

С чего все началось.

Как насчет чашечки кофе?

В конце концов, чашечка кофе и душевный разговор - это то, на что стоит найти время, чтобы просто перевести дух среди повседневной суеты. А у Вас, судя по всему, суеты сейчас немало, раз уж мы с Вами встретились. Значит, ищите Вы решение каких-то Ваших жизненных проблем и вопросов.

Я знаю. Я тоже сначала свои проблемы разгребала, а потому уж и другим помогать начала.

Теперь вспоминается с улыбкой, а когда-то, еще в советское время, я, двадцатилетняя девчонка, только вышедшая замуж, оказалась в коммунальной квартире.

То есть, сначала я оказалась «в гостях у сказки» - в одной квартире со свекровью и ее семьей. Мы, конечно, обе старались... Но очень быстро поняли, что если мы хотим остаться родственниками, то надо срочно разъезжаться. И я, девчонка, «делегировала» это сложное, как мне тогда казалось, предприятие более взрослой свекрови. Ну и в результате мы с мужем оказались в коммуналке.

Это было то еще приключение. Начать с того, что я – домашняя девочка, воспитанная в уважении к старшим, была абсолютно не готова к борьбе за «место под солнцем» на коммунальной кухне. Дело осложнилось тем, что одна из соседок имела достаточно серьезные проблемы со здоровьем, что подтверждала справка из «дурки» - дама регулярно проходила там лечение. Боялась я ее смертельно. Но вскоре поняла, что со своими страхами я просто не выживу: как студентка, приходила я домой значительно раньше мужа, а сидеть запершись в своей комнате и бояться выйти на кухню вскипятить чайник – совсем не дело.

В результате мне пришлось что-то делать. Сначала со своими страхами, ну а потом уж и со своей жизнью. Надо же было как-то устанавливать отношения с соседями, в том числе и с дамой «со справкой». У меня получилось. Мы ужились и два года прожили в коммуналке довольно мирно. А когда я закончила институт, то почувствовала себя достаточно «взрослой», чтобы попробовать поменять комнату в коммуналке на отдельную квартиру.

Не спрашивайте, как я это сделала!

Не имея домашнего телефона, бегая к «Детскому миру» чтобы позвонить из автомата, я нашла обмен! Это была крохотная однокомнатная квартирка в новом тогда Междиемсе. Сколько было радости, когда все формальности, наконец, были улажены, и мы получили долгожданный ключ от своей квартиры. Как было здорово знать, что ты не столкнешься ни с кем ни в кухне, ни в коридоре, что ты сама можешь придумать, какого цвета будет ванна и куда повесить вешалку в коридоре.

И мы с мужем с удовольствием клеили обои «в цветочек». Прямо скажем, выбора большого тогда не было. Было так – обои или есть, или нет. А если есть, то выбор такой: цветочки! - «желтенькие» или «зелененькие». У нас были «желтенькие».

Вообще, в тот год как-то много обоев мы поклеили: посмотрев на нашу квартирушечку, многие приглашали нас «сделать им красиво».

А потом у нас появился третий член семьи – долгожданный сын. Это была очень большая радость.

Но очень скоро стало понятно, что тринадцатиметровая комната для семьи из трех человек – как-то маловато. И уж совсем маловато, если молодая мамочка еще и работает. Причем – дома.

Я действительно работала. Тогда, в далекие, еще «доперестроечные» годы немного было тех, кто брал лицензию на «самозанятость». Это теперь никого не удивит, хочешь - ищи работу, хочешь – открывай свой бизнес, хоть микропредприятие, хоть как самозанятый. А тогда это было редкостью.

Но я рискнула, и мои куртки увешали собой все близлежащие магазины. Надо ли говорить, что кухню «украсила» постоянно открытая швейная машинка «Чайка». А чуть позже в той же кухне окончательно «прописалась» и чертежная доска, намертво прикрученная к стене. Поскольку, выйдя «из декрета», как тогда назывался отпуск по уходу за ребенком, я вернулась и на свою должность инженера-конструктора. Но с разрешением работать дома.

