

2005

# Перспектива

Газета для тех, кто связывает свое будущее  
с будущим нашей компании

## КОРОТКО

### СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ

25 и 26 марта Центр развития проектов «Петербургская Недвижимость» в рамках программы развития кадрового резерва организовал для своих сотрудников участие в семинаре-практикуме «ТЕХНОЛОГИИ КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДЧИНЕННЫХ». Семинар проводился на базе одного из крупнейших и известных консалтинговых агентств города, а участие в нем приняли руководители и наиболее перспективные менеджеры ЦРП Александр Кощев, Юлия Шипилова, Валерия Крылова, Светлана Кондрашева, Галия Низамова, Алефтина Сулимова и Галина Черкашина. Прошедший семинар-практикум был ориентирован на формирование практических умений в таких областях как планирование и контроль деятельности подчиненных, выбор лучших из возможных способов устранения последствий сбоев в работе, а также правильное определение их причины. Каждый участник семинара смог практически потренироваться в технологиях контроля – одной из составляющих профессионализма менеджера. По итогам занятий участники высоко оценили уровень проведения семинара, отметили важность полученных навыков.

### ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

20 марта в спортивно-концертном комплексе «Ледовый Дворец» завершила работу «X Ярмарка Недвижимости». Материалы об участии Корпорации «Петербургская Недвижимость» в работе десятого юбилейного форума, читайте на 3 полосе газеты.

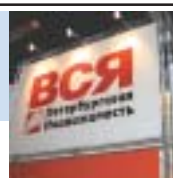
### ТРЕНИНГИ В АГЕНТСТВЕ

С наступлением весны в Агентстве настала пора обучения, как для новичков, так и для опытных агентов и менеджеров. Риэлтерский бизнес не стоит на месте: законодательство меняется, а это требует постоянного совершенствования профессиональных знаний. 4 апреля начался второй цикл обучения для стажеров, который завершится тренингом «Продаж на рынке риэлтерских услуг». За период проведения первого цикла лекций, проходившего в январе-феврале, стажеры углубили свои познания в области налогообложения, законодательства, оценки недвижимости, узнали об особенностях проведения сделок на вторичном рынке жилья и специфике работы с клиентами. Лекции вели наши опытные менеджеры. В рамках обучения прошел семинар «Коммуникативная компетентность» и тренинг «Телефонные переговоры». 1 марта вступил в силу новый Жилищный кодекс. Агентство своевременно отреагировало на изменения в законодательстве, организовав для своих сотрудников лекции, посвященные юридическим вопросам. Среди основных тем: обзор нововведений в законодательстве, различные виды сделок с жилыми помещениями, земельными участками. Лекции провели опытные юристы Агентства – Наталья Юрчис и Инна Кузина.

## В НОМЕРЕ:



Страница 2

**АНАЛИТИКА**


Страница 3

**ЯРМАРКА  
НЕДВИЖИМОСТИ**


Страница 4

**НАШИ  
ПРАЗДНИКИ**

## Уважаемые читатели!

Время неумолимо бежит вперед, и вот уже весна подтверждает свое присутствие не только числами календаря, но и зримой победой светлого времени суток над темным. Не смотря на общероссийский переход на летний график, наши внутренние корпоративные стрелки часов точно отсчитывают время по установ-

ленному ритму. Световой день увеличился, давая нам возможность включить в график новые увлекательные дела – пресс-конференции и круглые столы, выставки, тренинги и семинары. Да это и не удивительно, ведь весной мы станем легче на подъем. А удачные первоапрельские шутки приподнимают

настроение и помогают легче подходить к решению поставленных задач. Кстати, по наблюдениям синоптиков, март-апрель – самые солнечные месяцы в нашем городе. Так что творите во благо и улыбайтесь на здоровье!

