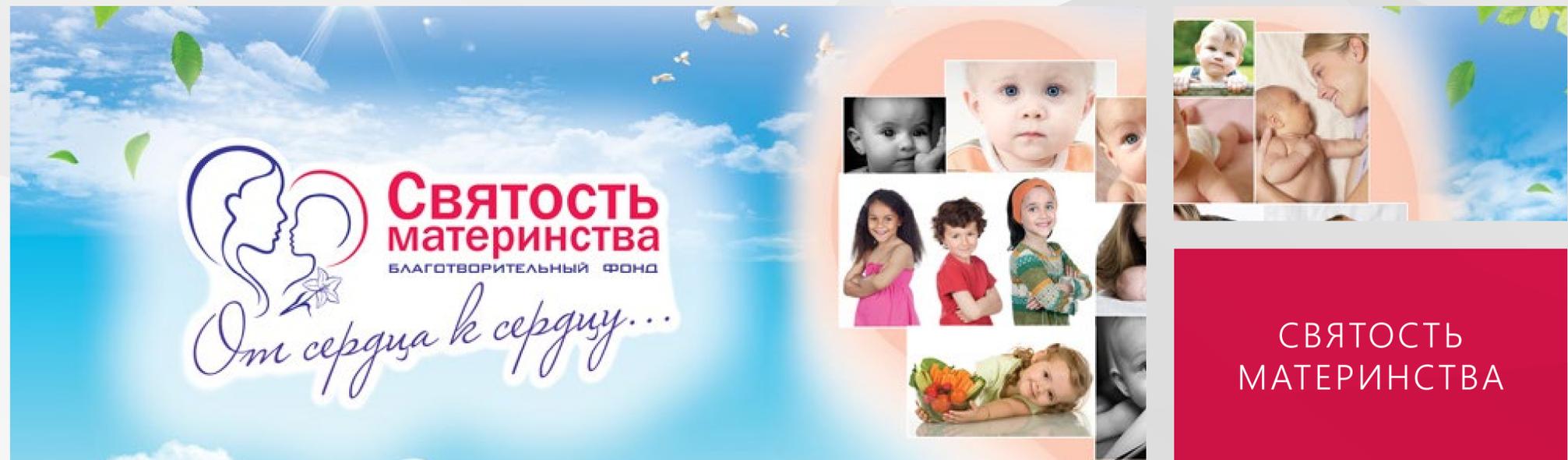
**Сегодня в нашей стране** в условиях тяжелой политической и социальной ситуации основное и особое внимание в плане благотворительности уделяется переселенцам из зоны боевых действий, семьям участников АТО. Украинское общество активизировалось в этом плане, и это очень хорошо.

**Вместе с тем, много детей,** как и раньше продолжают болеть различными тяжёлыми заболеваниями, и им нужна наша помощь. И одно дело, когда нужно провести какую-то операцию или реабилитация и мы знаем, что ребёнок выздоровеет. И совсем другое, когда дети нуждаются в ежемесячном дорогостоящем лечении, медикаментах, но нельзя сказать, что это вылечит ребёнка окончательно. Однако лечить нужно и поддерживать нужно, потому что каждый день жизни ребенка этого стоит!!! А со временем финансовые запасы семей истощаются. Вот таким семьям мы стараемся помочь в первую очередь.

**Вот взяли новую подопечную, девочку Киру Гаврилюк.** У неё сложная врожденная аномалия развития, она перенесла много операций. Мы выделили ей уже 5 тысяч гривен и отправили на очередную операцию в Киев. Недавно провели сбор средств в ресторане «Цирк» на лечение Пети Гавриленко. У него серьезные нарушения деятельности головного мозга, вследствие внутриутробных причин и мама у него инвалид. Ежемесячно мы покупаем для них лекарства и медикаменты на сумму около 2 тысяч гривен.

