



«Больше всего в людях я ценю
порядочность и обязательность».
Вероника Самойлова,
директор АН «Огни города»

«Огни города»: миссия выполняема

«Это сейчас к нам идут по рекомендации из Костромы и области, едут со всех городов России. А когда-то приходилось доказывать людям, что твоя услуга надежна, гарантированна, безопасна, честна, законна».

В

ероника Эдуардовна, до того, как Вы возглавили агентство недвижимости «Огни города», Вы были успешным и уважаемым учителем.

- Была. И профессию любила. Растила из детей личности, открытые миру, ищущие знания. Ведь главная задача учителя – зажечь, заинтересовать, причем каждого! Каждый ученик должен раскрыться, а не закрыться, как это часто бывает.

- Такой энтузиазм, к сожалению, явление нечастое. После Вас, наверное, трудно было другим учителям брать детей?

- Да, обычный принцип кнута и пряника, который порой используют учителя, не действовал: дети хотели уважать преподавателя и требовали уважения к себе. Очень ответственные ребята, привыкшие работать по максимуму. Соответственно, требовали от других учителей привычной им информативности, насыщенности занятий, темпа, максимальной подготовки учителя к каждому уроку.

- Почему так радикально изменили профессиональную жизнь?

- Развалилась страна, пришлось выживать...

- И вот Вы, не имея соответствующего опыта и специального образования, оказались в совершенно незнакомой Вам профессиональной среде. Что помогло не только удержаться в условиях жесткой конкуренции, но и процветать?

- Наверное, гены. У меня бабушка из семьи золотопромышленников: их золотые прииски на Алдане до сих пор действующие. Это по отцовской линии. А по линии матери – дедушка – революционер, работал с Дзержинским, хотя и происходил из семьи священнослужителей.

- Теперь понятно, почему Вы пишете статьи с социальной направленностью.

- Это да. В итоге получился такой симбиоз: коммерсант с ярко выраженной гражданской позицией. *(Смеется)*.

А если серьезно, моя профессия дает мне возможность видеть проблемы людей, и я стараюсь их озвучивать, как только представляется такой шанс. Я действительно ставила вопрос об упрощении 13%-го налога с продаж для семей, делающих жилищную карьеру и берущих для этого ипотеку, о создании безопасного коридора расчета за продаваемую заложенную в банке недвижимость, упрощении возможности получения материнского капитала на покупку недвижимости для малообеспеченных слоев населения. И т. д. Хочется, чтобы сильные мира сего их тоже увидели.

- А что для Вас было самым трудным на пути к успеху?

- Наверное, побороть устойчивое негативное мнение о профессии риелторов. Я, пожалуй, первая открыто в прессе заговорила о том, что хочу гордиться своей профессией. Я не могу по-другому работать. В 90-е годы, во время перестройки, лихолетья, когда любой мошенник скорее, пока не утвердились законы, спешил ловить рыбу в мутной воде, пострадало много народу. На рынке недвижимости появились своеобразные ножницы: с одной стороны – большая востребованность профессии: чтобы поменять квартиру, требуются большие усилия, много энергии, знание законов, рынка, умение вести переговоры, душевная смелость. С другой стороны - страх перед черными маклерами. Это сейчас к нам идут по рекомендации из Костромы, Костромской области, едут со всех городов России.

А когда-то приходилось доказывать людям, что ты отличаешься от тех, с кем им приходилось иметь дело раньше, что твоя услуга надежна, гарантированна, безопасна, честна, законна. Потом уже по цепочке пошла молва, что есть такое агентство, идите туда. Видите? Не всё так сразу. *(улыбается)*



Правду говорят: талантливый человек талантлив во всем. Директор АН «Огни города» Вероника Самойлова - яркий пример этой народной мудрости. Человек редкого обаяния, ума и художественной одаренности, она представляет особую касту женщин в бизнесе, внешне изящных и хрупких, а на поверку имеющих характер, волю и выдержку.

Вопросы: *Екатерина Смирнова, Любовь Смирнова*
Фото: *студия фотографии «Иллюзион»*
Прическа: *Анна Гращенкова*
Визаж: *Анна Воробьева (салон красоты «Aldo Coppola by Королева»)*
Благодарим за помощь в организации съемок Fashion room Lillo и лично Екатерину Волкову



-Изменились как-то условия в риелторском бизнесе за 12 лет, что Вы занимаетесь им?

- Два с половиной года назад мы создали костромской мультилинг – единую базу качественного информационного пространства деятельности профессиональных участников рынка недвижимости. На данный момент в него входят 40 агентств недвижимости. Участников проекта объединяют единая профессиональная этика, единые стандарты, требования.

-Можно сказать, Вы – инициатор создания костромского мультилинга. Для бизнеса, где правила жизни жесткие и даже порой далекие от порядочности, – неожиданное требование...

