

Century 21

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

MAGAZINE

ВЕСНА 2018

**НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ:
ЧТО ПРИДЕТ НА СМЕНУ ВТОРИЧКЕ?**

БРОКЕР CENTURY 21, КТО ОН?



МУЖЧИНА
63%



ЖЕНЩИНА
37%

📍 ГОРОД ПРОЖИВАНИЯ,
ЧИСЛЕННОСТЬ

36% БОЛЕЕ 1 МЛН
ЧЕЛОВЕК

19% ОТ 100 ДО 500 ТЫС.
ЧЕЛОВЕК



ДО 37 ЛЕТ – 20%
37-45 ЛЕТ – 70%
ОТ 45 ЛЕТ – 10%



ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

ТЕХНИЧЕСКОЕ,
ЮРИДИЧЕСКОЕ,
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
+МВА



ПОТРЕБНОСТИ

ПОВЫШЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СТАТУСА,
АВТОРИТЕТА

УВЕЛИЧЕНИЕ УРОВНЯ ДОХОДОВ

ПРИБРЕТЕНИЕ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ
СО СХОЖИМИ ЦЕННОСТЯМИ И БОЛЕЕ
ОПЫТНЫХ НАСТАВНИКОВ, ИМЕЮЩИХ
ПРЕДСТАВЛЕНИЕ
О РИЭЛТОРСКОМ БИЗНЕСЕ

ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ К КРУПНОЙ
КОМПАНИИ, СИЛЬНОМУ БРЕНДУ
С ПРОВЕРЕННЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ



ВНУТРЕННЯЯ МОТИВАЦИЯ

ЖЕЛАНИЕ САМОВЫРАЖЕНИЯ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
ЗА БЛИЗКИХ И ИХ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ



ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ

ЛОГИК, СКЕПТИК, РАЦИОНАЛИЗАТОР



ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТЬ, ОРГАНИЗАТОРСКИЕ
СПОСОБНОСТИ, АМБИЦИОЗНОСТЬ, ЧЕСТНОСТЬ,
ПРИНЦИПАЛЬНОСТЬ, НАДЕЖНОСТЬ, СТРЕМЛЕНИЕ
К ЗНАНИЯМ

BROKER CENTURY 21, WHO IS HE?



22% ДО 100 ТЫС.
ЧЕЛОВЕК

23% ОТ 500 ТЫС.
ДО 1 МЛН ЧЕЛОВЕК



ЦЕЛИ

ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ЖИЗНИ
ДЛЯ СЕМЬИ И ДЕТЕЙ

СОБСТВЕННОЕ ДЕЛО,
ПОЗВОЛЯЮЩЕЕ РАСКРЫТЬ
ЛИЧНОСТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ,
РЕАЛИЗОВАТЬ СЕБЯ

ВОЗМОЖНОСТЬ ДОСТИГАТЬ
НОВЫХ ФИНАНСОВЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ, ВЛИЯТЬ НА
КАЧЕСТВО ЖИЗНИ СВОЕЙ
СЕМЬИ И ОБЩЕСТВА



ЦЕННОСТИ

СЕМЬЯ,
САМОРЕАЛИЗАЦИЯ,
ПОЛОЖЕНИЕ В ОБЩЕСТВЕ,
МАТЕРИАЛЬНОЕ
БЛАГОПОЛУЧИЕ,
СВОБОДА



ЖИЗНЕННАЯ ПОЗИЦИЯ

ЛИДЕР, АКТИВНЫЙ И САМОДОСТАТОЧНЫЙ,
РАССЧИТЫВАЕТ НА СОБСТВЕННЫЕ СИЛЫ



УВЛЕЧЕНИЯ

ПУТЕШЕСТВИЯ,
ЧТЕНИЕ, СПОРТ,
УЧАСТИЕ В ОБЩЕСТВЕННО-
ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ



СТРАХИ

ВОЗМОЖНОСТЬ
ОШИБИТЬСЯ С ВЫБОРОМ
«СВОЕГО ДЕЛА» И
ПОСЛЕДУЮЩАЯ ПОТЕРЯ
ИНТЕРЕСА
К НЕМУ

ПОТЕРЯ ВЛОЖЕНИЙ В
РЕЗУЛЬТАТЕ НЕВЕРНОГО
ВЫБОРА НАПРАВЛЕНИЯ
ДЛЯ БИЗНЕСА И
ПАРТНЕРОВ

ОТСУТВИЕ
НАДЕЖНЫХ И
ЗНАЮЩИХ
ПАРТНЕРОВ

НЕВОЗМОЖНОСТЬ ОБЕСПЕЧИТЬ
БУДУЩЕЕ ДЕТЕЙ И СОБСТВЕННУЮ
СТАРОСТЬ В СВЯЗИ С НЕСТАБИЛЬНОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИЕЙ В СТРАНЕ

НЕОБХОДИМОСТЬ
БРАТЬ КРЕДИТ
НА РЕАЛИЗАЦИЮ
СВОЕГО
ЗАМЫСЛА

НЕСПОСОБНОСТЬ
СОБРАТЬ, ОБУЧИТЬ
И УДЕРЖАТЬ
ЭФФЕКТИВНУЮ
КОМАНДУ

Century21 MAGAZINE

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
Анастасия Москвитина
anastasia.moskvitina@hq.century21.ru

Корректор
Ирина Пушкина
rikabesorkus@mail.ru

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

Дизайнер-верстальщик
Владислав Панфилов
vladislav.panfilov@hq.century21.ru
Дизайнер
Мария Троицкая
masha.troitskaya@hq.century21.ru

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Анастасия Дачевская, Александр Дрягин, Татьяна Елекоева, Елена Каминская,
Кирилл Котриков, Гислан Лалонд, Наталия Матвеева

Информационное сотрудничество: magazine@hq.century21.ru

Сотрудничество по рекламе: magazine@hq.century21.ru

Журнал CENTURY 21 Magazine зарегистрирован Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Номер свидетельства ПИ № ФС 77-59606 от 23.10.2014. Категория информационной продукции 6+. Тираж 16 500 экземпляров.

Цена свободная.

Отпечатано: ОАО «Можайский полиграфический комбинат»

143200, г. Можайск, ул. Мира, д. 93

www.ooompk.ru, www.ooomk.pf

+7 (495) 745-84-28, +7 (49638) 20-685

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.



Century21 MAGAZINE

Первый профессиональный журнал о недвижимости*

Наши читатели – клиенты агентств недвижимости по всей стране

Аудитория каждого номера – 60 000 человек

Территория распространения – 7 федеральных округов РФ

реклама

Контакты для рекламодателей:
magazine@hq.century21.ru
+7 (495) 981-21-21

Century21
Россия



Первые месяцы 2018 года сформировали ключевые тренды российского рынка недвижимости – сегодня мы видим, как сбываются прогнозы аналитиков и как появляются новые точки роста. Строительный бум и снижение ставок по ипотеке не только положительно сказываются на историческом дефиците жилья в России, но и открывают новые возможности для участников рынка – застройщики пробуют новые форматы и локации, риэлторы учатся работать с клиентами нового поколения и пользоваться инновационными методами продаж.

Эти процессы стали определяющим вектором для темы нового номера: мы расскажем о том, в каких квартирах, домах и городах предстоит жить россиянам в ближайшем будущем, приведём основные данные по ипотечному рынку: сроки, ставки, программы господдержки – и проанализируем, какое влияние оказало развитие ипотеки на современный рынок недвижимости России.

Агенты и брокеры сети CENTURY 21 уже сегодня смело принимают вызовы рынка, активно сотрудничая с девелоперами и банками, и делятся этим опытом в разделе «Экспертное мнение». Как это сотрудничество видят и почему считают перспективным сами застройщики, расскажет наш «Гость номера» – коммерческий директор Группы «Эталон» Андрей Останин.

В рубрике «Профессия риэлтор» поговорим еще об одном перспективном направлении работы для агентств недвижимости: «большая четверка» консалтинга в недвижимости сулит развитие коммерческому сегменту – рассказываем о его специфике. А также знакомим вас с пятью главными составляющими успеха Чарльза Тарби, гуру недвижимости и владельца CENTURY 21 Australia, и спецификой работы агента CENTURY 21 в Канаде.

И, конечно, публикуем самые яркие и важные моменты жизни сети CENTURY 21. Весна – время обновления: новые лидеры по итогам премии CENTURION, новые агентства российской сети, новый фирменный стиль глобального бренда и сверхновый сотрудник-робот. Будьте в тренде!

*Егор Провкин,
Генеральный директор CENTURY 21 Россия*

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke.



CENTURY 21 CLASSIC

◆
ДЛЯ НОВИЧКОВ
И АГЕНТСТВ С ОПЫТОМ

◆
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС
ОТ 239 000 РУБЛЕЙ

◆
БИЗНЕС-СОПРОВОЖДЕНИЕ
НА ВСЕХ ЭТАПАХ

◆
НЕПРЕРЫВНЫЙ
РЕКРУТИНГ

◆
РЕГУЛЯРНОЕ ОБУЧЕНИЕ
В БИЗНЕС-ШКОЛЕ

Century 21
WWW.CENTURY21.RU

10 Доверяй, но проверяй

Юридические аспекты сотрудничества с застройщиками.

12 Товар лицом

Экскурсии – эффективный инструмент продвижения новостроек.

14 Первичный инструктаж

Как продавать новостройки на активном рынке?

16 Новости

18 Новости CENTURY 21

22 Зона комфорта

Как рынок новостроек уходит от микроквартир, низких потолков и неблагоустроенных дворов.

26 Ипотека в цифрах

29 НовиЗна во всем

Лучшие книги про новых людей и новый маркетинг.

18



22



30 В тесноте, да не в обиде

Маленькие квартиры всех времен.

34 Конкуренции нет

Коммерческий директор Группы «Эталон» о сотрудничестве с риэлторами.

36 Волатильная ипотека

Что на самом деле дает рынку снижение ставки по ипотечным кредитам.

38 Лед тронулся: правдивая история обманутого дольщика

42 Australian open

5 составляющих успеха Чарльза Тарби.

46 Вокруг света: Канада

Как работают агенты, и что считают самым ценным в сети.

50 ВЕРА и светлое будущее

Перспективы HR-робота в агентстве недвижимости.



52 Коммерческий потенциал

Как агенты по коммерческой недвижимости помогают бизнесу своих клиентов.

56 Лучшие агенты сети CENTURY 21 Россия



Доверяй, но проверяй

**СОТРУДНИЧЕСТВО РИЭЛТОРОВ С
ЗАСТРОЙЩИКАМИ ДОЛЖНО БЫТЬ НЕ ТОЛЬКО
ВЫГОДНЫМ, НО И БЕЗОПАСНЫМ.**



*Дамир Хакимов,
директор юридического
департамента
CENTURY 21 Россия*

В связи с активным ростом первичного рынка недвижимости, риэлторские агентства все чаще взаимодействуют с застройщиками. И им, как и частным лицам, следует по возможности тщательно анализировать тех, с кем планируется сотрудничество, – ведь на кону не только прибыль, но и имидж.

Надежность застройщика проверить наверняка – задача почти нерешаемая. Любая компания может обанкротиться, а сфера долевого строительства не самая стабильная на рынке, но проверка, безусловно, необходима. Она поможет, по крайней мере, отсеять заведомо ненадежных застройщиков.

Итак, можно посоветовать следующий алгоритм проверки застройщика.

Во-первых, проверка по открытым реестрам и рейтингам. Нужно убедиться, что в отношении компании-застройщика не проводится процедура ликвидации, банкротства (источник – Единый федеральный реестр сведений о банкротстве), приостановка деятельности (можно проверить по ссылке: www.vestnik-gosreg.ru/publ/vgr/). Получить эту информацию можно, зная ИНН компании, на официальных сайтах Федеральной налоговой службы и Высшего арбитражного суда РФ.

Также в открытом доступе находятся реестры недобросовестных поставщиков и недобросовестных участников аукциона – присутствие потенциального партнера в этих списках не сулит ничего хорошего. Через открытые базы данных в интернете есть возможность проверить, нет ли у

застройщика фискальных долгов (ссылка для проверки: service.nalog.ru/zd.do), а также крупных судебных долгов – на сайте Федеральной службы судебных приставов РФ. Кроме того, полезно будет изучить и неофициальные рейтинги застройщиков и новостроек.

Во-вторых, необходимо изучить документы самого юридического лица: проектную декларацию, бухгалтерскую отчетность (в силу закона застройщик обязан предоставить ее по запросу любого лица), регистрационные и учредительные документы, а также полномочия руководителей компании-застройщика.

Третьим, немаловажным пунктом является проверка репутации компании. Здесь нужно обратить внимание на то, как долго застройщик на рынке (именно то юридическое лицо, с которым предстоит сотрудничество), сколько построено объектов и насколько своевременно, а также на наличие аккредитаций в банках, страховых компаниях, участие в государственных программах.

Эти несложные действия помогут обезопасить агентство и его клиентов от заведомо рискованных взаимоотношений с застройщиками. ▲



РЕКЛАМА

CENTURY 21 TRADE-IN

◆
ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ ПО ПРОДАЖЕ
ВТОРИЧНОГО ЖИЛЬЯ

◆
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС
ОТ 478 000 РУБЛЕЙ

◆
МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ

◆
СЕТЕВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ,
ВКЛЮЧАЯ MLS

◆
HR-СОПРОВОЖДЕНИЕ
И ОБУЧЕНИЕ

Century 21
WWW.CENTURY21.RU

Товар лицом

РАБОТА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ – ЭТО ПОКУПАТЕЛИ НОВОГО ФОРМАТА И, СООТВЕТСТВЕННО, ИННОВАЦИОННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ.



*Ильназ Гизетдинов,
агент по недвижимости
CENTURY 21 Манго*

По статистике, квартиры и дома на первичном рынке чаще всего приобретают молодые покупатели. Это специфическая аудитория, и застройщики, безусловно подстраиваются под нее, в том числе применяя инновационные маркетинговые инструменты, например, виртуальные туры. Разработка достаточно дорогая, и не каждый застройщик может это себе позволить. VR-туры облегчают принятие решения при покупке той или иной квартиры в новостройке, потому что в основной массе дома еще не сданы, у покупателя нет возможности посмотреть планировки вживую. А при выборе квартиры это очень важно.

Еще одна из фишек уже большинства застройщиков – это шоу-румы объектов, т.е. реальные квартиры с готовым дизайнерским ремонтом и мебелью. Таким образом, клиент может побывать в своей будущей квартире, оценить планировку, понять, как можно будет расставить мебель и какой цвет подойдет для стен. Этот способ однозначно занял свое место среди других инструментов продвижения. Самое главное, чтобы все застройщики это понимали и применяли.

Чтобы показать товар лицом (реальным или виртуальным) я провожу экскурсии на объекты для своих клиентов, в том числе и VR-туры. Людям нравится все новое, поэтому покупатели новостроек воспринимают такую возможность позитивно. Обычно я договариваюсь о встрече с клиентами у нас в офисе, чтобы обсудить, что они хотят, соотнести полученную информацию с

их финансовыми ожиданиями, и, исходя из этого, четко сформулировать параметры будущей квартиры. Затем я подбираю лучшие возможные варианты, и мы совместно с клиентом посещаем выбранные жилые комплексы или их шоу-румы.

Я активно приветствую новые тренды и идеи в сфере недвижимости, поскольку они открывают новые перспективы для застройщиков, риэлторов, а также для самих клиентов. На сегодняшний день еще одним популярным инструментом для привлечения внимания клиентов к новостройкам служат акции для покупателей. А они могут быть разными. Наиболее интересные, на мой взгляд, – субсидированная процентная ставка, ипотечные каникулы и уменьшение первоначального взноса. И конечно, преимуществом застройщика является качество постройки домов, благоустройство самого жилого комплекса и территории вокруг. Ведь для покупателя теперь открывается очень широкий выбор квартир, как в новостройках, так и на вторичном рынке. ▲



РЕКЛАМА

CENTURY 21

MASTER PARTNER

◆
ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ
УСЛОВИЯ РАБОТЫ В РЕГИОНЕ

◆
ИНДИВИДУАЛЬНАЯ
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

◆
СОБСТВЕННАЯ
ФРАНЧАЙЗИНГОВАЯ СЕТЬ

◆
НОВЫЙ
УРОВЕНЬ ДОХОДА

◆
ПЕРСОНАЛЬНЫЕ
КОНСУЛЬТАЦИИ ПО БИЗНЕСУ

Century
21
WWW.CENTURY21.RU

Первичный инструктаж

РАССКАЗЫВАЕМ, КАК ПРОДАВАТЬ ПЕРВИЧКУ НА ПРИМЕРЕ ОДНОГО ИЗ САМЫХ АКТИВНЫХ РОССИЙСКИХ РЫНКОВ НЕДВИЖИМОСТИ – СОЧИ.



