



ОКСАНА
ЗВЕТИНЦЕВА
HIGH КЛАСС РИЕЛТОР



Костюм **BALUNOVA**
(бутик: **Palermo**)

Текст ИЛЬЯ ГОРГИЛАДЗЕ
Фото МИЛЕНА ДУХНЕНКО
Стиль УЛЯ ВОГЭЛЬ
Визаж и волосы ОКСАНЫ, УЛЬЯНЫ ВИТА РЕХАЧЕВА

ЗДЕСЬ ПРО ДОВЕРИЕ, ИНТУИЦИЮ,
КРИСТАЛЬНУЮ ЧИСТОТУ СДЕЛОК
И НЕМНОЖКО ПРО ЛЮБОВЬ



Костюм **BALUNOVA**
(бутик: **Palermo**)

Вы самостоятельно решили стать риелтором или профессия нашла вас по воле случая?

В 2004-м я окончила Белгородский университет по специальности, экономики и права по специальности «бухгалтерский учет и аудит» и сразу устроилась бухгалтером к крупному застройщику. В первый год работы мне посчастливилось познакомиться с очень приятными людьми, которые на тот момент были лучшими риелторами в Белгороде. Офисное помещение их компании располагалось с нашей фирмой на одном этаже. После долгих и душевных бесед я решила попробовать себя в продажах, совмещая это с основной работой. Мосты не сжигала. (Улыбается). Первая, вторая, третья успешная сделка и я осознала — профессия риелтора мне намного ближе, чем бухгалтерия. Тем не менее бухгалтерией я занимаюсь по сей день, но в гораздо меньших объемах. В 2006-м я начала самостоятельно продавать объекты недвижимости на фрилансе. Нанимать сотрудников было не по карману, потому что платить мало я не умею, поэтому все приходилось делать самой. Сразу же во мне сформировался принцип — чистота сделок: ведь нет ничего важнее для покупателя, чем иметь правовую основу и крепкие гарантии выполнения всех условий сделки от застройщика.

Это и привело вас ко второму высшему образованию?

Именно так. У меня была возможность поступить на второе высшее юридическое образование еще на третьем курсе университета, но не сложилось в силу определенных жизненных обстоятельств. Когда обороты моей риэлторской деятельности обрели серьезный размах, юридическое образование стало необходимостью. Спустя год после первого высшего я поступаю на второе и через четыре года два высших у меня за спиной. (Улыбается). В наши дни любому предпринимателю высшее юридическое образование требуется чуть ли не в обязательном порядке. Для меня это стало максимально полезным и ключевым решением.

«ИНВЕСТИЦИИ В НОВОСТРОЙКИ — ОЧЕНЬ ВЫГОДНАЯ СДЕЛКА, ПОСКОЛЬКУ ЦЕНЫ НА ТАКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ВСЕГДА РАСТУТ. МЫ НАЗЫВАЕМ ЭТО — ДОХОД БУДУЩЕГО»

Расскажите про ваше становление как руководителя агентства недвижимости «Веста».

Все весьма прозаично. После долгих

лет работы в соло настал момент, когда нужно было двигаться дальше. Все мои друзья и коллеги стали открывать свои компании, а мне не хотелось прыгать в последний вагон. Успех зависит от правильно принятого решения. Так и появилась ООО «Веста».

Вы не испытываете дополнительного давления, будучи женщиной-руководителем в преимущественно мужском бизнесе?

Всегда считала и считаю до сих пор, что большие продажи — это женская энергия. (Улыбается). Работать с мужчинами одно удовольствие. С ними гораздо проще было начинать этот путь и легче трудится бок о бок на протяжении всего времени. Ничего не хочу сказать плохого о работе с женщинами в целом. В моей практике — сотрудничество между мужчиной и женщиной приносит гораздо более ощутимые финансовые плоды.

Какой недвижимостью занимаются в агентстве?

