

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

Century21^{MAGAZINE}

ОСЕНЬ 2016

WWW.CENTURY21.RU



**ОСТОРОЖНО:
КЛУБНЫЙ ДОМ!**



**РИЭЛТОР
ПОД КОНТРОЛЕМ**



**СНОВА
В ШКОЛУ**



**АВСТРАЛИЯ:
КВАДРАТНЫЕ
МЕТРЫ СЧАСТЬЯ**

22
стр.

ТЕМА НОМЕРА

БИЗНЕС ДЕЛАЮТ ЛЮДИ 36 стр.



Победитель Национального конкурса «Профессиональное признание 2016» в категории «Лучшее печатное корпоративное СМИ»

ПРИСОЕДИНЯЙСЯ



Century 21
— — — — —

КРУПНЕЙШАЯ* В МИРЕ СЕТЬ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

CENTURY 21 — КРУТЕЙШАЯ В МИРЕ СЕТЬ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ, ПОТОМУ ЧТО НАША КОМАНДА — ЭТО СПЕЦНАЗ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ. ОТРЯД СПЕЦАГЕНТОВ CENTURY 21 НАСЧИТЫВАЕТ **145 000 ЧЕЛОВЕК** ПО ВСЕМУ МИРУ. МЫ ДЕЛАЕМ СВОЮ РАБОТУ СООБЩА, ОПЕРАТИВНО И ЧЕТКО. СТРАТЕГИЯ ЗАХВАТА ТЕРРИТОРИИ ОТРАБАТЫВАЛАСЬ CENTURY 21 НА ПРОТЯЖЕНИИ **45 ЛЕТ В 79 СТРАНАХ!** ОТРЯДЫ БОЕВЫХ СИЛ РАЗБИВАЛИ СВОИ ЛАГЕРЯ ДАЖЕ В САМЫХ СЛОЖНЫХ РАЙОНАХ, УСПЕШНО СПРАВЛЯЯСЬ С ЛЮБЫМ КРИЗИСОМ. НАШИ АГЕНТЫ НЕ РАЗ ДЕМОСТРИРОВАЛИ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ, ДОКАЗЫВАЯ СВОЮ НАДЕЖНОСТЬ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ МИССИЙ. ПРЕЖДЕ ЧЕМ ВЫХОДИТЬ В ПОЛЯ, ВОЙСКА CENTURY 21 ПРОХОДЯТ КУРС СПЕЦИАЛЬНОЙ БОЕВОЙ ПОДГОТОВКИ **В БИЗНЕС-ШКОЛЕ CENTURY 21.** ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ НАГРАЖДАЮТСЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЕЖЕГОДНОЙ ПРЕМИЕЙ **CENTURION.** КАЖДЫЕ 45 СЕКУНД В МИРЕ СПЕЦАГЕНТОМ CENTURY 21 СОВЕРШАЕТСЯ НОВАЯ СДЕЛКА.

ПРИСОЕДИНЯЙСЯ К АРМИИ АГЕНТОВ ПО НЕДВИЖИМОСТИ ПОД БРЕНДОМ **CENTURY 21**

КАЖДЫЕ
45
СЕКУНД
НОВАЯ СДЕЛКА

ОКОЛО
8000
ОФИСОВ

145 000
АГЕНТОВ

79
СТРАН

БОЛЕЕ
45
ЛЕТ НА РЫНКЕ
НЕДВИЖИМОСТИ

📍 г. Москва,
Ленинградский пр-т, д. 31А, стр. 1,
Бизнес-центр "МонАрх", 15-ый этаж

🌐 www.century21.ru

☎ +7 (495) 981-21-21

Century 21
РОССИЯ

*Крупнейшая в мире сеть агентств недвижимости по количеству офисов (по данным MMR Strategy Group study 2015).

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
Юлия Максимова
yulia.maximova@century21.ru
Директор по связям с общественностью
Евгения Воронкова
evgenia.voronkova@century21.ru
Руководитель отдела аналитики
Кирилл Котриков
kirill.kotrikov@century21.ru
Корректор
Ирина Пушкина
rikabesorkus@mail.ru

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

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

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Татьяна Елекоева, Кирилл Котриков,
Катерина Кочеткова, Василиса Морозова

Информационное сотрудничество: magazine@century21.ru

Сотрудничество по рекламе: magazine@century21.ru

Журнал CENTURY 21 Magazine зарегистрирован Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Номер свидетельства ПИ No ФС 77-59606 от 23.10.2011. Категория информационной продукции 6+. Тираж 17 000 экземпляров.

Цена свободная.

Отпечатано: ОАО «Можайский полиграфический комбинат»,
143200, г. Можайск, ул. Мира, д. 93
www.ooompk.ru, www.ooompk.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.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
БИЗНЕС-САММИТ
НИЖНИЙ НОВГОРОД

Форум ВолгаFUTURE 2016

в рамках V Международного бизнес-саммита

21–22 сентября | НИЖЕГОРОДСКАЯ
ЯРМАРКА

21 сентября | «ТЕРРИТОРИЯ КАРЬЕРНОГО РОСТА»

- Стендовая сессия ключевых работодателей Нижегородской области
- Марафон мастер-классов: карьера, саморазвитие, личностный рост
- Финал конкурса «Лаборатория кейсов»

22 сентября | «ТЕРРИТОРИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ»

- HR-конференция ПФО
- Панельная дискуссия «Доступный Нижний. Кому это нужно?», посвященная проблемам маломобильного населения в рамках подготовки к Чемпионату мира по футболу 2018 года
- Бизнес-Форум «Франчайзинг как инструмент роста и развития предпринимательства в регионе и России в целом»

ПРИМИ УЧАСТИЕ
В УНИКАЛЬНОМ
СОБЫТИИ ОСЕНИ!

www.volgafuture.ru

Организаторы:



Торгово-промышленная палата
Нижегородской области

РЕКЛАМА 6+





ранчайзинг в нашей индустрии вызывает много вопросов на российском рынке недвижимости, который пока не привык к такому формату работы: в большинстве развитых стран

мира доля франчайзинговых компаний в сфере недвижимости превышает 50% рынка, а в России сегодня на всех франчайзеров вместе взятых приходится примерно 1% офисов. И хотя эта доля растет, основная причина столь медленного роста – отсутствие на рынке общего понимания ответа на главный вопрос: зачем нужна франшиза в недвижимости? Зачем нужен чужой бренд, и зачем его продвигать? За что платить деньги, и насколько эти расходы рентабельны?

Я бы сравнил франшизу с фитнес-клубом: много тренажеров, бассейн, групповые и индивидуальные тренировки и т.д. Так и во франшизной бизнес-модели: вы получаете доступ к инструментам и сервисам, среди которых каждый найдет то, что необходимо в конкретный момент времени. Зачем нужна франшиза? Если говорить кратко, то франшиза, в частности CENTURY 21, дает: бренд с пониманием, как его использовать и что он значит в рекрутинге, удержании, мотивации, поиске клиентов и работе с партнерами. Принадлежность к сети для брокеров – постоянное живое общение, обмен опытом, передача клиентов и совместные сделки, брокерские советы и бизнес-туры. Принадлежность к сети для агентов – корпоративная культура, направленная на ощущение причастности к большой международной компании. Обучение брокеров: очное, вебинары, мастер-классы коллег, консультирование руководителей офисов, начальников отделов, рекрутеров, тренеров с последующим сопровождением. Поток системное обучение новичков, постоянные тренинги и вебинары от приглашенных тренеров, система поддержки обучения в офисах, наставничество и развитие персонала – всего более 20 обучающих мероприятий в месяц. Система сопровождения брокеров – подобие персональных менедже-

ров, которые постоянно на связи с руководством агентств.

Система мотивации агентов – годовая программа CENTURION (соревнование по количеству сделок купли-продажи между всеми агентами сети в России), которая является частью мировой программы с аналогичным названием. Победители акции награждаются на главной сцене CENTURY 21 Global Conference в Штатах лично Президентом мирового CENTURY 21. Плюс к этому – ежемесячные рейтинги, отдельные мотивационные программы на федеральном уровне. Массовый рекрутинг – подбор или помощь в подборе ключевого персонала в агентства. ИТ-платформа: CRM-система, выгрузки на почти 70 порталов из одного личного кабинета, сайты (сайт бренда, каждого агентства, страницы каждого агента и каждого объекта, все интегрировано и автоматизировано). Собственный журнал о недвижимости, который мы бесплатно рассылаем по агентствам. PR-продвижение – работа с крупными СМИ, предоставление аналитики и комментариев. Помощь в маркетинге – наши ресурсы, в том числе дизайн-студия и конструктор макетов, позволяют скопировать, нарисовать и сверстать что угодно. Онлайн магазин брендированной сувенирной продукции. Юридическое сопровождение, финансовый консалтинг, огромный пул партнеров с особыми условиями и членство в разных организациях, страхование ответственности.

Я описал не все, поскольку каждый из блоков содержит много деталей. И даже при наличии всех этих инструментов мы понимаем, что на нашем рынке нужно больше помощи и сопровождения и одного известного бренда недостаточно. Сегодня важно то, что у нас большая и профессиональная команда и мы постоянно работаем над улучшением всего, что делаем, и не планируем останавливаться.



С уважением,
Президент CENTURY 21 Россия
Кирилл Кашин

BUYBRAND EXPO

XIV МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ФРАНШИЗ
И ДРУГИХ B2B ВОЗМОЖНОСТЕЙ

*14th International Franchise
and Other B2B Opportunities Exhibition*

МОСКВА
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»
28-30 СЕНТЯБРЯ 2016



WWW.BUYBRANDEXPO.COM



Организатор
Organizer



РОССИЙСКАЯ
АССОЦИАЦИЯ
ФРАНЧАЙЗИНГА

Стратегический партнер
Strategic partner



Под патронатом
Under the patronage of



ОПОРА РОССИИ

При поддержке
With support of



Генеральный медиапартнер
General Media Partner



Генеральный интернет-партнер
General Internet Partner

10**АГЕНТСТВО
НА РАЙОНЕ**

Каждый человек хотя бы раз в жизни сталкивается с необходимостью решить вопрос, связанный с недвижимостью: кто-то взял ипотеку на новую квартиру, кто-то переезжает в другой город, а кто-то планирует покупку жилья в другом районе.

12**ОСТОРОЖНО:
КЛУБНЫЙ ДОМ!**

В России клубные дома появились более десяти лет назад, однако до сих пор комплексы, полностью соответствующих характеристикам данного формата жилья, – единицы.

14**В УГОДУ
АРЕНДАТОРУ**

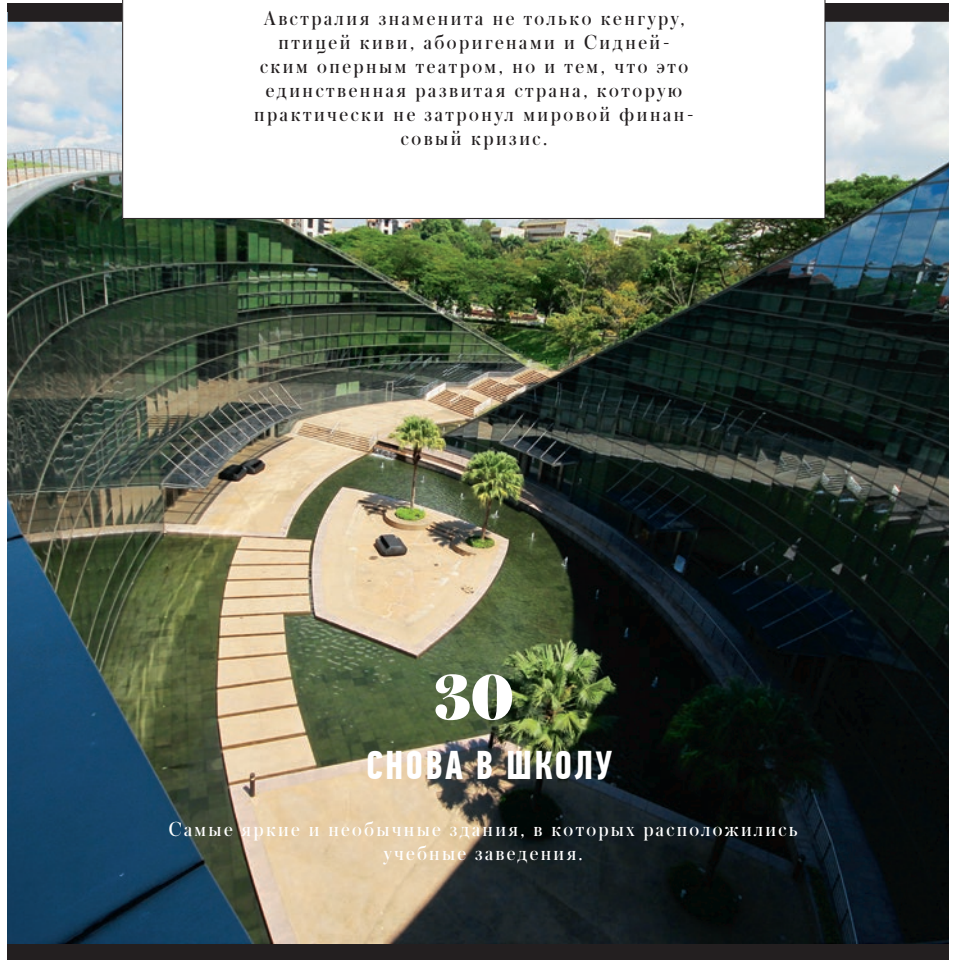
Снижение торговых оборотов и падение доходов населения привели к сокращению рабочих мест или же полному закрытию многих организаций. Все это незамедлительно отразилось на рынке коммерческой недвижимости.