**Ну и, слава Богу, есть дети, которые после лечения идут на поправку.** Например, недавно мы проводили ярмарку в Горсаду, она была посвящена Саше Тараненко. В итоге мы передали ему 10 тысяч, помогли собрать необходимую сумму, и отправили лечиться, уже есть положительная динамика. Но мы продолжаем с ним работать и дальше. Есть у нас также подопечный Ростислав Завадский. У него врождённое заболевание и ему надо было делать пластическую операцию. Ему мы помогли купить билеты на лечение в Германию. Немецкая клиника согласилась бесплатно провести операцию, однако надо было оплатить дорогу, что мы и сделали. Также помогали организационно: через Департамент здравоохранения обеспечили переводчика в немецкой клинике. Вот это и есть наша рутинная, ежедневная работа.





СВЯТОСТЬ  
МАТЕРИНСТВА

#### ■ Святость материнства

**Другое направление нашей деятельности — социальные столовые.** Я уже рассказывала, что мы ежедневно кормим 100 пенсионеров. И наш фонд активно работает над расширением этого проекта. Мы впервые участвовали в конкурсе, который проводил город, на лучший социальный проект, заняли второе место и выиграли 20 тысяч гривен. Сейчас в наших планах открыть ещё 2 столовых, в данный момент ведём по этому поводу переговоры.

**Всё это, конечно, же требует финансов.** Помимо собственных средств, полученных от учредителей, мы стараемся привлекать и дополнительные. Поэтому одна из главных задач нашего фонда на сегодняшний день — это расширение контактов, привлечение новых благотворителей, спонсоров. С этой целью мы популяризируем свои мероприятия, разместили социальную рекламу на билбордах. Мы стараемся информировать людей про наши акции, ярмарки, которые мы проводим ежемесячно. Реализовываем свою продукцию — конфеты доброты, выпечку, детские рисунки. А вырученные средства направляем на нужды наших подопечных.

**Также планируем новую акцию «Купи билет в кино».** Она заключается в том, что в ресторанах-партнёрах фонда посетителям будет предлагаться приобрести сертификат, средства от выручки которого будут потрачены на покупку билетов в кино для детей из социально незащищённых семей, которые не имеют возможности сделать это самостоятельно. Мы хотим собрать таких детей и организованно повести их в один из кинотеатров. Наши партнёры — это рестораны «Ди Марэ», «Ок Бургер» (Черноморск), «Цирк», «Бурбон», «Централ Бар», «Бьюти поинт». Вообще, хотим договориться с кинотеатром, чтобы нас пустили в кино бесплатно, в этом случае все собранные деньги пойдут на организацию в рамках похода в кино праздника для детей, шоу-программы. Очень надеемся, что эта затея у нас получится.

**Также уже начали работу по сбору вещей для детского центра** социально-психологической реабилитации. Летом эти дети отдыхают в санатории «Ласточка». Там собраны дети из неблагополучных семей. У них есть проблемы с одеждой, и им очень нужна одежда для летнего периода. Не обязательно новая, просто летняя детская одежда в хорошем состоянии. Возраст — 6-15 лет. Нам бы очень хотелось, чтобы к этой акции подключились работники «Атланты». Приглашаем сотрудников к сбору вещей в филиалах агентства и средств на подарки детям сиротам, которые содержатся в интернате. Так что всех призываем не оставаться в стороне, и просим, у кого есть такая возможность, помочь этим деткам. Ну и конечно, будем благодарны за любую другую помощь. Наш фонд объединяет тех, кто привык совершать поступки, изменяя мир к лучшему. Обычно мы не задумываемся, как много можем сделать, когда мы вместе. Но я знаю, что в наших силах спасти чью-то жизнь, исполнить мечту или просто проявить заботу и внимание.





