

ентироваться на приглашение бригады и дополнительные расходы.

Масса факторов отражается на решении о приобретении недвижимости, и женский ум лучше приспособлен для быстрой оценки многоуровневых жилищных задач, которые возникнут на новом месте.

— **Какие новые качества Вы в себе выработали на этой работе? Что из учительских навыков Вам пригодилось?**

— Наверное, умение понимать людей, видеть их ситуацию со всех сторон и уметь ее правильно решить. Ведь люди не случайно меняют жилье. Как правило, к этому есть предпосылки, и часто ситуация не из легких.

Сложно было избавиться от прежнего педагогического навыка всех оценивать. Пожалуй, назову это выработкой терпимости — я перестала осуждать клиентов, да и людей вообще. Теперь я просто говорю: «Все люди разные». Моя задача не оценивать их человеческие качества, а не допустить к сделке недобросовестного покупателя или продавца.

— **В одном из Ваших телеинтервью я наткнулась на интересное выражение — «жилищная карьера». Можете пояснить, что это такое и как построить успешную жилищную карьеру?**

— Знаете такую поговорку: «Жизнь — движение, но без недвижимости — это не жизнь!». Например, вы начинаете трудовую карьеру, самостоятельную жизнь и хотите отделиться от родителей, или вообще вы только что приехали в этот город. Мы помогаем приобрести недорогое жилье, которое через какой-то промежуток времени поможем вам выгодно продать и приобрести новое. К тому моменту у вас появились накопления, либо мы окажем вам действенную помощь в оформлении ипотечного кредита по наиболее выгодной программе в наиболее выгодном для вас банке. Когда ипотека будет выплачена, можно будет подумать и о следующем шаге в улучшении жилищных условий. Таким образом, люди, купившие на свои сбережения комнату, через несколько лет становятся владельцами роскошной квартиры. Это и есть — успешная жилищная карьера и сделать ее не так сложно, как кажется, если выбрать в партнеры достойное агентство недвижимости.

— **Кстати, об ипотеке. Я видела над входом в «Огни Города» вывеску, что у вас здесь — Центр ипотечных программ?**

— Да, мы стали первым агентством недвижимости в Костроме, заключившим с банками договоры и открывшим центр ипотечных программ. Не секрет, что оформляя ипотеку через сертифицированное агентство недвижимости —

партнера банка, вы можете рассчитывать на более выгодные проценты. Заполнив с вами заявки в те банки, где наиболее вероятно получение ипотеки под вашу недвижимость, мы избавляем клиента от самостоятельных хождений по разным банкам и существенно экономим вам время — дни, а то и недели хождений, ожиданий в очередях, повторных заполнений заявок при отказе.

— **И с какими банками у вас есть партнерские программы?**

— Со всеми основными: наше агентство является официальным партнером банка «ВТБ24» (ПАО), ОАО «Сбербанк России», Золотым партнером ЗАО «Банк Жилищного Финансирования». Вообще, мы работаем со всеми банками. Можно зайти на наш сайт www.agn-ognigoroda.ru — он простой, с понятной навигацией, мы размещаем там не только объекты недвижимости, но и много полезной информации.

— **Вижу, Вы одна из немногих бизнес-леди, кто оценил потенциал интернета для бизнеса. Слышала краем уха про мультимедийный маркетинг, создание которого Вы инициировали. Что это такое?**

— К сожалению, наш бизнес — очень уязвим, до сих пор нет никакого закона, регулирующего работу риэлторов и агентств недвижимости. Этим часто пользуются мошенники. А афера одного риэлтора — это подрыв доверия к бизнесу вообще.

Помните, сколько было в 90-х историй про черных маклеров? Потом рынок недвижимости более-менее стал цивилизованным, но сейчас, в условиях кризиса, снова выплывают любители удить рыбку в мутной воде. Поражаюсь храбрости (или недалекости?) людей, которые выставляют свои квартиры на продажу на сайте Avito, устраивая фактически «день открытых дверей». Кто к ним придет, что из квартиры унесет, — это страшная лотерея.

Мультимедийный маркетинг — это добросовестные агентства недвижимости и риэлторы, способные организовать в самостоятельно регулируемое сообщество, нацеленное на общий успех. Все объекты в перечне мультимедийного маркетинга проверены и перепроверены, и работа с ними безопасна. КоМЛС (Костромской мультимедийный маркетинг) — довольно уникальное явление — подобное есть, пожалуй, только еще в одном поволжском городе.

— **Правда ли, что из сотни новых агентств недвижимости через несколько лет закрываются 98 из них? Что держит «Огни города» в лидерах рынка недвижимости Костромы?**

— Это бизнес, основанный на честности, доверии, порядочности, надежной репутации. Не зря говорят: репутация

зарабатывается годами, а потерять ее можно в один миг. Поэтому ничего удивительного, что отсев так высок. Я работаю 15-й год, а агентство — двенадцатый, и с первого дня наша репутация — наш основной капитал. Мы очень тщательно отбираем и проверяем как продавцов, так и покупателей, поэтому можем со всей ответственностью сказать, что мы — порядочное агентство для порядочных людей.

Мы имеем сертификат соответствия требованиям Национального Стандарта в сегменте «Риэлторская деятельность». Услуги брокерские на рынке недвижимости». К тому же АН «Огни города» входит в МПР (Межрегиональное партнерство риэлторов). Мы занимаемся не только недвижимостью в Костромской области, но и межрегиональными, междугородними сделками. Далеко не каждое агентство способно для вас совершить сделку между городами. И сейчас мы достигли такого уровня, что не «Огни города» ищут клиентов, а клиенты ищут нас.

— **Что бы Вы посоветовали делать или не делать с недвижимостью сейчас, в условиях спада экономики и обострения политической ситуации?**

— Я думаю, кризисом нас не удивишь. Русский человек привык жить в постоянном преодолении всяческих трудностей, поэтому раскисать не нужно, лучше с воодушевлением взяться за работу — пользы больше будет!

Совет тут дать сложно — универсальных рекомендаций нет. Зависит от вида недвижимости и целей продажи/покупки. Если вы приобретали недвижимость для вложения денег, то продавать надо на пике. Если люди меняют жилье, то цены на приобретаемое жилье меняются приблизительно в тех же пропорциях. Но из-за нестабильности курсов валют постарайтесь оформить продажу и покупку в один день.

— **В английском языке «недвижимость» обозначается двумя словами — real (настоящий) и estate (владение, имущество). А что является НАСТОЯЩИМ активом в вашей жизни?**

— Конечно, моя семья: дети, муж. Мой коллектив агентства «Огни города». Мои друзья, которых очень много, и я всех их люблю.

— **Какой женской мудростью Вы могли бы поделиться с читательницами «Костромского Бизнес-журнала»?**

— Девочки, не бойтесь взрослеть! Женщина в любом возрасте может быть красивой и любимой. Так же, как в юности. Просто жизнь становится более интересной, насыщенной, более качественной. Проверено!