

Century 21

MAGAZINE

Журнал о недвижимости

лето | 2015

ДАЧНЫЙ ВОПРОС

стр. 24

**В ПОИСКАХ
ЗАПАСНОГО
АЭРОДРОМА**

стр. 17

**ТАУНХАУСЫ –
РАЗУМНЫЙ
КОМПРОМИСС**

стр. 42

**СТАРОДАЧНАЯ
ИСТОРИЯ ПОД
ПЕТЕРБУРГОМ**

стр. 34







ФРАНЧАЙЗИНГ

**Свое агентство недвижимости
под известным брендом.**

Москва, Ленинградский пр-т, 31А, стр.1, БЦ «Монарх», 15-й этаж

+7 (495) 981-21-21 www.century21.ru



Адрес редакции и учредителя:

125284, г. Москва,

Ленинградский пр-т, 31А, стр. 1, БЦ «МонАрх»

Тел.: +7 (495) 981-21-21

Факс: +7 (495) 981-21-51

Над номером работали:

Мария Троицкая, Виктория Далевски,

Владислав Панфилов, Юлия Максимова,

Татьяна Елекоева, Полина Ковтун,

Алена Никулина

Шеф-редактор: Юлия Максимова

Главный редактор: Юлия Максимова

Информационное сотрудничество:

info@century21.ru

Сотрудничество по рекламе:

info@century21.ru

Учредитель:

ООО «РУС ГЛОБАЛ ГРУПП»

Журнал зарегистрирован Министерством
связи и массовых коммуникаций Российской
Федерации 23.10.2014

Номер свидетельства ПИ № ФС 77-59606

Категория информационной продукции 6+

Отпечатано:

ООО «ТАРУСО», ИНН 7725833459,

113162, г. Москва, ул. Шаболовка, д. 31, стр. 6

Тел.: + 7 (495) 227-20-20

Тираж:

12 000 экз. Цена свободная.

АНГАР АВТО

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

ПРЕДЛАГАЕТСЯ К ПРОДАЖЕ

ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС «АНГАР АВТО»

СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТА: 1.95 МЛРД. РУБЛЕЙ

ТК «АНГАР АВТО» — ЭТО

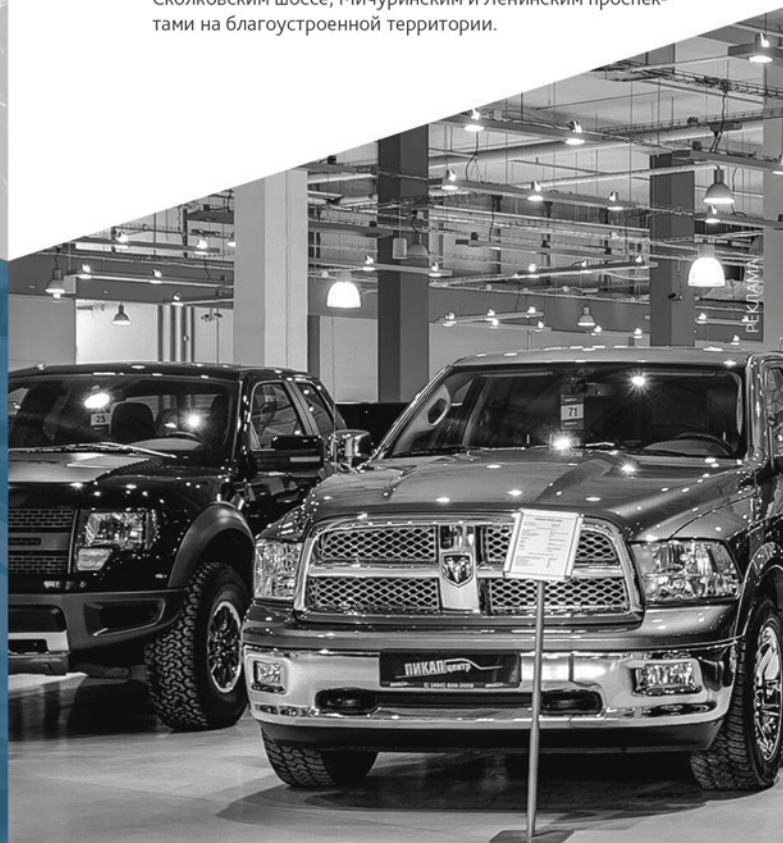
- Местоположение – 50-й км МКАД, Московская обл., Одинцовский р-н, пос. Заречье, ул. Торговая, стр. 1
- Общая площадь здания – 21 361,7 м²
- Площадь земельного участка – 24 380 м², в собственности!
- Количество уровней – 3
- Площадь парковки – 9 012 м²
- Торговый комплекс расположен на первой линии МКАД, 50-й км Западного направления, рядом с Можайским, Сколковским шоссе, Мичуринским и Ленинским проспектами на благоустроенной территории.

СЕГОДНЯ ВЫ МОЖЕТЕ СТАТЬ СОБСТВЕННИКОМ ТОРГОВОГО КОМПЛЕКСА

с земельным участком, и мы будем рады помочь Вам в реализации уникальной инвестиционной возможности!

По всем вопросам обращаться:

+7 (985) 241 04 59
angaravto50@gmail.com
sale.angaravto.ru





Что такое эффективность

Эффективность – одно из самых часто упоминаемых слов в теории и практике бизнеса. Все к ней стремятся, пытаются измерить и повисить.

В Википедии определение эффективности звучит как продуктивность использования ресурсов в достижении какой-либо цели. То есть предполагает как достижение цели, так и продуктивность использования ресурсов – читай, низкие затраты денег, времени, усилий.

Что интересно, в английском языке, который считается языком бизнеса и источником бизнес-терминов для всех языков мира, для этого слова есть два варианта: **effectiveness и efficiency**. Оба слова переводятся на русский одинаково – эффективность, – но имеют разные значения: **effectiveness** подразумевает «**doing right things**» (делать правильные вещи), а **efficiency** – «**doing things right**» (делать вещи правильно).

Effectiveness предполагает достижение результата: если то, что вы делаете, приводит к цели, – это effective. Поднялись на вершину горы? Молодцы! Увеличили продажи вдвое? Отлично! Построили дом? Великолепно! И речь совершенно не идет о том, сколько вам это стоило. И в определенных ситуациях, например, когда речь идет о выживании, это оправдано.

Efficiency говорит о расходовании ресурсов: если вы что-то сделали наиболее дешевым (быстрым, легким) способом, – это efficient. Снизили расходы на обслуживание техники? Прекрасно! Добились увеличения охвата рекламы при сохранении бюджета? Превосходно! И нет ни слова о достижении каких-либо целей, кроме экономии.

Иногда нужен результат любой ценой, иногда нужно просто «отдышаться» и снизить расходы ресурсов. Это проявление гибкости. В процессе эволюции выживают самые гибкие, а рынок – это среда, в которой бизнес проходит через эволюционный процесс каждый день. При этом наш язык во многом нас «программирует» на определенное поведение, когда мы используем конкретные слова с конкретными значениями. И призывая сотрудников к эффективности, мы, со всем присутствующим нам и этому слову русским максимализмом, можем требовать невозможного и, соответственно, быть контрпродуктивными: демотивировать людей и не добиваться результата.

Если уходить от штампов, конкретизировать задачу, планировать её выполнение и необходимые ресурсы, качество процессов резко повышается. Мы в CENTURY 21 постоянно работаем над повышением качества процессов в каждом офисе сети, помогая независимым Брокерам и их Агентам не только выжить в кризис, но и повысить прибыльность и долю рынка. Уже сегодня среднее Агентство сети CENTURY 21 превосходит в 3-5 раз средние показатели продуктивности на риелторском рынке России, и эта работа только наращивает обороты. Присоединяйтесь!

С уважением,
Президент CENTURY 21 Россия
Кирилл Кашин

Опытные Надежные Результативные



Москва, Ленинградский пр-т, 31А, стр.1, БЦ «Монарх», 15-й этаж

+7 (495) 981-21-21 www.century21.ru



В поисках запасного аэродрома

17



Дачный вопрос

24



Ландшафтный дизайн:
от показной роскоши к
березовым рощам

44

СОДЕРЖАНИЕ

- 10 Подождать еще или купить сегодня?
- 12 Арендодатели опускают цены
- 14 Рублевка теряет позиции
- 16 Сейчас время покупателя
- 17 В поисках запасного аэродрома
- 18 Новости
- 22 Именно франчайзинговые компании выживают в кризис
- 24 Дачный вопрос
- 28 Калужская область: юрты, крепость из шишек и «Братья Карамазовы»
- 30 Кризис пережили только сильные игроки
- 32 Не все то золото, что блестит
- 34 Стародачная история под Петербургом
- 38 Tea party: традиции английского чаепития
- 40 Коучинг – не волшебная палочка, это волшебный велосипед
- 42 Таунхаусы – разумный компромисс
- 44 Ландшафтный дизайн: от показной роскоши к березовым рощам
- 48 Плёс – тихая гавань «Золотого кольца»
- 50 CENTURY 21 Россия: 8 лет вместе!
- 56 Риэлтор – профессия будущего!
- 62 Артур Бартлетт: покупатели больше доверяют крупным брендам
- 64 В лучшем свете
- 66 Новостройки – локомотив сегодняшнего рынка недвижимости
- 68 CENTURY 21 Россия внедряет лучшую в мире CRM-систему
- 72 Главная ценность агентства – это риэлторы
- 74 Новости CENTURY 21 Россия
- 77 Агентства недвижимости CENTURY 21



МОНЭ

РЕЗИДЕНЦИЯ



Подождать еще или купить сегодня?



Роман Семенов, генеральный директор CENTURY 21 Недвижимость мира

По данным информационного портала RealtyVision.ru, в мае этого года средняя цена квадратного метра на вторичном рынке жилой недвижимости Иркутска составила около 58 тыс. рублей за м². По сравнению со средним значением в апреле 2015 года цена уменьшилась на 1,55%.

Как отмечает сайт «Твой Иркутск», самым существенным падением цен характеризуются квартиры в Правобережном районе – на 2,61%. На втором месте – «вторички» Октябрьского района, которые потеряли в цене 0,92%. Жилая недвижимость Ленинского и Свердловского района подешевела на 0,56% и 0,15% соответственно.

«Покупателей стало меньше и они стали более избирательными в

выборе, поскольку они понимают, что собственники, у которых есть реальная потребность в продаже объекта недвижимости, все равно будут продавать их с дисконтом. Тем более, что сейчас мы видим скидочные предложения не только от застройщиков, но и от подрядчиков, которым нужно избавиться от объектов», – комментирует руководитель агентства CENTURY 21 «Недвижимость мира» г. Иркутска Роман Семенов.

По его словам, сегодня на рынке вторичной недвижимости можно встретить скидки, достигающие 20%. «Если мы говорим о замотивированных продавцах, то им приходится сегодня опережать рынок по снижению цены, предлагая еще большие скидки, чем раньше, чтобы продать объект», – добавляет Роман Семенов.

Наибольшим спросом среди покупателей недвижимости в Иркутске пользуются одно- и двухкомнатные малогабаритные квартиры по цене около 2 млн рублей. Что касается элитного жилья, то, как отмечает эксперт, данный сегмент

«Сегодня подчистился рынок так называемых «шалых» инвесторов. Те, кто хотел вложить средства в недвижимость, те вложили их в декабре и январе, единицы, которые чего-то выжидали, успели вложить свои накопления в марте. Сейчас люди приобретают квартиру для того, чтобы в ней жить».

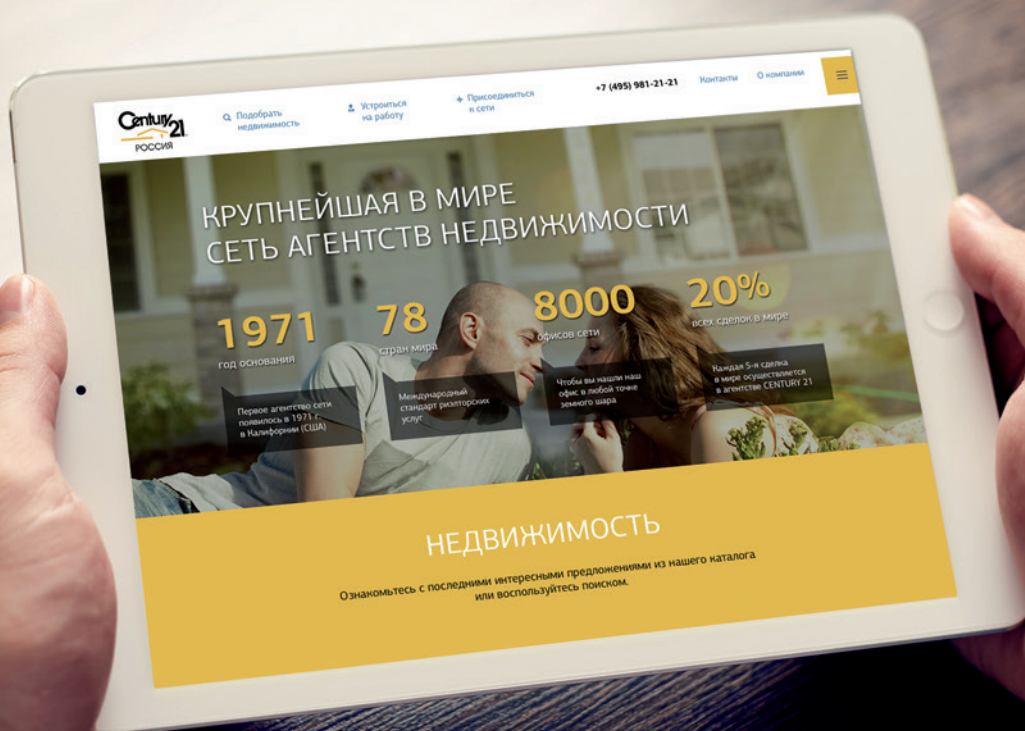
меньше подвержен ценовым колебаниям, поскольку такие объекты покупают редко, но стабильно. Стоимость квадратного метра квартиры с хорошим ремонтом в центре города сегодня составляет примерно 110-130 тыс. рублей.

«Многие клиенты, которые обращаются к нам в агентство, задаются вопросом: «Подождать еще или купить сегодня?» Со стороны риэлторов могу сказать, что если у вас есть потребность улучшить свои жилищные условия, то ее нужно реализовывать, тем более, что сегодня для этого существуют инструменты аванса, задатка, есть возможность одновременного выхода нескольких сделок на один день, альтернативных сделок. Все упирается в мотивацию», – убежден руководитель агентства CENTURY 21 Недвижимость мира.

По его словам, для этого и существует риэлтор – чтобы в короткий срок помочь покупателю приобрести объект по приемлемой цене, а продавцу – продать по максимальной. «Сегодня подчистился рынок так называемых «шалых» инвесторов. Те, кто хотел вложить средства в недвижимость, те вложили их в декабре и январе, единицы, которые чего-то выжидали, успели вложить свои накопления в марте. Сейчас люди приобретают квартиру для того, чтобы в ней жить», – резюмирует Роман Семенов. ■

WWW.CENTURY21.RU

 ПОДОБРАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ



Арендодатели опускают цены



Светлана Иванова, руководитель отдела коммерческой недвижимости CENTURY 21 Street Realty

На сегодняшний день можно выделить две категории продавцов: те, кто ушел с рынка и решил переждать это время, и те, кто вынужден опускать цены и продавать свои объекты дешевле в силу финансовых обстоятельств, кредитов и необходимости содержать свои помещения. По данным международной консалтинговой компании в области недвижимости CBRE, пересмотр ставок коснулся примерно 40% вакантных офисных площадей на рынке Москвы.

Сегодня в спальном районе Москвы новый офис без отделки можно снять по цене от 5 до 13 тыс. рублей за квадратный метр в первый год аренды. Однако арендатору придется дополнительно вложить в отделку в

среднем от 6 до 10 тыс. рублей за м². Что касается готовых помещений, то комфортный эконом-класс не в центре столицы обойдется в 12-14 тыс. рублей за м² в год. В центральном же округе эта сумма составит около 16-18 тыс. рублей за м².

Для оптимизации расходов многие арендаторы переезжают из дорогих офисов в центре в более дешевые, расположенные ближе к МКАД. Кроме того, компании снимают офисы почти вдвое меньшей площади, чем годом ранее, что часто связано не только с экономией, но и с сокращением штата сотрудников.

Однако есть и противоположная тенденция, когда арендаторы пользуются гибкой арендной политикой владельцев бизнес-центров, чтобы переехать на более качественные площади, при этом незначительно увеличив свои расходы на аренду. Так, например, в центре Москвы офис можно арендовать за 20-25 тыс. рублей за м², в остальных округах можно найти хорошие предложе-

В первом квартале 2015 года на рынке московской офисной недвижимости произошел ряд изменений. В частности значительное снижение арендных ставок, переход на оплату в рублях и падение спроса на офисы класса «В», что заставило арендаторов и арендодателей приспосабливаться к нынешним условиям.

ния от 15 тыс. рублей за м².

Сегодня арендаторы проявляют большой интерес к Юго-Западному направлению, которое считается одним из самых перспективных и престижных. Например, в бизнес-центре «Научный 17», который представляет из себя 16-этажный деловой комплекс с подземной 5-уровневой парковкой, созданный с учетом всех современных требований, предъявляемых к офисным помещениям класса «А», CENTURY 21 Street Realty предлагает офисы по цене от 16 до 19,5 тыс. рублей за м² в год в зависимости от расположения, отделки и вида из окна.

Бизнес-центр «9 Акрлов» также предлагает весьма лояльные арендные ставки на офисные помещения с выполненной отделкой, так и на офисы открытой планировки «shell and core». Если же клиента интересует эконом-класс, то в бизнес-центре «Фреш», расположенном на ул. Бутлерова, можно найти комфортные офисы от 12,9 тыс. рублей за м². Так что, несмотря на прошлогодние прогнозы некоторых экспертов, согласно которым рынок коммерческой недвижимости должен был обвалиться, мы видим, что офисные центры продолжают строиться, а площади – активно сдаваться в аренду. ■



ЕВРОГРУП НЕДВИЖИМОСТЬ

Москва, Садовая-Кудринская ул., д. 25
+7 (495) 795-08-00
eurogroup.c21russia.com

Рублевка теряет позиции

Рублево–Успенское шоссе уже не пользуется такой популярностью, как раньше, это больше наиграно. Времена, когда покупатели, имеющие определенные финансовые возможности, были готовы доплачивать за статусность места, прошли.



Людмила Якушина, генеральный директор
CENTURY 21 Elvert Collection

На данный момент Рублевка больше интересует переезжающих в Москву покупателей из регионов, которые готовы приобретать элитные объекты в Жуковке и Барвихе, не торгуясь. Что касается москвичей, то они стали разборчивее, и многие уже не хотят переплачивать за имиджевую составляющую, больше обращая внимание на такие факторы, как транспортная доступность, время в пути до работы и удобная инфраструктура.

справляется с выплатой ипотеки, у кого недвижимость находится в залоге. Она попадает в банки, которым не нужны данные активы, а нужны непосредственно деньги. Покупатели только и ждут таких вариантов, специально «отслеживая» продавцов. Клиенты все охотнее присматриваются к другим направлениям: Новая Рига, Можайское шоссе, Минское шоссе, Киевское шоссе. Здесь покупатели вполне могут найти себе жилье по более доступной цене, которая складывается за

В целом, в настоящее время рублевская недвижимость характеризуется низким спросом покупателей, что также обусловлено нежеланием продавцов сбрасывать цены. Хотя предложений, безусловно, очень много. Я считаю огромным заблуждением ждать, что все начнут снижать цены. Сегодня подобный сброс идет не со стороны продавцов. Он идет исключительно со стороны банков. Речь идет о недвижимости тех, кто не

счет меньших площадей объекта, а также значительных дисконтов, акций и спецпредложений.

Что касается вариантов приобретения недостроенных домов, которые сегодня активно предлагаются на рынке элитной недвижимости, то я бы предостерегла покупателей от подобных сделок. Когда бюджет ограничен, и вы знаете, что можете потратить на покупку дома, скажем, 300 тысяч долларов, то покупать недострой – это хуже некуда. Покупая недостроенный дом за 200 тысяч долларов, рассчитывать на то, что на ремонт уйдет еще 100 тысяч, сегодня просто невозможно. Поскольку сейчас заранее нельзя понять, сколько в итоге придется вложить в ремонт с учетом нестабильного курса и растущих цен на строительные и отделочные материалы. Ведь нужно осознавать, что отделка дома требует не только финансовых вложений, но и привлечения грамотных специалистов. Покупатели загородную недвижимость сегодня или все же подождать стабилизации экономической и политической ситуации в стране? С таким вопросом ко мне все чаще обращаются мои клиенты. У меня была, есть и будет только одна рекомендация: мы живем сегодня, и если ждать и гадать, что произойдет в стране завтра, через год или два, то вы никогда не решитесь на этот шаг. Я всегда говорю это тем, кто обращается в CENTURY 21 Elvert Collection: не надо ничего ждать, надо жить сегодня. ■

670

Франшиз

171 072

Объектов
недвижимости

10 778

Бизнесов
на продажу

3 287

Оптовых
предложений

Печатные каталоги
бизнес-возможностей
с советами экспертов

Рейтинги франшиз
и торговых центров

Мобильные приложения
по франчайзингу
и коммерческой
недвижимости

Интернет СМИ
«БИБОСС Online»



www.beboss.ru



Сейчас время покупателя

В этом году рынок загородной недвижимости подвергся серьезным изменениям, что сказалось на предпочтениях покупателей. Если раньше при выборе объекта премиум – или бизнес – класса клиенты нередко приобретали большие дома в «тысячи квадратов» с земельными участками от гектара, а в эконом – классе просто брали участок с подрядом, то сегодня наибольшим спросом пользуется исключительно готовое жилье площадью 250–350 м² с земельным участком до 20 соток.



Юрий Завидов,
президент CENTURY 21 Серебряный Век


Поскольку на сегодняшний день загородный дом все чаще рассматривается как место для постоянного проживания (альтернатива квартире в Москве), а не для проведения выходных, покупатели уделяют особое внимание приближенности к Москве. Так, например, коттеджный поселок Новахово (Новорижское шоссе) находится всего в 9 километрах от столицы и имеет все необходимое для комфортной жизни. Здесь есть SPA-комплекс европейского уровня с бассейном, гипермаркет, сервис бытовых услуг, спортивные и детские площадки. В марте этого

года мы помогли известной балерине Анастасии Волочковой найти дом своей мечты именно в Новахово. Большой интерес у потенциального покупателя вызывает и Новая Москва, в частности поселок бизнес-класса Крекшино в 21 км от МКАД по Киевскому или Минскому шоссе. Благодаря новой дорожной развязке до поселка можно доехать всего за 10-15 минут. Здесь готовый дом площадью 250-300 м² с участком от 12 соток можно купить всего за 26 млн рублей. При этом сервисное обслуживание не превысит 10 тыс. руб. в месяц, учитывая, что эта цифра может достигать в похожих поселках до 50 тыс. руб. В начале лета мы совершили порядка семи успешных сделок в поселке Крекшино, и один из домов теперь принадлежит нашей звездной клиентке Алсу Сафиной.