Так что в течение пяти с лишним лет я практически не вылезала из кухни. Тошьешь, то чертишь, передвигая кухонный стол между двумя рабочими местами и какой-то «третьей рукой» готовишь и для малыша и для обоих взрослых. При этом считалось, что я «дома сижу», то есть, вроде как, ничего не делаю.

Несколько раз пыталась я обменять нашу крохотульку на что-то большее. Для того, собственно, и работала – даже в советское время понятно было, что без доплаты ничего не получится. Но как-то все не находилось то, что нужно.

А потом – поменялось время. И поменялась власть. И поменялась страна. И завод, где я столь успешно работала, закрылся. И куртки никому были не нужны. И денег – совсем не стало. Ни денег, ни работы.

И надо было что-то делать. Что-то в жизни срочно требовалось менять.

Я пришла на работу по объявлению: «Требуются маклеры». Кто такой «маклер» я понятия не имела, но раз инженеры были не нужны, пришлось осваивать новую профессию. Нас, непонятную толпу растерянных людей, сгрудили в огромном помещении. Как надо работать, не знал никто, ни работодатель, ни мы сами. Считалось, что мы научимся по ходу дела. Образовалась некая «коммунальная квартира», где за право отвечать на телефонные звонки нужно было побороться. К счастью, я была неплохим переговорщиком. Пригодился и мой «коммунальный» опыт, и «курточный».

Но, вероятно, все бы кончилось ничем, если бы не столкнула меня жизнь с более опытными маклерами. И не только опытными, но и удивительно человечными. Я очень благодарна Ольге, Козетте и Раисе, которые научили меня азам профессии. Надеюсь, они тоже были довольны ученицей.

Так уж случается, что некоторые семьи трудности только сплачивают. Иные же – не выдерживают испытания «на прочность». Сломалась и моя семейная жизнь. И одним из первых моих профессиональных обменов стал... обмен той самой малюсенькой квартирушечки на две другие: однокомнатную для бывшего мужа и двухкомнатную для нас с сыном. Надо ли говорить, кто «платил за банкет»?

И я не пожалела о цене! Никакими деньгами нельзя измерить ту степень свободы и тот уровень счастья, когда проблема, терзавшая тебя ежедневно в течение долгого времени, вдруг реально оказывается «за дверью». И ты можешь свободно жить и дышать полной грудью, не оглядываясь на источник проблемы. Деньги можно заработать, долги можно отдать. Были бы развязаны руки...

И только ощутив в полной мере вкус свободы, я поняла, в чем на самом деле заключается моя работа. Это не просто «обмен» недвижимости. Это – помощь людям в достижении ими свободы. Свободы от их проблем и в достижении счастья. Простого человеческого счастья! Это так важно.

Так были сделаны первые шаги к созданию собственной компании.

Откуда взялось название.

Прошло несколько лет и на свет появилась компания EKOCENTRS.

Название для компании придумал сын. Он решил в одном слове совместить все, что только возможно, с учетом направления деятельности. Гордый за меня, решившуюся на такое «отважное» предприятие, он предложил включить в название... мои инициалы – Е.К. Тем более, что они замечательно вписывались в латышское слово ēka – здание, ну и, конечно, - с экологией. Экологией не в понимании «природа», как ее часто понимают, а в ее исконном значении, как науки об отношениях живых организмов с окружающей средой (др.-греч. οἶκος — обиталище, жилище, дом, имущество и λόγος — понятие, учение, наука).

А что является окружающей средой для каждого человека, как не его жилье?

Так и родилось название компании – EKOCENTRS.

Первые шаги.

Я была не одна. С самого начала у нас сложилась пусть небольшая, но прочная команда единомышленников. Точнее, на тот момент – единомышленниц. Мы все понимали, что именно мы должны делать – помогать людям решать их проблемы.