Ваша Редакция



## ВНИМАНИЕ, КОНКУРС!

**Корпорация «Петербургская Недвижимость» и редакция газеты «Перспектива» объявляют конкурс детского рисунка: «УЛИЦА, НА КОТОРОЙ Я ЖИВУ».**

Принять участие в конкурсе могут дети всех сотрудников нашей компании. Для оценки творений юных художников будут приглашены представители творческого сообщества художников Санкт-Петербурга.

Все работы юных участников будут представлены на выставке, которую смогут увидеть сотрудники и гости нашего офиса. Для чествования победителей будет организовано торжественное мероприятие, на котором руководство Корпорации поздравит участников и вручит

ценные призы. А лучшие работы мы опубликуем на страницах июньского номера газеты «Перспектива».

Для участия в конкурсе приглашаются дети в возрасте до 15 лет. Работы принимаются до 15 мая по адресу: Московский, 212, департамент по связям с общественностью. Размер рисунка формата А4 или А3 с указанием возраста и фамилии участника. Будем благодарны за прилагаемую к рисунку фотографию конкурсанта. Желаем всем участникам успехов и творческого вдохновения.

Уважаемые родители, давайте вместе организуем нашим детям праздник и получим возможность порадоваться их успехам.



## ЗА БЕЗОПАСНОСТЬ КЛИЕНТОВ

**«Петербургская Недвижимость» заключила со страховой компанией «Русский мир» соглашение о сотрудничестве в области страхования рисков граждан - участников долевого строительства.**

В рамках совместной деятельности компании разработали принципиально новую услугу – страхование несвоевременного получения прав собственности на приобретенную строящуюся недвижимость.

Об этом и многом другом представители «Петербургской Недвижимости» и «Русского мира» рассказали журналистам на пресс-конференции, прошедшей 2 марта в информационном агентстве «Интерфакс».

По словам участников пресс-конференции, отличие новой услуги от ранее существующих на рынке форм титульного страхования – отсутствие ограничений по признанию причин, вызвавших страховой случай. То есть раньше, как правило, страховые компании соглашались выплачивать компенсацию только в том случае, если покупатель доказывал, что неполучение прав собственности

было вызвано одним из факторов, перечисленных в страховом договоре. Теперь, согласно новой услуге «Петербургской Недвижимости» и «Русского мира», застрахованное лицо получает компенсацию по факту инцидента, без объяснения того, чем он был вызван.

«Вывод на рынок новой услуги – очередной этап в развитии и совершенствовании системы обслуживания клиентов «Петербургской Недвижимости» - сказал финансовый директор Центра развития проектов Корпорации «Петербургская Недвижимость» Максим Ельцов. - На начальном этапе новая услуга обойдется покупателям строящегося жилья значительно дешевле, так как оплату 10% от страхового взноса Центра развития проектов возьмет на себя. Иными словами, мы готовы платить за безопасность наших клиентов».

По словам генерального директора Центра развития проектов «Петербургская Недвижимость» Илья Еременко, в условиях растущей конкурентной борьбы развитие клиентского сервиса стало одним из наших приоритетных направле-



ний деятельности. «За последние полгода нашей компанией был предпринят целый ряд маркетинговых шагов, включающих не только разнообразные системы бонусов и скидок, но и организацию собственной Ярмарки новых квартир, а так же создание специализированного подразделения - Клиентской службы сервиса», - рассказал журналистам Илья Еременко.

## АНАЛИТИКА

### Основные тенденции рынка недвижимости в 2004-2005гг.

**Прошедший 2004 год стал для петербургского рынка жилой недвижимости показательным. Происходившие изменения рыночной конъюнктуры вполне достойны занесения в учебники экономики как хрестоматийный пример действия законов спроса и предложения и сопутствующих им эффектов.**

2004 год начался продолжением ценовой гонки, временами достигавшей 1.5-2% удорожания в неделю. В феврале появились первые признаки перелома ситуации: начало падать количество первичных обращений покупателей. По ряду объектов, заметно опередивших среднерыночные цены, застройщики столкнулись со снижением продаж. В марте снижение спроса стало очевидным фактом, рост цен по значительной доле строящихся объектов прекратился.

