



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

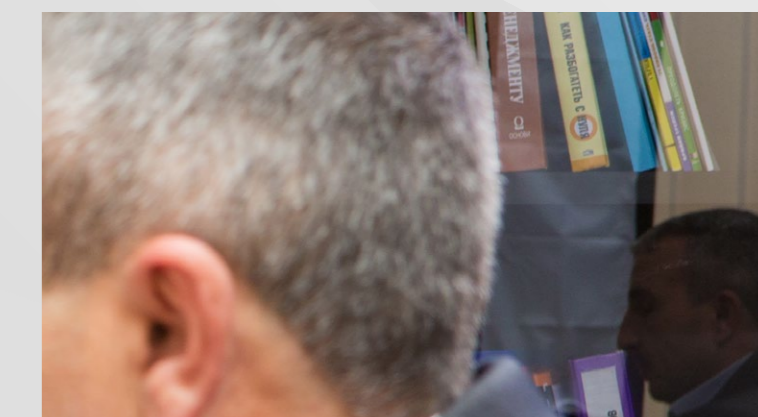


№03/2016

ЕЖЕКВАРТАЛЬНОЕ
КОРПОРАТИВНОЕ
ИЗДАНИЕ



■ Слово директора



СЛОВО ДИРЕКТОРА

Здравствуйте, уважаемые риелтора!

Обращаюсь к Вам как к самым профессиональным и талантливым специалистам рынка недвижимости нашего города, постоянно ищущим новые знания и новые возможности улучшать качество обслуживания наших клиентов, доказывающим своей ежедневной работой, что «Атланта» – уникальное агентство недвижимости, способное на высочайшем уровне оказывать риелторские услуги.

Оплата услуг продавцам объекта недвижимости – максимально эффективная форма реализации объекта недвижимости, давно нашедшая подтверждение на цивилизованных рынках недвижимости в Америке и Европе. Риелтор агентства недвижимости, не имеющий «железной» мотивации, никогда не будет проводить полный комплекс мероприятий по продвижению объекта на рынке недвижимости, понимая, что эта работа гарантированно не будет вознаграждена. Предоставив объект на продажу без оплаты риелторской услуги, продавец, фактически, получает немотивированную работу риелтора.

Реалии сегодняшнего рынка недвижимости таковы, что предложение значительно превышает спрос и успех реализации объекта в значительной мере зависит от профессионального и мотивированного риелтора, который, используя весь инструментарий рынка, будет добиваться продажи как можно скорее и по более высокой цене. Но, получая всегда вознаграждение от покупателя, риелторская фирма, прежде всего, будет отстаивать интересы стороны, которая платит, зачастую забывая интересы продавца – это логично. И продавец, вышедший на рынок недвижимости, должен понимать, что если в данной ситуации не поменять мотив риелтора, то законы рынка приведут к продаже объекта по самой возможной минимальной цене!!

Наша с Вами роль – донести информацию продавцу. Более того, в ситуации, когда рынок работает от покупателя, мы становимся заложниками постоянного снижения цен на объекты недвижимости, что в корне противоречит интересам продавца!! В нашей власти менять эту ситуацию и помогать продавцам продавать объекты по максимально возможной на рынке цене, но это возможно только если мы получим мотив – **риелторские услуги от продавца.**

Проводя работу, направленную на продажу объекта, мы в первую очередь будем демонстрировать объект тому малому количеству финансово-обеспеченных покупателей, которое есть на рынке, чтобы исключить необоснованный торг и максимально отстоять интересы продавца. Все честно: продавец оплачивает нам услуги, мы практически гарантированно продаем ему объект по максимальной цене!





■ Слово директора



СЛОВО ДИРЕКТОРА

Как нельзя предлагать эту услугу: «стартовая цена объекта + 3-5% услуги агентства недвижимости = предложение рынку». В результате, наша цена на рынке вырастет на 3-5%. В нынешних условиях рынка, когда предложение превышает спрос, это **самоубийство**. Из необходимого участника рынка недвижимости агентство превращается в помеху. Продавая и покупая недвижимость, которая стоит десятки тысяч долларов, клиенты серьезно изучают рынок и когда им предлагается такая математика, отказ от риелторской услуги становится гарантированным.

Как правильно предлагать услугу продавцу: «сумма продажи объекта – 3-5% услуги агентства = выручка продавца».

Главное наше предложение звучит так: **я, как профессиональный риелтор, выполняю в ваших интересах свою работу**, и Вы заплатите агентству именно за эту работу в случае успешной продажи. Конечно же, продвигать такую формулу гораздо сложнее, чем предыдущий вариант – никто не любит платить. Но зато роль риелтора сразу выходит на первый план. Именно его профессиональные знания и навыки позволят «оттолкнуться» от стартовой цены и принести продавцу больше денег.

Только ежедневно прикладывая усилия и вкладывая время в работу с продавцом, мы можем рассчитывать на гарантированный заработок и положительный исход нашего взаимодействия. Роль риелтора продавца как защитника его интересов на всех этапах сделки трудно переоценить. Оплата риелторских услуг продавцом – это максимально короткий и правильный путь к успешной и выгодной продаже объекта недвижимости, мы обязаны этим пользоваться!

Системно продвигая эту технологию в работе с продавцом, Вы профессионально растёте и приобретаете положительный опыт ведения переговоров, презентации Агентства, разъяснения других вопросов, касающихся проведения операций с недвижимостью, зарабатываете последующие рекомендации, формируете «новый» рынок недвижимости. Данная технология позволит нам в дальнейшем иметь дополнительные рычаги воздействия на рынок недвижимости и всегда быть его ЛИДЕРОМ!

Только Вы сами, поняв и осознав, что для продавца риелторская услуга не менее важна, чем для покупателя, сможете перебороть свои внутренние страхи и аргументированно её предлагать.

С уважением,
директор Агентства Недвижимости «Атланта»
Евгений Николаевич Поединцев.





■ Новости



НОВОСТИ

Предлагаем вашему вниманию обзор ключевых событий, которые произошли в нашей компании за июль-сентябрь 2016 года

Обучение и развитие

- «Школа риелторов»

АН «Атланта» в течении 3-го квартала 2016 года подготовила более 30-ти новых специалистов в сфере недвижимости. Результатом их терпения, настойчивости и скрупулёзности во время занятий стали отличные результаты на экзамене, а также первые успехи на профессиональной ниве. Таким образом, штат нашей компании неуклонно расширяется, а это означает её количественный и качественный рост.

Следует отметить, что с августа 2016 года наша «Школа» изменила график обучения. Для более эффективного усвоения большого массива теоретических знаний опытными педагогами и руководством компании принято решение делать двухнедельный перерыв после пяти дней интенсивного обучения. За эти две недели слушатели «Школы» смогут не только лучше усвоить полученные знания, но и сразу применить их на практике, ведь перерыв в обучении не подразумевает перерыва в работе. А после небольшой паузы они снова будут погружены в процесс получения профессиональных знаний, которые, как известно, это сила!

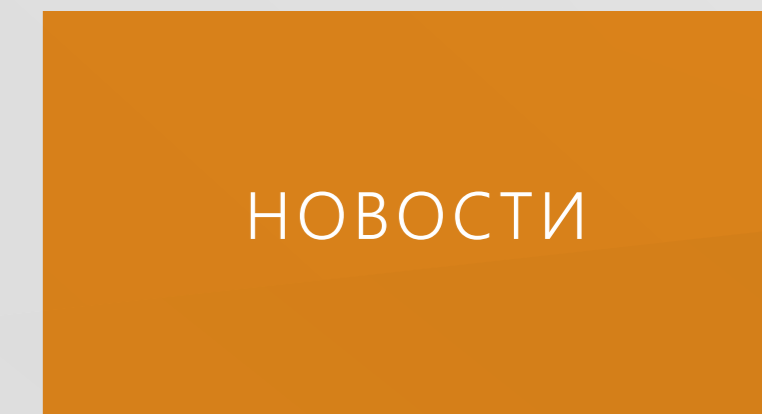
Другое приятное нововведение в работе «Школы» заключается в том, что сразу после экзамена, кроме выдачи «Сертификата об окончании школы риелторов» и именных визиток, агентство недвижимости «Атланта» будет выплачивать всем новым сотрудникам заработную плату. Это поможет им более уверенно чувствовать себя на старте. Пожелаем нашим новым коллегам терпения, настойчивости и успех обязательно придёт!

- Про настоящую команду можно сказать: связанные одной целью. И, на самом деле, в этом фразеологизме заложен глубокий практический смысл. Умение сотрудника работать в коллективе, когда многие его действия ограничены действиями других и при этом всему коллективу необходимо добиваться общей цели, является крайне полезным качеством. Именно поэтому, чтобы улучшить навыки командного взаимодействия, командообразования, построения эффективных коммуникаций, быстрого принятия решений в нестандартных ситуациях, агентством недвижимости «Атланта» был проведён «Веревочный курс», в котором приняли участие управление компании и руководители всех Центров недвижимости. Тренинг прошёл на открытом воздухе в середине сентября. Кроме выполнения тематических заданий





■ Новости



и упражнений, его участники имели хорошую возможность расслабиться, пообщаться с коллегами в неформальной обстановке. Они получили огромный заряд позитива и энергии и в прямом смысле этого слова усвоили, что значит «работать в связке». Надеемся, что такой интересный опыт поможет нашим руководителям и в дальнейшем поддерживать репутацию компании: «Первые во всём!»

Рестайлинг и обновление

- **Офис — это лицо компании**, а также основное место работы её сотрудников. Работать в красивом и современном офисе не только удобно, приятно, но и престижно. Именно поэтому АН «Атланта» самым внимательным образом заботится о состоянии своих представительств. Следуя намеченному плану, в течении 3-го квартала 2016 года сразу несколько Центров АН «Атланта» получили новый внешний и внутренний облик. Современный продуманный дизайн и яркое стильное оформление теперь радуют сотрудников и клиентов Центров недвижимости «2-й Суворовский» и «2-й Таировский».