Сейчас время покупателя. Предложений на рынке стало в разы больше: если в прошлом году клиенту с бюджетом в 1 млн долларов мы предлагали порядка 10-15 домов в определенной локации, то

сейчас выбор может достигать и 50 предложений. Сегодня мы приближаемся к региональным ценам. Все, что было в премиум-классе, переходит в «бизнес», а «бизнес» в «комфорт». Дисконты могут достигать 40-50% от первоначальной стоимости актива. Например, дом на Рублевке, который до кризиса стоил 3 млн долларов, сейчас можно приобрести за 1-1,5 млн. Цифры по загородной недвижимости достигли дна, и покупатели это понимают. Как, впрочем, и продавцы, которые осознают ситуацию на рынке и идут навстречу. Мы это чувствуем по активности запросов.

Обращения в нашу компанию поступают как от продавцов, так и от покупателей. Уникальные технологии и наработки, безупречное знание рынка и креативный подход позволяют нам работать с любой задачей и в любом сегменте рынка. Наше отличие – это внимание к клиенту. Эксперты агентства всегда проводят предварительную оценку объекта и делают реальные прогнозы по его реализации. Мы ежемесячно предоставляем аналитические данные и статистику по объекту: на каких рекламных площадках он выставлен, сколько было просмотров и звонков, даем рекомендации по ценообразованию. В случае необходимости мы гарантируем полную конфиденциальность запроса клиента. Наша команда всегда на связи, независимо от того где находится клиент: в Москве, Лондоне или Нью-Йорке. У нас нет задачи заработать деньги любым путем. Главное, что мы говорим клиенту, – это набраться терпения, а мы подскажем, когда и что следует покупать или продавать. ■



В поисках запасного аэродрома

Несмотря на кризис, россияне еще активнее, чем раньше, покупают зарубежную недвижимость. В основном, предпочтение отдается дешевому жилью на европейских курортах и инвестициям в странах со стабильной экономикой. Исключение составляет рынок США: российских покупателей там стало в два раза меньше.

Татьяна Елекова

По словам управляющего инвестициями в недвижимость и основателя компании Indriksons.ru Игоря Индриксонса, экономическая и политическая ситуация, безусловно, повлияла на российских покупателей. «Инвестировать в иностранные активы россияне меньше не стали, и даже наоборот. Среди наших клиентов находились те, кто, однажды инвестировав в зарубежную недвижимость, в конце 2014 – начале 2015 года вернулись, чтобы вложить деньги снова», – рассказывает эксперт.

По его мнению, экономическая неуверенность в собственной стране лишь подстегнула интерес к объектам недвижимости стабильных европейских стран, которые позволяют уберечь капиталы от потери. С этой точки зрения россиянам больше всего интересны рынки Великобритании, Франции, Германии, Австрии и Швейцарии.

«Очевидно, что люди готовят запасной аэродром», – подтверждает ведущий эксперт Tranio.com Юлия Кожевникова. По ее мнению,

такой вывод можно сделать, посчитав заявки на получение ВНЖ, количество которых выросло в полтора раза. Также есть усиление спроса на недвижимость, которую клиенты планируют использовать на пенсии.

Увеличился интерес со стороны российских покупателей и в отношении недорогой недвижимости в европейских странах и в Турции. По информации Tranio.com, весной 2015 года наибольшим спросом пользовались Испания (24% заявок), Италия (9%), Германия (7%), Турция (6%) и Болгария (чуть менее 6%).

Очень хорошо в этом году распродаются апартаменты у моря на доступных курортах Черногории, Болгарии и Турции. В Elite Group рассказали, что в сравнении с 2013-2014 годами количество сделок в этих странах выросло в два-три раза. Причем, если раньше недвижимость в подобных локациях покупали в основном для собственного проживания, то теперь ее все чаще рассматривают как

инвестиционный объект. «Многие приобретают несколько квартир сразу. Одну – для собственного отдыха, остальные оставляют как инвестиционные проекты», – уточняет коммерческий директор московского представительства турецкой компании-застройщика элитной недвижимости Elite Group Марина Иванова.

Американский рынок, напротив, из-за введенных санкций потерял половину российских клиентов. Как рассказал менеджер инвестиционных проектов Digiman Realty Чамилко Пирро, общее количество инвестиций в связи с падением рубля сократилось примерно на 50%.

Между тем, суммы, которые готовы потратить российские инвесторы, предпочитают американский рынок, по-прежнему выглядят достаточно внушительно: от 400 тысяч до 1,5 млн долларов. Траты поклонников европейской недвижимости значительно скромнее: наибольшее количество сделок в 2015 году совершалось в диапазоне от 100 до 400 тысяч евро. ■

Китайцы хотят построить в Крыму гольф-клуб



Представители китайского бизнеса намерены построить в Крыму гольф-клуб, который должен привлечь на полуостров туристов из КНР. Об этом также заявил председатель совета директоров Международной энергетической компании КНР Чэнь Чжихун на встрече с главой Крыма, прошедшей 4 июня, передает ТАСС.

«Гольф – это очень популярный вид спорта, в него играют богатые люди. Он может стать дополнительным стимулом развития экономики Крыма. Здесь можно будет проводить соревнования высокого уровня, – сказал он. – В Китае около 10 млн любителей гольфа. Если мы здесь построим клуб гольфа, то сможем привлечь в Крым много китайских туристов».

«Уверен, что гражданам КНР, которые приедут отдыхать в Крым, понравится не только наша природа, но и отношение людей, которые очень ценят дружбу с нашими китайскими партнерами», – ответил на предложение глава Крыма Сергей Аксенов. ■

В России ввели электронную регистрацию прав на недвижимость

Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) начала принимать в электронном виде документы для государственной регистрации прав на недвижимость во всех регионах Российской Федерации. Об этом сообщает Lenta.ru со ссылкой на сообщение ведомства.

Теперь на всей территории страны можно будет получить в электронном виде все наиболее востребованные услуги ведомства. В частности, услуги по постановке на государственный кадастровый учет недвижимого имущества, выдаче сведений из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним (ЕГРП) и государственного кадастра недвижимости (ГКН).

«Благодаря современным информационным технологиям у граждан и бизнеса появилась возможность напрямую обратиться в Росреестр за получением еще одной из наиболее популярных и сложных услуг», – отметил руководитель Росреестра. ■



Добрососедские отношения урегулируют кодексом



Добрососедские отношения необходимо регулировать с помощью типового свода правил поведения, которые бы предлагались к договору управления многоквартирным домом. С таким предложением выступил заместитель председателя Комитета ГД по жилищной политике и ЖКХ, руководитель «Школы грамотного потребителя» Александр Сидякин, пишет «Российская газета».

По его словам, такая практика в регионах уже существует, ее только нужно сделать повсеместной. «Поэтому в рамках «Школы грамотного потребителя» мы совместно с Минстроем разработаем типовой соседский кодекс, который будем рекомендовать к принятию всеми управляющими компаниями», – заявил Сидякин.

Депутат считает, что в жилищном кодексе сейчас серьезно усилена роль общественного контроля за управлением многоквартирным домом, однако законодатели зачастую пытаются решить проблемы вместо жителей, регламентируя штрафы за утренний шум, за курение на балконе и т.д. ■

В немецком замке нашли тайник Гитлера с коньяком и шампанским

В Германии в старинном замке Морицбург обнаружен тайник с запасами дорогих алкогольных напитков, сообщает «Российская газета» со ссылкой на немецкое издание Bild.

Находка была сделана в Саксонии в знаменитом замке на воде. Известно, что Адольф Гитлер жил там в 1944 году. Недавно замок приобрел ресторатор Сильвио Штельцер. Изучая новые владения, он наткнулся на каскад из шести подвалов, ловко скрытый под земляной насыпью. Внутри ресторатор нашел ящики с коньяком и шампанским, пролежавшие там 71 год.

Сам Гитлер спиртные напитки не употреблял, равно как и не курил. Но свое ближайшее окружение обеспечивал лучшим алкоголем, захваченным в завоеванных странах. Исследователи считают, что он заключил сделку с владельцем замка – принцем Эрнстом Генрихом Саксонским. Фюрер отдал ему часть припасов в обмен на убежище. ■



Рекордное количество квартир выставлено на продажу в Москве и Подмосковье



На рынке Москвы и Подмосковья выставлено на продажу почти 6 млн м² квартир и апартаментов. Этот объем предложения стал рекордным за последние 10 лет, сообщает NEWSru.com со ссылкой на отчет аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU».

При этом большая часть предложения жилой многоэтажной недвижимости – 90% – сосредоточена на территории за МКАД. В настоящее время квартиры можно купить в 977 подмосковных новостройках. А с учетом Новой Москвы объем предложения жилья за МКАД в I квартале 2015 года достиг 1153 новостроек. За 10 лет количество новостроек за МКАД увеличилось в 2,6 раза.

Как полагают аналитики, на фоне падения доходов населения, дороговизны проектного финансирования и других кризисных проблем застройщики сейчас попытаются придержать часть заявленных объемов, чтобы не обваливать цены. ■

Москва на 7 месте в мире по привлекательности для ритейлеров

Москва стала самым популярным европейским городом для международных ритейлеров и седьмым в мировом рейтинге – в 2014 году в российскую столицу пришел 41 новый международный бренд, пишет «Газета.Ru» со ссылкой на сообщение международной консалтинговой компании CBRE.

В результате на начало 2015 года на московском рынке работало 154 ведущих мировых бренда из 334 (46%). По этому показателю Москва делит 5-е и 6-е места в мире с Сингапуром, пропустив вперед только Лондон, Дубай, Шанхай и Нью-Йорк.

«В 2015 на рынке может появиться лишь порядка 15-18 новых брендов. В основном это связано с обострением геополитических сложностей во второй половине 2014 года, в результате которых многие потенциальные интересанты отложили подготовку своих планов выхода в Россию. В 2015 году интерес к российскому рынку начинает постепенно восстанавливаться, что отразится в росте активности международных ритейлеров в 2016 году», – говорится в сообщении аналитиков.

При этом первое место в рейтинге занимает Токио, который привлек 63 новых розничных бренда, второе – Сингапур (58 новых розничных брендов), а третье – Абу-Даби (55 новых розничных брендов). ■



Ранчо Майкла Джексона Neverland продается за \$100 млн

Ранчо американского певца Майкла Джексона Neverland выставлено на аукцион. Начальную стоимость комплекса в Калифорнии оценили в \$100 млн, пишет Lenta.ru со ссылкой на The Wall Street Journal.

Ранчо занимает площадь более чем в десять квадратных километров. На этой территории раскинулись два озера, каскад прудов, железнодорожный вокзал и подъездные пути, бассейн, зона для барбекю, баскетбольная площадка и теннисный корт. Агент по недвижимости Сюзан Перкинс отметила, что парк аттракционов и зоопарк, которыми славилось поместье, не продаются. Однако новому владельцу вместе с домом достанутся несколько лам и 50-местный кинотеатр.

Майкл Джексон приобрел имение в 1987 году за 19,5 миллионов долларов, но спустя 15 лет певец вынужден был продать его из-за долгов. В 2008 году владельцем Neverland стала компания Colony Capital, которая переименовала имение и вложила в его модернизацию несколько миллионов долларов, чтобы в конечном итоге выставить его на продажу. ■



В Севастополе предлагают создать свой «Голливуд»



В Севастополе предлагают создать свой кинокластер, сообщает РИА Новости. С этой идеей выступил представитель «НИИПИ Генплана Москвы», который занимается созданием концепции пространственного развития города.

Он рассказал, что в городе постоянно работают от 5 до 10 съемочных групп, поэтому есть смысл в создании отдельного кластера. Для этого здесь очень подходящие природные условия. «В городе есть зона охраны ЮНЕСКО. Нужно разобраться со статусом зон в соответствии с российским законодательством», – добавил собеседник агентства.

Сейчас, по его словам, город на 70% дотационен. И основная задача на ближайшие пять-десять лет – изменить эту ситуацию. Для этого в регионе можно создать образовательный кластер, IT-кластер, туристический кластер. Также драйвером роста города способен стать Севастопольский порт. ■

Мосгордума приняла закон о «тихом часе» для ремонта

Мосгордума одобрила введение в Москве «тихого часа», во время которого запрещаются ремонтные работы в многоквартирных домах. Штраф за нарушение тишины с 13:00 до 15:00 и с 19:00 до 9:00 составит для граждан от 1 до 2 тысяч рублей. Поправки внесут в Кодекс об административных нарушениях Москвы, передает РИА Новости.

Сейчас в столице запрещается нарушать покой соседей с 23:00 и до 7:00. Для граждан штраф составляет 1-2 тысячи рублей, для должностных лиц размер штрафа варьируется от 4 до 8 тысяч рублей, юрлица платят за нарушение режима тишины от 40 до 80 тысяч рублей. ■





Академия франчайзинга

- Создание и адаптация франчайзингового пакета
- Продажа готового бизнеса
- Юридическая поддержка
- Бизнес-аудит
- Обучающие семинары
- Организация и проведение деловых мероприятий



**Построй
свой бизнес
с нами!**

www.rusfranch.ru

bc@rusfranch.ru

+7 (499) 258-02-08

Именно франчайзинговые компании выживают в кризис

«CENTURY 21 Россия – это сильнейший мировой игрок на рынке недвижимости, и мы рады, что вы присоединились к нам», – заявил исполнительный директор Российской Ассоциации Франчайзинга Юрий Михайличенко, комментируя новость о вступлении в Ассоциацию российского представительства международной сети агентств недвижимости CENTURY 21. О том, как РАФ помогает франчайзинговому сообществу в России, и почему покупка франшизы избавит предпринимателей от многих рисков, особенно в кризис, Юрий Михайличенко рассказал в интервью журналу CENTURY 21 Magazine.

Юлия Максимова



Юрий Михайличенко,
исполнительный директор РАФ

– Российская ассоциация франчайзинга существует с 1997 года. Расскажите, что из задуманного удалось реализовать за 18 лет работы Ассоциации?

– Российская Ассоциация Франчайзинга представляет интересы франчайзингового сообщества как на внутреннем рынке при взаимодействии с властью и

общественными организациями, так и вовне, в частности лоббируя интересы российских франчайзинговых компаний за рубежом. В 2011 году РАФ утвердила разработанную Стратегию развития, в которой были определены основные цели и задачи ассоциации, а именно: поправить законодательство, поднять популярность на совершенно иной уровень, увеличить количество франчайзинговых точек, создать благоприятные условия для развития

франчайзинга в России, создать новые продукты, включая банковские и страховые, новые проекты в недвижимости, а также запустить региональную программу развития франчайзинга. Дополнительно была разработана программа вывода российских компаний на зарубежный рынок и представления российского франчайзинга

за пределами России. С 2010 года мы активно представляем Ассоциацию на международном рынке, принимая участие в выставках, семинарах, поскольку мы также являемся действительными членами Международного Совета по франчайзингу.

Сегодня практически 90% программы выполнено. В частности, нами была поправлена и переработана 54 Глава Гражданского Кодекса РФ, регулирующая франчайзинг, что заняло полтора года. У нас получилось скорректировать размер пошлины при государственной регистрации договоров франшиз, уменьшив ее в два с половиной раза. Мы также смогли внести изменения в приказы Минэкономразвития и заложить механизмы субсидирования поддержки франчайзинга, в частности субсидирование паушального взноса.

Нам удалось запустить региональную программу, где сегодня развитием франчайзинга занимаются наши представители и представители власти непосредственно на местах: Москва, Тюменская область, Пермский край, Красноярский край, Башкирия, Северная Осетия, Архангельская область, а в ряде регионов мы запустили центры франчайзинга. Ассоциация взаимодействует с такими организациями, как «ОПОРА РОССИИ», с «Деловой Россией», со всеми министерствами. С рядом партне-

ров мы делаем совместные проекты: мы помогли создать продукт «Бизнес-Старт» Сбербанка России, участвовали в проекте компании «ВЭБ-лизинг», мы также продолжаем поддерживать «Пробизнесбанк» – участника Финансовой Группы «Лайф». Ту идею создания благоприятной основы, которую мы изначально разрабатывали, мы реализовали. И результаты проделанной работы можно смело назвать впечатляющими. Если в 2010 году в России было 18,5 тысяч франчайзинговых точек, то сегодня их более 40 тысяч.

– Насколько хорошо российские предприниматели знают, что такое франчайзинг?

– Как показали результаты всероссийского опроса предпринимателей, проведенного Национальным агентством финансовых исследований в партнерстве с РАФ в начале этого года, россияне стали значительно лучше осведомлены о франчайзинге. Если раньше франчайзинг путали с мерчендайзингом, то теперь более 50% знают, что такое франчайзинговая схема, и считают ведение такого бизнеса выгодным.

– Как кризис сказывается на ведении бизнеса по франшизе?

– Если вы заметили, то меньше всего от кризиса пострадали именно франчайзинговые сети: фастфуда, ритейла. Причина проста: франчайзинг помимо лояльности и бренда предлагает хорошую бизнес-модель. Например, сеть агентств недвижимости CENTURY 21 – в отличие от бренда и узнаваемости предлагаете еще и эффективную бизнес-модель, используя которую, франчайзи повы-

шают производительность труда и увеличивают рентабельность бизнеса. Если раньше предприниматели в условиях хорошей конъюнктуры могли экспериментировать, нанимая огромное количество персонала, делая нецелевые траты, то во франчайзинге все сконцентрировано на прибыли. Единственная основа этой модели – экономика. Именно франчайзинговые компании выживают в кризис, о чем свидетельствует динамика не только в России, но и в мире. В Бразилии, США, Мексике, Китае франчайзи выстаивают, используя это время для масштабирования.

– По некоторым данным, объем российского рынка франчайзинга оценивается в 5 млрд долларов, что составляет менее 1% ВВП России. Какие факторы мешают развитию франчайзинга в нашей стране сегодня?


– Нужно понимать, что мы находимся в начале пути. Для себя мы вывели цифру в 400 тысяч франчайзинговых точек, это примерно 5% ВВП страны. У нас сейчас 40 тысяч точек, то есть нам надо вырасти в 10 раз. Возникает вопрос: как найти 360 тысяч человек, которые купят франшизу? На мой взгляд, основная проблема сегодня – это создание предпринимателей, подготовка их внутри сетей, поскольку предпринимательству у нас в стране сегодня не учат. Это пока самая большая проблема. Вторая проблема – это капитал, которого в России, к сожалению, нет. То есть деньги есть, а капитала нет. Использовать какие-либо инвестиции на тех условиях, которые сейчас предлагают банки, государ-

ство либо частные инвесторы, не представляется возможным для бизнеса. Кроме того, актуальным остается вопрос создания инфраструктуры, в частности наличия офисов для ведения бизнеса, поскольку в основном франчайзинговые компании связаны с услугами и коммуникацией с людьми.

В этом плане актуальность таких компаний, как CENTURY 21 Россия, конечно, в разы превосходит те ожидания, которые мы сейчас имеем. В комиссии, которая рассматривала вашу заявку на вступление в РАФ, единогласно сошлись во мнении, что CENTURY 21 Россия – это сильнейший мировой игрок на рынке недвижимости, и мы рады, что вы присоединились к нам. Рынок франчайзинга, особенно в области недвижимости, сегодня пустует. В нашей ассоциации есть несколько компаний, которые занимаются недвижимостью, но наличие таких глобальных мировых игроков только усиливает позиции Ассоциации.

Сейчас крайне актуален вопрос приведения российского рынка недвижимости, в частности риелторской деятельности, к цивилизованному виду. Сегодня нам нужен профессиональный экспертный рынок, который позволит создавать правильное отношение к недвижимости и к работе агентов. Благодаря профессиональным риелторам мы сможем уйти от устаревших советских стандартов работы в области недвижимости. Именно поэтому нам очень приятно, что благодаря CENTURY 21 на российском рынке недвижимости внедряются международные стандарты. ■

Российская Ассоциация Франчайзинга была создана в 1997 году лидерами российского франчайзингового сообщества как некоммерческая организация для поддержки и защиты интересов своих членов, и в целях создания более благоприятной правовой и экономической среды для распространения франчайзинга в России. РАФ является действительным членом Всемирного Франчайзингового Совета (WFC), имеет рабочие контакты с основными российскими и зарубежными общественными организациями предпринимателей. Сегодня РАФ является национальной франчайзинговой ассоциацией, координационным и информационным центром как для действующих, так и для потенциальных франчайзоров и франчайзи. Ассоциация служит центром популяризации франчайзинга, основным источником информации для СМИ, центром формирования общественного мнения в этой сфере. Более подробную информацию о работе Ассоциации Вы найдете на сайте www.rusfranch.ru.



Дачный вопрос

Кризис внес свои коррективы в ситуацию на рынке загородной недвижимости. Покупатели не только стали меньше тратить, но и изменили своим традиционным предпочтениям.

Татьяна Елекоева



Москва и Московская область

Декабрь 2014 вошел в историю не только благодаря «черному» вторнику, но и за счет ажиотажного спроса на недвижимость. Загородный рынок Подмосковья не стал исключением: в последний месяц года продажи росли в геометрической прогрессии. Однако и в январе, когда рынок традиционно замирает, спрос продолжил расти, превысив декабрьские показатели почти на 20%. Вполне логичным следствием этого покупательского

безумия стал рост цен. Впрочем, не слишком большой: как рассказали аналитики CENTURY 21 Россия, в среднем в течение декабря – января цены на загородном рынке увеличились на 6-8%.

В феврале рынок замер. Сказались последствия возросших ставок по ипотеке, более жесткие условия предоставления займов, а также общая нестабильность в банковском секторе: согласно данным портала bankinside.ru, в конце 2014 года лицензий лишились 95 банков и небанковских организаций. Однако после

продолжившегося весной 2015 года затишья, в июне покупатели начали активно приобретать загородную недвижимость.

Как отмечает генеральный директор CENTURY 21 Римарком Ен Ун Боку, такое оживление связано с началом летнего сезона отпусков и школьных каникул. «Кроме того, впервые за долгие годы многие наши клиенты не смогли позволить себе отдых за границей, что связано с подорожанием валюты и сокращением доходов. Однако желание выехать за город и пожарить шашлыки на свежем

воздухе осталось», – говорит эксперт.

Кризис сказался и на предпочтениях покупателей. По словам Ен Ун Боку, сегодня спросом пользуются недорогие участки около 500-600 тыс. рублей, а также небольшие готовые дома от 3,5 млн рублей. «Если брать портрет нашего покупателя, то на сегодняшний день загородная недвижимость приобретается в первую очередь для своих нужд, а не для вложения средств. С точки зрения инвестиций я бы скорее порекомендовал обратить внимание на квартиры и коммерческие объекты в Москве и Подмосковье, которые имеют большую доходность и ликвидность по сравнению с загородной недвижимостью», – подчеркнул генеральный директор CENTURY 21 Римарком Ен Ун Боку.

