



НОВОСТИ

«БАРТЕРНЫЕ» КВАРТИРЫ ВЫХОДЯТ НА РЫНОК

Все более популярными в профессиональной среде становятся схемы взаимозачета. В ЦРП «Петербургская Недвижимость» отмечают с января повышение числа обращений от компаний-партнеров с предложением заняться продажами так называемых «бартерных» квартир.

«Бартерная схема достаточно давно распространена на рынке недвижимости, – говорит Олег Пашин, заместитель генерального директора ЦРП. – Мы работаем с «бартерными квартирами» со времен создания компании. К нам, как к известному продавцу на рынке жилья, обращаются организации-подрядчики с предложением о реализации квартир в строящихся домах (жилье было получено подрядчиками в зачет оказанных застройщику услуг и проведенных работ на объекте). Это логичный шаг: подрядная организация, которая не имеет по сути опыта и технологии продаж, которые у нас нарабатывались годами, передает дело в руки опытного брокера и может быть уверена в реализации «зачетного» жилья. Для покупателей в бартерной схеме ничего плохого нет в случае, если продажами занимается профессиональная опытная компания, которая тщательно проверит и сам объект, и застройщика, и подрядчика.

Сегодня опыт продаж «Петербургской Недвижимости» активно востребован в этом направлении участниками рынка: за последнее время в компанию часто обращаются подрядные организации с предложением реализации бартерных квартир. При этом в настоящее время заметна активизация спроса и устойчивый интерес покупателей к строящейся недвижимости. Гарантией для клиентов служит то, что Центр Развития Проектов работает только с партнерами, имеющими надежную схему зачета и реализации жилья».

ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

В рамках сотрудничества компаний Setl City и ЦРП «Петербургская Недвижимость» прошел первый курс лекций для менеджеров по продажам Департамента продаж строящегося жилья ЦРП. Лекции вел Игорь Кривошеев, начальник Отдела проектного сопровождения компании Setl City.

Основной целью курса было повышение уровня знаний менеджеров по продажам именно в области строительства. Для более глубокого понимания процессов строительства на лекциях были освещены основные технологии возведения зданий, а также законодательные, нормативные, правовые и нормативно-технические аспекты строительства.

Это полезная практика, которая в дальнейшем поможет еще более эффективно взаимодействовать с клиентами, особенно если клиент сам является специалистом в области строительства.

ЗАПОЛНЯЕМ «РОСТРАЛЬНЫЕ КОЛОННЫ»

Praktis CB объявляет о закрытии крупной сделки аренды на рынке офисной недвижимости. Известная международная компания Zepter, специализирующаяся на производстве широкого ассортимента товаров высокого качества для дома, правильного питания, здоровья и красоты, арендовала 1190 кв. м в МФК «Ростральные колонны», заняв при этом часть 1-ого, 2-ой этаж целиком и часть 3-его этажа. В право пользования также вошли: 7 машиномест на открытой парковке и 5 машиномест в подземном паркинге.

Договор аренды заключен сроком на 3 года. Базовая арендная ставка в МФК составляет 1100 руб. за кв.м, при этом коммунальные платежи внесены в стоимость аренды.

МФК «Ростральные колонны» расположено на Биржевом переулке вблизи набережной Макарова у Ростральных колонн и представляет собой отдельно стоящее здание после реконструкции. Инженерное оснащение здания и качество внутренней отделки соответствуют требованиям, предъявляемым к помещениям в бизнес-центрах класса А.

В НОМЕРЕ:

ПРЕМИАЛЬНЫЕ ЗА СОТРУДНИЧЕСТВО

О «бонусной» программе рассказывают Светлана Кондрашова и Людмила Шелегова.

Стр.2

ОФИС «ФИНЛЯНДСКИЙ»

13 февраля офис на ул. Комсомола, 41 отметил свое 6-ти ление.

Стр.3

СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ

Чем увлекаются наши коллеги.

Стр.4

Милые женщины!

От имени всего мужского коллектива Setl Group
поздравляем вас
с прекрасным весенним праздником 8 Марта!

Желаем вам
только положительных эмоций, улыбок и радости.
Пусть в ваших сердцах расцветает весна,
а глаза сияют от любви и счастья.