СВЯТОСТЬ  
МАТЕРИНСТВА

■ 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: [office@materinstvosvyato.com](mailto:office@materinstvosvyato.com)

[www.materinstvosvyato.com](http://www.materinstvosvyato.com)

**Реквизиты:**

Наименование получателя платежа: **БЛАГОДІЙНИЙ ФОНД «СВЯТІСТЬ МАТЕРИНСТВА»**

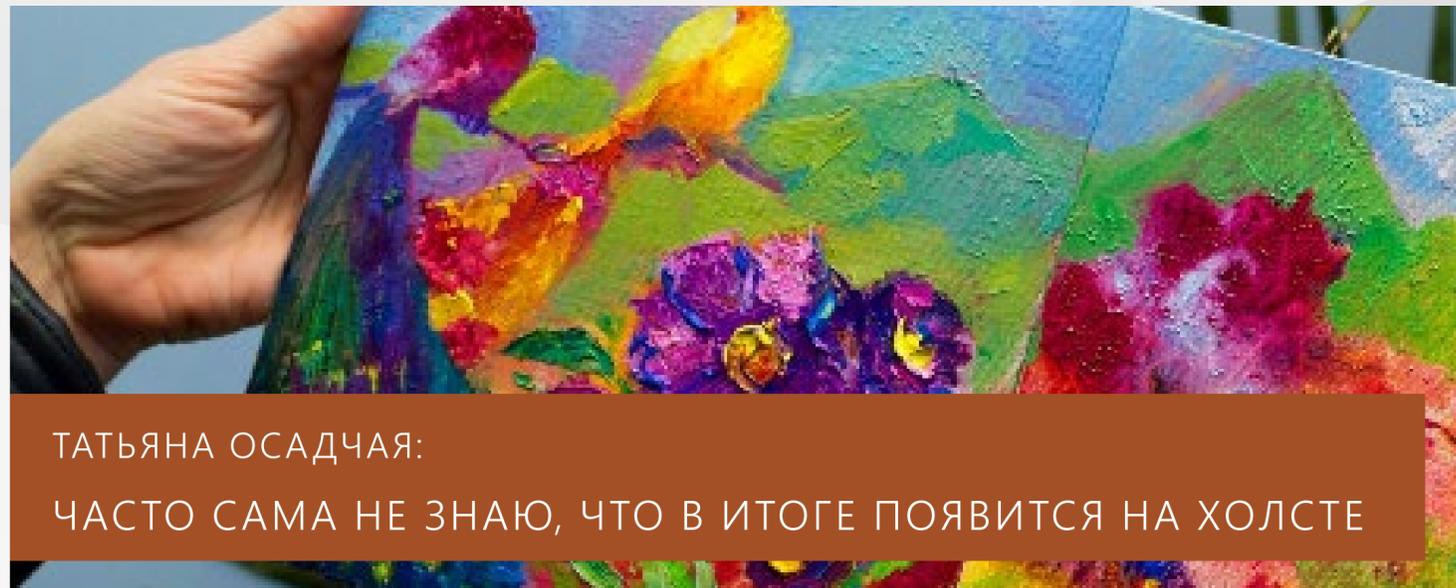
Наименование банка получателя платежа: **ПАО «ПРИВАТБАНК», г. Днепропетровск**

код ЄДРПОУ **38904364**

Номер счета получателя платежа: **26002054312397**

МФО **328704**





ТАТЬЯНА ОСАДЧАЯ:

ЧАСТО САМА НЕ ЗНАЮ, ЧТО В ИТОГЕ ПОЯВИТСЯ НА ХОЛСТЕ

ТАЛАНТЫ АТЛАНТЫ

■ Таланты Атланты

**В** ней объединяются талант руководителя и талант художника. Управляющий ЦН «Фонтанский» Татьяна Осадчая признаётся, что, хотя у неё есть много хобби, но увлечение живописью для неё ни с чем не сравнится.

**- Татьяна, как давно вы пишете картины?**

- Живописью я занимаюсь не так давно, примерно год. Что сподвигло? Да у меня часто так бывает: просыпаюсь и понимаю, что чего-то хочу. В детстве, как и многие девочки получала по рисованию пятёрки. Но лишь годы спустя в голову вдруг закралась мысль, а почему бы мне не попробовать писать маслом? В позапрошлом году ведущий моего дня рождения в рамках подготовки к нему сказал мне: у нас будет такая игра, я буду задавать вопросы гостям, что они о тебе знают. И будет такой вопрос: как вы думаете, а чем бы Татьяна хотела заниматься в ближайшее время? И я ответила: была у меня такая мысль научиться писать маслом. Конечно, из гостей никто не угадал, чем бы я хотела заниматься. Это было в декабре, а в феврале на ФБ я увидела приглашение на мастер-класс к художнице Наталье Русиной. Я записалась и пошла. И как-то оно сразу пошло. И вот до сих пор хожу к ней на мастер-классы или она ко мне домой приходит.