Мария Гаджиева,
брокер агентств
CENTURY 21 InSochi,
CENTURY 21 InKrasnodar

Сочи сегодня – рынок новостроек, даже несмотря на то, что бум строительства пришелся на период подготовки к Олимпиаде. Именно тогда случился мой первый опыт продаж на первичном рынке – было сложно, но этот опыт оказался крайне полезен – новостройки вот-вот догонят вторичку по цене и спросу. Сейчас ситуация несколько отлична от 2014: темпы строительства постепенно снижаются, а вот интерес к городу – растет, особенно со стороны других регионов. Порядка 90% покупателей недвижимости в Сочи – региональные.

В результате, в отличие от остальной России, здесь растут цены на недвижимость и на первичку в том числе. Поэтому набирающие популярность сделки trade-in у нас редкость, ведь по большому счету это дополнительный инструмент привлечения покупателей – а у местных застройщиков прекрасно работают традиционные способы маркетинга. При этом 80% продаж проводится через агентства недвижимости, даже в случае, если у девелопера есть свой собственный отдел продаж. Это также обусловлено высоким спросом со стороны иногородних покупателей – только под гарантией работы риэлтора и на основании его отчетов можно понять, что вы покупаете на расстоянии. Застройщик не готов нянчиться с каждым клиентом – у них просто нет таких ресурсов и специфических знаний – отдел продаж реализует квадратные метры, в то время как риэлтор подбирает человеку Дом.

Мы сотрудничаем и с компаниями, не имеющими собственного отдела продаж, и с теми, у кого он есть. В первом случае мы можем самостоятельно (по согласованию с партнером) разработать и провести рекламную акцию по привлечению клиентов, запустить специальные предложения. Кроме того, мы активно используем кросс-маркетинг при продаже новостроек: например, покупатель может получить скидку на ремонт или в мебельный магазин от наших компаний-партнеров.

Один из главных критериев для покупателей на сегодняшнем рынке новостроек – безопасность. Для иногородних – это надежность и застройщика, и риэлтора. Мы всегда проверяем компании, с которыми планируем вести сотрудничество, а наше агентство знает во многих городах (и даже странах) благодаря сети. 🏠



РЕКЛАМА

CENTURY 21
EXPERT BROKER

◆
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
БРЕНД CENTURY 21

◆
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС
ОТ 239 000 РУБЛЕЙ

◆
CRM-СИСТЕМА
УПРАВЛЕНИЯ КЛИЕНТАМИ

◆
СОПРОВОЖДЕНИЕ
НА КАЖДОМ ЭТАПЕ

◆
НЕПРЕРЫВНОЕ
ОБУЧЕНИЕ

Century 21
WWW.CENTURY21.RU

Блокчейн-сделки по недвижимости набирают обороты



Реализуемый Росреестром проект по внедрению автоматизированных услуг даст возможность регистрировать порядка 5 тысяч блокчейн-сделок по недвижимости в месяц.

В основе пилотного проекта – логика смарт-контрактов, позволяющая в автоматизированном режиме осуществлять проверку документов, который подал заявитель на государственную регистрацию. Пока технология реализуется для отдельных видов сделок на территории Москвы, но, как отметил министр экономического развития Максим Орешкин, «нигде в мире еще нет полноценной работающей системы учета прав на блокчейне», и Россия является одним из лидеров в этой области.

Блокчейн представляет собой последовательную цепочку блоков с данными, защищенных криптографией. Каждый последующий блок содержит информацию о предыдущих, что исключает возможность вмешательства в блоки и изменения содержащейся информации постфактум.

Темпы жилого строительства будут расти

Владимир Путин призвал увеличить темпы строительства жилья с 80 до 120 млн м² в год. Заявление было сделано в рамках послания Президента Федеральному собранию.

«Нам нужно взять новую высоту — стремиться к увеличению объемов строительства с сегодняшних 80 до 120 млн м² в год. Цель весьма амбициозная, но также абсолютно реалистичная, если иметь в виду и новые технологии, и опыт, который появился у наших строительных компаний, и новые материалы», — сказал Владимир Путин.

Обозначенные темпы позволят не менее 5 млн семей ежегодно улучшать свои жилищные условия, тем самым приблизив решение давней российской проблемы – нехватки жилья.



Жилищный контроль передадут Госжилинспекции



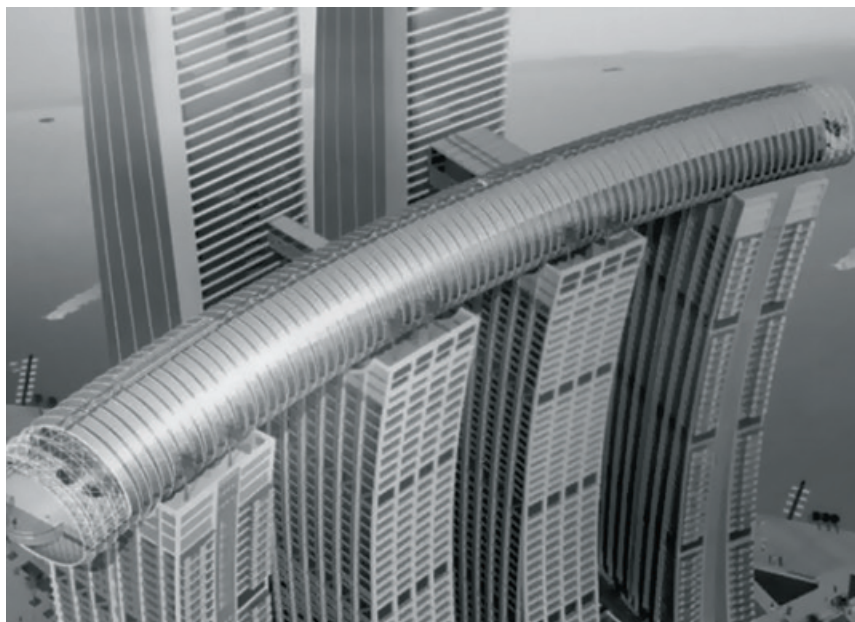
Поправки в Жилищный кодекс, разработанные Министерством строительства, позволят исключить дублирование функций по жилищному контролю, которое существует в данный момент. Кроме того, изменения пресекут работу так называемых «ручных» инспекторов, которые не реагируют на жалобы жильцов на аффилированные с муниципалитетами управляющие компании.

Согласно предложенным поправкам, большая часть полномочий перейдет к Госжилинспекции. Сейчас контроль в сфере ЖКХ осуществляется частично на федеральном уровне (использование, содержание и ремонт жилищного фонда), частично – силами органов местного самоуправления (проверка на соответствие деятельности управляющих компаний нормам и требованиям закона).

В Китае строят самый высокий горизонтальный небоскреб

Необычный 300-метровый «горизонтальный небоскреб» установят на четырех башнях высотой 250 метров, и фактически он станет рекордным по длине поднебесным мостом, соединяющим башни. В огромном комплексе разместятся торговый центр, офисы, 1400 жилых апартаментов, роскошный отель, а внутри горизонтального блока будут расположены тематическая смотровая площадка, пейзажный бассейн, фуд-зона.

Для устойчивости конструкции будут использоваться передовые маятниковые подшипники трения и сейсмические амортизаторы, установленные на башнях. Стальная конструкция весит 12 000 тонн и заключена в кольцо из стекла и алюминиевых панелей. Завершить объект планируют к середине 2018 года.



CENTURION 2017

определил лучших агентов сети



Начало года в сети CENTURY 21 Россия традиционно ознаменовано подведением годовых итогов – в рамках Брокерского совета и ежегодной церемонии награждения мотивационной программы CENTURION.

Оба мероприятия прошли 1 февраля, в них приняли очное участие представители более 30 агентств сети из разных регионов. В ходе Брокерского совета руководители структурных подразделений Центрального офиса компании рассказали о результатах работы в 2017 году и презентовали стратегию развития сети в текущем году.

Вечером этого же дня состоялась торжественная церемония награждения премии CENTURION 2017, определившая самых успешных агентов и агентства сети по результатам работы в 2017 году. Порядка 100 участников, среди которых агенты, брокеры, HR-специалисты агентств, а также сотрудники Центрального офиса, собрались в ресторане «Светлый», чтобы узнать имена лучших и получить свои заслуженные награды.

Главным и самым ожидаемым событием вечера стало объявление тройки финалистов, получивших главный приз – поездку на Global Conference CENTURY 21, которая в этом году состоится в г. Орlando (США). Ежегодно эта конференция становится площадкой для встречи и общения лучших агентов и брокеров агентств сети CENTURY 21 со всего мира.

По итогам 2017 года тремя лучшими из лучших в России стали: на первичном рынке – Татьяна Саламатова (CENTURY 21 City, г. Пермь), на вторичном рынке – Наталья Медведева (CENTURY 21 Недвижимость мира, г. Иркутск), по сумме комиссии – Юлия Медведева (CENTURY 21 Street Realty, г. Москва).

Ряд агентств и агентов были отмечены специальными призами и грамотами: лидером на первичном рынке признано агентство недвижимости CENTURY 21 InSochi (г. Сочи), самым активным пользователем CRM-системы – агентство CENTURY 21 Milestone (г. Москва), победителем в номинации «Gold Standart» – агентство CENTURY 21 Panorama Realty (г. Москва).

Четыре агентства из Перми (CENTURY 21 PermGrad, CENTURY 21 Home Real Estate, CENTURY 21 Terra Недвижимость, CENTURY 21 City) были признаны лучшим примером командной работы в сети и удостоились номинации «Regional Team Builder».

Агентство CENTURY 21 Недвижимость мира (г. Иркутск) удостоено сразу нескольких наград в номинациях: «Лидер на вторичном рынке», «Чемпион продаж», «Прорыв года» и «IQ».

Поздравить победителей премии CENTURION 2017 пришли представители компаний-партнеров сети – банков «Сбербанк» и «Райффайзен», компании «Grekodom Development».

В Орландо прошла глобальная конференция One 21 Experience



С 11 по 14 марта 2018 года в Орландо (Флорида, США) прошло крупнейшее ежегодное мероприятие, объединяющее брокеров и агентов сети CENTURY 21 со всего мира – глобальная конференция One 21 Experience.

Площадкой для встречи в этом году был выбран Orlando World Center Marriott – крупнейший отель сети Marriott, позволивший вместить всех участников конференции и одновременно проводить несколько деловых мероприятий. В течение четырех дней в рамках One 21 Experience прошло более 100 деловых, обучающих, командообразующих мероприятий, а также парад стран, в которых присутствуют агентства международной сети CENTURY 21.

Российскую делегацию на глобальной конференции представляли генеральный директор CENTURY 21 Россия Егор Провкин, коммерческий директор Игорь Бабкин, лучший агент российской сети на первичном рынке Татьяна Саламатова (CENTURY 21 City, Пермь) и брокер агентства CENTURY 21 New Home Андрей Ковальчук из Владивостока.

Помимо обширной деловой программы с участием приглашенных экспертов, участников конференции ждали выступления топ-менеджеров компании, анонсировавших ключевые направления деятельности компании на ближайший год. Главный исполнительный директор CENTURY 21 Real Estate LLC Ник Бэйли поделился планами по двукратному увеличению количества сделок в сети к 2022 году, притом что в 2017 их было совершено 5,5 млн. Помимо грандиозных планов были представлены инструменты для достижения этой амбициозной цели – директор по маркетингу CENTURY 21 Real Estate LLC Кара Уитли анонсировала собравшимся обновленный бренд компании, в основе которого лежит золотой стандарт оказания услуги и индивидуальность – каждого агента и клиента сети. Именно франчайзинговая модель позволяет брокерам сети самостоятельно управлять своим бизнесом, выбирая самые эффективные технологии и инструменты для каждого рынка, оставаясь при этом под защитой самого влиятельного бренда в сфере недвижимости в мире.

«Вся сеть очень позитивно отнеслась к изменениям, предложенным головным офисом: новая концепция отражает современные ценности – индивидуальный подход и качество, проверенные десятилетиями. Это четко сформулированный посыл, понятный потребителю, а именно клиент – основная ценность для агента по недвижимости. Уверен, что и российские агентства положительно воспримут внешние изменения, а регулярное совершенствование предоставляемых нами сервисов поможет им стать еще более успешными на рынке», – отметил Егор Провкин.



One 21 European Summit прошел в Португалии



С 31 января по 3 февраля в г. Лиссабоне (Португалия) состоялся ежегодный саммит ONE 21 European Summit, где более 1500 агентов сети CENTURY 21 со всего мира обсуждали перспективы мирового рынка недвижимости и делились профессиональным опытом. Главными темами выступлений спикеров стали перспективы развития сети в мире, технологические достижения, международное партнерство, улучшение ключевых аспектов деятельности риэлторов.

Ник Бэйли, CEO CENTURY 21 Real Estate LLC, поделился с участниками форума перспективными планами развития CENTURY 21 на ближайшие пять лет: увеличение количества офисов сети, развитие новых регионов присутствия, технологическое совершенствование, поддержание высокого уровня обслуживания клиентов и повышение эффективности агентов по всем миру.

Россию на саммите представили Егор Провкин, генеральный директор CENTURY 21 Россия, и Игорь Бабкин, коммерческий директор сети. В рамках поездки российская делегация посетила два офиса сети CENTURY 21 в Португалии, а также центральный офис CENTURY 21 Португалия и Испания.

Сеть CENTURY 21 Россия развивается

Сеть CENTURY 21 Россия продолжает расширяться. В Санкт-Петербурге открылось агентство недвижимости CENTURY 21 Vesta. Как отмечает Мария Нарбекова, его владелец, самостоятельное развитие до того уровня, который изначально дает CENTURY 21, требует больших временных затрат, ведь сеть предлагает уже выстроенную и отлаженную бизнес-систему. Покупка франшизы стала новым этапом в развитии бизнеса Марии – в ее планах дальнейший рост по количеству агентов и сделок.

В Москве открылось новое агентство сети под названием CENTURY 21 Идеальный дом. Брокер агентства Сергей Абанин имеет опыт работ в недвижимости – в управлении коммерческими объектами, строительстве и проведении сделок с загородной недвижимостью. Еще четыре новых агентства сети открылись в других регионах России – CENTURY 21 Корона (г. Якутск), CENTURY 21 Недвижимость и Право (г. Уфа) и CENTURY 21 Абсолют (г. Челябинск), CENTURY 21 Союз (г. Ульяновск).

Агентство CENTURY 21 InSochi, присоединившееся к сети в конце 2016 года, прирастает новым офисом – он откроет свои двери в Краснодаре. Поздравляем брокера агентства Марию Гаджиеву с достижением нового уровня развития бизнеса и желаем дальнейших успехов агентствам CENTURY 21 InSochi и CENTURY 21 InKrasnodar.



CENTURY 21 Россия – топ-партнер Сбербанка



Сеть CENTURY 21 Россия названа топ-партнером Сбербанка. Вручение почетной награды состоялось в рамках V Всероссийской ежегодной конференции «Инновации рынка недвижимости».

Двухдневное мероприятие, проходившее в Сочи 9 и 10 февраля, посетили более 1500 человек. В их числе представители партнеров Сбербанка: компании-застройщики, агентства недвижимости, представители государственной власти и другие участники рынка. Главной темой, озвученной на форуме, стала реализация Сбербанком льготной государственной программы субсидирования для многодетных семей, которая вступила в силу с 1 января 2018 года. Представители риэлторского сообщества также осветили ряд интересных тем и бизнес-кейсов, касающихся перспектив развития рынка брокерских услуг, роли интернет-площадок, рассказали о бизнес-трендах и способах увеличения продаж.