КОРОТКОЙ СТРОКОЙ

Компания Setlprof заключила договор на выполнение субподрядных работ по реконструкции и строительству здания второй очереди библиотеки на Московском проспекте, 165. Заказчиком на объекте выступает Федеральное государственное учреждение «Российская национальная библиотека». Строительный объем здания составляет 15 000 куб. м. Площадь монолитных работ – 6 750 куб. м. В начале февраля компания вышла на строительную площадку и приступила к выполнению монолитных работ и работ по кирпичной кладке.

В середине января Учебный центр «Петербургской Недвижимости» организовал и провел курс обучения риэлторов работе с городскими жилищными программами. Трехдневные лекции посещало 27 человек. Программа обучения вызвала большой интерес, а учебный класс не смог вместить всех желающих. Поэтому в ближайшее время планируется осуществить дополнительный набор слушателей и провести еще один курс обучения. Огромный интерес подобные занятия вызвали среди агентов из других компаний, но было принято решение для начала обучить собственных сотрудников.

«Неудивительно, что курс вызвал интерес, – говорит Ирина Романова, менеджер департамента продаж жилого фонда Агентства и преподаватель курса. – Сейчас не только в нашей компании, но и в целом по городу более 10% сделок, где участвуют субсидии. Само собой, работа с ними более сложная, необходим ряд знаний и умений, но сегодня «простая» работы на рынке нет, и риэлторы должны уметь разбираться и в сложных многоступенчатых сделках с участием субсидий».

В январе холдинг Setl Group сделал небольшой подарок Детскому дому-школе №9. Подарок состоял из того, что любит каждый ребенок – шоколадные конфеты.

Детский дом-школа №9 является одним из крупнейших детских домов Санкт-Петербурга. Всего на попечительство дома более 250 человек, дети в возрасте от 3-х до 23-х лет.

Дети нуждаются в заботе все время, независимо от экономической ситуации в стране. А для радости им, порой, требуется совсем немного. Мы очень надеемся, что наш подарок стал приятным сюрпризом для ребятшек.



с 8 матра

Милым, дорогим женщинам

Спасибо Вам за Вашу к нам любовь,
Которой не всегда, не все из нас достойны.
За мудрость, мужество, с которым вновь и вновь
Вы гасите домашние и мировые войны.

Спасибо Вам за то, что в трудный час
Вы не бросаете нас на краю обрыва,
Готовите, стираете для нас,
Не позволяете нам выглядеть уныло.

Спасибо Вам за Вашу доброту,
За Вашу дружбу преданность и даже –
За лишний нерабочий день в году
Спасибо Вам, любимые Вы наши!

Яковлев Сергей Александрович
инженер тех.надзора
компании Сэтл Сити

Антикризисная услуга: аудит концепций

Рaktis CB вывел на рынок антикризисную консалтинговую услугу: аудит существующей концепции развития объекта недвижимости. Услуга поможет девелоперам и собственникам уточнить параметры ранее разработанных концепций развития объектов недвижимости и земельных участков в соответствии с изменившейся конъюнктурой рынка коммерческой недвижимости.

По словам Алексея Чижова, директора по консалтингу Praktis CB, на фоне кредитного сжатия существенно скорректировались планы девелоперов: – Если ранее, на фоне роста реально строилось и вводилось порядка 60% анонсированных объектов, то по экспертным оценкам Praktis CB, реальный объем ввода может теперь сократиться до 20%-30% от заявленного ранее.

Сокращение числа вводимых новых объектов дает шанс многим девелоперам вывести объекты в условиях низкой конкуренции на рынке. Однако следует учитывать также тенденцию качественного роста рынка. Рынок становится более цивилизованным, стандартизованным и упорядоченным. Удерживать существующих и привлекать новых арендаторов способны только

качественные объекты. Новые возможности, появляющиеся в результате кризиса, откроются только перед качественными объектами. Т.к. даже в случае вывода на рынок некачественного объекта (не соответствующего требованиям арендаторов к формату) раньше большинства конкурентов, он будет терять своих арендаторов либо снижать ставки после основного выброса на рынок новых площадей.

