

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

# Century21<sup>MAGAZINE</sup>

ЗИМА 2015-2016

WWW.CENTURY21.RU



## РЫНОК ПАДАЕТ, ВОЗМОЖНОСТИ РАСТУТ

Экспертное мнение  
CENTURY 21



## IMA

Международные стандарты  
успешного управления  
агентством недвижимости



## ДОМ НА БАЙКАЛЕ

От скромного домика  
до элитных апартаментов



## СОЧИ: КРИЗИС НА ПОЛЬЗУ

В 2015 году Сочи вошел в тройку  
самых дорогих городов России.  
Однако, это не помешало росту  
спроса на недвижимость курорта.

**20** стр.

ТЕМА НОМЕРА

«РОЗА ХУТОР» – РОССИЙСКИЙ ОТВЕТ КУРШВЕДЕЛЮ

**24** стр.



# CENTURY 21

КРУПНЕЙШАЯ В МИРЕ  
СЕТЬ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ



Более 40 лет  
на рынке



8000 офисов



78 стран



145 000 агентов



20% мирового  
рынка недвижимости



# Century21<sup>MAGAZINE</sup>

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

## УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «РУС ГЛОБАЛ ГРУПП»  
125284, г. Москва, Ленинградский пр-т, 31А, стр. 1, БЦ «МонАрх»  
+7 (495) 981-21-21

## РЕДАКЦИЯ

Главный и выпускающий редактор  
Юлия Максимова  
yulia.maximova@century21.ru  
Директор по связям с общественностью  
Евгения Воронкова  
evgenia.voronkova@century21.ru  
Аналитик  
Анна Спешилова  
anna.speshilova@century21.ru  
Корректор  
Ирина Пушкина  
rikabesorkus@mail.ru

## ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

Дизайн-макет  
Максим Ярусов  
caligary@yandex.ru  
Дизайнер-верстальщик  
Максим Ярусов  
caligary@yandex.ru  
Дизайнеры  
Владислав Панфилов  
vladislav.panfilov@century21.ru  
Мария Троицкая  
masha.troitskaya@century21.ru

## НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Татьяна Елекоева, Полина Ковтун, Василиса Морозова  
Информационное сотрудничество: magazine@century21.ru  
Сотрудничество по рекламе: magazine@century21.ru

Журнал CENTURY 21 Magazine зарегистрирован Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Номер свидетельства ПИ No ФС 77-59606 от 23.10.2011.

Категория информационной продукции 16+. Тираж 15 000 экземпляров.

Цена свободная.

Отпечатано: ООО «Пушкинская площадь», 109548, г. Москва, ул. Шоссейная, дом 4д.  
+7 (495) 276-16-06

Полное или частичное воспроизведение статей и фотоматериалов, опубликованных в журнале CENTURY 21 Magazine, без письменного согласия редакции запрещено. За точность и содержание предоставленных рекламных материалов ответственность несут рекламодатели.

# ИЩЕМ АГЕНТОВ! НОВИЧКОВ И ПРОФЕССИОНАЛОВ

www.century21.ru







З

ачем нужен риэлтор? Этот вопрос задает себе почти каждый, кто выходит на рынок недвижимости для того, чтобы продать свою квартиру. Кроме тех, кто уже пользовался услугами профессионального риэлтора – они сразу звонят своему агенту и назначают встречу. Что они знают такого, чего не знают многие продавцы недвижимости?

Собственник жилья выходит на рынок недвижимости в среднем один раз в 20 лет – это подтверждает статистика, согласно которой в год на рынок выставляется около пяти процентов домовладений. Таким образом, каждый человек оказывается в роли продавца дома или квартиры приблизительно три раза за свою жизнь.

При этом рынок недвижимости очень непростой и конкурентный – например, в текущий момент на каждого покупателя приходится от 10 до 15 продавцов, а текущего объема предложения хватает на 1,5 года продаж. Значит ли это, что любая квартира будет продана за 1,5 года? Совсем нет, ведь за этот период на рынок каждый день будут продолжаться выходить новые объекты.

Как продавцу выиграть борьбу за покупателя? Нужно оказаться в тех самых пяти процентах лучших предложений на рынке, которые покупаются каждый месяц – они правильно оценены, грамотно подготовлены к продаже, ярко и эффективно продвигаются, при просмотре которых покупатель сразу захочет там жить, а сделка будет под контролем и не «развалится» из-за юридических или психологических вопросов. Конечно, продавец может попытаться устроить это все самостоятельно или нанять помощников – оценщика, юриста, фотографа, декоратора, но только профессионал в продажах недвижимости может гарантированно помочь собственнику оказаться в тех самых пяти процентах.

Профессиональный риэлтор – это в первую очередь профессиональный продавец, человек, который всю свою карьеру проводит общаясь с людьми и выстраивая отношения с продавцами и покупателями, который каждый день продает недвижимость! Поэтому профессиональный риэлтор всегда на три головы выше самого «опытного» собственника, и наличие такого специалиста на своей стороне всегда повышает шансы на успешную сделку.

С уважением,

ПРЕЗИДЕНТ CENTURY 21 Россия

**Кирилл Кашин**



ПРОФЕССИОНАЛЬ-  
НЫЙ РИЭЛТОР  
ВСЕГДА НА ТРИ  
ГОЛОВЫ ВЫШЕ СА-  
МОГО «ОПЫТНОГО»  
СОБСТВЕННИКА, И  
НАЛИЧИЕ ТАКОГО  
СПЕЦИАЛИСТА НА  
СВОЕЙ СТОРОНЕ  
ВСЕГДА ПОВЫШАЕТ  
ШАНСЫ НА УСПЕШ-  
НУЮ СДЕЛКУ.

# Опалиха O<sub>3</sub>



Новая Рига, 8,5 км от МКАД

**URBAN**  
GROUP  
ГОРОДА ДЛЯ ЖИЗНИ



**ЖК «Опалиха O3» – это уникальное сочетание редчайших экологических характеристик, премиальной архитектуры и безупречного транспортного сообщения. ЖК расположен в районе Опалиха г. Красногорска всего в 8,5 км от МКАД по престижной Новой Риге.**

Для покупателей и будущих жителей комплекса уже открыта собственная дорога с выездом на Новорижское шоссе.

В «Опалиха O3» на выбор представлено более 40 вариантов планировок, в том числе эксклюзивные квартиры с открытыми террасами, панорамными окнами.

В жилом комплексе развитая инфраструктура, и есть все, что нужно для комфортной жизни: детский сад, школа, поликлиника, магазины, салоны красоты, отделения банков. Ваш новый дом расположен в окружении роскошного хвойного леса и живописных ландшафтов.

**И самое приятное: в продаже квартиры от 2,5 миллионов рублей!**



В любом агентстве  
недвижимости сети  
[www.century21.ru](http://www.century21.ru)

**opaliha3.ru**

ООО «Хайгейт»  
Проектная декларация и условия акций на: [opaliha3.ru](http://opaliha3.ru)  
Срок акций: 01.12.2015 - 28.02.2016



10

**ПРОДАЖА КВАРТИРЫ:  
ОШИБКИ,  
КОТОРЫХ МОЖНО  
ИЗБЕЖАТЬ**

В кризис становится все сложнее найти покупателя квартиры, особенно если у продавца неверные представления о нынешних реалиях рынка недвижимости.

12

**РАЗУМНЫЙ  
ПОДХОД**

Перед любым собственником жилья, столкнувшимся с необходимостью продажи своей недвижимости, неизбежно встает вопрос – продавать самому или же обратиться в агентство недвижимости.

14

**РЫНОК ПАДАЕТ,  
ВОЗМОЖНОСТИ  
РАСТУТ**

2015 год установил на российском рынке недвижимости новые реалии. На первый взгляд, многие из них не кажутся положительными.

16

НОВОСТИ

18

НОВОСТИ CENTURY 21

20

**СОЧИ:  
КРИЗИС НА ПОЛЬЗУ**

В первом полугодии 2015 года крупнейший российский город-курорт занял пятое место среди городов России по росту стоимости жилой недвижимости.

30

**КУРОРТНЫЙ СОЧИ:  
ОТ ДЕРЕВЯННЫХ ВАНН ДО  
ВСЕСОЮЗНОЙ ЗДРАВНИЦЫ**

История самого крупного курортного города на территории России началась в середине 19-го века, после того как здесь были обнаружены уникальные целебные сероводородные источники и иловые грязи Имретинского месторождения.



ТЕМА НОМЕРА

**В 2015 году Сочи вошел в тройку  
самых дорогих городов России –  
следом за Москвой  
и Петербургом**

24

**«РОЗА ХУТОР»  
– РОССИЙСКИЙ ОТВЕТ  
КУРШЕВЕЛЮ**

После проведения Олимпиады-2014 горнолыжный курорт «Роза Хутор» стал одним из самых востребованных мест зимнего отдыха не только для россиян, но и для иностранных туристов.

28

**ПОСТОЛИМПИЙСКИЙ СОЧИ: КУРС  
НА ДОСТУПНЫЙ ТУРИЗМ**

Инвестиции, вложенные в строительство гостиничной и спортивной инфраструктуры в Сочи, пока отбиваются с большим трудом. Потенциал, созданный к Олимпиаде, оказался избыточным для Сочи.



32

**БЕЗОПАСНОЕ  
ПРОСТРАНСТВО**

При выборе жилья покупатели коттеджей и квартир в элитных жилых комплексах всегда обращают внимание на такой критерий, как уровень безопасности.

36

**ДО ОБЛАКОВ  
– РУКОЙ ПОДАТЬ**

Журнал CENTURY 21 Magazine сделал подборку интересных проектов отдельных домов и целых курортных поселений, расположенных в горах.



38

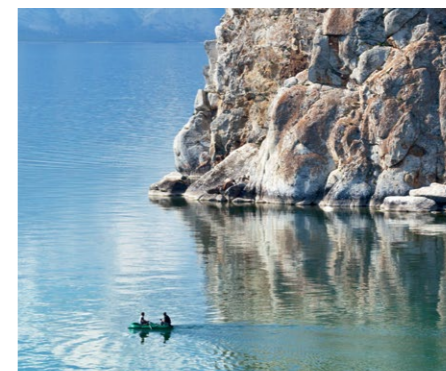
**ДОМ  
«ПОД КЛЮЧ»  
– УМНОЕ РЕШЕНИЕ**

Московский архитектор Павел Леонтьев убежден, что готовый дом с отделкой «под ключ» – прекрасное решение для тех, кто ценит свое время и деньги.

40

**ПЫЛАЮЩЕЕ ВИНО:  
ГЛИНТВЕЙН**

Морозными зимними вечерами ничто не согреет лучше, чем бокал горячего глинтвейна, пропитанного ароматами специй и цитрусовых.



42

**ДОМ  
НА БАЙКАЛЕ**

Первое в списке «Семи чудес России», в 2014 году озеро Байкал было включено в число тридцати мест для самых незабываемых путешествий по версии редакции журнала National Geographic Traveler. Однако здесь можно не только отдохнуть и насладиться сибирскими красотами, но и выгодно вложить средства, став владельцем недвижимости.

46

**CENTURY 21:  
ГЛОБАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ**

CENTURY 21 Россия официально присоединилась к century21global.com – порталу, на котором клиенты компании могут посмотреть объекты недвижимости всех агентств международной сети.

50

**ИМА – МЕЖДУНАРОДНЫЕ  
СТАНДАРТЫ УСПЕШНОГО  
УПРАВЛЕНИЯ АГЕНТСТВОМ  
НЕДВИЖИМОСТИ**

Экономический кризис, меняющиеся правила игры на рынке недвижимости, конкуренция, ситуация на рынке труда сегодня диктуют новые условия ведения бизнеса.

52

**«СТАНЬ ЛУЧШИМ АГЕНТОМ  
СЕТИ CENTURY 21 РОССИЯ  
– ПОКОРИ АМЕРИКУ!»**

Мотивационная акция Sales Rally, стартовавшая летом 2015 года, подходит к завершению.



54

**КРИЗИС  
– ВРЕМЯ  
ВОЗМОЖНОСТЕЙ  
ДЛЯ ФРАНЧАЙЗИ**

О перспективе развития франчайзинга на рынке недвижимости в России, об использовании кризиса в своих интересах, а также о мировом опыте риэлторского бизнеса рассказал президент CENTURY 21 Россия Кирилл Кашин.

56

**АГЕНТСТВА  
НЕДВИЖИМОСТИ  
CENTURY 21 РОССИЯ**





**Галина Изотова,**  
Исполнительный директор  
CENTURY 21 РИМАРКОМ

# Продажа квартиры:

## ошибки, которых можно избежать

В КРИЗИС СТАНОВИТСЯ ВСЕ СЛОЖНЕЕ НАЙТИ ПОКУПАТЕЛЯ КВАРТИРЫ. ОСОБЕННО ЕСЛИ У ПРОДАВЦА НЕВЕРНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О НЫНЕШНИХ РЕАЛИЯХ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

# Н

есмотря на непростое для рынка недвижимости время, потребность реализовать имеющуюся в собственности квартиру по-прежнему актуальна для многих собственников. Кого-то к продаже квартиры вынуждают

семейные обстоятельства, кто-то понимает, что кризис – лучшее время для совершения выгодной покупки с учетом многочисленных спецпредложений в новостройках и объектов на вторичном рынке по дисконтной цене.

Тем не менее, у сотрудников риэлторских компаний нередко создается впечатление, что собственники на деле не заинтересованы в скорейшей продаже своих квартир. Основной причиной «зависания» объектов в листингах риэлторских компаний является неграмотная оценка стоимости квартиры. Определяя цену, продавцы ориентируются на аналогичные предложения, опубликованные на интернет-порталах. При этом редкий собственник понимает разницу между запрашиваемой ценой и той стоимостью, по которой квартиру можно реализовать. Бывает, что неоправданно высокая цена появляется после звонка в первое попавшееся агентство или частному маклеру, которые, чтобы получить объект на реализацию, умышленно завышают реальную рыноч-



**ОБРАЩЕНИЕ К  
СПЕЦИАЛИСТУ ПО-  
ЛЕЗНО ТЕМ, ЧТО ОН  
ГРАМОТНО ПРОВЕ-  
ДЕТ ФОТОСЕССИЮ  
ОБЪЕКТА, НАПИ-  
ШЕТ «ПРОДАЮЩИЙ  
ТЕКСТ» И РАЗМЕ-  
СТИТ РЕКЛАМУ НА  
ЭФФЕКТИВНЫХ  
РЕСУРСАХ**

ную стоимость. Между тем, сегодня цена – это основной рычаг воздействия на покупателя.

При оценке стоимости квартиры следует ориентироваться на объективные параметры: престижность локации, качественные характеристики дома и самой квартиры и т.п. Именно на эти факторы обращает внимание профессиональный риэлтор, устанавливая цену, по которой действительно можно продать квартиру. Обращение к специалисту полезно также и тем, что он грамотно проведет фотосессию объекта, напишет «продающий текст» и разместит рекламу на эффективных ресурсах.

Помимо установки объективной цены объекта, риэлтор сделает экспертизу всех документов. Также он сложит любую альтернативную цепочку с использованием всех возможных ипотечных программ, материнского капитала и различных жилищных субсидий, так как в агентстве недвижимости есть свой ипотечный брокер, который подберет наиболее выгодную программу. Продавцам, у которых возникли сложности с погашением ипотечных кредитов, профессионал поможет реализовать заложенную квартиру.

Многолетняя практика показала, что экономия на услугах квалифицированных агентов практически всегда приводит либо к потере времени, либо к финансовым трудностям. Чтобы избежать непредвиденных расходов и проблем, лучше обратиться к тем, кто профессионально занимается сопровождением сделок с объектами недвижимости, и позволит не беспокоиться за результат. ♣

# АНГАР АВТО

ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС «АНГАР АВТО»

ПРЕДЛАГАЕТСЯ К ПРОДАЖЕ  
**1,95 МЛРД. РУБЛЕЙ**

+7 (903) 180-61-04 CENTURY21.RU  
ROMAN.BOLSHAKOV@CENTURY21.RU

Местоположение – 50-й км МКАД,  
Московская обл., Одинцовский р-н,  
пос. Заречье, ул. Торговая, стр. 1

Общая площадь здания – 21 361,7 м<sup>2</sup>

Площадь земельного участка – 24 380 м<sup>2</sup>,  
в собственности!

Количество уровней – 3

Площадь парковки – 9 012 м<sup>2</sup>

Действующий торговый комплекс расположен на первой линии МКАД, 50-й км Западного направления, рядом с Можайским, Сколковским шоссе, Мичуринским и Ленинским проспектами на благоустроенной территории.





**Станислав Тойсов,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
CENTURY 21 Тойсов

## Разумный подход

ПЕРЕД ЛЮБЫМ СОБСТВЕННИКОМ ЖИЛЬЯ,  
СТОЛКНУВШИМСЯ С НЕОБХОДИМОСТЬЮ ПРОДАЖИ  
СВОЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ, НЕИЗБЕЖНО ВСТАЕТ ВОПРОС  
– ПРОДАВАТЬ САМОМУ ИЛИ ЖЕ ОБРАТИТЬСЯ  
В АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

# Н

айти покупателя на свою, чаще всего единственную, квартиру, собрать необходимые документы и провести сделку можно и без помощи риэлтора. В том случае, если продажа не срочная, у продавца

есть все шансы стать специалистом по продаже недвижимости, и, возможно, получить максимальную выгоду от продажи. Однако сегодня рынок переполнен предложениями – по данным CENTURY 21 Россия, на одного покупателя приходится от 10 до 15 продавцов. Кроме того, по статистике, около 5%, то есть каждая двадцатая сделка является мошеннической. Именно поэтому от 60 до 80% сделок с жильем совершается при помощи специалистов – риэлторов. Платить же комиссионные за продажу своих «кровных» квадратных метров сомнительным личностям, называющим себя «риэлтор», тоже не безопасно. Что же делать?

Намного разумнее обратиться в агентство недвижимости, которое порекомендует своего профессионального риэлтора и поможет в совершении сделки. Нужно помнить, что хороший риэлтор не только обеспечивает активную рекламу вашей квартиры. Он



**ОДНАКО СЕГОДНЯ  
РЫНОК ПЕРЕПОЛ-  
НЕН ПРЕДЛОЖЕНИ-  
ЯМИ – ПО ДАННЫМ  
CENTURY 21 РОССИИ,  
НА ОДНОГО  
ПОКУПАТЕЛЯ ПРИ-  
ХОДИТСЯ  
ОТ 10 ДО 15  
ПРОДАВЦОВ**

профессионально готовит недвижимость к продаже. И первым этапом в этом случае является грамотный показ, ведь зачастую сам хозяин многие недостатки своего жилища не видит, хотя недостатки есть у любой квартиры. Профессиональный же риэлтор всегда знает, что лучше замаскировать, а что подчеркнуть.