Некоторые эксперты отмечают, что уже построенные объекты вытеснили на второй план участки без подряда, которые всегда занимали лидирующие позиции на загородном рынке. По данным «Региондевелопмент», в начале 2015 года доля сделок с участками без подряда увеличилась более чем на 95%. Такую тенденцию эксперты связывают с повышением ключевой ставки Центробанка. «После повышения ключевой ставки до 17% годовых в середине декабря 2014 года ипотечные ставки взлетели до запретительного уровня. И многие из тех, кто обещал суммой в районе 1-2 млн рублей и рассчитывал внести ее в качестве первоначального взноса по ипотеке, отказались от своих планов по покупке квартиры и сделали выбор в пользу участков без подряда. Не изменило ситуацию и снижение ключевой ставки ЦБ до уровня 15% годовых», – цитирует слова гендиректора компании Ольги Вальчук портал «Ради Дома Про».

Несколько отличается от привычной и ситуация на рынке загородной аренды Московского региона. Под влиянием экономической нестабильности арендаторы значительно снизи-

ли свою активность, что весьма благотворно повлияло на ставки. По данным портала CIAN.ru, на сегодняшний день арендные ставки начинаются от 10 тыс. рублей в месяц. За эти деньги можно снять небольшой дачный домик на удалении порядка 40 км от МКАД по Горьковскому, Щелковскому, Симферопольскому или Варшавскому шоссе.

Санкт – Петербург и Ленинградская область

Ситуация на загородном рынке Петербурга немногим отличалась от того, что происходило на рынке Подмосковья. Декабрь вопреки ожиданиям оказался самым продуктивным месяцем года. По подсчетам Бюро аналитики по рынку недвижимости, выше показатели продаж были лишь в апреле 2014 года. По сравнению с ноябрем число сделок возросло на треть, по сравнению с декабрем прошлого года договоров купли-продажи подписано почти вдвое больше. Примерно 80% от общего количества проданных в декабре лотов составили участки без подряда, остальные 20% пришлось на сделки по продаже коттеджей (около 14%) и сблокированных домов (6%).

В январе активность покупателей пошла на убыль – и весь первый квартал рынок стагнировал. По данным ООО «Н+Н», за первые три месяца года объем продаж упал на 41% по сравнению с четвертым кварталом 2014 года, причем самое значительное снижение продемонстрировали участки без подряда: почти на 35% по сравнению с предыдущим кварталом и на 43% по сравнению с аналогичным кварталом 2014 года.

Однако эксперты считают, что резко упавшие показатели – это не только результат упавшего спроса, но и последствия беспрецедентного сокращения количества предлагаемых на продажу объектов. По данным АН «Итака», в первом квартале 2015 года объем предложения снизился на 3,5%, тогда как спад за весь пре-

дыдущий год составил всего 2%. К таким результатам привели как массовые сделки в кризисном декабре, так и приостановка продаж в 43 коттеджных поселках.

Недостаток предложения, даже если он не носит фатального характера (на сегодняшний день на рынке загородной недвижимости Санкт-Петербурга реализуется 418 проектов), провоцирует рост цен. Хотя в основном это касается наиболее востребованных объектов эконом- и комфорт-сегмента, стоимость которых увеличилась на 10-15% по сравнению с прошлым годом. Объекты бизнес-класса, напротив, подешевели на 13%, в премиум-сегменте цены остались примерно на том же уровне.

Самым дорогим традиционно остается элитный Курортный район, где стоимость земельных участков без построек находится в диапазоне от 650 тыс. рублей до 2,6 млн рублей, а цена участков с коттеджами в среднем находится на отметке 17,2 млн рублей.

Что касается рынка загородной аренды, то ситуация в Петербурге и Ленинградской области существенно отличается от Подмосковья. Снять дом или комнату на месяц или все лето в петербургских предместьях достаточно проблематично. Согласно размещенным в базе CIAN.ru объявлениям, ощутимую долю арендного рынка петербургских предметов сегодня составляют предложения посуточной аренды по ставке от 5 тыс. рублей в сутки. За эти деньги можно, например, арендовать дом площадью 180 м² под Гатчиной. «В отличие от Московского региона, где еще можно найти дачу в аренду на любой вкус и кошелек, в Петербурге и ЛО подавляющее большинство объектов, сдающихся в аренду на срок от месяца и более, уже нашли своих арендаторов. И тем, кто дотянул до последнего, придется довольствоваться выездами на природу по выходным», – резюмирует руководитель продукта «Вторичный рынок недвижимости» Алексей Авдей. ■





Калужская область: юрты, крепость из шишек и «Братья Карамазовы»

Арт-объект «Бобур», Никола-Ленивец

Калужская область с каждым годом становится все более привлекательным направлением для отдыха. Так, за последние пять лет приток туристов в регион увеличился в 2,5 раза, превысив 2 млн человек по итогам 2014 года. С учетом того, что внутренний туризм сегодня как никогда востребован среди россиян, в этом году количество желающих познакомиться с красотами региона только возрастет.

Юлия Максимова

«Секрет привлекательности региона для туристов заключается в удобном географическом расположении, отсутствии проблем с транспортом, богатой природе, культурном и историческом наследии», – заявил министр культуры и туризма Павел Сулов на прошедшей в мае этого года пресс-конференции в агентстве «Интерфакс-Центр» в Калуге, приведя данные по количеству приезжающих туристов. Чем же знаменита Калужская область, и почему туристы со всей России и со всего мира стремятся туда попасть?

Безусловно, большую популярность Калужской области принес Никола-Ленивец – крупнейший в Европе арт-парк. Современная история Никола-Ленивца началась с одноимённой деревни, которая приобрела известность в начале 2000-х благодаря художнику Николаю Полискому, который начал привлекать мест-



Арт-объект «Вселенский разум», Никола-Ленивец



Арт-объект «Арка», Никола-Ленивец



Арт-объект «Вселенский разум», Никола-Ленивец



Арт-объект «Маяк на Угре», Никола-Ленивец

ных жителей к созданию монументальных инсталляций.

Сегодня на территории парка, который занимает 600 гектаров, можно увидеть уникальные архитектурные и скульптурные арт-объекты, созданные из природных материалов: маяк из сухостоя, крепость из сосновых и еловых шишек и деревянное «Николино ухо». С 2003 года Никола-Ленивец стал местом проведения ежегодного фестиваля ландшафтной архитектуры «Архстояние». Несмотря на то что в начале 2015 года фестиваль лишился своего основного инвестора, министр культуры и туризма заверил, что творческие

проекты, связанные с Никола-Ленивцем, в частности фестиваль «Архстояние», останутся.

Заслуженной любовью туристов пользуется этнографический парк «Этномир» – огромный культурно-образовательный туристический центр, расположенный на территории Боровского района. Здесь посетителям предлагается на время стать «коренным» жителем любой страны, познакомившись с культурой и бытом разных народов, и пожить в юртах, домах кочевников или индийских типи.

Большой известностью также пользуется и паломнический туризм. Так, на территории области

насчитывается около 70 храмов и церквей. Именно здесь находится знаменитый монастырь Оптиная Пустынь. О поездке в Оптину Пустынь в 1850 году Николай Гоголь писал: «Я заезжал по дороге в Оптинскую Пустынь и навсегда унес о ней воспоминание. Я думаю, на самой горе Афонской не лучше... Вы постарайтесь побывать в этой обители...» В 1878 году здесь побывал и Федор Достоевский, где подолгу разговаривал с отцом Амвросием. Литературоведы и историки утверждают, что его впечатления от поездки впоследствии легли в основу романа «Братья Карамазовы». ■



Кризис пережили только сильные игроки

Алена Никулина

Весной нынешнего года рынок загородной недвижимости не ощутил традиционного весеннего всплеска продаж. Нельзя сказать, что сделки полностью остановились (некоторые сегменты, напротив, ощутили подъем), однако многие клиенты, имеющие денежные сбережения, успели вложить их еще в прошлом году. Кроме того, такие факторы, как продление санкций, нестабильность курсов валют и высокие ипотечные ставки заставляют граждан осторожничать. Реакционно замерли и девелоперы: объем предложения в ближайšie месяцы вряд ли увеличится. Эксперты «Рамблер. Недвижимость» провели анализ рынка загородной недвижимости Подмосквья и отметили основные тенденции, характерные для первого полугодия 2015 года.

Кризисные участки

В прошлый кризис 2008-2009 гг. активное развитие получил такой сегмент рынка загородной недвижимости, как участки без подряда. И это не удивительно: в понимании россиян земля всегда была и будет надежным активом. Кроме того, покупателей привлекает относительная доступность подобных предложений. Так, стоимость земельных участков в

сегменте «дальних дач» начинается от 15 тыс. рублей за сотку. За 500 тыс. рублей можно приобрести участок со всеми коммуникациями в концептуальном поселке под дальнейшее строительство дома. Как отмечают аналитики «Рамблер. Недвижимость», этот сегмент в очередной раз доказывает свою жизнеспособность именно в нестабильные периоды.

Ужесточение требований

Прошлый кризис научил многих покупателей следить за качеством проекта и юридической чистотой совершаемых сделок. Клиенты действительно становятся требовательнее: они более тщательно изучают репутацию девелопера, локацию проекта, наличие коммуникаций и объектов инфраструктуры, стоимость эксплуатационных расходов, продуманность концепции. Большую роль играют и темпы строительства: «мертвые проекты», даже если речь идет о поселке без подряда, показывают крайне низкую скорость реализации.

Курс на рациональность

Сегодня даже в элит-классе наблюдается тренд на сокраще-

ние площадей домовладений и приусадебных участков. Первый плюс такого подхода – более низкая первоначальная стоимость покупки. Кроме того, покупатели отдают себе отчет и в том, что чем больше дом, тем выше окажутся расходы на его содержание. По данным «Рамблер. Недвижимость», в настоящее время средняя площадь коттеджа составляет 250-300 кв. м, при том что, для сравнения, до 2008 года россияне смело покупали и строили дома по 600 м² и больше.

Кризис оставил сильнейших

В ближайшие 1,5-2 года на рынке загородной недвижимости будет дефицит качественных проектов, считают эксперты «Рамблер. Недвижимость». Ответственные девелоперы направят все силы на завершение текущих проектов. Во многих проектах будет пересмотрена концепция – чаще всего в пользу таунхаусов и малоэтажных домов. Однако при всех минусах экономической нестабильности в такой ситуации есть и плюс: после любого кризиса на плаву остаются только самые сильные и ответственные. ■



рамблер.недвижимость

Поиск городской, загородной и коммерческой
недвижимости на территории России

www.rambler.ru

Реклама.

16+

Не все то золото, что блестит

После введения антироссийских санкций и последовавшего за ними экономического кризиса число россиян, желающих покинуть Россию и получить так называемую «золотую визу», увеличилось. Однако по факту такой способ получения вида на жительство для многих оказался не слишком привлекательным.

Татьяна Елекоева



Сегодня «золотую визу», то есть возможность получить долговременный вид на жительство в случае вложения средств в недвижимость, можно получить в восьми странах ЕС: Италии, Испании, Португалии, Латвии, Болгарии, Греции, а также на Кипре и на Мальте. Из стран, не входящих в Евросоюз, правило «золотой визы» действует в Турции и Панамае.

До недавнего времени «золотую визу» выдавали и в Великобритании, но в конце 2014 года британское правительство изменило условия программы «Инвестор» (Tier1). Как сообщила директор по маркетингу Henley&Partners Ирина Симонян, если раньше около 250 тыс. фунтов можно было инвестировать

в покупку жилья, земли или нежилых помещений, то с ноября 2014 года закон требует все инвестиции направлять в государственные акции и облигации. Возможность инвестиций в недвижимость теперь упразднена.

Между тем, в рейтинге стран, предоставляющих подобные визовые привилегии, лидировала именно Великобритания. Опрос, проведенный в прошлом году специалистами компании Indriksons.ru, показал, что из 5% россиян, желающих приобрести иностранные объекты недвижимости с целью получения ВНЖ, 53% выбирают Великобританию. Еще 27% покупают «золотые визы» в Испанию, 14% инвестируют в Латвию и 6% отдают предпочтение другим государствам.

Эксперты не видят серьезных предпосылок для увеличения популярности «золотой визы» в России. По словам Ирины Симонян, в связи с санкциями интерес россиян к инвестиционным программам увеличился, но не значительным образом. «Многие уже «раскусили» эту схему и понимают, что, по сути, ВНЖ – это очень дорогая шенгенская виза», – говорит управляющий инвестициями в недвижимость и основатель компании Indriksons.ru Игорь Индриксонс.

Действительно, «золотая виза» – удовольствие не из дешевых. В Греции и Латвии минимальный инвестиционный порог составляет от 250 тыс. евро, в Италии, Болгарии и на Кипре – от 300 тыс. евро, в



Португалии – от 500 тыс. евро. «Для россиян, желающих получить «золотую визу» в Испании, одним из главных условий получения ВНЖ является вклад в недвижимость на сумму не менее 0,5 млн евро на одного заявителя. Если необходимо получить визу для всех членов семьи, то сумма инвестиций пропорционально увеличится», – уточняет президент FACT Family Office AG Данило Ларини.

При этом, получая ВНЖ, вы автоматически становитесь налоговым резидентом страны, а значит, вам придется не только декларировать приобретенную недвижимость, но и вовремя платить налоги, которые зачастую значительно выше российских.

Также надо осознавать, что

чем дешевле входной билет, тем ниже уровень экономики в стране. «Такие программы принимаются в связи с недостатком спроса и тяжелым инвестиционным и экономическим положением, поэтому введение «золотой визы» инвестору стоит рассматривать как сигнал о падающем или неликвидном рынке недвижимости», – предупреждает Игорь Индриксонс.

Не всегда «золотая виза» является и гарантией получения постоянного вида на жительство. «Например, в Латвии сменить «золотую визу» на постоянный ВНЖ довольно сложно, а это значит, что вы постоянно будете зависеть от возможных изменений в законодательстве», – комментирует Данило Ларини.

И еще одна неприятность, которую следует учитывать, прежде чем покупать «золотую визу». По словам Игоря Индриксонса, вид на жительство, полученный за покупку недвижимости, не дает возможности стать обладателем европейского паспорта. Исключение составляет Мальта, где, по информации FACT Family Office AG, обладатель «золотой визы» получит паспорт и гражданство ЕС, а также безвизовый въезд в более чем 160 стран мира, включая США, Великобританию, Канаду. Однако минимальная сумма инвестиций, которые должны быть сделаны в Фонд национального развития (ФНР), одна из самых высоких и составляет 650 тыс. евро за одного заявителя. ■



Стародачная история под Петербургом

Иметь свой загородный дом или даже просто снимать дачу в Курортном районе под Петербургом всегда было престижно. Однако суммы, которые сегодня требуют собственники за свои наделы с историческим прошлым, удивили бы даже братьев Стругацких, у которых тоже когда-то были дачи в этих местах.

Татьяна Елекова

Земля и коттеджи в стародачных поселках уже вряд ли будут дешеветь. По словам председателя совета директоров «Агентства развития и исследования недвижимости» Андрея Тетьша, любые объекты в стародачных местах в пригородах Северной столицы – товар штучный, который стоит очень дорого и настолько редко поступает в открытую продажу, что даже не выделяется как самостоятельный сегмент загородной недвижимости Петербурга.

Там Мандельштам и Горький бродят

Почти все окружающие Петербург населенные пункты на удалении до 50 км известны как дачные места еще с царских времен. Самыми престижными всегда считались Комарово и Репино, в которых в разное время имели дачи известные деятели науки и культуры. В Комарово, например, любили отдыхать Дмитрий Шо-

стакович, Анна Ахматова, братья Стругацкие и Евгений Шварц, а в Репино имели дачи Осип Мандельштам, Иван Бунин, Федор Шаляпин, Исаак Бродский, Леонид Андреев и Максим Горький.

«Это локации, которые исторически аккумулировали пристрастия многих поколений, – считает директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге Елизавета Конвей. – И со временем они нисколько не ухуд-



пились. Здесь высокий уровень необходимой для загородного проживания инфраструктуры, живописные места, рядом находится залив. Большим преимуществом является и однородность среды», – отмечает Елизавета Конвей.

Кроме того, советское государство не скупилось, выдавая дачи выдающимся деятелям искусства и представителям партийной номенклатуры. Количество выделенных соток зависело от статуса владельца, и у творческой элиты в этом смысле были преимущества, но меньше 8 соток не получал даже самый незаметный чиновник. Станислав Азацкий отмечает, что площадь земельных наделов в стародачных поселках составляет в среднем от 10 до 15 соток, хотя встречаются еще более просторные домовладения, где размер участков может быть в два, а то и в три раза больше. Например, в Репино загородный дом известного режиссера Алексея Германа, который зимой продавался за 149 млн рублей, стоит на участке в 33 сотки.

За ценой не постоим

Цена земельных участков, которые с каждым годом все меньше попадают в продажу, растет в геометрической прогрессии. Например, стоимость земли в Комарово за десять лет выросла почти вдвое. Если в 2005 году максимальная цена сотки в поселке составляла 650 тыс. рублей, то сегодня она может превышать 1 млн рублей. По утверждению экспертов, за сотку в дачном поселке, расположенном со стороны залива, могут просить и 2 млн рублей. Минимум, на который изредка соглашаются владельцы земельных наделов, составляет 600 тыс. рублей за сотку.

Некоторые земельные наделы предлагаются вместе с ветхими домами, которые уже давно находятся в аварийном состоянии. Такие постройки считаются проблемным обременением, но поскольку свободных участков в продаже осталось совсем мало, то самыми распространенными объектами сейчас являются именно участки

со старыми домами, которые покупают с целью сноса и строительства современных коттеджей.

Арендный дефицит

В летний сезон население Курортного района за счет дачников увеличивается примерно в десять раз. Большинство тех, кто приезжает на лето в стародачные поселки, – владельцы собственных домов. Тех, кто живет на съемных дачах, – единицы, арендовать дом в Курортном районе – великая проблема.

Загородные дома площадью около 200 м² с продуманным ландшафтным дизайном, свежим ремонтом и баней в Комарово и Репино даже за 100 тыс. в месяц найти можно только по случаю, и то, если позаботиться об этом заранее. Поисками дачи в этих местах лучше начинать заниматься зимой – даже в марте будет уже поздно, поскольку арендные предложения в «золотом треугольнике» можно по пальцам пересчитать. ■

Как правильно выбрать банк для зарплатного проекта

Юрий Дьячков,
директор по развитию розничного
бизнеса АО «Банк Финсервис»

Любой руководитель знает, что хорошие отношения с сотрудниками помогают повысить производительность труда, объединить коллектив и прибавить энтузиазма в выполнении повседневных задач. Поэтому важно обращать внимание на детали, которые помогут компании проявить заботу об удобстве персонала. Например, выбор банка для выплаты заработной платы, который действительно будет удобен не только работодателю, но и его сотрудникам.

При выборе банка для выплаты заработной платы рекомендуем начинать именно с тех преимуществ, которые будут удобны вашим сотрудникам. Проблемы с отсутствием у банка пакета современных услуг или невыгодные тарифы могут повлечь за собой желание сотрудников сменить зарплат-

ный банк, что добавит работы бухгалтеру компании. Лучше всего начать с изучения тарифов банка: стоимость годового обслуживания банковских карт, размер комиссий за переводные операции, адекватность стоимости sms-информирования, наличие сетей банкоматов банка и его партнеров. Если эти параметры устраивают вашу компанию, стоит обратить внимание на полноту услуг для клиентов – физических лиц: удобного интернет-банка, наличие системы защиты операций по картам в среде Интернет, комиссионных и депозитных продуктов.

Сотрудникам будут интересны специальные предложения банка для зарплатных клиентов: это могут быть сниженные ставки по потребительским кредитам, бесплатное страхование на случай кражи карты, бонусные баллы за

оплату картой и другие интересные предложения. Поэтому важно уточнить, предлагает ли банк подобные условия. Стоит отметить, что не всегда компании стоит присматриваться к банкам-гигантам. В таких банках даже очень крупным компаниям сложно рассчитывать на особые условия, выгодные именно вашим сотрудникам, на индивидуального менеджера, который будет осуществлять первичные консультации на территории компании. А вот банки поменьше чаще всего готовы обсуждать с потенциальным клиентом индивидуальные условия обслуживания. При обсуждении соглашения с банком нужно подумать и об удобстве самой компании – например, банк вполне может предложить своему зарплатному клиенту – юридическому лицу льготные условия обслуживания. ■

АО «Банк Финсервис» – универсальный банк, специализирующийся на обслуживании и кредитовании физических и юридических лиц. Лицензия Банка России № 3388.

По размеру активов Финсервис входит в ТОП-100 российских банков по версии ИА Banki.ru (98 место) и занимает 102 место по версии «Интерфакс-АФИ». На 01.12.2014 года активы банка составили 55,34 млрд руб., собственный капитал – 5 млрд руб., чистая прибыль – 485,18 млн руб. (финансовые данные по РСБУ).

В настоящее время на территории РФ успешно функционирует 100 банкоматов, а также сеть офисов в Москве и Санкт-Петербурге, Московской, Архангельской, Рязанской, Челябинской и Оренбургской областях, Башкирии, Алтайском крае и Ханты-Мансийском автономном округе.

Более подробная информация о банке – на сайте www.finsb.ru, а также по телефонам: +7 (495) 777-77-87, 8 (800) 2000-767



Ипотека

С нами все реально!

✉ www.finsb.ru

☎ 8-800-2000-767

г. Москва, Набережная Тараса Шевченко, 23а



Tea party: традиции английского чаепития

Спросите у англичанина, есть ли на свете что –нибудь лучше чашечки чая? Скорее всего, в ответ вы услышите: «Пожалуй, только чашечка очень хорошего чая».

Полина Ковтун

Чай в Англии действительно очень любят, а традиции чаепития берегут как зеницу ока. Вот только пресловутого «файв о’клок ти», или «чая в пять часов» в этой стране нет. В России издавна принято считать, что ровно в пять часов пополудни жизнь на Туманном Альбионе замирает: чопорные англичане бросают повседневные дела и отправляются пить чай. Это не совсем так. На самом деле «полуденное чаепитие» в Англии называется afternoon tea и совершенно не привязано к какому-то определенному часу. Чай пьют тогда, когда есть время и желание.

Afternoon или high tea?

Считается, что традиция послеобеденного чаепития появилась в Англии не так давно – в начале 1840-х годов. Именно тогда герцогиня Бедфордская Анна якобы распорядилась подавать ей чай с печеньями и тостам около четырех-пяти часов пополудни. А все из-за позднего ужина, которого приходилось ждать до девяти

часов вечера. Идея пришла по вкусу представителям других знатных семейств, и вскоре традиция дневного чаепития стала неотъемлемой частью быта викторианской эпохи.

Во время аристократической церемонии чай подавали в саду или гостиной с разнообразными закусками, кексами и десертами на выбор. При этом дамам разрешалось снять стесняющий движения корсет и переодеться в более свободное «платье для чаепития», сшитое, как правило, из легких, струящихся тканей – таких, как шелк и атлас.

У бедных слоев населения Англии была своя чайная церемония – high tea. Название свое чаепитие рабочего класса получило благодаря высокому (high) обеденному столу, за которым собиралась семья после смены на шахте или заводе, чтобы поужинать и выпить чаю.