■ Front On



FRONT ON

НАША ГЛАВНАЯ СТРАТЕГИЯ — ЭТО РАЗВИТИЕ

Юрий Шведа:
наша главная стратегия — это развитие

В этом человеке удивительным образом сочетается юмор и дисциплина, дружелюбие и требовательность, лёгкий взгляд на жизнь и высокая работоспособность. Заместитель генерального директора Шведа Юрий Иосифович везде успевает и всегда готов прийти на помощь любому сотруднику «Атланты». Мы попросили его рассказать об актуальных задачах и современной стратегии развития компании.

Моя работа, прежде всего, — это контроль и помощь сотрудникам в решении всех задач по делопроизводству. В компании есть правила работы, которые прописаны в наших внутренних нормативных документах: стандарты работы, должностные инструкции, кодекс корпоративной этики и моя задача — следить, чтобы им следовали абсолютно все работники компании. Это работа рутинная, но очень важная. Также, как руководитель БИМС - «Бюро интегрально-мониторинговой системы», отвечаю за работу сотрудников по внесению достоверных и объективных данных в информационные базы Агентства и профессиональное их обслуживание.

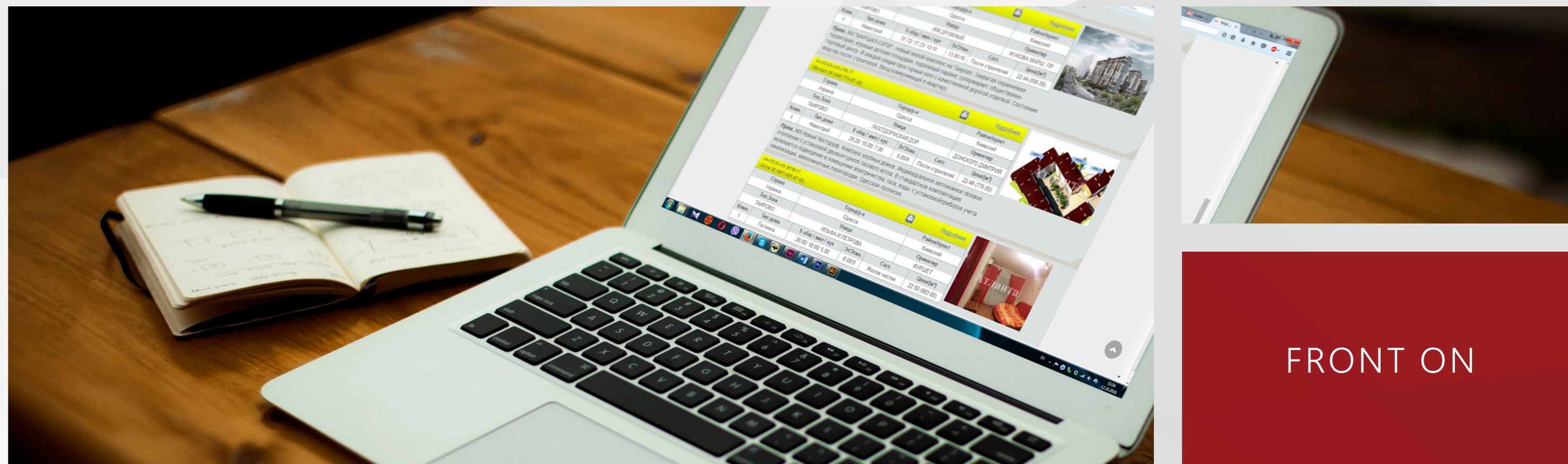
В случае необходимости оперативного проведения всех мероприятий, связанных с риелтерской деятельностью, обеспечиваю коммуникацию, взаимозаменяемость сотрудников, осуществляю контроль. Для этого и существует центральный аппарат, который мониторит всю систему и вносит в неё коррективы.

Как видите, круг должностных обязанностей у меня не маленький. Но вопросы развития компании всегда занимают повышенное внимание. Потому что современный мир таков: если ты не идёшь вперёд, значит ты уже отстаёшь или движешься назад. Вопросы развития я бы разделил на две составляющие: развитие технических инструментов нашей работы и профессиональное развитие наших сотрудников. Мы все прекрасно понимаем, что будущее за развитием информационных технологий, поэтому задача первостепенной важности — развитие программного-технического обеспечения. Сегодня важнейшим инструментом работы всех сотрудников «Атланты» является наш программный продукт — WEB-модуль, запатентованный, единственный в своём роде на территории Украины. Как показала практика,





■ Front On



FRONT ON

это очень удобный и эффективный инструмент для работы с объектами, клиентами и коллегами. Мы постоянно модернизируем WEB-модуль, делая его более удобным для сотрудников, чтобы отвечать новым потребностям рынка и оказывать услуги нашим клиентам максимально быстро и качественно.

Современный программный продукт требует высокой квалификации работников, знающих и использующих в своей работе все возможности WEB-модуля. Из этого и вытекает вторая важнейшая задача - постоянное профессиональное обучение и развитие наших сотрудников. Ежемесячно провожу занятия в «Школе риелторов» - обучаю начинающих сотрудников, а также довожу всем категориям сотрудников изменения и новые функции в работе WEB –модуля. Это и есть наша главная стратегия: развитие программного обеспечения и развитие сотрудников.

- А какие возникают сложности в Вашей работе?

- Работать с людьми и интересно, и сложно. Как я уже Вам рассказал, большой фронт моей деятельности - это работа организационная, обучающая и в какой-то степени воспитательная. Знаете, за 15 лет моей работы в компании, менялись и подходы к работе, и приоритеты, и система контроля. Но сложность всегда была одна: добиться от сотрудника понимания того, что он делает и зачем он это делает. Добиться осознания, что все правила и стандарты деятельности компании направлены на качественное оказание услуги клиенту и обязанность сотрудника их принять и неукоснительно выполнять. Чувствовать, что он не просто сотрудник, а представитель очень большой и авторитетной компании. Вот это и есть самое трудное в работе с людьми.

- Напоследок, что бы Вы хотели сказать сотрудникам?

- В Кодексе корпоративной этики есть золотое правило: «Я знаю, что закон приложенных усилий – важнейший фактор успеха. Он гласит: «Любая цель достижима, любая работа выполнима, если проявить упорство и достаточно стараний».

Работайте в команде, в которой вас всегда поддержат. Добросовестно выполняйте взятые на себя обязательства перед клиентами и компанией. Это касается всех сотрудников, от уборщицы до руководителей. Всегда, в любой ситуации, будьте людьми, уважайте мнение и труд своих коллег!





ЦЕНТРОВОЙ

■ Центровой

АЛЁНА ГРИШАЕВА:

КОГДА ТЕБЯ РЕКОМЕНДУЮТ ДРУГИМ — ЭТО ЯВЛЯЕТСЯ НАИБОЛЬШЕЙ НАГРАДОЙ

Гришаева Алёна Васильевна
Управляющий ЦН «1-й Таировский»

Знак зодиака/Год: **Весы/Кабан**
Образование: **высшее, экономическое**

Хобби: **танцы, теннис**

Любимое блюдо: **паста с морепродуктами**

Любимая музыка: **итальянская**

Алёна Гришаева — один из самых успешных наших сотрудников и руководителей Центров недвижимости, принимая во внимание, что работает в компании она не так уж долго — 5 лет. И нам было интересно узнать, в чём она видит ключ к профессиональному и карьерному успеху в сфере недвижимости.

- Прежде всего, расскажите, как так получилось, что вы стали работать с недвижимостью.

- В 2010-м году я решила, по приглашению своей подруги, попробовать себя в сфере недвижимости. Тогда я ещё не представляла насколько эта работа содержит в себе различные нюансы, связанные с глубокими знаниями не только в организации продаж, но и в психологических особенностях каждого клиента. Волей случая мой наставник оказался не только профессионалом в сфере недвижимости, но и специалистом в психологии. Именно она привила мне базовые знания работы с недвижимостью, а также психологические аспекты взаимодействия с клиентами. Я поняла, что это очень близко мне и это «моё».

Потом, проработав некоторое время в небольшом агентстве своей подруги, наработав первичный опыт, я почувствовала необходимость роста и развития в крупном агентстве.

На одном из показов я познакомилась с Вакуловой Ритой Григорьевной, сотрудником АН «Атланта». Она смогла меня убедить пойти работать именно в компанию «Атланта».

С этого момента и началась моя работа в «Атланте», где я уже работаю пять лет. Для меня символичным является то, что я пришла в компанию в свой день рождения — 3 октября 2011г.

- Что именно вам понравилось в АН «Атланта»?

- Работая в «Атланте», я увидела уникальные возможности для своего роста и развития. Для этого созданы все ус-





ЦЕНТРОВОЙ

■ Центровой

ловия. «Атланта» всегда идёт в ногу со временем, в её инструментах — передовые знания и технологии. Команда «Атланты» — это дружный сплочённый коллектив. А её руководство — профессионалы своего дела.

- Как вы считаете, что способствовало вашим профессиональным успехам?

- Уже два года я являюсь руководителем сначала филиала, а теперь уже Центра недвижимости. Любимое дело, искреннее желание служить людям, полная самоотдача, непрерывное обучение, умение взаимодействовать с коллективом, настойчивость, упорство и, конечно же, поддержка со стороны моей семьи — всё это помогло мне стать руководителем Центра недвижимости.

За год совместной работы наш коллектив стал единой командой и сегодня наш Центр — наша семья, мои коллеги — мои друзья. У нас полное взаимопонимание, взаимовыручка, доверие, подстраховка. Важно отметить, что со стороны руководства компании осуществляется полная поддержка всех моих начинаний. Благодаря доверию руководства, мне удалось раскрыть потенциал моего коллектива, который целеустремлённо ведёт нас к большим победам и результатам.

- Можете припомнить какие-то интересные случаи, которые происходили в вашей практике?

- Что касается каких-либо интересных историй в работе с клиентами, могу сказать, что общения с каждым из них — своя история жизни, уникальный опыт. В случае полной самоотдачи, обеспечивается реальный результат, который сближает с клиентом — ты становишься его другом. Только после этого тебя могут рекомендовать другим — это является наибольшей наградой.

- Что можете посоветовать начинающим риелторам?