Поскольку за время активного роста цен образовалась значительная разница между сопоставимыми по характеристикам объектами, в марте-апреле «аутсайдеры» подтягивались к лидерам, обеспечивая увеличение среднерыночной цены. К маю рост окончательно прекратился. К этому времени частные инвесторы, вложившие деньги в строящиеся объекты, осознав остановку цен начали фиксировать прибыль: в листингах появилось большое количество «переуступочных» квартир. Несмотря на распространенные апокалиптические прогнозы относительно огромной доли инвесторов, способных разломить рынок недвижимости, никакого заметного влияния ни на спрос, ни на цены они не оказали.

Спрос продолжал сокращаться и достиг нижней точки падения в мае. С началом лета спрос несколько активизировался и до осени сохранялся на устойчиво невысоком уровне.

На вторичном рынке последствия 8-месячного ажиотажа сказались несколько позднее. Так как первичный рынок рос в цене опережающими темпами, образовался отток части спроса на вторичный рынок. Апрель на «вторичке» был еще достаточно активным месяцем, но в мае снижение спроса коснулось и ее. С этого момента цены заключенных сделок перестали увеличиваться, хотя листинги демонстрировали бодрый рост еще до августа. Лето вторичный рынок встретил заметным падением количества сделок, которое вышло за рамки обычных сезонных колебаний. Тем не менее, резкого обвала не было: количество регистраций в ГБР сократилось на 10-20% по сравнению с 2003 годом и было сопоставимо с показателями 2001 г.

Между тем, на первичном рынке с середины года началось резкое увеличение объема предложения. Застройщики начали выводить на рынок объекты на пятнах, которые ИТК стахановскими темпами выдавала в последние месяцы своего существования. Дефицит участков под застройку давно стал общим местом всех дискуссий о первичном рынке и занял уверенное место в умах всех субъектов рынка. Уверенность эта и сыграла в конце

концов злую шутку – похоже, что задачу прогнозировать рост объемов строительства, влияние его на конъюнктуру рынка и соответствие платежеспособному спросу ни застройщики, ни администрация перед собой не ставили. В итоге случилось так, что рост предложения, наложившись на спад спроса, поставил рынок перед угрозой перепроизводства, осложнив и без того непростое положение застройщиков.

Осенью спрос на первичном рынке активизировался. Увеличилось как количество первичных обращений, так и количество сделок. Активность спроса восстановилась на уровне марта-апреля. Воодушевленные этим фактом, операторы рынка начали поднимать цены. Но к этому моменту эластичность спроса по цене резко увеличилась по сравнению с 2002-2003 гг. В условиях равновесного рынка рост цен вызвал немедленное падение спроса – в октябре он снизился почти до майского уровня. Впрочем, снижение было недолгим – в ноябре и декабре спрос восстановился, цены практически не росли, застройщики активно проводили мероприятия по стимулированию продаж.

На вторичном рынке в начале осени спрос продолжил падать и в сентябре достиг минимума. Как результат, в октябре в ГБР было принято на регистрацию на 25% меньше договоров, чем в 2003 году. Так низко спрос не опускался с 2000 года. Снижение спроса отразилось, наконец, и на ценах предложения: с сентября по многим типам объектов они начали падать. При этом ценовая динамика была крайне неоднородной: разные типы объектов вели себя по-разному. Риэлтеры однозначно констатировали огромное давление, которое оказывала на рынок «первичка». Многие типы квартир на вторичном рынке оказались неконкурентоспособны по отношению к строящемуся жилью как по качеству, так и по цене.

В этот период и на первичном и на вторичном рынках активно шел процесс ценовой дифференциации объектов в зависимости от их местоположения, качества и других объективных характеристик.