Конечно, в условиях современной жизни с ее бешеным ритмом и бесконечными заботами времени на полноценное чаепитие остается немного. И все же

многие англичане по-прежнему уделяют большое внимание как выбору сорта чая, так и процессу его заваривания. Одним словом, «быстренько попить чайку» с ними вам вряд ли удастся.

Чай

Чай – это, бесспорно, ключевая составляющая английской чайной церемонии.

Традиционно гостям на выбор предлагается от пяти до десяти сортов чая, но особой популярностью пользуются темный Assam из северной Индии и ароматный Ceylon с одноименного острова в Индийском океане, а также специальные чайные купажи – крепкий English Breakfast, более легкий English Afternoon и ароматный Earl Grey с бергамотом.

Еще один «любимец» английской чайной церемонии – черный сорт Darjeeling: выращиваемый у подножия Гималайских гор, он обладает легким и освежающим вкусом.

В меню дневного чая часто можно увидеть и китайские сорта:



в частности, копченый Lapsang, который сушат над тлеющими углями.

Традиционно, черный чай заваривается крутым кипятком и настаивается порядка 3-4 минут. При этом заварочный чайник сначала необходимо обдать кипятком или слегка подогреть – это позволит чаю «раскрыться». Повторно заваривать черный чай или чайные пакетики строго запрещено.

В отличие от черного, зеленый чай заваривается слегка остуженной закипевшей водой и настаивается чуть меньше по времени – до появления золотистого оттенка. Кроме того, его можно заваривать повторно.

Не стоит, конечно, забывать и про добавки к чаю: молоко, сливки или тонко нарезанные ломтики лимона. Без них, по мнению англичан, чай слишком «boring» – скучный.

Перед подачей, чайный столик сервируют однотонной скатертью и раскладывают чайные принадлежности – предпочтительнее, из тонкого фарфора – чашки,

блюзда, молочник, десертные тарелочки, а также ножи и вилки, чайные ложки, сахарницу с щипцами, ситечко и, наконец, чайник с заваренным напитком.

Угощение

Закуски и лакомства – еще одна неотъемлемая составляющая английского чаепития.

Прежде всего, это тонкие, как правило, треугольные несладкие сэндвичи (finger sandwiches), которые подают со сливочным маслом и огурцом, с мелкопорубленным вареным яйцом, кресс-салатом и майонезом, со сливочным сыром и подкопченым лососем, с крабом и яблоками. Помимо набора мини-сэндвичей, гостям предлагают традиционные британские сдобные булочки сконы (scones). Подают их свежеспеченными, а лучше еще теплыми с густым девонширским кремом (Devonshire Clotted Cream) и клубничным домашним джемом.

Сластенам предлагается на выбор несколько свежих пирожных

– с шоколадом, взбитыми сливками или свежими фруктами. Ценителям бисквитов можно предложить шоколадный, фруктовый или викторианский кекс (Victoria cake), имбирный пряник (ginger bread), а также песочное печенье «пальчики» (finger biscuits).

Как правило, угощения приносят на специальной серебряной этажерке. Первый этаж – сэндвичи с разнообразными несладкими начинками. Второй – сконы с домашним джемом и кремом. Наконец, на третьем этаже – пирожные.

Однако никакие угощения не заменят столь важной составляющей английского чаепития, как общение. По слухам, авторы старинных книг даже составляли «меню» бесед, которые бы помогали заполнить долгие паузы в разговоре. Если же в комнате все-таки повисла неловкая тишина, всегда можно предложить гостям разрешить старинную дилемму: что следует наливать в чашку первым – молоко или чай? Об этом англичане готовы спорить, кажется, целую вечность. ■

Коучинг – не волшебная палочка, это волшебный велосипед



Людмила Круглова, бизнес-тренер

Коучинг (coach – тренер, прим. редактора) – вид консультирования, сфокусированный на способностях и возможностях Клиента и позволяющий достигать максимальных результатов быстро и с удовольствием. Особенность коучинга в том, что он базируется не на ответах-советах, а на вопросах коуча и поиске Клиентом такого решения, которое максимально соответствует ему и сложившейся ситуации. Помимо продвижения к целям, в процессе работы с хорошим коучем происходит трансформация личностных качеств и картины мира Клиента, а еще – повышение уровня счастья и удовлетворенности от жизни в целом.

В бизнес коучинг пришел из спорта, в Россию – из-за рубежа, но пока коучинг в большей степени здесь дорогой гость, чем хозяин.

руководителей и менеджерский состав как одному из стилей управления, который позволяет достигать максимальных результатов за счет повышения ответственности и включенности сотрудников.

Однако коучинг подходит не всем, а только тем, кто желает лучшего и готов для этого меняться и менять. Коучинг – не волшебная палочка, это волшебный велосипед, поскольку крутить педали и выбирать направление придется самому, а волшебность его в том, что можно развить скорость космического корабля, да еще будет бонус: чувство полета, драйва от воплощения и реализации мечты.

Для меня наличие коуча в жизни человека – показатель его силы и мудрости. Если ранее уважалась и считалась показателем силы предельная самостоятельность

Людмила Круглова – бизнес – тренер, коуч, консультант по HR – вопросам, управляющий партнер мастерской «Личность и карьера»;

– победитель премии «Работодатель года 2014» в номинации «Лучший бизнес – тренер», выбор компании CENTURY 21 Россия;

– победитель всероссийского конкурса бизнес – тренеров 2010, проводимого Сбербанком;

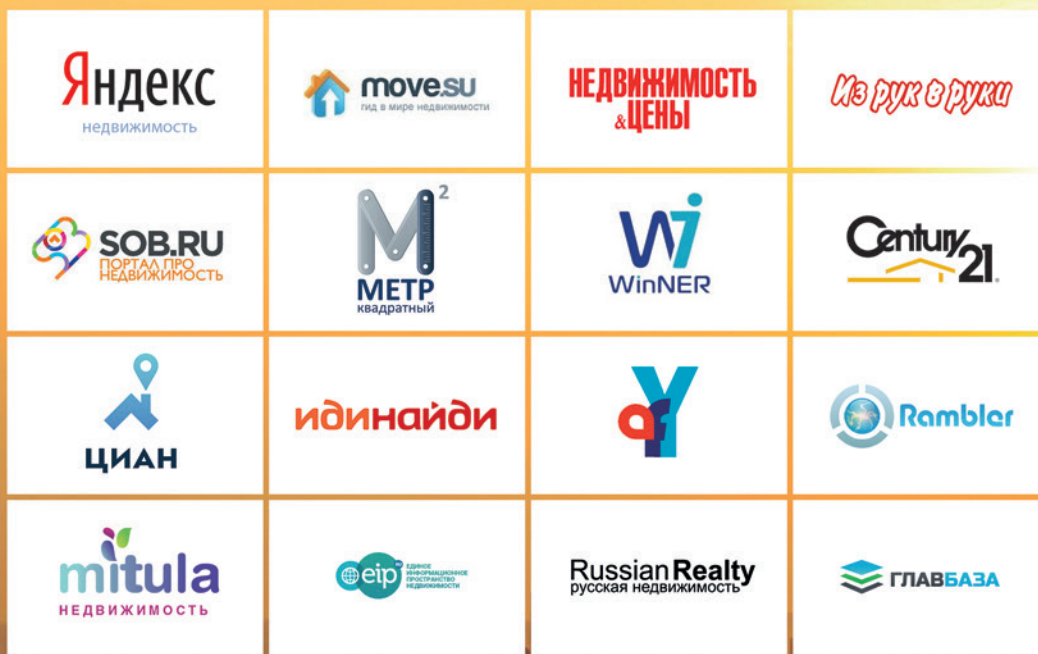
– победитель конкурса «Бизнес – тренер года 2014» в номинации «Личностный рост и развитие»;

– автор курса «Искусство коучинга для бизнеса и жизни».

Сегодня услугами коучей пользуются топы, учредители компаний, менеджеры высоких позиций. Ему обучают

руководителя («я сам!»), то сейчас этот тренд меняется в сторону: «я консультируюсь, я советуюсь, я работаю с личным коучем», то есть «я умею пользоваться возможностями и способностями других людей и постоянно развиваюсь». Глядя на своих Клиентов, я с удовольствием признаю, что это очень смелые, решительные, ответственные и красивые люди, не боящиеся найти свои цели и смыслы и прожить жизнь в максимальной их реализации. Мой бонус при работе коучем – состояние восхищения и радости от осознания силы и способностей Клиентов.

Сейчас много курсов и тренингов, направленных на успех, саморазвитие. Много тех, кто называет себя «коуч». Мой совет по выбору коуча – ищите Личность и не покупайте быстрые результаты. Для меня коучинг – это не технология и методы. Коучинг – это искусство такого взаимодействия с человеком, после которого тот выходит на новый уровень проектов, возможностей и себя самого. А это может сделать только Личность. ■



и другие

РЕКЛАМА ВАШЕГО ОБЪЕКТА

НА ВЕДУЩИХ
ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛАХ

ОБРАТИТЕСЬ К АГЕНТУ CENTURY 21 –
И ВАШУ ИНФОРМАЦИЮ УВИДЯТ ТЫСЯЧИ
ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

Таунхаусы – разумный компромисс



Первые проекты малоэтажных зданий, совмещенных друг с другом боковыми стенами, появились в России 15–20 лет назад. Сегодня таунхаусы являются самым востребованным типом домов на загородном рынке бюджетного жилья.

Татьяна Елекова

Жизнь в таунхаусе – предмет мечтаний для тех, кто устал от неприятных нюансов, которые неизбежны при проживании в многоквартирном доме. «В городе это некая имитация загородного жилья без таких его очевидных благ, как улучшенная экология, зеленое окружение, не слишком частая застройка и прочее. Такое жилье выбирают покупатели, которые, с одной стороны, устали от формата городской квартиры, но с другой – морально не готовы выезжать за город, так как привязаны к транспортной и социальной инфраструктуре, существующей в любом крупном мегаполисе», – объясняет директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге Елизавета Конвей.

Для тех, кто приобретает таунхаус в пригороде, это компромисс

между дорогостоящим отдельным коттеджем, форматом дачного некоммерческого партнерства и проживанием в городе. Подобное жилье, как правило, стоит не очень дорого, но при этом имеет единую архитектурную концепцию и закрытый периметр, обеспечивающий безопасность, что очень важно для загородной жизни. Расходы на такое жилье при этом меньше, чем в отдельном коттедже – и по коммунальным услугам, и по стоимости самой покупки.

Весомым преимуществом таунхаусов, особенно если речь идет о домах, построенных на городской территории, является также возможность иметь перед окнами собственный, пусть даже крошечный, сад-огород: практически все таунхаусы предлагаются с земельными участками. «В самых бюджетных вариантах это полсот-

ки перед домом, чтобы поставить автомобиль и сделать клумбу. Но чаще всего выделяют 1,5–3 сотки, чтобы хватило ещё и на задний двор», – рассказывает Елена Шишулина, директор по маркетингу ООО «УК «СТАРТ Девелопмент» (реализуют коттеджный посёлок «Золотые ключи»).

Московский формат

С каждым годом поклонников формата, сочетающего в себе преимущества квартиры и загородного коттеджа, становится все больше – особенно в сегментах не очень дорогого жилья.

Как рассказали в «ИРН-Консалтинг», если в старых границах Москвы находится всего 0,12% проектов бизнес-класса и элит-класса, то доля рынка таунхаусов в Подмосковье, представленная



классами «бизнес», «комфорт» и «эконом», на несколько порядков выше и находится на уровне 20,6%.

Как рассказал генеральный директор CENTURY 21 Panorama Realty Константин Ламин, сейчас покупатели особенно активно интересуются таунхаусами, площадь которых не превышает 170 м², с нестандартной планировкой, со своим гаражом и охраняемой территорией. Наибольшим спросом пользуются крупные поселки смешанного формата, где есть коттеджи, таунхаусы и малоэтажные дома. При выборе объекта основным фактором, влияющим на принятие окончательного решения, является инфраструктура поселка.

Что касается расположения, то, как отмечает генеральный директор CENTURY 21 Elvert Collection Людмила Якушина, наиболее широко поселки таунхаусов представлены по Калужскому направлению, Новорижскому, Рублево-Успенскому и Ильинскому шоссе.

Из-за девальвации рубля, снижения платежеспособного спроса

и увеличения объемов предложения эксперты прогнозируют в ближайшие два года падение цен на таунхаусы. Процесс уже начался. По информации «ИРН-Консалтинг», новые проекты, расположенные в радиусе 25 км от МКАД и на традиционно престижных направлениях, оказались в 1,7 раза дешевле давно реализуемых поселков. Средняя стоимость таунхаусов в них составила 6,1 млн руб. против 10,6 млн руб. На вторичном рынке цены находятся в диапазоне от 200-300 тыс. рублей за квадрат в эконом-классе и до 25 тыс. долларов и выше в элитном сегменте.

Питер пошел в рост


Доля в общем объеме рынка первичной жилой недвижимости Санкт-Петербурга и пригородной зоны Ленинградской области намного ниже, чем в Московском регионе, и составляет около 8%.

Основная часть сделок происходит в сегменте бюджетных предложений Ленобласти. Как рассказал председатель совета

директоров Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН) Андрей Тетыш, более трети от всех поступающих запросов уходит в сторону сегмента до 3,5 млн рублей. При этом в черте города начальная цена за таунхаус составит от 17 до 60 млн рублей – в зависимости от метража, местоположения и инфраструктуры проекта.

Что касается стоимости квадратного метра, то на первичном рынке она составила 65 тыс. руб. Самые заманчивые по цене варианты (от 22,9 тыс. руб. за м²) встречаются в загородных проектах эконом-класса, в элитном сегменте цена может достигать 254 тыс. руб. за м².

В отличие от ситуации на столичном рынке, в Петербурге и Ленобласти даже на рынке бюджетного жилья зафиксирован достаточно стремительный рост цен. Елена Шишулина отмечает, что за два года средний показатель вырос на 14%, и если дефицит предложения будет сохраняться, то, по ее мнению, цены продолжат свой рост. ■



Ландшафтный дизайн: от показной роскоши к березовым рощам

Время китча на российском рынке ландшафтного дизайна ушло в прошлое. Банановые деревья вперемежку со статуями античных богинь уступили место комфорту и минимализму. Однако на стоимости обустройства загородных участков это никак не отразилось. Цены по – прежнему высоки.

Татьяна Елекоева



По словам ландшафтного архитектора компании «Апрель» Натальи Максимовой, сейчас практически не встретишь элитный ландшафтный дизайн, выполненный в одном классическом стиле. Большинство владельцев загородных резиденций отдают предпочтение направлению фьюжн (англ. fusion – буквально сплав, слияние – прим. редактора), который характеризуется использованием комбинации различных ландшафтных стилей на одном участке. «Умелое сочетание отличных по характеру и настроению стилей в единую целостную композицию позволяет создать целый мир в своем саду», – поясняет эксперт.

По-прежнему востребованы китайские и японские темы, но в то же время растет интерес к русским дворянским усадьбам с конюшнями и лугами, березовыми и дубовыми рощицами, прогулочными тропинками по липовым аллеям, хвойными лесами и искусственными прудами. «Спросом стали пользоваться даже рукотворные болотца, которые при правильном подходе являются не только прекрасным



декоративным элементом, но и несут техническую функцию: защищают водоемы от переполнения в период дождей», – рассказывает ландшафтный инженер компании «Апрель» Сергей Максимов. В качестве элементов ландшафтного дизайна все большую популярность также приобретают водные, ароматические и зимние сады.

Ключевой тенденцией на рынке ландшафтного дизайна эксперты называют уход от показной роскоши. «Времена кича прошли, хотя, конечно, и сейчас встречаются какие-то безумные вещи, но это отдельные случаи. В целом же четко наметился тренд, направленный на гармоничный ландшафт. Люди поняли, что им нужна комфортная среда», – комментирует ландшафтный дизайнер Владимир Шевнин.

«В моде скорее близость к природе и определенный минимализм. Кстати, далеко не всегда более дешевый в исполнении», – подчеркивает Сергей Максимов.

Впрочем, обустройство загородного участка – в любом случае удовольствие не из

дешевых. Эксперты рассказали, что ландшафтный дизайн иногда сравним по затратам со строительством дома. По словам Владимира Шевнина, разброс цен очень большой: в диапазоне от 1 до 30 млн рублей. Стоимость зависит от величины участка, а также складывается из затрат на проект, посадочный и декоративный материал, расходы на инженерные коммуникации и т.д.

Несмотря на высокие цены, спрос на услуги специалистов по ландшафтному дизайну растет с каждым годом, в результате чего за десять лет объем российского рынка ландшафтных услуг вырос почти в три раза. По данным компании «Апрель», сейчас он оценивается в 11,1 млрд рублей. В 2015 году аналитики прогнозируют еще большее увеличение объема этого рынка. ■



ШЕРВУДСКИЙ ЛЕС

МАЛОЭТАЖНЫЕ ДОМА, ТАУНХАУСЫ, КОТТЕДЖИ, ДЮПЛЕКСЫ



МАЛОЭТАЖНЫЕ ДОМА «НОТТИНГЕМ»



ТАУНХАУСЫ «КЕМБРИДЖ»



КОТТЕДЖИ «ЛИВЕРПУЛЬ»



ДЮПЛЕКСЫ «МАНЧЕСТЕР»



КАПИТАЛ ГАРАНТ

Москва, ул. Профсоюзная, д. 3
+7 (495) 968-10-38
c21capital.c21russia.com



Вид на Плѣс

Плѣс – тихая гавань «Золотого кольца»

Известный американский журнал Travel+Leisure включил Плѣс в рейтинг 25 «секретных» туристических направлений Европы. Самый маленький город «Золотого кольца» придется по душе как любителям семейного отдыха, так и всем желающим отдохнуть от городской суеты на лоне природы.

Полина Ковтун

Утопающий в зелени городок Плѣс на севере Ивановской области совершенно не испорчен туризмом. «К счастью, город не утратил своего славянского очарования: пахнет дымом от русских печей, мужики торгуют копчеными волжскими лещами, а бабушки несут корзины лисичек мимо старинных купеческих домов», – отмечает Travel+Leisure. Действительно, несмотря на близость таких популярных и загруженных туристических маршрутов, как «Золотое Кольцо» и волжский «Москва-Астрахань», Плѣс сумел и по сей день сохранить свою самобытность и камерность.

«Он сразу нас обворожил»

Впервые Плѣс был упомянут еще в Новгородской летописи 1141 года как город-крепость, однако точная дата его основания до сих пор остается загадкой для историков. Город неоднократно подвергался нападениям со стороны монголо-татарских, а затем и польских войск. В 18 веке Плѣс превратился в торговый город-порт и стал уездным центром со своей полотняной фабрикой, пивоварнями, кузницами и многочисленными торговыми лавками. Долгие годы, вплоть до открытия в 1871 году железной дороги

Иваново-Кинешма, Плѣс оставался основным текстильным портом на Волге. После этого город постепенно утратил свое торговое значение и превратился в небольшой провинциальный городок – место отдыха московских дачников и интеллигенции. По счастливому стечению обстоятельств именно этот «дачный» период в истории Плѣса прославил город на всю страну. А все благодаря приезду одного великого русского художника-пейзажиста – Исаака Ильича Левитана. Весной 1888 года он вместе со своей спутницей, художницей Софьей Кувшинниковой, отправился в Рязань, сел на



Церковь Воскресения Христова. Плѣс



«После дождя. Плѣс», Исаак Левитан



Скульптура «Дачница»

пароход и пустился вниз по Оке. «Наконец, добрались до Плѣса. Он сразу нас обворожил, и мы решили остановиться...», – вспоминала Кувшинникова позже. Остановка в Плѣсе сыграла колоссальную роль в творческом пути художника – с городком связано почти 200 работ Левитана. Среди них такие известные пейзажи, как «Тихая обитель», «После дождя. Плѣс», «Вечер. Золотой Плѣс», «Березовая роща», «Свежий ветер. Волга» и «Над вечным покоем».

Чем заняться в Плесе?

В отличие от многих городов «Золотого кольца» с их многочисленными музеями и церквями, Плѣс, прежде всего, хорош для неспешных пеших прогулок. Благо местные туристические компании предлагают целый ряд маршрутов.

Поклонники творчества Левитана могут отправиться на прогулку по местам, связанным с «Волжским периодом» творчества художника, а те, кто хотел бы погрузиться в атмосферу старины и узнать о повседневной жизни Плѣса в 19 веке, могут

отправиться на пешую прогулку по центру города, где им расскажут о традициях и обычаях жизни местной старообрядческой семьи.

Любителям музеев скучать в Плѣсе также не придется. Плѣсский государственный историко-архитектурный и художественный музей-заповедник предлагает гостям посетить музей пейзажа, выставку художественных промыслов Ивановского края, а также дом-музей Исаака Левитана, где художник жил и писал картины в период с 1888 по 1890 годы. В Плѣсе существуют и частные музеи: древнерусской семьи, первобытного рыболовства. Интересующиеся творчеством современных художников могут заглянуть в арт-студию Виталия Панченко и выставочный зал «Сообщества плѣсских художников».

Любители фотографии могут отправиться на поиски скульптур «Кошка» и «Дачница». Прообразом первой стала кошка художника Виталия Панченко по кличке Муха, которая погибла, защищая своих котят. Прообразом «Дачницы», по предположениям, является спутница Левитана Софья Кувшинникова.

«Русские Канны»

За последние несколько лет тихий и провинциальный Плѣс превратился в своеобразную Мекку для любителей фестивалей. Ежегодно в Плѣсе проходят многочисленные фестивали, среди которых фестиваль моды «Плѣс на Волге. Льняная палитра», Международный кинофестиваль «Зеркало» имени Андрея Тарковского, а также Левитановский музыкальный фестиваль. «Мы выстраиваем конструкцию, по которой пошли многие европейские небольшие города, развивающие туризм, те же Канны. Это ведь был заштатный городок недалеко от большой и красивой Ниццы. А стал знаменитым благодаря грамотно выстроенному событийному туризму», – признается в интервью «Русскому репортеру» губернатор Ивановской области Михаил Мень. «В Плѣсе мы идем примерно по тому же пути», – добавляет он.

Превратить Плѣс в «русские Канны» местным властям еще только предстоит, однако уже сейчас можно с уверенностью сказать одно: если вы устали от шума и городской суеты, то Плѣс вполне может стать вашей тихой гаванью, хотя бы на время уикенда. ■



CENTURY 21 Россия: 8 ЛЕТ ВМЕСТЕ!



«Сегодня сеть представляет собой 21 офис, в котором числится 337 агентов. Согласно нашим данным, у нас 6350 объектов недвижимости и это количество растет каждый день», – подчеркнул президент CENTURY 21 Россия Кирилл Кашин. Среди ключевых событий он выделил систему бизнес-обучения агентов и брокеров, запуск новой более удобной и репрезентативной версии официального сайта компании, разработку и внедрение новой CRM-системы. Кроме того, в этот день был дан официальный старт мотивационной акции Sales Rally, проходящей под девизом «Стань лучшим агентом сети CENTURY 21 Россия – покори Америку!»





20 июня CENTURY 21 Россия отпраздновала свое 8-летие, собрав брокеров, агентов и сотрудников на большом семейном пикнике. Все пришедшие смогли не только пообщаться в неформальной обстановке, но и узнать о последних достижениях сети агентств, работающей под международным брендом, и планах на следующий год от первого лица компании.