Кроме того, риэлтор сможет определить адекватную цену на квартиру, которая является основным фактором скорости продажи на сегодняшнем падающем рынке недвижимости. Как правило, непрофессионал, который пытается определить стоимость своей квартиры, берет за основу самое дорогое предложение на рынке, не обращая внимания на такие факторы, как удаленность от метро, престижность района, наличие или отсутствие инфраструктуры и др. Затем он добавляет еще процентов 10-15 на торг и выставляет квартиру на продажу, таким образом, полностью лишаясь шансов на ее реализацию, поскольку в это время профессионалы, определив реальную рыночную стоимость, собирают всех потенциальных покупателей на квартиру с аналогичными параметрами.

Безусловно, решение о том, продавать квартиру самостоятельно или доверить продажу специалистам, может принять только сам владелец квартиры. Но прежде, чем вы отправитесь в самостоятельное плавание, рекомендуем вспомнить слова классика: «Беда, коль пироги начнет печи сапожник, а сапоги тачать пирожник». ▲

# 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







**Дмитрий Полозов,**  
Брокер по недвижимости  
CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

## Рынок падает, возможности растут

2015 ГОД УСТАНОВИЛ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ  
НОВЫЕ РЕАЛИИ. НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД, МНОГИЕ ИЗ НИХ  
НЕ КАЖУТСЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМИ.

# О

днако, снижение цен, падение платежеспособного спроса и уменьшение общего количества сделок не должны стать поводом для негативных настроений, поскольку любое значительное изменение рыночных

условий открывает для профессиональных участников рынка дополнительные возможности.

В сложных условиях продаж значительно возрастает роль продавца, важность экспертных навыков и компетенций, возможность оперативного получения информации, глубина анализа и прогнозирования ситуации. В то же время рост конкуренции, быстрое изменение рыночных условий поднимают требования к услугам агента в сфере недвижимости на новый уровень. При этом на первый план выходят опыт и профессионализм консультирующего эксперта.

В этой связи, в дополнение к основным навыкам продаж, значимым конкурентным преимуществом агента становятся экспертные навыки в смежных отраслях, понимание рынка недвижимости, как неотъемлемой и взаимосвязанной части общеэкономического рынка в целом. Агенту, который хочет оставаться успешным даже в условиях падающего рынка, необходимо регулярно производить мони-



**В ДОПОЛНЕНИЕ К  
ОСНОВНЫМ НА-  
ВЫКАМ ПРОДАЖ  
ЗНАЧИМЫМ КОНКУ-  
РЕНТНЫМ ПРЕИМУ-  
ЩЕСТВОМ АГЕНТА  
СТАНОВЯТСЯ ЭКС-  
ПЕРТНЫЕ НАВЫКИ  
В СМЕЖНЫХ  
ОТРАСЛЯХ**

торинг цен, проводить сравнение доходности инвестиционных инструментов, анализировать влияние курсов валют и процентных ставок. Отслеживание изменений законодательства в сфере недвижимости, в том числе по вопросам налоговой политики, регулирования рынка первичного жилья, социального субсидирования, также входит в перечень инструментов, позволяющих разработать и успешно реализовать стратегию продажи или поиска, исходя из потребностей и условий каждого конкретного клиента.

Приобретению новых знаний и повышению уровня компетентности в данных сферах способствует получение актуальной информации из общедоступных источников. Однако, достичь наилучших результатов в короткие сроки позволяют профильные системные обучающие программы, например, представленные в Бизнес-школе международной сети агентств недвижимости CENTURY 21. Фундаментальной основой данных программ является курс CREATE 21, рассчитанный на агентов разных уровней квалификации. Кроме этого, под руководством опытных бизнес-тренеров в Школе проводятся навыки тренинги, а также еженедельные тематические вебинары для всех участников сети.

Систематизация и практическая реализация знаний и навыков позволяют агенту по недвижимости отвечать уровню текущих запросов клиентов, тем самым повышая удовлетворенность качеством предоставляемых услуг и обеспечивая лояльность клиентов при дальнейшем сотрудничестве. ♣

Митино O<sub>2</sub>  
город-курорт

Пятницкое шоссе, 14 км от МКАД

URBAN  
GROUP  
ГОРОДА ДЛЯ ЖИЗНИ

**ТОРОПИТЕСЬ!  
ЛУЧШИЕ ЦЕНЫ  
НА СТАРТЕ ПРОДАЖ!**



**ЖК «Митино O<sub>2</sub>» – уникальный город-курорт, расположенный на Пятницком шоссе, – одном из самых экологичных направлений Подмосквья.**

Жилой комплекс состоит из 15 домов с премиальной архитектурой от 4 до 8 этажей. Более 50 планировочных решений, включая квартиры с террасами, панорамными окнами, потолками до 3,6 м и личным придомовым участком. Специально для жителей ЖК будет построена собственная выездная дорога на Волоколамское шоссе. Развитая инфраструктура: школа и 2 детских сада, супермаркет, рестораны, аптека и многое другое. Полная линейка инфраструктуры для отдыха, здорового образа жизни, развлечений. У вашего дома: собственное озеро с песчаным пляжем, более 1000 га леса, десятки километров пешеходных и велосипедных маршрутов.

**Все это доступно по цене от 2,4 миллионов рублей!**

Century21  
Россия

В любом агентстве  
недвижимости сети  
[www.century21.ru](http://www.century21.ru)

[mitino-o2.ru](http://mitino-o2.ru)

ООО «Экоквартал»  
Проектная декларация на: [mitino-o2.ru](http://mitino-o2.ru)



## Чиновники столицы переедут в «Москва-Сити»



Всего, как отмечает РБК, столичное правительство планирует купить 30 тыс. кв. м. Сейчас указанные департаменты занимают 50 тыс. кв. м в восьми зданиях в центре Москвы. Ежегодно на их эксплуатацию власти тратят 125 млн руб., говорится в сообщении ДГИ.

Переезд, по данным департамента, позволит бюджету ежегодно экономить около 54 млн руб. Освобожденные здания впоследствии могут быть проданы.

С учетом падения цен на рынке офисной недвижимости покупка новых офисов будет максимально выгодной, обещает ДГИ: за 1 кв. м город заплатит 260 тыс. руб. при средней рыночной стоимости аналогичных офисных помещений 317 тыс. руб. Таким образом, покупка 30 тыс. кв. м может обойтись городу в 7,8 млрд руб.

Несколько лет назад идея переезда столичных ведомств в «Москва-Сити» уже обсуждалась, как отмечает ИА «Росбалт», но тогда планировалось построить на территории делового центра целый комплекс административных зданий мэрии и Мосгордумы. Эксперты, впрочем, все-таки смогли убедить правительство в том, что тратить бюджетные средства на такой комплекс нецелесообразно.

ПЕРЕЕЗД,  
ПО ДАННЫМ  
ДЕПАРТАМЕНТА,  
ПОЗВОЛИТ БЮДЖЕ-  
ТУ ЕЖЕГОДНО ЭКО-  
НОМИТЬ ОКОЛО

**54**  
МЛН РУБ.

Сотрудники департамента имущества, тендерного комитета и департамента экономической политики города Москвы могут переехать в один из небоскребов «Москва-Сити», говорится в сообщении, размещенном на сайте департамента городского имущества (ДГИ). Решение принято «в целях оптимизации расходов на размещение» ведомств.

## За 20 лет в Новой Москве построят 100 млн «квадратов» недвижимости

Правительство Москвы утвердило новый план развития присоединенных территорий, также известных как Новая Москва. В ближайшие 20 лет на территории Троицкого и Новомосковского административных округов запланировано построить 100 млн кв. м недвижимости, сообщает РБК со ссылкой на «Ведомости». Для этого строителям потребуется 5 трлн руб., 90% от общего объема инвестиций вложат частные компании и естественные монополии, оставшиеся деньги предоставит бюджет.

Суммарный объем инвестиций составит 7 трлн руб., 1 трлн руб. пойдет на развитие транспортной инфраструктуры. На эти деньги в Новой Москве должны построить 53 км метро, 700 км автомобильных дорог, 118,7 км линий скоростного трамвая, 41 км железнодорожных путей и 10 транспортно-пересадочных узлов.

СУММАРНЫЙ  
ОБЪЕМ  
ИНВЕСТИЦИЙ  
СОСТАВИТ  
**7**  
ТРЛН РУБ.



## Саграда Фамилия достроят в 2026 году

Строительство в Барселоне храма Святого Семейства, также известного как собор Саграда Фамилия, будет завершено в 2026 году, сообщает британское издание The Independent.

Знаменитый туристический долгострой стоит незавершенным почти полтора века: здание начали возводить в 1882 году и не достроили до сих пор. Церковь спроектировал знаменитый каталонский архитектор Антонио Гауди. Действующий главный архитектор проекта Хорди Фаули рассчитывает завершить строительство к столетию со дня смерти Гауди — 10 июня 2026 года.

## Отель Mardan Palace Тельмана Исмаилова пустили с молотка

Пятизвездочный отель Mardan Palace, расположенный в турецкой Анталии и принадлежащий экс-совладельцу Черкизовского рынка в Москве Тельману Исмаилову, продан на аукционе за \$124 млн. По данным РБК, первоначально отель был оценен примерно в \$248 млн, но достался покупателю практически в два раза дешевле.

Mardan Palace был открыт 23 мая 2009 года, на его строительство, по разным данным, ушло более \$1 млрд. На частный пляж отеля было завезено 9000 тонн песка из Египта, а здание отделано 10 000 кв. м позолоты, 500 000 хрустальных украшений и 23 000 кв. м итальянского мрамора.



## В Индии построят город-гибрид Венеции и Сингапура

Сингапурские строители возведут новый город на юге Индии. Мегалополь будет расположен недалеко от устья реки Кришна и получит название Амаравати, сообщает РБК со ссылкой на Bloomberg.

Новый город площадью 16,9 кв. км появится на месте банановых плантаций и деревень. За счет продуманной инфраструктуры, обилия небоскребов и концентрации на высокотехнологичных секторах экономики город будет похож на Сингапур; одновременно каналы внутри города и обилие набережных сделают из Амаравати индийскую Венецию.

## Москва обогнала Нью-Йорк и Лондон по развитию офисной недвижимости

РОССИЙСКАЯ  
СТОЛИЦА УСТУПИЛА  
ТОЛЬКО  
ПЕКИНУ

Российская столица лидирует в мире по среднегодовым темпам роста качественной офисной недвижимости. Об этом сообщил заместитель мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Марат Хуснуллин со ссылкой на исследование Pricewaterhouse Coopers (PwC), передает агентство «Москва». По данным агентства, в 2014 году Москва заняла второе место по динамике развития среди мегаполисов мира в рейтинге, составленном аналитиками PwC. Согласно исследованию, российская столица уступила только Пекину.

## Владельцы жилья в Черногории смогут получить вид на жительство

ОБЪЕКТАМИ  
НЕДВИЖИМОСТИ  
СЧИТАЮТСЯ  
НЕ ТОЛЬКО ДОМА,  
НО И ДАЧИ,  
ВИЛЛЫ,  
КВАРТИРЫ, КАФЕ  
И РЕСТОРАНЫ,  
А ТАКЖЕ  
ОФИСЫ

С 3 ноября иностранцы, владеющие недвижимостью в Черногории, смогут получить временный вид на жительство. Право на ВНЖ будет выдаваться на год, причем без ограничений на его продление, сообщает «Коммерсант».

Вид на жительство предоставляется всем инвесторам, вне зависимости от ее стоимости, следует из указа, который подписал премьер-министр страны Мило Джуканович. В документе отмечается, что объектами недвижимости считаются не только дома, но и дачи, виллы, квартиры, кафе и рестораны, а также офисы.



## CENTURY 21 Россия присоединилась к Гильдии риэлторов Московской области



В ГРМО ВХОДЯТ  
БОЛЕЕ  
160  
КОМПАНИЙ

# 7

октября 2015 года на заседании регионального совета ГРМО было утверждено официальное вступление CENTURY 21 Россия в ассоциированные члены Гильдии.

ГРМО была создана 15 сентября 1997 года и на сегодняшний день является единственным профессиональным объединением риэлторов в МО, куда входят более 160 компаний.

ГРМО оказывает содействие риэлторским организациям в продвижении качественных услуг, освещает вопросы риэлторской деятельности, а также принимает непосредственное участие в разработке законодательной базы в сфере недвижимости. Гильдия является аккредитованным Территориальным органом по сертификации, уполномоченным проводить сертификацию компаний и аттестацию специалистов.



В НАСТОЯЩЕЕ  
ВРЕМЯ КОМПА-  
НИЯ URBAN GROUP  
ЗАНИМАЕТСЯ РЕА-  
ЛИЗАЦИЕЙ ПРОЕК-  
ТОВ «МИТИНО О2»,  
«ОПАЛИХА ОЗ» И  
«СОЛНЕЧНАЯ  
СИСТЕМА»

## CENTURY 21 Россия и Urban Group объявили о начале сотрудничества

**С**ENTURY 21 Россия и компания Urban Group, входящая в 20-ку крупнейших застройщиков Подмосквья, подписали договор на реализацию объектов девелопера. Urban Group специализируется на строительстве жилой недвижимости в Московской области. Основная деятельность компании сфокусирована на возведении комфортного, красивого и доступного жилья, которое отличается продуманной планировкой, авторской архитектурой и инфраструктурой, сопоставимой с проектами бизнес- и элит-класса.

В настоящее время компания Urban Group занимается реализацией проектов «Митино О2», «Опалиха ОЗ» и «Солнечная система».



## CENTURY 21 Россия – партнер Всероссийского жилищного конгресса

**Б**олее 40 мероприятий, свыше 1600 участников из большинства регионов России, стран дальнего и ближнего зарубежья, практические результаты для профессионалов – таковы итоги Санкт-Петербургского Всероссийского жилищного конгресса-2015, партнером которого выступила CENTURY 21 Россия.

Санкт-Петербургский Всероссийский жилищный конгресс – крупнейшее деловое мероприятие в сфере недвижимости формата B2B. Традиционно участие в конгрессе принимает политическая и бизнес-элита большинства российских регионов, ближнего и дальнего зарубежья.



## В Москве прошла 33-я выставка недвижимости «ДОМЭКСПО»



**С** 23 по 25 октября в московском Гостином дворе прошла 33-я Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО». Партнером российской экспозиции выставки выступила CENTURY 21 Россия.

«ДОМЭКСПО» является событием международного уровня, где встречаются основные игроки рынка недвижимости. Посетители экспозиции могли ознакомиться с предложениями рынка первичной, вторичной, коммерческой и загородной недвижимости России и Европы.

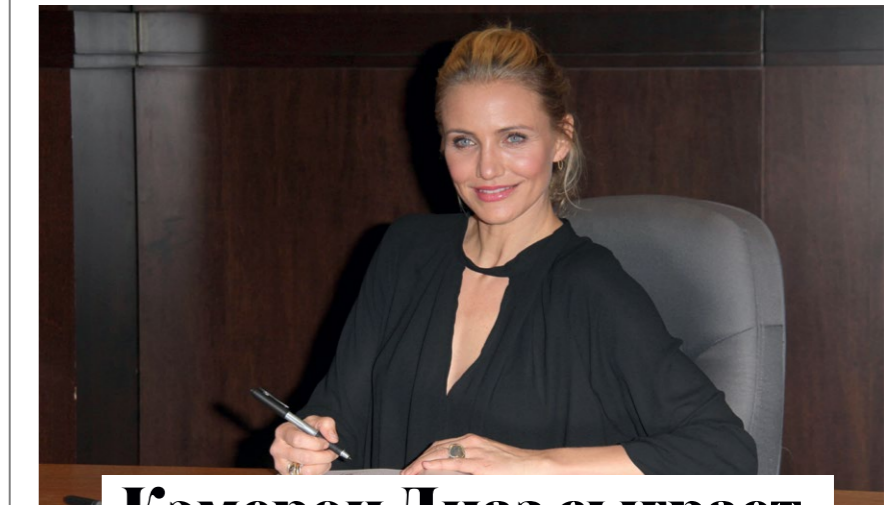
За годы работы выставку «ДОМЭКСПО» посетило более подмиллиона человек. Ежегодно в мероприятии участвует не менее 200 российских и зарубежных компаний, среди которых строительные и риэлторские компании, банки, архитектурные и дизайнерские бюро, страховые и юридические фирмы, СМИ.

## CENTURY 21 Россия – член Российской Гильдии Риэлторов

**25** сентября в Саратове состоялось заседание Национального совета Российской Гильдии Риэлторов (РГР), на котором было принято решение о вступлении компании CENTURY 21 Россия в действительные члены РГР.

РГР – национальная организация профессиональных участников рынка недвижимости, объединяющая около 1500 компаний, в том числе 50 региональных ассоциаций.

Российская Гильдия Риэлторов основана в 1992 году. Ее главной задачей было и остается развитие в России цивилизованного рынка недвижимости. В своей работе все члены РГР обязаны руководствоваться профессиональными стандартами и Кодексом Этики.



## Кэмерон Диаз сыграет агента CENTURY 21



«АГЕНТ:  
CENTURY 21»  
– ЭТО НЕ ПЕРВЫЙ  
СЛУЧАЙ, КОГДА  
ЭЛЕМЕНТЫ ФИР-  
МЕННОГО СТИЛЯ  
СЕТИ АГЕНТСТВ  
НЕДВИЖИМОСТИ  
ИСПОЛЬЗУЮТСЯ  
В КИНО

# В

2017 году в российский прокат выйдет фильм «Агент: CENTURY 21» с Кэмерон Диаз в главной роли. В новой киноленте голливудская звезда играет женщину-риэлтора сети агентств CENTURY 21,

которую похищают мексиканские наркодельцы.

«Агент: CENTURY 21» – это не первый случай, когда элементы фирменного стиля сети агентств недвижимости используются в кино. Впервые логотип CENTURY 21 был использован в фантастической комедии «Охотники за привидениями». Желтые «стойки-виселицы» и золотые пиджаки агентов сети могли увидеть в комедии «Эван Всемогущий» (2007 год), а также в картине 2012 года «Что ждешь, когда ждешь ребенка» с Кэмерон Диаз и Дженнифер Лопез в главных ролях.



РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ  
ОСНОВАНА  
В 1992 ГОДУ



ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ



# Сочи: кризис на пользу

В 2015 ГОДУ СОЧИ ВОШЕЛ В ТРОЙКУ САМЫХ ДОРОГИХ ГОРОДОВ РОССИИ – СЛЕДОМ ЗА МОСКВОЙ И ПЕТЕРБУРГОМ

Татьяна Елекоева



# О

днако, это не помешало росту спроса на недвижимость курорта, вызванного западными санкциями и колебаниями иностранных валют. В первом полугодии 2015 года крупнейший российский город-курорт занял пятое место среди городов России по росту стоимости жилой недвижимости.

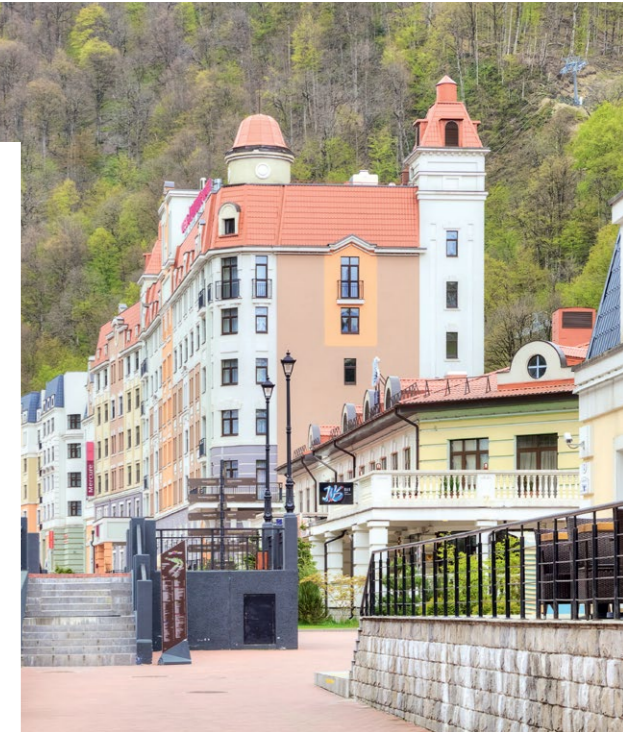
## ВСЕРОССИЙСКИЙ СПРОС

В первом полугодии 2015 года квартиры на первичном рынке Сочи подорожали на 14,9%. По данным портала о недвижимости «Мир квартир», средняя цена квадратного метра достигла 69,12 тыс. руб. Как отмечают эксперты, всплеск цен на новостройки во многом был обусловлен кризисом 2014 года, в связи с которым состоятельные российские инвесторы стали проявлять больший интерес к недвижимости.

Цены на вторичном рынке поднялись еще выше. Средняя цена за кв. м однокомнатной квартиры составила 75,43 тыс. руб., при этом стоимость квадратного метра двухкомнатной квартиры была на 20 тыс. руб. выше и сегодня находится на уровне примерно 95 тыс. руб. Трехкомнатные квартиры в среднем стоили почти вдвое дороже однокомнатных: квадратный метр такого жилья на сочинском рынке оценивается примерно в 122 тыс. руб.

Наиболее дорогие квартиры, дома и апартаменты находятся в Хостинском районе, где, по данным Mason Realty Group, средняя стоимость «квадрата» составляет 115,8 тыс. руб. При этом в ряде жилых

СПРОС НА КУРОРТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ К ЛЕТУ 2016 ГОДА МОЖЕТ УДВОИТЬСЯ



комплексов Хостинского района цены значительно выше этого показателя. Например, в апартаментном комплексе «Сангето» установлена стоимость «квадрата» на уровне 343,2 тыс. руб., в ЖК «Камелия» от 229 тыс. до 402 тыс. руб. за кв. м, в ЖК «Миллениум Тауэр» – от 160 тыс. до 224,8 тыс. руб. за кв. м.

Следом, согласно исследованию Mason Realty Group, идет Центральный район, в котором средняя стоимость кв. м составляет 109,5 тыс. рублей. Третье место в ценовом рейтинге занимает Адлерский район, где «квадрат» в среднем оценивается в 108,4 тыс. рублей. При этом, по данным группы консалтингово-аудиторских компаний АФК, рекордсменом по числу вновь построенных объектов является Имеретинская долина Адлерского района, где реализовывались наиболее масштабные проекты комплексной застройки, в то время как в других районах возводились преимущественно точечные объекты.

На сегодняшний день в Адлерском районе сосредоточены все объекты олимпийского строительства, а также ряд крупных ЖК, относящихся к эконом- и среднему классам, имеющих сравнительно низкие цены реализации, например, ЖК «Курортный» (75 тыс. руб. за кв. м), ЖК «Солнечный пляж» (70 тыс. руб. за кв. м), ЖК «Мадрид-3» (62,5 тыс. руб. за кв. м) и другие. Тем не менее, лидирующие позиции, по мнению экспертов, район занимает по объему предложения апартаментов, которые в среднем предлагаются по цене 150 тыс. руб. за кв. м.

В этой же локации отдается в продажу большое количество отдельно стоящих зданий. В частности, в конце лета 2015 года сочинская администрация выставила на аукцион 49 одно- и двухэтажных коттеджей разной площади (от 31 до 275 кв. м) с земельными участками от 3 до 7 соток, ранее находившихся на балансе «Олимпстроя», а затем переданных городу. Цена лотов варьируется от 8,5 млн до 34 млн руб. Так, согласно сводным данным, коттеджи в частном секторе, продаются по цене от 11,5 млн до 33 млн руб. при стоимости квадратного метра от 50 тыс. до 220 тыс. руб.



**солнечная  
система**  
Химки, 4,4 км от МКАД

**URBAN  
GROUP**  
ГОРОДА ДЛЯ ЖИЗНИ



### БОГАТЫЙ ВЫБОР

По оценкам экспертов, спрос на курортную недвижимость Краснодарского края к лету 2016 может удвоиться. Это объясняется не только девальвацией рубля, но и развитием внутреннего туризма. Так, по данным Росстата, в первом полугодии 2015 года зарубежный турпоток снизился на 34% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Общее падение турпотока за рубеж в 2015 году оценивается в 35–40%.

«Снижение зарубежного турпотока сопровождалось ростом популярности курортов Краснодарского края. Одновременно с падением турпотока из России снижаются объемы покупок заграничной недвижимости. Этот год показал обвальное падение спроса», – говорит директор по маркетингу и продажам управляющей компании «Фонд Юг» Ирина Шумская в интервью «Российской Газете».

НА ПЕРВИЧНОМ  
РЫНКЕ КВАРТИРЫ  
ПОДОРОЖАЛИ  
НА

**14,9%**

По данным ЦБ РФ о трансграничных операциях, объем операций по покупке зарубежной недвижимости в первом полугодии сократился на 47% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. При этом во втором квартале 2015 года снижение составило 52%. По мнению экспертов, те, кто рассматривал для себя перспективу приобретения недвижимости в Испании, Черногории или Греции теперь рассматривают Сочи и Крым. В последствии такой интерес может привести к росту цен на недвижимость в этих районах.

НАИБОЛЕЕ  
ДОРОГИЕ КВАР-  
ТИРЫ, ДОМА И  
АПАРТАМЕНТЫ  
НАХОДЯТСЯ В  
ХОСТИНСКОМ  
РАЙОНЕ



СНИЖЕНИЕ ЗА-  
РУБЕЖНОГО  
ТУРПОТОКА СО-  
ПРОВОЖДАЛОСЬ  
РОСТОМ  
ПОПУЛЯРНОСТИ  
КУРОРТОВ КРАС-  
НОДАРСКОГО  
КРАЯ



СКИДКИ ДО  
**10%**  
ИЛИ ОТДЕЛКА В ПОДАРОК

**ЖК «Солнечная система» расположен на престижном северо-западном направлении Подмосковья. Проект – победитель международной премии European Property Awards (Лондон) в номинации «Лучший жилой высотный проект в Европе».**

Более 40 вариантов планировок квартир в домах с премиальной архитектурой, включая лофты с панорамными окнами и потолками до 3,2 м, хайфлеты с потолками до 3,6 м, квартиры с собственным входом и хобби-квартиры.

ЖК «Солнечная система» расположена всего в 4,4 км от МКАД по Ленинградскому шоссе. В 2017 году будет построена ж/д станция Химки-2, добраться от которой до столицы можно будет всего за 15 минут.

Развитая инфраструктура: 5 детских садов, школа со стадионом, магазины, салоны красоты, отделения банков и многое другое.

**И все это доступно по цене от 2,5 миллионов рублей!**

**Century21**  
Россия

В любом агентстве  
недвижимости сети  
**www.century21.ru**

**soln-system.ru**

ЗАО «Континент проект»  
Проектная декларация и условия  
акций на: soln-system.ru.  
Срок акций: 01.12.2015 - 28.02.2016





# «Роза Хутор»

– российский ответ

Куршевелю

ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ ОЛИМПИАДЫ-2014 ГОРНОЛЫЖНЫЙ КУРОРТ «РОЗА ХУТОР» СТАЛ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ МЕСТ ЗИМНЕГО ОТДЫХА НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ РОССИЯН, НО И ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ТУРИСТОВ. ЗА ПЕРВЫЕ ТРИ МЕСЯЦА ГОРНОЛЫЖНОГО СЕЗОНА 2014/2015, КОТОРЫЙ ПРОДЛИЛСЯ РЕКОРДНЫЕ 136 ДНЕЙ, КУРОРТ ПРИНЯЛ БОЛЕЕ ПОЛУМИЛЛИОНА КАТАЮЩИХСЯ.

Татьяна Елекоева

## ПРЕМИРОВАННЫЕ СКЛОНЫ

Р

еклама и кризис сделали свое дело. Зимой прошлого года отели курорта буквально наводнили туристы. По данным представителя «Розы Хутор» Виктории Вергельской, средняя загрузка гостиничного фонда курорта в прошлый горнолыжный сезон составила 62%, причем в феврале этот показатель достиг 86%. Как рассказали в администрации комплекса, благодаря колебаниям валютного курса помимо значительного увеличения числа россиян, переориентировавшихся с европейских стран на Сочи, на курорт приехало много иностранцев.

Впрочем, не только внешние причины способствовали такому мощному притоку любителей горнолыжного спорта. По словам экспертов, по уровню инфраструктуры и качеству склонов «Роза Хутор» способна составить достойную конкуренцию самым известным мировым горнолыжным курортам. Это подтверждает международная премия World Ski Awards, которую «Роза Хутор» получает уже второй год подряд как лучший горнолыжный курорт России.

## НА ЛЮБОЙ ВКУС

Лыжные трассы на территории комплекса, общая протяженность которых составляет 77 км, действительно сделаны на уровне мировых стандартов и рассчитаны на любой вкус и уровень подготовки – даже



на самых маленьких лыжников. В «Розе Хутор» целых три горнолыжных спуска для начинающих – так называемые «зеленые» трассы общей протяженностью около 6000 м.

Опытные лыжники также не будут разочарованы. Именно на территории комплекса «Роза Хутор» расположена самая длинная трасса повышенной категории сложности протяженностью 4450 м. По словам туристов, спуск имеет много вертикалей, узкие извилистые повороты в верхней части, разнообразный рельеф, а также трамплины. При этом факторы риска, как отмечают эксперты, сведены к нулю, поскольку все курорты оборудованы противолавинными пушками, а на трассах работает лыжный патруль.

Что касается инфраструктуры, то на курорте созданы все необходимые условия для приема и высококачественного обслуживания до 10 500 посетителей ежедневно. «Согласно статистике, на лыжах или сноуборде «стоит» около 2,5% населения России – 3,6 млн человек», рассказал в интервью «Ведомостям» гендиректор госкомпании «Курорты Северного Кавказа» Олег Горчев. По его словам, их количество ежегодно увеличивается, и, по оценкам аналитиков, потенциально этот показатель может вырасти к 2025 году до 8%, а это более 11,2 млн человек. ■

ИМЕННО НА  
ТЕРРИТОРИИ  
КОМПЛЕКСА  
«РОЗА ХУТОР»  
РАСПОЛОЖЕНА САМАЯ  
ДЛИННАЯ ТРАССА  
ПОВЫШЕННОЙ  
КАТЕГОРИИ  
СЛОЖНОСТИ  
ПРОТЯЖЕННОСТЬЮ  
4450 М.

# ШЕРВУДСКИЙ ЛЕС

МАЛОЭТАЖНЫЕ ДОМА, ТАУНХАУСЫ, КОТТЕДЖИ, ДЮПЛЕКСЫ



МАЛОЭТАЖНЫЕ ДОМА «НОТТИНГЕМ»



ТАУНХАУСЫ «КЕМБРИДЖ»



КОТТЕДЖИ «ЛИВЕРПУЛЬ»



ДЮПЛЕКСЫ «МАНЧЕСТЕР»



# РОЗА ХУТОР



Информация с сайта [www.rosaski.com](http://www.rosaski.com)

**Каменный Столб**  
Kamenny Stolb  
2509 м

**Роза Пик / Rosa Peak**  
2320 м

**Черное море**  
Black sea

## Южный Склон / Southern Side

**Роза Пик**  
Rosa Peak  
2320 м

**Роза Плато**  
Rosa Plateau  
1170 м

**Каменный Столб**  
Kamenny Stolb  
2509 м



- Легкая трасса / Easy Piste
- Трасса средней сложности / Medium Piste
- Сложная трасса / Difficult Piste
- Очень сложная трасса / Very Difficult Piste
- Тоннель / Tunnel
- Технологическая дорога / Technological road
- Маркированная, патрулируемая, но не обработанная снегоуплотнительными машинами трасса / Marked, monitored but unprepared by snow groomers Piste

- |  |   |                                 |                                 |
|--|---|---------------------------------|---------------------------------|
| Волшебный ковер / Magic Carpet                         | Строящийся подъемник / Lift Under Development       | Прокат / Rental Shop            | Парковка / Parking              |
| Бугельный подъемник / Surface Lift                     | Проектируемая трасса / Projected Piste              | Туалеты / WC                    | Кассы / Ticket office           |
| Кресельный подъемник / Chairlift                       | Граница горнолыжной зоны / Ski Area Boundary        | Ресторан / Restaurant           | Гостиница / Hotel               |
| Скоростной кресельный подъемник / High Speed Chairlift | Опасно — Обрыв / Danger — Cliff                     | Пункт первой помощи / First Aid | Смотровая площадка / View Point |
| Гондола / Gondola                                      | Внимание — крутой уклон / Attention — steep section | Санки, тюбинг / Sledge, tubing  | Детский клуб / Kids' Club       |
|  |   | Кафе / Cafe                     | Парк The Stash / The Stash      |

**Роза Стадион**  
Rosa Stadium  
940 м

**Роза Плато / Rosa Plateau**  
1170 м

**Роза Долина**  
Rosa Valley  
560 м

Сочи  
Sochi

Реклама



# Постолимпийский Сочи:

## курс на доступный туризм

ИНВЕСТИЦИИ, ВЛОЖЕННЫЕ В СТРОИТЕЛЬСТВО ГОСТИНИЧНОЙ И СПОРТИВНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СОЧИ, ПОКА ОТБИВАЮТСЯ С БОЛЬШИМ ТРУДОМ. ПОТЕНЦИАЛ, СОЗДАННЫЙ К ОЛИМПИАДЕ, ОКАЗАЛСЯ ИЗБЫТОЧНЫМ ДЛЯ СОЧИ

ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА

### СОЧИ БЬЕТ РЕКОРДЫ

# Е

ще задолго до Олимпиады ходило много разговоров о том, что в Сочи развернулась слишком масштабная стройка, которая приведет к проблемам с окупаемостью вложений. Кроме того, аналитики выражали сомнение в отношении посещаемости города, считая, что российский курорт с традиционно невысоким уровнем сервиса и высокими ценами вряд ли привлечет серьезный туристический поток.

Между тем, первый полноценный горнолыжный сезон в постолимпийском Сочи получился крайне успешным. Город-курорт посетило рекордное количество туристов: по данным сочинской администрации, с декабря 2014 по апрель 2015 гг. в Сочи отдохнуло более 800 тысяч человек, что вдвое превысило максимальные показатели предыдущих лет. Правда, резко возросшую популярность бывшей олимпийской столице обеспечили не столько улучшение качественных характеристик курортной инфраструктуры, хорошее состояние трасс и отличный снежный покров, сколько счастливое для курорта стечение обстоятельств.



«В нынешнем году сочинский рынок очень выиграл от резкого роста иностранной валюты, – объясняет руководитель департамента гостиничного бизнеса международной консалтинговой компании JLL Татьяна Веллер. – Отдых за рубежом стал дороже в рублевом эквиваленте, да и процедура выезда за границу усложнилась. В итоге многие россияне предпочли отдохнуть «дома».

Тем не менее, нельзя сказать, что отели были забиты туристами под завязку. По данным JLL, загрузка прибрежных и горных гостиниц в первом квартале 2015 года составила всего 61%. «Учитывая, что речь идет о пике сезона для горнолыжных курортов, а также – ослабление рубля и увеличение бюджетов поездок на курорты Европы, это не самые лучшие показатели, – считает руководитель департамента гостиничного бизнеса компании JLL Дэвид Дженкинс. – Например, в настоящее время заполняемость в пик сезона в Альпах достигает уровня 80% и выше».

В СЕРЕДИНЕ  
ОКТАБРЯ 2015 ГОДА  
БЫЛА УТВЕРЖДЕНА  
ГОСПРОГРАММА  
«ПОСТОЛИМПИЙСКОЕ  
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ  
ОБЪЕКТОВ В СОЧИ»,  
НАПРАВЛЕННАЯ  
НА СОЗДАНИЕ  
КРУГЛОГОДИЧНОГО  
ТУРИСТИЧЕСКОГО  
ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА  
ОЛИМПИЙСКИХ  
ОБЪЕКТАХ

В Сочи таких показателей в лучшем случае можно добиться спустя несколько лет, поскольку общий номерной фонд гостиниц города-курорта слишком велик – он составляет 41 тысячу, из которой 20 тысяч приходится на новые гостиницы (для сравнения: номерной фонд московских отелей оценивается в 43 тысячи). Кроме того, цена за номер в гостинице часто оказывается неоправданно высокой. «Стоимость проживания в отелях должна стать более доступной. Сейчас же отельеры наоборот повышают цены», – комментирует генеральный директор CENTURY 21 Венец Тагир Хуснутдинов.