Как результат этой «переоценки ценностей» с октября-ноября на вторичном рынке наметилась активизация. Предсказуемая ценовая ситуация благоприятно сказалась на настроениях покупателей и продавцов, создала предпосылку для возобновления различного рода обменных операций. В ноябре и декабре количество регистраций в ГБР практически не отличалось от показателей 2002-2003 годов. Увеличение спроса остановило снижение среднерыночной цены, со второй половины декабря этот показатель менялся незначительно. При этом даже невооруженным глазом был замечен рост цен в сегменте элитного жилья.

Это было обусловлено заметной активизацией с конца лета спроса на элитное жилье как на первичном, так и на вторичном рынке. 2/3 наших сделок с такими квартирами на вторичном

рынке пришлось на последние 4 месяца 2004 года.

В течение 2004 года определяющую роль играл первичный рынок. Как было показано выше, ситуация на нем определялась доминированием предложения над спросом. Такая ситуация сохранилась как минимум до 3-го квартала 2005 года. В этот период можно прогнозировать относительно стабильные цены и активную конкурентную борьбу между участниками рынка.

Какие же прогнозы можно сделать на 2005 год?

Из оценки экономических показателей первичного рынка можно сделать вывод о начавшейся летом прошлого года «гонке на выживание». Явное преимущество в ней получили компании, предусмотрительно вложившие средства в развитие бренда и проведение осмысленных маркетинговых мероприятий, которые позволяют им поддерживать приемлемый уровень продаж. А ведь еще каких-то 2-3 года назад всерьез велись дискуссии о том, какие преимущества строительные бренды имеют перед номерными трестами и СУ.

Существенно вырос спрос на качественные брокерские услуги. Как и на любом насыщенном рынке пришло понимание, что произвести товар – это лишь половина дела (впрочем, многие не научились и этому), необходимо еще иметь умение и ресурсы для его продажи, поскольку именно маркетинго-сбытовая составляющая в конечном итоге обеспечивает поступление денежных средств. Ситуация, когда в районе строился один хороший дом и один не очень хороший, ушла в прошлое. Сейчас выбор у покупателей широк как никогда, и объект, как бы хорош он ни был, рекламой сам себе уже не является.

Ужесточение конкуренции станет серьезным испытанием для многих компаний. В период роста рынка на него в качестве инвесторов-застройщиков вышло множество вчерашних субподрядчиков, поставщиков, а иногда и вовсе случайных фирм. Однако не все из них способны конкурировать с крупными и опытными участниками рынка, имеющими несопоставимые финансовые, производственные и сбытовые ресурсы. Затянутое снижение ликвидности ставит мелкие и средние компании в сложное положение: не имея достаточных средств для поддержания высоких темпов строительства, они будут вынуждены замораживать объекты, что в свою очередь еще больше снизит на них спрос. Возможно, в ближайший год нас ждет уход с рынка ряда участников и начало периода слияний и поглощений, после которого количество игроков на рынке сократится до уровня, необходимого и достаточного для удовлетворения существующего спроса.

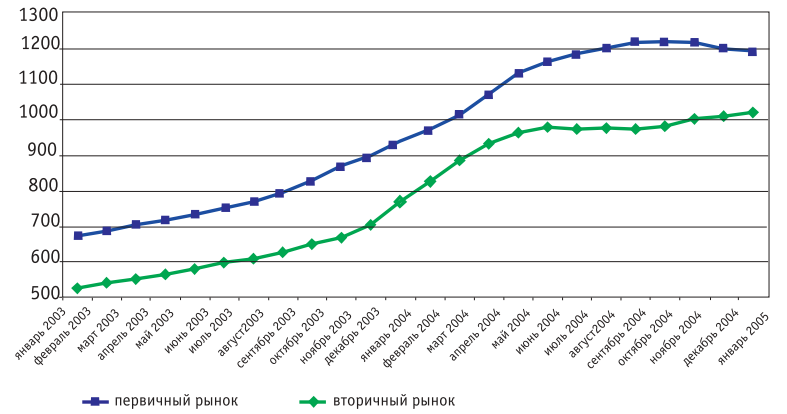
На вторичном рынке минимальные объекты – 1-комнатные «хрущевки» на окраинах – достигли минимума цены и стабилизировались. По остальным типам жилья в течение еще нескольких месяцев будет продолжаться процесс ценовой дифференциации, который прекратится при дости-

жении между разными типами квартир пропорций, оптимальных для ведения обменных операций. В марте-апреле мы ожидаем активизацию спроса, но на ценовой динамике она заметно не скажется.