Сначала мы очень плотно «развлекались» с обменами. Дело было в том, что недвижимости в собственности было мало. «Своим» мог быть частный дом, дача или – кооперативная квартира. А большинство квартир тогда были «государственными» и сделать с ними хоть что-нибудь можно было только путем обмена. Причем менять квартиру на деньги – нельзя. Можно только – квартиру на квартиру. Поэтому строились совершенно сумасшедшие «цепочки» из кучи разных квартир, владельцы которых стремились как-то улучшить свою жизнь. Кто-то менялся на большую, кто-то на меньшую, кто-то – ближе к детям, а кто-то еще почему-то.

Помнится уникальный, абсолютно «космический» обмен, когда в одну цепочку выстроились целых 16 квартир! Кстати, космическим он был еще и потому, что одного из клиентов звали, как бы Вы думали? – Юрий Гагарин! Где-то в столе до сих пор лежит его визитка.

Тогда, в конце 90-х, интересное было время. Законы менялись стремительно, и не все успевали к новым правилам приспособиться.

Так, вдруг резко, выросли цены на коммунальные услуги. Если раньше счет за квартиру был 10 – 15 латов, то вдруг в одночасье стали приходиться счета на 50, а то и 80 латов в месяц. Это было внезапно и – очень много. И довольно часто люди, буквально, не верили, что изменились правила. Им казалось, что скоро все поймут, что это «неправильно», и старые цены вернутся. Я помню, как одна бабушка-пенсионерка кричала:

- Не может быть такого, чтобы в заводском доме такие цены были!
Завод для своих ветеранов придумает что-нибудь!

И не осознавала бабушка, что нет уже ни завода, ни, соответственно, его ветеранов. Ни, тем более, помощи для них. Новая игра и новые правила. И играть надо – по ним. Понадобилось время, чтобы люди осознали неизбежность перемен. Но для многих момент осознания был особенно жестким – их долги превышали все мыслимые пределы, и домоуправления подавали на них в суд.

Закон всегда отстает от реальной жизни. И это неудивительно – сначала должно что-то начать происходить, и только потом станет понятно, что по этому поводу нужно

принимать какие-то решения. Так случилось и с этими должниками. Их выселяли. Просто выселяли: с детьми, без детей, в никуда, «под елку». Позже уже государство осознало порочность такой практики и изменило законодательство, но те, кто попал «под раздачу» вначале, страдали сильно.

Я и моя команда не согласились с тем, что людей оставляют без крыши над головой. И создали нашу собственную «жилищную политику». Мы беседовали с юристами и домоуправами, мы отстаивали интересы клиентов в судах, мы делали все возможное и невозможное, чтобы обеспечить для них «крышу». Пусть маленькую, пусть с частичными удобствами, пусть не в Риге, а в другом населенном пункте. Мы гордимся тем, что отстояли больше ста семей, которым грозило выселение за неуплату.

Правда, надо сказать, что и суды, и домоуправления в большинстве своем охотно шли навстречу. За все время работы я встретила только несколько людей, не готовых к сотрудничеству. Это совсем не норма, а – некая форма душевного уродства. В подавляющем большинстве случаев люди сами были не рады, что вынуждены делать что-то такое, что им самим не казалось правильным. Так что как только судья или домоуправ видели, что есть более гуманный способ решения проблемы и есть кто-то, кто может ее решить, они соглашались. И мы получали целых три месяца, чтобы решить вопрос с переселением и уплатой.

Это не всегда было легко. Помнится одна многодетная семья, где родители были незрячими. А долг – зашкаливал за все мыслимые планки. Но даже их мы вытащили. Именно тогда я вновь пошла учиться – необходимы были юридические знания и институт стал очень хорошим решением.