Сначала я вообще не понимала, что это и как это. Я даже раньше когда в музеи ходила, картины меня мало интересовали, просто отмечала общую красоту. А какую-то технику, тонкости письма, задний план, передний план, замысел художника я тогда не видела, меня это не интересовало. Сейчас совершенно другое восприятие. Теперь, если езжу куда-то отдыхать в Европу, художественные выставки стали обязательной программой. Была в музее Ван Гога в Амстердаме. Очень хочу снова попасть на выставку работ Рембрандта, в его дом-музей, где он жил и творил.

**- Какую технику при написании картин вы используете?**

- Я работаю в интуитивной и классической технике. В классической технике если мне нравится какое-то изображение, я переношу его на холст с помощью кистей и красок. При работе в интуитивной технике у художника в голове или перед глазами изначально нет никакого изображения. Изображение, образы, появляются уже в самом процессе. Ты наносишь особым способом краски на стекло, потом на это стекло накладывается холст, он отрывается, и после этого на холсте остаётся нечто. И каждый видит в этом что-то своё. То есть дальше тебе твоя интуиция подсказывает, что должно появиться на картине: женщина, мужчина, природа, цветы, животные... Бывает вертишь картину так и эдак, и ничего не видишь, а потом внезапно что-то угадывается. После этого изображение, силуэт, более чётко прописывается. Так и получились многие мои картины.

В современной живописи вообще есть много интересных направлений и техник. Например, в марте мы были с моим преподавателем на мастер-классе у Елены Ильичёвой и её мужа, это известные одесские художники. Мы писали красные тюльпаны с натуры. У Елены своя запатентованная авторская техника написания картин, рукой с надетым на





■ Таланты Атланты

неё хлопковым носком. Сначала на холст определённым образом наносятся краски, потом на руку надевается носок и им делаются некие образы, а потом кистями они корректируются, обрисовываются.

**- Где можно увидеть ваши работы?**

- Например, в нашем ЦН Фонтанский. А недавно я оформила для сына своими картинами бар-кальянную «VOZDUX». Название заведения подсказало цветовую гамму и тематику картин. Надо было очень быстро оформить стены, поэтому мы писали акриловыми красками, они быстро сохнут. И ещё я придумала наносить краску обыкновенным плитусом. Наносила краски, а потом их заворачивала. Получилось, на мой взгляд, очень интересно.

Также мои картины есть в загородном клубе «Маямі». Михаил Викторович узнал, что я пишу картины, и попросил меня написать что-то для «Маямі». И мы с моим учителем написали в интуитивной технике картину «Рыба». А потом наш президент снова сделал мне заказ на ещё пару картин, и мы написали «Одуванчики» и «Сову». Ушло на эти картины в итоге месяца четыре. Потому что здесь должен быть внутренний порыв, желание. Так что я пишу не постоянно, всё зависит от вдохновения, то оно есть, то его нет. Поэтому и получаются перерывы в творчестве.

**- Чем для вас является изобразительное искусство?**

- Для меня это хобби, это возможность перезагрузиться. Это также какая-то терапия, и самореализация. Это непередаваемые ощущения от той энергии, которую я получаю в момент творчества. Ты выходишь после занятий, после работы с картинами, после этого сумасшедшего запаха краски, с огромным положительным зарядом, который нам всем так нужен чтобы жить и работать.





## РИЕЛТОРСКИЕ БАЙКИ

### ■ Риелторские байки

*Смех поднимает настроение и увеличивает продажи!*

#### **У риелтора берут интервью:**

- В чем секрет вашего успеха?
- Терпение, мой друг, терпение.
- Но я могу назвать тысячу вещей, где не поможет никакое терпение!
- Например?
- Носить воду в решете.
- Вы не правы, просто надо взять решето и подождать зимы...