На вторичном рынке, так же как и на первичном, усиливает-

ся роль «брендовой» составляющей спроса – преимущество получают компании, добившиеся известности и хорошей репутации. С неизбежным усилением влияния на рынок покупателей жилья, этот фактор будет все больше возрастать.

### Сравнительная динамика цен предложения



## Круглый стол

**10 марта «Петербургская Недвижимость» и журнал «Top-manager» организовали круглый стол на тему «Актуальные стратегии управления портфелем недвижимости в контексте новейших тенденций рынка».**

В ходе круглого стола были рассмотрены ряд вопросов, в том числе: основные тенденции на рынке жилой и коммерческой недвижимости, возможности для частных и институциональных инвесторов, вкладывающих средства в недвижимость.

Участие в дискуссии приняли эксперты из нескольких крупных компаний и организаций Санкт-Петербурга: ОАО «ПСБ-Инвест-Групп», «СТЭП», «Бекар», ООО «Охта Групп». Со стороны организаторов: директор Центра развития проектов «Петербургская Недвижимость» И. Еременко, начальник отдела маркетинга ЦРП Н. Пашков и главный редактор журнала «Top-manager» В. Бачуров.

«Круглый стол» начался с доклада Ильи Еременко «Рост объемов строительства: тенденции, перспективы, прогнозы». Докладчик рассказал о динамике цен на жилье в 2004 году, перспективах изменения цен в ближайший год и векторах инвестиционного спроса на жилую недвижимость. «В 2005 году мы не ожидаем ни существенного роста, ни снижения цен на строящееся типовое жилье, - сказал Илья Анатольевич. - В то же время, по мере готовности многих домов квартиры в них продолжают дорожать, подтягиваясь к ценам вторичного рынка. На этой разнице инвесторы по-прежнему могут играть, так что данный вид вложения остается привлекательным».

Во время обсуждения участники круглого стола пришли к выводу, что на сегодняшний день наиболее привлекательны для вложения средств такие сегменты, как элитная жилая недвижимость и некоторые объекты недорогого типового жилья, а также офисы (в первую очередь класса «А»), торговые, логистические центры, земельные участки в районах, перспективных для застройки жилыми и коммерческими объектами.

На вопрос журналистов «А реальна ли угроза кризиса ликвидности на рынке недвижимости?» - все участники единодушно высказали мнение, что никаких предпосылок для этого нет. По словам Ильи Еременко, спрос на недвижимость остается таким же высоким, как и в прошлые годы. «В связи с увеличением объемов строительства величина предложения, наконец, стала приближаться к величине спроса. Как следствие, вступили в силу естественные законы рынка, вызвавшие корректировку цен на недвижимость. В ближайшее время рынок будет оставаться в состоянии баланса», - подытожил Илья Анатольевич.



## ИТОГИ X ЯРМАРКИ НЕДВИЖИМОСТИ

18, 19 и 20 марта в Ледовом дворце состоялась юбилейная, X Ярмарка недвижимости. «Петербургская Недвижимость» стала одним из самых ярких участников выставки: стенд компании не только занимал самую большую площадь, но и был самым высоким.



Традиционно на стенде были представлены направления строящегося жилья, вторичного рынка, загородной и коммерческой недвижимости, а также ипотечное кредитование. Это направление пользовалось особенно высоким спросом: очередь клиентов к менеджеру по кредитованию практически не иссякала в течение всех этих трех дней. Этой теме была посвящена и одна из лекций, организованных нашими специалистами в рамках программы выставки. Доклад по ипотеке сделал финансовый директор Агентства и Центра развития проектов «Петербургской Недвижимости» Максим Ельцов. Еще один семинар, посвященный приватизации жилья, провела менеджер Агентства Наталья Гордеева.