- Начинающий риелтор — это губка, впитывающая все, что происходит в окружающем его коллективе. Каждый сотрудник должен понимать, что основной целью у нас является искренняя помощь людям. Нельзя путать цель со средствами. Важно донести до начинающего риелтора, что главное в работе — всё делать с душой, тогда и клиент отзовется на твою искренность. Нужно полюбить своё дело, относиться к нему как к образу жизни, постоянно совершенствовать свои знания и уровень; необходимо развивать наблюдательность, проявлять настойчивость и упорство, брать пример с лидеров и, конечно же, непрерывно обучаться. Нужно помнить, что «Атланта» дает возможность расти и развиваться, а все остальное зависит от ваших желаний, трудолюбия и амбиций.





ЮЛИЯ БАРАНОВСКАЯ:
В ДУШЕ МНЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ 25!

НАШ ЧЕЛОВЕК

■ Наш человек

Юлия Григорьевна — один из старожилов компании. Это сотрудник с немалым стажем работы в недвижимости и ещё большим педагогическим опытом. А главное - просто приятный человек.

Мой путь в «Атланту»

По образованию я инженер-механик. Закончила Политехнический институт и после этого работала в системе профессионально-технического образования. На пенсию уходила по педстажу, в 49 лет. Когда вышла на пенсию, поняла, что не хочу сидеть дома. Понимала, что у меня есть опыт работы с людьми и стала искать себе занятие. В итоге попала в недвижимость. В «Атланту» пришла по рекомендации знакомой. Сначала работала в офисе агентства на ул. Черняховского в 17-м филиале. Сразу очень понравилось – это интересная, живая работа с людьми. Меня это очень вдохновило и увлекло. Это было в ноябре 2005 года, так что скоро будет 11 лет, как я здесь работаю.

Я люблю свою работу

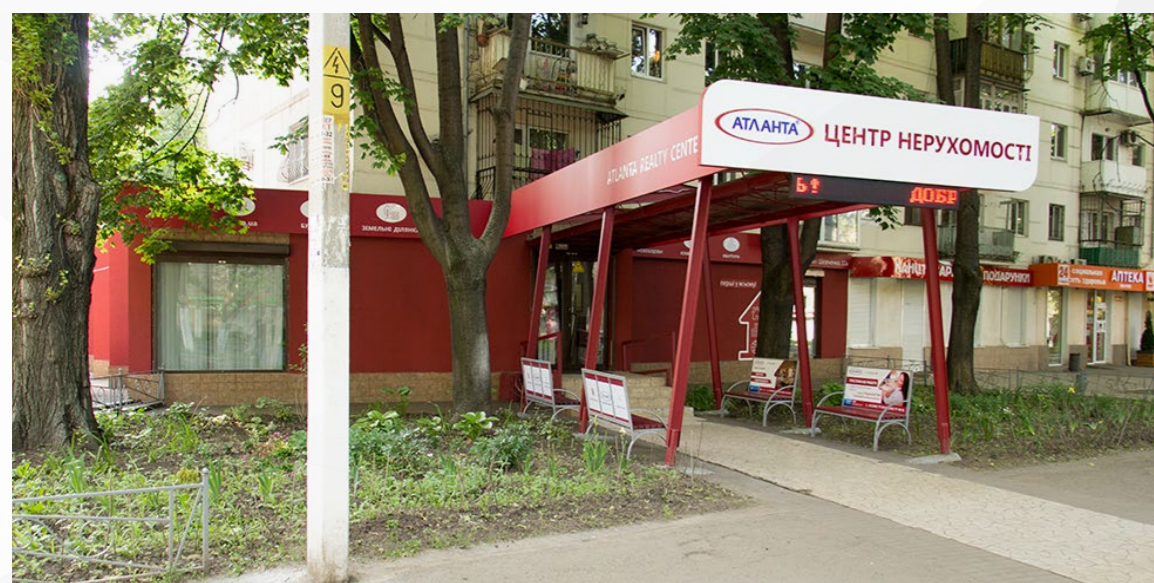
Эта работа мне очень нравится, мне интересно работать с людьми, они все такие разные. Мне 65, а мне кажется, что мне по-прежнему 25! Потому что душа молодая. Пока работаешь — живёшь. Муж меня всячески поддерживает и морально помогает. Я работаю и по рекламе, и по рекомендациям. Не могу выделить основной источник обращений. Бывает, с улицы пришёл человек и потом он становится твоим постоянным клиентом и другом.

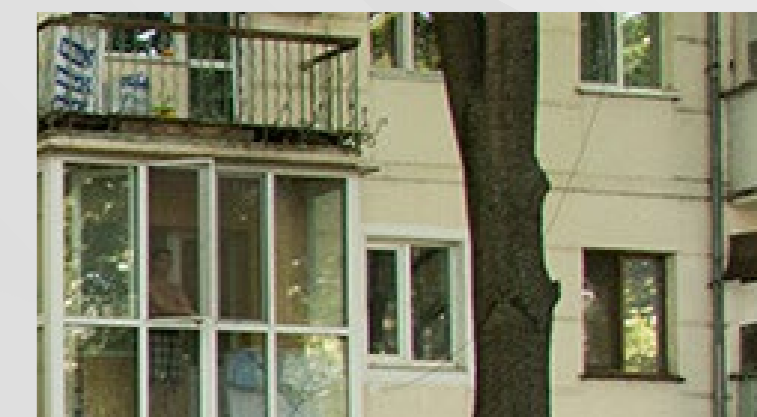
Труд риелтора

У людей очень разное отношение к риелтору. Кое-кто считает, что они вообще даром нам платят деньги. Жду появления закона о риелторской деятельности, как в развитых странах, чтобы клиент работал с одним агентством. Сейчас очень большая конкуренция, очень много агентств, сложно удержать клиента. Как правило, не подводят те, кто приходит по рекомендации. Это определённая гарантия результата. В любом случае, надо работать, нельзя сдаваться. Иногда вам кажется, что вы должны достичь всё и сразу, но это не так. Независимо от того, как вы себя чувствуете, вставайте, одевайтесь, идите на работу и зарабатывайте. Тем более, что мы приносим такие положительные эмоции людям, когда они получают в результате то, что хотели. Приобретают вместе с нами родной дом или квартиру, что-то продают и таким образом решают свои вопросы. Это всегда приятно.

Наше агентство

Престижно работать в крупном агентстве. «Атланта» - это на сегодняшний день имя. И у нас очень прогрессивное агентство, оно постоянно растёт и развивается. Это касается и методов работы, и технологических новинок. Очень помогает в нашей работе веб-модуль, это очень удобный инструмент. Если ты правильно составил запрос, буквально сразу появляются на экране все подходящие объекты. Это реально экономит время и влияет на клиента. Ты тут же можешь выслать человеку презентацию с фотографиями. Сегодня если ты утром получил покупателя, а вечером кинулся делать ему подборку объектов, ты уже опоздал, потому что за это время он может обратиться в другие агентства, и ты





НАШ ЧЕЛОВЕК

■ Наш человек

можешь его потерять.

Я чувствую поддержку

Приятно, что в агентстве тебя ценят, поддерживают, радуются твоим успехам. Несколько лет назад «Атланта» подарила нам полностью оплаченную путёвку в Турцию. Был розыгрыш среди лучших риелторов, я вытянула счастливый билет, в результате мы с мужем шикарно отдохнули на курорте в Алании. Я мужу говорила: «Мы в раю!». А до этого был у нас конкурс «Семь звёзд», тоже среди лучших риелторов. Я тогда тоже выиграла и получила премию.

Наш коллектив

У нас очень хороший, сплочённый коллектив. Мне нравится работать под руководством Ирины Васильевны (нашего управляющего). Это очень талантливый руководитель и прекрасный человек. Недавно мы ездили отдыхать на базу «Маями», там шикарная природа, очень красивая и комфортная база. Даже после однодневной поездки у нас был огромный прилив сил. Важно, что мы, люди в возрасте, работаем среди молодёжи и это очень положительно на нас сказывается. Мы работаем и для себя, и для процветания агентства. Мне очень нравится работать в новом и красивом офисе и удобно, что рядом находится отдел новостроя. Если есть на него покупатель, мы сразу идём туда и уже совместными усилиями ищем ему что-то. Считаю, что укрупнение, объединение филиалов пошло нам на пользу.

Мои советы

Нельзя останавливаться. Надо серьёзно относиться к этой работе. Это только так кажется, что всё легко, что свободный график. Если ты теряешь один-два дня, ты не можешь потом наверстать неделю. Наскоками-налётами тут не получится, нужна системность в работе. Всё быстро меняется, надо держать руку на пульсе. Как сказал английский бизнесмен и философ Томас Роберт Дьюар, «Не говори, что работаешь, покажи, что ты заработал». И ещё мне нравятся слова, которые произнёс Уильям Гард: «Учитесь, пока остальные спят, работайте, пока остальные болтаются без дела, готовьтесь, пока остальные играют, и мечтайте, пока остальные только желают».