Поздравления звучали и от брокеров компании, которые с удовольствием рассказывали о том, что дала им работа под брендом CENTURY 21. «В 2006 году меня пригласили на презентацию от CENTURY 21. К этому моменту у меня уже сложилось устойчивое понимание, что что-то я делаю не так в этом бизнесе, но ответов не находилось. В итоге я поверил и самым первым подписал договор франчайзинга, – отметил генеральный директор «Еврогруп Недвижимость» Петр Машаров. – Раньше это было малоизвестное имя. Сейчас у меня несколько офисов и есть планы по их увеличению. При этом головная компания постоянно увеличивает количество сервисов и партнерских программ.





Когда ты чувствуешь, что за тобой есть такой большой партнер и друг, который поможет в сложную минуту, это лишний раз придает тебе сил и уверенности в себе».

«Я вижу только позитивное, потому что сеть развивается практически семимильными шагами. Я думаю, что наша общая синергия – синергия сети и моей собственной компании – приведет только к положительному результату», – считает Константин Ламин, владелец агентства CENTURY 21 Panorama Realty.

Владелец агентства CENTURY 21 Харламов Андрей Харламов пожелал русской команде успехов в работе и больше талантливых агентов, а директор CENTURY 21 Биново Яна Зарапина пожелала компании захватить весь рынок, несмотря ни на какой кризис.

«Пришло понимание, что бизнес нужно делать цивилизованный, нужны технологии, правильные идеи, нужен определенный сервис в этом направлении. Все это я увидел в CENTURY 21», – отметил Ен Ун Боку, владелец сети агентств CENTURY 21 Римарком, которая в 2014 году была признана лучшей брокерской компанией на рынке недвижимости Московской области. Он пожелал компании процветания и выразил надежду на то, что совместными усилиями команда CENTURY 21 сможет добиться больших успехов, сделав бренд лучшим в России. ■







КАНАДА

США

МЕКСИКА

ДОМИНИКАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА

ПУЭРТО-РИКО

БЕЛИЗ

ГОНДУРАС

САЛЬВАДОР

НИКАРАГУА

КОСТА-РИКА

ПАНАМА

КОЛУМБИЯ

ПЕРУ

ЯМАЙКА

АРУБА

ТРИНИДАД И ТОБАГО

ВЕНЕСУЭЛА

БРАЗИЛИЯ

ПАРАГВАЙ



ОПЫТНЫЕ НАДЕЖНЫЕ РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ



8000 ОФИСОВ В 78 СТРАНАХ МИРА

A professional portrait of Irina Trepitsyna, a woman with long, straight black hair, wearing a black top with a white vertical stripe. She is seated in a light-colored, tufted chair with a dark frame. The background is a neutral, textured wall.

**Ирина Тряпицына,
вице-президент по персоналу CENTURY 21 Россия**

Образование:

н.вр. – РАНХИГС Kingston EMBA

2008 – Президентская программа подготовки управленческих кадров, Менеджмент

2006 – НИУ ВШЭ, Управление персоналом

2002 – НГЛУ им. Н.А. Добролюбова, переводчик

Стажировки на крупных иностранных предприятиях:

2008 – стажировка ОJT в Японии

2009 – стажировка в Нидерландах

Опыт работы:

07.2014 – н.вр. – CENTURY 21 Россия, вице-президент по персоналу

2010 – 2014 – ООО «Срочноденьги», Директор по персоналу

2008 – 2010 – С/х холдинги, Заместитель генерального директора по персоналу

2003 – 2008 – Производственная компания, Директор по персоналу

Количество сотрудников в компаниях – до 4 тыс. человек

Риелтор – профессия будущего!

«Повышение уровня риелторских услуг в России возможно за счет использования и адаптации многолетнего международного опыта сети CENTURY 21», – убеждена вице – президент по персоналу CENTURY 21 Россия Ирина Тряпицына. Как команда CENTURY 21 работает над совершенствованием всех процессов взаимодействия с брокерами, в частности о работе в направлении HR, эксперт рассказала в интервью журналу CENTURY 21 Magazine.

Юлия Максимова

– Ирина, вы имеете большой опыт управления персоналом в крупных российских компаниях, обучались и проходили стажировку за рубежом. Сейчас вы вице-президент по персоналу в CENTURY 21. Что привлекает вас в этой работе?

– Персонал – это основа каждой системы. Будь то производство, услуги или запуск космической ракеты. И говоря об управлении отделом, компанией, мы всегда имеем в виду управление людьми. Успех компании делают люди, это результат командной игры.

Для меня работа с персоналом – это призвание. Я еще в детстве занималась организацией различных мероприятий, руководила группами детей, создавала команды. И когда представилась возможность, выбрала развитие своей карьеры в данном направлении. Мои главные мотиваторы – решение сложных задач и получение результатов! И сейчас в CENTURY 21 таких задач много у каждого члена команды.

– Сеть агентств недвижимости CENTURY 21 является крупнейшей в мире. Как компании удается оставаться таким долгое время лидером в своей сфере?

– Компания CENTURY 21 имеет более чем 40-летнюю историю. За этот период времени в нее вошли 78 стран, которые развивали и продолжают развивать сеть агентств недвижимости на

своей территории. Накопленный за этот период международный опыт собирается, анализируется экспертами и учитывается в дальнейшей работе. Это позволяет не совершать лишних ошибок, принимать решения на основании имеющихся знаний и постоянно повышать качество услуг. Я уверена, что внедрение высоких стандартов качества обслуживания клиентов CENTURY 21 в России будет способствовать повышению уровня риелторских услуг, а также престижности профессии «риелтор»!

– Расскажите о нынешней команде CENTURY 21 Россия.

– Коллектив центрального офиса CENTURY 21 Россия – это команда профессионалов, объединенных едиными целями и видением и ориентированных на получение высоких результатов. Мои коллеги имеют профильное образование и большой опыт работы в различных сферах бизнеса как в российских, так и в международных компаниях. При обсуждении вопросов мы используем экспертизу всех членов команды, что позволяет нам оперативно находить решения и в дальнейшем реализовывать их.

Мы эффективно работаем и хорошо отдыхаем. Устраиваем совместные выезды на природу, поздравляем коллег с праздниками, вместе отмечаем маленькие победы и достижения. Положительная атмосфера в офисе позитивно

сказывается на рабочем процессе. Мы настоящая команда, готовая к покорению любых вершин.

– CENTURY 21 уделяет большое внимание обучению и повышению уровня знаний сотрудников, расскажите, как построен образовательный процесс в компании?

– Работа агентства недвижимости – это непрерывный процесс подбора и обучения сотрудников. Дело в том, что в данном бизнесе высокая текучесть персонала – норма. И чтобы повышать эффективность работы агентства, брокер должен постоянно наращивать количество квалифицированных риелторов: осуществлять подбор, обучение, проверку знаний, создавать программы мотивации и удержания лучших сотрудников.

В Бизнес-школе CENTURY 21 разработана уникальная система дистанционного обучения агентов, которая позволяет получать равный уровень знаний в каждом регионе присутствия CENTURY 21. Обновленный курс обучения для брокеров направлен на повышение уровня управленческих навыков руководителей.

В настоящее время сотрудникам сети доступно обучение по программам ORIENTATION 21, CREATE 21, IMA, участие в еженедельных вебинарах на актуальные темы и обучение на очных тренингах и семинарах. В разработке – программы обучения рекрутингу, обучающий курс для наставников,

тренинги личностного роста. В ближайшее время в программу тренингов добавится новый онлайн-курс – Fast Start, направленный на введение в должность новых сотрудников сети, не имеющих опыта работы риелтором.

ORIENTATION 21 – вводный онлайн-курс для всех вновь пришедших сотрудников CENTURY 21 Россия. В рамках данной программы слушатели получают информацию об истории бренда CENTURY 21, географии представленности компании, о ценностях, принципах и стандартах работы агентств и агентов сети. По итогам программы у сотрудников формируется целостное восприятие компании и бренда и понимание своих целей и принципов работы.

CREATE 21 (Career Real Estate Agent Training and Education) – это 13-модульный онлайн-курс для агентов по недвижимости, состоящий из программы вебинаров, раздаточных теоретических материалов и системы домашних заданий, включающих отработку практических навыков работы риелтора. По окончании программы агенты проходят контрольное тестирование на предмет усвоения материала курса и получают документ о прохождении обучения.

IMA (International Management Academy) – это образовательный курс для брокеров и руководителей агентств системы CENTURY 21, направленный на развитие лидерских качеств и навыков управления агентством недвижимости. Данный курс включает теоретические знания по управлению агентством недвижимости международного уровня и практические рекомендации по целому спектру управленческих решений. Программа охватывает важнейшие организационные вопросы работы агентства, процессов рекрутинга, обучения, мотивации, удержания агентов, финансовые и юридические аспекты работы, вопросы маркетинга и внедрения инновационных информационных решений.

Бизнес-тренеры CENTURY 21 разрабатывают и проводят семинары и тренинги для агентов и брокеров на территории Бизнес-школы, а также с выездом в агентства. Команда Бизнес-школы

CENTURY 21 непрерывно работает над созданием новых учебных программ для повышения уровня знаний риелторов. Успех делают люди. Наша задача – научить их быть успешными.

– Чем, на ваш взгляд, привлекательна профессия «риелтор»?

– В настоящее кризисное время это отличная возможность реализации своего потенциала, применения коммуникативных навыков для получения высокого дохода.

Риелторы – это работники социальной сферы, которые помогают сделать нашу жизнь лучше. Ведь практически каждый из нас в своей жизни хоть раз сталкивается с жилищным вопросом. И здесь приходят они и решают наши проблемы с легкостью и улыбкой!

К сожалению, в нашей стране данная профессия пока не является престижной. Сказывается отсутствие единых стандартов работы риелторского рынка, нежелание обучать агентов во многих агентствах. Но общество идет вперед – и требования к профессионализму и облику агентов по недвижимости растут. CENTURY 21 является компанией, которая задает высокий уровень качества работы агентств недвижимости и работающих в них риелторов. Мое мнение, что риелтор – профессия будущего.

Повышение ее престижа – вопрос времени. Это интересная работа с людьми и финансовая свобода без ограничений.

– И последний вопрос. Каким вы видите дальнейшее развитие компании в области работы с персоналом?

– Одна из основных задач – совершенствование системы поддержки брокеров с момента заключения договора франчайзинга и на протяжении всей деятельности агентства. Мы уже многое сделали в этом направлении. Мировой многолетний опыт CENTURY 21 помогает нам в этом. Мы работаем над доработкой и наполнением системы дистанционного обучения, чтобы обеспечить максимальный объем информации в доступе для всех сотрудников сети CENTURY 21.

Мы уделяем большое внимание развитию корпоративной культуры и коммуникациям внутри сети. Мероприятия, которые мы организовываем, направлены на информирование сотрудников обо всех изменениях и нововведениях в компании, на обмен новостями агентств, совместное участие в акциях, праздниках, поздравлениях. Сотрудники – главная ценность любой компании. Важно, чтобы каждый сотрудник CENTURY 21 Россия ощущал себя частью большой дружной команды! ■



ИЩЕМ АГЕНТОВ!

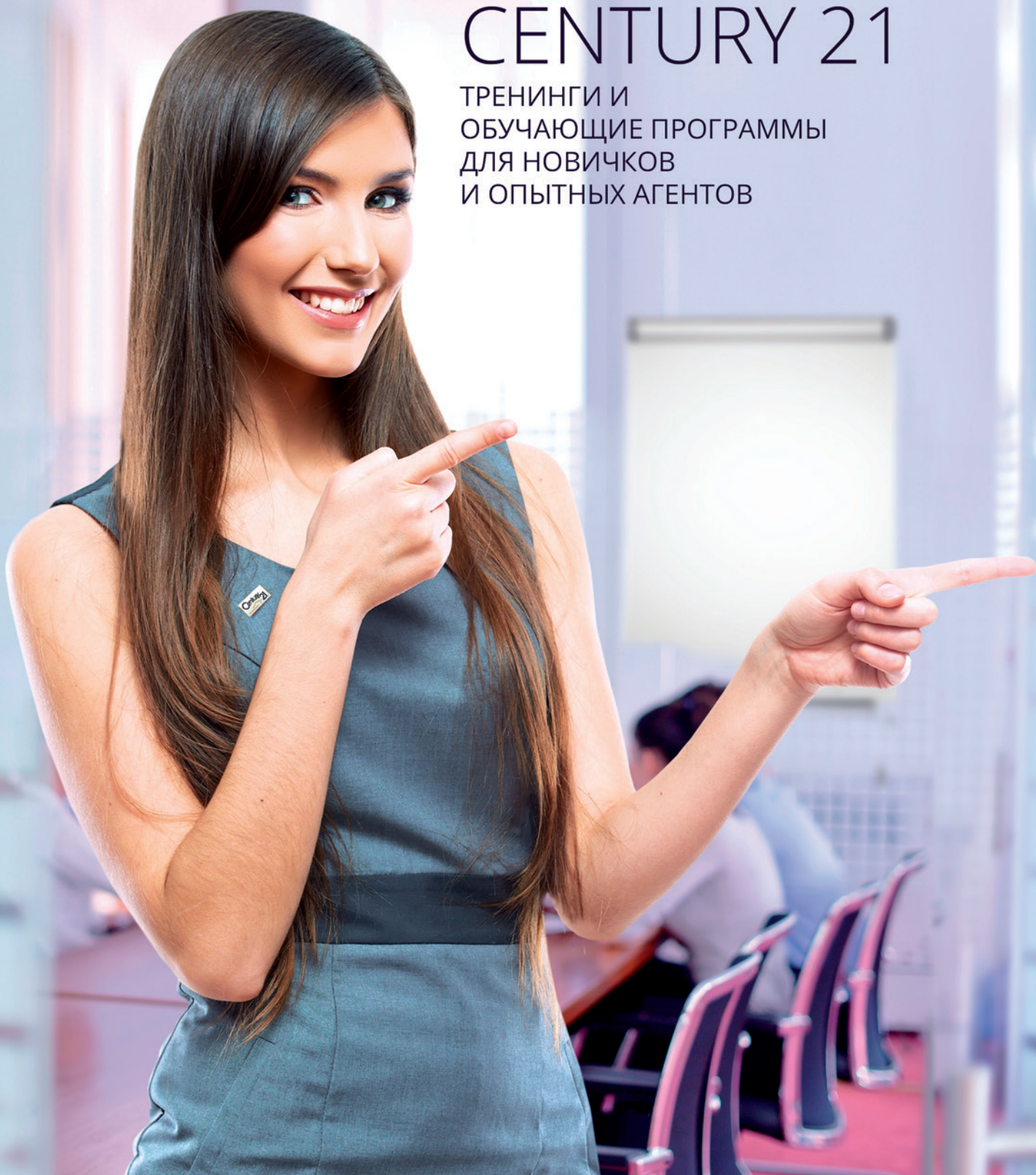
НОВИЧКОВ И
ПРОФЕССИОНАЛОВ





БИЗНЕС-ШКОЛА CENTURY 21

ТРЕНИНГИ И
ОБУЧАЮЩИЕ ПРОГРАММЫ
ДЛЯ НОВИЧКОВ
И ОПЫТНЫХ АГЕНТОВ



Москва, Ленинградский пр-т, 31А, стр.1, БЦ «Монарх», 15-й этаж

+7 (495) 981-21-21 www.century21.ru

РАСПИСАНИЕ БИЗНЕС-ШКОЛЫ*

Август 2015

03.08	Агент-новичок	Тренинг
04.08	Агент-новичок	Тренинг
05.08	Ипотечное кредитование от Банка-партнёра	Вебинар
06.08	Система CENTURY 21**	Вебинар
07.08	CREATE Модуль 3	Вебинар
10.08	Mentor Course	Тренинг
11.08	Mentor Course	Тренинг
12.08	Предпродажная подготовка объекта	Вебинар
13.08	CRM	Вебинар
13.08	Рекрутинг**	Вебинар
14.08	CREATE Модуль 4	Вебинар
17.08	ORIENTATION	Вебинар
17.08	Fast Start (12:30)	Вебинар
17.08	Fast Start (13:45)	Вебинар
18.08	Fast Start (11:00)	Вебинар
18.08	Fast Start (13:00)	Вебинар
19.08	Перепланировка объекта	Вебинар
20.08	PR и социальные медиа**	Вебинар
21.08	CREATE Модуль 5	Вебинар
24.08	Телефонные переговоры	Тренинг
25.08	Телефонные переговоры	Тренинг
26.08	Маркетинг объекта	Вебинар
27.08	CRM	Вебинар
27.08	Выгрузки и технические вопросы**	Вебинар
27.08	Работа с возражениями	Вебинар
28.08	CREATE Модуль 6	Вебинар
31.08	ORIENTATION	Вебинар
31.08	Fast Start (12:30)	Вебинар
31.08	Fast Start (13:45)	Вебинар

Сентябрь 2015

01.09	Fast Start (11:00)	Вебинар
01.09	Fast Start (13:00)	Вебинар
02.09	Ипотечное кредитование от Банка-партнёра	Вебинар
03.09	Журнал CENTURY 21 Magazine**	Вебинар
04.09	CREATE Модуль 7	Вебинар
07.09	Работа с возражениями	Тренинг
08.09	Работа с возражениями	Тренинг
09.09	Алгоритм сделки	Вебинар
10.09	CRM	Вебинар
10.09	Аналитика рынка недвижимости**	Вебинар
11.09	CREATE Модуль 8	Вебинар
14.09	ORIENTATION	Вебинар
14.09	Fast Start (12:30)	Вебинар
14.09	Fast Start (13:45)	Вебинар
15.09	Fast Start (11:00)	Вебинар
15.09	Fast Start (13:00)	Вебинар
16.09	Ипотека	Вебинар
17.09	Бизнес-планирование**	Вебинар
18.09	CREATE Модуль 9	Вебинар

21.09	Встреча с клиентом	Тренинг
22.09	Встреча с клиентом	Тренинг
23.09	Работа с застройщиком	Вебинар
24.09	CRM	Вебинар
24.09	Юридические аспекты работы АН**	Вебинар
25.09	CREATE Модуль 10	Вебинар
28.09	ORIENTATION	Вебинар
28.09	Fast Start (12:30)	Вебинар
28.09	Fast Start (13:45)	Вебинар
29.09	Fast Start (11:00)	Вебинар
29.09	Fast Start (13:00)	Вебинар
30.09	Оценка коммерческой недвижимости	Вебинар

Октябрь 2015

01.10	Стратегия управления АН**	Вебинар
02.10	CREATE Модуль 11	Вебинар
05.10	Эффективный рекрутинг	Тренинг
06.10	Эффективный рекрутинг	Тренинг
07.10	Ипотечное кредитование от Банка-партнёра	Вебинар
08.10	CRM	Вебинар
08.10	Обучение персонала**	Вебинар
09.10	CREATE Модуль 12	Вебинар
12.10	ORIENTATION	Вебинар
12.10	Fast Start (12:30)	Вебинар
12.10	Fast Start (13:45)	Вебинар
13.10	Fast Start (11:00)	Вебинар
13.10	Fast Start (13:00)	Вебинар
14.10	Аренда коммерческой недвижимости	Вебинар
15.10	Эффективный рекрутинг	Вебинар
15.10	Эффективный маркетинг**	Вебинар
16.10	CREATE Модуль 13	Вебинар
19.10	Переговоры в коммерческой недвижимости	Тренинг
20.10	Переговоры в коммерческой недвижимости	Тренинг
21.10	Агент – адвокат бренда	Вебинар
22.10	CRM	Вебинар
22.10	Сайт century21.ru**	Вебинар
23.10	CREATE Модуль 1	Вебинар
26.10	IMA	Тренинг
26.10	ORIENTATION	Вебинар
26.10	Fast Start (12:30)	Вебинар
26.10	Fast Start (13:45)	Вебинар
27.10	IMA	Тренинг
27.10	Fast Start (11:00)	Вебинар
27.10	Fast Start (13:00)	Вебинар
28.10	IMA	Тренинг
28.10	Организация рабочего дня агента	Вебинар
29.10	IMA	Тренинг
29.10	Выгрузки и технические вопросы**	Вебинар
30.10	IMA	Тренинг
30.10	CREATE Модуль 2	Вебинар

*CENTURY 21 Россия оставляет за собой право изменить время, дату и тему тренингов.

**Вебинары для брокеров.

Артур Бартлетт: покупатели больше доверяют крупным брендам

История CENTURY 21 началась почти полвека назад, когда в 1971 году отец – основатель компании Артур Бартлетт открыл в Калифорнии свой первый офис. Сегодня компания насчитывает более 8000 офисов в 78 странах мира. О том, как простому агенту удалось основать крупнейшую в мире сеть агентств недвижимости, – в материале Татьяны Елекоевой.



Артур Бартлетт, основатель CENTURY 21

Артур Бартлетт родился в 1933 году в небольшом провинциальном городке Гленс-Фоллс, в штате Нью-Йорк. В 1940-х его семья переехала в Калифорнию, чтобы ухаживать за больной родственницей. Бартлетты были небогаты – отец водил грузовик, мать работала в парикмахерской, поэтому, чтобы помочь родителям, Артур еще ребенком начал подрабатывать. Сначала помогал разносить продукты, потом мыл автомобили

одежды. «Ему очень нравилось продавать, он получал удовольствие и от того, что ему удавалось убедить клиента приобрести товар, и одновременно радовался тому, что люди уходили счастливыми, получив то, что им нужно», – отмечает Рэй Бартлетт.

Впоследствии Артур Бартлетт говорил, что именно из этих составляющих складывается формула успеха. «Недостаточно просто ставить перед собой цели. Вы должны

на парковке, а уже в подростковом возрасте организовал свой первый бизнес. «Из ненужных лоскутов он начал шить кухонные прихватки и продавал их вместе с целой бригадой детей, которых нанял, – вспоминает его старший брат Рэй Бартлетт. – Так началась его карьера в продажах».

После окончания школы Артур Бартлетт поступил в Long Beach City College и одновременно на полставки устроился продавцом в мужской магазин

по-настоящему получать удовольствие, достигая их», – считал он.

Отслужив в армии, Артур Бартлетт продолжил совершенствоваться в продажах, и в 1950-х стал главным менеджером по продажам в Campbell Soup Company – крупнейшей в мире компании, производящей консервированные супы. В 1960 году он поступил на курсы риэлторов. Начав простым агентом, он очень скоро стал директором филиала, затем региональным управляющим, а потом вошел в совет директоров компании Forest Olson, которая на тот момент была крупнейшим риэлторским агентством в Калифорнии. В середине 60-х он ушел из компании, чтобы стать соучредителем Four Star Realty и основателем Comps Inc.

Как-то раз он случайно встретил своего бывшего сотрудника из Forest Olson Маршалла Фишера, который предложил ему заняться франчайзингом. Идея полностью захватила Артура Бартлетта. В то время всего две компании в Америке занимались этим направлением в сфере недвижимости. «У Арта была потрясающая способность брать идею и реализовывать её так, как никому и не снилось», – вспоминает бывший исполнительный директор компании Джим Каммингс. Бартлетт понял, что это лучшее время для создания компании, которая соберет под своей крышей множество небольших успешных агентств недвижимости и даст им возможность эффек-



тивно конкурировать с крупными сетями.