Первые результаты работы «Петербургской Недвижимости» на выставке проявились уже в первые дни последующей недели: несколько посетителей заключили в компании первые сделки на первичном и вторичном рынке. Ожидается, что работа на выставке будет приносить свои плоды еще в течение ближайших двух месяцев, особенно в части ипотечных сделок.

Во время своего выступления в программе ярмарки Максим Ельцов отметил, что на сегодняшний день в Санкт-Петербурге и Ленинградской области банки предлагают более 30 ипотечных программ. Все они, будучи похожи в целом, обладают индивидуальными особенностями. Это ставки, сроки кредита, строящееся или готовое жилье, наличие высшего образования, уровень официального/неофициального дохода, прописка, гражданство, количество созаемщиков, поручители и т.д.

«Петербургская Недвижимость» работает практически со всеми банками, которые предоставляют кредиты на приобретение жилья, и предлагает своим клиентам услугу, в ходе которой клиенту подберут банковскую программу с учетом его индивидуальных желаний и возможностей. То есть специалисты компании направят документы клиентов в банк, в котором они будут с максимальной степенью вероятности одобрены. Условия выбранной программы будут максимально отвечать требованиям и возможностям клиентов.

Конечно, заемщики могут и самостоятельно обратиться в банк, самостоятельно подобрать объект и купить квартиру. Но в этом случае они потратят на это огромное количество времени.

Помощь в выборе и оформлении кредита «Петербургская Недвижимость» оказывает бесплатно, как и содействие в получении кредита и подбор квартиры на первичном рынке. На вторичном рынке после положительного решения банка агенты «Петербургской Недвижимости» подберут квартиру за стандартное вознаграждение.





## НАШИ ПРАЗДНИКИ

**В этом году впервые подразделения нашей Корпорации отмечали праздники 23 февраля и 8 марта самостоятельно, внутри собственных коллективов.**

**Первый опыт оказался довольно успешным: новый формат проведения мероприятий позволил многочисленным сотрудникам Корпорации объединиться в более тесные, теплые компании и вдоволь отдохнуть в кругу давних знакомых, товарищей и друзей. Как результат, вечера прошли весело и душевно, а участники торжеств остались довольны и отлично провели время.**

**Так что, можно сказать, начало новой традиции проведения февральско-мартовских праздников, которые с каждым годом будут становиться все более интересными, положено.**



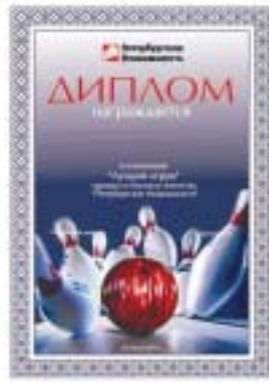
Накануне 8 марта все сотрудники и посетители Корпорации «Петербургская Недвижимость» были приятно удивлены торжественным убранством и праздничной атмосферой, царившей в обоих офисах компании. Холлы были украшены цветочными композициями и поздравлениями, оригинально выполненными из воздушных шаров. Веселые русские парни забавляли девушек смешными частушками и игрой на балалайке, дарили им массу комплиментов, цветы и поздравительные открытки. В общем, вся Корпорация зарядилась праздничным настроением и энтузиазмом – с которым сотрудники и отправились на праздничные вечера, которых в этом году было много.



Накануне 23 февраля в АСМ был проведен торжественный смотр войск в составе программной, мультимедийной и INDEED-армий. На парадном плацу был заслушан отчет личного состава мужской части коллектива о проделанной работе и подготовке к праздничным мероприятиям. Личный состав успешно «сдал зачет по нормам ГТО», а затем в качестве поощрения был приглашен в импровизированный игровой клуб, где «бойцам» пришлось проявить виртуозность и смекалку в ответах на загадки, заранее подготовленные женским коллективом АСМ. Для получения призов пригодилась и физ. подготовка личного состава. В докладе руководства АСМ по итогам проведения мероприятий отмечено, что «праздничная операция» прошла успешно, потерь в личном составе не выявлено, «боевая техника» не пострадала.