16**НОВОСТИ****18****НОВОСТИ CENTURY 21****26****АРХИТЕКТУРНЫЕ
ЧУДЕСА АВСТРАЛИИ**

В архитектурном облике современной Австралии можно увидеть отражение традиций коренного населения страны, а также влияние европейских веяний, которые нашли свое уникальное авангардистское воплощение.

**ТЕМА НОМЕРА****22****Австралия:
квадратные метры счастья**

Австралия знаменита не только кенгуру, птицей киви, аборигенами и Сиднейским оперным театром, но и тем, что это единственная развитая страна, которую практически не затронул мировой финансовый кризис.

**30****СНОВА В ШКОЛУ**

Самые яркие и необычные здания, в которых расположились учебные заведения.

34

ПОЛЕЗНО. ПОПУЛЯРНО. РЕКОМЕНДОВАНО CENTURY 21

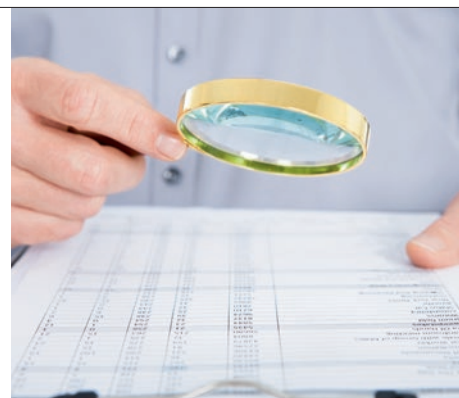
О наиболее интересных бизнес-книгах в нашей новой рубрике «Книжная полка».



40

РИЭЛТОР ПОД КОНТРОЛЕМ

CENTURY 21 Magazine решил выяснить, как регулируется риэлторская деятельность в разных странах.



42

МИЛЫЙ СЕРДЦУ КРЫМ

После присоединения Крыма к России в 2014 году цены на недвижимость на полуострове выросли в 2-3 раза. Тем не менее сегодня россияне все чаще приобретают дома и квартиры в Крыму.

46

СОПРОВОЖДАТЬ И НАПРАВЛЯТЬ

Франчайзинг – это не просто открытие своего бизнеса под известным брендом, как считают многие. Это, в первую очередь, синергия бренда, сети, системы, сервисов и поддержки.



36

БИЗНЕС ДЕЛАЮТ ЛЮДИ

«Бизнес делают люди, и во многом успех любого дела зависит от того, какая собрана команда и каким образом она замотивирована», – убежден президент CENTURY 21 Россия Кирилл Кашин.

44

XI ВСЕРОССИЙСКИЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС СОБЕРЕТ ЭКСПЕРТОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

О программе Конгресса, его целях и задачах рассказал председатель Оргкомитета Конгресса Владимир Николаев.

38

НИ ШАГУ БЕЗ НОТАРИУСА

В последнее время нотариат все больше усиливает свои позиции, в том числе и в сфере регистрации прав на недвижимость.

54

АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ CENTURY 21 РОССИЯ



Александр Трихманенко,
Владелец
CENTURY 21 КВАРТАЛ 75

Агентство на районе

КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК ХОТЯ БЫ РАЗ В ЖИЗНИ СТАЛКИВАЕТСЯ С НЕОБХОДИМОСТЬЮ РЕШИТЬ ВОПРОС, СВЯЗАННЫЙ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ: КТО-ТО ВЗЯЛ ИПОТЕКУ НА НОВУЮ КВАРТИРУ, КТО-ТО ПЕРЕЕЗЖАЕТ В ДРУГОЙ ГОРОД, А КТО-ТО ПЛАНИРУЕТ ПОКУПКУ ЖИЛЬЯ В ДРУГОМ РАЙОНЕ.

Ж

елание приобрести квартиру в конкретном районе за разумные деньги сегодня вполне осуществимо. Но по каким критериям нужно выбирать район для проживания? В какую школу будут ходить

дети? Где парковать машину? Что делать после того, как район и квартира выбраны? Какой правильный алгоритм покупки квартиры, и как избежать рисков, связанных с оформлением сделки? К сожалению, не каждый задается подобными вопросами, но они являются ключевыми.

Ответы на эти вопросы всегда можно получить в профессиональном агентстве недвижимости, которое работает в районе и обладает полной и достоверной информацией. Опытные сотрудники подскажут, где и что находится, а также проведут экскурсию, чтобы клиент выбрал лучшее предложение из представленных вариантов. Звучит подозрительно неправдоподобно? Однако сегодня так работают многие агентства, в том числе CENTURY 21 Квартал 75, расположенное в районе Хорошево-Мневники, г. Москва.



ДЛЯ
ФОРМИРОВАНИЯ
ПОЛНОЙ
КАРТИНЫ О
РАЙОНЕ И ЕГО
ИНФРАСТРУКТУРЕ
ЭКСПЕРТЫ
CENTURY 21
ПРОВОДЯТ
ДЛЯ СВОИХ
КЛИЕНТОВ
ЭКСКУРСИЮ

Эксперты агентства, специализирующиеся на сопровождении сделок с недвижимостью именно в этом районе, регулярно собирают данные об уже выставленных на продажу и только появившихся объектах, анализируют ситуацию на рынке и формируют специальные предложения для своих клиентов. Знание каждого дома, в котором продаются квартиры, а также продажа объектов по актуальным рыночным ценам являются отличительными чертами агентства недвижимости CENTURY 21 Квартал 75.

Для формирования полной картины о районе и его инфраструктуре эксперты CENTURY 21 проводят для своих клиентов экскурсию. Парковая зона с набережной, спортивный клуб, салоны красоты, супермаркеты, поликлиники, школы – эта информация об инфраструктуре района не менее важна, чем данные о квадратных метрах в квартире.

Выбор же самой квартиры также не будет для клиента предметом переживаний и опасений, поскольку риэлторы, работающие в агентствах международного уровня, понимают, как важно оказать клиенту качественные услуги, чтобы он смог приобрести именно то, что хочет. 🏡

CENTURY 21 НА РАЙОНЕ!



г. Москва, ул. Саляма Адила, д. 2, корп. 1, оф. 9
+7 (495) 255-32-36
kvartal75.century21.ru
kvartal75@c21russia.com

Century 21
Квартал 75

реклама



Тагир Хуснутдинов,
Владелец
CENTURY 21 ВЕНЕЦ

Осторожно: клубный дом!

В РОССИИ КЛУБНЫЕ ДОМА ПОЯВИЛИСЬ БОЛЕЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ НАЗАД,
ОДНАКО ДО СИХ ПОР КОМПЛЕКСОВ, ПОЛНОСТЬЮ СООТВЕТСТВУЮЩИХ
ХАРАКТЕРИСТИКАМ ДАННОГО ФОРМАТА ЖИЛЬЯ, – ЕДИНИЦЫ.

К

лубные дома, которые сегодня считаются одним из самых дорогих сегментов жилой недвижимости, представляют собой элитные малоквартирные жилые дома, построенные или отреставрированные по эксклюзивному про-

екту. Жильцы таких домов – обычно люди одного круга со схожим социальным статусом и близким стилем жизни, поэтому появление «случайных» соседей исключено.

Клубный дом – это, как минимум, премиум-класс, поэтому обязательными составляющими являются качественные строительные и отделочные материалы, высокие потолки, продуманная планировка в квартирах, автономная система отопления, охрана и многоуровневые системы кондиционирования.

Между тем, застройщики зачастую используют это название исключительно для привлечения интереса покупателей и называют клубным домом любое малозэтажное здание, не соблюдая обязательные требования к данному типу жилья. Так, число парковочных мест и детских площадок может не соответствовать реальным потребностям жильцов, а вместо дорогих стройматериалов в ход идет дешевая облицовка, а также материалы, бывшие в употреблении, например, колотый кирпич, пролежавший под открытым небом десятки лет.



ЗАСТРОЙЩИКИ
ЗАЧАСТУЮ
ИСПОЛЬЗУЮТ
НАЗВАНИЕ
«КЛУБНЫЙ ДОМ»
ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО
ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ИНТЕРЕСА
ПОКУПАТЕЛЕЙ

Многие недобросовестные строительные компании экономией на качестве не ограничиваются, и, не имея разрешения на строительство многоквартирных домов и выделение квартир, продают доли в доме. Это чревато тем, что квартиру нельзя будет оформить в ипотеку и она потеряет в цене при дальнейшей перепродаже. Часто, желая сэкономить на дорогостоящей экспертизе для домов в 4 и более этажей, застройщики строят условно 3-этажный дом, получают государственное свидетельство, после чего у дома появляется цокольный этаж, используемый под офис или подземную парковку, и верхний технический этаж, а чердак становится мансардным этажом. Затем оформляется реконструкция, и по факту получается 6-этажный дом, не имеющий соответствующей экспертизы, проекта и коммуникаций, которые должны быть в стандартном 6-этажном доме.

В результате подобных мошеннических действий ряда строительных компаний страдают не только будущие жильцы, но и порядочные застройщики, которым покупатели уже по инерции не доверяют. Все это говорит о том, что система контроля над подобными объектами требует пересмотра. А пока этого не произошло, тем, кто присматривает квартиры в клубном доме, нужно быть бдительными, внимательно проверять документы, покупать подобные объекты только у застройщиков с хорошей репутацией и обращаться за помощью к профессиональным риэлторам. ■



солнечная
система

Химки, 4,4 км от МКАД

Опалиха O₃



Новая Рига, 8,5 км от МКАД



ЖК «Опалиха O₃»

Уникальное сочетание экологических характеристик, премиальной архитектуры и безупречного транспортного сообщения

- Более 40 вариантов планировок квартир от 28 м². Эколофты с потолками 3,6 м, квартиры с террасами и панорамными окнами.
- Квартиры с отделкой – заселение сразу после получения ключей.
- Собственный выезд на скоростную Новую Ригу – 30 минут до центра Москвы. Ж/д станция рядом – 15 минут до метро.
- Роскошный лесной массив рядом с домом. Чистый воздух, тишина и безграничные возможности для спорта и отдыха на природе.



ЖК «Солнечная система»

Лучший жилой высотный комплекс России и Европы по итогам премии European Property Awards 2014-2015

- Премиальная авторская архитектура и ландшафтный дизайн.
- Более 40 планировочных решений квартир. Редкие форматы квартир: эколофты с потолками 3,6 м и панорамными окнами.
- Всего 4,4 км от МКАД, 20 минут до метро. Строительство легкого метро в 2017 г., ж/д станция рядом.
- Школа, 5 детских садов и вся инфраструктура на территории ЖК.

ООО «Хайгейт», ЗАО «Континент проект». Проектные декларации на www.urbangroup.ru/opaliha-o3.ru, www.urbangroup.ru/soln-s.ru

Century 21
Россия
www.century21.ru

URBAN
GROUP
ГОРОДА ДЛЯ ЖИЗНИ
www.urbangroup.ru



Руслан Назаров,
Руководитель риэлторского отдела
CENTURY 21 Династия

В угоду арендатору

СНИЖЕНИЕ ТОРГОВЫХ ОБОРОТОВ, ПАДЕНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ, УДОРОЖАНИЕ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ И ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ОТТОК ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПРИВЕЛИ К СНИЖЕНИЮ ПРИБЫЛИ У ПРЕДПРИЯТИЙ, И, КАК СЛЕДСТВИЕ, К СОКРАЩЕНИЮ РАБОЧИХ МЕСТ ИЛИ ЖЕ ПОЛНОМУ ЗАКРЫТИЮ МНОГИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.

В

се это незамедлительно отразилось на рынке коммерческой недвижимости. В Москве и МО больше всего пострадал сегмент аренды высококлассных объектов класса А: бизнес-центров, торго-

вых комплексов и гостиниц, которыми активно застраивался регион на протяжении последних десяти лет. Из-за высоких арендных ставок качественные коммерческие объекты потеряли свою привлекательность для арендаторов, которые из соображений экономии массово мигрировали в помещения класса В и С.

В результате увеличился объем свободных помещений, а арендные ставки на объекты класса А существенно снизились. По нашим данным, на рынке офисных и торговых помещений падение с начала кризиса составило более 35%, около 30% стоимости потеряли производственно-складские помещения. Некоторые арендаторы, занимавшие помещения класса А на протяжении пяти и более лет, воспользовались создавшейся ситуацией и переехали в помещения большей площади. В целом же наибольшим спросом стали пользоваться небольшие помещения площадью от 15 до 60 кв. м. Помещения в 200-1500 кв. м сегодня практически не востребованы.



МНОГИЕ
АРЕНДОДАТЕЛИ
ПРОДОЛЖАЮТ
ЖДАТЬ СВОЕГО
КЛИЕНТА, КОТОРЫЙ
ПРИДЕТ И АРЕНДУЕТ
ИХ ПЛОЩАДИ ПО
ЦЕНЕ, КОТОРАЯ
ЧАСТО ЗАВЫШЕНА И
НЕ СООТВЕТСТВУЕТ
РЫНОЧНОЙ

Поскольку рынок коммерческой недвижимости трансформировался в рынок арендатора, который диктует свои условия, кардинально изменились и условия арендных договоров. Так, ритейлеры, доходность которых имеет сезонный характер, переходят на расчет с собственником, исходя из ежемесячного оборота. В офисном сегменте практикуют фиксацию ставок в рублях, льготные условия в первый год аренды и валютные коридоры в качестве пересмотра условий для арендаторов.