#### **Два альпиниста из последних сил забрались на вершину горы, сидят, отдыхают, о своих делах говорят.**

- Как там у тебя с вариантом обмена?
- Да я что, дурак – на пятом этаже без лифта?

#### **— Маам, я домой еду, чо купить?**

- Купи уже себе квартиру и живи отдельно!

#### **— Риелтор! Утром не хочется идти на работу?!**

- Открой журнал «Forbes» и найди там свою фамилию.
- Не нашёл?! Тогда иди на работу!

#### **Риелтор устроился в полицию, составляет хронику происшествий:**

- «Вчера в тихом зелёном районе, очень удобном, в пяти минутах от метро, рядом с новой школой, возле красивого и вовремя сданного новостроя был найден труп неизвестного мужчины...»

#### **Приходит мужчина к риелтору, вкратце описывает свои требования и рассказывает причину покупки.**

- Я жениться собираюсь, по этому поводу и дом купить хочу. Но есть одно обязательное условие — дом должен быть круглым.
- А зачем? Как же вы мебель расставите? Почему именно круглый?
- Это без вариантов! Будущая теща сказала, может и для нее уголок в новом доме найдется...





## РИЕЛТОРСКИЕ БАЙКИ

### ■ Риелторские байки

**Богатый клиент из наших покупает недвижимость в Испании.** Ему показывают его будущие владения:

- Вот эти леса будут ваши, вон те поля будут ваши...
- Он на все лениво взирает из окна лимузина.
- А вот там ваш будущий замок. Первая половина XVIII века...
- Так, минуточку, а где вторая половина?

**«Вы слышали, как поют дрозды? А как лают собаки? Орут коты?»** Прекрасная квартира у Староконного рынка - специально для вас!»

**Отдыхают за городом риелтор и столяр,** каждый на своей даче. Столяр выходит из дома, риелтор качается в гамаке на улице, заканчивая телефонный разговор.

Столяр спрашивает: «Отдыхаете?»

Риелтор: «Нет, работаю».

Через какое-то время столяр идет домой, риелтор рубанком строгает.

Столяр спрашивает: «Работаете?»

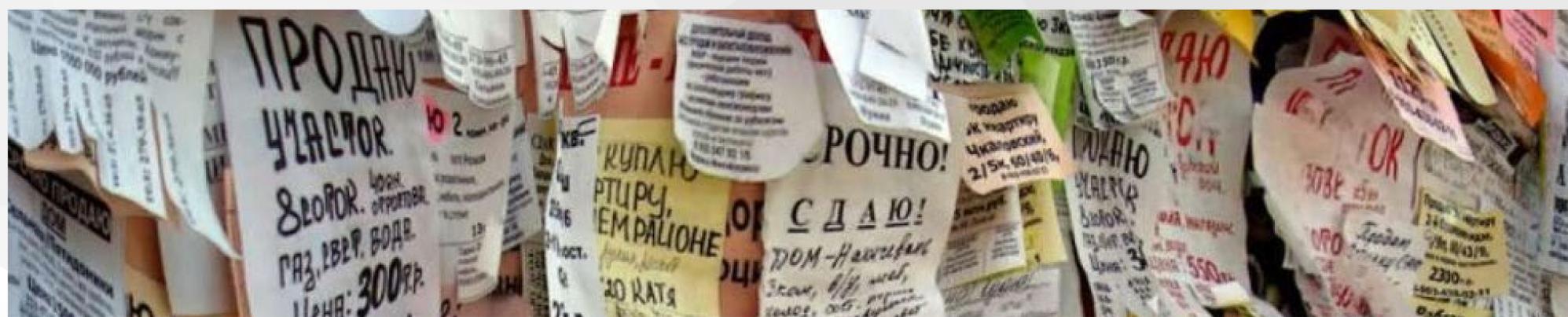
Риелтор: «Нет, отдыхаю».

**Клиент спрашивает у риелтора:**

— Скажите, а как здесь шумоизоляция?

Риелтор:

— Замечательная! Вот два дня назад банкира в подъезде расстреляли из автомата, так никто ничего не слышал.