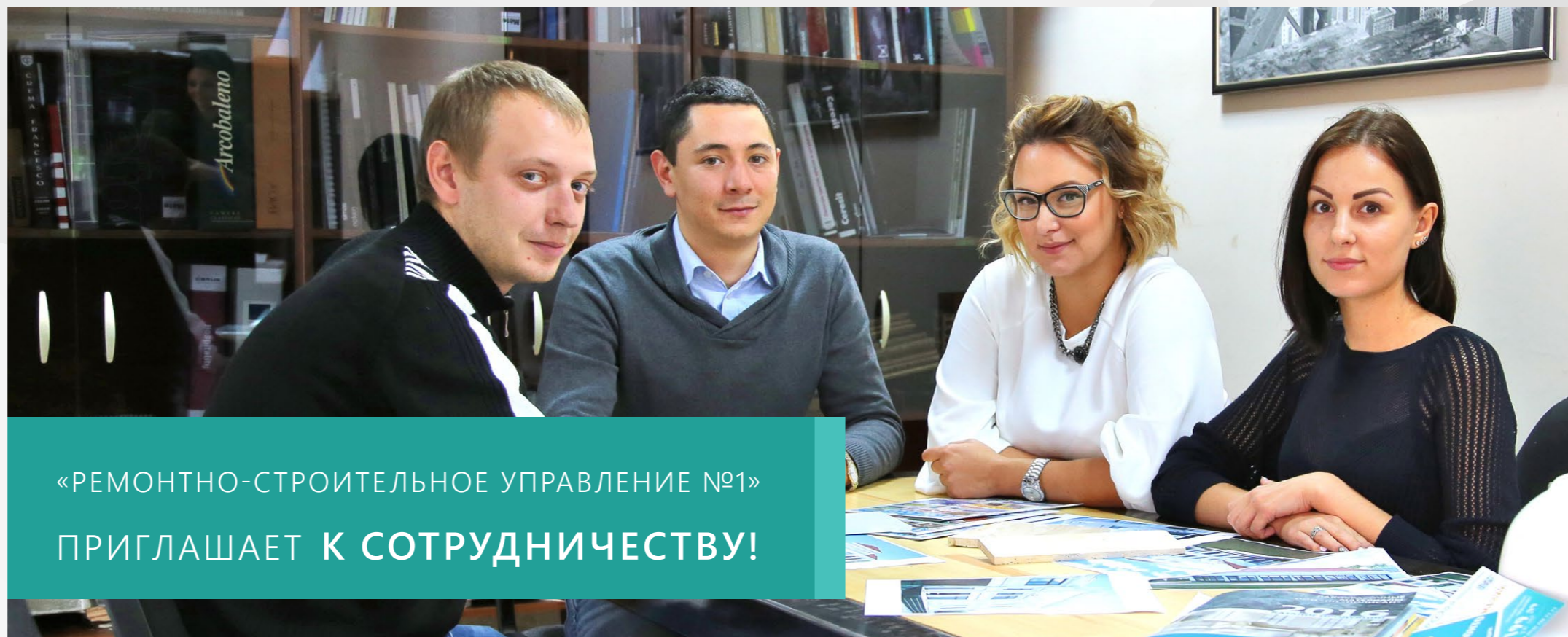
Учиться, учиться и учиться

Прогресс не стоит на месте, всё очень ускоряется и нам надо успевать. Поэтому наш управляющий, Ирина Васильевна Колодыко, всё время направляет нас на учёбу и это очень правильно. Когда я пришла в «Атланту», нас сразу послали на обучающие курсы. Там очень большое внимание уделялось психологии, всё это очень потом пригодилось в жизни и работе. Процесс обучения - это очень интересно для меня, как вторая молодость. Мне 65 лет, но я по-прежнему многому учусь, стараюсь быть в курсе всех новинок.

Наслаждайтесь жизнью

Надо уметь отдыхать, это тоже искусство. Я люблю ездить на дачу. У меня двое детей, трое внуков. По вечерам выкраиваю время и гуляю с маленьким внуком в парке Победы, хорошо, что живу недалеко. Внуки, это вообще большая радость. Как сказал Шекспир, «Жизнь коротка, так что люби свою жизнь, будь счастлив и улыбайся».





«РЕМОНТНО-СТРОИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ №1»
ПРИГЛАШАЕТ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!

СЕМЬЯ АТЛАНТЫ

■ Семья Атланты

Всего несколько месяцев назад у корпорации «Атланта» появился новый партнёр — «Ремонтно-строительное управление №1». Мы решили встретиться с их директором Игорем Ниманом, чтобы познакомиться поближе, получить максимум полезной информации о компании, которая оказывает такие востребованные, а также напрямую связанные с миром недвижимости услуги.

- Профиль работы нашей компании понятен уже из самого названия. Один из основных видов деятельности «РСУ1» — дизайн интерьера и комплексный ремонт домов и квартир. Кроме этого, мы развиваем и другое направление — это строительство и ремонт коммерческой недвижимости: кафе, ресторанов, магазинов, бизнес-центров и производственных помещений.

- Что вы готовы предложить клиентам, чем вы отличаетесь от других компаний подобного рода?

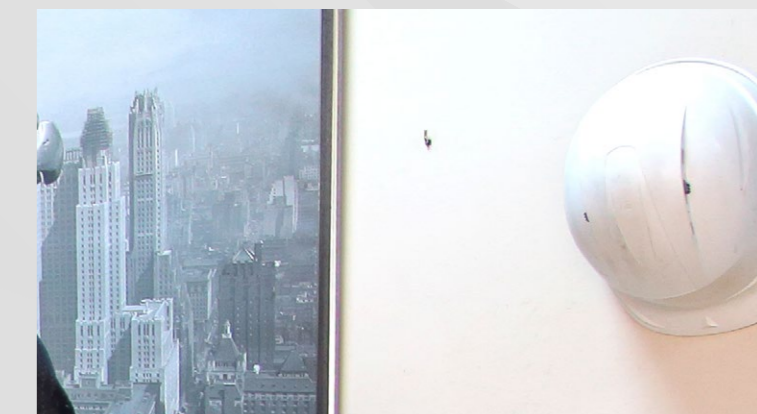
- Во-первых, самим подходом к ремонту и строительству. Надо понимать, что это сложный процесс, который требует особого планирования, координации всех действий на объекте. Поэтому в своей работе мы используем проектный менеджмент, он помогает нам добиться баланса между качеством, срокам и ценой ремонта. Ремонт или строительство для нас — это проект, за который мы полностью отвечаем.

Далее, мы не просто декларируем надёжность и прозрачность нашей работы. Благодаря камерам видеонаблюдения и портативным Wi-Fi модулям, которые предоставляет наша компания, а также личному он-лайн кабинету клиента, любой заказчик наших услуг отслеживает проведение работ на объекте в реальном времени, следит за движением денежных средств, закупками материалов. Кроме этого, наша компания производит еженедельную фотофиксацию работ на объекте. Мы предоставляем открытую смету, где указаны прямые затраты на рабочих и прорабов, стоимость наших услуг. Чтобы получить оптимальную цену на строительные материалы, «РСУ1» не имеет одного постоянного поставщика материалов, как это происходит в других строительных фирмах. Мы всегда ищем на рынке наиболее привлекательный по цене вариант для клиента.

- Сроки и качества ремонта в немалой степени зависят от квалификации работников.

- Разумеется. У нас работают очень опытные дизайнеры, за плечами которых множество успешных дизайн-проектов. Наши прорабы, менеджеры проектов — все с высшим образованием, исповедующие современный подход к ремонту и строительству. Далее, у нас есть свои бригады, состоящие из штукатуров, маляров, плиточников, сантехников. Все наши работники — опытные профессионалы, которые были отобраны после тщательного анализа их личных и профессиональных качеств. Также мы используем в своей работе современную ремонтно-строительную технику фирм GRACO, HILTI. Не случайно мы даём гарантию на наши работы 5 лет.





СЕМЬЯ АТЛАНТЫ

■ Семья Атланты

- Что можете сказать про стоимость ваших услуг?

- Сейчас мы разработали очень интересный продукт, который назвали «Ремонтномания». Это готовый ремонт «под ключ» за 199 у.е. за 1 кв.м. И это действительно уникальное на сегодняшний день предложение. Ведь обычно компании, употребляя слова «ремонт под ключ» и называя свою цену, просчитывают ремонт без чистовых материалов. А за все отделочные материалы, сантехнику, плитку, обои, ламинат, двери, клиент уже платит отдельно. Мы же предлагаем комплексный ремонт, в цену которого уже включены практически все отделочные материалы. При этом, цена со всеми отделочными материалами очень интересная, более чем конкурентная. А сами эти материалы действительно качественные, не дешёвые.

Например, в эти 199 у.е. за 1 кв.м уже включены итальянская сантехника Devit, швейцарский ламинат Kronopol; бельгийские обои Grandeco; декоративная штукатурка; польская плитка Oporno или Cersanit. И даже качественные двери из евробруса. Мы можем немного отходить от нашего предложения, варьировать материалы. Кроме этого, в эту цену также входит бесплатный дизайн-проект. То есть, если среднестатистическая квартира это 50 кв.м., то вы можете выделить на ремонт 10 тыс. у.е. и у вас будет полностью готовый ремонт в срок. Въезжай и живи!

- Что не включено в эту стоимость?

- В этот продукт не включён монтаж/демонтаж перегородок, то есть перепланировка, потому что сделать универсальный просчёт здесь невозможно. Предложение исходит из того, что на объекте есть стяжка и штукатурка стен, собственно, как сегодня сдаются большинство новостроек. Но, разумеется, мы работаем и со «вторичкой», только демонтажные и некоторые общестроительные работы придётся просчитать отдельно.

- Вы также упоминали, что работаете с коммерческими объектами.

- Да, нас интересуют и такие клиенты. Мы выступаем в таких проектах девелоперами, то есть полностью берём на себя объект и управляем его строительством, ремонтом и реконструкцией, доводим до сдачи полностью готового объекта.

- Как вы видите сотрудничество «PCY1» с АН «Атланта»?

- У нас уже есть разработанное предложение для риелторов и других сотрудников «Атланты» по привлечению к нам клиентов, которым необходимы ремонтно-строительные работы. Мы будем мотивировать предлагать наши услуги. Мы будем приходить в филиалы, знакомиться, общаться, более предметно рассказывать про наши услуги. Так что надеемся на самое тесное, взаимовыгодное сотрудничество с «Атлантой»!



+38 048 788 71 71
rsu1.com.ua



«НАША РАБОТА — ПОМОЩЬ И ДОБРОЕ СЛОВО»

СВЯТОСТЬ
МАТЕРИНСТВА

■ Святость материнства

Встречи редакции издания «Вся «Атланта» с работниками фонда «Святость материнства» уже стали регулярными. И каждый раз сотрудникам фонда есть что рассказать про свою работу, чем поделиться и с чем обратиться к равнодушным людям.

Кристина Мидинская — один из старожилов фонда. Её кабинет заставлен кулками с подарками, конфетами, в воздухе чувствуется еле уловимый запах лекарств. Всюду стопки флаеров и документов — атмосфера рабочая. Кристина смотрит на экран ноутбука, просматривает записи в тетради и с паузами, размышляя, рассказывает про свою работу.