Агентство праздник Весны решило отпраздновать, испытав свою женскую половину на меткость, ловкость и выносливость. У каждого из присутствующих пятого марта, в торговом комплексе «Гулливёр» была возможность продемонстрировать свою физическую форму на турнире по боулингу.



Заранее было сформировано 12 команд, которые и состязались между собой. В состав участников вошли как женщины, так и мужчины. Только в Департаменте загородной недвижимости на этот счет были установлены четкие правила: женщины играют, а мужчины болеют за них. Наверное, именно поэтому их команда играла с особым энтузиазмом.

Николаева Юлия, признанная лучшим игроком команды Департамента загородной недвижимости, поделилась своими впечатлениями: «Не буду скрывать, я давно играю в боулинг и не отказываюсь от любой возможности насладиться игрой. Я рада, что Агентство подарило нам такой праздник».

В целом праздник получился веселым, шумным, задорным. Как сказала Чарнецкая Лиза, лучший игрок одной из команд Департамента продаж жилого фонда: «Замечательно, когда появляется возможность встретиться и пообщаться не только в рабочей обстановке, но и в атмосфере состязания. Когда на одной дорожке могут оказаться и директор, и агент, и менеджер».



Весь женский коллектив УК был приятно удивлен праздничными поздравлениями с 8 марта, преподнесенных их коллегами. В тот вечер «Андерсен отель», где проходила торжественная часть мероприятия, был полон улыбок, счастливых глаз и цветов. Главной частью мероприятия стало душевное исполнение под караоке мужской частью коллектива песен в честь прекрасных дам.



Строительная компания решила проверить себя «на скорость» и отправилась 22 февраля всем коллективом в картинг-центр.

Гул стартующих машин, рев моторов вывел из состояния равновесия, т.е. «завел» не только мужчин, но и женщин, которые приняли решение участвовать в борьбе за заветный кубок. Гонка получилась увлекательной, а интрига проявилась на последних кругах. По началу очевидное лидерство захватила одна из команд, но остальные участники решили в любом случае не сдаваться. И вот проигрывающая команда, получив, по всей видимости, указание

из боксов, пошла на тактическую хитрость и прижала лидирующий «болид» соперника (пилотом которого оказался не кто иной, как генеральный директор компании Василий Селиванов) к защитным ограждениям. Командная тактика сработала! Хотя «болид» управляемый Сергеем Лукьяновым, нарушил правила соревнований и был дисквалифицирован, зато лидировал его партнер по команде Сергей Бебнев из департамента подготовки проектов. Вот что значит командная тактика и взаимовыручка на пути к победе! Не силой, так находчивостью!

По окончании соревнований прошло традиционное награждение призами и шампанским победителей гонки, а так же пивом всех болельщиков.



На фото участники команд соперников, не сумевших пройти квалификацию поздравляют победителей гонки: **Бебнева Сергея – 1 место, Чернова Алексея – 2 место, Селиванова Василия – 3 место**

## В каждой шутке есть доля шутки

**Наверное, никто и не вспомнит когда и кем был придуман первоапрельский день смеха. Но ежегодно именно в этот день мы вспоминаем веселые истории, случившиеся с нами, придумываем новые розыгрыши для своих друзей. А главное мы не боимся показаться смешными, ведь люди со здоровым чувством юмора, какими являемся мы с вами, как известно, на шутки не обижаются.**

**Тихонов Данил, дизайнер ЦРП**

Однажды, еще во время студенчества, надо мной и моим соседом по общежитию пошутили друзья. Первого апреля они подделали и отправили нам повестку из военкомата. Причем повестка была одна на двоих, что само по себе абсурдно! Но тогда мы об этом почему-то не подумали, а испугались и тут же стали собираться... В тот же день явились по месту назначения, начали ходить по кабинетам... Долго ходили, выясняли, куда и к кому нам идти. Поставили всех на уши. В итоге наши фамилии так никто в списках и не нашел. Но при этом все одобрительно хлопали нас по плечу и говорили: не расстраивайтесь, ребята, все равно молодцы, что пришли, не пропадете... Когда до нас дошло, что это шутка, мы, конечно, тут же ускоренными темпами повернули домой. Друзья потом шутили о нашем приключении, покатываясь со смеху. Они никак не предполагали, что мы так далеко зайдём – в прямом и переносном смысле.