Причем, по словам экспертов CENTURY 21, увеличить приток клиентов, а значит, окупить вложенные инвестиции, застройщики смогут только в том случае, если горнолыжный курорт будет переведен на всепогодный режим. «Необходимо организовать такие условия для отдыха, чтобы туристы приезжали в Сочи в течение всего года, а не только зимой», – объясняет генеральный директор агентства недвижимости CENTURY 21 Тойсов Станислав Тойсов. – Причем под условиями надо понимать не только доступность получения услуги отеля или здравницы, но и соотношение цена-качество, ведь наши курорты уступают в этом и Египту, и Турции. Да и уровень сервиса, к сожалению, часто оставляет желать лучшего».

Инфраструктура, созданная для проведения Олимпийских игр, позволяет это сделать. Так, в «Вернем Городе» всепогодного города-курорта «Горки Город» в Красной Поляне, в котором ранее находилась медиадеревня для журналистов, есть все условия для отдыха и восстановления здоровья. Здесь можно найти апарт-комплексы, отели, спортивные и фитнес-залы, торговые галереи, конгресс-центры и SPA-центр площадью 9000 кв. м.

расположенный на высоте 960 метров над уровнем моря. Центром же курорта «Горки Город» является спортивно-туристический комплекс «Горная Карусель» с сетью подъемников и горными трассами всех уровней сложности общей протяженностью примерно 27 километров.

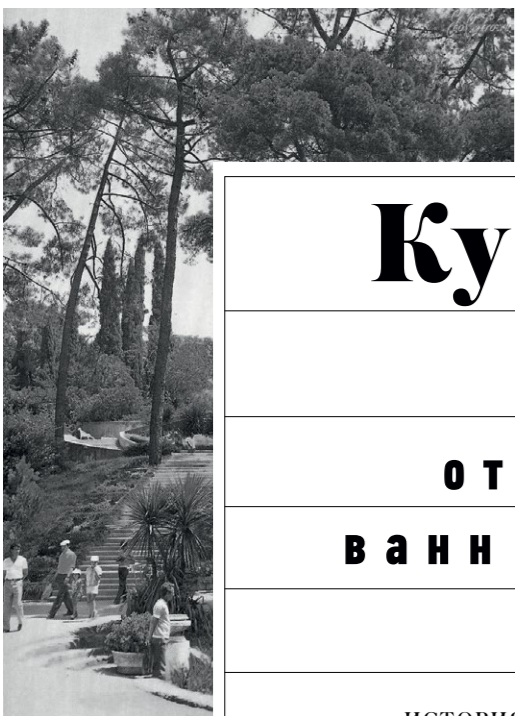
Кроме того, в середине октября 2015 года была утверждена госпрограмма «Постолимпийское использование объектов в Сочи», направленная на создание круглогодичного туристического предложения на олимпийских объектах. Основная часть расходов по госпрограмме (объем финансирования – 3,3 млрд руб.) связана с предоставлением субсидий муниципалитету Сочи на создание условий для массового отдыха на территориях Олимпийского парка.

### ДОСТУПНЕЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ

Однако, похоже, что ситуация в Сочи все же меняется. Так, согласно сообщению британского издания The Telegraph, которое ссылается на ежегодное исследование интернет-портала TripAdvisor, российский курорт попал в рейтинг самых доступных горнолыжных курортов Европы. Эксперты изучили 42 зимних направления. В расчет принималась стоимость недельного проживания, занятий, абонементов на подъемники, аренды основной экипировки и питания на семью из четырех человек. В итоге, Сочи оказался на втором месте: неделя отдыха в горнолыжный сезон 2015/2016 здесь обойдется примерно в 156 тыс. руб. Для сравнения, на самом дорогом курорте, швейцарском Церматте, эта сумма составит 467 300 руб. ▲





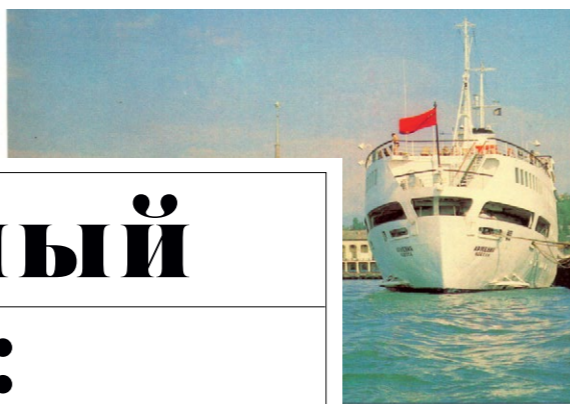


# Курортный Сочи:

**от деревянных  
ванн до всесоюзной  
здравицы**

ИСТОРИЯ САМОГО КРУПНОГО КУРОРТНОГО ГОРОДА НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ НАЧАЛАСЬ В СЕРЕДИНЕ 19-ГО ВЕКА, ПОСЛЕ ТОГО КАК ЗДЕСЬ БЫЛИ ОБНАРУЖЕНЫ УНИКАЛЬНЫЕ ЦЕЛЕБНЫЕ СЕРОВОДОРОДНЫЕ ИСТОЧНИКИ И ИЛОВЫЕ ГЯЗИ ИМЕРЕТИНСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ.

Татьяна Елекоева



**ИСТОРИЯ САМОГО  
КРУПНОГО КУРОРТНОГО  
ГОРОДА**

## ЗАРОЖДЕНИЕ КУРОРТА

# В

1886 году известный химик Г.В. Струве произвел первый анализ Магестинской сероводородной минеральной воды, возраст которой насчитывает 170 миллионов лет. В 1898 году исследованием занялся

врач В.Ф. Подгурский, который в 1902 году установил у источников, вытекающих из пещер, две деревянные ванны, что и явилось началом водолечебницы, которая на тот момент рекламировалась в путеводителях как «единственное курортное учреждение в Сочи».

С этого момента курорт начал активно развиваться. В 1909 году здесь открылся первый курортный комплекс «Кавказская Ривьера», включивший в себя собственный водопровод, электростанцию и водосветоэлектролечебницу. К 1913 году в «Кавказской Ривьере» был свой штат врачей, а также казино, гараж автомобилей и конюшня, а в ресторане во время завтраков и обедов играл оркестр. «Такого роскошного и гигиенического учреждения нет нигде более на берегах Черного моря», – говорилось в одном из путеводителей того времени.

## ЦАРСКО-ФЕРМЕРСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

В первой декаде 20-го века Сочи стал своеобразной «Русской Ривьерой», куда ежегодно съезжались на лечение и отдых свыше 18 тысяч человек. Самые богатые люди страны строили здесь свои дачи и усадьбы. Одним из первых домовладельцев стал гласный Московской городской Думы, известный издатель и активный популяризатор курорта Николай Мамонтов, который построил в Сочи деревянную виллу, названную родовым именем «Вера».

Вслед за ним крупный земельный участок при впадении реки Дагомыс в море приобрел сам император Николай II, основавший на этом месте подчинявшееся дворцу подсобное хозяйство площадью 2,5 тысяч га и огромную скотоводческую и молочную ферму. Поселок, который специально был выстроен для работающих здесь крестьян, впоследствии был назван Дагомысом. Продукция, выращенная на царских угодьях, поступала в Сочи, где на рынках и в магазинах раскупалась наводнившими курорт дачниками – приближенными императора, чиновниками высших рангов, а также министрами и московско-петербургской аристократией.

Часть земель Николай II подарил своей супруге Александре Федоровне, которая планировала создать в целебном сочинском климате санаторий для детей, больных легочными недугами. Но из-за грянувшей Октябрьской революции ее планам не суждено было сбыться.

В районе современного курортного поселка Лоо земельным участком владеет представитель старинного боярского рода, русский государственный деятель, граф Сергей Шереметьев. Дача Шереметьева в Лоо, в котором сегодня размещается санаторий «Магадан», была известна своим дендропарком, в котором произрастало свыше 400 видов экзотических деревьев и цветов, а также имелся питомник субтропических декоративных и плодовых растений.

Большими участками в районе Сочи владели и великие князья Константин Константинович и Дмитрий Константинович, а также великий князь Михаил и его семья, которые были самыми крупными землевладельцами в Сочинском округе – им принадлежало более 8 тысяч десятин земли в районе Вардане.



**К 1913 ГОДУ В  
«КАВКАЗСКОЙ  
РИВЬЕРЕ» БЫЛ СВОЙ  
ШТАТ ВРАЧЕЙ, А  
ТАКЖЕ КАЗИНО,  
ГАРАЖ АВТОМОБИЛЕЙ  
И КОНЮШНЯ, А В  
РЕСТОРАНЕ ВО ВРЕМЯ  
ЗАВТРАКОВ И ОБЕДОВ  
ИГРАЛ ОРКЕСТР**

## ВОЕННОЕ ВРЕМЯ

Революция 1917 года и гражданская война на время остановили развитие курорта, на территории которого проходили активные боевые действия.

Работы по возрождению крупнейшей здравицы Советского Союза шли стахановскими темпами – до начала Великой Отечественной войны были реконструированы все старые санатории и гостиницы, построены 16 новых лечебных комплексов, развернуто масштабное дорожное строительство. Новые санатории и пансионаты были также открыты на базе национализированных дач и вилл. В начале войны все санатории и гостиницы города переоборудованы в госпитали, где поправили свое здоровье и вернулись на фронт более 500 тысяч солдат и офицеров.

## ДАЧИ ПЕРВЫХ ЛИЦ

Отдельно стоит отметить, что Сочи всегда был излюбленным местом отдыха первых лиц: на курорте любил отдыхать Сталин, для которого были построены 4 дачи, а также Орджоникидзе, Брежнев и другие советские руководители. В 1934 году по инициативе наркома Ворошилова началось возведение дачи «Бочаров Ручей» для руководящего состава Советского государства. Свое название дача получила от протекавшей рядом небольшой реки, которую местные жители называли Бочаровым ручьем. С распадом Советского Союза «Бочаров Ручей» стал единственной российской дачей правительственного уровня на Черном море. В 1991 году он приобрел статус официальной резиденции президента России. ▲



В ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ПАКЕТ  
ВХОДИТ ТРЕВОЖНАЯ КНОПКА  
ДЛЯ ЭКСТРЕННОГО  
ВЫЗОВА ОХРАНЫ

# Безопасное пространство

ПРИ ВЫБОРЕ ЖИЛЬЯ ПОКУПАТЕЛИ КОТТЕДЖЕЙ И КВАРТИР  
В ЭЛИТНЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ ВСЕГДА ОБРАЩАЮТ ВНИМАНИЕ  
НА ТАКОЙ КРИТЕРИЙ, КАК УРОВЕНЬ БЕЗОПАСНОСТИ

Татьяна Елекоева



## ВРАГ НЕ ПРОЙДЕТ

# П

о словам генерального директора CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость Петра Машарова, неотъемлемым атрибутом любого элитного здания является закрытый периметр территории, который оснащается системами круглосуточного видеонаблюдения, фиксирующими попытки незаконного проникновения. Это могут быть инфракрасные датчики движения и электромагнитные сенсоры, регистрирующие вибрации, возникающие при попытке перелезть или разрушить ограждение.

Обычно добросовестные застройщики обеспечивают «тройной барьер» – контроль доступа при входе на территорию комплекса, в парадные и в коридоры перед квартирами. При этом видеонаблюдение устанавливается по периметру домов, во дворе, в паркинге, во входных холлах и в лифте, а также на детской площадке. С помощью IP-видео-

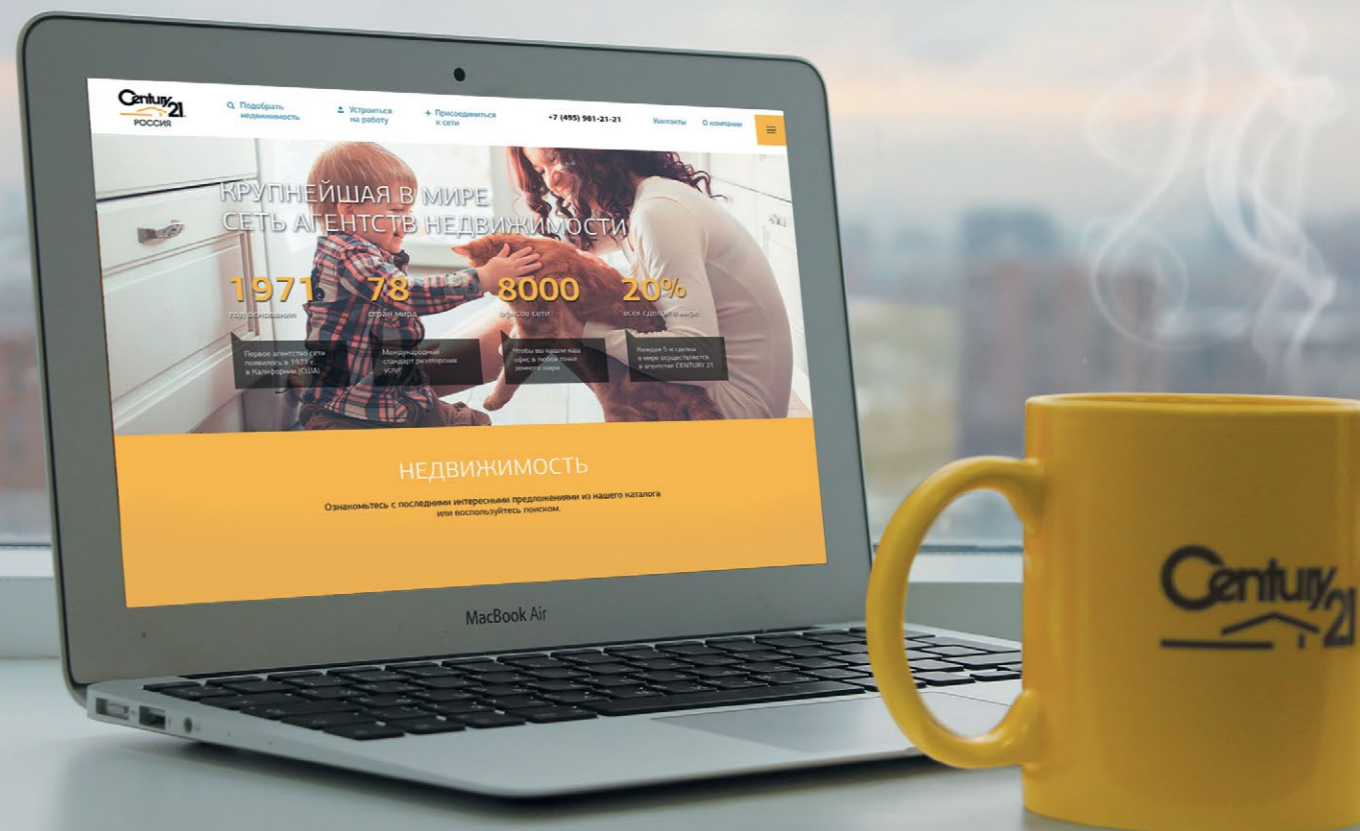
**НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ ПО БЕЗОПАСНОСТИ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ ДО СИХ ПОР НЕ СУЩЕСТВУЕТ. ПОЭТОМУ УРОВЕНЬ ЗАЩИТЫ ЖИЛЬЦОВ В ПРЕМИАЛЬНЫХ ДОМАХ ВО МНОГОМ ЗАВИСИТ ОТ ДОБРОЙ ВОЛИ ЗАСТРОЙЩИКА**

камер, записывающих информацию в HD качестве, можно идентифицировать лица всех посетителей, входящих в парадные и на территорию жилого комплекса.

Клиентам с самыми высокими требованиями застройщики обычно предоставляют техническую возможность самостоятельной установки интерактивной видеопанели. С ее помощью можно увидеть изображение любого человека, решившего навестить хозяина квартиры. Кроме того, видеопанель позволяет жильцу просмотреть свой маршрут от порога квартиры до выхода из комплекса, а также вызвать лифт перед выходом из квартиры.

В обязательный пакет также входит тревожная кнопка для экстренного вызова наряда полиции. Вооруженные сотрудники частного охранного предприятия с высоким уровнем профессиональной подготовки, осуществляющие круглосуточную охрану территории, включая патрулирование – это must have для любого проекта премиум или элитного класса.

Реклама вашего объекта на ведущих интернет-порталах





**РАЗДЕЛИТЬ ПОТОКИ**

Еще на этапе проектирования застройщики обязаны сделать планировку территории, чтобы понимать, как в дальнейшем она будет эксплуатироваться. И если на территории комплекса предполагается размещение инфраструктурных объектов, например, частного детского сада, фитнес-клуба или ресторана, необходимо обеспечить разделение людских потоков. «Логистика жилых и коммерческих потоков обязательно должна быть развита. Посетители учреждений, расположенных во встроенных коммерческих помещениях в доме, никогда не должны пересекаться с жильцами дома», — объясняет директор департамента жилой недвижимости международной консалтинговой компании Colliers International в Санкт-Петербурге Елизавета Конвей.

Кроме того, согласно существующим строительным нормам, входы в жилые и нежилые помещения обязательно должны быть отдельными. Причем, опять же из соображений безопасности, парадные в жилых комплексах премиум-класса располагают не в фасадной части, а со стороны закрытого двора. «С внешней стороны дома находятся только коммерческие помещения», — отмечает генеральный директор CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость Петр Машаров.

**В ЧАСТНОМ ПОРЯДКЕ**

Что касается оборудования здания средствами спецзащиты — такими как пуленепробиваемые окна и бронированные двери, то, по словам заместителя генерального директора по науке Научно-производственного объединения Специальных материалов Андрея Михайлина, поскольку нормативных документов по безопасности жилых комплексов до сих пор не существует, этот вопрос остается исключительно на совести застройщика. «Серьезное защитное оборудование стоит не дешево. Строителям же важнее максимально удешевить проект, поэтому ни о каких особенных технических средствах защиты, например, противотаранных устройствах или бронированных дверях, речи не идет», — говорит Андрей Михайлин.