## ДОМА НА КАНАТНОЙ: ПАМЯТНИК ОДЕССКОЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

АХ, ОДЕССА

*Дома с историей — отдельная категория одесской недвижимости. У них есть свои поклонники, которые не променяют такой дом в историческом центре города ни на какой новострой. Наконец, именно эти дома создают архитектурный и легендарный образ нашего замечательного города.*

Конечно вы знаете эти дома. Сегодня они выглядят не так, как раньше. Но 150 лет назад здания на углу Канатной и Итальянского бульвара, наискосок от «Палладиума», были, пожалуй, самым красивым жилым комплексом в Одессе. Причём, построенным исключительно для бедных людей. Их так и называли: «Павловские дома для бедных». И с ними связана действительно любопытная и поучительная история.

Всё началось с того, что жил в Одессе полтора века назад некто Павел Захарович Ямчитский — помощник секретаря Одесского коммерческого суда. Человек состоятельный, уважаемый коллегами, но ничем особо не знаменитый. И вот в 1841 году постигает его несчастье: в течение нескольких месяцев умирает его годовалая дочь Варвара и 22-летняя жена Мария Ефимовна. Надо полагать, что Павел Захарович стойко перенёс эту утрату, потому что прожил после этого ещё сорок лет, и скончался в возрасте 82 лет. Однако что-то в его душе после описанных выше печальных событий всё же произошло. Вскрыв завещание, нотариусы обнаружили неожиданный пункт: Павел Захарович предписывал построить здание дешёвых квартир для малообеспеченных одесситов, и завещал для этого 511000 рублей (примерно 10 миллионов долларов на сегодня). Средства должны были быть частично израсходованы на постройку комплекса, который передавался в собственность города, а частично положены под проценты, которые должны были быть использованы для поддержания зданий в надлежащем виде. Городские власти бесплатно предоставили землю для постройки, и в 1885 году была произведена закладка главного здания. Всего их было построено шесть, и в честь мецената они получили официальное название «Павловские дома».

Статут жилого комплекса гласил, что предназначены они «...Для квартирования в нём, с уплатою наёмных денег по расчёту не выше 3% чистого дохода, а в уважительных случаях и бесплатно, тех из одесских граждан, преимущественно христиан, которые не опорочены в поведении, имеют здесь оседлость, свою мебель и какое-либо ремесло или другое средство к пропитанию». В Павловских домах находилось бесплатное Народное училище для проживающих в них детей. Их обучение, а также учебные книги и пособия были бесплатными. Также к домам был приписан постоянный бесплатный врач и бесплатная аптека. По данным за 1893 год, в зданиях проживал 641 человек, 32 из них денег за проживание не платили.

Павловские дома сохранили свою функцию и после революции 1917 года, поскольку выселять из них было некого: в них и так проживал преимущественно пролетариат. В дальнейшем помещения домов много раз делились и перестраивались, однако масштабная реконструкция этого крупнейшего в Одессе, и красивого жилого комплекса, так и не проводилась. Ввиду хорошего качества постройки, Павловские дома на Канатной сохраняют вполне жилое состояние. Они являют собой пример благотворительности, достойной подражания современными обеспеченными одесситами.

■ Ах, Одесса





## РИЕЛТОРСКИЙ КРЕАТИВ

## ЭТО ИНТЕРЕСНО

**В** Китае агентство недвижимости наняло двух девушек, которые на улице в холодную погоду очень легко одетые раздавали листовки с предложениями по аренде и продаже недвижимости. Прохожие невольно обращали на них внимание, и жалея этих бедолаг быстро разбирали у них листовки, чтобы те поскорее закончили свою работу. Как затем сообщило агентство недвижимости, после этой акции количество сделок по купле-продаже выросло у них на 80%. А вот что стало с девушками, они не сообщили.

Другая акция ещё одного китайского агентства была направлена уже на другие чувства покупателей. На 55-й ярмарке недвижимости в городе Наньтун чтобы повысить продажи квартир предприимчивое агентство недвижимости разместило на оголённых спинах девушек-моделей схематичные планы помещений. Девушки прогуливались по выставочному комплексу, и конечно мало какой мужчина не обратил на них своё внимание. А значит — и на предложение агентства.