Потом была приватизация. Мы были одними из первых, кто стал приватизировать квартиры. И даже – корректировать некоторые нормы, чтобы закон о приватизации мог работать полноценно. Поскольку практики работы у нас явно было больше, чем у сотрудников Агенства приватизации, наши рекомендации по оптимизации процесса были приняты. Но и так курьезов было немало. Взять хотя бы требование закона, что «все совершеннолетние» должны подписать соглашение. Все – значит «все», буквально. От 16-летней внучки до 90-летнего прадедушки. И честное слово, объяснить внучке что и почему надо подписывать в разы легче, чем прадедушке. Но мы объясняли и получали согласие. На практике тоже все выглядело довольно интересно. Однажды, чтобы собрать у нотариуса всех совершеннолетних, пришлось специально организовывать «выгул» двух грудничков-колясочников с нашей сотрудницей. Уж слишком затруднительно было бы вникать в документы в присутствии двух орущих малышек. Не раз приходилось и приглашать нотариуса на дом к пожилым людям и инвалидам. Несколько раз даже отправлялись в больницу вместе с нотариусом.

Помогали мы и тем, кто покидал Латвию. Как правило, это были старики, возвращавшиеся к родным корням. Старые люди - это вообще особая категория. Они слабее. И простые для многих вещи, для них – простыми не являются. Они больше нуждаются в помощи. Так что мы занимались совсем не только оформлением документов. Нам приходилось заказывать контейнеры для перевозки вещей и мебели, выбирать маршрут и покупать билеты.

К нам обращались не только частные лица, но и компании. Для одной из них мы расселяли виллу в Пардаугаве. Вилла – потрясающей красоты особняк в стиле «Югенд», дом основателя обувной фабрики - была в советское время превращена в общежитие. Здание было «убито» до невозможной степени. На трех этажах, где действовал всего один туалет, ютились около сорока человек, не имея никакой

надежды на будущее. К счастью, заказчику понравился этот дом, и люди получили шанс на более достойное жилье.

Расселяли мы и здание на ул. Миера, где позже «Jāņa Rozes gramātnīca» устроила офисно-складской комплекс.

Но, конечно, самым большим объектом была «Galleria Riga». Точнее, тот квартал, уставленный домиками, с большими коммунальными квартирами, который сейчас занимает эта галерея.

Кстати, расселение коммуналок было отдельной историей. Много их мы расселили. «Под заказ» достигнуть соглашения с каждой семьей – а бывало их до 11 семей в одной квартире – отдельная песня. Но мы брались за эту работу, отчетливо понимая, что наличие «заказчика» - отличный шанс для каждой из этих, обреченных на пожизненное житье в «муравейнике», семей устроить свою жизнь в отдельной квартире.

Компания ЕКОCENTRS с течением времени разрасталась, собрался целый коллектив единомышленников-профессионалов, объединенных общей целью - помогать людям. Потому что, как показывает практика, порой нашим клиентам требуется совсем нестандартная помощь. Так недавно нам пришлось решать вопрос: как доставить больную - лежачую пожилую женщину из Латвии в Россию. Да не до границы, а аж – в Тверскую область. Все, от поисков специально оборудованного транспорта до визы водителю было нашей работой.

А однажды мы перевозили целую художественную мастерскую. Хозяин – немолодой уже художник, вынужден был перебираться из огромной мансарды в помещение поменьше. Как многие творческие люди, он был не очень приспособлен к бытовым проблемам, и мы быстро поняли, что с упаковкой всего творческого багажа ему не справиться. Никакой бригаде грузчиков не под силу перенести по одной картине и по одной, «по росту» упакованной, связке кистей с шестого этажа. Не тяжело носить – тяжело подниматься. Так что пришлось к упаковке привлечь двух студентов Художественной академии – сами мы опасались повредить полотно.

И это – только малая часть всех забот и проблем, которые нам приходится решать.

Команда.

Нас становилось все больше.

А как могло быть иначе? Все, что развивается – растет.

