



Лучшее возможно!



МЫ РЯДОМ
С ВАМИ

ОСН. В 1993 Г.

представляет...

25 лет на рынке недвижимости

45 офисов на Северо-Западе

Полный спектр риэлторских и консалтинговых услуг

Входит в профессиональные объединения:

- Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области;
- Российская гильдия риэлторов;
- Санкт-Петербургский Союз строительных компаний «Союзпетрострой»;
- Союз Промышленников и Предпринимателей Санкт-Петербурга;
- Союз Предпринимателей Санкт-Петербурга;
- Ассоциация Загородной Недвижимости.

Многократный лауреат независимого конкурса «Доверие потребителя»

Многократный лауреат профессионального конкурса «Каисса» в номинации «Лучшая риэлторская компания (численностью более 100 человек)»



Профессиональные
консультанты



Высокий стандарт
качества



Единая
информационная
система



Все услуги
по недвижимости



Актуальная
база объектов



ПОКУПКА, ПРОДАЖА НЕДВИЖИМОСТИ



ОБМЕН, РАССЕЛЕНИЕ КВАРТИР



АРЕНДА КВАРТИР И КОМНАТ



КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКАХ



ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ЮРИДИЧЕСКИЕ КОНСУЛЬТАЦИИ



ИПОТЕЧНЫЙ БРОКЕРИДЖ



СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛОК



ОЦЕНКА, КОНСАЛТИНГ

7 ПРИЧИН РАБОТАТЬ В «ИТАКЕ»

Большой выбор направлений деятельности: аренда жилья, вторичный рынок, загородная недвижимость и новое строительство.



ВЫБЕРИТЕ ВАШ ОФИС



ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА:

- подготовка новых сотрудников (риэлторы, офисные работники);
- повышение квалификации сотрудников компании;
- реализация программы профессионального выгорания;
- формирование кадрового резерва.

ПОДГОТОВКА НОВЫХ СОТРУДНИКОВ

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК

стажерский семинар (90 учебных часов);

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

стажерский семинар (18 учебных часов)
+ дистанционное обучение;

АРЕНДА

стажерский семинар (6 учебных часов)
+ стажировка в отделе
+ первая ступень специализированного обучения

УЧЕБНЫЙ КУРС ДЛЯ СТАЖЕРОВ

ОСНОВЫ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ. БАЗОВЫЙ КУРС

Учебный блок	Раздел обучения	Темы раздела
Первый Блок	Введение в корпорацию	1. Введение в основные понятия рынка недвижимости. Структура и история организации агентства. 2. Архитектура города. Основные тенденции. Типы и серии домов. Вводная лекция. 3. Введение в специальность. 4. Организация самостоятельной работы агента. Лекция.
Второй блок	Профессиональные технологии работы	1. Этапы сделки и документы, их отражающие. Семинар. 2. Эксклюзивные договоры. Практическая работа. 3. Работа с внутренней базой данных. Практическое занятие. 4. Ценообразование. Динамика цен. Ценовые категории. Семинар. 5. Специфика работы с продавцом. Специфика работы с покупателем. Семинар
Третий блок	Коммуникативная компетентность	1. Психологические основы делового общения с клиентом. Практическая работа. 2. Эффективные методы формирования клиентской базы. Практическая работа. 3. Аргументация комиссионного вознаграждения. Практическая работа.
Четвертый блок	Самостоятельная работа	1. Ценообразование. Составление таблицы. 2. Описание объекта. 3. Телефонное анкетирование. 4. Итоговая стажерская работа.
Пятый блок	Контрольный	1. Собеседование с директором. 2. Компьютерное тестирование. 3. Заполнение договора. 4. Телефонные переговоры.

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК

агентский семинар (70 учебных часов);

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

агентский семинар
+ ежеквартальный специализированный семинар;

АРЕНДА

вторая и третья ступени специализированного
обучения (ежеквартальные семинары).