- **Летом к нам обращаются меньше**, всё-таки это сезон для отдыха. Врачи обычно тоже летом отдыхают, поэтому наши пациенты вынуждены их ждать. Как нас находят новые люди? По соцсетям мы сотрудничаем с различными фондами. Много людей обращается и через наш сайт, мы его сейчас немного переделали. Новых обращений за лето было немного, но они есть. Сейчас приходят в основном малообеспеченные за небольшой единоразовой помощью, за памперсами, например, или лекарствами. Вот недавно была у нас мама девочки, которой было необходимо специальное дорогостоящее питание «Ресорс-джуниор». Конечно, помогли им, несколько раз покупали, теперь родители сами справляются.

Но текущая работа с нашими постоянными подопечными при этом ни в коем случае не прекращается. Сейчас мы вынуждены снова открыть сбор средств Саше Тараненко. По назначению врача ему необходимы занятия в специальном пневмо-костюме. Что символично, костюм называется «Атлант». У этого ребёнка ДЦП и костюм необходим, чтобы мальчик лучше чувствовал своё тело, координировал движения. Его цена примерно 18 тысяч гривен. Поэтому призываем всех, кто прочитает эту статью, помочь мальчику. Ваша помощь будет гарантированно направлена именно ему. Мы находимся в Центре недвижимости «Атланты» на Глушко, 13. Также боксы фонда «Святость материнства» для сбора денег можно увидеть в супермаркетах.

Мы помогаем Пете Гавриленко, он проходил плановое обследование в Одесской областной больнице. Петя родился в очень неблагополучной семье, у его мамы серьёзные проблемы со здоровьем и мы как можем им помогаем. Они с нами всегда на связи. Опять же, есть Дарья Прислупкая, которая имеет большие проблемы с почками. Долгое время ей не могли подобрать правильное лечение и мы ждём сейчас врачей, которые смогут провести полное квалифицированное обследование состояния её здоровья. Из новых у нас Гребенчук Кристина. Мы её уже финансово поддержали: выдали 5 тысяч гривен на операцию. К сожалению, видимо, всё же понадобится ещё помощь врачей. Этой семье тоже непросто, там мама инвалид, но родители борются изо всех сил за здоровье девочки. Вот это и есть наша





СВЯТОСТЬ МАТЕРИНСТВА

■ Святость материнства

текущая работа. Не всегда она лёгкая, не всегда связана с позитивными эмоциями, но всё же очень важная.

- Наверняка, бывают у вас и радостные минуты?

- Разумеется! Как известно, 24 июня произошло по-настоящему уникальное для нашего города, да и для всей страны, событие: одесситка Окасана Кобелецкая родила пятерню. Три мальчика и две девочки, которых назвали Саша, Даша, Давид, Влад и Денис. Мы ездили к ней в роддом, наш фонд купил и передал этой замечательной семье две коляски, 2-х местную и 3-х местную. Глядя на этих малюток, на счастливых родителей, сердце радуется.

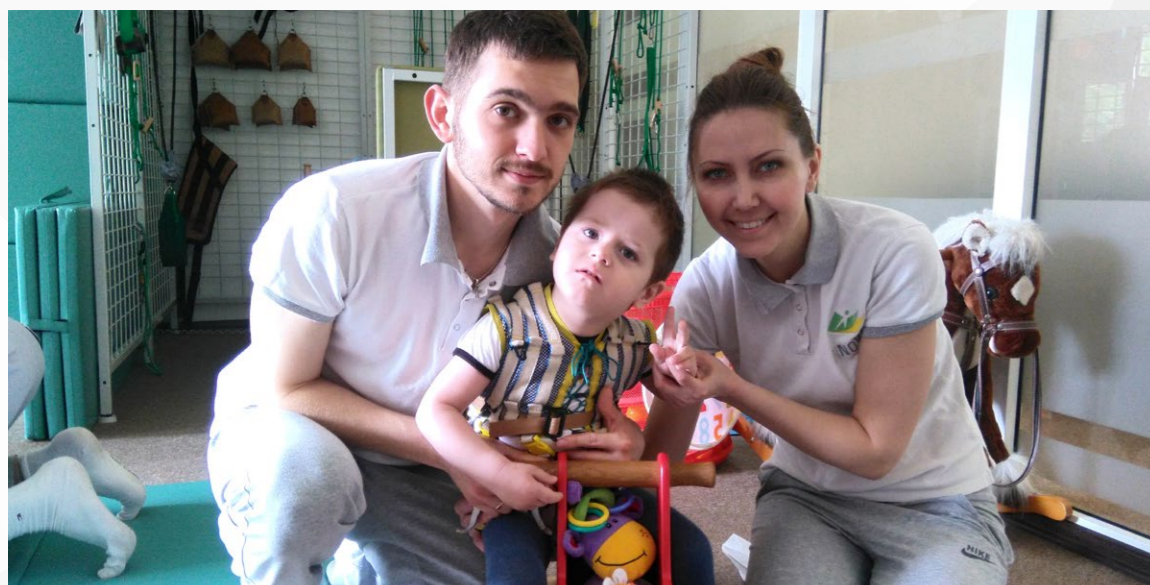
- Насколько нам известно, вы регулярно проводите различные благотворительные акции.

- Совершенно верно. Этим летом мы проводили сбор вещей для детей из неблагополучных семей, малоимущим, из интернатов. Летом они отдыхали в санатории «Ласточка». Откликнулись очень многие наши друзья, мы смогли собрать большую партию вещей и передать их нуждающимся детям. Так что хочу поблагодарить всех откликнувшихся, в том числе, сотрудников «Атланты».

- В одном из прошлых интервью вы рассказывали, что не менее важный фронт вашей деятельности — помощь малообеспеченным пожилым людям.

- Работа в этом направлении тоже не прекращается. У нас опять полноценно работают две столовые с бесплатными обедами для таких людей. Временно, на каникулы, была закрыта наша столовая при Еврейской больнице и примерно 20 человек постоянных посетителей, ездили в другую нашу благотворительную столовую — в кафе «Медовое» на Армейской. Но с 1 сентября мы снова кормим обедами 50 человек в «Медовом» и 50 человек еврейской больнице. Кроме этого, периодически мы устраиваем там для них мини-концерты, обычно приуроченные к каким-то праздникам. Приглашаем детские творческие коллективы и детки для них поют и танцуют. Всё это очень приятно старикам, многие из которых являются одинокими. Они вообще обращаются к нам за любой помощью. Например, две женщины, Буга и Саунина, обратились с просьбой помочь с приобретением крайне необходимого им лекарства «Метакоз». Его стоимость порядка 800 гривен, а покупать его надо ежемесячно. Понятно, что для них это финансово затруднительно, учитывая размер их пенсии.

Но для многих людей, которые приходят в наш фонд, важны не только деньги. Мы всегда на связи с нашими подопечными. Они звонят, рассказывают, делятся, как говорится, своими горестями и радостями, буквально через день. Хотят услышать совет, почувствовать моральную поддержку. Мы же для них как отдушина. Ведь зачастую людям важна не только материальная помощь, но и просто доброе слово.





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: materinstvo048@gmail.com

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 ДИМИТРОВА:

В ДЕТСТВЕ Я БРАЛА ПРИМЕР С ГЕРОИНИ ИРИНЫ МУРАВЬЁВОЙ

ТАЛАНТЫ АТЛАНТЫ

■ Таланты Атланты

Любой риелтор АН «Атланта» — немножечко артист.

Но только риелтор Центра недвижимости «1-й Малиновский» Татьяна Димитрова — артист дипломированный.

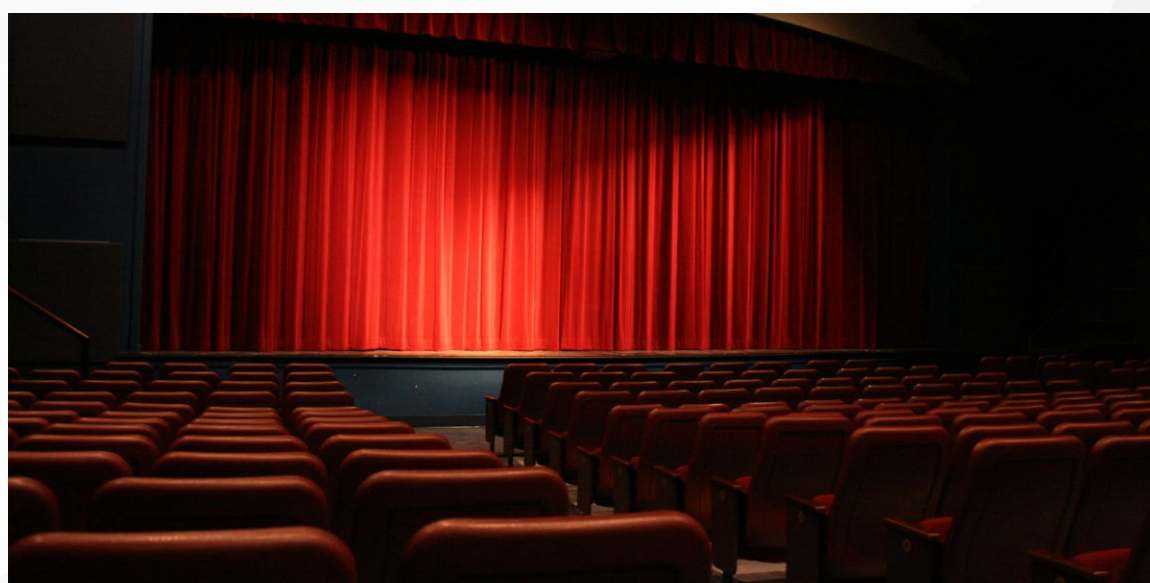
- Татьяна, расскажите, как правильно назвать ваше увлечение?