За много лет – а с 1998 года прошло немало лет – нам удалось создать и сохранить главное: прекрасный коллектив профессионалов и свою собственную культуру и традиции. Коллектив сложился сразу, и я горжусь тем, что до сих пор в компании ЕКОCENTRS есть люди, работающие со дня ее основания.

И для соискателей места в команде критерий был и остается неизменным - честность, порядочность и человеколюбие.

Что же касается профессионализма... Как-то неловко об этом говорить, но, полагаю, мы все сталкивались с людьми, которые называют себя специалистами, но ими – не являются. В любой профессии. Поэтому мы предпочитаем учить профессии сами.

Каждый из руководителей – я сама, исполнительный директор компании – Вера Арсиенкова, руководитель отдела недвижимости и отдела квалификации Федор Губин, мы все имеем за плечами более чем двадцатилетний стаж плодотворной работы в профессии. Не зря же мы – я и Федор – в составе рабочей группы из лучших представителей профессии принимали участие в создании Стандарта

профессии. Теперь этот стандарт зарегистрирован в Госстандарте Латвии. Но у истоков стояла и наша команда.

И наша программа подготовки для стажеров – результат этого многолетнего опыта и желания продолжать делать свое дело профессионально. Для этой же цели в компании EKOCENTRS еженедельно проводятся собрания-семинары. Это не только обсуждение простых текущих хозяйственных вопросов. Это обязательно что-то новое. Или новости законодательства, или приемов фотографии, или еще какого-нибудь аспекта работы. Профессиональный рост не должен останавливаться.

Чтобы стать членом команды, любой стажер должен пройти учебный курс «Маклер. Программа-минимум». Это относительно небольшая программа, но – жизненно важная для понимания самой профессии и ... себя в профессии. Далеко не все стажеры продираются через этот барьер. Кого-то пугает сама необходимость обучения, кто-то вообще не понимает, зачем ему учиться, а кто-то недостаточно упорен, чтобы добиваться успеха... и тогда на вопрос: «Где же Коля (Петя, Маша и т.д.)? следует ответ: «Сдулся шарик». Отбор очень большой, по статистике из 15-ти соискателей остается один.

Конечно, это не самая легкая работа – отбирать лучших. Но в этом вопросе мы непреклонны – или ты становишься настоящим профессионалом, или ты – не в нашей команде.

Это не самый легкий путь, но мы знаем, чего мы хотим.

Как мы живем.

Понятно, что далеко не каждый готов решать вопросы с упаковками картин, прививками и паспортами для домашних любимцев или примирением давно рассорившихся соседей, а то и – родственников.

Чтобы делать то, что никто больше не делает, надо быть немножко другим. Например, таким, как мы. Мы можем работать без выходных, когда это необходимо. Мы можем подменить друг друга, чтобы не «порваться», если идут срочные сделки. Мы можем устроить праздник «просто так».

И вообще – по поводу праздников. На фирме – сухой закон. Шампанское пьется два раза в год – на день рождения компании EKOCENTRS 6 августа и – на Новый год. И сделки мы ни в коем случае не «обмываем» алкоголем, а ... «объедаем». Тем более, что очень часто Вы, дорогие Клиенты, и сами нас балуете то домашними пирогами, то – тортиками. Так что голодными мы не ходим.

Но стараемся держать форму. Зимой устраиваем «день здоровья». Это может быть поездка на каток, или – в Сигулду, покататься с горки и пожарить колбаски на мангале.

Праздновать день рождения компании EKOCENTRS мы по-традиции выезжаем на природу. Тем более, что 6 августа вполне можно считать летом. И праздник – не просто банальные шашлыки. Шашлыки, конечно, никто не отменял. Но мы обязательно что-нибудь придумываем. У нас были костюмированные вечера «Пираты» и «Восток – дело тонкое» с шашлыками, плаванием в Лиелупе и прогулкой на Белую дюну. Забирались мы и в Юркальне, с чадами и домочадцами ночевали в палатках, плавали в море и выкладывали на берегу фигуры из камней.