Журнал CENTURY 21 Magazine – финалист премии «Серебряный Лучник»

Журнал о недвижимости CENTURY 21 Magazine стал финалистом XXI Национальной премии в области развития общественных связей «Серебряный Лучник» в номинации «Внутрикорпоративные коммуникации и корпоративные медиа». По итогам публичной защиты среди пяти проектов, вошедших в шорт-лист, членами экспертного жюри были выбраны три лучших. Один из них – журнал CENTURY 21 Magazine, удостоившийся чести войти в книгу «50 лучших PR-проектов года», ежегодно выпускаемую оргкомитетом премии «Серебряный Лучник».

Анастасия Москвитина, главный редактор журнала CENTURY 21 Magazine: «Возможность представить журнал в финале «Серебряного Лучника» – серьезное достижение для нашей команды: в число финалистов вошли интересные и сильные проекты, не один год участвующие в конкурсе. Мы – новички, но уже показали хороший старт, а это – отличная мотивация для дальнейшего развития!».





Текст:
Татьяна Елекоева

Зона комфорта

КАК РЫНОК НОВОСТРОЕК УХОДИТ ОТ
МИКРОКВАРТИР, НИЗКИХ ПОТОЛКОВ И
НЕБЛАГОУСТРОЕННЫХ ДВОРОВ.

Еще несколько лет назад большинство застройщиков сегмента масс-маркет считали нормальным чуть ли не 90% площади жилого комплекса отдавать под студии.

При этом их не особенно заботила ни инфраструктура комплекса, ни наличие придомового пространства.

Но все в жизни меняется, причем иногда – к лучшему.

Непристойное предложение

Много лет застройщики внушали россиянам, что нет ничего более привлекательного, чем маленькая квартира. Мол, в тесноте, да не в обиде, и хоть плохонькая, но своя. И активно поставляли на рынок студии и малогабаритные квартиры площадью от 15 до 23 м², в которых в итоге сегодня живет чуть ли не четверть населения российских мегаполисов. И если в Москве и Петербурге спрос на подобные недоквартиры медленно, но верно стремится к нулю (в Москве на микростудии приходится всего 4% спроса, в Петербурге – около 15%), то в регионах малогабаритки по-прежнему остаются самым востребованным товаром.

По информации Минстроя РФ, на квартиры малой площади приходится почти половина спроса в российских новостройках, и, пользуясь этим, застройщики продолжают уменьшать нарезку до смехотворно низких размеров. В Челябинске и Тюмени, например, появились 19-метровые студии, а в Ярославле люди живут в квартирах общей площадью 17 м². Разумеется, делаются такие покупки не от хорошей жизни, а по причине того, что чем меньше метров, тем ниже стоимость квартиры.

По данным CENTURY 21 Россия, стоимость «квадрата» квартир-студий в России стартует от 37,5 тыс. рублей, соответственно, квартиру площадью 20 м² можно приобрести всего за 700 тыс. При средней российской зарплате в 35 700 рублей – для многих это вполне реальная задача, а вот выложить два-три и больше миллионов рублей за полноценное жилье уже значительно сложнее. Даже с учетом того, что все более доступной становится ипотека – с каждым годом процентная ставка, предлагаемая банками, снижается, в 2018 году, по прогнозу АИЖК она достигнет 8%.

Несколько проще тем россиянам, у которых уже есть какая-то недвижимость. Ее можно использовать как первоначальный ипотечный взнос или же обменять по «трейд-ин» – схеме, предполагающей зачет старой квартиры при покупке нового объекта недвижимости у строительной компании. Однако в крупных городах, где стоимость квадратного метра достаточно высока, покупатели

новостроек на такие сделки идут неохотно, поскольку их недвижимость выкупается по цене ниже рыночной на 10–15%. В небольших городах эта схема зачастую бывает востребована, особенно, если речь идет о продаже старого дома на участке земли, который может быть потенциально интересен застройщику. Хотя, в большинстве случаев даже при продаже старой недвижимости на полноценное комфортное жилье у россиян денег не хватает. В итоге сегодня в студиях и небольших однокомнатных квартирах живут не только одинокие люди, но и целые семьи, для которых такие условия абсолютно не комфортны.

Пипл хавает

Как сообщили в Министерстве строительства РФ, в России лишь 5% жилых домов соответствуют рекомендациям Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и программе Организации Объединенных Наций по содействию устойчивому развитию населенных пунктов (ООН-Хабитат). Причем стандартам комфортного жилья в основном соответствуют квартиры в исторической застройке и сталинских домах, а большая часть современных домов даже в этот минимум не попадает. Так, согласно исследованию Агентства стратегического развития «Центр», из 1069 объектов в 53 городах России, построенных в период с I квартала 2016 года по I квартал 2018 года, только 10 соответствовали общемировым стандартам комфортности. «Исследование показало, что среда, формируемая в ЖК повышенной комфортности, сегодня сопоставима со средой в объектах массового строительства», – говорит директор Агентства стратегического развития «Центр» Сергей Георгиевский. – Более того, тенденция такова, что многие премиум-объекты уже не задают стандарты качества».

Тонкие стены, низкие потолки, ужасающее качество стройматериалов вкупе с непродуманными планировками и плохой инфраструктурой характерны не только для объектов эконом-сегмента, но и для улучшенных серий домов комфорт-класса. В Европе более высокими характеристиками отличается даже социальное жилье.

В России же народ и такое «хавает», правда, уже с меньшим аппетитом, нежели раньше. По данным CENTURY 21, в этой связи падают продажи в новостройках во многих российских городах – в 2017 году объем заключенных ДДУ в Камчатском крае упал на 74%, в Омской области – на 63%, в Саратовской и Челябинской областях – на 51%. Не самые впечатляющие показатели демонстрируют и Республика Ингушетия (- 46%), Астраханская область (- 41%), Тамбовская область (- 31%), Вологодская область (- 30%). Если девелоперы не изменят свою политику, падение

**НА КВАРТИРЫ
МАЛОЙ ПЛОЩАДИ
ПРИХОДИТСЯ ПОЧТИ
Половина СПРОСА
В РОССИЙСКИХ
НОВОСТРОЙКАХ**

**В ОСНОВЕ НОВЫХ
ПОДХОДОВ К
СТАНДАРТНОМУ
ЖИЛЬЮ –
ФОРМИРОВАНИЕ
КОМФОРТНОГО
ЖИЛОГО
ПРОСТРАНСТВА И
ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ**



продолжится, поскольку сейчас на рынок выходит более требовательное ко всем сферам жизни поколение миллениалов, для которых удобное, надежное пространство является базовым запросом.

И если большинство застройщиков пока этот факт не очень хорошо осознает, в силу чего продолжает двигаться по накатанной, то в правительстве РФ уже поняли, что может ждать в будущем строительный комплекс, если не предпринять соответствующие меры уже сейчас.

Евростандарт

Минстрой России и АИЖК (с марта 2018 года – ДОМ.РФ) начали разработку новых подходов к стандартному жилью будущего, в основе которых лежит формирование жилого пространства и городской среды, комфортных с точки зрения современного горожанина. К работе над этим проектом будут привлечены победители Открытого международного конкурса архитектурных проектов стандартного жилья и жилой застройки, итоги которого будут подведены в мае 2018 года.

Основная цель разработчиков – получить стандарт жилья, который удовлетворит все потребности современных россиян, но при этом будет недорогим в строительстве и, за счет применения типовых решений, несложным в эксплуатации. К числу главных требований чиновники Минстроя относят правило «один человек – одна комната», высоту потолков не ниже 2,8 м, обяза-

тельное наличие просторной прихожей. Под контроль госорганов будет также взята квартирография проектов, в которых доля малогабаритных однокомнатных квартир и студий не должна превышать 40%, а планировки в них не могут быть однотипными.

Согласно новым стандартам, высокие требования будут предъявляться не только к жилой составляющей, но и к архитектуре домов и комфортному общедомовому пространству. Так, расстояние до ближайших детских учреждений сократится до 200 м, а доля социальной и коммерческой инфраструктуры в общей застройке вырастет в среднем на 10–20%. При этом, если раньше минимум социальной и коммерческой недвижимости рассчитывался на микрорайон, площадь которого в среднем составляет 30–60 га, то в техническом задании конкурса за единицу измерения принят квартал размером от 0,6 до 4 га.

По мнению экспертов, в ближайшем будущем принцип безальтернативности, которого до сих пор придерживалось большинство строительных компаний, предлагая одинаково некачественную продукцию, уже вряд ли будет работать. Российским застройщикам придется соперничать со всем миром, поскольку у поколения миллениалов, которое предпочитает работать удаленно или в условиях свободного графика, появляется возможность выбирать не только города, но и страны в соответствии со своими не самыми низкими ожиданиями. ■

Реклама вашего объекта на ведущих интернет-порталах



Ипотека в цифрах

Самые интересные факты об ипотечном рынке России и не только



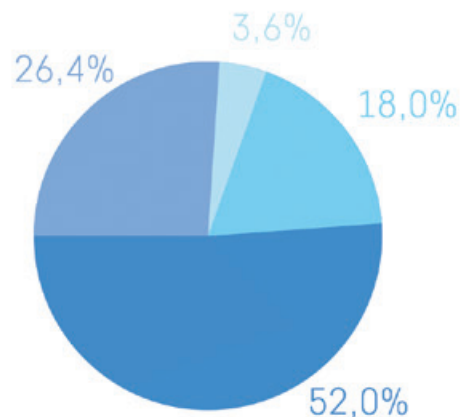
- 1 В Древней Греции на границе земельного участка заёмщика ставили столб с надписью, которая гласила, что земля обеспечивает долг. Столб и назывался «ипотекой» (ὑποθήκη).

- 2 Страны с самыми низкими ставками по ипотеке

	Япония 1,68%
	Швейцария 1,75%
	Финляндия 1,83%
	Германия 1,9%
	Люксембург 2%

- 3 Крупнейшие ипотечные банки России

	Сбербанк
	ВТБ
	Газпромбанк
	Другие банки



- 4 В России в ипотеку можно взять

- земельные участки, превышающие нормативный минимум
- предприятия, здания, сооружения, используемые для бизнеса
- жилые дома, квартиры и их части (не менее 1 изолированной комнаты)
- садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения
- воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания
- машино-места

5 Динамика ключевой ставки ЦБ РФ, %



6 Срок ипотечного кредита

Минимальный	1 год
Средний	15 лет
Максимальный	30 лет

7 Программы господдержки



Молодая семья



Помощь молодым ученым и педагогическим работникам



Кредитование военнослужащих



Социальная программа



Материнские деньги

8 43%

Доля ипотеки в общем портфеле банковских кредитов

9 2 000 000 000 рублей

Объем выдачи ипотеки в 2017 году, это на 40% больше, чем в 2016

10 Налоговый вычет

На покупку квартиры – до 260 тыс. рублей

По процентам по ипотеке – до 390 тыс. рублей

Century21 MAGAZINE

СВЕЖИЙ НОМЕР ОНЛАЙН
НА CENTURY21.RU И PRESSA.RU



НовиZна во всем

ОБНОВЛЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ВОЛКА С УОЛЛ-СТРИТ, ОТКАЗ ОТ 4P-МАРКЕТИНГА В ПОЛЬЗУ БЕСПЛАТНЫХ РЕКОМЕНДАЦИЙ И НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ РАБОТНИКОВ – В САМЫХ ОЖИДАЕМЫХ БИЗНЕС-КНИГАХ ЭТОЙ ВЕСНЫ.

Текст:

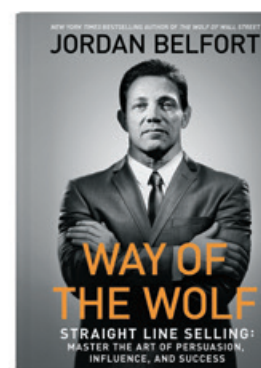
Анастасия Дачевская

«ПУТЬ ВОЛКА»

Джордан Белфорт

Впервые в истории легендарный Волк с Уолл-Стрит Джордан Белфорт делится своей эксклюзивной пошаговой системой продаж и убеждения, позволившей ему сколотить огромное состояние. Потрясающий оратор, автор сумел в виде книги представить широкому кругу читателей свою Straight Line System – революционную программу, ранее доступную только в виде онлайн-тренингов стоимостью \$1500.

Белфорт на собственном примере показал, что система, однажды озолотившая тысячи людей, может стать еще более эффективной, если над ней работать. Банковские служащие и IT-специалисты, юристы и стоматологи, брокеры по недвижимости и офлайн-маркетологи – каждый, кто хотя бы частично внедрил систему Straight Line, превратился из продавца, борющегося за покупателя, в лидера отрасли.



«В ЭФИРЕ – САРАФАННОЕ РАДИО: ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО ПО РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОМУ МАРКЕТИНГУ»

Кирилл Горский

В эпоху, когда 4P-маркетинг уже не дает нужных результатов, желание людей получать рекомендации становится во главу угла при продаже услуги. Эту особенность покупательского поведения давно учитывают зарубежные компании, в то время, как «советы» российских компаний своим клиентам по-прежнему напоминают рекламные объявления с призывом «Купи меня!».

Автор книги Кирилл Горский не понаслышке знает, как работает рекомендательный маркетинг в России и как должен работать. Почему бы не сделать покупателя своим компаньоном, своим продавцом? Книга, созданная в формате рабочей тетради, поможет вам выбрать приемы и настроить систему рекомендательного маркетинга в вашей компании еще до того, как вы прочтете ее до конца.



«ПОКОЛЕНИЕ Z НА РАБОТЕ: КАК ЕГО ПОНЯТЬ И НАЙТИ С НИМ ОБЩИЙ ЯЗЫК»

Дэвид Стиллман

Вам по-прежнему кажется, что 90-е были десять лет назад? Пора поверить, что это не так – представители так называемого поколения Z (рожденные с 1995 по 2012 годы) не просто окончили школу, но уже оказываются в числе ваших коллег и сотрудников. Работодатели смотрят на молодежь как на пришельцев, пытаются воспитать в привычной манере, но вместо этого получают снижение эффективности коллектива. А ведь от того, сумеют ли представители поколения влиться в рабочий процесс и добиться успеха, зависит не только их будущее, но и наследие предыдущих поколений. Бесплезно критиковать и сетовать на упадок нравов. Они уже здесь, и в ваших силах научиться пользоваться этим инструментом во благо своего бизнеса.



В тесноте, да не в обиде

КАКИМИ БЫЛИ ОДНОКОМНАТНЫЕ
КВАРТИРЫ И СТУДИИ ДО ТОГО, КАК ЭТО
СТАЛО МЕЙНСТРИМОМ.

Текст:
Анастасия Дачевская



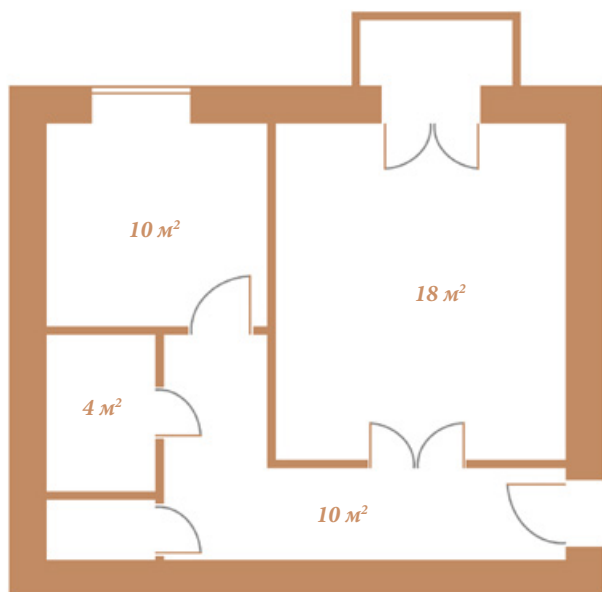


1930–1950 гг.

Сталинка

Дома сталинского периода – это не только московские высотки, относящиеся к категории элитной недвижимости. Помимо номенклатурных домов строились и так называемые рядовые «сталинки», и их было большинство. Они выглядели проще снаружи и имели куда более скромные планировки, но потолки в них все же были высокими (минимум – 3 метра), а кухни – просторными. Строились эти дома для работников заводов и других предприятий, фасады зданий были почти плоскими, однако стандартный лепной декор все же присутствовал. Сами по себе дома не были высокими – чаще всего это трех- или четырехэтажные, монументальные и мощные здания.