Ближайшие полгода нами рассматриваются как период для проверки заложенных в проект концептуальных решений, принятых собственниками ранее в условиях растущего (нетребовательного) рынка. Мы предполагаем, что для многих разработанных проектов потребуется проведение реконцепции».



Премии за сотрудничество

Приходилось ли вам помогать с покупкой квартиры своим друзьям, родственникам и знакомым? Наверняка, у Вас, как сотрудника крупного строительного холдинга не раз спрашивали совета или даже конкретной помощи в этом вопросе. Просили поделиться «телефончиком» наиболее квалифицированного менеджера или подсказать, какой строящийся дом выбрать для покупки жилья.

«Так устроена психология людей, – говорит **Светлана Кондрашова**, управляющий по работе с клиентами офиса «Московский» ЦРП «Петербургская Недвижимость», – они уверены, что, если в компании, работающей на рынке недвижимости, трудится их знакомый или родственник, то это послужит гарантией удачного приобретения жилья». Безусловно, это важный фактор, и когда речь идет в частности – о «Петербургской Недвижимости». В нашей компании самый большой выбор строящегося жилья в городе, квартиры от 40 надежных застройщиков (с теми же ценами и усло-



виями, что и в офисах самих строительных компаний) плюс квалифицированные сотрудники, которые помогут подобрать вариант, удовлетворяющий пожеланиям любого клиента.

Практика взаимовыгодного сотрудничества применяется в нашей компании достаточно давно. Некоторые сотрудники холдинга уже почувствовали на себе, как это приятно привлекать клиентов в компанию. Когда, кроме морального удовлетворения от того, что помог своему другу или родственнику с покупкой жилья в надежной компании, ты получаешь еще и материальное вознаграждение. Недавно у нас появились клиенты благодаря сотрудникам компании Setl City. Клиентов к нам в офис привлекают и сотрудники нашей компании, в частности, хочется сказать спасибо за клиента руководителю отдела персонала Елене Гуцол. Ведь «бонусная» программа касается всех, работающих в холдинге.

Людмила Шелегова – генеральный директор ООО «Центр по сопровождению сделок с недвижимостью»:

Подобная практика издавна принята и в агентстве «Петербургская Недвижи-

мость». Причем это касается как вторичного рынка, так и аренды жилья, а также загородного рынка. Если физическое лицо, в том числе сотрудник нашего холдинга, «приводит» в компанию продавца квартиры, комнаты, загородного дома и участка или, наоборот, покупателя, то этот человек имеет законное право на получение вознаграждения. То же самое касается аренды – если к вам обратился ваш знакомый или родственник с просьбой помочь снять или сдать жилье, то вы также имеете право на часть комиссионных. Контролирует этот процесс менеджер, к которому вы всегда можете обратиться с указанием данного факта».

Поэтому, если ваши знакомые хотят приобрести жилье или даже просто проконсультироваться по жилищным вопросам, можно с уверенностью передавать их контактные телефоны любому из Управляющих по работе с клиентами Центра развития проектов или менеджерам Агентства. Если ваши знакомые приобретут квартиру через компанию, то вы обязательно получите премию от ее дохода.



БИКОР проводит реструктуризацию ипотечных кредитов



В Санкт-Петербурге первый заемщик получил помощь по федеральной программе реструктуризации ипотечных кредитов. Реструктуризацию кредита провела Балтийская ипотечная корпорация, являющаяся партнером Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

Запуск программы реструктуризации ипотечных кредитов АИЖК анонсировало в конце декабря 2008 года. Однако реальные сделки пошли только сейчас (на данный момент в Санкт-Петербурге помощь получил первый заемщик). В результате кризиса обратившийся заемщик потерял работу и его доход существенно сократился. Он подал заявление в Балтийскую ипотечную корпорацию на смягчение условий погашения ипотечного кредита, и на основе программы реструктуризации график платежей по кредиту был изменен. Ежемесячный платеж у дан-

ного заемщика в первый месяц после предоставления стабилизационного займа составляет 0 рублей и в последующие 11 месяцев будет увеличиваться на 100 рублей в месяц. В настоящее время еще 60 заемщиков обратились в Балтийскую ипотечную корпорацию за помощью.