Несмотря на всевозможные преференции, арендаторы более тщательно стали относиться к подбору объектов коммерческой недвижимости, в связи с чем арендодатели испытывают серьезные трудности со сдачей в аренду помещений. Ситуация усугубляется тем, что в сложившихся условиях серьезно возросла конкуренция между объектами. Все эти факторы привели к тому, что сегодня самостоятельно найти арендатора на свои помещения собственникам становится все сложнее. Однако эти сложности во многом связаны с тем, что многие арендодатели продолжают ждать своего клиента, который придет и арендует их площади по цене, которая часто завышена и не соответствует рыночной. Большая же часть понимает новые реалии рынка и поэтому обращается к профессионалам в агентства недвижимости, где риэлторы, зная рынок и имея возможность грамотно оценить и в дальнейшем эффективно продвигать объекты, успешно реализуют пустующие площади арендодателей. ▲



РЕКЛАМА

РЕСТОРАН КИТАЙСКОЙ КУХНИ

КУТУЗОВСКИЙ ПРОСПЕКТ, 2/1, СТ. 6,
НАПРОТИВ ПРИЧАЛА "ГОСТИНИЦА УКРАИНА"
РЕЗЕРВ СТОЛОВ +7 (495) 785 77 70

Жительница Приморья прописала у себя почти 900 иностранцев



Ж

ительницу города Уссурийска в Приморском крае будут судить за то, что она прописала в своей квартире почти 900 иностранцев. Об этом сообщили в прокуратуре региона. По данным следствия, с марта по май 2016 года женщина за денежное вознаграждение фиктивно поставила на учет 893 граждан Китая, Узбекистана, Азербайджана, Таджикистана, Киргизии и других стран, сообщает NEWSru.com.

Согласно принятому в декабре 2013 года закону, за фиктивную регистрацию россиянина или иностранца предполагается штраф от 100 до 500 тысяч рублей, либо принудительные работы на срок до трех лет, либо лишение свободы на тот же срок.

Жители Курил получают ипотеку под 0%

Власти Сахалинской области заявили, что жители Курильских островов получают беспроцентные кредиты на строительство и приобретение жилья. «Речь идет о предоставлении ипотеки для жителей Курил под 0% через Сахалинское ипотечное агентство. У них появится возможность выбора – поселиться в многоквартирном доме или построить собственный, исходя из финансовых возможностей. Во втором случае муниципальные власти будут обязаны предоставить земельный участок. Кроме того, запланировано и строительство на Итурупе арендных домов, в них уже пожелали получить квартиры 173 семьи», – цитирует РИА Недвижимость слова губернатора Олега Кожемяко.



Фонд Андрея Якунина вложит €150 млн в строительство отеля в Италии

Ф

Фонд VIY Greater Europe Hospitality Fund планирует инвестировать в реконструкцию средневековой усадьбы Antognolla в итальянской Умбрии более 150 млн евро, рассказал газете «Ведомости» представитель фонда. Согласно данным, приведенным на сайте VIY Management, одним из основателей компании является Андрей Якунин – сын экс-президента РЖД.

В частности, планируется восстановить и модернизировать исторический объект, обустроить на территории площадь 560 га гольф-поле со спа-комплексом, бассейнами, теннисными кортами, конференц-залами и ресторанами, построить 5-звездочный отель на 76 номеров и жилой комплекс на 77 домовладений под управлением международного оператора.



ФОНД VIY
GREATER EUROPE
HOSPITALITY
FUND ПЛАНИРУЕТ
ИНВЕСТИРОВАТЬ
В РЕКОНСТРУКЦИЮ
УСАДЬБЫ
ANTOGNOLLA

Замок XVII века за 2 рубля



ВЛАСТИ
ГОРОДА
ПРОСТЕЙОВ УЖЕ
ДОЛГОЕ ВРЕМЯ
ПЫТАЮТСЯ
ПРОДАТЬ
ЗАМОК

В

ласти города Простейов, расположенного на востоке Чехии, уже долгое время пытаются продать заброшенный замок XVII века в населенном пункте Птени. Из-за его плачевного состояния найти покупателя пока никак не удается. Цена на объект постоянно снижается и уже достигла символической отметки в одну чешскую крону (2,67 рубля), пишет NEWSru.com.

В Москве болельщиков ЧМ-2018 разместят в плавучих отелях

В

Москве для болельщиков Чемпионата мира по футболу FIFA 2018 в России могут обустроить десять плавучих отелей. Об этом welcome2018.com сообщили в пресс-службе департамента неаональной политики, межрегиональных связей и туризма Москвы.

Как отмечается в сообщении, современный теплоход является полноценным плавучим отелем. Средняя площадь каюты составляет 14 кв. м, но по сравнению с обычными гостиницами номер обойдется значительно дешевле.



В Екатеринбурге состоялся XX Национальный конгресс по недвижимости



В Екатеринбурге 10-13 июня прошел юбилейный Национальный конгресс по недвижимости. В работе Конгресса, организованного Российской гильдией риэлторов, приняли участие более 700 делегатов из 51 региона России, ближнего и дальнего зарубежья: риэлторы, представители органов власти и управления, общественных российских и международных организаций.

Президент CENTURY 21 Россия Кирилл Кашин выступил спикером в двух секциях: «Франчайзинг как эффективный инструмент развития риэлторской компании» и «Управление риэлторской компанией в период экономического спада». Также в секции Конгресса «Управление персоналом компании» приняли участие исполнительный вице-президент CENTURY 21 Россия Ирина Тряпицына и директор Бизнес-школы CENTURY 21 Россия Михаил Корочкин.

CENTURY 21 Россия – участник выставки «Море франшиз. Крым-2016»



В Ялте 29-30 июня состоялась Международная выставка-конгресс «Море франшиз. Крым-2016», став первым тематическим мероприятием подобного масштаба в Крыму в составе РФ.

Важнейшей задачей Выставки-конгресса стало развитие предпринимательства в Крымском регионе, популяризация партнерского бизнеса, организация эффективного взаимодействия органов власти и предпринимательского сообщества. Выставку посетили более 3000 владельцев бизнеса и потенциальных предпринимателей. Всего было презентовано более 120 бизнес-концепций по франчайзингу, в том числе франшиза CENTURY 21.

Стань миллионером, продавая недвижимость в России!

7

сентября в 18:00 в Москве состоится бесплатный мастер-класс «Как стать миллионером, продавая недвижимость в России» от Александра Санкина – тренера агентов-миллионеров и автора бестселлеров «Учебник успешного риэлтора» и «Плыви прямо к цели».

На мастер-классе все желающие смогут узнать секреты больших комиссионных и частых сделок, что сегодня работает и что не работает в деле продвижения и продажи недвижимости, что делают лидеры рынка, как выглядит один день из жизни агента-миллионера и многое другое. Среди приглашенных спикеров мероприятия – директор Бизнес-школы CENTURY 21 Россия Михаил Корочкин. Мастер-класс пройдет при информационной поддержке CENTURY 21 Россия. Информация о регистрации на сайте www.bbmkl.plp7.ru



CENTURY 21 Magazine – победитель Национального конкурса «Профессиональное признание 2016»



С

ENTURY 21 Magazine стал лауреатом Национального конкурса «Профессиональное признание 2016» в категории «Лучшее печатное корпоративное СМИ». Награждение победителей состоялось в рамках XX Национального конгресса по недвижимости в Екатеринбурге.

«Уверен, что победа в конкурсе для профессионалов рынка – это, во-первых, возможность продемонстрировать определенные достижения, поделиться опытом с коллегами. Во-вторых, наши победители могут сравнить себя с остальными участниками, прочувствовать свои сильные и слабые стороны, проверить свою конкурентоспособность», – отметил Сергей Лупашко, председатель единой конкурсной комиссии.

CENTURY 21 Zavidov отпраздновало новоселье

С

ENTURY 21 Zavidov переехало в новый офис по адресу г. Москва, Цветной бульвар, д. 26, стр. 1, 1-ый этаж, став еще более удобным для клиентов агентства недвижимости.

Дизайн офиса выполнен по специальному проекту и полностью отражает инновационный дух международного бренда. «Мы рады видеть в нашем агентстве не только клиентов, которые смогут получить у нас профессиональный и качественный сервис, но и тех, кто хочет построить карьеру в недвижимости, присоединившись к нашей команде», – сказал владелец CENTURY 21 Zavidov Юрий Завидов.



Сеть CENTURY 21 Россия расширяется

В Нижнем Новгороде начало работу новое агентство недвижимости, которое будет осуществлять свою деятельность под брендом CENTURY 21.

По словам владельца агентства CENTURY 21 Адвенса Елены Прохоровой, она выбрала франшизу CENTURY 21, потому что это международный бренд с уникальной бизнес-моделью, аналогов которой нет в Нижнем Новгороде.

«Это именно то, что я так долго искала, – рассказала Елена Прохорова. – Сейчас у меня уже сформирован четкий план дальнейших действий, и я уверена, что вместе мы добьемся больших успехов!»



В Череповце открылось CENTURY 21 Авторитет

К сети CENTURY 21 присоединилось новое агентство недвижимости – CENTURY 21 Авторитет. «Мы присутствуем на рынке города уже 4 года, за это время мы успели стать лидерами. Добившись определенных результатов, мы захотели расти дальше, – прокомментировал Алексей Семенов, финансовый директор агентства. – Нам не хочется останавливаться на достигнутом. Именно поэтому было принято решение присоединиться к сети. Это было простое решение, так как CENTURY 21 является бесспорным лидером на рынке недвижимости. Мы уверены, что с помощью франшизы мы сможем добиться высоких результатов уже в ближайшее время. Здесь работает сильная, профессиональная команда».



CENTURY New Home – новое агентство во Владивостоке



С ENTURY New Home – новое агентство сети, которое начало работу под международным брендом во Владивостоке. «У нас уже был опыт работы в сфере недвижимости, порядка 10 лет, но, придя на обучение в CENTURY 21, мы поняли, что все должно быть по-другому. На начальном этапе привлек бренд, однако, когда мы уже ознакомились подробнее с технологиями, которые предоставляет франшиза CENTURY 21, мы поняли, что с их помощью мы можем подняться на качественно другой уровень. На текущий момент благодаря знаниям, которые мы успели здесь получить, мы сможем выйти на рынок большими профессионалами», – рассказала директор агентства CENTURY 21 New Home Ольга Сероштанова.

Рождение «Династии»



Агентство недвижимости CENTURY 21 Ипотечный центр сменило название, став CENTURY 21 Династия, и переехало в новый офис. По словам владельца агентства Вадима Колосовского, такие перемены обусловлены стремлением к росту и непрерывному развитию. «Мы только поменяли офис, а прирост новых сотрудников уже составляет более 30%. Кроме того, мы хотели уйти от старого имени агентства «Ипотечный центр» – нам хотелось динамичного названия, которое бы отражало преемственность, передачу опыта. Выбор пал на «Династию», – рассказал Вадим Колосовский.

Президент CENTURY 21 Россия Кирилл Кашин также прокомментировал открытие: «Новый великолепный офис в центре города в стиле лофт, классное брендрование, 40 отличных рабочих мест и великолепная команда! Показатели растут с каждым днем!»

Австралия:

КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ СЧАСТЬЯ

АВСТРАЛИЯ ЗНАМЕНИТА НЕ ТОЛЬКО КЕНГУРУ, ПТИЦЕЙ КИВИ, АБОРИГЕНАМИ И СИДНЕЙСКИМ ОПЕРНЫМ ТЕАТРОМ, НО И ТЕМ, ЧТО ЭТО ЕДИНСТВЕННАЯ РАЗВИТАЯ СТРАНА, КОТОРУЮ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ЗАТРОНУЛ МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС.



ТАТЬЯНА ЕЛЕКОЕВА



КРИЗИСУ ВОПРЕКИ

Б

лагополучной во всех отношениях Австралии удалось не только избежать рецессии, но и в значительной степени укрепить свою экономику. Незначительное падение цен на недвижимость

было зафиксировано только в конце 2008 года, но уже к середине 2009-го стоимость домов в столицах ряда австралийских штатов – Сиднее, Канберре, Дарвине и Мельбурне – начала быстро идти вверх. В Сиднее в начале 2010-го было зафиксировано годовое увеличение цен

более чем на 20%. Очередной скачок произошел в 2012 году, и с тех пор рост не прекращается. В частности, за четыре последних года стоимость жилой недвижимости в Сиднее и Мельбурне, двух крупнейших австралийских городах, выросла на 59% и 41% соответственно.

«Мы можем еще долгое время наблюдать восходящий ценовой тренд в крупных городах, поскольку интерес к австралийской недвижимости по-прежнему не ослабевает как у местного населения, так и у иностранцев», – утверждает Чарльз Тарби, владелец CENTURY 21 Australasia и один из ведущих экспертов на рынке недвижимости Австралии.

Согласно подсчетам The Real Estate Institute of Australia (REIA), средняя стоимость дома в Австралии составляет примерно 699 тысяч австралийских долларов (533 000 долларов США). В самом дорогом городе страны Сиднее этот показатель превышает отметку в миллион австралийских долларов (763 400 долларов США).

Несмотря на довольно высокие цены, недостатка в желающих приобрести недвижимость нет. По данным CoreLogic RP Data, крупнейшей в Австралии компании, которая проводит аналитические исследования и предоставляет информацию о рынке недвижимости, в 2016 году на поиск покупателя в среднем уходило около 40 дней. Однако избалованные быстрыми продажами австралийцы считают такой срок экспозиции слишком долгим: в 2015 году продажа домов и квартир занимала в среднем 26 дней, хотя по факту дома стоимостью меньше 1 млн продавались за неделю. По словам Чарльза Тарби, высокому спросу способствуют низкие процентные ставки по ипотеке, которые предлагают австралийские банки. Так, в мае этого года Резервный банк Австралии снизил процентную ставку до рекордных 1,7%. Остальные банки и частные финансовые компании предоставляют кредиты под более высокий процент, который все же не превышает 7%.

НАДЕЖНОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ

Сегодня Австралия – это надежный и экономически безопасный рынок для инвестирования. «Данную стабильность можно объяснить существующим демократическим строем государства и сильным экономическим управлением. Именно это позволило нам пережить целый ряд международных экономических потрясений», – говорит владелец CENTURY 21 Australasia Чарльз Тарби.

В августе этого года международное рейтинговое агентство Moody's сохранило за Австралией самый высокий кредитный рейтинг на




Чарльз Тарби,
владелец CENTURY 21
Australasia, один из
ведущих экспертов на
рынке недвижимости
Австралии. Автор
книг Profit Driven Real
Estate и Listing Rich



уровне AAA, еще раз подтвердив устойчивость экономической системы страны, а также ее институциональных и финансовых основ. Кроме того, в этом году страна заняла второе место в мировом рейтинге прозрачности рынков недвижимости Global Real Estate Transparency Index (GRETI), который составляется каждые два года международной консалтинговой компанией JLL. Для сравнения, Москва заняла в этом списке 42-е место и вошла в группу рынков со средним уровнем прозрачности.

По данным CoreLogic, сегодня в Австралии инвесторам принадлежит около 2,6 млн зданий общей стоимостью 1,37 трлн австралийских долларов (1,04 трлн долларов США). «Существуют целые пригороды, в которых все дома приобретены с инвестиционными целями», – рассказывает глава департамента исследований CoreLogic Тим Лоулесс. Чарльз Тарби также подчеркивает, что в настоящий момент около 48% квартир в жилых комплексах покупаются с целью инвестирования средств.

Кроме местных покупателей интерес к австралийской недвижимости активно проявляют инвесторы и из других стран. Согласно


**АВСТРАЛИЯ
 ВОШЛА В
 ДЕСЯТКУ САМЫХ
 СЧАСТЛИВЫХ
 СТРАН ПО
 РЕЗУЛЬТАТАМ
 ИССЛЕДОВАНИЯ
 WORLD
 HAPPINESS
 REPORT UPDATE
 2016**

ежегодному отчету Австралийского Совета регулирования иностранных инвестиций, опубликованному в этом году, крупнейшим иностранным покупателем недвижимости стал Китай. За 2014-2015 китайцы инвестировали более 24 млрд австралийских долларов (18 млрд долларов США). Второе место занимают американские инвесторы, далее следуют покупатели из Сингапура, Малайзии и Южной Кореи.

Россияне также интересуются недвижимостью на Зеленом континенте. В CENTURY 21 Australasia подсчитали активность пользователей из разных стран на своем сайте в период с мая по июль 2015 года и, сравнив с показателями 2014 года, выявили, что россияне стали интересоваться австралийской недвижимостью в 2,5 раза чаще.

ВЕЛИКАЯ АВСТРАЛИЙСКАЯ МЕЧТА

Согласно недавнему исследованию The Economist, Сидней вошел в ТОП-8 самых перспективных рынков недвижимости, оставив позади Лондон, Сан-Франциско и Шанхай. Это привело к тому, что для большого процента

местного населения, даже с учетом низких ипотечных ставок, цены на недвижимость стали неподъемными.

«Вопросы доступности жилья беспокоят многих австралийцев, поскольку стоимость квартир и домов в крупных городах стала слишком высокой», – говорит Чарльз Тарби. Сейчас спрос опережает предложение, однако в течение ближайших двух лет эту проблему планируют решать увеличением объемов строительства. В этом году в разных городах Австралии появится около 92 000 новых квартир, еще через год этот показатель планируется увеличить примерно до 231 000.

В прошлом году эксперты заметили интересный тренд, который наблюдается и сегодня. Австралийцы частично начали переезжать из центра в область и прибрежные зоны. Недвижимость здесь дешевле, но в перспективе также может вырасти в цене. Как отмечает Чарльз Тарби, для многих это возможность вырваться из шумных мегаполисов, где можно наслаждаться размеренной жизнью рядом с пляжами, где также есть школы, магазины и больницы.

Здесь практически любой гражданин может осуществить великую австралийскую мечту – купить собственный дом, который является символом успеха и безопасности. Согласно Австралийскому бюро статистики, именно отдельные дома с тремя спальнями –



В 2016 Г.
РЕЗЕРВНЫЙ БАНК
АВСТРАЛИИ
СНИЗИЛ
ПРОЦЕНТНУЮ
СТАВКУ ПО
ИПОТЕКЕ ДО
РЕКОРДНЫХ

1,7%

это наиболее распространенный тип жилой недвижимости в стране. В таких городах стоимость жилья действительно в несколько раз ниже, чем в Сиднее. Например, в пригороде Мунта Бэй можно приобрести отдельный дом за 200 000 австралийских долларов (153 000 долларов США), в Порт-Пири – за 145 000 (около 112 000 долларов США), средняя цена домов в Валлару составит около 245 000 долларов (188 000 долларов США).

По примерным подсчетам сегодня недвижимость в Австралии переоценена как минимум на 25%. Однако прогнозы на вторую половину 2016 года показывают, что рост цен на недвижимость будет ниже, чем в последние несколько лет, в связи с продолжающимся падением цен на нефть, усилением американского доллара и замедлением экономики в Китае. Возможно, это приостановит экспансию инвесторов со всех концов света и сделает австралийскую недвижимость более доступной как для самих жителей Австралии, так и для многочисленных эмигрантов с более скромными доходами, которые приезжают сюда в поисках счастья и новой жизни. И это неудивительно, ведь в этом году Австралия вошла в десятку самых счастливых стран по результатам исследования World Happiness Report Update 2016, проведенного компанией Sustainable Development Solutions Network по заказу ООН. ■



Архитектурные чудеса Австралии

В АРХИТЕКТУРНОМ ОБЛИКЕ СОВРЕМЕННОЙ АВСТРАЛИИ МОЖНО УВИДЕТЬ ОТРАЖЕНИЕ ТРАДИЦИЙ КОРЕННОГО НАСЕЛЕНИЯ СТРАНЫ, А ТАКЖЕ ВЛИЯНИЕ ЕВРОПЕЙСКИХ ВЕЯНИЙ, КОТОРЫЕ НАШЛИ СВОЕ УНИКАЛЬНОЕ АВАНГАРДИСТСКОЕ ВОПЛОЩЕНИЕ.



ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА

ФАКЕЛ В МОРЕ

О

дним из наиболее примечательных современных зданий Австралии является небоскреб Q1 Tower, нынешний символ города Голд-Кост, который негласно называют австралийским Дубаи.

Q1 Tower – самое высокое здание в Австралии и Южном полушарии. Небоскреб высотой 322,5 м по задумке дизайнеров SDG & The Buchan Group выполнен в форме факела, напоминающего олимпийский огонь Сиднейской олимпиады. Название башни также связано с темой спорта, и расшифровывается как «Квинсленд номер один» – в честь австралийской команды по гребному спорту, выступавшей на Играх в 1920 году.

В башне насчитывается 78 этажей и располагается 526 апартаментов, часть из которых сдается в аренду от 241 до 864 долларов США за ночь, в том числе пентхаус с бассейном. На 77 и 78 этажах расположена смотровая площадка Sky Point, кинозал, ресторан, спа-центр.



Q1 Tower

ДАТЬ ИСТОРИИ

В 2015 году Swanston Square Apartment Tower стал одним из финалистов конкурса лучших высотных зданий мира, по мнению Совета высотных зданий и городского пространства (СТВУН). Проект интересен тем, что южную и восточную части фасада небоскреба украшает гигантский портрет Уильяма Барака, последнего вождя клана



il FORNO - место, где можно попробовать Италию на вкус! В меню все хиты средиземноморской кухни, сочетание классики и авторского подхода: вителло тонато, паста на любой вкус, ризотто, разнообразие свежих морепродуктов, мясные блюда на гриле, и конечно, большой выбор итальянской пиццы, которую здесь могут приготовить на ржаном тесте. Интерьер *il* FORNO полностью передает обстановку уютного итальянского ресторана. Открытая кухня, дровяная печь делают атмосферу по-домашнему теплой.



КУТУЗОВСКИЙ ПР-Т, 2/1, 6
(НА НАБ. ТАРАСА ШЕВЧЕНКО)
8 (495) 785 85 25

УЛ. НЕГЛИННАЯ, 8/10
(НАПРОТИВ ЦУМА)
8 (495) 621 90 80

УЛ. ОСТОЖЕНКА, 3/14
(НАПРОТИВ ХРАМА ХРИСТА СПАСИТЕЛЯ)
8 (495) 695 29 98

ОБОРИГЕНОВ Вурунджери-виллам, проживавшего на территории нынешнего Мельбурна. Так архитекторы выразили свое почтение первым австралийцам.

С западной и северной стороны дом представляет собой интерпретацию цветной топографической карты. На нижних этажах здания расположен паркинг, стены которого представляют собой сетку из круглых отверстий. В часть из них вставлены иллюминаторы, которые образуют рельефно-точечную настенную надпись «Wurundjeri I am who I am», написанную шрифтом Брайля.



Swanston Square Apartment Tower

ДОМ МЕБИУСА

Помимо небоскребов, австралийские архитекторы любят удивлять мир зданиями необычной конфигурации. Одним из ярких примеров является Moebius House (Дом Мебиуса). Его форма была вдохновлена лентой Мебиуса – трехмерной поверхностью, имеющей только одну сторону и одну границу, и обладающей математическим свойством неориентированности.

Двухэтажное строение площадью 400 кв. м, построенное в пригороде Сиднея в 2009 году по проекту австралийской архитектурной мастерской Tony Owen Partners, полностью выполнено из металла. По словам владельца Tony Owen Partners Тони Оуэна, плавные изогнутые линии здания, которые выглядят как ребра человеческого тела, – это не просто эстетика, а максимально продуманный функционал, поскольку подобная конфигурация увеличивает как полезную площадь здания, так и его видовые возможности. А они по-настоя-



Trunk House (Дом-Ствол)



ФАСАД
НЕБОСКРЕБА
УКРАШАЕТ
ГИГАНТСКИЙ
ПОРТРЕТ УИЛЬЯМА
БАРАКА,
ПОСЛЕДНЕГО
ВОЖДЯ КЛАНА
АБОРИГЕНОВ
ВУРУНДЖЕРИ-ВИЛЛАМ

щему уникальны – из окон дома открывается обзор на две главные достопримечательности Сиднея: Сиднейскую оперу и один из самых больших стальных арочных мостов в мире – Харбор Бридж.

ДОМ-СТВОЛ

Слияние архитектуры с природой – еще один заметный тренд в австралийской архитектуре. Как правило, такие дома строятся по аналогии с примитивными хижинами аборигенов, и возведенный по проекту архитектурной мастерской Paul Morgan Architects дом в Тасмании не стал исключением.

Коренное население Австралии традиционно покрывает свое жилье ветками деревьев, поэтому архитекторы декорировали дом стволами из натуральной древесины в форме рогатин. Деревянные опоры являются не только визуальной доминантой, но и поддерживают консольные навесы здания. В 2012 году одноэтажный дом, получивший название Trunk House (Дом-Ствол), стал финалистом австралийского конкурса Houses Awards. ■



Moebius House (Дом Мебиуса)



Вкус как искусство

Ресторан в классическом понимании,
собранный все, чему в нем быть и положено:

- Высокая кухня
- Коллекция деликатесов
- Изысканная сервировка
- Безупречный сервис

*Кухню Le Restaurant в этом году возглавил
именитый бренд-шеф из Бордо Jean-Luc Molle*

Le Restaurant
Москва, 2-я Звенигородская ул., д. 13, стр. 1
Тел.: +7 (495) 258 28 08, +7 (499) 244 07 72

Кухня: Средиземноморская
Средний чек: 2000 - 2500 руб.
www.lerestaurant.ru



Снова в школу

CENTURY 21 MAGAZINE СДЕЛАЛ ПОДБОРКУ САМЫХ ЯРКИХ И НЕОБЫЧНЫХ
ЗДАНИЙ, В КОТОРЫХ РАСПОЛОЖИЛИСЬ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ.



ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА

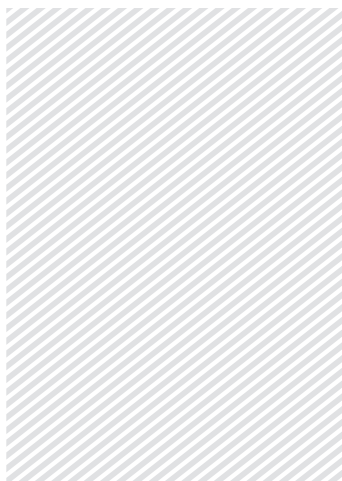


NTU School of Art, Design and Media, Сингапур

ВЕСЬ ПОКРЫТЫЙ ЗЕЛЕНЬЮ

Футуристическое здание Школы искусств, дизайна и коммуникаций Наньянского технологического университета в Сингапуре (NTU School of Art, Design and Media) – пример слияния архитектуры с природой.

Крыша здания покрыта зеленым газоном, который является не только украшением, но и выполняет функцию дополнительной термоизоляции, а также способствует сбору дождевой воды для орошения. Стекло́нные стены создают ощущение открытости пространства и обеспечивают естественное освещение в классах.