В сталинских домах очень мало однокомнатных квартир, но они есть. Площадь такой однушки составляет от 32 до 50 м² в зависимости от серии дома. Сегодня однокомнатная сталинка может стать комфортным жильем для одного человека или пары, но в то время заселяли их целыми семьями или рабочими бригадами. Каждая квартира имеет балкон и встроенный шкаф, санузел может быть раздельным или совмещенным, в послевоенных «рабочих» сталинках санузел мог быть один на несколько квартир.



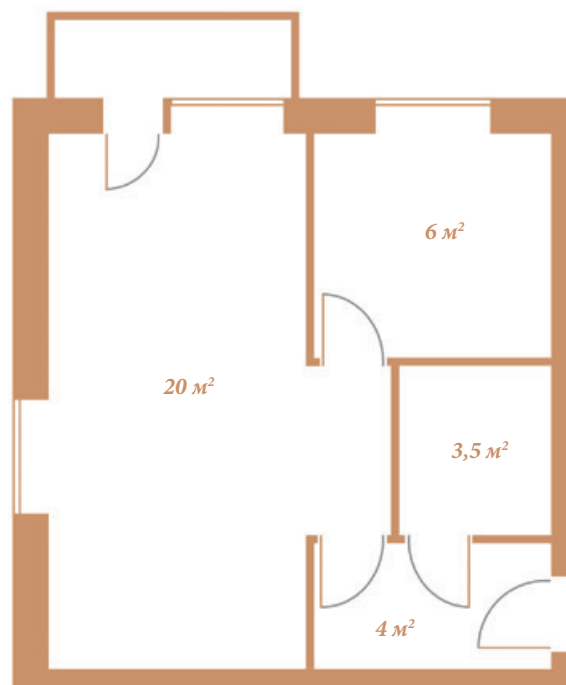
1950–1980 гг.

Хрущевка

В основном, хрущевки – это однокомнатные и двухкомнатные квартиры. Чаще всего однушки в хрущевках имеют маленькую кухню 6–7 м², комнату 19–20 м², узкую прихожую и совмещенный санузел: общая площадь составляет около 31 м². Как правило, кухня и комната имеют смежную стену, а ванная комната располагается справа от входа в квартиру. Характерной особенностью хрущевки является «хрущевский холодильник» – небольшой шкаф в стене на кухне, где можно было хранить продукты.

В отличие от сталинок потолок тут буквально лежит на плечах – чаще всего его высота составляет 2,5 м, в некоторых сериях – 2,7 м. В большинстве однокомнатных квартир есть балкон.

Притом что по качеству типовые пятиэтажки значительно уступали сталинкам, не стоит забывать, что большая часть населения в то время проживала в бараках, а своя, даже однокомнатная, квартира в хрущевке была в буквальном смысле идеалом городского жилья.

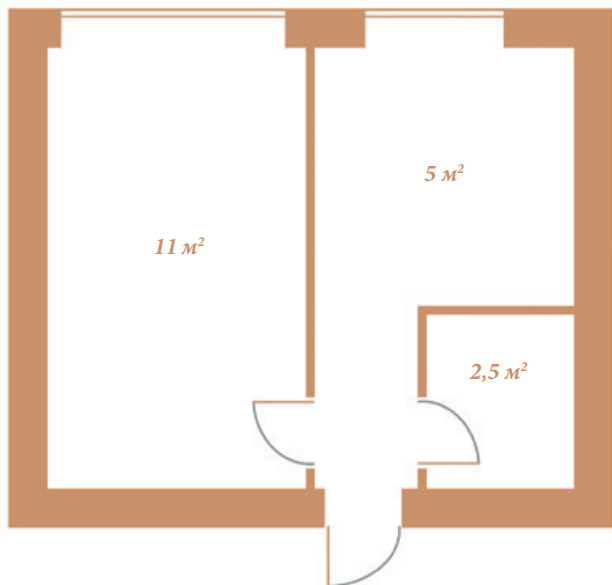




1960–1990 гг. Малосемейка

Изначально дома этого вида строились в качестве малосемейных общежитий – отсюда и название «малосемейка», также распространено слово «гостинка» (сокращенно от «дом гостиничного типа»). В них были только однокомнатные квартиры площадью от 12 до 20 м². Такие квартиры полагались работникам заводов и предприятий и должны были стать временным жильем до момента получения «настоящей» квартиры.

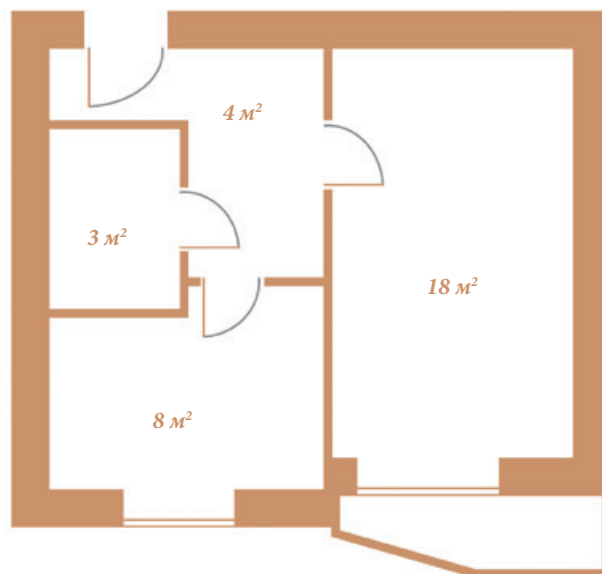
Прообразом гостинок стали дома-коммуны или «американки» двадцатых-тридцатых годов прошлого века. Этажность домов могла быть от 5 до 12 этажей, особенность проекта – коридорная система: в домах чаще всего один подъезд, коридор тянется на все здание, а квартиры располагаются по обе его стороны. Вариантов таких квартир несколько: с нишей вместо кухни и с малюсенькой кухней без окна. Предполагалось, что питаться жители «гостинок» будут в столовой, располагавшейся на этаже, но большинство жителей все же находило место для плиты. Как и все временное, крошечные квартирки для многих стали постоянным жильем.



1970 – настоящее время Брежневка

После того, как всю страну «заселили» хрущевками, пришло время для строительства более комфортного жилья, которое ассоциировалось уже с именем нового вождя – Леонида Брежнева. В то время руководством страны решалась важная задача – расселить как можно больше людей, поэтому «брежневки» росли в высоту.

Эти здания отличались более свободными лестничными площадками, наличием мусоропровода и лифта, поскольку высота их начиналась от 9 этажей. Самой популярной «брежневкой» стала серия П-44, более новые модификации которой строятся по сей день. В «пэшке» однокомнатная квартира – это те самые «33 квадратных метра», в которых проживала семья Звездуновых из популярного в 1990-х комедийного шоу. В планировке квартир появился коридор, который используется для отделения кухни от комнаты, высота потолков составляла 2,7 метра. По качеству домов и метражу квартир «брежневки» существенно выигрывали перед «хрущевками», поэтому также получили название «улучшенки».

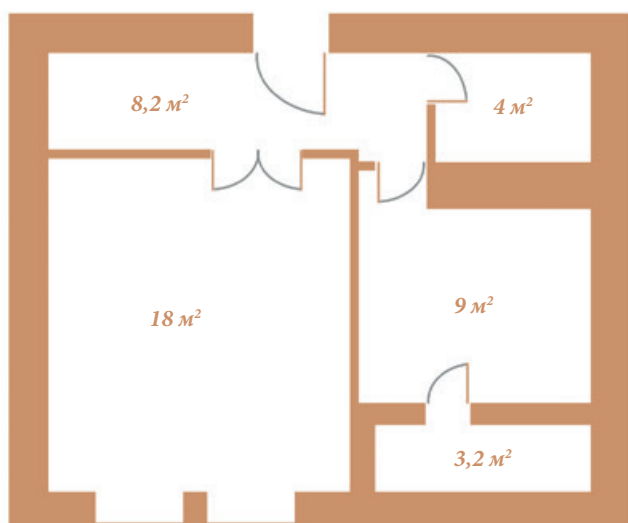




2001 – настоящее время
Новое поколение

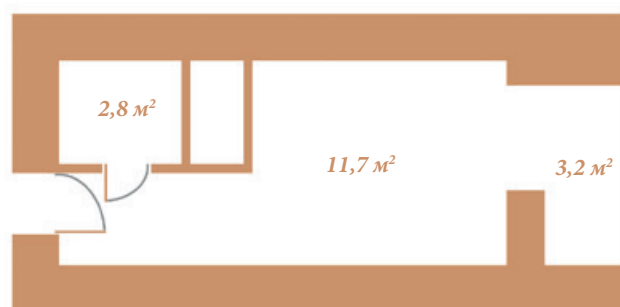
В начале двухтысячных годов на рынке недвижимости России появляется принципиально новый качественный продукт – так называемая панель XXI века. Одним из самых распространенных проектов является серия ГМС-2001, разработанная проектным бюро «Главмосстрой».

Помимо разнообразных планировок квартир в домах появляются просторные холлы, помещения для консьержей, электрощитовые, колясочные, лифтовые холлы с пассажирским и грузовым лифтами. Особенностью домов стали санузлы — они не примыкают к стенам соседних квартир. Однокомнатная квартира в таком доме имеет площадь 42,4 м², из которых 10 м² – кухня. Кроме того, появляются кладовые, которые часто становятся гардеробными.



2010 – настоящее время
Индивидуальные проекты

Эра типовых многоэтажек постепенно завершается, застройщики все больше внимания уделяют индивидуальным проектам, и, казалось бы, наступил период настоящих квартир. Но постепенный рост площадей однокомнатных квартир замедлился – существенную часть девелоперского портфеля занимают небольшие квартиры и студии, площадь которых начинается с 20 м², самые маленькие студии могут составлять и 15 м². Зато потолки в них бывают неожиданно высокими, что позволяет создать в квартире второй уровень и более рационально использовать пространство – в равнозначных по площадям гостиных такой возможности нет. 🏠



Конкуренции нет

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ
«ЭТАЛОН» АНДРЕЙ ОСТАНИН О ТОМ, КАК
ЗАСТРОЙЩИКИ ВИДЯТ СОТРУДНИЧЕСТВО
С РИЭЛТОРАМИ.

Текст:
Анастасия Москвитина

Сегодняшний рынок недвижимости по праву претендует на то, чтобы стать рынком новостроек, в то время как риэлторы традиционно чаще работают с вторичным жильем. Как видят сотрудничество с агентствами недвижимости лидеры строительной отрасли, узнаем у Андрея Останина, коммерческого директора Группы «Эталон», входящей в ТОП-10 застройщиков в России.

– Андрей, как вы оцениваете сегодняшнюю ситуацию на рынке недвижимости России и его перспективы?

– В силу внесенных изменений в 214-ФЗ на рынке ощущается ситуация напряженности, ожидания. Поправки в законодательство стали теми факторами, которые в 2018 году окажут наибольшее влияние на рынок недвижимости. Изменения в 214-ФЗ усложнят для застройщика реализацию проектов. Очевидно, что не все компании смогут соответствовать новым требованиям и будут вынуждены покинуть рынок. Ожидается, что переход на проектное финансирование и продажи готового жилья спровоцирует рост цен на 20-30%.

Однако пока стагнации на рынке мы не наблюдаем. Девелоперы реализуют и выводят на рынок

новые объекты и по-прежнему запасаются участками. Так, Группа «Эталон» в прошлом годуполнила свой земельный банк почти на 10 га. И для покупателей недвижимости мы считаем этот год удачным. На рынке представлены интересные объекты по адекватной цене, а условия сделок пока понятны и отработаны несколькими годами работы по 214-ФЗ.

– Сотрудничает ли Группа «Эталон» с агентствами недвижимости по продаже ваших объектов? Как давно и с чем связано это решение?

– Учитывая, что сегодня до 40% продаж застройщики осуществляют через агентства, развитие канала партнерских продаж мы видим одной из ключевых задач. Группа «Эталон» в числе первых на рынке стала выстраивать партнёрские отношения с агентствами недвижимости. В результате сеть продаж компании охватила 52 города России. Только в Московском регионе в 2017 году официальными партнерами Группы «Эталон» по реализации недвижимости стали 80 компаний. Мы ожидаем, что наша работа по усилению направления партнерских продаж позволит за год увеличить количество партнеров Группы в этом регионе не менее чем в три раза.

– Как эффективно организовать такое сотрудничество, избежав расхожего стереотипа о том, что застройщик и риэлтор – конкуренты?

– Мы не считаем агентства конкурентами, для Группы «Эталон» агентства недвижимости – полноправные партнеры, отношения с которыми мы построили на принципах удобства коммуникации, информационной открытости, взаимной эффективности сотрудничества и постоянного развития.

Наши усилия направлены на то, чтобы сделать работу максимально эффективной и взаимовыгодной. В рамках развития партнерских отношений компанией было регламентировано взаимодействие с агентствами и риэлторами, систематизировано информирование, внедрена программа обучения, организованы регулярные лекции, бизнес-тренинги. В начале февраля текущего года в Москве мы презентовали партнерам онлайн-сервис Эталон.ПРО, который стал удобным инструментом для получения полной информации об объектах, работы с базами клиентов и доступных квартир. С помощью уникального для Москвы сервиса рассчитываем стать для риэлторов самым желанным партнером из застройщиков.

– Какая недвижимость лучше продается через собственный отдел продаж, а какая через риэлторов? Почему?

– Практика показывает, что через агентства продается больший объем готовой или в завершающей стадии строительства недвижимости в массовом сегменте. Это происходит потому, что в агентства, преимущественно, обращаются люди, которые решают вопрос улучшения жилищных условий: у них уже есть квартира, которую необходимо продать, а затем приобрести новую и как можно быстрее въехать в нее. Также покупатели сегмента «масс-маркет» более всего нуждаются в консультациях профессионала, и сотрудники агентств для них – независимые эксперты, на мнение которых они, в том числе, полагаются при выборе объекта. А вот покупатели квартир бизнес-класса, как правило, осуществляют сделки напрямую с застройщиком.

– Предлагаете ли вы эксклюзивные условия для клиентов своих партнеров-агентств?

– Очень редко в рамках специальных акций для агентств недвижимости, особенно региональных, мы выделяем дополнительные скидки для их клиентов. Но это, скорее, исключительная практика. Было бы нелогично, если бы мы предоставляли клиентам агентств более выгодные условия, чем собственным клиентам. ▲



**ЧЕРЕЗ АГЕНТСТВА ПРОДАЕТСЯ
БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ ГОТОВОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ**

Волатильная ипотека

ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ ДАЕТ РЫНКУ НЕДВИЖИМОСТИ СНИЖЕНИЕ СТАВКИ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ, И КАК ЭТО ПРОИСХОДИТ.

Текст:
Кирилл Котриков



В 2014 году российский рынок недвижимости вошел в процесс серьезной трансформации, одним из наиболее важных и значимых моментов которой стала середина декабря 2014 года, когда ключевая ставка Центрального Банка России скакнула до отметки 17%. Напомним, ключевая ставка – это минимальная процентная ставка, по которой ЦБ РФ предоставляет кредиты коммерческим банкам. Являясь инструментом монетарной политики, ключевая ставка может служить индикатором состояния экономики, и резкие ее колебания свидетельствуют о нестабильности текущей экономической ситуации.

Таким образом, ставка, по которой коммерческие банки выдают ипотечные кредиты потребителям, напрямую зависит от ключевой ставки ЦБ РФ – ее значительный рост моментально сказывается на стоимости ипотечного кредита, и, как следствие, ведет к ипотечному кризису.

Исследование, проведенное отделом аналитики CENTURY 21 Россия в 2016 году, показало, что рост ключевой ставки в декабре 2014 года до 17% привел к значительному снижению числа выданных ипотечных кредитов – их количество уменьшилось на 36%.

Социальные последствия удорожания ипотечных кредитов мотивировали Правительство РФ ввести стабилизационную меру – программу льготной ипотеки. У программы были свои ограничения, и, с точки зрения рынка недвижимости, основным из них стало ограниче-

ние по типу рынков, так как льготная ипотека распространялась только на первичный рынок. Тем не менее, по подсчетам CENTURY 21 Россия, эффект льготной ипотеки составил +35% к числу выданных ипотечных кредитов, что практически уравнивает негативный эффект, полученный в результате повышения ключевой ставки.

Последовавшее за этим плавное (в течение трех лет) снижение ключевой ставки до 7,5%, положительно отразилось на процентной ставке по ипотечному займу и, как следствие, на количестве выданных ипотечных кредитов. Декабрь 2017 года характеризовался рекордным за последние годы числом выданных кредитов – 151 307 штук.