Напомним, что Федеральная поддержка АИЖК предоставляется на год и регламентируется «Стандартами реструктуризации ипотечных кредитов для отдельных категорий граждан». Согласно условиям программы, на помощь могут рассчитывать заемщики, чьи доходы резко сократились, а приобретенная в кредит квартира является единственным жильем. Также на господдержку могут рассчитывать заемщики, у которых резко вырос платеж по кредиту. Это произошло главным образом с теми, кто взял кредит в иностранной валюте или под «плавающие» процентные ставки.

Заемщики, которые купили на валютный кредит или кредит с «плавающей» ставкой единственную квартиру, смогут рассчитывать на помощь АИЖК, но только после того, как такие кредиты будут переведены в рубли или на фиксированную ставку. На это действие требуется согласие банка-кредитора.

АИЖК рассматривает просьбы заемщиков, купивших в кредит квартиры площадью не более 50, 35 и 30 кв. м.

на человека (в зависимости от того, один, два или три и более человека проживают в квартире), добавив по 5 кв. м к максимальной площади квартиры каждой категории. Марианна Белькова, руководитель управления ипотечного кредитования Балтийской ипотечной корпорации пояснила: «Схема реструктуризации ипотечного кредита выглядит так: АИЖК предоставляет стабилизационный займ по ставке, равной ставке предыдущего кредита. Если кредит валютный или с плавающей ставкой, то ставка займа будет равняться ставке рефинансирования ЦБ. АИЖК через Балтийскую ипотечную корпорацию осуществляет вместо заемщика платежи по кредиту, но не более чем 12 месяцев. В эти 12 месяцев заемщик осуществляет только платежи в АИЖК за пользование заемными средствами. Через 12 месяцев он начинает вносить дальше свои платежи по кредиту + платежи за пользование займом».

«Число людей, желающих воспользоваться помощью АИЖК, в ближайшее время будет только расти, – считает Марианна Белькова – Сейчас на рассмотрении АИЖК находится более 100 пакетов документов от претендентов на помощь, а региональные операторы АИЖК уже получили 1138 таких заявлений».

Родные стены на ул. Комсомола, 41.



13 февраля офис «Финляндский» на ул. Комсомола, 41 отмечал 6-летие со дня открытия.

За годы работы этот офис зарекомендовал себя как одно из самых эффективных подразделений «Петербургской Недвижимости». С момента основания в этом офисе представлены все без исключения виды риэлтерских



Семенов В.В., Шубарев М.В., Дроздов С.Ф., Афанасенко Г.А. на официальном открытии офиса 18 февраля 2003г.

услуг: операции на городском рынке жилья, продажа квартир в строящихся домах, сделки на загородном рынке. В настоящее время в офисе работает более 100 человек, они представляют различные департаменты Агентства и Центра Развития Проектов. Одним из



Коллектив подразделения ДПСЖ Центра Развития проектов, работающий на ул. Комсомола, 41

приоритетных направлений работы офиса всегда были

операции на загородном рынке. Также в этом офисе базируется Учебный центр Агентства, который регулярно проводит обучение агентов, различные тренинги и семинары для сотрудников всего холдинга Setl Group. Несколько лет назад именно в этом офисе открылись такие важные направления деятельности как продажа коттеджей в организованных поселках и ипотечное кредитование. Вот уже пятый год здесь регулярно проходят Совет менеджеров и заседания Совета агентов.

Оригинальный, удачно решенный дизайн помещений этого офиса всегда был одним из его преимуществ. Центральный зал переговоров выполнен в форме многоугольника, верхняя часть стен украшена объемной композицией, изображающей петербургские дома, которая напоминает посетителям о том, что здесь решаются именно жилищные вопросы

В мероприятии, посвященном дню рождения офиса, приняли участие генеральный директор Агентства Сергей Федорович Дроздов, исполнительный директор «Балтийской ипотечной корпорации» Галина Алексеевна Афанасенко, которая руководила этим офисом в первые годы его работы. Вспоминая историю создания этого подразделения, оба руководителя сошлись во мнении, что офис на ул. Комсомола, 41 всегда отличался своей



Часть дружного коллектива сотрудников Агентства офиса «Финляндский»

особой позитивной аурой и теплой обстановкой. Остается пожелать, чтобы и в дальнейшем родные стены офиса помогали своим сотрудникам активно работать, а сотрудники сохранили эту замечательную атмосферу на долгие годы

Из истории офиса.