ПРОЕКТ ШКОЛЫ-ЭКОПАРКА PANYADEN INTERNATIONAL SCHOOL В ТАИЛАНДЕ ПОЛУЧИЛ ГЛАВНЫЙ ПРИЗ НА КОНКУРСЕ DESIGN FOR ASIA AWARDS В 2012 ГОДУ

ШКОЛА ИЗ БАМБУКА

Проект буддийской школы-экопарка Panyaden International School, построенной в предместье города Чиангмай в Таиланде архитекторами датской фирмы 4H Architecture, получил главный приз на конкурсе Design for Asia Awards в 2012 году.

На территории кампуса расположены покрытые соломенной крышей бамбуковые постройки со стеклянными и глиняными стенами, которые с высоты птичьего полета напоминают лист папоротника. В основе концепции школы лежит идея гармонии человека и окружающего мира, которая проявляется во всем: начиная с того, что для получения электроэнергии здесь используются солнечные батареи, и заканчивая тем, что еда готовится на биогазе.



Panyaden International School, Чиангмай

ФУТУРИСТИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР

Работая над проектом Московской школы управления СКОЛКОВО, британский архитектор Дэвид Аджайе черпал вдохновение из творчества Казимира Малевича. Так, если смотреть на кампус Школы с высоты птичьего полета, то можно заметить практически полное сходство с картиной художника «Супрематизм».

Аджайе создал фактически крытый город – с аудиториями, медиацентрами, кафе, улицами, площадями, которые расположены внутри диска-основания, на котором базируются административные и гостиничные блоки.



Московская школа управления СКОЛКОВО, дер. Сколково

ВНЕКЛАССНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Проект Orestad Gymnasium в Копенгагене от датских архитекторов из студии 3XN в 2007 году был назван лучшим зданием Скандинавии. Школа нового поколения была спроектирована по принципу open space без традиционных классных комнат, разделенных стенами, отображая новый взгляд на систему проведения занятий.

Сердцем этого удивительного здания является огромная винтовая лестница, которая соединяет четыре этажа школы. Еще одной достопримечательностью Orestad Gymnasium является украшенный круглыми лампами потолок, похожий на звездное небо.



Orestad Gymnasium, Копенгаген

СКАЗОЧНЫЙ ДОМ

В пригороде австралийского Мельбурна расположена школа для мальчиков Penleigh and Essendon Junior Boys School, которая заслуживает внимания любителей современных архитектурных решений. Один из ее корпусов расположен торцевой стеной к улице, копируя архитектурную постройку позапрошлого века. Сама стена облицована черным сланцем, который создает эффект сияния. По задумке архитекторов бюро McBride Charles Rya, работавших над проектом, если снаружи школа имеет острые углы, то внутри все стены и потолки скруглены. ▲



Penleigh and Essendon Junior Boys School, Эссендон

TARANTINO
restaurant

ИЗЫСКАННО ВКУСНО



Осеннее предложение!



Карпаччо Бар!

(495) 764-35-35
Новый Арбат, 15
www.tarantinorest.ru

Полезно. Популярно. Рекомендовано CENTURY 21

СКОЛЬКО НАВЫКОВ ДОЛЖНО БЫТЬ У ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ? ПОЧЕМУ ЛУЧШЕ НЕ ЕСТЬ В ОДИНОЧКУ И КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОН НА ПРОДАЖЕ НЕДВИЖИМОСТИ? О НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫХ БИЗНЕС-КНИГАХ В НАШЕЙ НОВОЙ РУБРИКЕ «КНИЖНАЯ ПОЛКА».

КАТЕРИНА КОЧЕТКОВА,
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ВНУТРЕННИХ КОММУНИКАЦИЙ CENTURY 21 Россия

«СЕМЬ НАВЫКОВ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ: МОЩНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ» СТИВЕН КОВИ Издательство «МИФ»

Впервые книга вышла в 1989 году. С того момента было продано уже более 15 миллионов экземпляров по всему миру, а издание переведено более чем на 38 языков. В 2011 году журнал TIME внес ее в рейтинг 25 самых важных бизнес-книг, которые нужно прочитать.

Книга будет интересна и полезна всем, кто всерьез задумывается о саморазвитии. В ней вы найдете список тех качеств и навыков, которые свойственны людям, стремящимся к успеху. Также вы узнаете, как гармонично развиваться во всех направлениях, каким образом происходит поиск смысла жизни и как стоит реагировать на разные жизненные обстоятельства. «Семь навыков» – абсолютный бестселлер о лидерстве, самореализации и основополагающих ценностях и принципах.



«НИКОГДА НЕ ЕШЬТЕ В ОДИНОЧКУ И ДРУГИЕ ПРАВИЛА НЕТВОРКИНГА» КЕЙТ ФЕРРАЦЦИ И ТАЛ РЭЗ Издательство «МИФ»

Что, на ваш взгляд, является главным в построении любого бизнеса и не только? Нет, не деньги, известность и гибкость сознания. Умение строить отношения – вот ваш ключ ко всем дверям.

Есть как минимум три причины прочитать эту книгу:

1. «Никогда не ешьте в одиночку» с 2005 года ежегодно входит в список бестселлеров по версии Forbes.

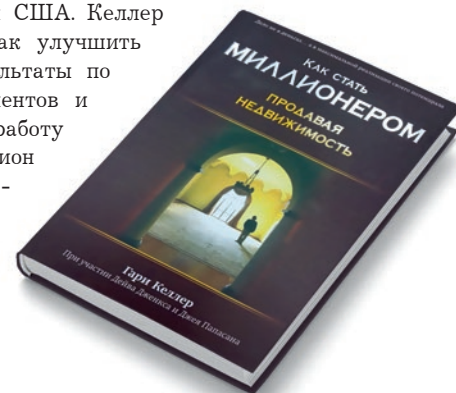
2. Кейт Феррацци – нетворкер №1. Forbes назвал его «одним из самых общительных людей в мире», а его записная книжка насчитывает более 5 000 контактов, да каких!

3. Хотите выстраивать успешную сеть связей? Узнайте секреты и фишки плодотворного нетворкинга. Если думаете, что достаточно успешны в этой сфере, просто прочитайте книгу, чтобы утвердиться в своих знаниях и почерпнуть новые идеи.



«КАК СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ, ПРОДАВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ» ГАРИ КЕЛЛЕР Издательство Эксмо

Книга-бестселлер для специалистов и тех, кто только начинает свой путь в сфере недвижимости. Автор рассказывает о проверенных временем и инновационных методах работы с недвижимостью, изученных на собственном опыте и рекомендованных наиболее успешными агентами по недвижимости США. Келлер пишет о том, как улучшить собственные результаты по привлечению клиентов и выстроить свою работу так, чтобы миллион был лишь начальной точкой. Никакой унылой теории, только практические советы и рекомендации.





RIBAMBELLE В ТЦ «МЕТРОПОЛИС»

ОТКРЫТИЕ В НОЯБРЕ 2016

БОЛЕЕ 1000М2

- Зона для Young Teens (8-14 лет):
Виртуальная реальность
Teens Disco Club
Teens Karaoke

- Игровая площадка
- Две кулинарные студии
- Творческая студия
- Два банкетных зала

RIBAMBELLE In the City

м. Войковская,
Ленинградское шоссе, 16А, стр. 8

Другие клубы-рестораны сети:

RIBAMBELLE Vremena goda

м. Славянский б-р., Кутузовский пр-т, 48,
Галереи "Времена года"

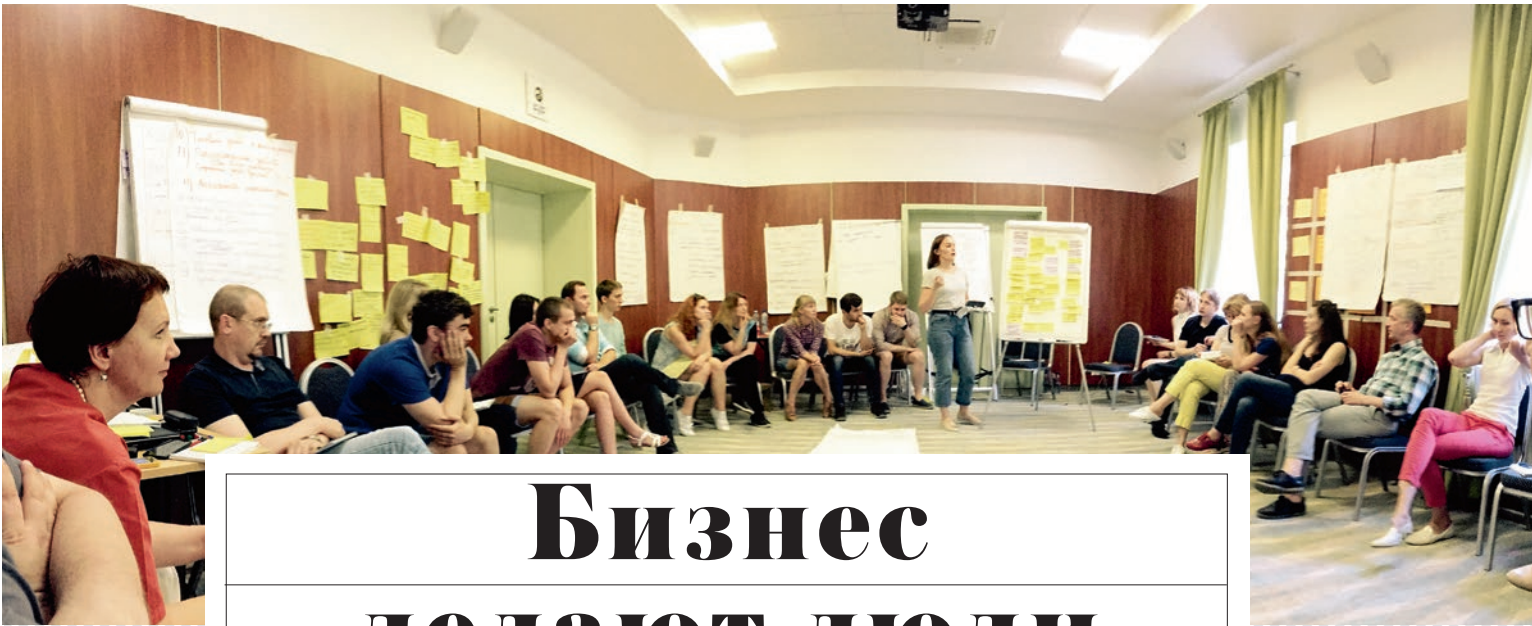
RIBAMBELLE Green

м. Проспект мира, Ботанический пер., 5,
БЦ Garden Embassy

**ПРАЗДНИК
365 ДНЕЙ
В ГОДУ!**

Общий тел.: +7 (495) 134-39-99

www.ribambelle.ru    [ribambelleru](https://www.facebook.com/ribambelleru)



Бизнес делают люди

СМЕЛОСТЬ, ЖЕЛАНИЕ БЫТЬ ЛИДЕРАМИ, ОТСУТСТВИЕ СТРАХА ОШИБИТЬСЯ, ПОИСК СОГЛАСОВАННОСТИ И САМОЕ ГЛАВНОЕ – ЖЕЛАНИЕ НЕ «КАЗАТЬСЯ ЛУЧШИМИ», А БЫТЬ ИМИ – В ЭТОМ СЕКРЕТ УСПЕХА КОМАНДЫ CENTURY 21 РОССИЯ.

КАТЕРИНА КОЧЕТКОВА,
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ВНУТРЕННИХ КОММУНИКАЦИЙ
CENTURY 21 Россия

«Б

изнес делают люди, и во многом успех любого дела зависит от того, какая собрана команда и каким образом она замотивирована», – убежден президент CENTURY 21 Россия Кирилл Кашин.

Именно команда, ее непрерывное развитие и создание условий для эффективной коммуникации и работы являются приоритетными для компаний, которые нацелены на успех в долгосрочной перспективе. В CENTURY 21 понимают ценность команды. Именно поэтому 24-25 июня для сотрудников Центрального офиса компании совместно с бизнес-тренером Людмилой Кругловой была организована двухдневная стратегическая сессия.

Основными задачами сессии стали создание единого информационного поля для всех членов команды и выработка наилучшего решения для актуальных вопросов и задач компании. В ходе групповой работы у каждого участника была возможность обменяться опытом и информацией, соотнести личные и рабочие цели, понять свои задачи и работу в контексте общего видения, наладить коммуникации.



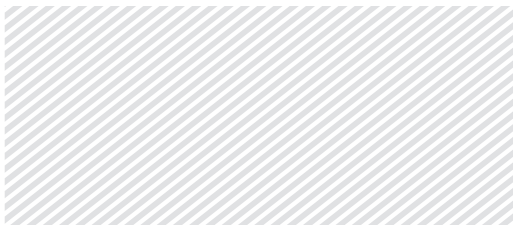
ЛЮДМИЛА КРУГЛОВА,
БИЗНЕС-ТРЕНЕР

По словам Людмилы Кругловой, выбранный формат сессии рискованный и очень ресурсный. «Хотя цели и задачи на сессию определяет заказчик, процесс достижения и реализации целей зависит и определяется группой. Невозможно жестко предсказать результат сессии, навязать решения, гарантировать успешность взаимодействия и достижение поставленной цели. Львиная доля успеха зависит от участников и работы группы в целом: ее энергии, интересов, потребностей, способностей, амбиций, скорости движения», – рассказала бизнес-тренер.

Отличительной особенностью сессии стало то, что в ходе групповой работы каждый участник мог не только выступить со своими идеями и предложениями для решения актуальных задач или усовершенствования конкретных процессов, но и в дальнейшем продолжить работу над выбранным бизнес-проектом в группе единомышленников или стать ее лидером для последующей практической реализации.