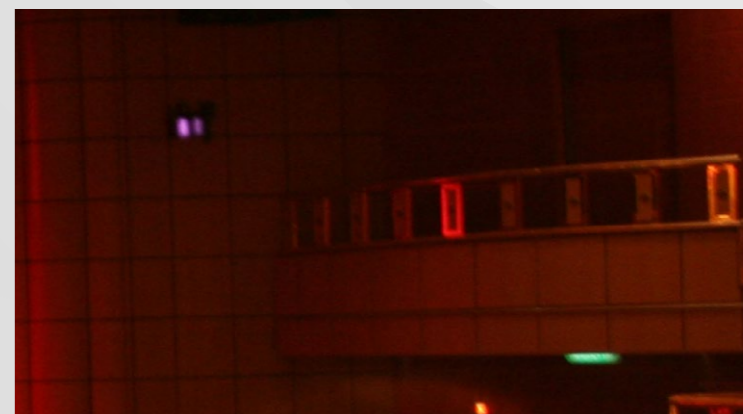
- Я долгое время выступала на сцене с чтением литературных произведений: читала прозу, стихотворения. Я играла и в пьесах, и драматические роли, но больше мне нравятся всё же юмористические произведения. Моя, так сказать, специализация — это литературное чтение юмористических рассказов. Выступала с ними на конкурсах и концертах в Одессе, Кишинёве, Раздельной. У меня четыре диплома всеукраинского конкурса «Таланты твои, Украина». Выступала в номинациях «чтец», «художественное литературное чтение». Часто также вела концерты, вечера. Но это было уже относительно давно, сейчас это увлечение отошло на второй план. Сейчас выхожу на сцену в основном когда приезжаю к моим родителям в Раздельнянский район, село Щербанку. Веду концерты, читаю со сцены. У нас на каждый праздник организуется концерт в Центре культуры, выступает самодеятельность, приезжают артисты. Но несколько раз я выступала и у нас в филиале на корпоративных праздниках.

- А как так получилось, что вы стали выступать на сцене с художественным чтением?

- Когда я ходила в детский сад, воспитательница говорила моим родителям, что их ребёнок не совсем развит: ничего не может рассказать, не умеет выучить стих. И действительно, я была стеснительная, а ещё когда я была маленькая, плохо выговаривала слова. И уже моя школьная учительница подсказала мне: как героиня Ирины Муравьёвой в фильме «Карнавал» брала орешки в рот, ты возьми карандаш, зажми его зубами и вот так вот тренируйся с ним выговаривать слова. В результате пропали все мои речевые недостатки и даже речь была уже по-другому поставлена. В школе я стала заниматься в театральном кружке, выступала с чтением. И когда мне в школе вручали первый диплом за творческие успехи, та самая моя воспитательница даже подошла и сказала, что, наверное, именно после её слов я стала стремиться развиваться в этом направлении.

Когда я закончила школу, хотела поступать в театральное училище. Но родители с моим выбором были не согласны, сказали что это не профессия. В итоге я стала учителем по специальности «Историк-правовед». Я всё же продолжила свои выступления и в педагогическом институте: на конкурсах, концертах. После института у меня была творческая пауза, было немного не до этого. А сегодня — работа. Тем не менее, я стараюсь не упускать случая и с удовольствием что-то читаю. Моя дочка тоже унаследовала этот талант, у неё уже есть грамоты, дипломы. Прошлой весной по Малиновскому району она заняла второе место в номинации «чтец». Так что я её прекрасно понимаю и стараюсь всячески её поддерживать в этом плане.





■ Таланты Атланты

- А какие ваши любимые авторы, артисты?

- Я читала Тараса Шевченко, Лесю Украинку, очень люблю Павла Глазового. Его книжку давным-давно привезли мои родственники, рассказы мне очень понравились, я почти всё из неё выучила наизусть. Часто также просто брала автора, произведение, которое ложилось «на душу». Читаю на русском и украинском языке, особой разницы нет. Из современных артистов, близких по жанру, мне нравится Елена Воробей. Я часто читаю её тексты, монологи. КВН люблю смотреть. Сейчас увлеклась КВН-щицей Ольгой Картунковой, очень она смешная.

- Случались какие-то забавные случаи в вашей творческой карьере?

- Вообще-то, я довольно стеснительная, мне надо настроиться перед выступлением. И было такое, что мы выступали на дне института и некоторые такие же стеснительные как я, так разогреблись напитками «для храбрости», что потом еле выходили на сцену, пошли экспромты.

- А как вы оказались в «Атланте»? Не жалеете, что пошли по другому пути?

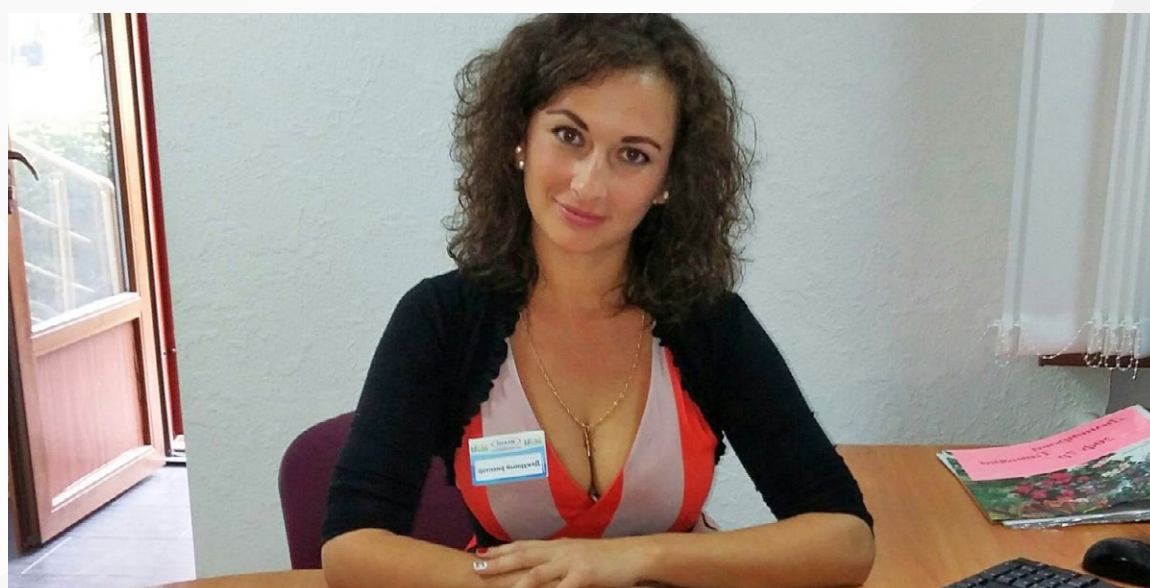
- В «Атланте» я работаю уже 6 лет. После окончания института, должна была работать в детском саду, но в итоге сидела дома с ребёнком. И как-то подруга предложила попробовать себя в недвижимости. В «Атланте» как раз открывался новый филиал и это тоже сыграло свою роль, потому что все риелторы были Людями новыми, как и я. Мы создавали коллектив, а не вливались в него. Я попробовала — понравилось, стало получаться. И сегодня я не представляю работу в другом месте, настолько это стало моё. Эта работа как раз для меня! Раньше я мечтала о творческой карьере, сегодня уже немного не до этого, да и не хватает творческого запала. Сегодня это скорее хобби. Иногда мне такой жизни, с поездками, выступлениями, действительно немного не хватает. Но это уже скорее ностальгия.

- Помогает ли ваш талант и творческий опыт в работе?

- Конечно! Артистизм, красноречие, всё это помогает. На работе бывают разные ситуации и особенно выручает юмор. Сейчас вообще такая жизнь, что без позитива, без юмора, без смеха просто никуда. Вот недавно пришла на показ, а соседи сверху как раз затопили квартиру. Пришлось прибегнуть к юмору, позитиву. Ситуация была урегулирована, и хозяйка квартиры, молодая девушка, в итоге стала ходить на свидание с парнем, который живёт этажом выше и затопил её.

- Спасибо, Татьяна, за интересную беседу. И надеемся, увидеть ваше выступление на ближайшем корпоративном празднике «Атланты»!

- Обязательно!





РИЕЛТОРСКИЕ СУЕВЕРИЯ

■ Риелторские суеверия

Про них не расскажут на курсах, но они неотъемлемая часть работы риелтора. Их сложно объяснить с рациональной точки зрения, тем не менее, в них верят и им следуют даже материалисты, атеисты и люди с тремя высшими образованиями. А всё дело в том, что они реально работают.

Риелтор не должен разуваться и присаживаться

Если хозяйка квартиры чистюля и боится, что вы ей наследите, носите с собой бахилы. Если возникают проблемы — расскажите хозяйке про профессиональные приметы и суеверия, возможно, с юмором, и она наверняка поймёт. Во-первых, она же тоже хочет её продать, во-вторых, в приметы верят практически все.

Покупатель присел в квартире — он наверняка её купит

Если клиент сам присел — значит «застолбил», значит купит. Но нельзя клиенту предлагать присесть, удачу не обманешь.

Клиент должен зайти в квартиру первым

Пусть он будет «первопроходцем», пусть почувует себя хозяином. Ведь именно хозяин заходит первым. Кстати, есть ещё такой психологический приём для продажи объекта в новострое или если квартира свободна. Если есть такая возможность — получите ключи от пустой квартиры и на показе дайте их клиенту, чтобы он, как её хозяин, уже открывал дверь самостоятельно своим ключом. Говорят, это часто срабатывает.

Если клиент забыл что-то в квартире — это к сделке

Не забудьте ему сказать: «Вот видите, вы вернулись, вы уже оставили там свою вещь, это судьба и это ваша квартира!»

Из показанной квартиры нужно выходить спиной

Сложно объяснить почему, просто доверьтесь иррациональному и потихоньку пятьтесь назад. Ваше лицо при этом будет устремлено в квартиру, возможно, в этом и весь секрет.

Если первый клиент мужчина – день будет удачным.

Эта примета известна всем работникам торговли: считается, что женщина – это к хлопотам, суматохе и трате нервов, а мужчина – к удачному лёгкому дню.





РИЕЛТОРСКИЕ СУЕВЕРИЯ

■ Риелторские суеверия

Договор на подпись подавайте правой рукой, а забирайте левой

Что тут сказать, ваше дело правое! А честный заработок «левым» не бывает.