Эксперты рынка недвижимости считают, что дело вовсе не в экономии со стороны застройщиков. «Подобные комплексы с суперзащитой, несомненно, есть, но их мало, и они востребованы в основном среди особо охраняемых лиц, например, чиновников или бизнесменов. Большой части покупателей квартир в элитном и бизнес-сегментах подобные опции — бронированные окна, вооруженная охрана — просто не нужны, спроса на них нет», — говорит руководитель отдела маркетинга и продаж девелоперской компании Yard Group Константин Матыцын. Если же такая необходимость все-таки возникает, то клиенты в частном порядке обращаются в специализированные компании по изготовлению спецсредств, но, по словам экспертов, такие случаи крайне редки. ◆

**ИЗ СООБРАЖЕНИЙ  
БЕЗОПАСНОСТИ  
ПАРАДНЫЕ В ЖИЛЫХ  
КОМПЛЕКСАХ  
ПРЕМИУМ-КЛАССА  
РАСПОЛАГАЮТ НЕ В  
ФАСАДНОЙ ЧАСТИ,  
А СО СТОРОНЫ  
ЗАКРЫТОГО  
ДВОРА**



# Century21

MAGAZINE

свежий номер  
онлайн



[www.century21.ru](http://www.century21.ru)



ЛУЧШЕ ГОР МОГУТ БЫТЬ  
ТОЛЬКО ГОРЫ. НА КОТОРЫХ  
ЕЩЕ НЕ БЫВАЛ



## До облаков – рукой подать

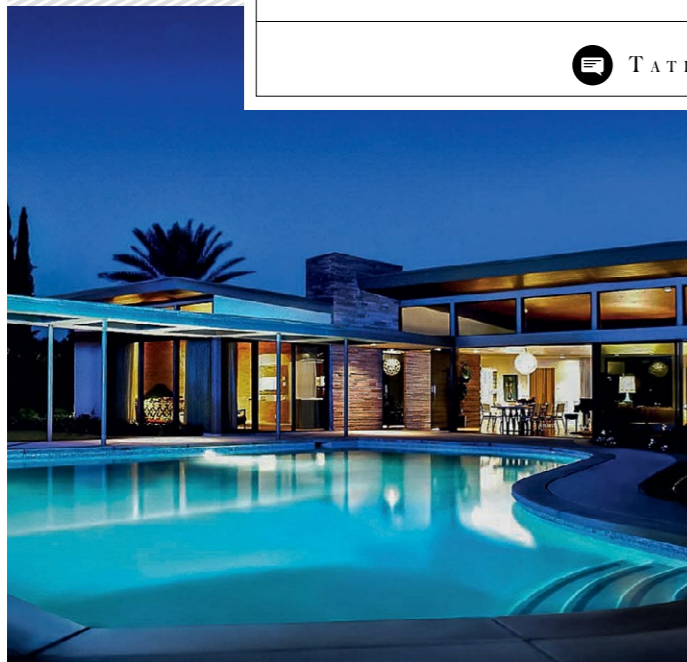
ЖУРНАЛ CENTURY 21 MAGAZINE СДЕЛАЛ ПОДБОРКУ ИНТЕРЕСНЫХ ПРОЕКТОВ ОТДЕЛЬНЫХ ДОМОВ И ЦЕЛЫХ КУРОРТНЫХ ПОСЕЛЕНИЙ, РАСПОЛОЖЕННЫХ В ГОРАХ.

ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА

### Особняк Фрэнка Синатры

Еще в середине прошлого века небольшой городок Палм-Спрингс стал популярным местом отдыха для американских селебрити. Расположенный у подножья Сан-Хасинто – одной из самых высоких гор в Южной Америке, Палм-Спрингс привлекал популярных в то время голливудских актеров и звезд шоу-бизнеса своей уединенностью и удаленностью от шумных мегаполисов.

Американский певец Фрэнк Синатра одним из первых построил здесь виллу для отдыха – Twin Palms. Одноэтажный дом из бетона и стекла был возведен в 1947 году по проекту архитектора Стюарта Уильямса. Он включает четыре спальни, семь ванных комнат и плавательный бассейн в форме фортепиано, в котором маэстро любил проводить сеансы релаксации. Сейчас Twin Palms, рассчитанный на проживание восьми человек, сдается в аренду по цене от \$1950 в сутки.



### Кусочек Баварии в Китае

В городе Далянь на северо-востоке Китая, прямо на вершине горы Лотос стоит замок в баварском стиле. Он является точной копией романтического замка Нойшванштайн в немецком городе Швангау, который в конце 19-го века был построен по приказу баварского короля Людвига II и сегодня является одним из самых популярных среди туристов мест на юге Германии.

Сделав реплику европейской исторической достопримечательности, китайские девелоперы не прогадали. The Castlehotel в Даляне, из каждого номера которого открывается вид на Желтое море, пользуется большой популярностью не только у самих китайцев, но также привлекает путешественников из Европы. Чаще всего в стилизованном сказочном замке останавливаются британские, немецкие и австрийские туристы, которые приезжают в Далянь на Международный Фестиваль пива. Стандартные номера в The Castlehotel сдаются по цене от \$145 в сутки, ночь в президентском номере стоит \$19,5 тысяч. Отель входит в сеть Luxury Collection, которая находится под управлением международного гостиничного оператора Starwood Hotels.



**960 метров  
над уровнем моря**

Горнолыжный курорт «Горки город» в Сочи был построен к Олимпиаде-2014. Здания, стилизованные под старинный европейский город с вкраплением элементов современной архитектуры, находятся на разной высоте – от 540 до 960 м над уровнем моря, и связаны между собой канатной и автомобильной дорогами. Автором проекта нижней части является архитектор Михаил Филиппов, верхней – Максим Атаянц.

Инфраструктурным центром курорта является «Нижний Город», застроенный античными романскими и средневековыми зданиями. Помимо многоквартирных домов и трех гостиниц, здесь есть торговая галерея, конгресс-центр, спортивные и SPA-комплексы, фермерский рынок, театры, библиотека, аквапарк и детские площадки.

«Верхний Город» основан на образах античности и местной кавказской архитектуры с антично-византийскими элементами. Он задуман более аристократичным и напоминает курортные города Италии, Испании и Южной Франции. В этой части курорта преобладает застройка малоэтажными таунхаусами, шале и виллами, а на главной площади находится станция канатной дороги.



### На вершине Альп

Chalet Husky, который в данный момент выставлен на продажу за 12 млн евро, находится во французских Альпах на территории популярного курорта Валь д'Изер. Он расположен на вершине горного склона в окружении скалистых гротов и асимметричных глыб диких камней, которые омывает каскадный водопад площадью 120 кв. м. Центральную часть шале украшает крытый стеклянный атриум, а внутри дома находятся роскошный бассейн, SPA-центр и тренажерный зал.

Создатель Chalet Husky архитектор Жан-Шарль Коварель инвестировал собственные средства в строительство этого дома. Размер вложений не раскрывается. Однако известно, что в ожидании покупателя застройщик делает попытки хотя бы частично отбить потраченные деньги, сдавая его в аренду за 500 тысяч евро в сезон. ▲

ОТ  
540  
ДО  
960 М

- НА ТАКОЙ ВЫСОТЕ

НАХОДЯТСЯ

ЗДАНИЯ.

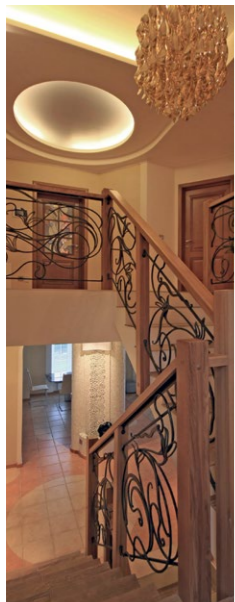
СТИЛИЗОВАННЫЕ

ПОД СТАРИННЫЙ

ЕВРОПЕЙСКИЙ

ГОРОД





# Дом «ПОД КЛЮЧ» – умное решение

МОСКОВСКИЙ АРХИТЕКТОР ПАВЕЛ ЛЕОНТЬЕВ  
УБЕЖДЕН, ЧТО ГОТОВЫЙ ДОМ С ОТДЕЛКОЙ «ПОД КЛЮЧ»  
– ПРЕКРАСНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ТЕХ, КТО ЦЕНИТ  
СВОЕ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ

Василиса Морозова, Татьяна Елекоева



## -В

последнее время на рынке загородного строительства наблюдается тенденция смещения покупательского интереса в сторону жилья «под ключ». В чем, на ваш взгляд, заключаются преимущества таких готовых решений?

– Приобретая дом-полуфабрикат, покупатель должен отдавать себе отчет, что как минимум два-три года он будет жить в состоянии стройки, имея при этом размытое понимание о той сумме, которую ему в итоге придется вложить. Покупая дом «под ключ», клиент сразу получает готовый продукт по фиксированной цене. Многие считают, что, покупая дом-полуфабрикат, они могут сэкономить, но где гарантии, что в итоге они не вложат в три-четыре раза больше? А учитывая колебания курса валют, процесс ценообразования в принципе становится непредсказуемым. И опять же – где гарантии, что вложив эту сумму, вы сможете сразу заселиться? Что касается жилья «под ключ», то оно действительно стоит дороже, но зато эта цена окончательная, поскольку в дальнейшей переделке такие дома не нуждаются – разве что хозяину придется поменять мебель и шторы. Да и в качестве такого жилья тоже можно не сомневаться: при покупке собственникам выдается гарантия на качество строительства. Иными словами, это очень простое решение – купил, сразу вселился и живешь. Но главное преимущество перед домами-полуфабрикатами в том, что клиент сразу видит и архитектуру, и внутреннюю отделку, и интерьер.

– Каким домам клиенты отдают большее предпочтение?

– Сложно угадать, какой дом понравится клиенту, поэтому я стараюсь предлагать простые и понятные решения без каких-либо архитектурных излишеств.



ГЛАВНОЕ

ПРЕИМУЩЕСТВО

ПЕРЕД ДОМАМИ-

ПОЛУФАБРИКАТАМИ

В ТОМ, ЧТО КЛИЕНТ

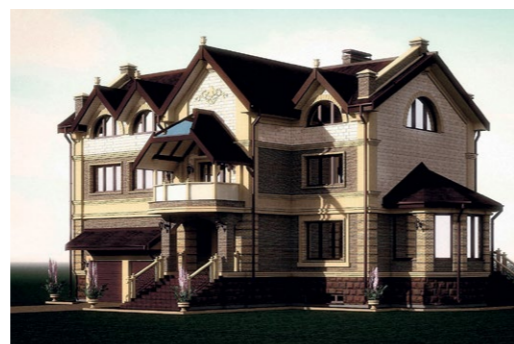
СРАЗУ ВИДИТ И

АРХИТЕКТУРУ, И

ВНУТРЕННЮЮ

ОТДЕЛКУ, И

ИНТЕРЬЕР.



Как правило, предпочтение отдается современному стилю в дизайне внешнего облика дома и интерьера, прямоугольным планировкам, натуральным материалам в отделке. Чаще всего архитектура, наружная отделка, наполнение дома близки к стилистике неомодернизма с элементами арт-деко. Элементы роскоши приветствуются, но в очень сдержанной форме. Среди моих клиентов популярен вариант двухэтажного шале с двускатной крышей, выполненное из керамического кирпича и поставленное на монолитное основание. Однако строить «под ключ», к примеру, деревянную избу – уже рискованно, поскольку эта архитектура будет ориентирована на достаточно узкий круг ценителей. Учитывая, что на всех этапах – от идеи до ее полной реализации – работают профессионалы, то, заключая сделку, вы снимаете с себя массу хлопот, получая в срок ключи от дома, в который можно заехать и жить. ▲

## Собираетесь строить дом? Plans.ru

# Выбирайте проект у нас!

### ПРОЕКТЫ КОТТЕДЖЕЙ

С ОБЪЕМНЫМИ МОДЕЛЯМИ И ПЛАНАМИ ▶ 2 | 2015 |

5000 ПРОЕКТОВ



- Огромный выбор проектов;
- Индивидуальное проектирование;
- Трёхмерное проектирование и моделирование будущего дома;
- Трёхмерная печать на принтере;
- Аэрофотосъёмка.

Закажите каталог  
с проектами коттеджей  
на нашем сайте  
[www.plans.ru](http://www.plans.ru)  
и получите его  
БЕСПЛАТНО!



## Наши проекты стали еще ближе!

### Скачайте бесплатно мобильное приложение и выбирайте проекты прямо на своём планшете

Установить из GooglePlay



Проекты домов и коттеджей



Установить из AppStore



Автоматическое постоянное дополнение базы проектов • Более чем 2000 вариантов домов из различных материалов



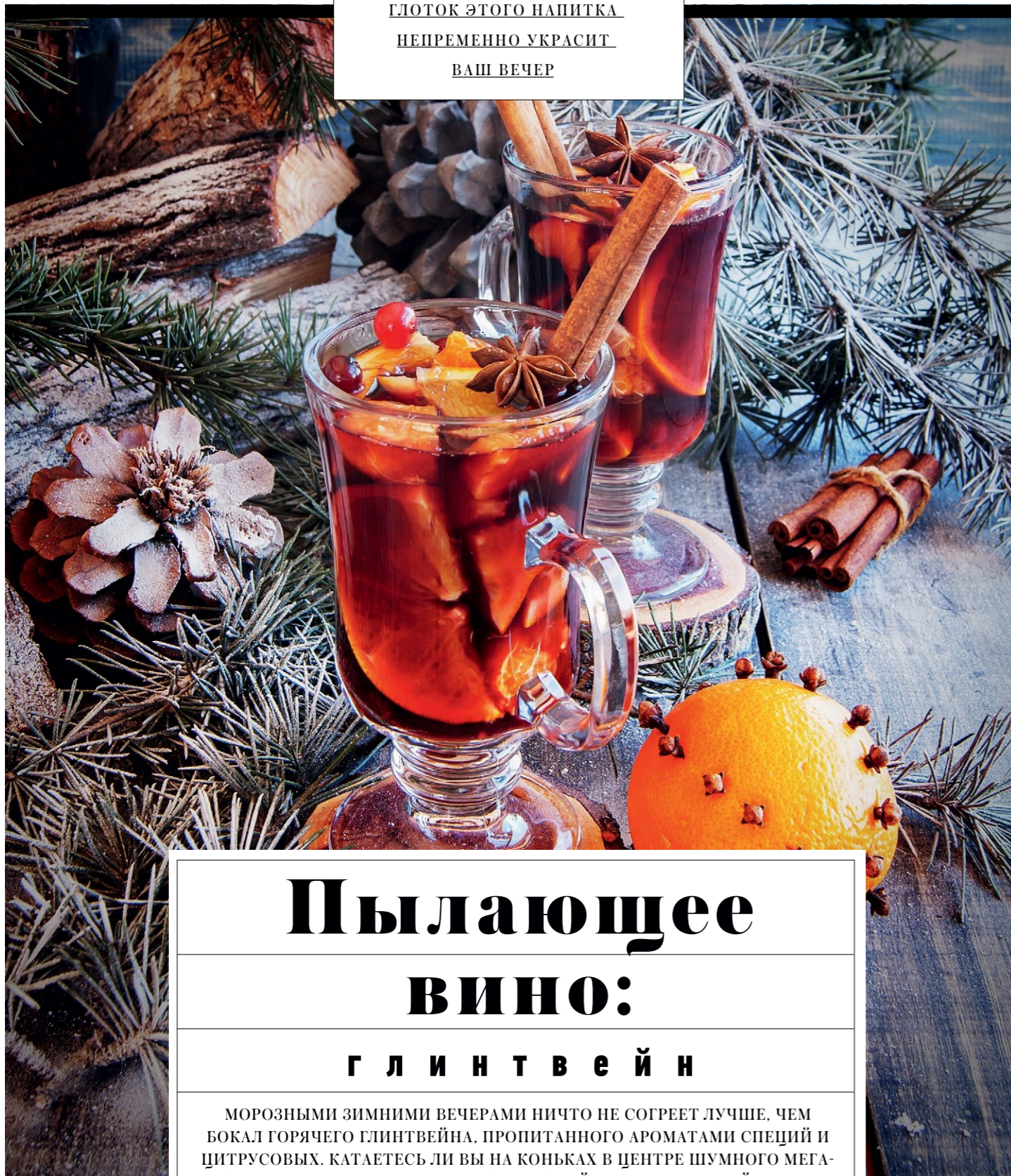
ГЛОТОК ЭТОГО НАПИТКА  
НЕПРЕМЕННО УКРАСИТ  
ВАШ ВЕЧЕР

# Пылающее вино:

## ГЛИНТВЕЙН

МОРОЗНЫМИ ЗИМНИМИ ВЕЧЕРАМИ НИЧТО НЕ СОГРЕЕТ ЛУЧШЕ, ЧЕМ БОКАЛ ГОРЯЧЕГО ГЛИНТВЕЙНА, ПРОПИТАННОГО АРОМАТАМИ СПЕЦИЙ И ЦИТРУСОВЫХ. КАТАЕТЕСЬ ЛИ ВЫ НА КОНЬКАХ В ЦЕНТРЕ ШУМНОГО МЕГАПОЛИСА, ГУЛЯЕТЕ ЛИ ПО РОЖДЕСТВЕНСКОЙ ЯРМАРКЕ В КАКОЙ-НИБУДЬ БОГОМ ЗАБЫТОЙ НЕМЕЦКОЙ ДЕРЕВУШКЕ ИЛИ СИДИТЕ ДОМА, УКУТАВШИСЬ ТЕПЛЫМ ПЛЕДОМ, - ГЛОТОК ЭТОГО НАПИТКА НЕПРЕМЕННО УКРАСИТ ВАШ ВЕЧЕР

Полина Ковтун



РЕЦЕПТ  
КЛАССИЧЕСКОГО  
ГЛИНТВЕЙНА

1 литр красного  
сухого вина, желат-  
ельно недорогого сорта;  
специи - гвоздика,  
корица,  
молотый  
мускатный орех;  
сахар или мед;  
а также фрукты -  
яблоки, апельсины  
и лимоны

# И

стория глнтвейна, чье название происходит от немецкого «gluhende Wein» и означает «пылающее вино», уходит своими корнями в глубокую древность.

По одной из версий, пряное вино готовили еще древние египтяне, по мнению которых смесь из вина, смолы и фиников должна была способствовать беспрепятственному переходу в мир иной.

По другой версии, своим появлением глнтвейн обязан римским императорам, которые якобы были не прочь иногда побаловать себя подслащенным пряным вином.