Сергей Дроздов, генеральный директор Агентства «Петербургская Недвижимость»:

«Офис агентства на ул. Комсомола, 41 – целиком наше «детище». Изначально конфигурация здания и окна во двор произвели довольно тягостное впечатление на нас. Соответственно, и для клиентов такая атмосфера была бы не самой подходящей. Поэтому был необходим новый дизайн помещений, который позволил бы нашим гостям чувствовать себя удобно и комфортно. Тогда мы провели тендер, в котором участвовало три архитектурных проекта, и выбрали тот, который нам

показался наиболее удачным. Результат даже превзошел наши ожидания, и впоследствии архитектор – автор проекта, участвовал в создании интерьеров и других наших офисов, в частности на Невском пр., 41. Сейчас в офисе на ул. Комсомола много света, пространства, масса «воздуха». Идея использовать пустое пространство под переговорные была очень удачной, и позволила, в общем-то, из не самых удачных помещений сделать «конфетку». Сегодня, на мой взгляд, офис уютный, а атмосфера – очень хорошая. Именно сюда по статистике приходит большее количество клиентов, чем в другие наши подразделения. Многие приходят, как говорится, прямо «выйдя из поезда», например, чтобы снять себе жилье. И остаются довольны приемом, атмосферой и качеством наших услуг».

Основная учебная площадка.

Регина Мананкова, директор Учебного центра Агентства «Петербургская Недвижимость»: С самого начала, когда продумывали планировку этого офиса, руководитель офиса – Галина Алексеевна Афанасенко заметила, что именно здесь может располагаться учебный класс, так как именно в офисе на Комсомола, 41 было удобно проводить вводные курсы лекций для наших стажеров. Так здесь появился учебный класс очень удобный и хорошо технологически оснащенный. Постепенно происходило формирование непрерывной системы обучения в Агентстве: тренинги, лекции, семинары, курсы и т.д., Наша система обучения стала образцом для подражания не только в Петербурге, но и в других городах. Именно в офисе на улице Комсомола зародился Учебный центр холдинга. Спектр обучения на сегодняшний день очень широк: существуют программы как для внутреннего, так и для внешнего обучения.



Учебный центр идет занятия

Основное правило в нашей работе: не останавливаться на достигнутом, никогда не отменять занятия, даже в экстремальных ситуациях. Так, например, в период одного обучения в классе постоянно срабатывала сигнализация, и поначалу все были встревожены резким звуком, но вскоре все участники привыкли и продолжили занятия. Это был импровизированный тест на стрессоустойчивость. А однажды, когда мы проводили тренинг для кадрового резерва, неожиданно в офисе выключили свет на несколько часов. Окна в учебном классе нет, поэтому мы остались в полной темноте. По просьбам участников мы продолжили тренинг, нашли несколько свечей и провели занятие в таинственной и необычной обстановке».

ВОПРОС - ОТВЕТ

Почему Вы работаете в офисе «Финляндский»?

Вероника Сурнина, менеджер Департамента аренды жилого фонда Агентства:

«Приятно, когда место, где ты работаешь, нравится не только тебе, но и клиентам. Почти каждый новый клиент, заходя в офис на улице Комсомола, отмечает, как у нас все грамотно продумано и организовано. Да у нас самих улучшается настроение, когда попадаем в этот светлый и уютный наш «второй дом».

Татьяна Разгулина, менеджер по работе с регистрационными службами Агентства:

«Здесь все очень удобно расположено, например,

на пятом этаже у нас находится ФРС (Федеральная регистрационная служба), что в нашей работе очень ценно – экономит время и силы».

Ольга Трофимова, ведущий эксперт по строящейся недвижимости Департамента продаж строящегося жилья ЦРП:

«Здесь у меня появились новые друзья. Летом после рабочего дня мы любим гулять по набережной и слушать поющие фонтаны на площади Ленина».

Татьяна Шведова, старший менеджер Департамента продаж жилого фонда Агентства:

«Мне нравится здесь работать, потому что это современный, красивый и уютный офис. Мне всегда приятно приходить сюда, да и на клиентов этот офис производит неизгладимое – в хорошем смысле

слова – впечатление».