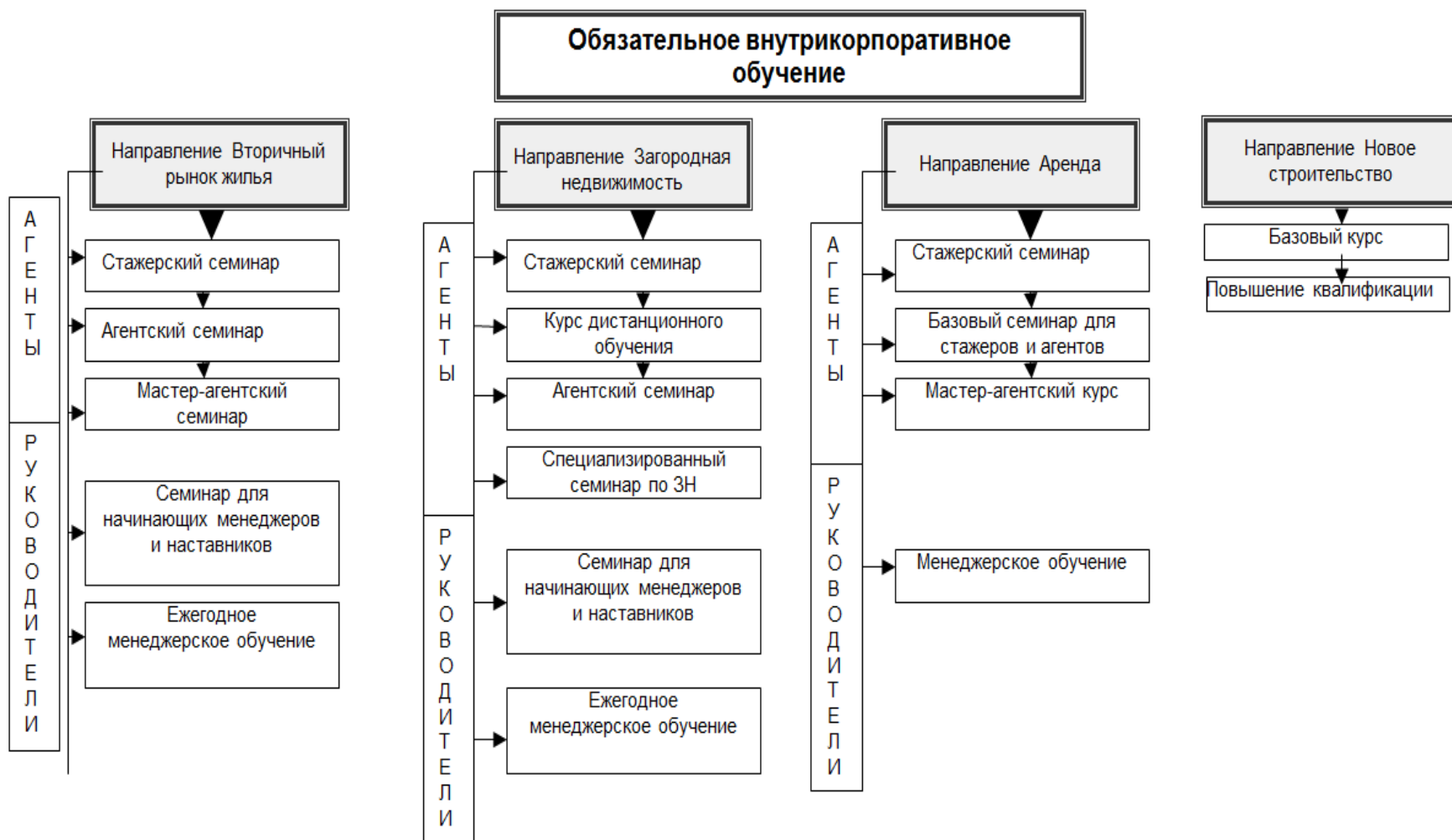
УЧЕБНЫЙ КУРС ДЛЯ СТАЖЕРОВ

ОСНОВЫ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ. АГЕНТСКИЙ КУРС

Учебный блок	Раздел обучения	Темы раздела
Первый Блок	Введение в корпорацию	1. Аналитический обзор. Динамика рынка недвижимости. Основные тенденции. Обзорная лекция.
Второй блок	Профессиональные технологии работы	1. Стандарты оформления сделок в агентстве. Лекция. 2. Внутренний документооборот. Взаимодействие агента и менеджера по продажам в процессе оформления сделки. Семинар.
Третий блок	Коммуникативная компетентность	1. Активные продажи. Аргументация комиссионных. Тренинг.
Четвертый блок	Юридические знания	1. Налогообложение в сфере недвижимости. 2. Основы земельного законодательства. 3. Основы гражданского законодательства. 4. Основы семейного законодательства. 5. Подготовка к тестовому экзамену
Пятый блок	Контрольный	1. Сертификационный экзамен. 2. Компьютерное тестирование

ЕДИНАЯ РАЗВИВАЮЩАЯ СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ:

- заданная периодичность обучения;
- плановое проведение учебных мероприятий;
- вертикальная преемственность учебных курсов (отражающая ступени профессионального мастерства - от стажера до эксперта);
- горизонтальная преемственность учебных курсов (объединяющая различные направления бизнеса - от вторичного рынка жилья до аренды).