«Полученный результат – «рукотворный» и максимально соответствует бизнес-ситуации данной компании, – отмечает Людмила Круглова. – Созданный в ходе интенсивного общения и дискуссий людей уровень энергии и взаимодействий и дальше работает на командообразование и согласованность. А принятые решения хочется воплощать, поскольку они свои, а не навязанные извне».

По словам бизнес-тренера, участники продемонстрировали отличную работу, качественно подойдя ко всему, что делают, начиная от выбора площадки до выполнения задач и заданий сессии. «Смелость, желание быть лидерами, отсутствие страха ошибиться, поиск согласованности в командах и самое главное – желание не «казаться лучшими», а быть ими – в этом секрет успеха команды CENTURY 21 Россия», – убеждена бизнес-тренер Людмила Круглова. ■



Вадим Фомин,
БИЗНЕС-ТРЕНЕР
CENTURY 21
Россия

«Чувствовалась четкая ориентация этих двух дней. Процесс состоял из упражнений, игр, мозговых штурмов и активностей, направленных на достижение поставленных целей. В итоге мы создали единое поле понимания текущей ситуации и целей компании, сформировали задачи, нашли решения, вышли на качественно новый уровень командной работы, а также проработали темы проектов, которые реализуются, благодаря этому мероприятию».



Кирилл Котриков,
ДИРЕКТОР ОТДЕЛА АНАЛИТИКИ
CENTURY 21 Россия

«Отчуждение от стратегических целей компании, от миссии и видения ее будущего при выполнении профессиональных функций даже на очень высоком уровне является проблемой для многих, на первый взгляд кажущихся целостными, команд. Мне понравилась суть сессии – проговорить цели компании, определить свое место и роль в их достижении, оценить свой вклад и потенциал. Но самое главное – это начало формирования единого понимания процессов и границ ответственности в команде, нахождение и разрешение противоречий, формирование единого взгляда на развитие организации. Мне было важно понять, насколько мое видение стратегии развития компании совпадает с видением моих коллег, насколько мы умеем договариваться, способны ли мы действовать как единый организм. Подобные мероприятия, как и решение сложных задач, являются ключевыми для выработки и достижения единых целей компании».



Екатерина Дмитриева,
ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ
CENTURY 21 Россия

«В эпоху кризисов, нестабильности и перемен ясная стратегия компании – это маяк, который проводит корабль сквозь шторм и непогоду. Людмила, еще раз спасибо за ваш труд, за то, что вы поделились своим опытом и знаниями, актуальными для нашей команды на данный момент. Высокая концентрация полезности! Спасибо, что упорядочили наше «броуновское движение».

Для меня лично каждая встреча с вами – это возможность постичь себя, выстроить в единую систему цели и потребности, увидеть четкие пути их достижения. Атмосфера, которую вы создаете, программа и доступность материала – на высоте!»

Ни шагу без нотариуса

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ НОТАРИАТ ВСЕ БОЛЬШЕ УСИЛИВАЕТ СВОИ ПОЗИЦИИ, В ТОМ ЧИСЛЕ И В СФЕРЕ РЕГИСТРАЦИИ ПРАВ НА НЕДВИЖИМОСТЬ. ЗАКОНОДАТЕЛИ НЕ ПРОСТО ПОДТАЛКИВАЮТ ГРАЖДАН К ОБРАЩЕНИЮ К НОТАРИУСАМ, НО ВСЕ ЧАЩЕ ОБЯЗЫВАЮТ ИХ ЭТО ДЕЛАТЬ, НЕ ОСТАВЛЯЯ ДРУГОЙ АЛЬТЕРНАТИВЫ.



Татьяна Елекоева

Н

ачиная с 2014 года, в России наблюдаются серьезные изменения, касающиеся регистрации сделок с недвижимостью. Важнейшими из них на сегодняшний день являются поправки в закон 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», вступившие в силу 2 июня 2016 года, согласно которым ряд сделок с недвижимостью подлежит обязательному нотариальному удостоверению.

ПОДКОНТРОЛЬНЫЕ ДОЛИ

Сегодня нотариальное удостоверение сделки обязательно только для некоторых видов сделок. Во-первых, при продаже имущества, принадлежащего несовершеннолетним лицам или людям с ограниченной дееспособностью. Во-вторых, без участия нотариуса теперь не обойдутся сделки по продаже доли в праве общей собственности постороннему лицу. Это касается как коммунальных, так и отдельных квартир, а также нежилой недвижимости, принадлежащей более чем одному лицу. Вид договора (купля-продажа, дарение, мена) не имеет значения. Исключение



большинстве случаев будет невозможно. В частности, в законе говорится, что даже если сделка признана судом недействительной, нотариус не может быть привлечен к имущественной ответственности, если в его действиях не установлен факт отступления от правил нотариального производства.

«Изменения порядка подписания договоров с долями для многих участников рынка недвижимости имеют понятное объяснение. Таким образом государство ставит барьер для злоупотребления собственников долей относительно других собственников общей недвижимости. Но, скорее всего, рассматриваемое нововведение не последнее, и полномочия нотариата будут расширяться. Пока все большие права не сопровождаются обязанностями: нотариус не обязан проверять юридическую чистоту объектов недвижимости, его ответственность ограничивается непосредственно той сделкой, которую он удостоверяет», – комментирует юрист CENTURY 21 Россия Дамир Хакимов.

ЦЕНА ЗА ОПТИМИЗАЦИЮ

Строго говоря, участники рынка видят всего два плюса в нотариально заверенных сделках. Первый заключается в том, что проще становится процесс сбора необходимых документов – эта обязанность возлагается на нотариуса, который, пользуясь информацией от государственных органов, в течение дня собирает нужные справки, а также проверяет дееспособность участников сделки. Второй – в ускорении процесса регистрации права в Росреестре. С прошлого года при наличии нотариального участия регистрация сделки составляет всего 3 дня (вместо стандартных 10 рабочих дней). При этом нотариус может сам подать заявление о регистрации и сам получить документы от Росреестра, чтобы затем передать своим клиентам.

Учитывая, что проверка сделки нотариусом носит ограниченный характер, то цена за оптимизацию этих процедур оказывается слишком уж высокой. Нотариальный тариф за удостоверение сделок, предметом которых является отчуждение недвижимого имущества, различается в зависимости от сторон сделки (для близких родственников плата меньше) и от суммы сделки. В случае отчуждения жилых помещений и земельных участков, занятых жилыми домами, максимально допустимый тариф – 100 000 рублей. ■

составляют лишь земельные доли – с июня 2016 года нотариальное удостоверение для отчуждения этого вида недвижимости стало необязательным.

Кроме того, не попадают под действие рассматриваемого закона сделки между собственниками, а также имущество супругов, так как в браке действует режим совместной, а не долевой собственности. Однако если один из супругов не участвует в договоре, то его нотариальное согласие является необходимым.

СНАЧАЛА ДОКАЖИТЕ

Поправки в закон также предусматривают увеличение ответственности нотариусов, которая выражается в имущественных гарантиях гражданам, если нотариус допустит ошибку в своей работе и причинит этим ущерб гражданину. Эксперты же убеждены, что доказать вину нотариуса и получить компенсацию в



СОГЛАСНО
ПОПРАВКАМ
В ЗАКОН 122-ФЗ
«О ГОСУДАРСТВЕННОЙ
РЕГИСТРАЦИИ ПРАВ
НА НЕДВИЖИМОЕ
ИМУЩЕСТВО И СДЕЛОК
С НИМ», СО 2 ИЮНЯ
2016 Г. РЯД СДЕЛОК
С НЕДВИЖИМОСТЬЮ
ПОДЛЕЖИТ
ОБЯЗАТЕЛЬНОМУ
НОТАРИАЛЬНОМУ
УДОСТОВЕРЕНИЮ



Риэлтор под контролем

ПРОЕКТ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ (АГЕНТСКОЙ) ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ», ВНЕСЕННЫЙ НА РАССМОТРЕНИЕ ДЕПУТАТОВ ГОСДУМЫ 22 ИЮНЯ 2016 ГОДА, ВЫЗВАЛ МНОГО СПОРОВ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СООБЩЕСТВЕ. CENTURY 21 MAGAZINE РЕШИЛ ВЫЯСНИТЬ, КАК РЕГУЛИРУЕТСЯ РИЭЛТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РАЗНЫХ СТРАНАХ.

Кирилл Котриков,
ДИРЕКТОР ОТДЕЛА АНАЛИТИКИ CENTURY 21 Россия

ВХОДНОЙ БИЛЕТ В ПРОФЕССИЮ

Р

егулирование риэлторской деятельности существует практически во всех европейских странах. Оно может отличаться в зависимости от уровня развития и возраста рынка недвижимости, особенностей

гражданского права, исторически сложившихся традиций и других факторов, но в той или иной степени контроль государства за работой риэлторов есть везде.

Наиболее жесткие требования к работе агентов по недвижимости предъявляются во Франции, Бельгии и Дании. В этих странах профессиональным риэлтором можно стать только после получения высшего образования. Кроме того, в Бельгии необходимо сдать специализированный тест и пройти стажировку, которая длится не менее года, в Дании – сдать квалификационные экзамены, которые регулируются Министерством по делам экономики и бизнеса, а также иметь стаж работы не менее двух лет (стажировка). Пройти дополнительное обучение, длительность



НАИБОЛЕЕ
ЖЕСТКИЕ
ТРЕБОВАНИЯ
К РАБОТЕ АГЕНТОВ
ПО НЕДВИЖИМОСТИ
ПРЕДЪЯВЛЯЮТСЯ
ВО ФРАНЦИИ,
БЕЛЬГИИ
И ДАНИИ

которого зависит от квалификации, необходимо и во Франции.

Но одного только образования для того, чтобы стать риэлтором, в этих странах недостаточно. Так, в Бельгии необходимо предоставить сертификат о страховании профессиональной ответственности и иметь депозит в банке на сумму не менее 120 000 евро. В Дании входной билет в профессию стоит еще дороже – здесь риэлторы обязаны иметь финансовую гарантию на сумму 400 000 долларов и страховку профессиональной ответственности не менее 250 000 долларов на одного агента в год. При этом риэлтор не должен иметь просроченных счетов и штрафов более чем на 6000 долларов и обязан платить регулярные взносы в Министерство по делам бизнеса и Датскую ассоциацию агентов недвижимости.

ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ПРОФПРИГОДНОСТИ

В Австрии закон не требует от риэлторов подтверждения их финансовой состоятельности, но обязывает проходить предварительное обучение, которое вместе со временем, потраченным на практику, занимает не менее пяти лет. Экзамены, которые необходимо сдать для получения профессиональной квалификации агента по не-

движимости, относятся к общему праву (в основном, налоговому и трудовому) и специфическим знаниям, касающимся рынка недвижимости.

Шведские законодатели для своих риэлторов разработали более гуманные условия. В этой стране достаточно пройти двухлетнее обучение, изучив экономику, технологии строительства и оценку, а также правовые аспекты функционирования рынка недвижимости. После получения образования будущие риэлторы в течение десяти недель должны пройти практику, а затем получить регистрацию в Шведской инспекции агентов по недвижимости. В Венгрии срок обязательной программы обучения сокращен до полугода.

Курс обязательного обучения с последующей сдачей экзаменов предусмотрен и для канадских агентов, желающих получить лицензию. Причем в большинстве провинций Канады риэлтор должен регулярно подтверждать свою квалификацию, набирая определенное количество баллов, которые начисляются за пройденные курсы. Предоставлять услуги агенты могут только в тех провинциях, в которых была выдана лицензия. Лицензия обновляется каждые два года.

По аналогичной схеме выстроена система регулирования риэлторской деятельности во всех штатах США и в округе Колумбия. Здесь агенты и брокеры также не допускаются к работе без лицензии на осуществление сделок с недвижимостью. Для того чтобы ее получить, будущий риэлтор должен достичь 18 лет, иметь среднее образование и сдать письменный экзамен на знание действующих в конкретном штате законов, связанных с куплей-продажей недвижимости. Большинство штатов требует от кандидатов пройти курс лекций длительностью от 30 до 90 часов, а для продления лицензии агентам необходимо регулярно повышать свой профессиональный уровень. В этом случае через год или два лицензия продлевается без экзаменов.

В Хорватии и Финляндии нет обязательной программы обучения для риэлторов, однако чтобы получить лицензию агента по недвижимости, также необходимо будет сдать квалификационный экзамен.

ДЕЛО ДОБРОВОЛЬНОЕ

В ряде стран деятельность риэлторов законодательно рассматривается как торговля и не регулируется как отдельный вид деятельности. Например, в Лихтенштейне, исходя из размеров страны, профессия не регулируется. Но здесь работает не более 20-25 риэлторов, чья репутация хорошо известна, поэтому в дополнительной законодательной подстраховке, лицензиях и других мерах нет особой нужды.



Впрочем, в более крупных странах, таких как Германия и Чехия, риэлторскую сферу также относят к торговле и никаких особых требований к посредникам, предоставляющим услуги по сделкам с недвижимостью, не предъявляют. Например, в Чехии от агентов даже не требуется обязательная сертификация, хотя при желании можно получить добровольную сертификацию в саморегулируемой организации. Аналогичные модели практикуются в Литве, Польше, Эстонии, Греции, Болгарии, Румынии, Латвии и на Мальте.