**Пустовалова Любовь, менеджер по персоналу**

1-го апреля, на предыдущем месте работы в рекрутинговой компании под конец рабочего дня, без предварительной договоренности ко мне в кабинет зашел молодой человек. Представившись, стал рассказывать о том, что ищет работу менеджера по продажам. В ответ на вопрос, почему же товарищ ищет работу он ответил, что его преследуют. Я удивилась и насторожилась. «Почему Вы так думаете?» Услышав достаточно типичный рассказ о трудовом пути из ВУЗа в торговые представители, уже начала скучать, но тут началось самое интересное. Оказалось, что этот человек торговал кондитерскими изделиями, и в каждый сливочный батончик вкладывал по заданию своего шефа порцию героина(!). Далее путь изделия отслеживался, вызывая, у определенных покупателей, наркозависимость. Я кивала. А что еще делать, если ты вечером одна в офисе и перед тобой то ли просто сумасшедший, то ли сумасшедший торговец наркотиками. Я не на шутку испугалась. Рассказ «кандидата» наполнялся все новыми подробностями о том, как конкуренты однажды остановили его машину, связали и стали выверливать у него из полости мини-кассеты с шифром... Не знаю, что чувствовали бы Вы в такой ситуации, а я ощутила, что значит выражение «похолодело все внутри». И стали в голове всплывать институтские лекции по психологии на тему «Шизофрения и маниакально-депрессивный психоз». В кабинете раздался телефонный звонок, но «наркодилер» поднял и положил трубку, прервав звонок. Ну, вот и приехали, подумала я. В этот момент дверь в помещение отворилась и в проеме появился силуэт моей подруги Оксаны... Это был розыгрыш. А «шизофреник-наркодилер» оказался ее новым бойфрендом, которого она уговорила таким образом разыграть меня. Я была в бешенстве!!!! Потом, правда, было очень смешно, а розыгрыш стоил «кандидату» нового телефонного аппарата, который ему пришлось купить взамен того, что я разбила тогда, пытаясь швырнуть им в «наркодилера».

**Сторожевская Валерия, эксперт по коммерческой недвижимости, ЦРП**

В прошлом году 1 апреля совершенно обычный по началу телефонный разговор обратился в комичную ситуацию. Дело было так: звонит мужчина и спрашивает: «Я ищу склад». На мой вопрос о параметрах требуемого помещения, его площади он начинает вести вслух подсчеты, называя множество цифр, и затем отвечает: «Четыре». Я переспрашиваю: «Четыре чего?». – «Четыре квадратных метра». Когда я уточнила, для чего ему нужен такой маленький склад, он ответил, что для книжной продукции. Сначала я подумала, что это розыгрыш, но мужчине на полном серьезе нужен был склад таких размеров.

**Петрова Наталья, менеджер-администратор Правового департамента СК**

На прошлом месте работы был у нас такой случай: 1 апреля двери нашего офиса открываются и на пороге появляется Дед Мороз. Одет - по-зимнему, с мешком подарков за плечами. Улыбается и говорит: «Я пришел поздравить Ваших сотрудников с Новым Годом». И начинает заходить во все департаменты, радостно поздравлять с Новым Годом, объясняя это тем, что зимой он не успел всех поздравить, подарки остались, не пропадать же им. Вот так сотрудники разыграли своих же коллег. До сих пор этот случай вспоминается с доброй улыбкой.