При этом абсолютно позитивная тенденция на ипотечном рынке имеет и некоторую негативную составляющую, а именно – дисбаланс спроса на первичном и вторичном рынках. Ипотека на первичном рынке стоит дешевле, чем на вторичном, поскольку в данном случае банки несут меньшие риски, к тому же застройщики как институциональные представители рынка быстрее ориентируются на кризисном рынке и оперативно корректируют ценовую политику, тем самым обеспечивая себе победу в конкурентной борьбе двух рынков.

Яркий пример – рынок недвижимости Москвы. С января 2017 года средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам сократилась с 11,75% до 9,9% (12,35% в январе 2016 года). В то же время, количество выданных ипотечных кредитов в Москве составило в 2017 году – 62 505, в 2016 – 49 150, в 2015 – 37 179. В то же время произошли структурные изменения на рынке жилой недвижимости, которые мы напрямую связываем как с ценовой политикой застройщиков, так и с программой льготной ипотеки, а также разницей в стоимости ипотечного кредита на первичном и вторичном рынках. Объем предложения на первичном рынке в 2017 году по сравнению с 2016 годом в среднем вырос на 20%, а объем поглощения за этот же период увеличился в среднем на 50%. При этом за аналогичный период на вторичном рынке объем предложения сократился на 9%, объем поглощения – на 2%. В результате в 2017 году, впервые за все время существования московского рынка жилья объем предложения на первичном рынке превысил объем предложения на вторичном рынке.

Если говорить о прогнозах относительно ключевой ставки ЦБ, при низком уровне инфляции (а именно снижение темпов инфляции может сподвигнуть ЦБ на снижение ключевой ставки) ставка, возможно, снизится, но вероятнее всего это снижение будет осторожным, ско-

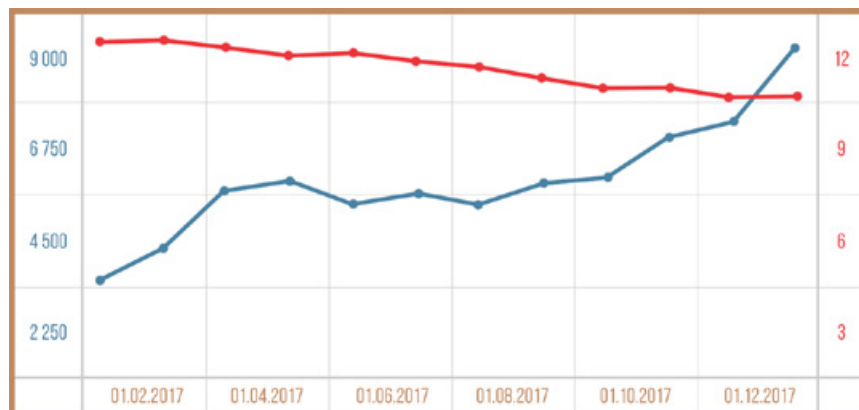
рее всего на 0,25% (как первый шаг). Ставки по ипотеке тоже должны снижаться, что приведет к еще большему доминированию первичного рынка над вторичным. Стоит отметить тот факт, что продавцы вторичного жилья не склонны оценивать свои объекты в контексте текущей рыночной ситуации и, как правило, выставляют свои объекты по завышенной цене, переводя их в категорию неликвидных и увеличивая срок экспозиции.

В отличие от индивидуальных продавцов застройщики являются более гибкими в ценовой политике, клиентоориентированными и находятся в рамках более жесткой конкурентной борьбы. Стоит отметить и качество жилья, как правило, современные новостройки выигрывают в этом показателе. Все это говорит о том, что в 2018 году новостройки продолжат отвоевывать долю рынка у вторичного жилья. 🏠

Количество выданных ипотечных кредитов в России, единицы



Процентная ставка и количество выданных ипотечных кредитов в Москве в 2017 году



■ Кредиты, шт.

■ Процентная ставка, %

Лед тронулся: правдивая история обманутого дольщика

КАК ОТСТОЯТЬ СВОЮ ПОЗИЦИЮ,
БУДУЧИ ОБМАНУТЫМ ДОЛЬЩИКОМ.



Текст:
Елена Каминская,
бизнес-тренер
CENTURY 21 Россия

Когда в марте 2011 года я покупала по ДДУ новую квартиру в ЖК «Шемякинский дворик» (Солнечногорский район Московской области), никто не слышал о проблеме обманутого дольщика. И я тоже не задумывалась о том, что меня попросту кинут, хотя отважилась на авантюру: купила квартиру, что называется, на этапе «котлована». Даже не котлована. На этапе, когда на участок заходила техника, для того, чтобы эти котлованы копать.

Надо отметить слаженность работы отдела продаж застройщика. Продали на ура. Тут хорошо было все: и выявление потребностей, и визуализация проекта, и очень «вкусные» условия оплаты, а главное – весьма привлекательная цена за квадратный метр. Среди преимуществ проекта, важных для меня, было два фактора – малоэтажная застройка с клуб-

ной атмосферой и планировка двухуровневой квартиры площадью 110 м², позволяющая моей дизайнерской фантазии разгуляться. Мне хотелось новую, современную квартиру в симпатичном благоустроенном районе Московской области, и я уверенно сказала «да!» покупке.

Конечно же я, будучи человеком честным и обязательным, быстро выплатила полную сумму в N млн рублей по договору долевого участия. И принялась радостно ждать получения ключей от заветной квартиры с высокими потолками и большим полукруглым балконом на втором этаже, где мечтала по утрам за чашечкой кофе любоваться самолетами, взлетающими из аэропорта Шереметьево. Договор долевого участия был успешно зарегистрирован, срок сдачи объекта – I квартал 2014 года.

Все было хорошо ровно один год: строительство шло полным ходом. Я регулярно ездила



инспектировать стройку, смотрела, как работает техника и суетятся строители, и радостные мурашки предвкушения бегали у меня по телу. Вот вырыли котлованы, вот появился над землей фундамент, вот первый этаж, вот второй, вот уже и третий и половина моей мансарды с видом на взлетающие самолеты. Но вдруг, в очередной раз приехав на стройку, я увидела закрытые ворота и услышала тишину...

Это было начало 2013 года. Стройка внезапно остановилась. Техника ушла. Ворота заперли. Офис продаж на объекте еще какое-то время работал и давал комментарии из серии «меняются подрядчики». Мы, покупатели квартир, дружно в это верили и ждали нового подрядчика.

Прошло полгода, стройка стояла, а сторожа спускали собак при первом приближении. Новые подрядчики не спешили приступить к ра-

боте. В центральном офисе компании-застройщика было все еще многолюдно, поначалу топ-менеджеры охотно общались с клиентами, проводили собрания, кормили обещаниями и трясли перед недовольными гражданами договорами с новыми подрядчиками. При этом велись новые продажи, а уже заключившие ДДУ покупатели продолжали платить.

В середине 2013 года клиенты и застройщик на волне «прихода новых подрядчиков» в соответствии с ФЗ-214 активно подписывали дополнительные соглашения о переносе сроков сдачи дома. На год! Генеральный директор на собраниях дольщиков вещал не хуже Остапа Бендера про перспективы Нью Васюков.

К концу 2013 года офис продаж на объекте ликвидировали, половина сотрудников покинула компанию, телефоны в центральном офисе замолчали.

Если строительство дома приостановлено или совсем прекращено:

- ① Создайте инициативную группу из числа дольщиков проекта.
 - ② Направьте письменный запрос застройщику с просьбой разъяснить причины приостановки строительства и назначить новые реальные сроки сдачи объекта.
 - ③ Далее каждый дольщик должен принять решение – ждать, когда строительство начнется заново (в этом случае нужно подписать дополнительное соглашение к ДДУ о переносе сроков сдачи объекта и зарегистрировать его в Росреестре) или расторгнуть договор долевого участия и вернуть деньги (оплаченную сумму и неустойку).
 - ④ В последнем случае – подайте иск в суд о взыскании с застройщика денежных средств и неустойки.
- Нужны следующие документы:
- ✓ Оригинал ДДУ. Договор следует подробно изучить, особенно в части компенсации и возмещения ущерба.
 - ✓ Платежные документы, подтверждающие оплату объекта по ДДУ.
 - ✓ Уведомление о срыве сроков ввода объекта в эксплуатацию, либо прекращении строительства (при наличии такового).
 - ✓ Письменные запросы в адрес строительной компании.
 - ✓ Заявление о расторжении договора долевого участия.
 - ✓ Копия уведомления об отправке заявления застройщику (следует оформить заказное ценное отправление с уведомлением о доставке)
- ⑤ Получив решение суда о взыскании оплаченных денежных средств и неустойки с застройщика, инициируйте исполнительное производство обращением в службу судебных приставов.
 - ⑥ Если вы подписали допсоглашение к ДДУ, но строительство прекращено, застройщик исчез и нет более никаких надежд – инициируйте процедуру банкротства и подайте иск в суд о внесении в реестр кредиторов по делу о банкротстве застройщика.
 - ⑦ Получите решение арбитражного суда о внесении вас в реестр кредиторов.
 - ⑧ Если в отношении застройщика открыто уголовное производство, пройдите процедуру признания потерпевшим по уголовному делу. Для этого надо обратиться к следователю УВД, который ведет дело.
 - ⑨ Соберите документы для включения в «Реестр граждан, чьи денежные средства привлечены для строительства многоквартирного дома и чьи права нарушены». Проще говоря – реестр обманутых дольщиков.
- Нужно:
- ✓ Заявление
 - ✓ Копия документа, удостоверяющего личность
 - ✓ Копия ДДУ
 - ✓ Копии платежных документов, подтверждающих исполнение вами обязательств по ДДУ, заключенному в отношении проблемного объекта
 - ✓ Копия вступившего в законную силу судебного акта о включении ваших требований к застройщику в реестр требований кредиторов (при наличии). Также могут потребовать решения о признании вас потерпевшим по уголовному делу (если оно было возбуждено).
- ⑩ Регулярно мониторить решения министерства строительства субъекта федерации в отношении обманутых дольщиков.

Стройка стала напоминать зону отчуждения. Не было даже сторожей с собаками... Генеральный директор периодически появлялся на работе и на все вопросы отвечал что-то невнятное о совместном проекте со Сбербанком по инвестированию стройки.

Новый 2014 год был ознаменован пониманием того, что нас обманули... Была создана инициативная группа из числа дольщиков проекта и закрытая группа ВКонтакте, где мы все общались. Началась новая эра под названием «Что делать, если вас кинул застройщик».

Я верила застройщику до последнего и ДДУ не расторгала, подписав соглашение о переносе сроков сдачи объекта, но после регистрации его так и не получила. Среди наших дольщиков было много тех, кто пошел на расторжение договора, но деньги свои назад не получил. Именно они и подали в 2014 году первый иск в суд о взыскании с застройщика своих денежных средств и неустойки.

Вообще 2014 год был годом турбулентности. Только представьте себе: юристов, способных решать проблемы обманутых дольщиков, почти нет, разъяснений, что и как делать, куда бежать, – нет. Мы обращались в администрацию Солнечногорского района, там выразительно мычали в ответ. Обращались в Министерство строительства Московской области – нас отправляли в администрацию Солнечногорского района. Там опять наши запросы растворялись в небытии кабинетов чиновников. В итоге мы инициировали процедуру банкротства застройщика, после чего началось хождение по судам. Их было несколько.

Сведения о том, что застройщик банкротится, общедоступны и официально публикуются газете «Коммерсантъ». Что делать дольщику, если застройщик банкрот? Узнав об этом, необходимо включать свои требования в специальный реестр, который ведется конкурсным управляющим, назначенным судом. Управляющий собирает сведения обо всех кредиторах должника и после начала процедуры банкротства направляет всем известным ему дольщикам письма о возможности предъявить требования к застройщику. Период предъявления требований – 3 месяца.

Решение Арбитражного суда г. Москвы о внесении меня в реестр кредиторов я получила в начале 2015 года. В это же время генеральный директор компании, строившей мой дом, и его приближенные попали под уголовное преследование по ст. 159 УК ч. 4 «Мошенничество, совершенное организованной группой либо в особо крупном размере или повлекшее лишение права гражданина на жилое помещение». Вся эта компания понесла заслуженное

наказание и получила реальные уголовные сроки от 6 до 8 лет.

Но нам, дольщикам этого чудо-проекта, от этого не легче. Ни денег, ни квартир мы так и не видели, как и компенсаций. Весь 2015 год работала инициативная группа участников долевого строительства, мы активно совещались с представителями власти, ходили на митинги и писали письмо Президенту. И это подействовало! Мы перешли к следующему шагу – внесению в реестр обманутых дольщиков!

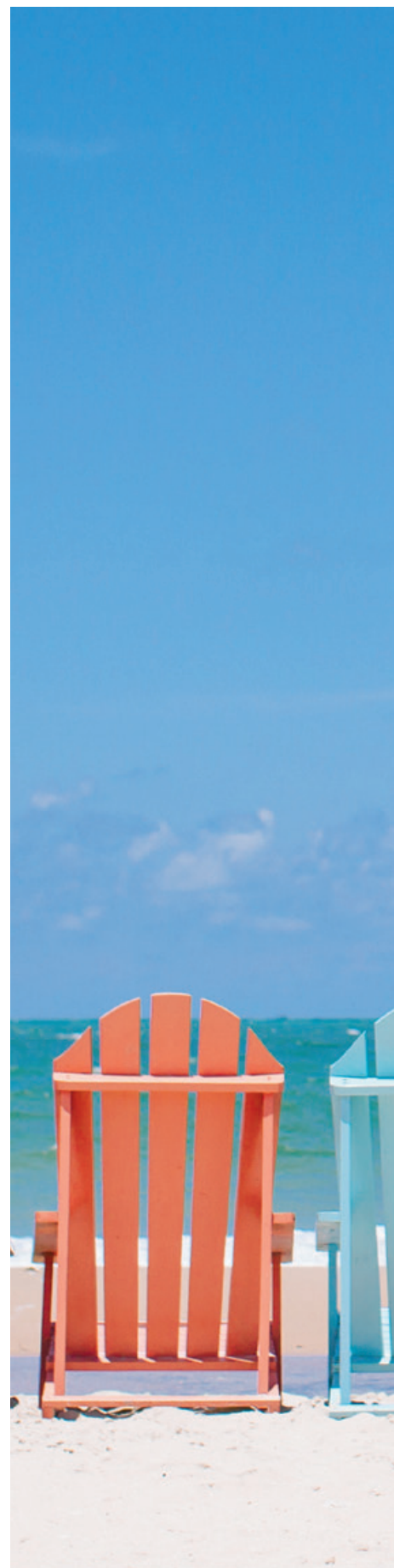
Мне необычайно повезло в вопросе вступления в этот реестр. Я записалась на подачу заявления через сайт Министерства строительства Московской области и через 3 месяца, в марте 2016 года, собрав все документы, заявила о том, что мои права нарушены. Комиссия в течение двух недель рассмотрела мое обращение, и мне пришло официальное письмо за подписью министра строительства Московской области о внесении в реестр.

Параллельно с реестром обманутых дольщиков, министерство строительства субъекта Федерации ведет реестр проблемных застройщиков и реестр проблемных объектов. Инициативная группа добилась включения нашего горе-объекта в эти реестры.

На этой радостной ноте Минстрой Московской области взял долгую театральную паузу. Весь 2016 и 2017 годы наша инициативная группа активно участвовала в переговорах с Минстроем. Митинги переместились к зданию Правительства и Министерства строительства Московской области, было написано еще одно письмо Президенту. После этого состояние дела по нашему объекту на контроль взял лично министр строительства региона.

Прошло 6 лет с тех пор, как моя мечта о балконе с видом на взлетающие самолеты, застыла в бетонных перекрытиях недостроенного объекта. Что же происходит сейчас? Пока затишье. В то время, как я писала свой увлекательный рассказ, Мособлдума приняла очередной закон, касающийся компенсаций для новых застройщиков, которые возьмут на себя обязательства по достраиванию проблемных объектов. Министерство строительства Московской области активно ищет инвесторов-застройщиков, которые либо достроят недостроенные объекты (если они подлежат достраиванию), либо предоставят квартиры в уже готовых домах, либо вернут деньги (конечно же без неустоек и штрафов), потраченные на покупку квартиры дольщиком.