Наконец, есть мнение, что изобрел пряное вино никто иной, как отец медицины, греческий ученый Гиппократ. По легенде, созданный им напиток на основе красного или белого вина со специями и медом должен был оказывать тонизирующее воздействие на пациентов. Но, в отличие от современного аналога, он подавался холодным.

Как бы то ни было, в средневековье пряное вино обрело популярность в Северной Европе, где оно использовалось во время торжественных застолий и пиров. Правда, подогревать его стали значительно позже - в семнадцатом веке.



СПОСОБ  
ПРИГОТОВЛЕНИЯ

Одну чайную ложку мускатного ореха и 6-7 бутонов гвоздики необходимо засыпать в турку, залить 1/3 стакана воды, довести до кипения и варить около одной минуты. Затем дать настояться в течение примерно 10 минут. Вино перелить в кастрюлю, добавить порезанные на дольки яблоки, апельсин и лимон, всыпать полстакана сахара, влить настоявшуюся пряную смесь и немного подогреть.

Сегодня существуют сотни рецептов глнтвейна: от самых незамысловатых, с использованием простого столового вина, до изысканных и новаторских с добавлением ликеров и чая.

Главное правило в приготовлении глнтвейна - не доводить его до кипения, в противном случае, напиток потеряет вкус. ♣





БАЙКАЛ – ОДНО ИЗ  
КРАСИВЕЙШИХ МЕСТ  
НА ЗЕМЛЕ

# Дом на Байкале

«НЕ СТАНЕМ УВЕРЯТЬ, ЧТО ПРЕКРАСНЕЕ БАЙКАЛА НЕТ НИЧЕГО НА СВЕТЕ: КАЖДОМУ ИЗ НАС МИЛА И ЛЮБА СВОЯ СТОРОНА. И ВСЕ-ТАКИ У ПРИРОДЫ ЕСТЬ СВОИ ЛЮБИМЦЫ, КОТОРЫЕ ОНА ПРИ СОЗДАНИИ ОТДЕЛЫВАЕТ С ОСОБЕННЫМ ТЩАНИЕМ И НАДЕЛЯЕТ ОСОБЕННОЙ ВЛАСТЬЮ»  
(В. Г. РАСПУТИН)

Полина Ковтун

ЕЩЕ ОДИН  
ОЧЕВИДНЫЙ ПЛЮС –  
РАЗНООБРАЗИЕ  
ДОСУГА

**Н**а Байкале стоит побывать хотя бы один раз в жизни. Величайшее озеро завораживает и буквально очаровывает с первого взгляда. Неслучайно Байкал и его окрестности как магнит притягивают туристов со всего света. Первое в списке «Семи чудес России», в 2014 году озеро Байкал было включено в число тридцати мест для самых незабываемых путешествий, по версии редакции журнала National Geographic Traveler. Однако здесь можно не только отдохнуть и насладиться сибирскими красотами, но и выгодно вложить средства, став владельцем недвижимости.

Один из очевидных плюсов покупки собственности здесь – это, конечно, уникальная природа. Байкал – одно из красивейших мест на Земле, обладающее удивительной энергетикой. «Байкал очаровывает своей гармонией и спокойствием. В ясный день видно Саяны, которые находятся на расстоянии 60 километров. Воздух настолько чист и прозрачен, что жителю большого города себе такое трудно даже представить. Впечатлений хватит на долгую и счастливую жизнь», – говорит вице-президент по сопровождению бизнеса CENTURY 21 Россия Антон Селезнев.

Еще один очевидный плюс – разнообразие досуга. На Байкале любители активного отдыха смогут освоить горнолыжные спуски или заняться столь популярным в Европе трекингом. Тем же, кто предпочитает более размеренный отдых, тоже скучать не придется: они смогут насладиться тишиной на рыбалке или попробовать свои силы в фотоохоте.

Сегодня на Байкале можно приобрести недвижимость на любой вкус и цвет – от скромного домика до элитных апартаментов. Таких, к примеру, как первый жилой комплекс премиум-класса Baikal Hill Residence. Он расположен у истока реки Ангары, которую по праву называют воротами на Байкал. Комплекс занимает территорию в два гектара на границе с Прибайкальским национальным парком. Интересно, что инженерная инфраструктура проекта включает даже собственную артезианскую скважину с чистой питьевой водой. По мнению застройщиков, апартаменты комплекса – не только прекрасный выбор для проживания, но и

хорошая инвестиция для сдачи в аренду. Ведь именно здесь начинаются самые популярные туристические маршруты, а аэропорт находится на расстоянии всего 50 километров.

Еще одно преимущество вложения средств в недвижимость в этом регионе – развитие инфраструктуры, в частности, строительство горнолыжного курорта мирового уровня «Мамай», которое завершится к 2020 году. Горнолыжный комплекс «Мамай» создаст бренд Иркутской области и Байкала как территории, очень привлекательной для туристов в зимнее время года», – цитирует слова руководителя проекта «Хрустальный» Кристины Яковенко информационное агентство «Байкал Медиа Консалтинг».

Для тех, кто не готов переехать на Байкал насовсем или хотя бы регулярно приезжать сюда на «дальнюю» дачу, найдется своя альтернатива. Приобретение недвижимости на Байкале с целью сдачи в аренду вполне может стать достойным и, главное, перспективным вложением средств.

«Байкал от года к году привлекает все больше туристов, которые предпочитают арендовать жилье, поскольку нередко гостиницы завышают цены на проживание, а сервис, к сожалению, часто оставляет желать лучшего. Поэтому сдача в аренду квартиры, апартаментов или дома может стать хорошей прибавкой к пенсии», – уверен руководитель агентства CENTURY 21 «Недвижимость мира» г. Иркутск Роман Семенов.

Действительно, по данным региональных властей, только в 2014 году область посетили около 1,3 млн человек, причем 147 тыс. из них – иностранцы из Китая, Германии, Кореи, Японии, США и Монголии. А учитывая тот факт, что с начала 2015 года объем внутреннего туризма в России увеличился почти на треть и, по данным Ростуризма, имеет все шансы достичь 50 млн человек к концу года, приобретение жилья на Байкале вполне может стать выгодным вложением средств. ♣

ЗДЕСЬ МОЖНО НЕ  
ТОЛЬКО ОТДОХНУТЬ  
И НАСЛАДИТЬСЯ  
СИБИРСКИМИ  
КРАСОТАМИ, НО И  
ВЫГОДНО ВЛОЖИТЬ  
СРЕДСТВА, СТАВ  
ВЛАДЕЛЬЦЕМ  
НЕДВИЖИМОСТИ







# CENTURY 21:

## ГЛОБАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ

CENTURY 21 РОССИЯ ОФИЦИАЛЬНО ПРИСОЕДИНИЛАСЬ  
К CENTURY21GLOBAL.COM  
– ПОРТАЛУ, НА КОТОРОМ КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ МОГУТ  
ПОСМОТРЕТЬ ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ  
ВСЕХ АГЕНТСТВ МЕЖДУНАРОДНОЙ СЕТИ

ТАТЬЯНА ЕЛЕКОЕВА



НА САЙТЕ

УСТАНОВЛЕН

ОНЛАЙН-КОНВЕРТЕР

ВАЛЮТ И ЕДИНИЦ

ИЗМЕРЕНИЯ. ДОСТУП-

НА ИНТЕРАКТИВНАЯ

КАРТА, ОБЛЕГЧАЮ-

ЩАЯ

ПОИСК ОФИСОВ

CENTURY 21, А ТАКЖЕ

УСОВЕРШЕНСТВО-

ВАНА ПОИСКОВАЯ

СИСТЕМА

# «С

егодня сделки с недви-  
жимостью вышли на  
международный уро-  
вень, транзакции совер-  
шаются между граж-  
данами разных стран  
и даже континентов,  
– говорит президент  
и CEO Century 21 Real

Estate LLC Рик Дэвидсон. – Благодаря нашему глобальному веб-сайту агенты CENTURY 21 из 8000 офисов, разбросанных по всему миру, взаимодействуют друг с другом и совершают совместные сделки, независимо от своего местоположения и от того, где находятся их клиенты».

По словам директора по маркетингу CENTURY 21 Real Estate LLC Бева Торна, благодаря совершенствованию мобильных технологий расширяются коммуникационные возможности агентов по недвижимости и покупателей, и границы между странами все больше размываются. «Данный веб-сайт демонстрирует нашу готовность использовать все ресурсы нашей компании на благо клиентов. И неважно, где они находятся – в Сан-Хосе или Шанхае, – профессионалы CENTURY 21 помогут решить любую проблему и удовлетворить любой запрос в сфере недвижимости».

Веб-сайт century21global.com предоставляет широкий спектр возможностей как для клиентов, так и для сотрудников международной сети. Произведена ло-

кализация программного обеспечения сайта, в результате чего вся информация, представленная на сайте, автоматически переводится на 16 языков: английский, немецкий, русский, японский, корейский, голландский, турецкий, две версии испанского, французского и португальского, а также три версии китайского. На сайте установлен онлайн-конвертер валют и единиц измерения, доступна интерактивная карта, облегчающая поиск офисов CENTURY 21, а также усовершенствована поисковая система.

«Присутствие CENTURY 21 Россия на century21global.com дает нам большие возможности работы на международном рынке, – говорит директор CENTURY 21 Капитал Гарант Елена Нистратова. – Мы очень ждали присоединения к порталу, ведь к нам часто обращаются с просьбой подобрать или продать квартиру или дом за рубежом. Сегодня наше агентство радо предложить такие объекты, как поместье под Парижем, квартиры в Сан-Ремо, дома в Греции и Чехии, а также остров на Багамах. Благодаря глобальному присутствию CENTURY 21 перед нами открываются невероятные перспективы работы по всему миру!»

«CENTURY 21 – глобальная компания, и это дает нашим клиентам уникальную возможность при продаже своих объектов, которые автоматически будут предлагаться покупателям со всего мира. Если же клиент рассматривает для себя покупку недвижимости за рубежом, то он может на одном сайте ознакомиться со всеми актуальными предложениями от агентств недвижимости CENTURY 21 в 78 странах. Кроме того, использование такого инструмента, как century21global.com, дает конкурентное преимущество нашим агентам, которые смогут предлагать больше объектов как российским, так и иностранным клиентам, тем самым проводя больше сделок», – резюмирует президент CENTURY 21 Россия Кирилл Кашин. ◆



# ПРЕМИЯ Работодатель года 2015

[www.работодательгода.рф](http://www.работодательгода.рф)





## РАСПИСАНИЕ\*

### Январь 2016

13.01	Вебинар для опытных агентов	Вебинар
20.01	Вебинар для опытных агентов	Вебинар
25.01	ORIENTATION 21	Вебинар
25.01	Fast Start модуль 1 (12:00)	Вебинар
25.01	Fast Start модуль 2 (13:00)	Вебинар
26.01	Fast Start модуль 3 (11:00)	Вебинар
26.01	Fast Start модуль 4 (12:00)	Вебинар
27.01	Вебинар для опытных агентов	Вебинар
29.01	CREATE 21 модуль 7	Вебинар

### Февраль 2016

02.02	Телефонные переговоры с клиентом модуль 2	Тренинг
03.02	Вебинар для опытных агентов	Вебинар
05.02	CREATE 21 модуль 8	Вебинар
08.02	ORIENTATION 21	Вебинар
08.02	Fast Start модуль 1 (12:00)	Вебинар
08.02	Fast Start модуль 2 (13:00)	Вебинар
09.02	Fast Start модуль 3 (11:00)	Вебинар
09.02	Fast Start модуль 4 (11:00)	Вебинар
10.02	Вебинар для опытных агентов	Вебинар
12.02	CREATE 21 модуль 9	Вебинар
16.02	Переговоры на встрече с клиентом модуль 2	Тренинг
17.02	Вебинар для опытных агентов	Вебинар
19.02	CREATE 21 модуль 10	Вебинар
22.02	ORIENTATION 21	Вебинар
22.02	Fast Start модуль 1 (12:00)	Вебинар
22.02	Fast Start модуль 2 (13:00)	Вебинар
23.02	Fast Start модуль 3 (11:00)	Вебинар
23.02	Fast Start модуль 4 (12:00)	Вебинар
24.02	Вебинар для опытных агентов	Вебинар
26.02	CREATE 21 модуль 11	Вебинар

### Март 2016

01.03	Телефонные переговоры с клиентом модуль 1	Тренинг
02.03	Вебинар для опытных агентов	Вебинар
04.03	CREATE 21 модуль 12	Вебинар
07.03	ORIENTATION 21	Вебинар
07.03	Fast Start модуль 1 (12:00)	Вебинар
07.03	Fast Start модуль 2 (13:00)	Вебинар
08.03	Fast Start модуль 3 (11:00)	Вебинар
08.03	Fast Start модуль 4 (12:00)	Вебинар
09.03	Вебинар для опытных агентов	Вебинар
11.03	CREATE 21 модуль 1	Вебинар
15.03	Переговоры на встрече с клиентом модуль 1	Тренинг
16.03	Вебинар для опытных агентов	Вебинар
18.03	CREATE 21 модуль 2	Вебинар
21.03	ORIENTATION 21	Вебинар
21.03	Fast Start модуль 1 (12:00)	Вебинар
21.03	Fast Start модуль 2 (13:00)	Вебинар
22.03	Fast Start модуль 3 (11:00)	Вебинар
22.03	Fast Start модуль 4 (12:00)	Вебинар
23.03	Вебинар для опытных агентов	Вебинар
25.03	CREATE 21 модуль 3	Вебинар
29.03	Телефонные переговоры с клиентом модуль 2	Тренинг
30.03	Вебинар для опытных агентов	Вебинар

\*Обратите внимание, что расписание может обновляться. Актуальную информацию по дате и времени уточняйте на сайте [www.century21.ru](http://www.century21.ru) в разделе «Карьера и обучение», а также по телефону +7 (495) 981-21-21



# IMA

**– международные стандарты  
успешного управления  
агентством недвижимости**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС,  
МЕНЯЮЩИЕСЯ ПРАВИЛА ИГРЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ,  
КОНКУРЕНЦИЯ, СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА СЕГОДНЯ ДИКТУЮТ  
НОВЫЕ УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

**Ирина Тряпицына,**  
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ CENTURY 21 Россия

# А

ля эффективного управления агентством недвижимости руководителю сейчас недостаточно только хорошо разбираться в риэлторских технологиях. Он должен быть лидером, владеть современными знаниями и навыками успешного управления компанией.

Уметь планировать, делегировать, ставить задачи и контролировать их исполнение. Распределять ответственность, мотивировать и вдохновлять сотрудников на достижение поставленных целей. Разбираться в тонкостях рекрутинга, адаптации, создания корпоративной культуры.

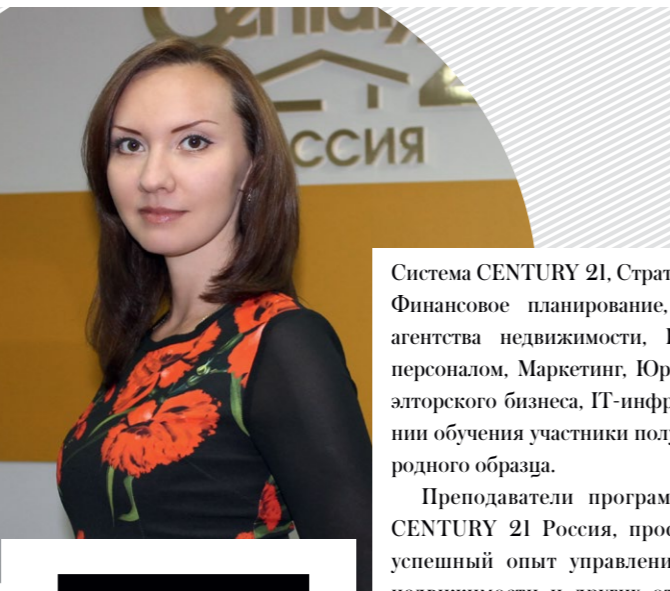
В CENTURY 21 понимают, что изучение современных методов управления риэлторским бизнесом – ключ к успеху, увеличению эффективности и доходности компании. Именно поэтому Бизнес-школа CENTURY 21 Россия в 2015 году обновила курс IMA (International Management Academy), разработанный специально для первых лиц агентств недвижимости CENTURY 21. Данный курс направлен на развитие управленческих компетенций и получение знаний о ведении риэлторского бизнеса и работы агентства недвижимости изнутри. Программа была разработана с учетом международных практик риэлторского бизнеса, адаптирована для России и представляет собой пятидневный курс, в котором разбираются основные бизнес-направления работы агентства:

**ОСНОВНОЙ АК-  
ЦЕНТ В ОБУЧЕ-  
НИИ ДЕЛАЕТСЯ НА  
ПРАКТИКУ. СЛУША-  
ТЕЛЯМИ ПРОГРАМ-  
МЫ ЯВЛЯЮТСЯ  
КАК НАЧИНАЮЩИЕ  
РУКОВОДИТЕЛИ  
АГЕНТСТВ, ТАК И  
ОПЫТНЫЕ УПРАВ-  
ЛЕНЦЫ**

Система CENTURY 21, Стратегический менеджмент, Финансовое планирование, Организация работы агентства недвижимости, Рекрутинг, Управление персоналом, Маркетинг, Юридические аспекты риэлторского бизнеса, IT-инфраструктура. По окончании обучения участники получают диплом международного образца.

Преподаватели программы – топ-менеджеры CENTURY 21 Россия, профессионалы, имеющие успешный опыт управления проектами в сфере недвижимости и других отраслях. Самообучение проводится в формате семинаров, тренингов, разбора бизнес-кейсов и позволяет найти ответы на вопросы и решения текущих задач уже в ходе занятий. Основной акцент в обучении делается на практику. Слушателями программы являются как начинающие руководители агентств, так и опытные управленцы. Таким образом, в процессе обучения осуществляется обмен практическим опытом управления между участниками на конкретном примере.

В результате обучения по программе участники получают практические инструменты управления, понимание особенностей риэлторского бизнеса, его возможностей, навыки, необходимые для эффективного управления компанией мирового уровня. Изучение богатого опыта CENTURY 21 по созданию и успешному управлению агентствами недвижимости в 78 странах по всему миру позволяет избежать ошибок в управлении компанией на разных этапах ее развития. ▲



## АЛЫЕ ПАРУСА

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Century21  
Street Realty



Легендарный ЖК «Алые Паруса» – символ роскошной жизни, раскинувшийся на берегу Москвы-реки. На площади более 15 гектар расположены 8 жилых корпусов, двухуровневая пешеходная набережная с каскадными фонтанами, ротонда, рестораны, салоны, магазины и причал для яхт с действующим маяком.