«Уже тогда я понимал, что покупатели больше доверяют крупным брендам», – вспоминал Бартлетт в 1982 году. Замысел Артура заключался в объединении местных лидеров, которые пользовались доверием у населения и имели опыт работы в сфере недвижимости. Ставка делалась на синергетический эффект от совместной деятельности, который позволит успешным агентам получать новые знания, знакомиться с передовыми методами ведения бизнеса, опытом и наработками коллег, пользоваться корпоративной рекламой и прочими ресурсами.

Идея сразу была высмеяна крупными сетевыми игроками американского рынка недвижимости, которые называли Бартлетта самонадеянным выскочкой и утверждали, что никто никогда не сможет координировать и управлять организацией более мелких, независимых брокеров. «Но я не ошибся, формула работала. В годы экономических кризисов именно франчайзинг помог выжить огромному количеству независимых предпринимателей, представ-

ляющих малый бизнес страны», – говорил Бартлетт.

В 1971 году Артур Бартлетт вместе с партнером Маршаллом Фишером открыл в Калифорнии первый офис франчайзинговой компании с футуристичным названием CENTURY 21. В то время он даже не мог представить, что когда-то знак CENTURY 21 будет на объектах недвижимости по всему миру, от Японии до Бразилии. «Он создавал порядок из хаоса, – вспоминает Бад Кашен, бывший член правления CENTURY 21. – Он был прекрасным переговорщиком и целевой натурой. Он знал про вас все, заботился о вас, знал ваши цели и помогал вам в их достижении. Ваш успех был его успехом».

В 1979 году, когда комиссионные брокеров принесли компании 23 млн долларов, что превысило показатели предыдущего года более чем в два раза, Артур Бартлетт продал компанию Trans World Corp. за 89 млн долларов. В 1985 году компанию приобрела Metropolitan Life Insurance Company. Сегодня CENTURY 21 является дочерней компанией Realogy Corp. После того, как Арт Бартлетт продал компанию, он

создал вторую франшизу под названием Mr. Build International, однако, она не имела большого успеха и прекратила свое существование в 1980 году.

Арт Бартлетт умер на 77 году жизни у себя дома в Колорадо 31 декабря 2009 года. «Созданная им философия изменила жизнь нескольких поколений брокеров и агентов, работающих в этой сфере. Его видение, невероятная харизма и решительность оказала положительное влияние на жизни целых поколений брокеров и агентов, а также миллионов людей по всему миру, кому те помогли найти свой дом... Арт был легендой, и именно благодаря его заслугам была написана истинная история рынка недвижимости и франчайзинга», – заявил в интервью Bloomberg бывший президент и главный исполнительный директор CENTURY 21 Real Estate LLC Том Кунц.

Сегодня компанию возглавляет Рик Дэвидсон, который продолжает развивать сеть CENTURY 21 по всему миру, которая спустя почти полвека является мировым лидером по количеству офисов и сделок, и не планирует останавливаться на достигнутом. ■

В лучшем свете

«При продаже любого объекта не может быть никаких мелочей», – убежден генеральный директор CENTURY 21 Panorama Realty Константин Ламин. О том, как сделать качественные фотографии объекта недвижимости, и почему случайно попавшие в кадр домашние животные и люди не прибавят вам потенциальных покупателей, – в интервью CENTURY 21 Magazine.



Юлия Максимова



Константин Ламин,
генеральный директор
CENTURY 21 Panorama Realty

– **Насколько наличие качественно выполненных фотографий влияет на скорость реализации сделки по продаже или сдаче в аренду объекта недвижимости?**

– Как гласит известное выражение, «дьявол кроется в деталях». При продаже любого объекта не может быть никаких мелочей. Сегодня, когда продажи ушли в интернет, клиент в первую очередь обращает внимание на визуальный ряд. Используя качественные

фотоснимки объектов, вы увеличиваете количество просмотров, что автоматически конвертируется в большее количество звонков и в итоге ускоряет процесс продажи. Вы можете написать все что угодно, но в данном случае всегда лучше один раз увидеть. Плохое качество фотографий или же их отсутствие говорят о непрофессионализме риелтора. Наш опыт однозначно показывает, что для многих наших клиентов грамотно сделанное изображение объекта – это отправная точка успешной сделки.

– **Но для того, чтобы профессионально снять объект, необходима специальная техника, стоимость которой исчисляется несколькими десятками и даже сотнями тысяч рублей?**

– Информационно-показательные фотографии, которые должны дать покупателю достаточное и положительное представление об объекте, можно снять и без профессиональной дорогостоящей техники. Качественное портфолио можно сделать даже на iPhone

или дешевую «мыльницу» при условии, что вы владеете элементарными знаниями о фотосъемке и композиции. Риелтор может убедить клиента работать с ним, заключить эксклюзивный договор, но если он помимо этого сделает качественное портфолио квартиры, то это повышает лояльность клиента к риелтору, как к профессионалу. Необходимо владеть хотя бы базовыми навыками фотосъемки объектов недвижимости, поскольку одну и ту же квартиру можно преподнести покупателю совершенно по-разному, даже при наличии одинаковой фототехники. Безусловно, я не говорю об элитных объектах, поскольку снимать объект за 100 миллионов рублей на iPhone – это недопустимо, хотя я видел и такие примеры.

– **Константин, я знаю, что вы проводите семинары, рассказывая агентам CENTURY 21 об основах фотосъемки объектов недвижимости. Расскажите, какие самые распространенные ошибки вы встречаете в своей практике?**

– На своих семинарах я на конкретных примерах показываю, на что надо акцентировать внимание, а что категорически не надо делать при фотосъемке недвижимости. Если говорить про ошибки, то в первую очередь это касается лишних объектов на снимках: домашних животных, небранной посуды, разбросанных вещей и т.д. Я часто демонстрирую своим коллегам фотографию одной из квартир, где в кадр попало отражение сидевшей в комнате бабушки. Это реальное фото, которое было загроужено

риелтором на один из порталов по продаже недвижимости, и это была продажа квартиры за 25 миллионов рублей. Это, я считаю, в первую очередь, неуважение к своему клиенту, который доверил тебе продажу своей квартиры. Во-вторых, нужно обращать внимание на самый важный параметр фотосъемки – это свет. Идеальным вариантом будет проведение фотосъемки при мягком, естественном освещении. Чтобы не получался темный кадр, необходимо избегать съемки против света, либо, если все же такой кадр сделан, обязательно провести его последующую обработку. При съемке недвижимости лучше отдавать предпочтение горизонтальным кадрам, а вертикальное кадрирование есть смысл применять, если вы хотите, например, показать высотность дома или какие-то элементы интерьера. Также важным элементом процесса фотосъемки является последующая обработка изображений и подготовка их к публикации в сети интернет. Элементарные познания в этих вопросах позволят вам получить хорошие, качественные снимки вашего объекта, которые обязательно привлекут внимание ваших потенциальных покупателей.

– Есть ли свои нюансы при фотосъемке жилой и коммерческой недвижимости? На что стоит обратить внимание, чтобы показать объект в лучшем свете?

– Естественно, имеются основополагающие моменты, присущие съемке всех видов недвижимости, а именно: как правильно показать объем и размеры помещения, его месторасположение, инфраструктуру и т.д. При съемке жилой недвижимости, в частности квартиры в многоквартирном доме, необходимо показать фасад дома и окружающую инфраструктуру, подъезд, жилые комнаты и кухню (желательно с 2-3-х ракурсов каждую), ванную комнату и санузел, а также элементы отделки и оборудования и, безусловно, вид из окна.

Если речь идет о загородном доме, то здесь важно показать не только фасад дома и комнаты, но и земельный участок со всеми стоящими на нем постройками (баней, гаражом), а также обратить внимание на элементы ландшафтного дизайна. Важно также подчеркнуть имеющиеся преимущества загородного объекта: близость к лесу, реке, озеру и т.д.

Что касается коммерческой недвижимости, то в этом случае необходимо подчеркнуть преимущества расположения данного помещения, например, относительно центрального входа в здание. Акцентировать внимание на близость к ресепшн, доступность для посетителей, охраняемую территорию, парковку и грамотно отобразить планировку, чтобы у клиента сложилось наиболее полное представление о продаваемом объекте. ■



Новостройки – локомотив сегодняшнего рынка недвижимости

«Именно рынок первичного жилья сегодня является локомотивом всего рынка недвижимости», – отмечает Роман Большаков, руководитель специальной проектной группы CENTURY 21 Россия, созданной центральным офисом для того, чтобы помогать агентствам сети в поиске и налаживании партнерских отношений с крупными девелоперами для последующей реализации их проектов на рынке новостроек.

Юлия Максимова



*Роман Большаков,
руководитель проектов CENTURY 21 Россия*

«Вторичный рынок переоценен. Вслед за скачком доллара в прошлом году продавцы вторичной недвижимости решили, что квартиры точно так же должны подорожать, что, естественно, привело к тому, что рынок «встал». Не последнюю роль сыграла и возросшая ставка по ипотеке, и тот факт, что инициативы правительства по ее снижению коснулись исключительно рынка новостроек. Поэтому автоматически все те, кто хотел покупать вторичное жилье, сейчас, в основном, переориентировались на первичное», – говорит Роман Большаков.

Безусловно, на рост спроса в данном сегменте повлияло решение правительства РФ предоставить Агентству по ипотечному жилищному кредитованию и банкам 20 млрд рублей для субсидирования процентных ставок по ипотечным кредитам на первичном рынке и снизить ставки рефинансирования ЦБ. «Если допустить падение уровня продаж по новостройкам, учитывая масштаб строительной отрасли, то это приведет к банкротствам, обманутым дольщикам и стагнации стройиндустрии, – подчеркивает руководитель проектов CENTURY 21 Россия. – Новостройки сегодня являются локомотивом, который тащит рынок. Вторичный же рынок должен немного прийти в себя».

По словам Романа Большакова, сегодня в Московском регионе порядка 4000 проектов новостроек разного класса, часть из которых успешно реализуют агентства сети. «Резиденция МОНЭ» на Красной



Песне – проект, с которым работают три франчайзи CENTURY 21: Panorama Realty, Street Realty и Elvert Collection. По мнению Романа Большакова, это один из самых интересных проектов бизнес-класса на сегодняшний день. «Резиденция МОНЭ» состоит из 164 апартаментов и 10 эксклюзивных пентхаусов, расположенных на двух верхних этажах. Отсутствие несущих стен предоставляет возможность покупателям воплотить в реальность любые планировочные решения. В 10 минутах ходьбы от комплекса находится парк «Красная Пресня». Рядом расположены удобные транспортные развязки, в шаговой доступности находится станция метро «Улица 1905 года». Кроме того, ЖК «Резиденция МОНЭ» разрабатывался Swanke Hayden Connell Architects (SHCA) – одной из ведущих международных архитектурных компаний, на счету у которой ряд проектов в столице, в том числе ММДЦ «Москва-Сити».

CENTURY 21 Еврогрупп Недви-

жимость работает над проектом «Донской Олимп» – комплексом бизнес-класса в районе Донского монастыря, где девелоперами являются «ЛСР» совместно с Coalco. Комплекс задуман в стиле неоклассицизма и состоит из пяти монолитных зданий переменной этажности, где каждый корпус назван в честь олимпийского бога: Зевс, Артемида, Дионис, Гера и Гермес. Жилой фонд включает в себя 1027 квартир: от однокомнатных апартаментов площадью 47,7 м² до пятикомнатных площадью 213,2 м², а также 3 пентхауса.

Агентство CENTURY 21 Капитал Гарант реализует загородный проект «Шервудский лес» – комплекс эконом-класса, где можно приобрести таунхаусы, квартиры в малоэтажных домах или коттеджи. Он расположен в прекрасном месте в окружении соснового леса всего в 30 километрах на юг от МКАД по Симферопольскому шоссе.

CENTURY 21 Panorama Realty реализует клубную резиденцию LOFT

RIVER, расположенную на западе столицы в тихом зеленом уголке на территории природно-исторического парка «Москворецкий» в месте слияния двух рек – Сходня и Москва. С трех сторон участок окружен территорией водно-спортивного комплекса «Буревестник», где есть детско-юношеская школа Олимпийского резерва, причал для катеров и яхт, теннисные корты, два футбольных поля и другие спортивные площадки. Отсюда всего за несколько минут можно доехать до выставочного комплекса «Крокус Экспо», концертного зала «Крокус Сити Холл» и гипермаркетов «Крокус Сити Молл», «Ашан», «Твой дом» и «Леруа Мерлен». В резиденции можно приобрести апартаменты площадью от 25,5 м² до 130,9 м². Высота потолков – от 3,2 до 3,6 м. Уникальная планировка зданий позволяет использовать помещения в стиле лофт как апартаменты для непосредственного проживания, так и под офисные помещения. ■



CENTURY 21 Россия внедряет лучшую в мире CRM-систему

Юлия Максимова

CRM-система bpm'online от компании Terrasoft, внедряемая в сети агентств недвижимости CENTURY 21 Россия, признана лучшей в мире. Согласно отчету Forrester Wave Q1 2015, опубликованному международным аналитическим агентством Forrester Research, bpm'online получила высшие баллы в трех категориях: предложение, стратегия и присутствие на рынке. Проанализировав 10 мировых поставщиков CRM-решений, специалисты присудили системе наивысший балл в категории сильнейших разработчиков – Strong Performers. В 2014 году CENTURY 21 Россия также сделала выбор в пользу bpm'online, доработав ее и в 2015 году успешно запустив пилотное использование системы в

ряде агентств. Полное внедрение системы для всех агентств сети запланировано на июль этого года.

«Нам важно было построить систему таким образом, чтобы она помогла агентам в работе и уменьшила операционные расходы агентств. Перед нами стояла задача повысить производительность агентов, оптимизировать расходы и время, требуемые для поиска и привлечения новых клиентов, автоматизировать процессы обучения и мотивации агентов, а также обеспечить систему сбора и анализа статистики по их деятельности. Все это и многое другое изначально закладывалось в цели проекта, на выходе придав системе конкурентное преимущество на рынке

CRM-решений», – рассказывает руководитель веб-проектов CENTURY 21 Россия Егор Провкин.

По его словам, новая CRM-система (сокращение от англ. Customer Relationship Management – управление взаимоотношениями с клиентами – прим. редактора), специально созданная командой Terrasoft для работы с недвижимостью, – уникальный проект сети агентств, работающих под всемирно известным брендом CENTURY 21. «Подрядчик по данному проекту – один из лучших разработчиков CRM-решений в мире, у него за плечами более 6000 IT-решений для ведущих компаний в своих отраслях. Профессиональная

репутация группы компаний Terrasoft не раз подтверждалась международными наградами и призовыми местами на различных конкурсах», – отмечает руководитель веб-проектов CENTURY 21 Россия.

Данный продукт позволит франчайзинговой сети автоматизировать бизнес-процессы, вовлекая брокеров, агентов, а также сотрудников центрального офиса компании. «Наша специфика в том, что эта система создавалась для управления всей сетью агентств недвижимости CENTURY 21 Россия, – подчеркивает Егор Провкин. – То есть у каждого пользователя будет возможность обратиться в соответствующий департамент головного офиса, где его смогут проконсультировать по юридическим, финансовым аспектам, вопросам обучения, IT и любым другим. Помимо этого, мы реализовали интеграцию с учетно-финансовой системой, что позволит брокерам агентств недвижимости вести и пополнять свой индивидуальный счет, заказывая и оплачивая выгрузки в рекламу, обучение агентов, персонализированную сувенирную продукцию CENTURY 21, участие в мероприятиях, подбор персонала и многое другое внутри системы».

Кроме того, разработчики программы уделили большое внимание возможностям коммуникации не только с головным офисом, но и между агентами и брокерами. Нетворкинг, вовлечение в различные активности, лента новостей, общедоступная база знаний с бизнес-кейсами, лучши-

ми практиками и эффективными инструментами работы, – все это позволит значительно упростить весь процесс взаимосвязи как внутри каждого отдельно взятого агентства сети, так и между всеми ее участниками.

Система также будет удобной и для новичков в риелторском бизнесе: «Мы будем закладывать в систему так называемые бенчмарки (от англ. benchmarks – процесс выявления примеров эффективного функционирования других участников с целью улучшения собственной работы – прим. редактора), которые будут ориентировать неопытных агентов в процессе ведения сделки. Например, в случае получения заявки от клиента система автоматически запускает бизнес-процесс, задавая ракурс и направление навигационными подсказками: что делать на каждом этапе, с кем выйти на контакт, как запланировать и организовать показы объектов недвижимости, согласовать документооборот и произвести взаиморасчеты по сделке».

«В дальнейшем мы планируем развивать геймификацию (от



Егор Провкин, руководитель веб-проектов CENTURY 21 Россия

англ. gamification – инновационные технологии управления, основанные на применении игровых механик – прим. редактора), постепенно создавая некую социальную бизнес-площадку для максимального вовлечения пользователей. За прохождение тренингов и тестов, участие в опросах и мероприятиях, получение званий «Лучший агент месяца» (больше всего закрытых сделок) и «Самый продвинутый пользователь системы» (больше всего записей и активностей в системе) и т.д. мы будем награждать агентов бейджами и виртуальной валютой, которую в

Платформа bpm'online, созданная для управления бизнес-процессами продаж, маркетинга и сервиса, лидер по количеству баллов в категории сильнейших разработчиков мира в отчете Forrester Wave Q1 2015.

Компания ISM включила bpm'online в рейтинг лучших CRM-систем мира — ISM Top 15 CRM Award 2015/16.

В 2015 году bpm'online включена в рейтинг лучших CRM-систем для управления клиентским сервисом – Магический Квадрант Gartner.

TMC, всемирно известный медиа-холдинг в области B2B технологий, присудил bpm'online награду CRM Excellence Award, представленную их ведущим CRM-изданием – журналом CUSTOMER.

В октябре 2014 года американская исследовательская компания Nucleus Research признала bpm'online одной из самых эргономичных CRM-систем мира.

дальнейшем они смогут использовать, например, для оплаты тренингов и вебинаров, покупки сувенирной и рекламной продукции, увеличения количества заявок и рекламных листингов – всего того, что позволит агентам увеличить свои продажи. Также в планах стоит разработка мобильного приложения, работающего offline, чтобы, например, агенты могли приехать на объект, сфотографировать его и сразу отправить листинг в рекламу или, наоборот, снять с рекламы в случае заключения сделки на месте», – делится планами Егор Провкин.

Система должна сделать максимально комфортным и взаимодействие с конечным клиентом агентства за счет автоматической обработки входящих обращений и звонков, IP-телефонии, быстрого подбора объектов, вну-

трисетевой MLS (сокращение от англ. multilisting – информационно-правовая система взаимодействия нескольких участников на рынке недвижимости – прим. редактора) и электронного документооборота. Кроме того, для удобства пользователей в разделе листингов реализована возможность просматривать внешние и внутренние базы рекламных площадок Ziral.ru, ЦИАН, позволяя агентам контактировать с авторами объявлений, не выходя из системы. В ближайшей перспективе планируется расширение этого списка и интеграция с лидирующими порталами, такими как Winner, Sob.ru, Refogum.ru и другими.

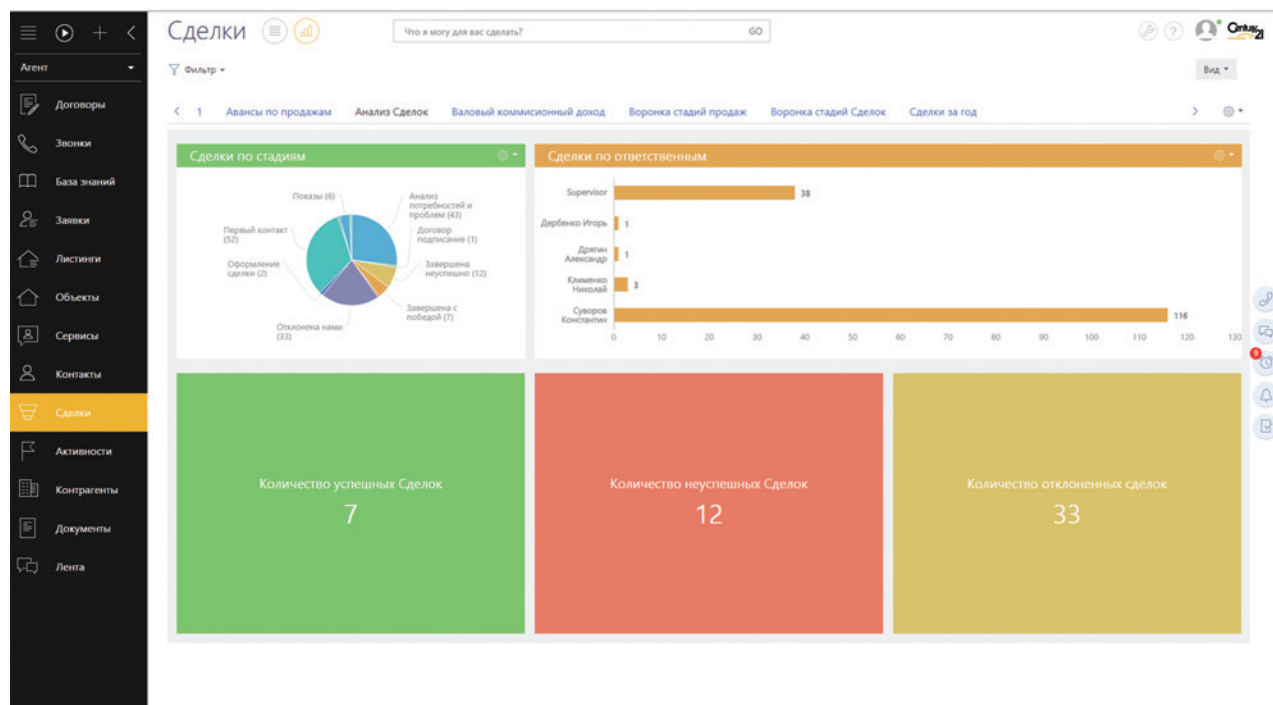
Что касается брокеров, то, по словам Егора Провкина, благодаря данной системе они смогут в реальном времени видеть статус работы своих агентов, контро-

лировать ход сделок и расчет комиссионных, ставить KPI, рекламировать объекты в сети интернет посредством легкого интерфейса формирования рекламных объявлений и многое другое.

Более того, реализуемый проект станет уникальным решением по своим функциональным характеристикам и по возможностям постоянного совершенствования и модифицирования с учетом потребностей и удобства пользователей. «Мы хотим создать несколько типовых решений и дать на выбор нашим агентствам. Если с их стороны поступят какие-либо пожелания по доработкам, то мы их проанализируем, приоритизируем и дадим разработчикам на реализацию», – отмечает руководитель веб-проектов CENTURY 21 Россия Егор Провкин. ■

«Наша цель – создавать технологии, которые помогают развиваться как небольшим компаниям, так и ключевым игрокам отрасли, как CENTURY 21. Создание единого информационного пространства для такой сети – интересная задача. И результат – упрощение коммуникаций головного офиса и франчайзинговых компаний, возможность передачи экспертизы и организации работы каждого агента по эталонному процессу продажи – позволит поддерживать репутацию бренда и увеличивать продажи агентств. Мы рады, что вместе с командой CENTURY 21 смогли достичь поставленных целей».