Сделка, заключенная в снег или в дождь, счастливая

Здесь есть аналогии: свадьба, день рождения. Деньги, как вода после дождя или талый снег, потекут к вам рекой.

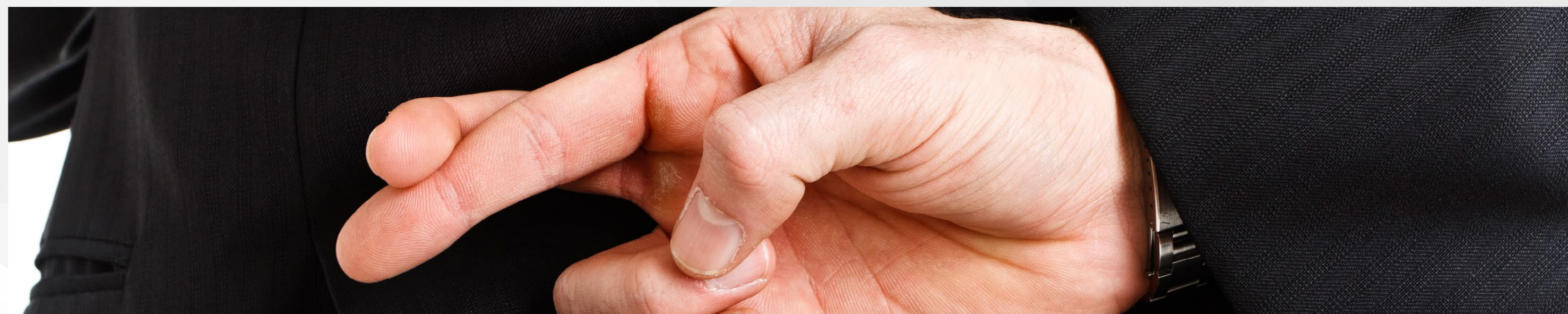
После удачной сделки коллеги - прикоснитесь к его деньгам

Удачу можно потрогать, погладить и «приручить». А когда она улыбнется и вам, соответственно «...Поделись удачей своей, и она к тебе не раз ещё вернется».

Сделка не бывает одна

Часто так бывает: то ни одного клиента, то сразу столько, что приходится буквально разрываться. К этому надо быть готовым, не надо нервничать и паниковать.

Присылайте нам свои приметы, и мы с радостью их опубликуем!





ДОМ УЧЁНЫХ: ЗАПРЕТНАЯ ЛЮБОВЬ И РОЯЛЬ ФЕРЕНЦА ЛИСТА

АХ, ОДЕССА

Дом учёных, бывший особняк графа Толстого — один из самых красивых домов в Одессе. В наши дни такие дома в центре города уже не строят. Надо благодарить судьбу, что она сохранила этот архитектурный шедевр, которым мы имеем счастье любоваться и который также хранит в себе немало захватывающих историй.

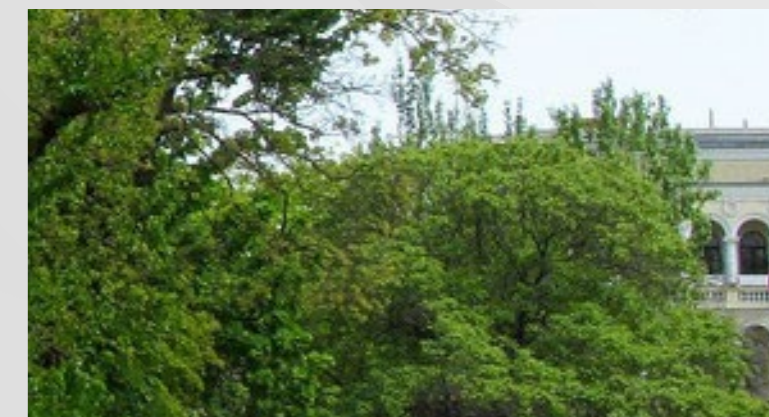
Итак, российский граф Михаил Дмитриевич Толстой после службы и военных подвигов поселился на юге Украины. Он развивает на Херсонщине и Одесчине сельское хозяйство. В течение 25 лет занимает должность вице-президента, а затем президента Императорского общества сельского хозяйства Южной России. Граф становится городским чиновником, председателем Одесского комитета по устройству мостовых и водостоков. Также, он покупает в 1838 году дом на Сабанеевом мосту, и перестраивает его по своему вкусу. Граф коллекционирует предметы искусства, которыми оформляет комнаты дома. Именно с одним таким предметом и связана одна уже легендарная история — про рояль великого пианиста и композитора Ференца Листа.

Путешествуя и гастролируя по Европе, в Украине Лист встретил и полюбил княгиню Каролину Витгенштейн, которая на тот момент уже была замужем. Влюблённая пара добивалась развода у императора и церкви, и пока шёл этот процесс, Лист ездил с гастролями по Российской империи. В 1847 году венгерский пианист приехал в Одессу, привёз свой «походный» рояль, и дал шесть концертов в Городском театре. Когда Лист покидал Одессу, его рояль грузили на корабль, но неожиданно инструмент упал и был сильно повреждён. В результате, Лист решил оставить его в Одессе. По некоторым данным, повреждённый рояль великого пианиста купил для своей жены граф Михаил Толстой. Сохранились свидетельства очевидцев, которые видели в этом доме очень красивый рояль. После войны он пропал, но потом в подвале одесской музыкальной школы обнаружили прекрасный старинный рояль фирмы «Schröder» - именно таким и владел Ференц Лист. В 1974 году его передали в одесский Дом учёных, где он находится и поныне. Долгие годы экскурсоводы представляли его туристам именно как легендарный концертный рояль Листа. Однако лишь недавно было обнаружено, что одесский рояль был изготовлен «Schröder» в 1898 году. А Лист умер в 1886 году, поэтому он никак не мог принадлежать этому пианисту. Тем не менее, остаётся загадкой куда же пропал тот рояль Листа, который он оставил в Одессе? Так что наш город, его дома, хранят ещё немало тайн, загадок и интересных историй.

Но вернёмся к Дому учёных и его владельцам. Сын старого графа, Михаил Михайлович, идёт по стопам отца: он руководит управлением по театральному делу, более 10 лет является первым директором вновь построенного Одесского оперного театра, попечителем Ришельевской гимназии. В общем, настоящий граф, действительный статский со-

■ Ах, Одесса





АХ, ОДЕССА

■ Ах, Одесса

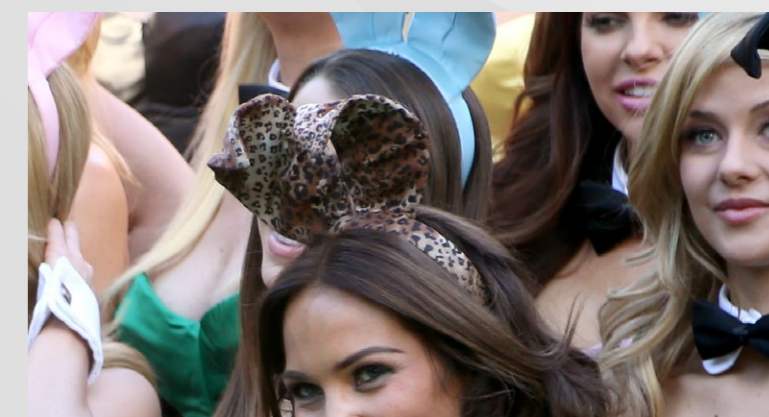
ветник, камергер Двора Его Императорского Величества. Но вот незадача, в 28 лет граф Михаил Михайлович Толстой влюбился в 15-летнюю прачку, работавшую в их доме. Разумеется, сначала старый граф и графиня не давали добро на брак сына с девицей Еленой Смирновой из семьи бывших крепостных, развивается семейный конфликт в духе мыльных опер. Тем временем у молодых людей в результате пылкой любви рождается уже два сына. Дело доходит до императора, его просят подписать прошение о признании двух сыновей законными отпрысками семьи Толстых. История эта заканчивается хорошо: сыновей признали, брак состоялся. Но вот высшее общество молодую семью Толстых не приняло. Впрочем, они не очень тужили по этому поводу. Старый граф полностью передал им дом на Сабанеевом мосту, свою жизнь они посвятили меценатству.

Известным одесским меценатом стал и сын этой пары — Михаил Михайлович Толстой (младший), который в 1903 г. в Одессе на средства семьи соорудил первую в России станцию скорой медицинской помощи, а также на 50% профинансировал строительство городской библиотеки, ныне это государственная научная библиотека имени М. Горького. Разумеется, советская власть не была благосклонна к графам Толстым: из дома мать и сына выселили, фактически, с несколькими чемоданами, предоставив комнаты в пер. Некрасова. Приняв решение покинуть советскую Россию, графиня и молодой граф собрали по своим имениям все имеющиеся у них книги и лошадьми привезли их в Одессу, подарив ценнейшие экземпляры городской библиотеке. А их дом в 1920 году был превращён в музей.

В 1934г. в бывший особняк Толстых переезжает первый в Украине Одесский Дом учёных. Указ о передаче по стране лучших особняков ученым был издан Владимиром Лениным. Так это здание и получило своё название. Интересно, что даже оккупационная румынско-немецкая администрация Одессы не стала менять предназначение этого дома, видимо, пытаясь заслужить симпатии интеллигенции. Тем не менее, в марте 1944 года, немцы, перед тем, как оставить Одессу, заложили в помещениях Дома ученых 20 мин. Но по счастливой случайности мины были обнаружены: молодой сапер по фамилии Дымченко нашел и разминировал их. Таким образом Дом ученых был спасен.

В 60-80 гг. в Доме учёных открыли буфет и столовую, чтобы студенты и научные работники из близлежащих ВУЗов грызли не только гранит науки. Здесь всегда витала демократичная и творческая атмосфера. В наши дни в Доме учёных продолжают работать научные секции, проходят семинары, заседания клубов. Также, в соответствии с уставом Дома, в нём работает уютный ресторан. И, разумеется, в него можно попасть с экскурсией, на которой вам расскажут ещё много интересного про этот дом, стены которого — это и есть сама история нашего замечательного города.