Я буду ждать праздника на своей улице, а каждому, кто оказался в подобной ситуации, скажу, что путь борьбы за свои права долг и тернист. Но дорожку мы уже протоптали! ♠





Текст:
Анастасия Москвитина

Australian open: 5 уроков Чарльза Тарби

ГУРУ НЕДВИЖИМОСТИ И ВЛАДЕЛЕЦ CENTURY 21
AUSTRALIA ЧАРЛЬЗ ТАРБИ ОБ ОСНОВНЫХ ПРАВИЛАХ,
КОТОРЫМИ РУКОВОДСТВУЕТСЯ В СВОЕЙ РАБОТЕ.



Репутация – наше все

Я открыл свой первый офис в 1997 году. Тогда люди не воспринимали меня всерьез, они меня не знали, поэтому я усиленно работал над нашей репутацией. Я учился по книгам, посещал семинары и разговаривал со всеми, кто мог меня хоть чему-то научить. В итоге я расширил свою сеть до 5 офисов, а после этого – запустил франшизу. В Сиднее было уже 56 моих офисов, когда CENTURY 21 предложили мне войти под их бренд. В 1995 году я купил CENTURY 21 Australia, и сейчас у нас несколько сотен офисов по всей стране.

Не бойтесь нового

Больше года мне понадобилось чтобы принять решение о покупке франшизы CENTURY 21 – сначала мне казалось, что нет смысла даже пробовать. Но когда я заметил, что рынок меняется и мы хуже справляемся со своей работой, я решил-ся. Американские технологии обернули ситуацию в нашу пользу – настала эпоха интернета и мы используем это в полной мере. Сегодня наша компания состоит из двух крупных блоков – собственно продажи недвижимости и IT-платформы.

Планы ≠ мечты

Долгосрочные цели губительны для карьеры и для жизни. Я видел много людей, которые сдались, потому что они ставили слишком масштабную цель и не думали о краткосрочных задачах. Через три или шесть месяцев, когда их планы не реализовывались, они опускали руки. Прежде чем лечь в постель, я планирую все, что буду делать завтра. Значит, когда я просыпаюсь, я уже на шаг впереди моих конкурентов, потому что они еще пьют свой утренний кофе. У вас могут быть глобальные мечты и планы, но у каждого вашего дня должна быть цель.

Говорите!

Работа риэлтора – это общение. Я получу от разговора с одним человеком больше, чем если бы отправил тысячи e-мэйлов. Большинство агентов сфокусировано на самом факте продажи, а не на клиенте, и это в корне неверно. Недавно ко мне пришел агент и рассказал, что у него есть объект на продажу за \$90 000, за который предложили \$85 000, и собственник хочет принять предложение. «Твой собственник просто не хочет продавать», – ответил я, и спустя время объект действительно был снят с продажи. Суть в том, что в первую очередь надо определить мотивацию продавца и выстраивать стратегию вокруг этого.

Деньги не главное

Сила любой компании в людях, которые хотят не только работать, но и жить. Самая большая проблема агентов по недвижимости в том, что, становясь суперзвездами, они превращаются в больших монстров, с которыми слишком сложно иметь дело простым обывателям, и они не выбирают его для продажи своей недвижимости. Я начинал свой путь, думая, что буду зарабатывать, невзирая ни на что. Позже я осознал, что деньги важны, но профессионализм – важнее. Потому что деньги следуют за ним. Фокусируясь на своей профессии, вы создаете свой фундамент. И неважно, как сильно меняется рынок – вы всегда сможете маневрировать, потому что у вас есть крепкое основание. ♣

**У ВАС МОГУТ
БЫТЬ ГЛОБАЛЬНЫЕ
МЕЧТЫ И ПЛАНЫ,
НО У КАЖДОГО ДНЯ
ДОЛЖНА БЫТЬ ЦЕЛЬ**

Международный уровень сервиса на всех этапах

Холдинг Realogy

- Лидирующие позиции во франчайзинге жилой недвижимости
- Инновационные технологии для брокеров
- Высокие этические стандарты ведения бизнеса



CENTURY 21 Master Partner

- Стратегия регионального развития
- Мультилистинговые сделки
- Внутрисетевое взаимодействие



Центральный офис CENTURY 21

- Международный бренд
- Обучение и поддержка бизнеса
- Современные IT-сервисы

Агенты CENTURY 21

- Индивидуальный подход к клиенту
- Мировые стандарты обслуживания
- Положительные впечатления



Агентства CENTURY 21

- Партнерские отношения с агентами
- Система мотиваций и поощрений
- Комфортные условия работы



Клиенты CENTURY 21

- Удовлетворенность сервисом
- Рекомендации
- Повторное обращение

Вокруг света: Канада

В КАНАДЕ СЕТЬ CENTURY 21 СУЩЕСТВУЕТ БОЛЕЕ 40 ЛЕТ. УЗНАЕМ, КАК ЗДЕСЬ РАБОТАЮТ АГЕНТЫ И ЧТО СЧИТАЮТ САМЫМ ЦЕННЫМ В СЕТИ.



Текст:
Гислан Лалонд,
брокер по жилой недвижимости
CENTURY 21 ROYALE PRESTIGE
(Квебек, Канада)

О себе

Я родился в небольшом городке Броквилл, в провинции Онтарио (Канада), мое детство и юность прошли в пригороде Монреаля. После окончания средней школы я решил, что хочу послужить своей стране, и пошел в армию. Пройдя базовую подготовку пехотинца, я понял, что мое призвание в чем-то другом. Я сомневался в себе, думая, что ничего не умею, ведь у меня нет четкого направления, в котором хотелось бы развиваться, например, медицина или автомеханика. Но у меня всегда был талант говорить легко и убедительно, и я стал совершенствоваться в искусстве продаж и переговоров.

Я работал аккаунт-менеджером в крупнейшей телевизионной компании в Канаде, после чего обучал там специалистов колл-центра, проводил лайф-коучинг для сотрудников и закончил свой путь в этой компании в продажах. Продавать – это то, что я умею почти так же хорошо, как и дышать. Я понял, что нужно найти способ направить этот дар во благо других людей, и занялся недвижимостью – чтобы делать счастливыми целые семьи.

О CENTURY 21

CENTURY 21 – весьма популярный бренд в Канаде. Первый офис открыл свои двери в феврале 1976 года в Британской Колумбии. Сегодня CENTURY 21 Canada насчитывает более 400 офисов, предоставляющих обслуживание в соответствии с золотым стандартом качества сети.



Наше агентство в Квебеке открылось недавно, и для меня это возможность достичь большого успеха. CENTURY 21 Canada заботится о таких затратных и отнимающих много времени вещах, как веб-разработка, дизайн, коммуникации и другие сервисы, необходимые брокерам для работы. CENTURY 21 дает мне свободу сосредотачивать свое время на том, что действительно имеет значение, например, на проспектинге и нетворкинге. Еще не имея отношения к сети, я изучал ее сайт и был восхищен тем, насколько он ориентирован на клиента, он абсолютно интуитивно понятный. С тех пор я был вдохновлен идеей развития собственного бренда внутри этой глобальной сети.

Здесь, в CENTURY 21 Royale Prestige, я не только являюсь частью команды, которая в скором времени станет лучшей в Канаде, но и восхищаюсь уровнем профессионализма и трудовой этики у всех, с кем я имею удовольствие работать.

О профессии

В 2002 году в Канаду на Всемирный День Молодежи прибыл Папа Иоанн Павел II, и в наш город приехали тысячи людей из других стран. В тот момент я был безработным и решил стать волонтером на этом мероприятии. Я помогал при приеме и размещении гостей по 12-18 часов в сутки в течение 6 недель, и это стало для меня не только испытанием, но и открытием – я

хочу быть полезным и помогать людям в таких вещах.

С детства я считал, что риэлтор делает не менее важную работу, чем, скажем, врач или адвокат. Сейчас я понимаю, что во многих аспектах это действительно так. Да, мы не нейрохирурги, но мы часто становимся психологами, консультантами по отношениям или даже юристами. Не говоря уж о том, что риэлторы – сильные переговорщики и великолепные продавцы. По нашей статистике, более 90% независимых продавцов в конце концов обращаются к риэлтору с целью получить душевное спокойствие и нужный результат своевременно. Эта работа нужна людям.

О графике

Благодаря моей профессии у меня гибкий рабочий график. Мой день начинается в 7 утра, мой рабочий день – с первым телефонным звонком.

Я просматриваю новости и социальные сети, читаю e-мэйлы и проверяю внутреннюю корпоративную сеть из дома, потом отвожу детей в школу и отправляюсь в офис. Там я занимаюсь формированием новых лидов и поиском объявлений от собственников. Как правило, я провожу в офисе 3-4 часа в день, иногда больше, в зависимости от того, что я должен сделать. Общие собрания проходят 1-2 раза в неделю, а несколько раз в месяц мы проводим командные тренинги. Я считаю, что это необходимо, так как это помогает не растерять



РИЭЛТОР ДЕЛАЕТ НЕ МЕНЕЕ ВАЖНУЮ РАБОТУ, ЧЕМ ПСИХОЛОГ ИЛИ АДВОКАТ

свои навыки, и всегда можно научиться чему-то новому. Прошлой весной я убедил брокеров начать работать по принципу «от двери к двери». Это сыграло очень важную роль в моем быстром развитии.

О клиентах

У нас есть сотрудники, которые работают только с продавцами или только с покупателями. Лично у меня на этот счет нет предпочтений. Для проспектинга, как и большинство агентств, мы используем сторонний софт или просто совершаем холодные звонки и обзваниваем по интернет-справочникам (White Pages).

В CENTURY 21 Royal Prestige мы не давим на людей, навязывая им то, что мы считаем необходимым для них. Мы внимательно их слушаем и устанавливаем индивидуальные цели, ориентированные на мечты и замыслы людей. Процент назначаемых встреч после холодного звонка близок к 100%. При повторных звонках, когда я общаюсь с тем, кто принимает решение, я получаю одну из двух возможных встреч.

О мотивации

Незадолго до того, как я устроился в CENTURY 21 Royale Prestige, наш руководитель Тереза Кесервани работала риэлтором в другом агентстве нашей сети, у нее очень богатый опыт в этой сфере. Сейчас она редко проводит сделки, так как руководит нашим офисом. Я сразу понял, что работа с Терезой – это не только шанс реализовать свои амбиции, но и возможность поучиться у впечатляющего наставника, которого я теперь с гордостью могу назвать другом и коллегой.

Все новые сотрудники агентства проходят недельный курс по продажам. До этого необходимо пройти 18-месячный курс, требуемый для получения базовой лицензии агента. Компания выплачивает агентам зарплату и предоставляет юридическую помощь. В Квебеке средняя годовая зарплата агента составляет примерно \$ 80 000. Очень хорошим считается доход более \$ 100 000. Эта цифра является средним показателем по стране. Сумма комиссии зависит от того, сколько конкретный агент хочет получить по итогам сделки – о ней всегда можно договориться. 🏠

ИМПЕРАТОРСКИЕ МЫТИЩИ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



РЕКЛАМА

2,2 МЛН РУБ.

ЗА ОДНОКОМНАТНУЮ КВАРТИРУ 35 КВ.М

И ДРУГИЕ ВАРИАНТЫ ПО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ЦЕНАМ



Дешевле, чем
у застройщика



7 км
от МКАД



Своя
инфраструктура



Доступная
ипотека



Зеленый
район



Мария Кузьмина

+7 (903) 550-52-63, +7 (495) 980-21-08

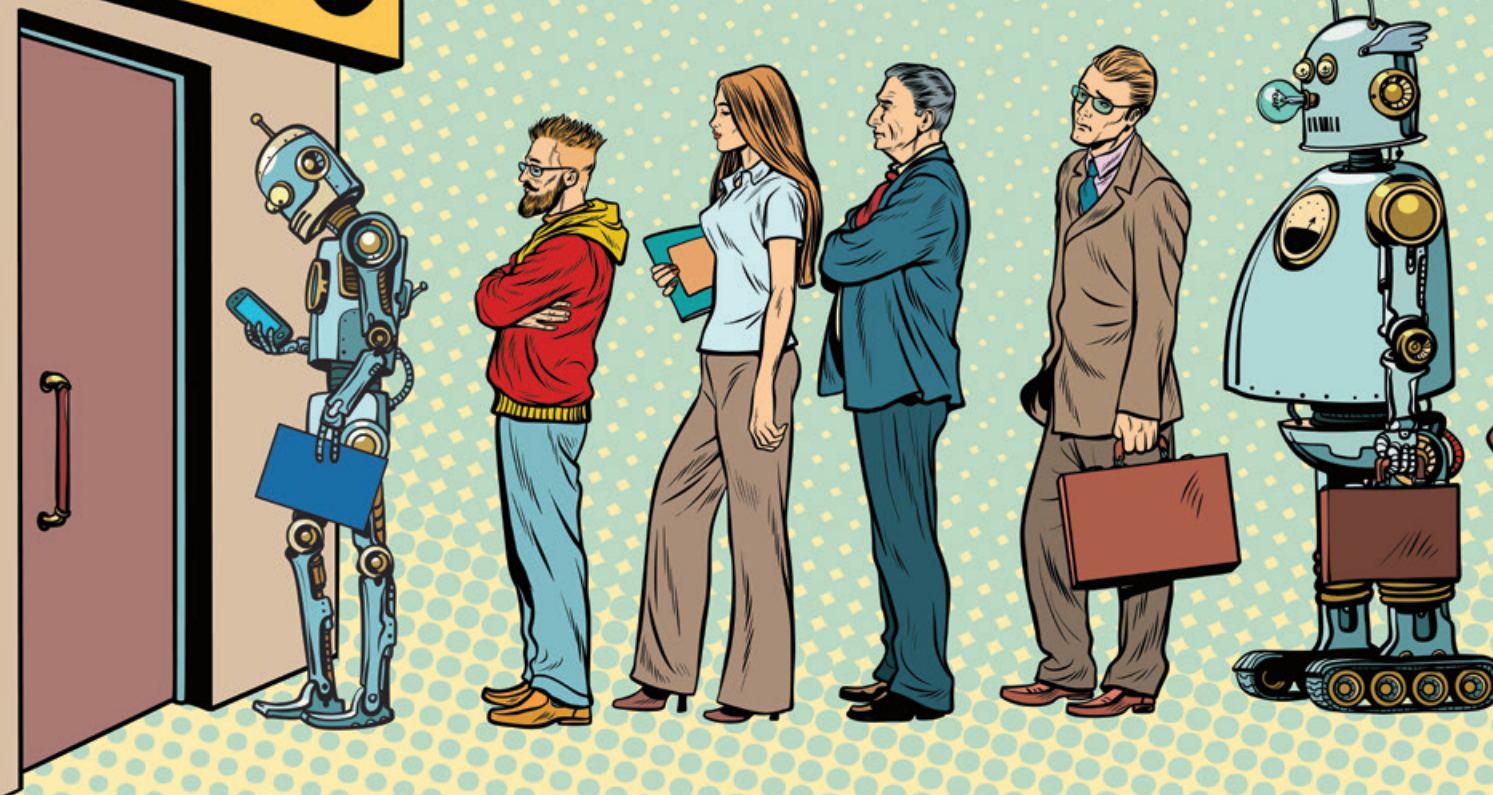
kuzmina.mariya@century21.ru

ankharlamov.century21.ru

1-й Тверской-Ямской пер., д. 18

Century 21
Харламов

JOBS



ВЕРА и светлое будущее

**РЕКРУТЕРЫ ВЫГОРАЮТ ОТ ЕЖЕДНЕВНОЙ
РУТИННОЙ НЕИНТЕРЕСНОЙ РАБОТЫ?
ВОЗЬМИТЕ НА РАБОТУ РОБОТА!**

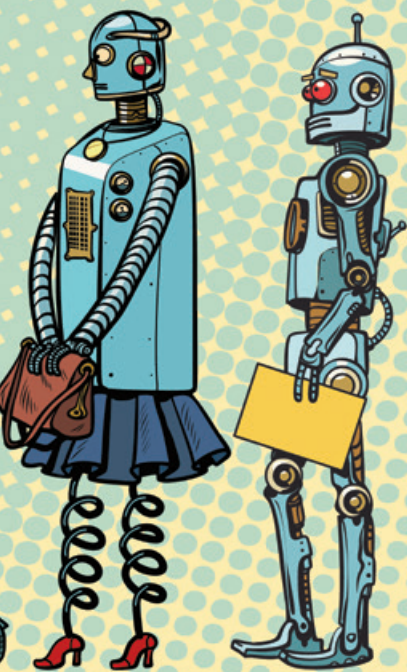
Текст:
Наталья Матвеева,
HR-директор
CENTURY 21 Россия

Научный прогресс развивается такими темпами, что человечество не всегда успевает его осмыслить, а тем более оперативнее использовать научные достижения. Но инновации, так или иначе проникшие в нашу повседневную жизнь, постепенно становятся важной составляющей рабочего процесса, и речь идет не только о заводском оборудовании.