На Рождество мы тоже любим повеселиться. У нас был бал-маскарад «Дикий запад», новогоднее представление «В лесу родилась елочка», да всего и не упомнишь.

Дни рождения – это тоже повод для праздника. А поскольку работа наша такова, что всех в офисе собрать почти невозможно, то мы решили вопрос очень просто. После

учебных семинаров, а они на фирме бывают еженедельно, все именинники и «деньрожденники», чьи праздники пришлись на прошедшую неделю, непременно будут поздравлены.

Каждый ведь согласится, что тот, кто хорошо работает, должен хорошо и весело отдыхать и получать удовольствие.

Дальше – больше.

Каждый новый член команды вносил свою частичку в жизнь компании. Это были и его личные качества и способности, и потребности его клиентов, и бесценный опыт, который дает каждая новая сделка.

Мы и раньше быстро реагировали на потребности клиентов.

А сейчас, с честью выстояв кризисное время, мы с радостью обнаружили, что жизнь не просто продолжается, но и принимает новые формы. Порой - очень интересные для нас. К нам все чаще и чаще стали обращаться люди, которым нужна помощь в несколько другой области жизни – в бизнесе. Точнее, в покупке или продаже бизнес-объектов. О чем идет речь? А, например, о таких вещах, как продажа гостиницы. Или – действующего предприятия. Понятно, что отель – это недвижимость. Но ведь продается он не по цене «стен». Тут важно, есть ли в нем клиенты и как работает этот бизнес. И прибыльно дело или нет, важнее, чем цена просто здания. То же относится и к другим предприятиям, будь то карьер, завод или ночной клуб.

Так что мы, идя навстречу жизни, открыли отдел бизнес-проектов. Не скажу, что все сразу стало получаться, но уже есть успешно проведенные сделки.

С 2006 года у компании ЕКОCENTRS есть свой учебный центр. Мы обучаем тому, что сами отлично знаем – профессии маклера. Программу одобрило Министерство образования и мы очень гордимся, что наши выпускники получают не просто теоретические знания, но и отличную практическую базу. А как же иначе, если они проходили практику в нашей компании ЕКОCENTRS.

Но в 2011 году, когда мы стали очень плотно общаться с предпринимателями, мы обнаружили, что им нужна помощь не только в продаже и покупке бизнеса. Как оказалось, люди, на чьих плечах, собственно, и держится вся экономика страны, далеко – не супермены. И им не хватает самого главного в бизнесе – умения продавать свой продукт. То есть делают они его отлично, а вот продать...

Мы стали искать, чем им помочь. И мы нашли!

Компания «Продавай.ру» разработала уникальные программы, решающие проблемы предпринимателей. Одна из них – «Пять причин нестабильного дохода» предназначена именно для руководителей, делая их сильнее. Есть у них и ряд программ для продавцов. Когда мы обнаружили это богатство, конечно - мы не устояли. И тут же заключили договор с автором программ Андреем Сизовым на предоставление их в странах Балтии. Так вырос наш учебный центр «Study For Life». Но мы не стоим на месте и разрабатываем новые программы. Возможно, когда-нибудь они Вам пригодятся.

География и легенды.

Понятно, что за столько лет мы работали с клиентами из разных стран. Это была Россия и США, Германия и Канада, Англия и Израиль, Швеция и Украина... Много разных клиентов из разных стран.

Мы всегда старались не только помочь, но и узнать что-нибудь новое. Теперь мы знаем, как в Америке отмечают День независимости, в Ирландии – День святого Патрика, а в Израиле – праздник Суккот.

А однажды мы узнали очень интересную легенду. Поделится ею с нами наш друг и клиент из Израиля, и она – легенда – имела прямое отношение к нашей работе. Она касалась недвижимости и ... счастья и мира в семье. А это именно то, что делаем мы: решаем Ваши проблемы и вы получаете вместо них мир и счастье в доме, очень часто – в новом доме.