Необычную традицию или даже талисман придумали и внедрили в массы риелторы США. Чтобы продать дом максимально выгодно и быстро они предлагают своим клиентам закопать на приусадебном участке статую Святого Иосифа. В результате, мини-статуя с надписью «Sell You House» («Продам ваш дом»), стала производиться в США на промышленном уровне. Её предлагают купить в качестве подарка тем, кто хочет продать дом. Открыты целые сайты, которые продают исключительно фигурки Святого Иосифа.

Очень оригинальный рекламный плакат придумала и разместила на автобусной остановке риелтор Патриша Холлихан из канадского Ванкувера. Она стала настоящей звездой Интернета, после того, как в сети появилось его фото. На изображении женщина стреляет лазерами из глаз. Подпись гласит: «Видит то, что другие не замечают!». По словам Патриши, ей надоели однотипные рекламы риелторов, и она захотела удивить клиентов чем-то необычным, забавным. Ну конечно, она хотела, чтобы про неё узнало максимальное количество людей. И риелтору это однозначно удалось: за 4 дня снимок в Интернете просмотрели более 1,3 миллиона человек.

По-своему креативят и наши коллеги из Москвы. Ноу-хау от московских риелторов, это внедрение на объект «бабушки-божий одуванчик», которая иной раз может очаровать потенциального покупателя сильнее, нежели вид из окна. Такая бабуля прекрасно работает на показах. Она изображает гостеприимную хозяйку, которая ждёт потенциальных клиентов с вкусными пирожками и говорит с ними «за жизнь». Результат — симпатии и доверие.

Другой пример нестандартного подхода к рекламе недвижимости можно наблюдать в киевском метро. Что только не продают сегодня в электричке: точилки для ножей, средства от тараканов и муравьёв, газеты, пиво, мороженое. В них выступают певцы и музыканты. Это действительно уникальный рынок сбыта. Поэтому теперь там можно встретить и продавцов недвижимости! Причём, по вагонам ходит деревенская старушка. Продаёт домик в деревне или просто за городом. Как и на базаре, упор делается на «всё своё, родное». Пока никто точно не может сказать, работает ли она на себя, или по заказу, но интерес потенциальных клиентов уже отметили многие пассажиры.

### ■ Это интересно





ФОТОХОТА

В нашей компании есть хорошая традиция: отмечать дни рождения, проводить тематические корпоративы, и просто отдыхать коллективом. И благодаря усилиям наших папарацци, чудесное время, проведённое вместе, навсегда останется в нашей памяти.



■ ФОТОХОТА





Уважаемые коллеги,  
представляем вашему вниманию результаты ежемесячного конкурса, проводимого среди Центров недвижимости АН «Атланта». Номинаций 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!

## КОНКУРС

**НАШИ ЛИДЕРЫ 2016**



### ПЕРВЫЕ В РЕЙТИНГЕ УСПЕШНОСТИ

ГРУППА	АПРЕЛЬ	МАЙ	ИЮНЬ
«СЕВЕР»	ЦН «Коминтерновский»	ЦН «Коминтерновский»	ЦН «Коминтерновский»
«ЦЕНТР»	ЦН «Приморский»	ЦН «Фонтанский» ЦН «Первичное жилье»	ЦН «Фонтанский» ЦН «Первичное жилье»
«ЮГ»	ЦН «Ильичевский»	ЦН «1й Таировский»	ЦН «2й Таировский»



### ПЕРВЫЕ В ЭКСКЛЮЗИВНОМ ОБСЛУЖИВАНИИ

ГРУППА	АПРЕЛЬ	МАЙ	ИЮНЬ
«СЕВЕР»	---	ЦН «3й Суворовский»	---
«ЦЕНТР»	ЦН «Приморский»	---	---
«ЮГ»	ЦН «2й Таировский»	ЦН «2й Малиновский»	---

■ Конкурс





+38 (048) 777 77 09

•

[www.atlanta.ua](http://www.atlanta.ua)