Роботы наступают

Осенью 2013 года футурологи из Оксфордского университета выпустили исследование «Будущее трудоустройства», посвященное исчезновению традиционных профессий. Определив минимальные требования для более 700 профессий, ученые просчитали вероятность автоматизации каждой из них. По данным проекта willrobotstakemyjob.com, в зоне риска окажутся до 47% всех профессий. Но заменить роботами пока возможно далеко не всех, например, без человека не обойтись в областях, связанных с творчеством, принятием решений и высокой необходимостью социального взаимодействия.

Пока одни отрицают вероятность такого развития событий, другие берут на вооружение современные технологии. Одними из первых, на удивление, стали специалисты по подбору персонала. Риск автоматизации работы HR-менеджера,



согласно исследованию, составляет всего 0,55%, но именно этим людям просто необходима помощь робота!

В агентстве недвижимости, где рекрутинг не прекращается, подбор кандидатов ведется в основном активным поиском (обзвоном). При этом соотношение приглашенных на собеседования к общему количеству звонков составляет 20–30% в регионах и всего 10% в Москве. Рекрутеры выгорают от ежедневной рутинной неинтересной работы. Что делать? Взять на работу робота!

Невероятно, но факт

Казалось бы, что замена HR-специалиста машиной должна вызвать резко негативную реакцию у кандидата, но звонок от робота с предложением о работе воспринимается гораздо лучше непрошенной рекламы в трубке – ведь кандидат находится в поиске, он заинтересован в работе. Именно этим в сети агентств CENTURY 21 Россия занимается Робот Вера – сервис по автоматизированному обзвону кандидатов.

Веру можно смело назвать одним из самых продуктивных сотрудников агентства – она находит резюме по подходящим параметрам со всех рабочих сайтов, к которым есть доступ у агентства недвижимости, и одновременно отсеивает повторяющиеся резюме кандидатов. Она тратит 30 минут на обзвон 100 человек, в то время как

HR потратил бы на это два дня и неограниченное количество эмоциональных ресурсов.

Дозвонившись потенциальному кандидату, Вера сообщает, что она робот и задает открытые и закрытые вопросы, выясняя, насколько тот заинтересован в работе. Если это необходимо, Вера сразу соединит соискателя с HR-специалистом. А еще разошлет всем потенциальным кандидатам SMS-сообщения и электронные письма со ссылкой на вакансию.

С заинтересованными кандидатами Вера даже может провести видеособеседование, но в агентстве недвижимости эта функция пока не пользуется популярностью – только HR сможет отработать по телефону оставшиеся возражения и сомнения кандидата, продать ему вакансию, а также оценить личные качества на собеседовании.

Вера в регионы

Взаимодействие с Верой удобно не только кандидатам, но и самому HR-менеджеру, который теперь действительно администратор человеческих ресурсов, а не птица Говорун.

HR регистрирует свой личный кабинет, где настраивает текст объявления для рассылки, скрипт звонка и поисковый запрос на рабочем сайте. В личном кабинете находится вся отчетность по работе Веры: сколько звонков было сделано, кому робот дозвонилась, а кто отказался или бросил трубку, скольких кандидатов можно пригласить на интервью. HR-менеджер может переносить кандидатов в личный кабинет из откликов в собеседования, в принятые или отклоненные, создать стоп-лист тех, кто уже был в компании, – им Вера больше не позвонит.

Робот работает в нескольких городах, где присутствует сеть CENTURY 21 Россия, и уже имеет первые результаты. Конверсия на заключительном этапе (кандидаты приняты в стажеры в агентствах) в небольших городах оказалась выше, чем в Москве и Санкт-Петербурге – в регионах разговор с роботом воспринимается позитивно, люди ассоциируют компанию с инновациями, прогрессивными технологиями. Это особенно хорошо работает с молодежью – они родились в мире мобильных телефонов, поэтому робот-рекрутер кажется им абсолютно логичным явлением.

Единственное, что нужно Вере – это база для обзвона. Правда мир еще не до конца готов к роботам: в некоторых регионах у Веры попросту заканчиваются кандидаты – так быстро она работает. Это одно из подтверждений тому, что робот не сможет полноценно заменить HR-специалиста, который ведет поиск и привлечение кандидатов из разных источников – рекомендательный рекрутинг, объявления в СМИ, социальные сети. ♣

**РОБОТ НАХОДИТ
РЕЗЮМЕ ПО
ПОДХОДЯЩИМ
ПАРАМЕТРАМ СО
ВСЕХ РАБОТНЫХ
САЙТОВ, К
КОТОРЫМ
ЕСТЬ ДОСТУП
У АГЕНТСТВА
НЕДВИЖИМОСТИ**

Коммерческий потенциал

КАК АГЕНТЫ ПО КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОМОГАЮТ БИЗНЕСУ СВОИХ КЛИЕНТОВ.

Текст:
Александр Дрягин,
директор Бизнес-школы
CENTURY 21 Россия

Коммерческая недвижимость – один из важнейших индикаторов развития экономики. Приобретение дополнительных земель или расширение офисного пространства является логичным этапом роста практически любого бизнеса.

Коммерческая недвижимость охватывает все: продажу, аренду, управление, инвестирование, а также редевелопмент офисных, торговых, промышленных и коммунальных зданий. К сфере коммерческой недвижимости относится и эффективное использование инвестиционных зданий, рекреационной недвижимости и многих других видов собственности. Поэтому задача агента по коммерческой недвижимости – предоставить своим клиентам лучший выбор объектов и полезные рекомендации, как наиболее выгодно инвестировать в него и эффективно развивать в дальнейшем.

Агент работает не только с продавцом или покупателем недвижимости, но и с управляющими, ипотечными и страховыми компаниями, банками, что позволяет максимально использовать потенциал объекта для клиента и его бизнеса.

В зону ответственности агента по коммерческой недвижимости входит несколько важных аспектов, отличающихся при работе с разными типами клиентов.

Клиент – продавец/владелец

Маркетинговый анализ: агент тщательно изучает рынок с учетом потребностей и запросов клиента, чтобы понять, какой путь наиболее выгоден для него. Такой анализ может включать прогнозы движения денежных потоков в отрасли бизнеса клиента, а также понимание его целей, оценку геолокации и конкурентной среды.

Управление недвижимостью: помощь владельцу в процессе сдачи коммерческой недвижимости в аренду и последующем управлении ею, разрешение ситуаций, которые возникают в процессе. Управление недвижимостью включает в себя использование объекта с целью извлечения наибольшей выгоды, планирование расходов на дополнительную постройку, ремонт или содержание.

Аренда недвижимости: поиск арендаторов для владельца коммерческой недвижимости, задача агента – подобрать необходимый тип





арендатора для данного объекта, найти арендаторов, уметь выгодно представить свой объект на фоне конкурентов. На высококонкурентном рынке агент должен уметь предложить владельцу альтернативную нишу для сдачи в аренду его объекта.

Продажа недвижимости и маркетинг объекта: агент по коммерческой недвижимости должен эффективно позиционировать объект на рынке, найти покупателей и провести маркетинговую кампанию с максимальной выгодой при продаже.

Клиент – покупатель, арендатор или инвестор

Выбор месторасположения: покупателю или инвестору нужно помочь с определением месторасположения, которое будет наиболее привлекательным для их клиентов. Агенту по коммерческой недвижимости следует изучить демографические показатели, проанализировать конкурентные преимущества и недостатки выбранной местности. Агент также может помочь с внутренним зонированием помещения в зависимости от задач клиента.

Инвестиционный анализ: предоставьте инвестору или покупателю сравнительный анализ конкурентных объектов недвижимости и прогнозы по движению денежных средств и доходности от инвестиций в его отрасли, чтобы помочь определить наилучшую ситуацию для проведения сделки.

Клиент – продавец/владелец и покупатель/инвестор

Оценка бизнеса и объекта: агент должен хорошо ориентироваться на рынке, чтобы предложить владельцу максимально выгодную цену его недвижимости, которая привлечет арендаторов, и максимально возможную цену – в случае если он захочет эту недвижимость продать. Это позволяет эффективно распоряжаться недвижимостью в соответствии с текущей ситуацией.

Технико-экономический анализ: для максимально точной оценки коммерческой недвижимости необходимо определить самое верное применение для объекта с учетом его технических характеристик и спрогнозировать вероятность успеха того или иного проекта на конкретных площадях. 📌



БИЗНЕС-ШКОЛА CENTURY 21 РОССИЯ

+7 (495) 981-21-21 • WWW.CENTURY21.RU



ORIENTATION 21

ДЛЯ БРОКЕРОВ, АГЕНТОВ И СТАЖЕРОВ СЕТИ

- РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И РОЛЬ РИЭЛТОРА
- ОПЫТ, ЦЕННОСТИ И ИСТОРИЯ БРЕНДА CENTURY 21
- ПРИНЦИПЫ И СТАНДАРТЫ РАБОТЫ АГЕНТА CENTURY 21

CREATE 21

ДЛЯ АГЕНТОВ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

- ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ И ОБЪЕКТОВ
- ВСЕ ЭТАПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ: ПРОДАЖИ, ПЕРЕГОВОРЫ
- ПРАКТИЧЕСКИЕ НАВЫКИ РАБОТЫ С ОБЪЕКТАМИ: ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ, МАРКЕТИНГ

IMA

ДЛЯ БРОКЕРОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ АГЕНТСТВ СЕТИ

- РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ НАВЫКОВ И ПОСТРОЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В АГЕНТСТВЕ
- ФИНАНСОВЫЕ, ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ
- ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

IMA ONBOARDING

ДЛЯ HR-СПЕЦИАЛИСТОВ, РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОТДЕЛОВ СТАЖЕРОВ И ПРОДАЖ

- ОБЕСПЕЧЕНИЕ НЕПРЕРЫВНОГО ПОТОКА КОМПЕТЕНТНЫХ СОИСКАТЕЛЕЙ
- ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО ОБУЧЕНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ
- СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ, УДЕРЖАНИЯ И МОТИВАЦИИ ЛУЧШИХ СОТРУДНИКОВ





г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 56, 15 этаж, оф. 18
 +7 (495) 259-25-41 • yugozapad@century21.ru • yugozapad.century21.ru



Любовь Кравченко
 Любые объекты недвижимости
 +7 (967) 273-16-17
kravchenko.lyubov@century21.ru



Алексей Колосов
 Любые объекты недвижимости
 +7 (925) 023-98-48
kolosov.aleksey@century21.ru



Александра Константинова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (917) 504-60-24
konstantinova.aleksandra@century21.ru



г. Москва, ул. Крылатская, д. 33, корп. 2
 +7 (495) 258-52-23 • streetrealty@century21.ru • streetrealty.century21.ru



Сергей Литвинов
 Городская недвижимость
 +7 (985) 976-32-24
sergey.litvinov@century21.ru



Ольга Зонова
 Коммерческая недвижимость
 +7 (926) 800-09-10
olga.zonova@century21.ru



Николай Науменко
 Городская недвижимость
 +7 (903) 135-88-33
nicolai.naumenko@century21.ru



г. Москва, ул. Ленинская Слобода, д. 19, 15 этаж, оф. 21ф
 +7 (495) 780-99-49 • panorama@century21.ru • panorama.century21.ru



Марина Белая
 Вторичная и первичная недвижимость
 +7 (910) 473-21-82
m.belaya@century21.ru



Людмила Суркова
 Вторичная и первичная недвижимость
 +7 (903) 004-53-86
l.surkova@century21.ru



Елизавета Усова
 Вторичная и первичная недвижимость
 +7 (916) 345-67-09
e.usova@century21.ru



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



Татьяна Поберей
Вторичная недвижимость
+7 (903) 565-35-71
poberey.tatyana@century21.ru



Ольга Солодовникова
Вторичная недвижимость
+7 (985) 270-55-42
o.solodovnikova@century21.ru



Алина Степанова
Вторичная недвижимость
+7 (903) 772-15-05
alina.stepanova@century21.ru



г. Москва, Цветной б-р, д. 26, стр. 1
+7 (495) 660-20-21 • zavidov@century21.ru • zavidov.century21.ru



Алексей Елин
Коммерческая недвижимость
+7 (495) 660-20-21
aleksey.elin@century21.ru



Татьяна Миронова
Городская недвижимость
+7 (495) 660-20-21
tatyana.mironova@century21.ru



Наталья Курушкина
Городская недвижимость
+7 (495) 660-20-21
natalya.kurushkina@century21.ru



г. Москва, 5-й Донской проезд, д. 21Б/10, оф. 759
+7 (495) 136-99-61 • milestone@century21.ru • milestone.century21.ru



Александр Григорьев
Любые объекты недвижимости
+7 (966) 130-41-61
grigorev.aleksandr@century21.ru



Юлия Кудрина
Любые объекты недвижимости
+7 (966) 019-22-30
kudrina.yuliya@century21.ru



Юрий Киртоакэ
Любые объекты недвижимости
+7 (966) 019-22-79
kirtoake.yuriy@century21.ru



г. Москва, 1-й Тверской-Ямской пер., д. 18
 +7 (495) 980-21-08 • ankharlamov@century21.ru • ankharlamov.century21.ru



Андрей Мурыгин
 Директор по развитию
 +7 (915) 054-09-94
murygin.andrey@century21.ru



Мария Кузьмина
 Первичная недвижимость
 +7 (903) 550-52-63
kuzmina.mariya@century21.ru



Константин Стужук
 Вторичная недвижимость
 +7 (925) 176-30-12
stuzhuk.konstantin@century21.ru



г. Чехов, Симферопольское ш., д. 6, 3 этаж, оф. 12
 +7 (495) 974-97-17 • rimarcom@century21.ru • rimarcom.century21.ru



Кира Скворцова
 Городская и загородная недвижимость
 +7 (963) 601-54-66
kiraas@rimarcom.ru



Сергей Соломатин
 Городская и загородная недвижимость
 +7 (906) 059-28-36
s.p.solomatin@rimarcom.ru



Галина Изотова
 Городская и загородная недвижимость
 +7 (963) 656-60-07
galinavi@rimarcom.ru



г. Троицк, Парковый пер., д. 4
 +7 (495) 721-73-60 • rimarcom1@century21.ru • rimarcom1.century21.ru



Олег Ртыщев
 Любые объекты недвижимости
 +7 (963) 656-60-13
olegnr@rimarcom.ru



Анастасия Ковалева
 Любые объекты недвижимости
 +7 (903) 134-28-81
anastasiyank@rimarcom.ru



Марина Андреева
 Вторичная недвижимость, аренда
 +7 (903) 134-28-74
marinava@rimarcom.ru



г. Горячий Ключ, ул. Ленина, д. 193, корп. Д, лит. «Б»
 +7 (86159) 421-65 • moidom@century21.ru • moidom.century21.ru



Елена Савченко

Любые объекты недвижимости
 +7 (918) 377-25-86
 savchenko.elena@century21.ru



Алена Дмитриенко

Любые объекты недвижимости
 +7 (989) 283-24-60
 dmitrienko.alena@century21.ru



Евгения Шадрина

Любые объекты недвижимости
 +7 (918) 088-55-53
 shadrina.evgeniya@century21.ru



г. Екатеринбург, ул. Малышева, д. 51, оф. 2403
 +7 (343) 288-26-58 • mayflower@century21.ru • mayflower.century21.ru



Дмитрий Килин

Любые объекты недвижимости
 +7 (900) 199-79-69
 kilin.dmitriy@century21.ru



Ян Курманов

Коммерческая недвижимость
 +7 (966) 706-76-64
 kurmanov.yan@century21.ru



Наталья Пастухович

Вторичная недвижимость
 +7 (966) 706-76-69
 natalya.pastuhovich@century21.ru



г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, д. 167
 +7 (343) 243-53-21 • evahome@century21.ru • evahome.century21.ru