Поэтому мы твердо решили порадовать латвийцев и дарить нашим клиентам то, что дарит маленький, живущий в Израиле народ, - друзья - тем, кому они желают счастья.

Легенда Камни Солнечной Башни.

«Была у пророка Мухаммада любимая младшая дочь – Фатима, которую он очень любил и многому научил. Когда Фатима выросла, сватались к ней многие, но выдал ее пророк – по любви. И, хотя разрешено в исламе многоженство – всю свою жизнь была она единственной женой мужа своего. И пятерых сыновей ему родила. Так в средние века появилась династия Фатимидов, и государство – Фатимидский халифат. Включал он в себя территории Египта, Магриба, Палестины и Сирии. Из Египта и вышли друзья – потомки Фатимы.

Очень интересная у них религия – синтез ислама, греческой философии и индуизма. Они уверены в реинкарнации. Отсюда – высочайшая храбрость, поскольку есть полная уверенность в собственном бессмертии, честь и верность, чтобы оставаться достойным реинкарнации и поклонение женщине-матери, через которую, собственно и происходит новое рождение.

Друзья великие воины. Их панически боялись крестоносцы, в составе Британской армии во время Второй мировой войны был кавалерийский эскадрон друзей, сражавшийся против фашизма. Да и сейчас в израильской армии нет лучших разведчиков и следопытов, чем друзья.

Что касается семейной жизни, то у друзей – матриархат. Даже речь не идет о многоженстве, поскольку есть культ матери. Отсюда же – уважение, любовь и безграничная верность своей половинке.

Недалеко от Хайфы, в предгорье горы Хермон есть большое поселение друзей. - Мадждаль-Шамс. Это - самый высокий населенный пункт в Израиле. Название деревни происходит от [арамейского](#) «солнечная башня», потому что именно здесь, на Солнечной башне – появляется самое первое утреннее солнце.

Секреты свои друзья не рассказывают, принято у них «воздержание от открытия истины непосвященным». Но известен обычай: когда создается новая семья, или, когда строит семья новый дом, в основание дома кладется счастливый камень – камень с Солнечной башни, которого утром коснулся первый солнечный луч.

Мы попросили друзей поделиться с нами этими счастливыми камнями. И нам собрали на Солнечной башне ранним утром покрытые росой камни, приносящие счастье. Это – дар для наших клиентов. Чтобы у каждого нашего клиента был в доме мир, любовь, счастье и верность».

И теперь камень с Солнечной башни непременно получает каждый клиент компании EKOCENTRS.

Техническая информация.

Здесь Вы найдете ряд примеров из жизни, иллюстрирующих нашу работу. Возможно, Ваша ситуация похожа на один из примеров. Я буду рада, если Вы найдете для себя ответы на свои вопросы.

Отдел недвижимости.

Согласитесь, очень редко может случиться так, что утром, открыв глаза и глядя в окно на голубое небо, Вы вдруг «на ровном месте» примете решение:

- А не сделать ли мне что-нибудь с недвижимостью?

Нет, такого обычно не происходит. Просто мы с Вами – живые люди. И ее величество Жизнь временами подкидывает нам всевозможные проблемы и препятствия. И нам приходится их преодолевать. А, поскольку живем мы все не в «чистом поле» (которое тоже, как ни крути, является недвижимостью), а – в квартирах и домах, то и решение проблемы зачастую связано с недвижимостью.

Смотрите сами.

Допустим, молодой человек решил покинуть родительский кров и начать самостоятельную жизнь. Все мы рано или поздно принимали такие решения. До какого-то возраста родители должны быть рядом, но потом... Очень хочется вырваться из-под опеки и стать полным хозяином своей жизни. Это – проблема становления личности. Которая, к тому же, как правило, сопровождается и финансовой проблемой.

И вот – решение, и вот наша услуга.