Тем не менее обязательное профильное обучение, регулярно подтверждаемые лицензии, финансовые гарантии и страхование профессиональной ответственности вкупе с принятием соответствующего законодательства и созданием профессиональных ассоциаций неизменно приводят к повышению качества услуг риэлторов и уровня доверия потребителей, и, как следствие, к увеличению комиссионных агентов и брокеров. В этой связи, проанализировав опыт зарубежных стран с более длительной историей существования рынка недвижимости, можно сделать вывод, что риэлторская деятельность действительно нуждается в регулировании. ■



Юрий Завидов,
Владелец CENTURY 21 ZAVIDOV

Милый сердцу Крым

ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ КРЫМА К РОССИИ В 2014 ГОДУ ЦЕНЫ
НА НЕДВИЖИМОСТЬ НА ПОЛУОСТРОВЕ ВЫРОСЛИ В 2-3 РАЗА.
ТЕМ НЕ МЕНЕЕ СЕГОДНЯ РОССИЯНЕ ВСЕ ЧАЩЕ ПРИОБРЕТАЮТ
ДОМА И КВАРТИРЫ В КРЫМУ.

И

нтересу россиян к Крыму также способствовали резкий рост курса доллара, нестабильная политическая ситуация и последующая популяризация внутреннего туризма. После введения санкций многие

представители российской политической элиты сменили зарубежные курорты на отечественные. Наряду с этим увеличился и интерес к местному рынку недвижимости.

За первые полгода в Республике Крым было введено на 52,5% больше жилья, чем за аналогичный период прошлого года, а общий прирост на территории Южного берега Крыма достиг почти 90%, сообщил глава Минстроя РФ Михаил Мень. При этом жилье практически сразу находит своих покупателей и на сегодняшний день уже реализовано более 68% объектов в новостройках.

Приобретение дома или квартиры в Крыму имеет ряд очевидных преимуществ. Прежде всего, это местоположение: комфортный климат, морской воздух и великолепные природные ландшафты по своей красоте не уступают многим средиземноморским курортам. Крым – это также прекрасное место для оздоровления: недаром здесь расположено большое количество санаториев и пансионатов, где можно поправить здоровье.



НА СТОИМОСТЬ
ОБЪЕКТОВ
НЕДВИЖИМОСТИ
В КРЫМУ ВЛИЯЕТ
ПРИБЛИЖЕННОСТЬ
К КУРОРТАМ И
МОРЮ, ПОЭТОМУ
РАЗБРОС ЦЕН
ДОВОЛЬНО
БОЛЬШОЙ

Сезон здесь начинается в апреле и заканчивается в октябре, однако сюда можно приезжать в любое время года. Купленное жилье можно использовать как для собственного отдыха, так и для сдачи в аренду, учитывая растущую популярность курорта и активное развитие инфраструктуры.

По данным CENTURY 21, стоимость квадратного метра в республике Крым превосходит среднюю стоимость квадратного метра жилья в целом по России и составляет 82 тыс. рублей. Самым популярным и в то же время дорогим городом республики является Ялта, которая в июле 2016 года в ценовом рейтинге российских городов заняла второе место после Москвы, оставив позади ряд крупных населенных пунктов Московской области, Санкт-Петербург и Сочи. Сегодня квадратный метр жилья в Ялте в среднем оценивается в 122 тыс. рублей. Средняя цена однокомнатной квартиры – 3,2-4,7 млн рублей. Цены на двухкомнатные квартиры находятся в диапазоне от 6,8 до 8,2 млн рублей, трехкомнатные стоят в среднем 9 млн рублей.

На стоимость объектов недвижимости в Крыму влияет приближенность к курортам и морю, поэтому разброс цен довольно большой. В целом же аналитики ожидают, что после запланированного на конец 2018 года открытия моста через Керченский пролив, который соединит республику Крым с Краснодарским краем, спрос на недвижимость в регионе только возрастет. ▲

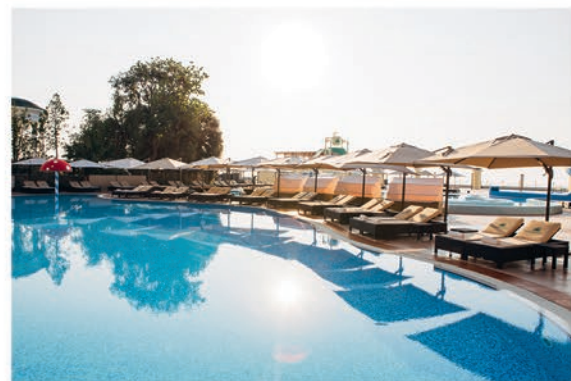


СТАНЬТЕ СОВЛАДЕЛЬЦЕМ КУРОРТА

Возможность приобрести апартаменты
в одном из лучших курортных мест Ялты!

Уникальная локация, первая линия от моря с роскошными видами, безупречный высококачественный сервис и специальные цены* для клиентов компании на апартаменты от 56 до 270 м² под ключ и под финишную отделку.

Особенность проекта Бутик-Апартаментов – его интеграция в инфраструктуру курорта Palmira Palace, который функционирует круглый год. Собственный оборудованный пляж, бассейны с морской водой, Спа-отдых и оздоровление в медицинском центре, рестораны, а также возможность получения дохода от сдачи апартаментов в аренду, и множество других сервисов и услуг.



*владельцам именных карт клиентов CENTURY 21 Zavidov скидка 5%

Москва, Цветной бульвар, д. 26, стр.1
+7 (495) 660-20-21
www.zavidov.century21.ru

Century 21
Zavidov



Владимир Николаев,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ОРГКОМИТЕТА КОНГРЕССА

XI Всероссийский жилищный конгресс

соберет экспертов рынка недвижимости

28-30 СЕНТЯБРЯ 2016 В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ ПРОЙДЕТ КРУПНЕЙШЕЕ
МЕРОПРИЯТИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ – XI ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС.

В

сероссийский жилищный конгресс – одно из самых известных в профессиональном сообществе мероприятий, которое уже более 10 лет ежегодно проходит в Петербурге. В этом году на Конгресс приедут свыше 1 600 руководителей исполнительной и законодательной власти, крупнейших строительных, банковских организаций, агентств недвижимости, страховых компаний из всех регионов России и многих зарубежных стран.

Программа Конгресса охватит все вопросы, связанные с рынком недвижимости. Стоит отметить, что в этом году мы заметно усилили практическую составляющую.

Так, в первый день работы Конгресса в ходе мастер-классов, тренингов и бизнес-туров ведущие российские тренеры и практикующие эксперты расскажут о новых технологиях работы и стратегиях ведения бизнеса, опыте увеличения объемов продаж.

Во второй день эксперты обсудят развитие рынка недвижимости в новых экономических условиях, рассмотрят законодательные и практические аспекты регулирования риэлторской деятельности,



УВЕРЕН, ЧТО
СЕГОДНЯ
ИГРОКАМ РЫНКА
ОСОБЕННО ВАЖНО
ОБМЕНИВАТЬСЯ
УСПЕШНЫМ
ОПЫТОМ И
ДЕЛИТЬСЯ
РАБОТАЮЩИМИ
ТЕХНОЛОГИЯМИ

а также уделять внимание франчайзингу в недвижимости. Традиционно, мы проведем конференции по жилищному строительству, профессиональному образованию и информационным ресурсам, рассмотрим другие важные вопросы рынка недвижимости.

Завершится день подведением итогов Национального конкурса в сфере недвижимости, строительства и ипотеки CREDO, который проводится в рамках Конгресса с 2007 года. Торжественная церемония состоится в губернаторской резиденции К-2 на Каменном острове.

Насыщенно пройдет и третий день, в ходе которого будет проведен целый ряд панельных дискуссий и конференций на такие темы, как «Брокерская компания: эффективные модели организации, системы управления и мотивация персонала», «Анализ и прогноз развития рынка недвижимости и строительства», и ряд других.

Уверен, что сегодня игрокам рынка особенно важно обмениваться успешным опытом и делиться работающими технологиями. Общение с коллегами на крупнейшем мероприятии рынка недвижимости России позволяет не только получить новые знания и идеи для развития собственного бизнеса, но и дает возможность эффективно работать в изменившихся условиях рынка.

До встречи на Конгрессе! 📍

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

28-30 сентября
ОТЕЛЬ «ПАРК ИНН ПРИБАЛТИЙСКАЯ»

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ

- Жилищное строительство
- Риэлторский бизнес
- Ипотечное кредитование
- Информационные ресурсы



1 600 участников
50 мероприятий
300 докладов

РЕГИСТРАЦИЯ НА САЙТЕ:

жилконгресс.рф

+7 (812) 325-06-94

Предусмотрено платное и бесплатное участие

РЕКЛАМА 0+

ОРГАНИЗАТОР

Бюллетень
НЕДВИЖИМОСТИ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР - 2016

аэвекс
недвижимость

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
ПАРТНЕР - 2016

ЦСЦДС
ГРУППА КОМПАНИЙ

ТИТУЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР

Компаний
предприятия

ДЕЛОВОЙ
ПАРТНЕР ФОРУМА

ИТАКА
недвижимость

СПОНСОРЫ И ПАРТНЕРЫ

строительная группа
РИСАН

Вам
КЛЮЧИ

Century 21
Россия

Российское
объединение
строителей

ГРУППА КОМПАНИЙ
АВЕНТИН
недвижимость • юриспруденция

БФА
DEVELOPMENT

Profitbase

GREKODOM
MOUSEKHOV GROUP DEVELOPMENT

Банк
Жилищного
Финансирования

Сопровождать и направлять

ФРАНЧАЙЗИНГ – ЭТО НЕ ПРОСТО ОТКРЫТИЕ СВОЕГО БИЗНЕСА ПОД ИЗВЕСТНЫМ БРЕНДОМ, КАК СЧИТАЮТ МНОГИЕ. ЭТО, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, СИНЕРГИЯ БРЕНДА, СЕТИ, СИСТЕМЫ, СЕРВИСОВ И ПОДДЕРЖКИ.

КАТЕРИНА КОЧЕТКОВА,
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ВНУТРЕННИХ КОММУНИКАЦИЙ
CENTURY 21 Россия

М

еждународный бренд, система обучения, HR-инструменты (рекрутинг, мотивация и развитие персонала), IT-платформа, PR, маркетинг, финансовый консалтинг и юридическое сопровождение – вот лишь часть из списка того, что дает франшиза CENTURY 21. И если подобные инструменты в том или ином виде можно найти и в других франшизах, то собственная «Служба Заботы» есть только в сети агентств недвижимости CENTURY 21.

«Служба сопровождения бизнеса, или «Служба Заботы», – это команда персональных менеджеров, целью которых является обеспечение комфортного вхождения в сеть новых франчайзи и помощь в повыше-




НАША ЦЕЛЬ –
ПОМОЧЬ
АГЕНТСТВАМ СЕТИ
НЕПРЕРЫВНО
ПОВЫШАТЬ СВОЮ
ПРИБЫЛЬНОСТЬ

нии продуктивности и эффективности действующих агентств, – рассказывает президент CENTURY 21 Россия Кирилл Кашин. – Они взаимодействуют с франчайзи с первых дней нахождения в сети, осуществляют практическую помощь в вопросах текущей деятельности агентств, принимают и перенаправляют заявки в различные департаменты, проводят обучение по внедрению сервисов и систем. Кроме регулярных рабочих встреч и совещаний по телефону, почте и скайпу сотрудники службы сопровождения осуществляют выезды в офисы, общаются с брокерами и персоналом, дают рекомендации по улучшению показателей деятельности агентства. В случае необходимости в процесс взаимодействия с агентствами привлекаются эксперты других подразделений, а также топ-менеджмент».

Приобретая франшизу CENTURY 21, франчайзи получают право на использование бренда, возможность сетевого взаимодействия, а также




**СОТРУДНИКИ
 СЛУЖБЫ ПОМОГАЮТ
 МАКСИМАЛЬНО
 БЫСТРО
 АДАПТИРОВАТЬСЯ
 И ВОЙТИ В СЕТЬ
 АГЕНТСТВАМ,
 НЕЗАВИСИМО ОТ ИХ
 УРОВНЯ И ОПЫТА
 РАБОТЫ НА РЫНКЕ
 НЕДВИЖИМОСТИ**

подразделениями головного офиса, таким образом облегчая процесс взаимодействия при возникновении любых вопросов. Важная функция службы – сбор и координация выполнения заявок от агентств сети на всех этапах работы: начиная от вопросов по оформлению и открытию офиса, заказов на поставку маркетинговой продукции, заявок на рекрутинг и обучение, выгрузку и продвижение объектов, консультирование по вопросам оценки и мотивации персонала, заканчивая рекомендациями по оптимизации и выстраиванию бизнес-процессов, решению конкретных управленческих задач.

Чтобы ни один из вопросов не остался без внимания, внутри CENTURY 21 Россия выстроена удобная система получения и обработки заявок. В зависимости от характера вопроса заявки брокеров, руководителей или сотрудников агентств сети регистрируются и распределяются по соответствующим подразделениям, после чего задача берется в работу. По выполнении задачи инициатор заявки получает уведомление, и задача закрывается, или же дорабатывается с учетом обратной связи.

Наша цель – помочь агентствам сети непрерывно повышать свою прибыльность за счет роста количества агентов, высокого качества оказания риэлторской услуги и увеличения количества сделок. Служба сопровождения бизнеса CENTURY 21 Россия – это команда профессионалов, которая помогает франчайзи в достижении своих бизнес-целей!