КАЛЕЙДОСКОП НЕДВИЖИМОСТИ

ЭТО ИНТЕРЕСНО

В мире недвижимости всё время происходит что-то интересное. Такие случаи и факты могут быть поучительными, полезными или просто забавными.

Налог на пустующее жильё

В Канадском Ванкувере довольно много пустующего жилья. Одни собственники попросту не пользуются своим жильём, другие даже при отсутствии клиентов продолжают держать цену. В итоге, по информации муниципалитета, в Ванкувере пустует почти 11 тысяч домов и квартир. Это при том, что для значительной части населения квартирный вопрос является очень актуальным. Чтобы решить эту проблему, сбить цены на аренду жилья, власти города уже в скором времени введут налог на пустующее жильё. Его размер пока не установлен, рассматривается диапазон от 0,5% до 2% от стоимости жилья. И если владелец жилья не сможет доказать, что он проживает в доме или квартире определенное количество дней в году, ему придёт налоговое уведомление.

Новые квартиры на старых крышах

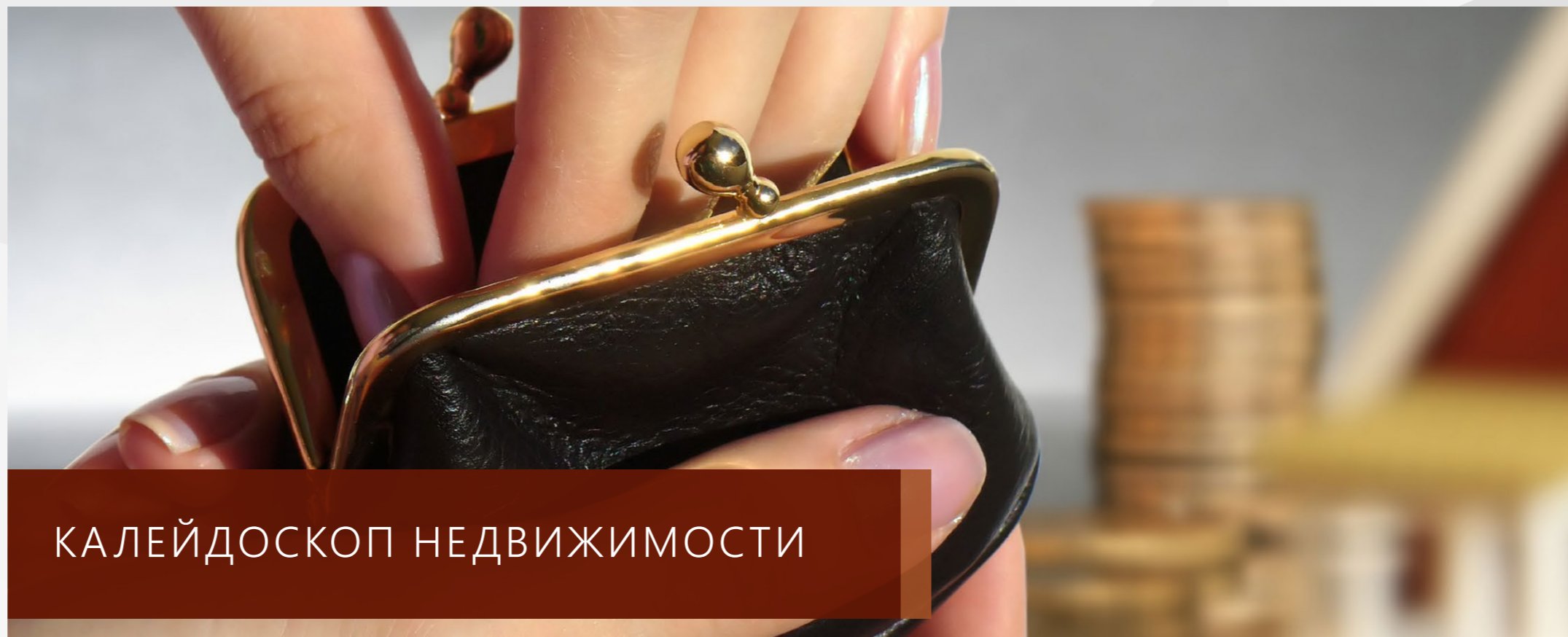
В Барселоне, похоже, нашли решение проблемы нехватки жилого пространства в центре города. Компания La Casa por el Tejado предлагает достраивать апартаменты на крышах уже существующих зданий. Это очень экономично и эстетично, считают строители, с ними согласны и в муниципалитете Барселоны. На сегодняшний день наиболее активно квартиры на крышах домов достраиваются в районе Эшампле, возникшем в конце XIX века. Сначала определяется такой дом, потом рассчитывается, какой дополнительный вес может быть водружён на крышу. Затем, учитывая архитектурный стиль здания, составляется эскиз и проект будущих апартаментов. При этом также учитывается мнение соседей: если надстройка приносит им неудобства, жильцам выплачивается компенсация. Сборка жилого модуля после получения всех разрешений занимает 8-10 недель, его монтаж – около 24 часов.

Обособняк Playboy продан со старичком в придачу

В июне 2016 года был продан знаменитый особняк Playboy, принадлежавший основателю этого журнала, неунывающему ловеласу Хью Хефнеру. Поместье купил сосед, 32-летний бизнесмен Дарен Метропулос. Хью Хефнер приобрел особняк в Лос-Анджелесе в 1971 году за 1 млн долларов, выставил на продажу за 200 млн, но итоговая сумма сдел-

■ Это интересно





КАЛЕЙДОСКОП НЕДВИЖИМОСТИ

ЭТО ИНТЕРЕСНО

ки составила 100 млн. Дело в том, что Хефнер продавал эту недвижимость только вместе с собой впридачу: 90-летний Хефнер хотел сохранить своё право проживать в этом доме до конца жизни. Желающих осуществить сделку на таких условиях нашлось немного, поэтому пришлось хорошо уступить в цене.

Происхождение «ипотеки»

Термин «ипотека» пришёл к нам из Древней Греции. Его дословный перевод - «подпорка», «подставка». В начале VI в. до н. э. на земельном участке заёмщика греки ставили столб с надписью, что эта земля находится в залоге, иными словами, обеспечивает кредит. Такой столб и назывался «ипотекой».

Картошка и дом на Рублёвке

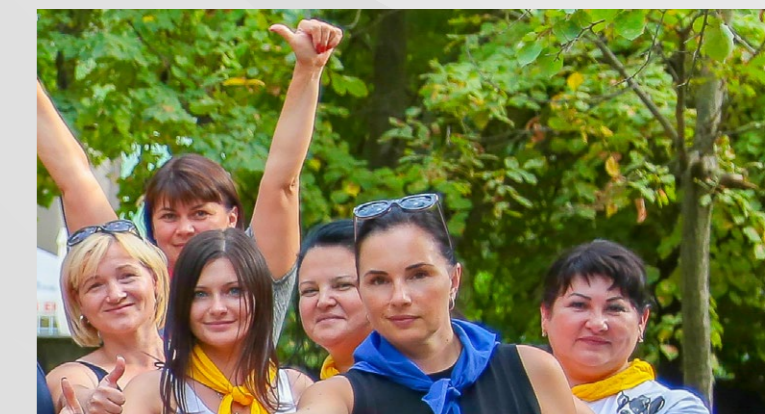
Всем известно, что в Рублёвке, элитном посёлке под Москвой, живут миллионеры, миллиардеры, звёзды шоу-бизнеса и первые лица государства российского. Простого смертного там не встретишь, вокруг только многомиллионные поместья. Единственное исключение — так называемый «домик для лопат». Это крохотное дачное строение площадью примерно 50 кв.м с небольшим картофельным полем в поселке Усово. Своим скромным видом оно очень контрастирует с дворцами богачей. И его хозяева категорически отказываются продавать эту недвижимость, хотя за неё предлагают уже 5 млн \$. Владельцы утверждают, что им выгоднее продавать выращиваемую там картошку жителям Рублёвки: она уходит в 10 раз дороже, чем на самом дорогом московском рынке.

Пожизненное содержание и старушка-долгожитель

До сих пор непревзойдённый рекорд долгожительства принадлежит француженке Жанне Кальман, которая дожила до 122 лет и скончалась в 1997 году. В 1965 году 90-летняя тогда Жанна продала свою квартиру предприимчивому 47-летнему адвокату по принципу обратного залога. Покупатель предложил выплачивать ежемесячный платёж до момента смерти владелицы недвижимости, а сумма платежа была определена из расчёта полного погашения стоимости квартиры за 10 лет. Кто же знал, что старушка окажется такой живучей? Она никогда не была сторонником здорового образа жизни, курила, пила портвейн, любила оливковое масло и шоколад. В итоге Кальман получала деньги в течение 30 лет, пережила этого адвоката, и ещё 2 года ренту продолжала платить его вдова.

■ Это интересно





ФОТОХОТА

В сентябре руководителям Центров недвижимости АН «Атланта» прекрасно удалось совместить приятное с полезным: они приняли участие в активном тренинге на свежем воздухе под названием «Веревочный курс», развивающим навыки командной работы.



■ 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	ИЮЛЬ	АВГУСТ	СЕНТЯБРЬ
«СЕВЕР»	ЦН «Беляевский»	ЦН «Беляевский»	ЦН «Беляевский»
«ЦЕНТР»	ЦН «Приморский» ЦН «Первичное жилье»	ЦН «Первичное жилье»	ЦН «Первичное жилье»
«ЮГ»	ЦН «1й Малиновский»	ЦН «Ильичевский»	ЦН «1й Таировский»



ПЕРВЫЕ В ЭКСКЛЮЗИВНОМ ОБСЛУЖИВАНИИ

ГРУППА	ИЮЛЬ	АВГУСТ	СЕНТЯБРЬ
«СЕВЕР»	ЦН «Беляевский»	ЦН «Беляевский»	---
«ЦЕНТР»	ЦН «Центральный»	---	ЦН «Приморский»
«ЮГ»	ЦН «1й Малиновский»	---	ЦН «1й Малиновский»

■ Конкурс





+38 (048) 777 77 09

•

www.atlanta.ua