Виктория Федорова, управляющий по работе с клиентами Департамента продаж строящегося жилья ЦРП:

«Мне нравится здесь работать, потому что здесь я испытываю гордость за дело, в которое вкладываю свою душу. Я чувствую, что являюсь частицей одной из лучших корпораций Петербурга. А еще приятно осознавать, что работа здесь, ты делаешь людей счастливыми, так как для многих удачное решение квартирного вопроса – это один из важнейших жизненных вопросов».

Александра Леонтьева, менеджер по кредитованию Отдела ипотечного кредитования Агентства:

«Скажу кратко: Это лучший офис!».



Женские страсти

или несколько историй о том, чем увлекаются, о чем мечтают, чем могут удивить и куда могут стремиться помимо дома и семейных забот женщины.

Елена Ушакова, инженер сметно-договорного Отдела Setlprof.

Моя история в хоровом коллективе началась еще в 1982 году. Именно туда, когда мне было пять лет, меня отвела мама. Но через какое-то время я забросила занятия.

Спустя много лет я попала на концерт того самого музыкального хора, в котором я пела совсем ребенком. Это был уже сильный музыкальный коллектив, посетивший с концертами многие страны Европы и завоевавший международные награды. И в моей душе пробудилось желание заниматься хоровым пением. Попав в коллектив, я поняла, что занятие это непростое. Нужно не только знать свою партию, но и уметь внимательно слушать других.

В репертуаре нашего коллектива музыка разных эпох и стилей: от средневековой духовной музыки и попу-

лярной классики до народных песен, джаза и музыки современных направлений.



Благодаря хору я смогла увидеть практически всю Европу. Мы участвуем во многих престижных европейских хоровых конкурсах и занимаем призовые

места.

Хоровое пение научило меня слышать красоту классической музыки, чувствовать специфический ритм джаза, понимать самобытность народной музыки. И конечно, хор – это не только музыка, но и общение с друзьями. В хоре я нашла замечательных друзей и познакомилась с интересными людьми из разных стран.

Несмотря на то, что репетиции, особенно при подготовке к конкурсам, отнимают много времени, я их не пропускаю. Всегда нахожу время для любимого дела. И в будущем, я мечтаю о том, чтобы моя любовь к музыке передалась моим детям. Что бы они тоже научились понимать настоящую красоту музыки.

Марина Сметанина, директор Департамента управления офисами Setl Group.



Единственным воспоминанием о школьных уроках рисования для меня осталось пыльное чучело вороны, которое учительница ставила на стол и говорила: «Рисуйте!». Но на вопрос о том, чем бы я хотела заниматься, в свободное время, я всегда отвечала: «Когда выйду на пенсию, буду брать уроки живописи». А недавно подумала: «Зачем столько ждать?»

Так что первую свою картину я нарисовала 1 октября 2008 года. На сегодняшний день у меня их 17. Специальных знаний в области живописи у меня естественно нет. Поэтому по вопросам подбора материалов для рисования меня консультируют продавцы в художественных магазинах. А непосредственно творческий процесс я познаю самостоятельно. Я до сих пор не понимаю, как это происходит. Могу по часу смотреть на холст и ничего не делать, а потом рисую на одном дыхании. Я даже не замечаю, как проходит время. Заканчиваю рисовать только тогда, когда глаза сами закрываются. Ведь рисую я в основном по ночам, так что практически засыпаю у мольберта.

Рисуя, я по-настоящему отдыхаю. Голова становится свободной, потому, что мысль перетекает на кончик кисти.

Когда я начала рисовать, стала видеть мир совершенно по-другому. Вещи, которые я наблюдаю каждый день, заиграли новыми красками. Я стала внимательнее относиться к окружающему миру, вижу его внешнюю красоту и обогащаю этой красотой свой внутренний мир. Сейчас мне кажется, что до этого я ходила с закрытыми глазами.

Мой совет людям, которые хотят рисовать, но не уверены, что у них получится: «Берите краски, кисточки и рисуйте!». Я убеждена, что эта способность есть у всех, просто многие забыли про нее. Ведь если спросить любого ребенка до 4 лет, умеет ли он рисовать, в ответ он посмотрит на вас удивленно и скажет: «Конечно!»