Как правило, это элитная недвижимость с высоким уровнем качества. В основном это новое жилье, реже молодая вторичка со стажем не более трех лет. Объекты располагаются на лучших площадках Белгорода, в Москве и Московской области. В планах есть расширение в сторону Краснодар, Санкт-Петербурга и Новосибирска, поскольку эти города в топах, но сейчас мы больше сконцентрированы на освоении московского рынка.

Рынок недвижимости очень чуткий и реагирует на малейшие колебания в локальной и глобальной экономике. Как правильно выбирать источники полезной информации, чтобы вовремя реагировать на те или иные события на рынке?

Во-первых, интуиция. Интуиция присутствует у каждого человека, который хорошо продает. Это безусловный фактор, который нельзя оспорить ни в коей мере. Во-вторых, мы ориентируемся на геополитическую ситуацию в стране, любая информация в новостных каналах может негативно или позитивно сказаться на рынке недвижимости. Прибавьте к этому ситуацию на бирже, инфляцию, курс валюты и профильные новостные источники. Все это надо учитывать и постоянно изучать. Как бы там ни было, инвестиции в новостройки — очень выгодная сделка, поскольку цены на такую недвижимость всегда растут. Мы называем это — доход будущего. (Улыбается).

«СЕМЬЯ ДЛЯ МЕНЯ — НАДЕЖДА И ОПОРА»

Можно ли утверждать, что, работая с вами, клиент

абсолютно расслаблен, не озабочен громоздкими пластами информации и с легкостью проходит все этапы сделки, полностью доверяя вашему профессионализму?

Нужно! Для меня это самое приоритетное. Кристальная чистота сделки и полное юридическое сопровождение — это база. Ни одному человеку мы не посоветуем покупать, не проверив самостоятельно все объекты, застройщика и необходимые документы. Это тщательная процедура в службе безопасности на юридическое право допуска к объектам и ко всей необходимой документации.

Работа риелтора — в первую очередь грамотный расчет, а что насчет эмоциональной составляющей?

Без эмоционального погружения, конечно же, не обойтись. Преуспевающие риелторы — не просто вычислительные машины, но и тонко чувствующие психологи. Общение с клиентами не ограничивается сухими диалогами, ведь работа — огромная часть моей личности. Я полностью все пропускаю через себя, открыто и честно общаясь с людьми. Это требует некоторых эмоциональных ресурсов, но результат в виде счастливого обладателя желаемой недвижимости окупает с лихвой потраченную энергию.

Давайте развеим стереотипы об одиноких карьеристах, расскажите о вашей семье.

Женщина должна успевать все! Жизнь одиночки, в которой есть только карьера — это не про меня. Та легкость движения по жизни никогда не сформировалась, если бы у меня не было семьи. У меня лучший муж, великолепная дочь и любимая мама, которая всегда готова прийти мне на помощь. Семья для меня — надежда и опора. Огромное им спасибо за то, что на протяжении всех этих лет они безоговорочно терпели меня. (Смеется). Разъезды, деловые встречи в самое неудобное время, длинные промежутки усердной работы без выходных. Не каждой семье это под силу.

Что помогает вам оставаться стрессоустойчивой?

Это прозвучит банально, но мне помогает дочь. Ульяне скоро тринадцать, и она с четырех лет занимается спортивными танцами в студии «Мариданс» у Марины Дегтяревой. Я полностью погружена в процесс вместе с ней. Мое общение с дочерью и с руководителем танцевальной студии, выезды на соревнования, подготовки к конкурсам, даже пошив костюмов и изготовление реквизита — все, вплоть до обсуждения тонких деталей этих процессов, помогает мне отвлечься от любого стресса. Каждая свободная секунда моей жизни заполнена дочерью и ее увлечением.





На Оксане: платье **Milva-Mi**, казаки **Vic Matie**
(бутик **Palermo**)
На Ульяне: платье **Milva-Mi**,
кроссовки **Voile Blanche** (бутик **Palermo**)