*Катерина Костерева,
управляющий партнер Terrasoft*





От заявки до передачи ключей:
**CRM полного цикла
 для агентств недвижимости**

Наши награды:



Gartner
 Magic
 Quadrant



Главная ценность агентства – это риелторы

17 марта 2015 года агентство «Виктория» присоединилось к сети, работающей под международным брендом CENTURY 21 в России. В чем преимущества работы в сети, и какие нестандартные задачи приходится решать владельцу агентства «Виктория» Валерию Иванову и его команде – в интервью CENTURY 21 Magazine.

Юлия Максимова



Валерий Иванов,
президент CENTURY 21 Виктория

– Валерий, расскажите, как вы приняли решение приобрести франшизу CENTURY 21?

– Во многом на мое окончательное решение повлиял положительный опыт моего партнера и коллеги, который сегодня является совладельцем трех агентств недвижимости, работающих под брендом CENTURY 21. Кроме того, у меня была возможность задать интересующие меня вопросы другим брокерам, а также много общаться

с вице-президентом по развитию CENTURY 21 Россия Антоном Селезневым. Это позволило мне принять решение, о котором я не жалею. Это сильный известный бренд, работать под которым одно удовольствие.

– Какие преимущества работы в сети агентств недвижимости вы успели оценить за это время?

– Плюсы работы в сети очевидны. Во-первых, благодаря центральному офису у меня есть возможность решать вопросы, связанные с

рекрутингом, поскольку для поиска нового агента я могу обратиться в отдел HR, а не заниматься поиском самостоятельно. Во-вторых, в центральном офисе компании собрана команда высококлассных тренеров-консультантов, которые занимаются обучением новых агентов и повышением квалификации тех, кто уже работает в сети.

– Какие задачи вы ставите перед собой будучи владельцем CENTURY 21 Виктория?

– Главная ценность агентства – это риелторы. Именно поэтому основной задачей на сегодня я вижу формирование хорошей команды.

– Можете ли вы рассказать о наиболее запомнившихся и сложных сделках, которые вам приходилось сопровождать?

– В своей практике нам часто приходится решать нестандартные задачи. Так, например, 17 лет назад один из наших клиентов купил квартиру вышедшему из мест лишения свободы брату, который впоследствии был прописан в этой квартире. Однако, когда после смерти брата встал вопрос о необходимости оформления наследства и продаже квартиры, выяснилось, что 17 лет назад стороны не зарегистрировали переход права собственности – и квартира, по факту, до сих пор принадлежала своему первому владельцу. Клиент попытался самостоятельно признать право собственности через суд, но получил три отказных решения судов различных инстанций и через некоторое время в отчаянии вернулся к нам. Ситуация казалась тупиковой, но, поскольку мы были нацелены на то, чтобы разрешить этот непростой вопрос, нам все же удалось разыскать нынешний адрес бывшего собственника, используя закрытые источники информации, встретиться с ним и объяснить ситуацию. В итоге, спустя 17 лет после той самой первой продажи, которая не была зарегистрирована, мы оформили куплю-продажу задним числом. Так нам удалось спасти клиенту много денег и нервов. ■

LOFT RIVER

КЛУБНАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ

РАСПОЛОЖЕНА НА ЗАПАДЕ МОСКВЫ В ТИХОМ ЗЕЛеном УГОЛКЕ
НА ТЕРРИТОРИИ ПРИРОДНО-ИСТОРИЧЕСКОГО ПАРКА «МОСКВОРЕЦКИЙ»
В МЕСТЕ СЛИЯНИЯ ДВУХ РЕК – СХОДНЯ И МОСКВА.



Стань лучшим агентом сети CENTURY 21 Россия – покори Америку!



С 1 июля в CENTURY 21 Россия стартовала мотивационная акция Sales Rally, направленная на признание и поощрение лучших агентов сети. Девиз акции: «Стань лучшим агентом сети CENTURY 21 Россия – покори Америку!» В течение полугодия с июля по декабрь все агенты сети будут соревноваться друг с другом по количеству совершенных личных сделок. Ежемесячно на официальном сайте компании и в наших социальных группах мы будем публиковать рейтинги агентов по количеству совершенных сделок и выявлять лидеров.

21 января 2016 года состоится торжественная церемония подведения итогов акции Sales Rally, где агенты с лучшими показателями войдут в золотой рейтинг – Golden Top-21 и будут награждены ценными подарками от CENTURY 21. Победитель Sales Rally получит главный приз – поездку в США и участие в глобальной конференции сети, которая состоится 17-20 марта 2016 года. ■

CENTURY 21 Россия продемонстрирует возможности новой CRM-системы

2 июля состоялся запуск серии обучающих вебинаров по использованию новой CRM-системы для брокеров и агентов сети. По словам Егора Провкина, руководителя веб-проектов CENTURY 21 Россия, система призвана повысить производительность агентов, оптимизировать расходы и время, требуемые для поиска и привлечения новых клиентов, автоматизировать процессы обучения и мотивации агентов, а также обеспечить системы сбора и анализа статистики по их деятельности.

В связи с экспансией в регионах для наиболее оперативного и полномасштабного запуска системы было принято решение систематизировать процесс внедрения и акцентировать внимание на дистанционном обучении пользователей системы. На ближайших семинарах будет проведена демонстрация возможностей по выгрузке листингов в рекламу, формированию презентаций объектов недвижимости, также будет рассмотрено применение модулей фильтрации в разделах, настройка профилей и рабочих мест и ведение документооборота. ■



Больше возможностей с CENTURY 21 Россия



«Еврогруп Недвижимость» – агентство, входящее в сеть CENTURY 21 Россия, подписало новый лицензионный договор сроком на 5 лет. На сегодняшний день «Еврогруп Недвижимость» имеет 1 офис в Москве и 3 в Подмоскowie, на рынке представлено под брендом CENTURY 21 с 2007 года. Генеральный директор агентства Петр Машаров отметил: «Работая под брендом CENTURY 21, ощущаешь себя частью большой компании с большими возможностями, и эти возможности с каждым месяцем становятся больше и больше! Наша специализация – продажа новостроек, и общаться от крупнейшей в мире сети стало намного проще и продуктивнее!»

Кирилл Кашин, президент компании CENTURY 21 Россия: «С агентством «Еврогруп Недвижимость» мы работаем в одной команде уже много лет. Для нас гордость сотрудничать с таким серьезным игроком на рынке, с командой больших профессионалов. Я уверен, что впереди у нас еще много совместных побед и достижений!» ■

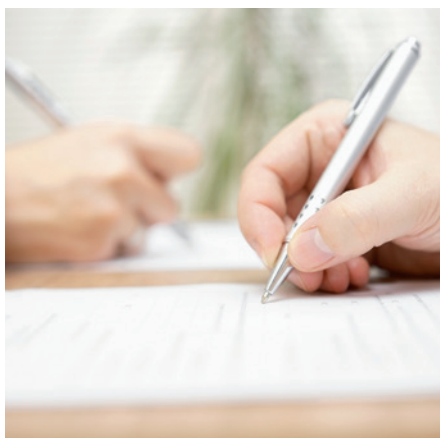
Абсолют Банк представил клиентам CENTURY 21 новое предложение

Компания CENTURY 21 Россия и Абсолют Банк подписали соглашение по ипотечному кредитованию «Первичный рынок с государственной поддержкой». Ипотечная программа от Абсолют Банка признана лучшей согласно рейтингу ТОП-20 самых выгодных предложений по ипотеке по версии портала Сравни.ру. В результате исследования на первое место в рейтинге вышло предложение «Первичный рынок с государственной поддержкой» от Абсолют Банка, условия которого признаны самыми выгодными среди всех предложений банков, участвующих в программе с государственной поддержкой.

«Анализируя отчеты по сети агентств CENTURY 21 в России, мы видим перспективы работы именно с первичным рынком. С ростом государственной поддержки жилой недвижимости данного сектора спрос на первичное жилье растет, более того, для молодых семей данный вариант более доступен», – отметила Диана Болтунова, финансовый директор CENTURY 21 Россия. ■



Образовательная программа IMA меняет формат



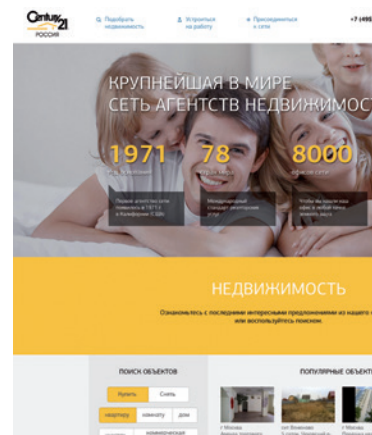
Для повышения эффективности сеть CENTURY 21 Россия изменила формат курса для брокеров и руководителей IMA (International Management Academy). Ранее программа IMA представляла собой 4-модульный курс по два дня, который проходил с периодичностью раз в две недели. Новая программа проводится в формате непрерывного пятидневного обучения с дальнейшей дистанционной информационной поддержкой. В частности, с августа 2015 года для брокеров будут организованы еженедельные вебинары на актуальные темы по управлению агентством недвижимости. Обучение по обновленной программе начнется 27 июля.

IMA – образовательная программа для брокеров и руководителей, целью которой является развитие лидерских качеств и навыков управления агентством недвижимости. Курс включает в себя основные дисциплины для обучения менеджеров: лидерство, основы управления компанией, управление персоналом, маркетинг, финансовый менеджмент, юридические особенности бизнеса и работа с IT-инфраструктурой. ■

CENTURY 21 Россия запустила новый сайт

С 1 июня запущена новая версия официального сайта компании www.century21.ru. Специалисты CENTURY 21 Россия сделали акцент на удобство навигации для каждой целевой группы, а именно: профессиональных игроков рынка, текущих и потенциальных франчайзи, агентов и клиентов.

Благодаря большим ярким блокам-экранам каждый из пользователей, заходящий на сайт, сможет узнать о работе компании, ознакомиться с актуальными интересными предложениями из каталога объектов недвижимости или воспользоваться поиском, узнать о Бизнес-школе CENTURY 21 Россия и вакансиях компании, связаться с любым из агентств, получить план развития бизнеса при покупке франшизы, а также узнать последние новости рынка недвижимости. Кроме того, у каждого посетителя сайта есть возможность получить обратную связь, отправив соответствующую заявку. Разработчики сайта приложили максимум усилий для создания простого и понятного интерфейса, который соответствует мировым стандартам бренда CENTURY 21. ■



Ен Ун Боку: Это очень компетентная и хорошая команда



4 июня 2015 года CENTURY 21 Римарком подписало новый сублицензионный договор сроком на 5 лет. Агентство недвижимости «Римарком» присоединилось к сети CENTURY 21 в 2010 году и сегодня имеет три офиса: два в Чехове и один в Троицке. «До определенного момента у меня были сомнения: продолжать ли сотрудничество с CENTURY 21. Что дает мне CENTURY 21? Что я приобрел? Чего бы я хотел и не получил ранее? Но с приходом новой команды все изменилось: появилась не только новая стратегия, сервисы, но в первую очередь изменилось отношение к франчайзи. Теперь я понимаю, что только сейчас начинаю получать многое из того, на что я надеялся и что хотел от партнерства с CENTURY 21 много лет назад. Это очень компетентная и хорошая команда», – отметил Ен Ун Боку, генеральный директор агентства.

Кирилл Кашин, президент CENTURY 21 Россия: «Агентство недвижимости «Римарком» является нашим партнером уже много лет, и мы очень рады, что такие профессионалы работают в нашей сети! А мы со своей стороны будем делать все возможное, чтобы результаты нашей совместной деятельности были более чем впечатляющими!» ■

Исполнительный директор РАФ: Мы рады, что вы присоединились к нам!

2 июня CENTURY 21 Россия присоединилась к Российской Ассоциации Франчайзинга. По словам исполнительного директора РАФ Юрия Михайличенко, наличие таких глобальных игроков только усилит позиции Ассоциации. «В комиссии, которая рассматривала вашу заявку на вступление в РАФ, единогласно сошлись во мнении, что CENTURY 21 Россия – это сильнейший мировой игрок на рынке недвижимости, и мы рады, что вы присоединились к нам!» – заявил Юрий Михайличенко, комментируя новость о вступлении компании в Ассоциацию.

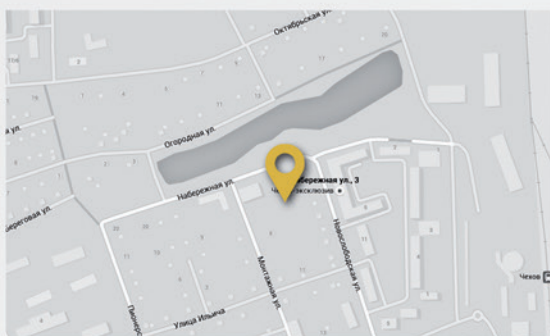
Российская Ассоциация Франчайзинга была создана в 1997 году лидерами российского франчайзингового сообщества как некоммерческая организация для поддержки и защиты интересов своих членов и в целях создания более благоприятной правовой и экономической среды для распространения франчайзинга в России. Одной из основных целей ассоциации является обеспечение развития института франчайзинга в России, а также улучшение правовой и бизнес-среды, в которой действуют предприниматели. ■



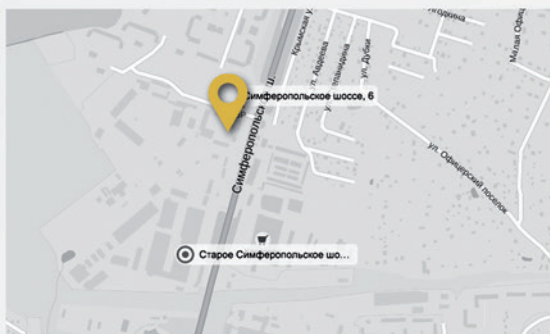
Агентства недвижимости сети CENTURY 21



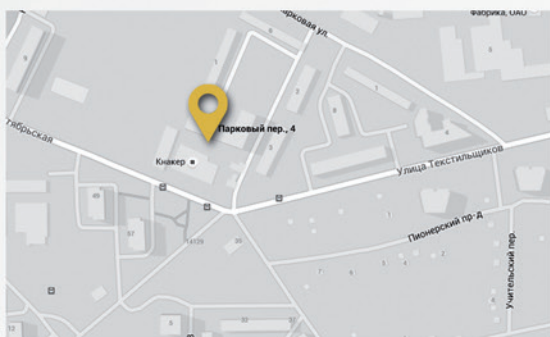
Римарком



г. Чехов,
ул. Набережная, д. 3
+7 (495) 974-97-17
+7 (496) 722-13-47
rimarcom@c21russia.com
rimarcom.c21russia.com



г. Чехов,
Симферопольское шоссе,
д. 6, офис 12 (3 этаж)
+7 (495) 790-45-75
rimarcom@c21russia.com
rimarcom.c21russia.com



г. Троицк,
Парковый пер., д. 4
+7 (495) 721-73-60
+7 (496) 722-13-47
rimarcom@c21russia.com
rimarcom.c21russia.com

Лучшие агенты



Ольга Гундорова
Вторичная жилая
и загородная недвижимость
+7 (903) 118-63-21
olgamg@rimarcom.ru



Анна Садкина
Коммерческая,
жилая недвижимость
+7 (967) 189-96-81
annaas@rimarcom.ru

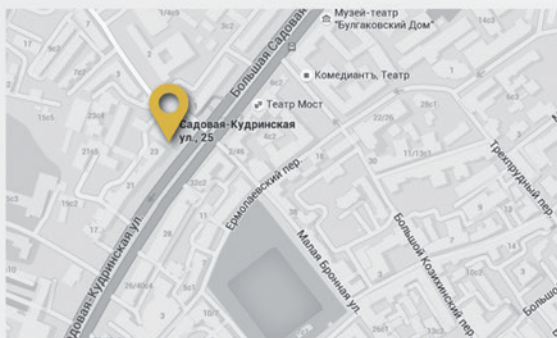


Павел Позов
Вторичная жилая
и загородная недвижимость
+7 (903) 206-97-35
paveldp@rimarcom.ru

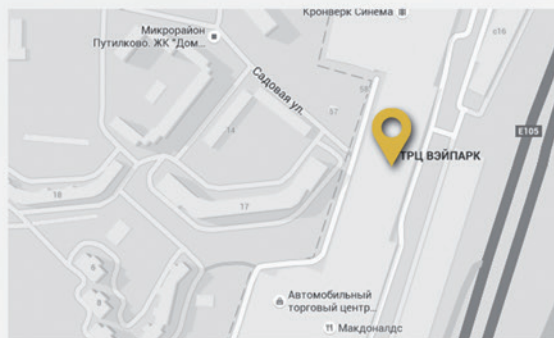
Агентства недвижимости сети CENTURY 21



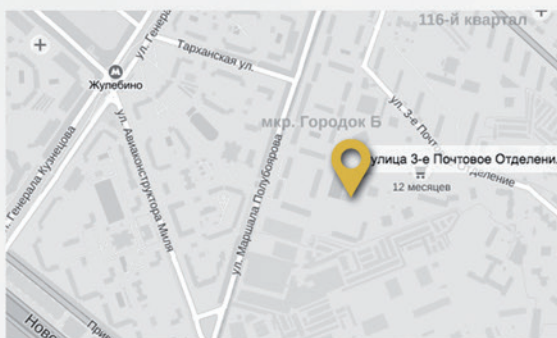
Еврогрупп Недвижимость



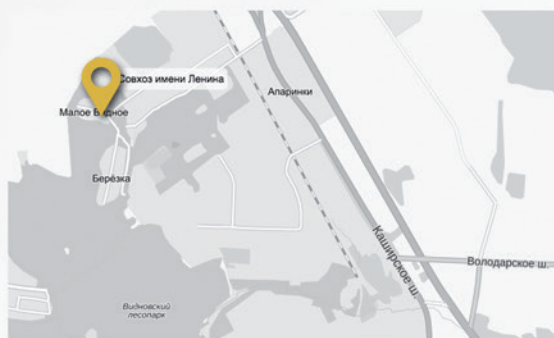
г. Москва,
Садово-Кудринская, д. 25, 5 этаж
+7 (495) 795-08-00, +7 (499) 254-43-14
eurogroup@c21russia.com
eurogroup.c21russia.com



Красногорский район,
71-й км МКАД, ТРЦ «ВЭЙПАРК»
+7 (495) 795-08-00, +7 (499) 254-43-14
eurogroup@c21russia.com
eurogroup.c21russia.com



г. Люберцы, 3-е почтовое отделение,
д. 102, офис 201
+7 (495) 795-08-00, +7 (499) 254-43-14
eurogroup@c21russia.com
eurogroup.c21russia.com



Ленинский район, пос. Совхоз им. Ленина,
д. 20, пом. 4, секция 4
+7 (495) 795-08-00, +7 (499) 254-43-14
eurogroup@c21russia.com
eurogroup.c21russia.com

Лучшие агенты



**Екатерина
Бутрем**
Новостройки
+7 (903) 574-27-60
butrem.e@egp.ru



**Александр
Юрьев**
Новостройки
+7 (903) 713-18-49
yuryev.a@egp.ru

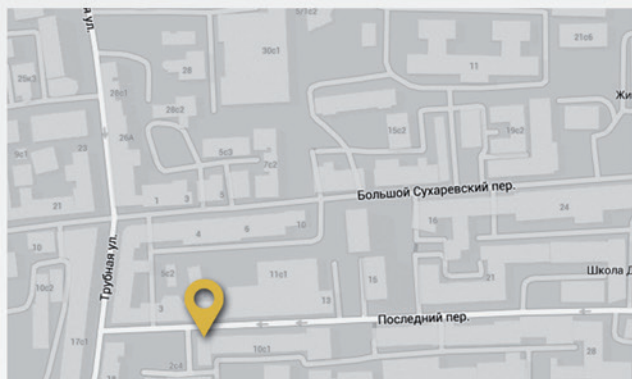


**Алла
Аллахвердова**
Новостройки
+7 (926) 295-06-82
allahverdova.a@egp.ru

Агентства недвижимости сети CENTURY 21



Биново



г. Москва,
Последний переулок, д. 6, 2 этаж, офис 26
+7 (499) 500-49-99
benowo@c21russia.com
benowo.c21russia.com

Лучшие агенты



**Марина
Олейникова**
Вторичная недвижимость
+7 (903) 200-09-75
m.oleynikova@benowo.ru



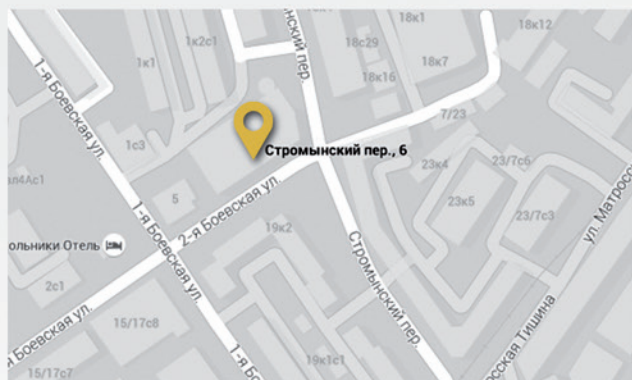
**Анна
Миронова**
Новостройки
+7 (903) 273-99-19
a.mironova@c21russia.com



**Любовь
Политова**
Новостройки
+7 (903) 20-50-200
lubov.politova@c21russia.com



Виктория



г. Москва,
Стромьинский переулок, д. 6
+7 (495) 125-44-68
victoria@c21russia.com
victoria.c21russia.com

Лучшие агенты



**Александр
Брюшков**
Вторичная недвижимость
+7 (909) 942 00 55
bryushkov@an-victoria.com

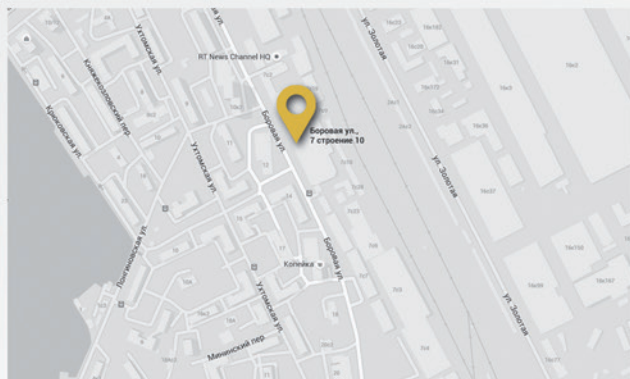


**Александр
Благов**
Вторичная и загородная
недвижимость
+7 (925) 851 12 34
blagov@an-victoria.com



**Алексей
Власов**
Вторичная недвижимость
+7 (926) 495 34 73
vlasov@an-victoria.com

Агентства недвижимости сети CENTURY 21



г. Москва,
ул. Боровая, д. 7, стр. 10
+7 (495) 21-21-5-21
gorod@c21russia.com
gorod.c21russia.com