Тщательно продуманные планировочные решения квартир отвечают самым взыскательным требованиям к жилью класса Premium: высокие потолки, просторные гостиные с великолепными видами из окон, панорамное остекление от пола до потолка.

CENTURY 21 Street Realty  
предлагает более 65 объектов в  
ЖК «Алые Паруса»

🏠 Москва, ул. Крылатская, д. 33, к. 2

☎ +7 (495) 258-52-23

🌐 www.streetrealty.ru





## Стань лучшим агентом сети CENTURY 21 Россия – покори Америку!

МОТИВАЦИОННАЯ АКЦИЯ SALES RALLY, СТАРТОВАВШАЯ ЛЕТОМ 2015 ГОДА, ПОДХОДИТ К ЗАВЕРШЕНИЮ.

Татьяна Елекоева

# Т

оржественная церемония подведения итогов профессионального марафона, в котором участвуют риэлторы агентств недвижимости CENTURY 21 Россия, состоится в январе 2016 года. Акция проходит

под девизом «Стань лучшим агентом сети CENTURY 21 Россия – покори Америку!» и направлена на признание и поощрение лучших агентов сети.

### ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ

В течение полугода сотрудники агентств CENTURY 21 Россия соревнуются друг с другом в искусстве проводить успешные сделки с недвижимостью. Как рассказали в службе персонала компании, выявление лучших из лучших происходит на основе данных о количестве заключенных договоров и завершенных сделок в сегменте новостроек и вторичного жилья, которые ежемесячно предоставлялись генеральными директорами агентств сети CENTURY 21 Россия в Центральный офис компании. Следить за ходом акции и итогами рейтингов можно через ежемесячную информационную рассылку, официальные группы компании в социальных сетях, а также в журнале CENTURY 21 Magazine.

### ЧАС «ИКС» УЖЕ НЕ ЗА ГОРАМИ

До оглашения результатов этого конкурса остаются считанные дни. В январе 2016 года по итогам ежемесячных отчетов будут определены призеры по следующим номинациям: «Лучший агент по количеству сделок купли-продажи на рынке первичной недвижимости в сети CENTURY 21 Россия», «Лучший агент по количеству сделок купли-продажи на рынке вторичной недвижимости в сети CENTURY 21 Россия», «Лучший агент в регионе (Москва, Московская область, Иркутск, Санкт-Петербург)», «Лучший агент по количеству сделок купли-продажи в каждом агентстве



сети CENTURY 21 Россия», «ТОП-21 лучших агентов сети CENTURY 21 Россия».

Призеры будут награждены памятными и ценными подарками, а два агента сети, которые продемонстрируют самые высокие показатели, получат главный приз – полностью оплаченную поездку в США на Global Conference 2016 – главное событие года, на котором соберутся франчайзи и риэлторы всех агентств международной сети CENTURY 21. Мероприятие пройдет в американском городе Орlando (штат Флорида) с 17 по 20 марта 2016 года.

ДВА АГЕНТА СЕТИ, КОТОРЫЕ В ТЕЧЕНИЕ ПОЛУГОДА БУДУТ ДЕМОНСТРИРОВАТЬ САМЫЕ ВЫСОКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ПОЛУЧАТ ГЛАВНЫЙ ПРИЗ – ПОЛНОСТЬЮ ОПЛАЧЕННУЮ ПОЕЗДКУ В США НА GLOBAL CONFERENCE 2016

# Sales Rally

Стань лучшим агентом сети CENTURY 21 Россия – покори Америку!

Мотивационная акция, направленная на признание и поощрение лучших агентов сети CENTURY 21





## Кризис – время возможностей для франчайзи

О ПЕРСПЕКТИВЕ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА  
НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ,  
ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КРИЗИСА В СВОИХ ИНТЕРЕСАХ,  
А ТАКЖЕ О МИРОВОМ ОПЫТЕ РИЭЛТОРСКОГО БИЗНЕСА  
РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ CENTURY 21 РОССИЯ  
КИРИЛЛ КАШИН

Евгения Воронкова



«В БУДУЩЕМ  
ИМЕННО  
ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЕ  
СЕТИ БУДУТ  
ДОМИНИРОВАТЬ  
НА РОССИЙСКОМ  
РИЭЛТОРСКОМ  
РЫНКЕ»

«НАША СЕТЬ БЫЛА СОЗДАНА  
В КРИЗИС, И В КРИЗИСНЫЕ  
ПЕРИОДЫ ОНА ВСЕГДА РОСЛА»

# -К

**Какие перспективы у франчайзинга в сфере недвижимости в России?**

– Перспективы, хорошие – мы видим возможность завоевать на этом рынке существенную долю. Сей-

час у CENTURY 21 во многих странах мира, например, в Японии или Франции работает более 1000 офисов, а в России у самой крупной сети – их чуть более 100. Консолидация на нашем рынке практически нулевая. Это открывает большие возможности для роста и развития сетей. Еще один важный момент заключается в том, что на этом рынке корпоративные сети редко могут составить конкуренцию франчайзинговым – слишком большая зависимость от людей, поэтому офисы, возглавляемые их собственниками, объединенные в сеть, работают эффективнее. В будущем именно франчайзинговые сети будут доминировать на российском риэлторском рынке, как это произошло в большинстве стран мира. Сеть CENTURY 21 является самой крупной и успешной в мире именно потому, что ей удалось соблюсти баланс между необходимой свободой предпринимателя и качеством тех инструментов, которые дает сеть.

**– Каким образом, на ваш взгляд, экономический кризис в России повлиял на рынок недвижимости в целом и конкретно на вашу сеть и ваших партнеров?**

– Количество сделок на рынке недвижимости уменьшилось по некоторым подсчетам почти вдвое. У нашей сети падение гораздо меньше, потому что в среднем агентство CENTURY 21 работает эффективнее, чем в среднем по рынку. На текущий момент, наши агентства наращивают долю рынка за счет того, что просто остаются на рынке и нормально работают. Мы ощущаем приток агентов, которые приходят со своими клиентами из закрывающихся агентств недвижимости. Наша сеть была создана в кризис, и в кризисные периоды она всегда росла. Для нас кризис – это время для максимального захвата доли рынка и роста сети вообще. Наша бизнес-модель в кризис дает возможность выжить и остаться на рынке. Поэтому сейчас мы наблюдаем

большой интерес к нашей франшизе. На самом деле, он даже больше, чем мы рассчитывали.

**– Назовите конкретные инструменты, технологии, которые позволяют вам справляться с экономическими сложностями?**

– Первое и основное, что позволяет нам выживать на падающем рынке – это, конечно, то, что мы являемся сетью. Любое объединение в сложных условиях позволяет где-то меньше тратить, где-то больше зарабатывать. Мы проводим совместные сделки, интенсивно обмениваемся опытом. Любой положительный опыт одного агентства тут же начинает применяться в других. Все вопросы, связанные с обучением персонала, рекрутингом, клиентским сервисом, маркетинговым продвижением и прочим, в сети

решаются намного проще. Также в кризис обостряется конкуренция, поэтому в кризис особенно важно отличать-ся. Нужно быть другими. И мы другие – наши отличия и конкурентные преимущества позволяют сохранять существующих клиентов и привлекать новых.

**– Каким образом вы выстраиваете сейчас работу со своими действующими франчайзи? Как привлекаете новых партнеров?**

– Мы выстраиваем партнерские отношения. Это очень важно. Да, мы старший партнер, но наши отношения с франчайзи не строятся по схеме «клиент – подрядчик» или «начальник – подчиненный». Мы – партнеры. И подбираем мы партнеров определенным образом. Многие приходят сами, на основании той информации, которую они получили на рынке, от действующих агентств, агентов, клиентов. В тех регионах, в которых мы уже работаем, этой информации достаточно много. Конечно, мы и сами рассказываем о себе: работаем с профильными организациями, участвуем в выставках, конференциях. Нам важно донести до рынка, что мы можем, и что мы делаем.

**– Какие требования вы предъявляете к вашим потенциальным франчайзи?**

– Бизнес делают люди, и нас в первую очередь интересуют люди, которые этот бизнес смогут построить – неважно, идет ли речь о уже существующем агентстве или о том, которое только планируется создать. Важна команда людей, которые будут этим бизнесом руководить. Эти люди должны быть позитивными, настроенными на изменения, они должны быть готовы работать по-другому, должны быть готовы соблюдать наши этические нормы и требования.

**– Какие регионы вы планируете завоевывать в первую очередь?**

– Для нас важны Москва, Московская область, Санкт-Петербург, города-миллионники, но в целом нас интересуют все российские регионы. Система CENTURY 21 построена таким образом, что пользоваться ею франчайзи может удаленно. Практически в любом уголке нашей страны, где есть пусть даже небольшой рынок недвижимости, можно делать бизнес и достаточно легко завоевывать долю рынка, просто работая по-другому, используя международные практики и стандарты.

**– Какие первостепенные задачи стоят сейчас перед компанией?**

– Самая важная задача на данный момент – донести до рынка идею о том, что нужно объединяться, а также о том, что качественная, проверенная франчайзинговая система, которая дает инструменты роста, доступные только крупным сетям, позволит не только выжить в кризис, но и в перспективе нарастить долю рынка и повысить прибыльность. Риэлторский бизнес примечателен тем, что практически не имеет границ роста и очень легко масштабируется.

Если эта идея будет в полной мере услышана и воспринята профессиональным сообществом, мы все вместе поменяем рынок, ведь когда меняются лидеры, рынок начинает их копировать. Я думаю, что через 10 лет мы увидим российский рейтинг риэлторских компаний, который будут возглавлять три-пять именно франчайзинговых сетей. ♣

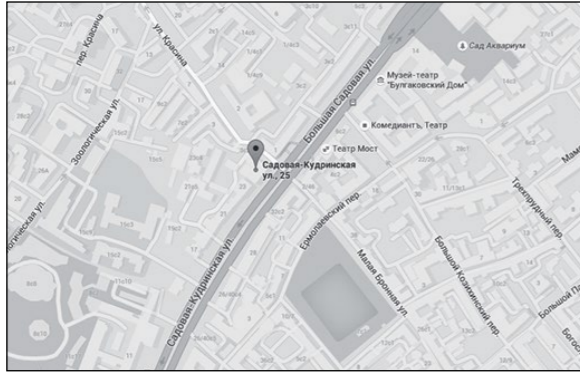


З И М А 2 0 1 5 - 2 0 1 6

З И М А 2 0 1 5 - 2 0 1 6



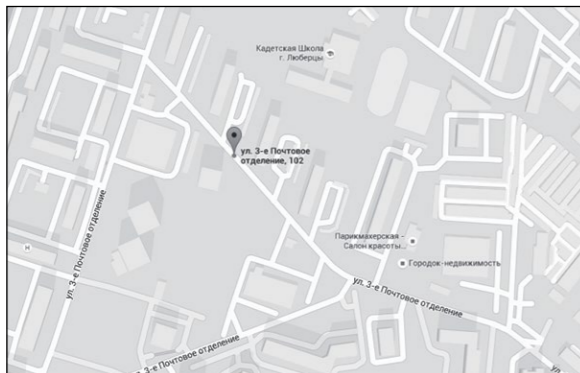
Еврогрупп Недвижимость



г. Москва, Садово-Кудринская, д. 25, 5 эт.  
+7 (495) 795-08-00, +7 (499) 254-43-14  
eurogroup@c21russia.com  
eurogroup.century21.ru



МО, Красногорский р-н., 71-й км МКАД, ТЦ «ВЭЙПАРК»  
+7 (495) 795-08-00, +7 (499) 254-43-14  
eurogroup@c21russia.com  
eurogroup.century21.ru



г. Люберцы, 3-е почтовое отделение, д. 102, оф. 201  
+7 (495) 795-08-00, +7 (499) 254-43-14  
eurogroup@c21russia.com  
eurogroup.century21.ru



Ленинский р-н., пос. Совхоз им. Ленина, д. 20, пом. 4, с. 4  
+7 (495) 795-08-00, +7 (499) 254-43-14  
eurogroup@c21russia.com  
eurogroup.century21.ru

— лучшие агенты месяца



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



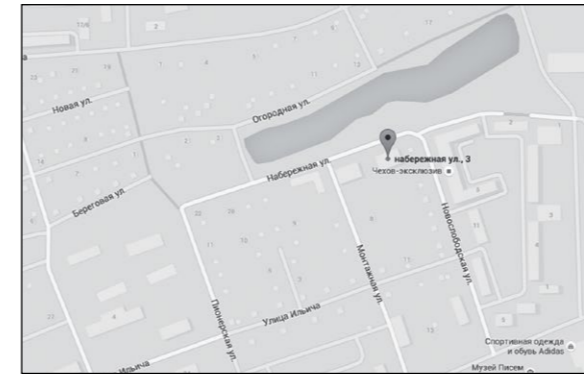
**Александр Юрьев**  
Новостройки  
+7 (903) 713-18-49  
yuryev.a@egp.ru



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



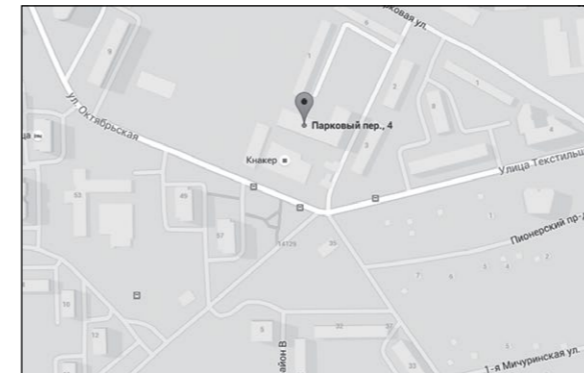
Римарком



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



Римарком



г. Троицк, Парковый переулок, д. 4  
+7 (495) 840-56-00  
+7 (495) 721-73-60  
tritsk@rimarcom.ru  
rimarcom.ru

— лучшие агенты месяца



**Олег Ртицев**  
Жилая и загородная  
недвижимость  
+7 (963) 656-60-13  
olegnr@rimarcom.ru



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



**Елизавета Любимова**  
Жилая и загородная  
недвижимость  
+7 (903) 017-87-51  
elizavetayul@rimarcom.ru

— лучшие агенты месяца



**Наталья Каёта**  
Жилая и загородная  
недвижимость  
+7 (903) 231-38-83  
natalyavk2@rimarcom.ru



**Анастасия Ковалёва**  
Аренда, стажёр  
+7 (903) 134-28-81  
anastaiyank@rimarcom.ru



**Елена Хусаинова**  
Жилая и загородная  
недвижимость  
+7 (963) 764-73-26  
elenabh@rimarcom.ru



— лучшие агенты месяца

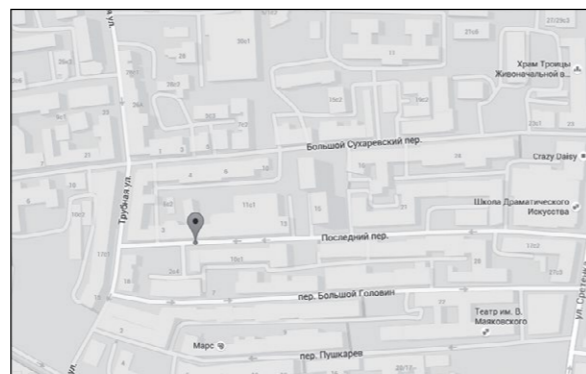
**Мария Саркисян**  
Вторичная недвижимость  
+7 (903) 724-73-75  
m.sarkisyan@benowo.ru



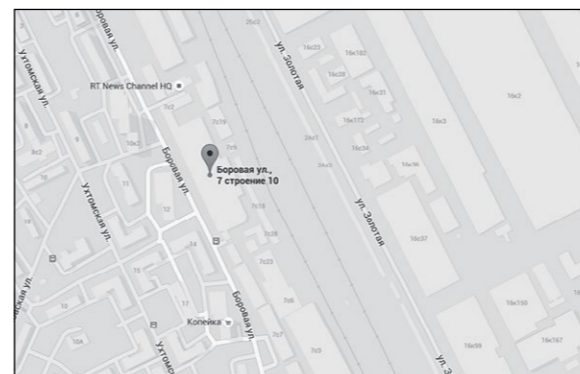
**Иван Гусев**  
Вторичная недвижимость  
+7 (909) 922-50-70  
i.gusev@benowo.ru



**Ада Сысоева**  
Новостройки  
+7 (909) 922-50-20  
a.sysoeva@benowo.ru



г. Москва, Последний переулок, д. 6, 2 этаж, офис 26  
+7 (499) 500-49-99  
benowo@c21russia.com  
benowo.century21.ru



г. Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 10  
+7 (495) 212-15-21  
gorod@c21russia.com  
gorod.century21.ru

— лучшие агенты месяца

**Игорь Казанцев**  
Коммерческая и жилая  
недвижимость  
+7 (963) 653-99-69  
igor.kazantsev@c21russia.com



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



**Ирина Варнавская**  
Загородная и жилая  
недвижимость  
+7 (905) 500-78-77  
irina.varnavskaya@c21russia.com



— лучшие агенты месяца

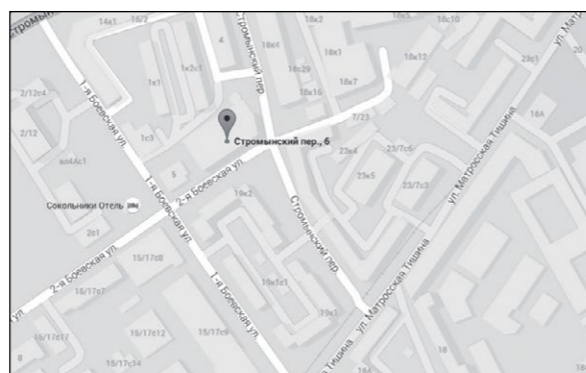
**Анна Булеева**  
Вторичная недвижимость  
+7 (967) 213-75-99  
anna.buleeva@c21russia.com