- Меня не оставляла мысль, а как же на Западе, где этой профессии много лет? Не может быть, чтобы и там на этом рынке прикладывали титанические усилия для того, чтобы просто работать. Оказалось, что и в России уже есть такие эксперименты. Теперь в Костроме ряд агентств продолжают работать между собой по правилам. Каждое из агентств дорожит репутацией в деловой среде. Становится все меньше нечистоплотной конкуренции, от которой страдают и сделки. Отношения постепенно перерастают в партнерские.

- Случались какие-то нестандартные ситуации в работе?

- У нас каждая ситуация нестандартная. Каждый день решаем проблемы людей: кто-то разводится, не разговаривают друг с другом, и надо дипломатично

проводить переговоры враждующих сторон. Кто-то ждет ребенка, срочный обмен. Кому-то выправить документы. Каждый раз мозговой штурм.

Если Вы о «необычных» сделках... Меняли из села Космынино на Кострому бабушку с 9-ю детьми, доставшими ей от снохи. Естественно, при таком раскладе изначально ни о каком заработке речи быть не могло. Наоборот, надо вложиться, чтобы помочь. Но, как сказал один из наших сотрудников, надо иногда заниматься благотворительностью. Долго возились, сколько раз машину гоняли в Космынино, потом ремонтировали. Но довели дело до конца. От всей души желаем здоровья детям и бабушке-героине. *(улыбается)*

- Насколько я знаю, вы – единственное агентство в Костроме и области, занимающееся междугородним обменом.

- Да. У нас огромная сеть партнерских фирм по всей России, ближнем зарубежье и в некоторых странах за рубежом. Мы оказываем и такую услугу. Только в настоящее время идут четыре междугородние сделки: Киров, Петербург, Шахты, Байконур. Не так давно прошли сделки с Сургутом, Калининградом, Томском, Мурманском, Тирасполем, Петербургом. Москва вообще наш постоянный клиент. Очень тревожные люди едут из Москвы. Доверяют исключительно агентствам по рекомендации.

- Что для Вас самое главное в работе с клиентами?

- Клиент всегда прав.

- Какие качества цените в людях в себе?

- Порядочность, обязательность.

- У вас есть хобби?

- Творчество. Это моя стихия. В молодости ставила танцы, писала стихи, песни, рассказы. Песни старались потихоньку записать на тогда еще ленточный магнитофон. Танцы расхватывали по творческим коллективам. Когда-то мне отдавали в руководство республиканский ансамбль песни и пляски. Умоляли, чтобы взяла. ...Тогда мне было 28 лет. ...Я и сейчас в свободное время берусь за перо. **-Вы человек редкой художественной одаренности...**

- Я рассказываю, а вы представляете шедевры. *(смеется)*. Может, вам бы не понравились мои художества. На самом деле для меня вдохновение – просто глоток чистой энергии. В жизни столько интересного, о чем хочется рассказать! Но пишу исключительно в стол.

А как Вам удается совмещать семью и успешный бизнес?

- Неоднократно задумывалась, насколько выгоднее позиция мужчин. Для того, чтобы добиться успеха в каком-либо деле, надо отдаться ему полностью. При этом очень важно, чтобы тебя поддерживала семья: пришел домой – все убрано, ужин на столе, уши жены готовы для внимания стонов усталости, сочувствие в глазах, дети ухожены, уроки сделаны, телевизор на «футбольном» канале. Чтобы добиться успехов женщине, надо иметь недюжую энергетику и самоорганизацию. Еще хотелось бы отдыхать и выглядеть на все 100%.

- Как выходите из положения?

- Строю домашних. Все обязанности разделила: «Быстро вымыли за собой посуду! Носки на место! Вещи в стирку! В магазин чья очередь?!» Если сбои, устраиваю «домашнее собрание» с разбором полетов по принципу «самозванцев нам не надо, председатель буду я».



- И какое будущее хотите для детей?

- Это их выбор. Пока они меня поддерживают. Но, что бы они ни выбрали, очень хочется, чтобы предки ими гордились. Младший, кстати, очень похож на дедушку. Хочется верить, что такой же человек дела вырастет. Хотя коммерческая жилка отслеживается больше у старшего. У Димы же на данный момент больше проявляются творческие черты и философский склад ума. Ну, да креативное мышление никому еще не мешало.

- В чем секрет Вашей красоты? Вы очень красивая.

- Спасибо! Никакого секрета: позитивное отношение к миру.

- Сформулируйте 3 главных правила жизни.

- Правил всего не 3, а 10. И все они в самой известной в мире книге – Библии. И постичь их истинный смысл получается не у каждого и не сразу. Но стремиться к этому надо.



г. Кострома, ул. Ленина, 94
(4942) 35-63-11, 35-83-92
www.an-ognigoroda.ru