Алевтина Нелидина

Любые объекты недвижимости
 +7 (904) 989-65-20
 alevtina.nelidina@century21.ru



Екатерина Насонова

Любые объекты недвижимости
 +7 (904) 988-17-05
 nasonova.ekaterina@century21.ru



Михаил Мирошников

Любые объекты недвижимости
 +7 (922) 032-04-42
 mihail.miroshnikov@century21.ru



г. Иркутск, ул. Горького, д. 27

+7 (3952) 43-03-64 • nm@century21.ru • nm.century21.ru



Светлана Азарова

Вторичная недвижимость

+7 (902) 516-78-11

azarova.svetlana@century21.ru



Сергей Мунгалов

Коммерческая недвижимость

+7 (914) 002-78-88

mungalov.sergey@century21.ru



Никита Скотников

Вторичная недвижимость

+7 (924) 992-96-66

skotnikov.nikita@century21.ru



г. Пермь, ул. Стахановская, д. 45, оф. 236

+7 (342) 293-02-36 • permgrad@century21.ru • permgrad.century21.ru



Александр Шутов

Вторичная недвижимость

+7 (908) 271-87-35

shutov.aleksandr@century21.ru



Светлана Бельшева

Вторичная недвижимость

+7 (967) 900-30-39

belysheva.svetlana@century21.ru



Татьяна Бармина

Вторичная недвижимость

+7 (909) 116-86-15

barmina.tatyana@century21.ru



г. Пермь, Комсомольский пр-т, д. 38, оф. 506

+7 (342) 204-43-53 • home-perm@century21.ru • home-perm.century21.ru



Оксана Дыкина

Любые объекты недвижимости

+7 (922) 354-48-23

oksana.dykina@century21.ru



Евгения Кулакова

Любые объекты недвижимости

+7 (922) 321-58-76

kulakova.evgeniya@century21.ru



Ирина Поповцева

Любые объекты недвижимости

+7 (922) 354-14-46

irina.popovtceva@century21.ru



г. Пермь, ул. Металлистов, д. 5
+7 (342) 204-17-44 • terra@century21.ru • terra.century21.ru



Антон Скрибин
Вторичная недвижимость
+7 (909) 101-46-50
anton.skriabin@century21.ru



Дмитрий Фомин
Первичная недвижимость
+7 (982) 465-49-54
dmitriy.fomin@century21.ru



Дмитрий Суханов
Вторичная недвижимость
+7 (967) 905-25-54
dmitriy.suhanov@century21.ru



г. Пермь, ул. Аркадия Гайдара, д. 16А
+7 (342) 287-21-21 • city@century21.ru • city.century21.ru



Татьяна Саламатова
Вторичная и первичная недвижимость
+7 (965) 563-32-09
tatiana.salamatova@century21.ru



Любовь Пепеляева
Вторичная недвижимость
+7 (904) 845-55-29
lyubov.pepeliaeva@century21.ru



Надежда Казакова
Вторичная недвижимость
+7 (964) 186-12-46
kazakova.nadezhda@century21.ru



г. Петрозаводск, ул. Андропова, д. 1а
+7 (8142) 67-11-21 • alfa@century21.ru • alfa.century21.ru



Александр Зайцев
Вторичная недвижимость
+7 (902) 772-69-21
zaycev.aleksandr@century21.ru



Андрей Кучеров
Вторичная и загородная недвижимость
+7 (902) 772-69-30
kucherov.andrey@century21.ru



Тимур Захаров
Вторичная недвижимость
+7 (902) 772-69-26
zaharov.timur@century21.ru



г. Санкт-Петербург, ул. Ташкентская, д. 1, 6 эт.
+7 (812) 330-01-30 • vesta@century21.ru • vesta.century21.ru



Мария Нарбекова

Любые объекты недвижимости
+7 (962) 686-36-86
narbekova.mariia@century21.ru



Сергей Тихонов

Любые объекты недвижимости
+7 (911) 009-33-19
tikhonov.sergey@century21.ru



Елена Лысенко

Любые объекты недвижимости
+7 (911) 263-29-33
lysenko.elena@century21.ru



г. Санкт-Петербург, Малый пр-т В.О., д. 22, оф. 306
+7 (812) 940-21-00 • capital@century21.ru • capital.century21.ru



Иван Филанович

Любые объекты недвижимости
+7 (921) 597-74-21
filanovich.ivan@century21.ru



Наталья Лесохина

Любые объекты недвижимости
+7 (921) 645-21-55
lesokhina.nataliya@century21.ru



Светлана Поливода

Любые объекты недвижимости
+7 (921) 647-21-27
polivoda.svetlana@century21.ru



г. Хабаровск, ул. Калинина, д. 81
+7 (4212) 77-00-81 • newtown@century21.ru • newtown.century21.ru



Анна Денисова

Любые объекты недвижимости
+7 (924) 100-43-83
denisova.anna@century21.ru



Екатерина Хлестунова

Вторичная недвижимость
+7 (962) 501-12-58
hlestunova.ekaterina@century21.ru



Светлана Позднякова

Вторичная недвижимость
+7 (962) 220-92-88
pozdneyakova.svetlana@century21.ru



г. Сочи, ул. Горького, д. 87, оф. 13
 +7 (862) 291-77-21 • insochi@century21.ru • insochi.century21.ru



Алексей Борзенков
 Любые объекты недвижимости
 +7 (966) 779-02-21
borzenkov.aleksey@century21.ru



Игорь Захарченко
 Любые объекты недвижимости
 +7 (938) 470-07-36
zaharchenko.igor@century21.ru



Степан Амирханян
 Любые объекты недвижимости
 +7 (938) 470-07-34
amirhanyan.stepan@century21.ru



г. Сочи, ул. Мира, д. 161, оф. 1
 +7 (988) 156-14-21 • expert-sochi@century21.ru • expert-sochi.century21.ru



Ксения Никитина
 Заместитель руководителя
 +7 (918) 003-45-52
ksenia.nikitina@century21.ru



Анна Гайсина
 Руководитель отдела продаж
 +7 (918) 003-46-97
gaysina.anna@century21.ru



Ольга Огнева
 Любые объекты недвижимости
 +7 (918) 003-47-45
ogneva.olga@century21.ru



г. Казань, ул. Николая Ершова, 49В, оф. 205
 +7 (843) 225-57-00 • mango@century21.ru • mango.century21.ru



Ильзира Гайнетдинова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (987) 003-58-88
gaynetdinova.ilzirya@century21.ru



Ильназ Гизетдинов
 Любые объекты недвижимости
 +7 (917) 938-18-88
ilnaz.gizetdinov@century21.ru



Юлия Сивова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (965) 583-37-37
sivova.yuliya@century21.ru



г. Чебоксары, ул. Композиторов Воробьевых, д. 5А
+7 (8352) 75-58-88 • cheb@century21.ru • cheb.century21.ru



Анна Широнова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (937) 372-40-32
 shironova.anna@century21.ru



Вячеслав Можяев
 Любые объекты недвижимости
 +7 (917) 079-21-21
 mozhaev.vyacheslav@century21.ru



Марина Александрова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (919) 653-21-21
 aleksandrova.marina1@century21.ru



г. Владивосток, ул. Светланская, д. 145
+7 (423) 207-21-21 • vl@century21.ru • vl.century21.ru



Татьяна Лобанова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (914) 336-21-21
 lobanova.tatyana@century21.ru



Артём Панков
 Любые объекты недвижимости
 +7 (914) 337-21-21
 pankov.artem@century21.ru



Татьяна Чиковинская
 Любые объекты недвижимости
 +7 (914) 687-21-21
 chikovinskaya.tatyana@century21.ru



г. Уфа, ул. Цюрупы, д. 42, оф. 201
+7 (937) 788-22-78 • ermitage@century21.ru • ermitage.century21.ru



Ирина Еварестова
 Вторичная недвижимость
 +7 (965) 938-44-14
 evarestova.irina@century21.ru



Ольга Закирова
 Вторичная недвижимость
 +7 (963) 905-75-30
 zakirova.olga@century21.ru



Гузель Добронеvская
 Любые объекты недвижимости
 +7 (937) 788-22-78
 dobronevskaya.guzel@century21.ru



г. Переславль-Залесский, ул. Ростовская, д. 51А
 +7 (800) 555-27-01 • partner@century21.ru • partner.century21.ru



Ирина Потанова
 Загородная недвижимость
 +7 (962) 214-86-00
 potanova.irina@century21.ru



Илья Кочетков
 Вторичная недвижимость
 +7 (962) 214-69-00
 kochetkov.ilya@century21.ru



г. Тольятти, Южное ш., д. 33А
 +7 (8482) 63-31-21 • region63@century21.ru • region63.century21.ru



Константин Исаев
 Любые объекты недвижимости
 +7 (927) 014-63-21
 isaev.konstantin@century21.ru



Ксения Маркушина
 Любые объекты недвижимости
 +7 (939) 753-63-21
 markushina.kseniya@century21.ru



г. Красноярск, ул. Алексева, д. 22, оф. 398
 +7 (391) 200-00-82 • pro@century21.ru • pro.century21.ru



Владимир Зиневич
 Любые объекты недвижимости
 +7 (913) 532-87-33
 zinevich.vladimir@century21.ru



Елена Брайчук
 Любые объекты недвижимости
 +7 (913) 532-87-29
 braychuk.elena@century21.ru

ОТКРОЙ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ ПОД МИРОВЫМ БРЕНДОМ!

CENTURY 21 – КРУПНЕЙШАЯ СЕТЬ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ В МИРЕ*,
ОБЪЕДИНЕННЫХ ИЗВЕСТНЫМ БРЕНДОМ, ЕДИНЫМИ СТАНДАРТАМИ
ОБСЛУЖИВАНИЯ И СОВРЕМЕННЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ

ПОЧЕМУ БИЗНЕС В НЕДВИЖИМОСТИ ВЫГОДЕН?



ПОТРЕБНОСТЬ
В ЖИЛЬЕ ВСЕГДА
АКТУАЛЬНА



РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ –
ОДИН ИЗ САМЫХ БОЛЬШИХ
В ЛЮБОЙ СТРАНЕ



НИЗКИЕ РИСКИ
И СТАБИЛЬНЫЙ
РОСТ ДОХОДА

ПРИСОЕДИНЯЙСЯ К СЕТИ CENTURY 21 И ПОЛУЧИ



IT-ТЕХНОЛОГИИ
ДЛЯ БИЗНЕСА



ПОДБОР И ОБУЧЕНИЕ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ И АГЕНТОВ



ЮРИДИЧЕСКУЮ
ПОДДЕРЖКУ



МАРКЕТИНГОВОЕ
И PR-СОПРОВОЖДЕНИЕ



РЕГУЛЯРНЫЙ КОНСАЛТИНГ
И ОБМЕН ОПЫТОМ



НАЧНИ СВОЙ БИЗНЕС В НЕДВИЖИМОСТИ С CENTURY 21
+7 (495) 968-32-27





Крупнейшая в мире сеть агентств недвижимости

Москва

CENTURY 21 Milestone
5-й Донской проезд, д. 21Б/10, оф. 759
+7 (495) 136-99-61

CENTURY 21 Panorama Realty
ул. Ленинская Слобода, д. 19, 5 эт., оф. 21ф
+7 (495) 780-99-49

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

CENTURY 21 Zavidov
Цветной б-р, д. 26, стр. 1
+7 (495) 660-20-21

CENTURY 21 Идеальный дом
Скоро открытие!

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость
ул. Садовая-Кудринская, д. 25
+7 (495) 795-08-00

CENTURY 21 Римарком
г. Троицк, Парковый пер., д. 4
+7 (495) 721-73-60

CENTURY 21 Серебряный Век
3-й Самотечный пер., д. 11
+7 (495) 961-21-00

CENTURY 21 Харламов
1-й Тверской-Ямской пер., д. 18
+7 (495) 980-21-08

CENTURY 21 Юго-Запад
ул. Профсоюзная, д. 56, 15 эт., оф. 18
+7 (495) 239-25-41

Московская область

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость
г. Люберцы, 3-е Почтовое отделение, д. 102
+7 (495) 221-78-48

CENTURY 21 Римарком
г. Чехов, Симферопольское ш., д. 6, 3 эт. оф. 12
+7 (495) 974-97-17

Барнаул

CENTURY 21 Красиво жить
ул. Юрина, 202, оф. Н6
+7 (3852) 52-72-68

Владивосток

CENTURY 21 New Home
ул. Светланская, д. 145
+7 (423) 207-21-21

Горячий Ключ

CENTURY 21 Мой Дом
ул. Ленина, д. 193, корп. Д, лит. «Б»
+7 (86159) 421-65

Екатеринбург

CENTURY 21 Eva Home
ул. 8 Марта, д. 167
+7 (343) 243-53-21

CENTURY 21 Мэйфлауэр
ул. Малышева, д. 51, оф. 2403
+7 (343) 288-26-58

Иркутск

CENTURY 21 Недвижимость мира
ул. Байкальская, д. 206
ул. Горького, д. 27
ул. Летописца Нита Романова, д. 3
+7 (3952) 43-03-64

Казань

CENTURY 21 Магно
ул. Н. Ершова, д. 49В, оф. 205
+7 (843) 225-57-00

Краснодар

CENTURY 21 InKrasnodar
ул. Северная, д. 327, оф. 3
+7 (861) 945-21-21

Красноярск

CENTURY 21 Pro-Недвижимость
ул. Алексеева, д. 22, оф. 398
+7 (391) 200-00-82

Нижевартовск

CENTURY 21 Union
ул. Мира, д. 58
+7 (3466) 676-777

Переславль-Залесский

CENTURY 21 Партнер
ул. Ростовская, д. 51А
+7 (800) 555-27-01

Пермь

CENTURY 21 City
ул. Аркадия Гайдара, д. 16А
+7 (342) 287-21-21

CENTURY 21 Home Real Estate
Комсомольский пр-т, д. 38, оф. 506
+7 (342) 204-43-53

CENTURY 21 PermGrad
ул. Стахановская, д. 45, оф. 236
+7 (342) 293-02-36

CENTURY 21 Terra Недвижимость
ул. Металлистов, д. 5
+7 (342) 204-17-44

Петрозаводск

CENTURY 21 Alfa
ул. Андропова, д. 1а
+7 (8142) 67-11-21

Самара

CENTURY 21 Volga
ул. Ставропольская, д. 3, оф. 1
+7 (846) 206-02-03

Санкт-Петербург

CENTURY 21 Capital Petersburg
Малый проспект. В.О., д. 22, оф. 306
+7 (812) 940-21-00

CENTURY 21 Vesta
ул. Ташкентская, д. 1, 6 эт.
+7 (812) 330-01-30

Сочи

CENTURY 21 Expert Sochi
ул. Мира, д. 161, оф. 1
+7 (988) 156-14-21

CENTURY 21 InSochi
ул. Горького, д. 87, оф. 13
+7 (862) 291-77-21

Тольятти

CENTURY 21 Регион
ул. Южное ш., д. 33А
+7 (8482) 63-31-21

Улан-Удэ

CENTURY 21 Байкал Недвижимость
ул. Ключевская, д. 76а, оф. 15
+7 (924) 770-90-90

Ульяновск

CENTURY 21 Союз
пр. Нариманова, д. 38, оф. 206
+7 (8422) 71-76-76

Уфа

CENTURY 21 Realand
ул. Минигали Губайдуллина, д. 8, оф. 14
+7 (917) 760-46-80

CENTURY 21 Недвижимость и Право
ул. Рихарда Зорге, д. 35
+7 (927) 968-15-46

CENTURY 21 Эрмитаж
ул. Цюрупы, д. 42
+7 (937) 788-22-78

Хабаровск

CENTURY 21 New Town
ул. Калинина, д. 81
+7 (4212) 77-00-81

Чебоксары

CENTURY 21 Премьер
ул. Композиторов Воробьевых, д. 5А
+7 (8352) 75-58-88

Челябинск

CENTURY 21 Абсолют
пл. МОПРа, д. 9
+7 (908) 042-74-05

Якутск

CENTURY 21 Корона
ул. Ленина, д. 24
+7 (967) 912-99-09



www.century21.ru

Каждый офис находится в независимом владении и управлении