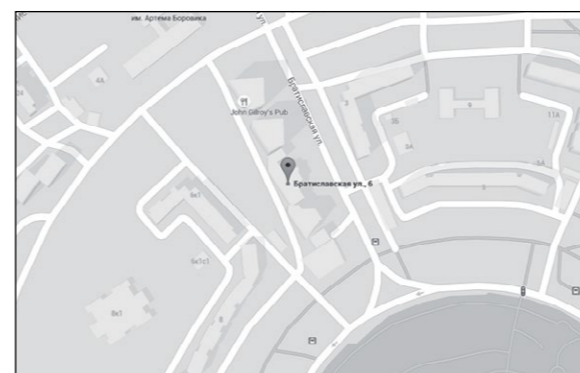
**Марина Таганова**  
Вторичная недвижимость  
+7 (968) 651-40-77  
marina.taganova@c21russia.com



**Анна Логинова**  
Вторичная недвижимость  
+7 (916) 123-35-33  
anna.loginova@c21russia.com



г. Москва, Строминский переулок, д. 6  
+7 (495) 125-44-68  
victoria@c21russia.com  
victoria.century21.ru



г. Москва, ул. Братиславская, дом 6  
+7 (968) 039-78-79, +7 (499) 650-50-06  
dominanta@c21russia.com  
dominanta.century21.ru

— лучшие агенты месяца

**Александр Галюров**  
Коммерческая недвижимость  
и апартаменты  
+7 (999) 818-59-23  
Galyurov\_Alexandr@mail.ru



**Андрей Смирнов**  
Коммерческая недвижимость  
и апартаменты  
+7 (999) 844-79-46  
Ags8585@mail.ru



**Елена Барабанова**  
Вторичная недвижимость  
и апартаменты  
+7 (999) 844-79-46  
Elenabarabanovast@mail.ru





— лучшие агенты месяца

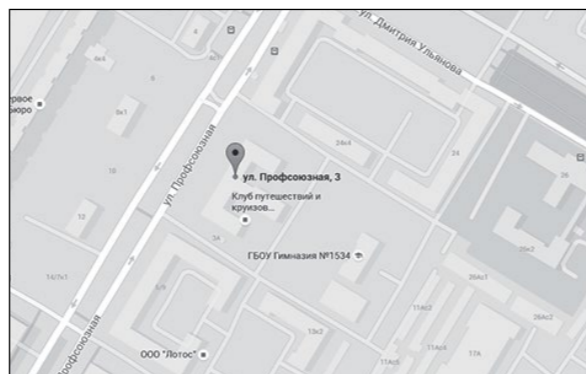
**Елена Нистратова**  
Любые объекты недвижимости  
+7 (916) 200-52-24  
elena.nistratova@c21russia



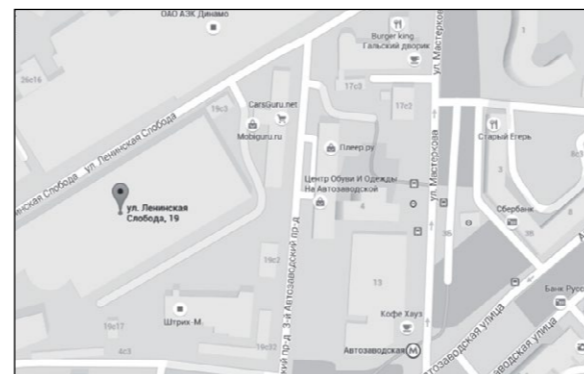
**Вячеслав Кучеров**  
Жилая и коммерческая недвижимость  
+7 (495) 518-08-07  
vyacheslav.kuchеров@c21russia.com



**Евгений Алешин**  
Вторичная недвижимость и аренда  
+7 (919) 993-68-61  
evgeniy.aleshin@c21russia.com



г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 3  
+7 (495) 968-10-38  
c21capital@c21russia.com  
c21capital.century21.ru



г. Москва, Ленинская Слобода, д. 19,  
БЦ «Омега Плаза», 5 этаж, офис 21ф  
+7 (495) 780-99-49  
panorama@c21russia.com  
panorama.century21.ru

— лучшие агенты месяца

**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



— лучшие агенты месяца

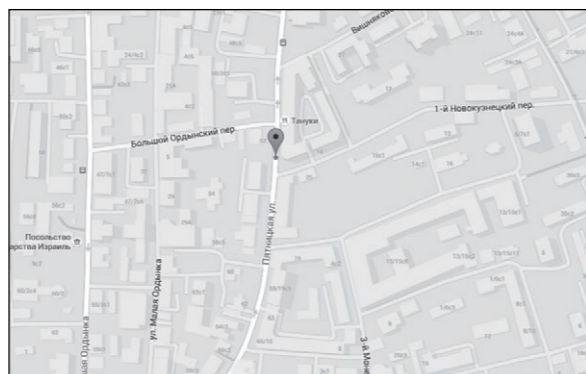
**Александр Калинин**  
Вторичная недвижимость  
+7 (925) 227-53-22  
Kalinkinalex@inbox.ru



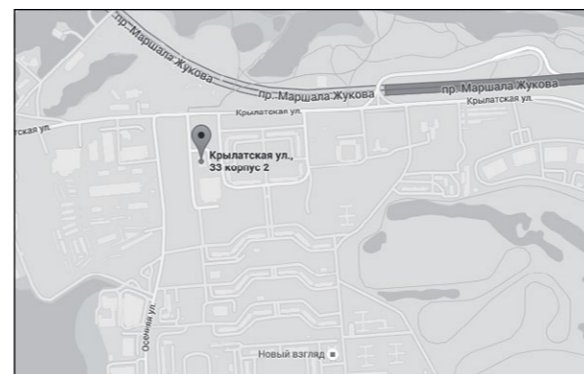
**Андрей Мuryгин**  
Первичная и вторичная жилая недвижимость  
+7 (915) 054-09-94  
andrey.murygin@c21russia.com



**Наталья Максимова**  
Коммерческая недвижимость  
+7 (964) 792-72-79  
natalia.maximova@c21russia.com



г. Москва, ул. Пятницкая, д. 53/18, корп. 4  
+7 (495) 951-91-48  
muryginandpartners@c21russia.com  
muryginandpartners.century21.ru



г. Москва, ул. Крылатская, д. 33, корпус 2  
+7 (495) 285-52-23, +7 (495) 415-60-35  
streetrealty@c21russia.com  
streetrealty.century21.ru

— лучшие агенты месяца

**Сергей Литвинов**  
Городская недвижимость  
+7 (985) 976-32-24  
litvinovstreetrealty@c21russia.com



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



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





— лучшие агенты месяца

**Оксана Лебедева**  
Коммерческая  
недвижимость  
+7 (926) 703-87-25  
o.lebedeva@svek.ru



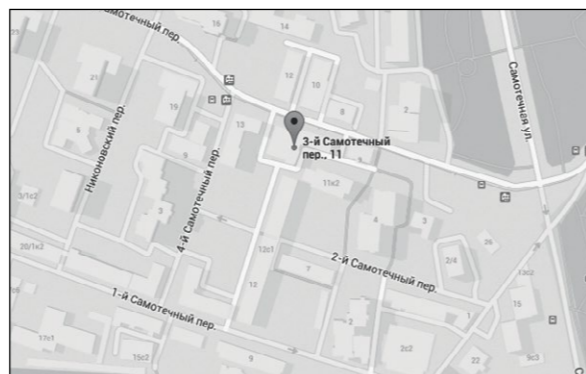
**Наталья Телиус**  
Вторичная недвижимость  
+7 (906) 767-11-32  
citi495.nt@gmail.com



**Вячеслав Зимников**  
Вторичная недвижимость  
+7 (916) 678-94-27  
v.zimnikov@svek.ru



**Century 21**  
Серебряный век



г. Москва, 3-й Самотечный пер., д. 11  
+7 (495) 961-21-00  
svek@c21russia.com  
svek.century21.ru

**Century 21**  
Харламов



г. Москва, Кожевническая улица, д. 1, офис. 508  
+7 (495) 980-21-08  
kharlamov@c21russia.com  
kharlamov.century21.ru

— лучшие агенты месяца

**Елена Шрам**  
Аренда и продажа  
жилой недвижимости  
+7 (915) 141-27-10  
elena.shram@c21russia.com



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



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



— лучшие агенты месяца

**Алла Каверина**  
Вторичная  
недвижимость  
+7 (499) 755-75-95  
alla.kaverina@c21russia.com



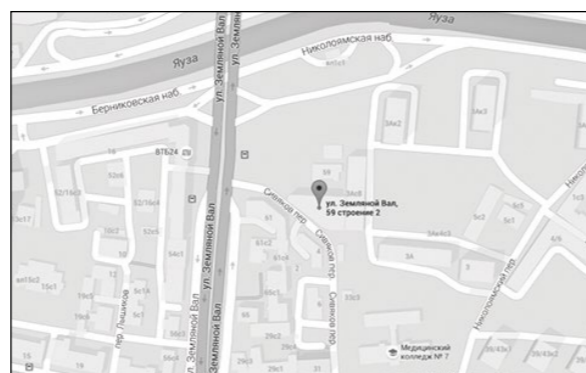
**Ирина Нестерук**  
Вторичная  
недвижимость  
+7 (499) 755-75-95  
irina.nesteruk@c21russia.com



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



**Century 21**  
Тойсов



г. Москва, ул. Земляной Вал, д. 59, стр. 2, оф. 703  
+7 (499) 755-75-95  
toysov@c21russia.com  
toysov.century21.ru

**Century 21**  
Elvert Collection



Московская область, д. Жуковка, д. 71  
+7 (495) 635-55-41  
elvert@c21russia.com  
elvert.century21.ru

— лучшие агенты месяца

**Алена Петренко**  
Элитная недвижимость  
Москвы и МО  
+7 (903) 134-44-28  
alena.petrenko@c21russia.com



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



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





зима 2015 - 2016

зима 2015 - 2016

— лучшие агенты месяца

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



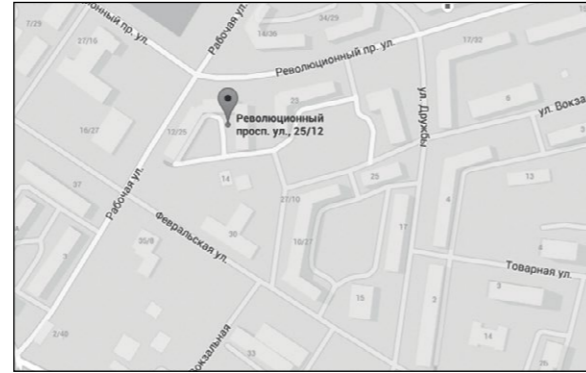
**Никита Собственников**  
Любые объекты недвижимости  
+7 (926) 616-15-62  
nikita.sobstvennikov@c21russia.com



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

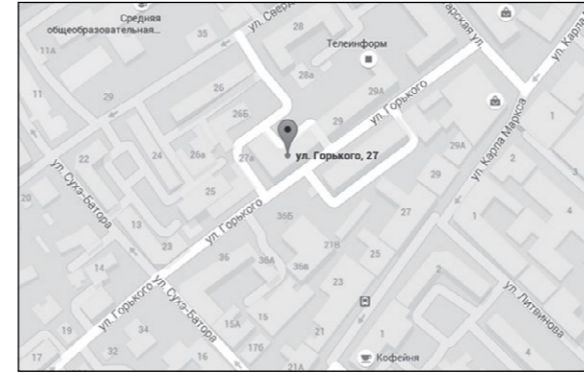


**Century 21**  
Ипотечный Центр



г. Подольск, Революционный проспект, д. 25/12  
+7 (495) 926-22-43  
ipocenter@c21russia.com  
ipocenter.century21.ru

**Century 21**  
Недвижимость мира



г. Иркутск, ул. Горького, д. 27  
+7 (3952) 90-91-44  
nm@c21russia.com  
nm.century21.ru

— лучшие агенты месяца

**Лариса Казакова**  
Загородная недвижимость  
+7 (983) 241-19-61  
larisa.kazakova@c21russia.com



**Ольга Михайлова**  
Загородная недвижимость  
+7 (964) 357-60-87  
olga.mih@c21russia.com



**Лилия Островская**  
Загородная недвижимость  
+7 (914) 882-70-15  
lilia.ostrovskaya@c21russia.com



— лучшие агенты месяца

**Тагир Хуснутдинов**  
Вторичная недвижимость  
+7 (967) 376-90-73  
tagir.khusnutdinov@c21russia.com



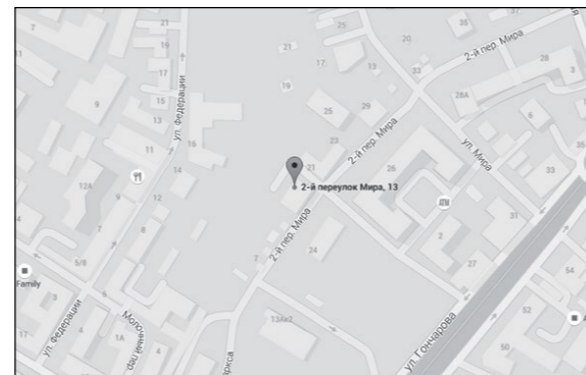
**Анжелика Дьяконова**  
Вторичная недвижимость  
+7 (951) 094-90-73  
venec.office@c21russia.com



**Михаил Захаров**  
Вторичная недвижимость  
+7 (951) 094-90-73  
mihail.zakharov@c21russia.com

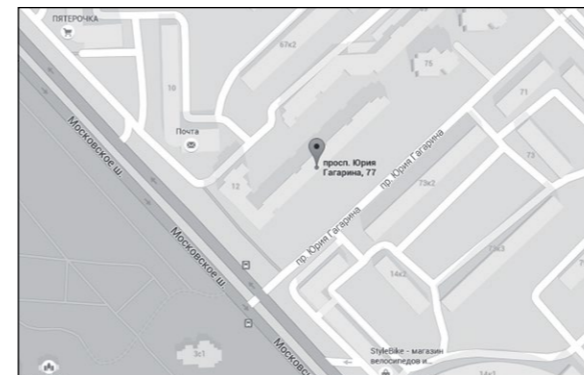


**Century 21**  
Венец



г. Ульяновск, 2-й переулок Мира, д. 13  
+7 (951) 094-90-73  
venec@c21russia.com  
venec.century21.ru

**Century 21**  
Новоселье



г. Санкт-Петербург, проспект Юрия Гагарина, д. 77,  
литер «А», п. 16Н  
+7 (812) 715-91-17  
novosel@c21russia.com, novosel.century21.ru

— лучшие агенты месяца

**Татьяна Зотова**  
Жилая недвижимость  
+7 (911) 283-73-77  
novosel@c21russia.com



**Лариса Суханова**  
Жилая недвижимость  
+7 (921) 356-33-24  
novosel@c21russia.com



**Ирина Гарбар**  
Первичная недвижимость  
+7 (911) 292-19-42  
novosel@c21russia.com



зима 2015 - 2016



## ПОЧЕМУ БИЗНЕС В НЕДВИЖИМОСТИ ВЫГОДЕН?



Потребность в жилье  
всегда актуальна



Рынок недвижимости – самый  
большой рынок в любой стране



Масштабирование  
при минимальных затратах

СОБСТВЕННОЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ  
ПОД ИЗВЕСТНЫМ БРЕНДОМ

[www.century21.ru](http://www.century21.ru)

**Century 21**  
крупнейшая в мире  
сеть агентств недвижимости





# 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»  
+7 (495) 981-21-21

### Москва

CENTURY 21 Биново  
107045, г. Москва, Последний  
переулок, д. 6, 2 этаж, офис 26  
+7 (499) 500-49-99

CENTURY 21 Виктория  
107076, г. Москва, Стромьинский пер., д. 6  
+7 (495) 125-44-68

CENTURY 21 Город  
109518, г. Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 10  
+7 (495) 212-15-21

CENTURY 21 Доминанта  
109341, г. Москва, ул. Братиславская, д. 6  
+7 (968) 039-78-79, +7 (499) 650-50-06

CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость  
123001, г. Москва,  
ул. Садовая-Кудринская, д. 25, 5 этаж  
+7 (495) 795-08-00

CENTURY 21 Капитал Гарант  
117036, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 3  
+7 (495) 968-10-38

CENTURY 21 Мурыгин и Партнеры  
115184, г. Москва, ул. Пятницкая,  
д. 53/18, корп. 4  
+7 (495) 951-91-48

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

CENTURY 21 Римарком  
142191, г. Троицк, Парковый пер., д. 4  
+7 (495) 840-56-00

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

CENTURY 21 Street Realty  
121614, г. Москва, ул. Крылатская, д. 33, к. 2  
+7 (495) 258-52-23

CENTURY 21 Тойсов  
105064, г. Москва, ул. Земляной Вал,  
д. 59, стр. 2, офис 703  
+7 (499) 755-75-95

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

### Московская область

CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость  
143441, МО, Красногорский р-н,  
71-й км МКАД, ТРЦ «ВЭЙПАРК»  
+7 (495) 795-08-00

CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость  
143441, МО, г. Люберцы, 3-е Почтовое  
отделение, д. 102, офис 201  
+7 (495) 795-08-00

CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость  
143441, МО, Ленинский р-н, пос. Совхоз  
им. Ленина, д. 20, пом. 4, секция 4  
+7 (495) 795-08-00

CENTURY 21 Elvert Collection  
143082, МО, д. Жуковка, д. 71  
+7 (495) 635-55-41

CENTURY 21 Ипотечный Центр  
142100, МО, г. Подольск,  
Революционный пр-т, д. 25/12  
+7 (495) 926-22-43

CENTURY 21 Римарком  
142300, МО, г. Чехов, ул. Набережная, д. 3  
+7 (495) 974-97-17

### Иркутск

CENTURY 21 Недвижимость мира  
664011, г. Иркутск, ул. Горького, д. 27  
+7 (3952) 90-91-44

### Кемерово

CENTURY 21 Центр Продаж  
650000, г. Кемерово, пр-т Ленина, д. 33/2  
+7 (3842) 44-24-42

### Санкт-Петербург

CENTURY 21 Новоселье  
196143, г. Санкт-Петербург,  
пр-т. Юрия Гагарина,  
д. 77, литер «А», пом. 16Н  
+7 (812) 715-91-17

### Ульяновск

CENTURY 21 Венец  
432063, г. Ульяновск,  
2-й переулок Мира, д. 13  
+7 (951) 094-90-73



[www.century21.ru](http://www.century21.ru)



Каждый офис находится в независимом владении и управлении