Лучшие агенты



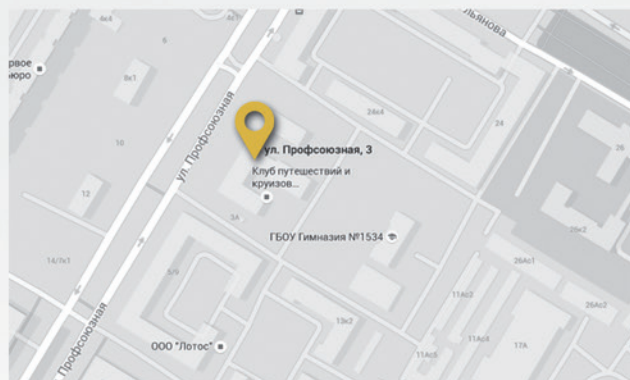
**Светлана
Бабурина**
Коммерческая недвижимость
+7 (926) 166-78-66
svetlana.baburina@c21russia.com



**Егор
Остапенко**
Коммерческая и
жилая недвижимость
+7 (926) 212-10-61
egor.ostapenko@c21russia.com



**Ирина
Варнавская**
Загородная и
жилая недвижимость
+7 (926) 700-66-96
irina.varnavskaya@c21russia.com



г. Москва,
ул. Профсоюзная, д. 3
+7 (495) 968-10-38
c21capital@c21russia.com
c21capital.c21russia.com

Лучшие агенты



**Елена
Нистратова**
Вторичная недвижимость
+7 (916) 200-52-24
elena.nistratova@c21russia.com



**Юрий
Веселитский**
Вторичная недвижимость
+7 (915) 252-49-29
yuriy.vesseltskiy@c21russia.com

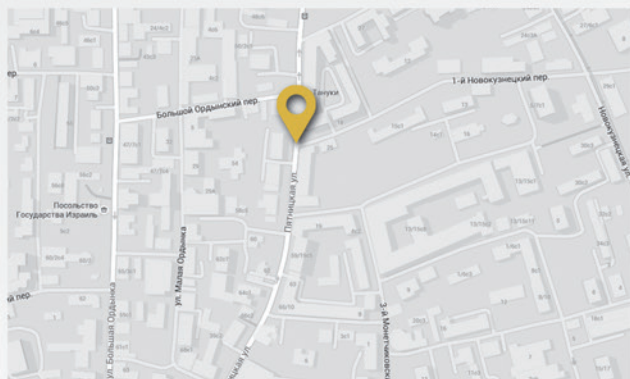


**Елена
Токарева**
Вторичная недвижимость
+7 (916) 710-20-15
elena.tokareva@c21russia.com

Агентства недвижимости сети CENTURY 21



Мурыгин и Партнеры



г. Москва,
ул. Пятницкая, д. 53/18, корп. 4
+7(495)951-91-48
muryginandpartners@c21russia.com
muryginandpartners.c21russia.com

Лучшие агенты



**Андрей
Мурыгин**
Первичная и вторичная
жилая недвижимость
+7 (915) 054-09-94
mur20@yandex.ru



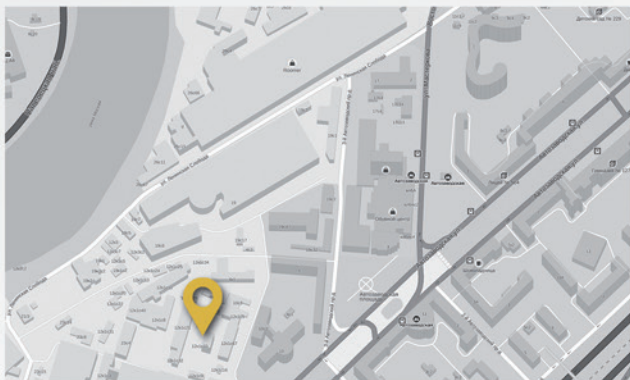
**Анастасия
Глуцук**
Вторичная и
загородная недвижимость
+7 (968) 688-19-02
a9686881902@gmail.com



**Александр
Пастухов**
Коммерческая недвижимость
+7 (916) 425-07-30
alexander.pastukhou@gmail.com



Panorama Realty



г. Москва, Ленинская Слобода, д. 19,
Бизнес-центр "Омега Плаза", 5 этаж, офис 21ф
+7 (495) 780-99-49, +7 (495) 780-99-49
panorama@c21russia.com
panorama.c21russia.com

Лучшие агенты



**Андрей
Белагуров**
Вторичная и коммерческая
недвижимость
+7 (903) 135-64-46
a.belagurov@c21russia.com

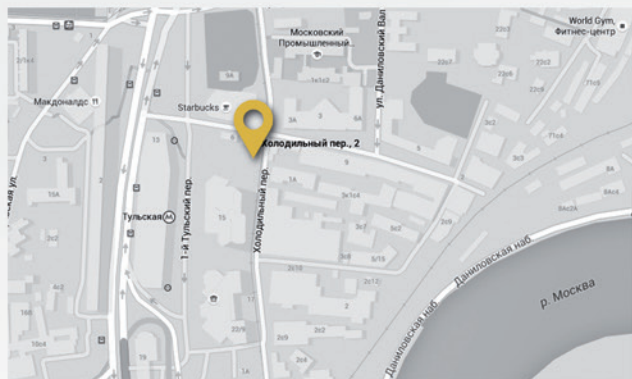


**Светлана
Мамленкова**
Вторичная недвижимость,
новостройки
+7 (910) 474-44-73
c21mamlenkova@yandex.ru



**Елизавета
Усова**
Вторичная недвижимость,
новостройки
+7 (916) 345-67-09
elizaveta.usova@gmail.com

Агентства недвижимости сети CENTURY 21



г. Москва, Холодильный переулок, д. 2, 2 этаж
+7 (499) 755-75-95
panrealty@c21russia.com
panrealty.c21russia.com

Лучшие агенты



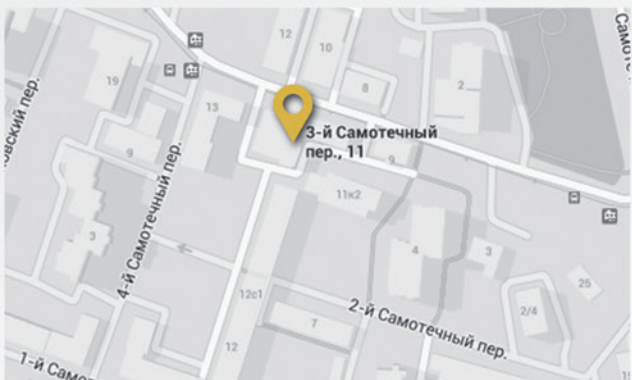
**Николай
Панин**
Вторичная недвижимость
+7 (916) 617-94-95
nikolay.panin@c21russia.com



**Ирина
Нестерук**
Вторичная недвижимость
+7 (499) 755-75-95
irina.nesteruk@c21russia.com



**Оксана
Талалаева**
Вторичная недвижимость
+7 (499) 755-75-95
oksana.talalaeva@c21russia.com



г. Москва,
3-й Самотечный переулок, д. 11
+7 (495) 961-21-00
svek@c21russia.com
svek.c21russia.com

Лучшие агенты



**Любовь
Пиляева**
Коммерческая
недвижимость
+7 (495) 669-30-55
l.pilyaeva@svek.ru

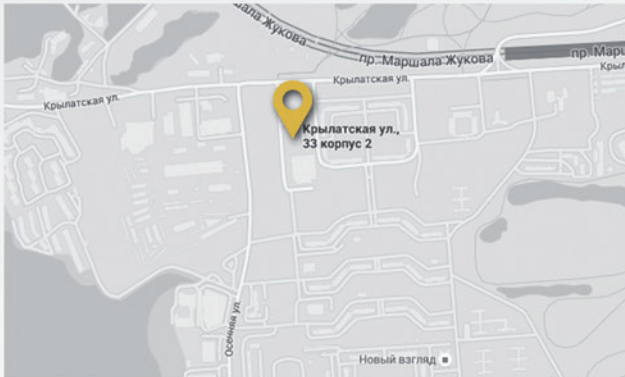


**Вячеслав
Зимников**
Городская
недвижимость
+7 (495) 669-30-55
v.zimnikov@svek.ru



**Елена
Горохова**
Элитная
недвижимость
+7 (925) 517-45-25
gorohova-dom@mail.ru

Агентства недвижимости сети CENTURY 21



г. Москва,
улица Крылатская, д. 33, корпус 2
+7 (495) 258-52-23, +7 (495) 415-60-35
streetrealty@c21russia.com
streetrealty.c21russia.com

Лучшие агенты



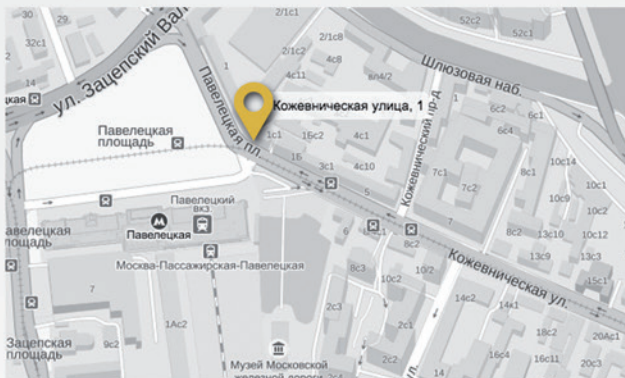
**Сергей
Литвинов**
Городская
недвижимость
+7 (985) 976-32-24
litvinovstreetrealty@gmail.com



**Ольга
Ионова**
Коммерческая
недвижимость
+7 (926) 800-09-10
zonova@streetrealty.ru



**Николай
Науменко**
Городская
недвижимость
+7 (903) 135-88-33
vsevkosmos@yandex.ru



г. Москва,
Кожевническая улица, д. 1, офис 508
+7 (495) 980-21-08
kharlamov@c21russia.com
kharlamov.c21russia.com

Лучшие агенты



**Ольга
Трофимова**
Жилая недвижимость
и новостройки в Москве
+7 (985) 960-42-43
olga.trofimova@c21russia.com

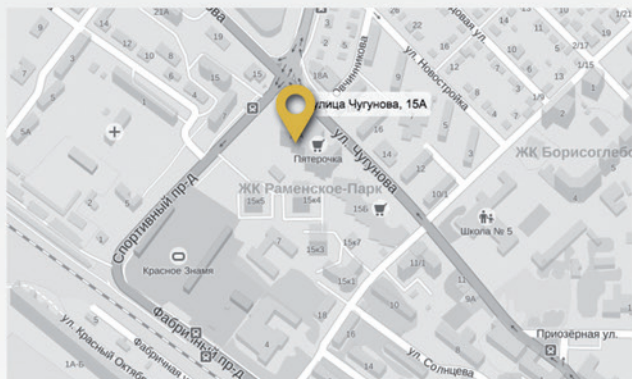


**Вячеслав
Щербаков**
Жилая и коммерческая
недвижимость
+7 (916) 584-14-40
viacheslav.shcherbakov@c21russia.com



**Марат
Наптагалиев**
Жилая недвижимость
в Москве и Подмосковье
+7 (926) 122-10-80
marat.naptagaliev@c21russia.com

Агентства недвижимости сети CENTURY 21



г. Раменское,
ул. Чугунова, д. 15А
+7 (496) 477-21-21
center@c21russia.com
center.c21russia.com

Лучшие агенты



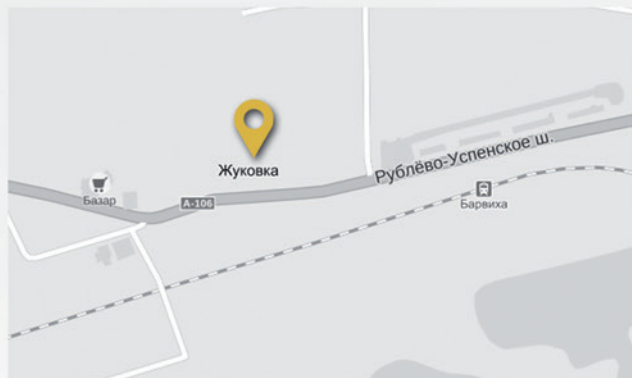
Елена Сыркина
Вторичная
недвижимость
+7 (916) 302-45-42
elena.syrkina@c21russia.com



Ольга Карцева
Вторичная
недвижимость
+7 (917) 507-21-21
olga.kartseva@c21russia.com



Валерий Медведев
Вторичная
недвижимость
+7 (925) 394-56-07
valery.medvedev@c21russia.com



Московская область,
д. Жуковка, д. 71
+7 (495) 635-55-41
elvert@c21russia.com
elvert.c21russia.com

Лучшие агенты



Екатерина Сапожникова
Элитная недвижимость
Москвы и Подмосковья
+7 (916) 044-88-09
ekaterina.sapozhnikova@c21russia.com

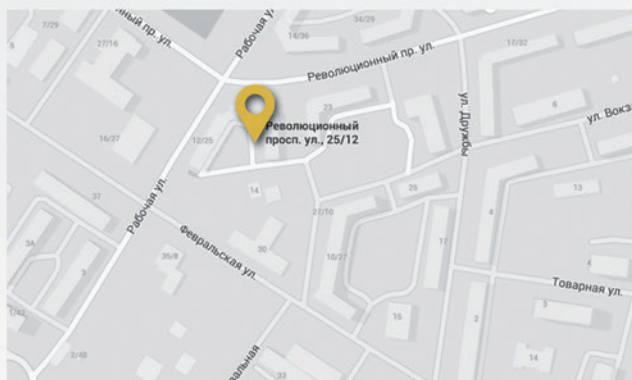


Вероника Стефанова
Элитная недвижимость
Москвы и Подмосковья
+7 (903) 134-44-28
veronika.stefanova@c21russia.com



Анастасия Иванова
Элитная недвижимость
Москвы и Подмосковья
+7 (985) 244-53-18
ivanova.anastasia@c21russia.com

Агентства недвижимости сети CENTURY 21



г. Подольск,
Ревпроспект, д. 25/12
+7 (495) 926-22-43
ipocenter@c21russia.com
ipocenter.c21russia.com

Лучшие агенты



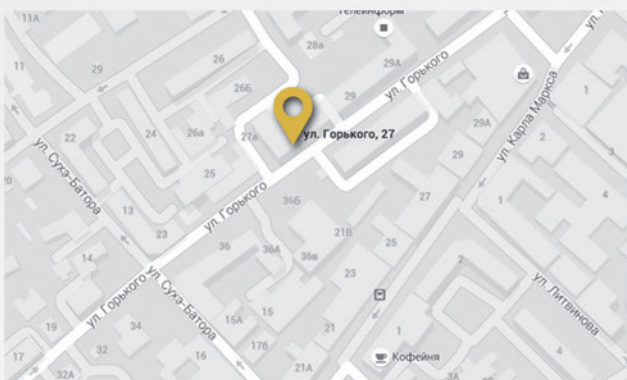
**Татьяна
Усова**
Любые объекты
НЕДВИЖИМОСТИ
+7 (967) 294-47-74
tatyana.usova@c21russia.com



**Никита
Собстvennikov**
Любые объекты
НЕДВИЖИМОСТИ
+7 (926) 616-15-62
nikita.sobstvennikov@c21russia.com



**Наталья
Привезенцева**
Любые объекты
НЕДВИЖИМОСТИ
+7 (963) 662-85-30
natalya.privezenceva@c21russia.com



г. Иркутск,
ул. Горького, д. 27
+7 (3952) 90-91-44
nm@c21russia.com
nm.c21russia.com

Лучшие агенты



**Анастасия
Плющик**
Жилая недвижимость
+7 (964) 650-91-42
nasty0808@rambler.ru

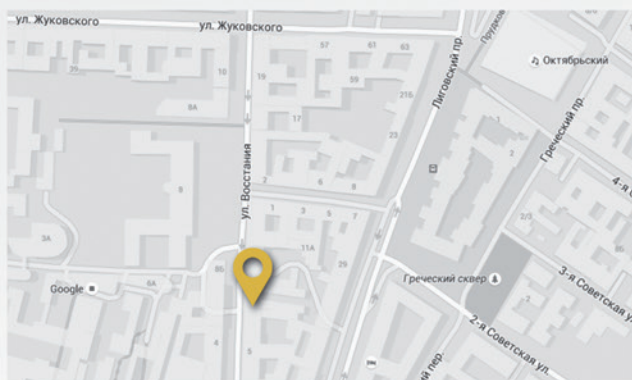


**Оксана
Симоненко**
Жилая недвижимость
+7 (902) 511-57-09
okssimonenko@yandex.ru



**Анна
Виноградова**
Коммерческая недвижимость
+7 (964) 650-91-47
grebenyuk_anna@inbox.ru

Агентства недвижимости сети CENTURY 21



г. Санкт-Петербург,
ул. Восстания, д. 9, офис 18
+7 (812) 716-17-05
severven@c21russia.com
severven.c21russia.com

Лучшие агенты



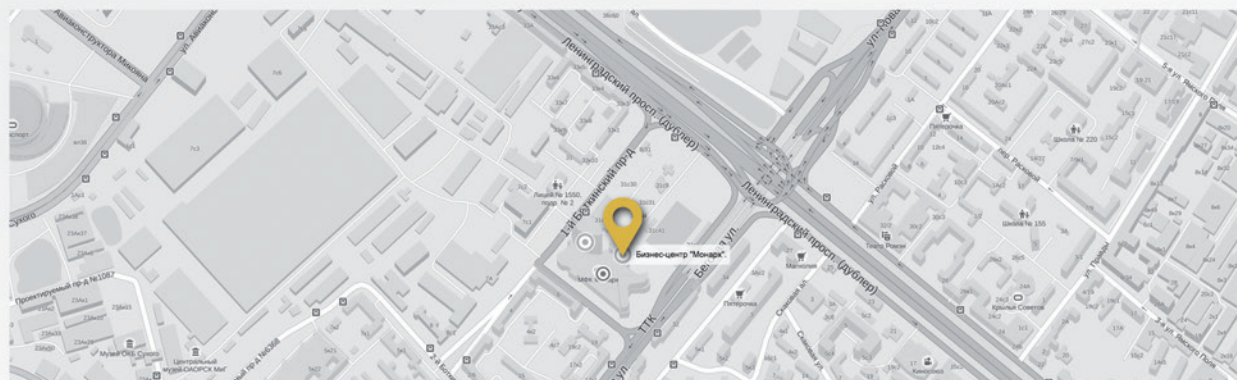
**Галина
Гулий**
Жилая недвижимость
СПб и Ленинградской обл.
+7 (911) 928-29-37
galina.gulya@c21russia.com



**Ольга
Лаврова**
Жилая недвижимость
СПб и Ленинградской обл.
+7 (911) 297-37-46
lavrova.olga@c21russia.com



**Светлана
Ибрагимова**
Жилая недвижимость
СПб и Ленинградской обл.
+7 (921) 372-30-02
sveta.ibragimova@c21russia.com



г. Москва, Ленинградский пр-т., д. 31А, стр. 1, БЦ «МонАрх», 15 этаж
+7 (495) 981-21-21
www.century21.ru
info@century21.ru

рамблер.недвижимость

Поиск городской, загородной и коммерческой
недвижимости на территории России

www.rambler.ru

Реклама.

16+



Крупнейшая сеть агентств недвижимости в мире

Более 8 000 офисов в 78 странах

CENTURY 21 Россия

125284, г. Москва,
Ленинградский пр-т, д. 31А, стр. 1,
БЦ «МонАрх»
Тел.: +7 (495) 981-21-21

Москва

CENTURY 21 ANC Development

101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 24, стр. 1
Тел.: +7 (495) 991-26-26

CENTURY 21 Биново

107045, г. Москва, Последний
переулок, д. 6, 2 этаж, офис 26
Тел.: +7 (499) 500-49-99

CENTURY 21 Виктория

107076, г. Москва, Стромынский пер., д. 6
Тел.: +7 (495) 125-44-68

CENTURY 21 Город

109518, г. Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 10
Тел.: +7 (495) 21-21-5-21

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

123001, г. Москва,
ул. Садовая-Кудринская, д. 25, 5 этаж
Тел.: +7 (495) 795-08-00

CENTURY 21 Капитал Гарант

117036, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 3
Тел.: +7 (495) 968-10-38

CENTURY 21 Мурыгин и Партнеры

115184, г. Москва, ул. Пятницкая,
д. 53/18, корп. 4
Тел.: +7 (495) 951-91-48

CENTURY 21 Panorama Realty

115280, г. Москва, ул. Ленинская Слобода,
д. 19, БЦ «Омега Плаза», 5 этаж, 21ф
Тел.: +7 (495) 780-99-49

CENTURY 21 Pan-Realty

115191, г. Москва,
Холодильный переулок, д. 2, 2 этаж
Тел.: +7 (499) 755-75-95

CENTURY 21 Римарком

142191, г. Троицк, Парковый пер., д. 4
Тел.: +7 (495) 840-56-00

CENTURY 21 Серебряный век

127473, г. Москва,
3-й Самотечный переулок, д. 11
Тел.: +7 (495) 961-21-00

CENTURY 21 Street Realty

121614, г. Москва, ул. Крылатская, д. 33, к. 2
Тел.: +7 (495) 258-52-23

CENTURY 21 Харламов

115114, г. Москва,
Кожевническая ул.,
д. 1, офис 508
Тел.: +7 (495) 980-21-08

Московская область

CENTURY 21 Center

140105, МО, г. Раменское
ул. Чугунова, д.15А
Тел.: +7 (496) 477-21-21

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

143441, МО, Красногорский р-н,
71-й км МКАД, ТРЦ «ВЭЙПАРК»
Тел.: +7 (495) 795-08-00

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

143441, МО, г. Люберцы, 3-е Почтовое
отделение, д. 102, офис 201
Тел.: +7 (495) 795-08-00

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

143441, МО, Ленинский р-н, пос. Совхоз
им. Ленина, д. 20, пом. 4, секция 4
Тел.: +7 (495) 795-08-00

CENTURY 21 Elvert Collection

143082, МО, д. Жуковка, д. 71
Тел.: +7 (495) 635-55-41

CENTURY 21 Ипотечный Центр

142100, МО, г. Подольск,
Революционный пр-т, д. 25/12
Тел.: +7 (495) 926-22-43

CENTURY 21 Римарком

142300, МО, г. Чехов, ул. Набережная, д. 3
Тел.: +7 (495) 974-97-17

CENTURY 21 Римарком

142300, МО, г. Чехов, Симферопольское
шоссе, д. 6, офис 12
Тел.: +7 (495) 790-45-75

Иркутск

CENTURY 21 Недвижимость мира

664011, г. Иркутск, ул. Горького, д. 27
Тел.: +7 (3952) 90-91-44

Санкт-Петербург

CENTURY 21 Северная Венеция

191036, г. Санкт-Петербург,
ул. Восстания, д. 9, офис 18
Тел.: +7 (812) 716-17-05



www.century21.ru



@CENTURY21_RU



CENTURY 21 Russia



vk.com/century21_russia