Так что берите краски, смешивайте их и просто наносите мазки на бумагу. И помните, что оценки творческих работ всегда субъективны. Если кому-то ваши работы не понравились, это не значит, что они плохие. Прислушайтесь в первую очередь к себе! Если работа не нравится вам, ни в коем случае не выбрасывайте ее, уберите подальше, но не выбрасывайте. Пройдет время, и вы обязательно что-нибудь в ней откроете. Главное, не бойтесь творить.

Марина Потягалова – ведущий специалист по договорной работе Дирекции коммерческих проектов Setl City.



Я очень люблю смотреть на небо и птиц, которые так свободны и величественны в своем полете. Мне интересно рассматривать узоры, которые рисуют облака на небосклоне. И однажды мне очень сильно захотелось почувствовать свободу полета, очутиться там, высоко-высоко.

Три года назад я осуществила свое желание. Мой первый прыжок с парашютом был с высоты 1000 метров. Конечно, было страшно во время подготовки, но

потом, видимо, от безысходности, страх пропал, и я сделала свой первый шаг в небо.

1000 метров – это 3 секунды свободного падения. Казалось бы, мгновение, но для меня эти секунды превратились практически в бесконечность.

Следующие мои прыжки были с высоты 4000 метров. На такой высоте тебя сначала подхватывают сильнейшие потоки ветра. Первые секунды просто не понимаешь, что происходит, но потом приходишь в себя и начинаешь осознавать происходящее вокруг. За эти секунды открываешь для себя столько нового. Больше всего меня поразила небесная тишина. В небе тихо так, как нигде больше. Вокруг белые облака и ты словно вдыхаешь их. И, конечно, земля с высоты птичьего полета неописуемо красива.

После прыжка я получаю невероятный заряд положительных эмоций, хожу и улыбаюсь просто так, чувствую себя счастливой. Но проходит совсем немного времени, и я вновь смотрю на небо и хочу туда, где все по-другому: течение времени, ощущение окружающего мира.

У каждого из нас свое понятие счастья. Для меня счастье – секунды свободного полета, когда я чувствую себя птицей, летящей навстречу миру.

Ирина Захарова, менеджер по обучению и развитию персонала Агентства.



В детстве, наверное, как и любой девочке, мне хотелось танцевать. В школе у меня была подруга, которая занималась балльными танцами. Я ходила на ее выступления, смотрела и хотела также блистать на паркете.

Я выросла, но мечта о балльном платье меня не покидала. И однажды я увидела объявление о школе танцев для взрослых. Но мне хотелось не просто танцевать, а попытаться добиться успеха в этом искусстве.

Узнав, что есть клубы, где занятия ориентированы на

подготовку к танцевальным конкурсам тех, кто начал заниматься танцами только в студенческом возрасте и позже, я стала заниматься танцами серьезно, посвящая занятиям все свободное время. Очень долго искала партнера, близкого по интересам, по духу, и, к счастью, нашла. Мы много тренировались, участвовали в конкурсах, и постепенно с последних мест поднялись до первых. Самым значимым достижением я считаю нашу победу в Рейтинге-турнире «Восходящие звезды – 2008», где по результатам 9 конкурсов нам вручили Кубок за 1 место.

У каждой женщины в жизни складывается свой определенный образ. Но ведь порой что-то хочется изменить в себе, попробовать себя в новой роли. И танцы помогают мне это сделать. Вальс, румба, танго, ча-ча-ча – это абсолютно разные по характеру танцы, и когда я танцую, то стараюсь как можно точнее раскрыть образ. Это постоянная внутренняя работа, работа над собой. На паркете есть возможность попробовать себя в разных ролях, и с помощью этого открыть непознанные ранее стороны своего «Я». Танец позволяет раскрыться, почувствовать себя свободной, ощутить красоту и пластику движения.

Воплощение моей детской мечты в реальность принесло мне не только радость, но и много новых знаний о себе. И самое важное, что я поняла: «Никогда не поздно начинать в жизни то, о чем мечтал долгое время!»