НАШ РИЭЛТОР РАБОТАЕТ ЗА ШЕСТЕРЫХ

экономя ваши

- силы,
- время
- и деньги!

МАРКЕТОЛОГ



ПСИХОЛОГ



АДМИНИСТРАТОР



ЮРИСТ



МЕНЕДЖЕР



ИНЖЕНЕР



СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ САЙТЫ ПО НЕДВИЖИМОСТИ



Новостройки



Коммерческая
недвижимость
вторичная и строящаяся



Квартиры
и комнаты



Дома, дачи
и участки



Аренда



Переуступки



Элитная
недвижимость



Переезжающим
в Санкт-Петербург

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Вторичная



Аренда



Загородная



Новости компании

Новости рынка

06.08.2018 "Итака" отмечена дипломом за самую сложную сделку в I полугодии 2018 года

09.06.2018 Скоро в продаже! Новые квартиры от 1,7 млн.руб!

07.06.2018 14 июня - День открытых дверей в "Итаке"

Сергей Галалу

Генеральный директор

Родился в 1962 году в городе Мариуполь, Украина.

Образование: Ленинградский государственный университет им. Жданова.

Специальность: радиофизик.

Карьера: с 1986 по 1989 гг работал инженером на "Петрозаводе", позже занимал должность ведущего инженера спецфакультета ЛГУ.

В 1993 году возникло желание начать собственное дело. Сперва была идея основать турфирму, но туризм так и остался в планах, а недвижимость вышла на первый план и оказалась удачным выбором. С 1993 года - бессменный генеральный директор "Итаки".

Семья: женат, воспитывает двух сыновей.

Хобби: увлекается фотографией, любит путешествовать с семьей. С удовольствием водит автомобиль.

Жизненный и рабочий девиз: Лучшее - возможно!



Елена Ледовская

Директор по продажам

Родилась в 1961 году в городе Кировоград, Украина.

Образование: Ленинградский институт точной механики и оптики.

Специальность: оптико-физические приборы, спектрография.

Карьеру в «Итаке» начала в 1993 году.

Жизненный и рабочий девиз: Добрым помогает судьба.



Маргарита Дагаева

Заместитель генерального директора

Родилась в 1965 году в городе Луга, Ленинградская область.

Образование: Первый медицинский институт.

Специальность: фельдшер-акушер.

Второе высшее образование: Ленинградский государственный университет в г. Пушкин.

Специальность: учитель биологии и экологии.

Карьеру в «Итаке» начала в 2002 году.

Жизненный и рабочий девиз: Никогда не бойся делать то, что ты не умеешь. Помни, ковчег был построен любителем. Профессионалы строили Титаник.



Надежда Тодыкова

Заместитель генерального директора

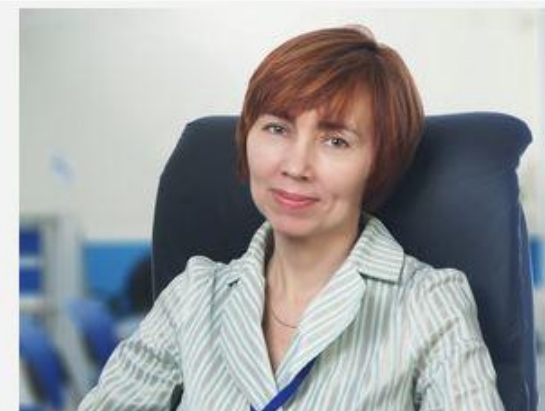
Родилась в 1969 году, в городе Абакан, Красноярский край.

Образование: Институт печати (Санкт-Петербургский Университет Технологии и Дизайна).

Специальность: редактор и книгоиздатель.

Карьеру в «Итаке» начала в 1997 году.

Жизненный и рабочий девиз: Нет ничего невозможного!



Валерий Лазугин

Заместитель генерального директора

Родился в 1962 году, в городе Кривой Рог Днепропетровской области, Украина.

Образование: Ленинградский сельскохозяйственный институт.

Специальность: инженер-механик.

Карьеру в «Итаке» начал в 1998 году.

Жизненный и рабочий девиз: Дорогу осилит идущий!



Александр Титок

Заместитель генерального директора

Родился в 1957 году, в городе Симферополь, Украина.

Образование: Симферопольское высшее военно-политическое строительное училище.

Специальность: офицер-политработник.

Карьеру в «Итаке» начал в 2003 году.

Жизненный и рабочий девиз: Кто хочет - ищет возможности, кто не хочет - ищет причины.



Лидия Ситникова

Заместитель генерального директора

Родилась в 1954 году в городе Бор, Нижегородская область.

Образование: Горьковский политехнический институт.

Специальность: металловедение и термообработка металлов.

Карьеру в «Итаке» начала в 1998 году.

Жизненный и рабочий девиз: Делай добро и бросай его в море, и оно к тебе вернется.



Елена Соколова

Директор по персоналу и обучению

Родилась в 1964 году в городе Алма-Ата.

Образование: Ленинградский институт авиационного приборостроения.

Специальность: инженер-электромеханик.

Карьеру в Итаке начала в 1995 году.

Жизненный и рабочий девиз: Служить другим и делать добро.



Виктория Ломаченкова

Директор территориальных офисов

Родилась в 1959 году, в городе Одесса, Украина.

Образование: Одесский государственный университет.

Специальность: преподаватель экономической географии.

Карьеру в «Итаке» начала в 2000 году.

Жизненный и рабочий девиз: Все вопросы нужно решать сразу, не откладывая на завтра.



Татьяна Таратынова

Директор территориального офиса

Родилась в 1962 году, в деревне Шевели Брестской области, Республика Беларусь.

Образование: Ленинградский институт кинорежиссеров.

Специальность: звукорежиссер.

Карьеру в «Итаке» начала в 1995 году.

Жизненный и рабочий девиз: Через тернии к звездам.



Марина Мокрецова

Заместитель генерального директора

Родилась в 1961 году, в городе Кировск Мурманской области.

Образование: Ленинградский промышленно-экономический техникум.

Специальность: планирование.

Карьеру в «Итаке» начала в 1997 году.

Жизненный и рабочий девиз: Все в наших руках, поэтому их нельзя опускать.



Владислав Володин

Заместитель генерального директора

Родился в 1974 году в городе Инта, Республика Коми.

Образование: Ленинградский технологический институт холодильной промышленности.

Специальность: инженер.

Карьеру в Итаке начал в 2003 году.

Жизненный и рабочий девиз: Быстрее, выше, сильнее!



МИССИЯ И ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ ИТАКА

Оказывать качественные риэлторские услуги на уровне и в масштабах, достойных ведущей риэлторской компании России.

ОСНОВНЫЕ ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ

Высокое качество услуг, безопасность клиентов - закон для компании. Ответственность и профессионализм - обязательные требования ко всем сотрудникам компании.

Для нас важно быть лидером на рынке недвижимости, поэтому мы постоянно развиваемся и совершенствуемся.

Корпоративный дух, здоровый моральный климат в компании - значимы для нас. Каждому сотруднику открыты широкие возможности для самореализации и профессионального роста.

ИТАКА - открытая компания, для нас ценен уважительный диалог и конструктивное взаимодействие с клиентами, партнерами, представителями СМИ, органами государственной власти.

Мы выступаем за цивилизованный рынок недвижимости в России и активно участвуем в работе профессиональных общественных объединений.

Благотворительный фонд

Ближние
Друзья

Помогать особым людям
Помогать там, где нужно

О фонде

Новости

Проекты

Контакты

ПОМОЧЬ



СМИ о нас

9-08-2018

Дом на воле: как
выглядит жизнь людей с
тяжелой инвалидностью
вне стен интерната

16-07-2018

Миссия художницы Марте
Бьёрндаль -
ИНТЕРПРЕСС.РУ

12-07-2018

Репортаж ТК "Союз" о
концерте "День
Милосердия"





ПЕРСПЕКТИВЫ

Будьте с нами!

подпишитесь на
наши новости



[СДЕЛАТЬ ПОЖЕРТВОВАНИЕ!](#)

[КОНТАКТЫ](#) | [FAQ](#) | [ENG](#)

[О НАС](#)

[НАША РАБОТА](#)

[ВОЛОНТЕРЫ](#)

[НАШ ОПЫТ](#)

[КАК ПОМОЧЬ](#)



ПЕРСПЕКТИВЫ

«ПЕРСПЕКТИВЫ» СОБИРАЮТ ПОДГУЗНИКИ
ДЛЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ С ТЯЖЕЛОЙ ИНВАЛИДНОСТЬЮ

Очень нужна ваша помощь!

[Подробнее](#)