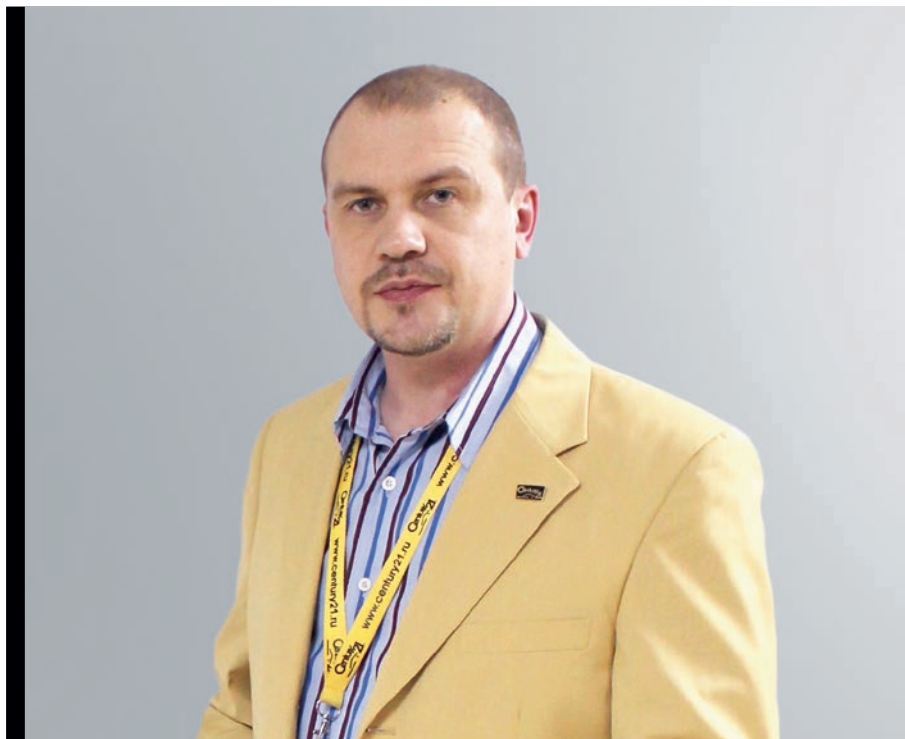
доступ ко всем инструментам и сервисам, включая постоянную поддержку со стороны службы сопровождения бизнеса.

Сотрудники службы помогают максимально быстро адаптироваться и войти в сеть агентств, независимо от их уровня и опыта работы на рынке недвижимости: вместе с брокером разрабатывают детальный финансовый план, план рекрутинга и работы с агентами, осуществляют консалтинг, совместно с HR-департаментом и Бизнес-школой организуют обучение руководителей и ключевых специалистов, внедряют процесс непрерывного подбора, обучения и развития персонала. Далее координируют процесс и результаты работы агентств, дают рекомендации, направленные на увеличение количества агентов, повышение качества и продуктивности работы агентов и рост эффективности агентств в целом.

Служба сопровождения бизнеса является связующим звеном между агентствами сети и



Служба сопровождения бизнеса CENTURY 21 Россия



АЛЕКСАНДР ДРЯГИН, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ СЕТИ CENTURY 21 РОССИЯ

21 год в сфере недвижимости, имеет дополнительное высшее профессиональное образование по специализации «Операции с недвижимостью» и диплом брокера. Ведущий бизнес-тренер программы обучения ИМА для брокеров и руководителей агентств недвижимости.

«В риэлторском бизнесе каждое слово ценится на вес золота. Любая ошибка – это потерянный клиент. Здесь важны уверенность и профессионализм. Умение найти общий язык с агентами и договориться с владельцами агентств и четкое понимание качеств и компетенций, которые приводят к успеху, позволяют выстраивать высокоэффективные отношения с владельцами бизнеса внутри нашей сети».



ЮЛИЯ ТУРКОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА СОПРОВОЖДЕНИЯ БИЗНЕСА

Дипломированный юрист, более 10 лет работает в сфере управления продажами и развития бизнеса, специализируется на управлении сетями. Опыт работы бизнес-тренером позволяет ей сохранять спокойствие в любой ситуации, быстро решая поставленные задачи. «Я являюсь фильтром информации, поступающей от брокеров в головной офис. В мои обязанности входит не только обеспечение качественного взаимодействия и оперативный консалтинг, но и выявление потребностей руководителей и собственников агентств недвижимости в целях построения эффективных бизнес-процессов в офисах».



Служба сопровождения бизнеса CENTURY 21 Россия



АНТОН СЕЛЕЗНЕВ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон – один из самых опытных сотрудников компании. Он работает в CENTURY 21 Россия более 6 лет, имея за плечами почти 20-летний опыт в недвижимости и продажах.

«Особенность франшизы, помимо бренда и доступа к инструментам, – это сеть. Сеть имеет не только прикладные преимущества, такие как проведение совместных сделок, разделение расходов и различные варианты сотрудничества, но и способствует созданию партнерских, дружеских отношений между брокерами, которые могут обмениваться опытом и открыто общаться друг с другом. Моя задача – держать руку на пульсе и быть в курсе происходящего в агентствах сети, чтобы вовремя оценить ситуацию и оказать квалифицированную помощь по всем возникшим вопросам».



ИВАН СОКОЛОВСКИЙ, МЕНЕДЖЕР ОТДЕЛА СОПРОВОЖДЕНИЯ БИЗНЕСА

Имеет богатый опыт техподдержки пользователей, автоматизации и оптимизации бизнес-процессов, а также опыт работы в продажах в секторе B2B. В компании Иван отвечает за обработку и маршрутизацию заявок, знает все о работе в CRM-системе, разрабатывает новые удобные и простые в использовании рабочие инструменты для партнеров сети, а также обучающие материалы. «Информационные технологии сейчас внедряются повсеместно, в том числе и в риэлторском бизнесе. Очень важно, чтобы агент активно применял их в работе. CENTURY 21 предоставляет множество программ и сервисов, и моя цель – сделать так, чтобы каждый сотрудник сети умел ими пользоваться и, как следствие, повышал свою эффективность».



Отзывы франчайзи CENTURY 21 Россия



ТАГИР ХУСНУТДИНОВ,
ВЛАДЕЛЕЦ CENTURY 21 ВЕНЕЦ



«Работа отдела сопровождения бизнеса CENTURY 21 Россия видна и ощущается больше, чем на 100%. Это тот случай сотрудничества, когда реальность превосходит ожидания. Все вопросы оперативно решаются в рабочем режиме с подключением всех возможных каналов связи. Я уверен, что любой серьезный бизнес в условиях современной и динамичной жизни не может полноценно развиваться без «Большого брата», который придет на помощь в любой спорной или сложной ситуации. Как брокер могу отметить, что получаю необходимые советы и руководства к действию, поэтому это must have для любого франшизного бизнеса».



ВАДИМ КОЛОСОВСКИЙ,
ВЛАДЕЛЕЦ CENTURY 21 ДИНАСТИЯ



«На мой взгляд, для франчайзинга важно наличие отдела сопровождения. Это те люди, которые находятся на первой линии общения с брокерами. Они выслушивают не только положительные моменты, но и отрицательные, и слышат жалобы. Они воспитатели, психологи, передовики фронта. Наш отдел сопровождения всегда может выслушать, помочь в принятии решения, в нужной форме донести до головного офиса полученную информацию, а мы, брокеры, уже видим готовые решения. Я оцениваю отдел сопровождения CENTURY 21 Россия на «отлично». Они всегда доступны, готовы оказать консалтинговые услуги, а также поддержать напутственным словом в наших начинаниях. И что для меня важно: иногда я могу не дозвониться до какого-то сотрудника головного офиса, но я всегда дозваниваюсь до Юлии Турковой или Александра Дрягина. Так и должно быть!»



CENTURION*

& GLOBAL CONFERENCE

LAS VEGAS
ЖДЕТ ТЕБЯ!

СТАНЬ ЛУЧШИМ АГЕНТОМ
CENTURY 21 РОССИЯ –
ПОКОРИ АМЕРИКУ



06-09
МАРТА
2017

* ЦЕНТУРИОН –
МОТИВАЦИОННАЯ ПРОГРАММА
CENTURY 21 РОССИЯ

Глобальная конференция, Лас-Вегас

БИЗНЕС-ШКОЛА



Бизнес-школа **CENTURY 21** – это система обучения руководителей, менеджеров агентств недвижимости и агентов, построенная на симбиозе современных технологий и 45-летнего опыта международной риэлторской сети, адаптированная к работе на российском рынке.

Михаил Корочкин
Директор Бизнес-школы
Опыт консультирования и практической работы в сфере продаж и управления персоналом. Автор и ведущий тренингово-консалтинговых программ в области деловых коммуникаций. Спикер курсов CREATE 21 и IMA.



Александр Дрягин
Директор по развитию сети
Эксперт-практик, ведущий бизнес-консультант и тренер для топ-менеджмента и владельцев бизнеса. Подготовил десятки успешных специалистов рынка недвижимости. Спикер IMA.

Вадим Фомин
Бизнес-тренер
Специалист в области активных продаж и переговоров. Ведущий тренинговых программ для начинающих агентов по недвижимости.



**ЭКСПЕРТЫ
CENTURY 21 РОССИЯ**

**ПРИГЛАШЕННЫЕ
ЭКСПЕРТЫ**

Максим Омелянчук
Директор по развитию и совладелец красноярского Центра жилищных решений «Кром», бизнес-тренер. Руководитель проекта «Риэлтор на миллион».



Алексей Гусев
Руководитель Института менеджмента в сфере недвижимости REAList, бизнес-тренер. Имеет опыт практической работы в сфере недвижимости с 1997 года.

Алексей Осипенко
Практикующий бизнес-тренер с 19-летним стажем. Генеральный директор тренинговой компании GSL, разработчик уникальных тренинговых программ для риэлторов.



IMA: ONBOARDING

Интенсивный пятидневный курс для руководителей агентств, сфокусированный на последовательном и эффективном построении ключевых бизнес-процессов в агентстве недвижимости.

Рекрутинг

Обеспечить непрерывный приток соискателей, соответствующих разработанному профилю компетенций.

Обучение

Выстроить систему потокового обучения, привязанную к конкретным активностям агента, приносящим результат.

Контроль

Реализовать эффективную систему контроля деятельности агентов на всех этапах их взаимодействия с клиентами.

Удержание

Разработать систему мер по удержанию агентов, демонстрирующих стабильные финансовые результаты внутри агентства.

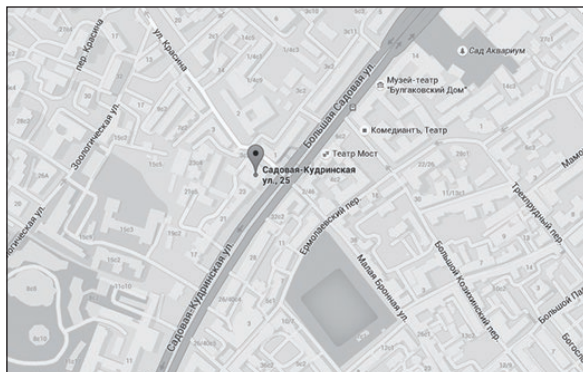
CREATE 21

12-модульный онлайн-коучинговый курс для агентов без опыта работы, охватывающий все этапы взаимодействия с клиентами и ориентированный на максимально быстрое достижение финансовых результатов.

1	Введение в профессию	2	Холодные звонки: базовый скрипт	3	Холодные звонки: продвинутый скрипт
4	Подготовка к встрече	5	Аргументация стартовой цены объекта	6	Презентация риэлторской услуги
7	Хоумстейджинг	8	Маркетинг объекта	9	Работа с покупателями
10	Юридическое сопровождение	11	Клиенты на всю жизнь	12	Тайм-менеджмент для риэлтора



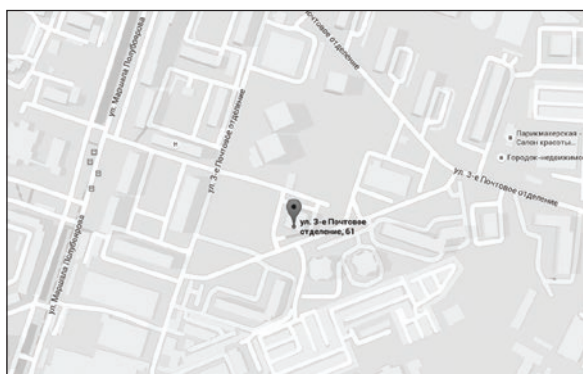
Еврогрупп Недвижимость



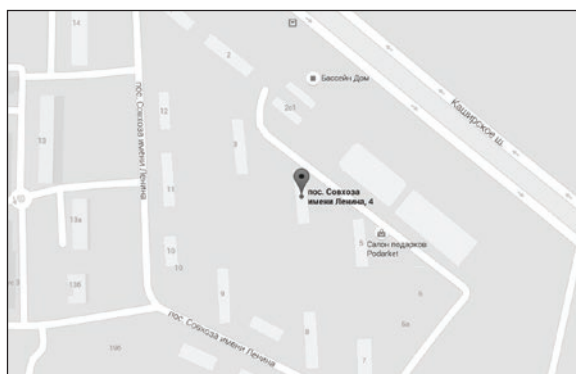
г. Москва, ул. Садовая-Кудринская, д. 25
 +7 (495) 795-08-00
 eurogroup@c21russia.com
 eurogroup.century21.ru



МО, Красногорский р-н., 71-й км МКАД, ТЦ «ВЭЙПАРК»
 +7 (495) 795-30-82
 eurogroup@c21russia.com
 eurogroup.century21.ru



г. Люберцы, 3-е Почтовое отделение, городок Б, вл. 61, д. 102
 +7 (495) 221-78-48
 eurogroup@c21russia.com
 eurogroup.century21.ru



Ленинский р-н., пос. Совхоз им. Ленина, ЖК №4, корп. 5
 +7 (495) 988-57-21
 eurogroup@c21russia.com
 eurogroup.century21.ru

— лучшие агенты месяца



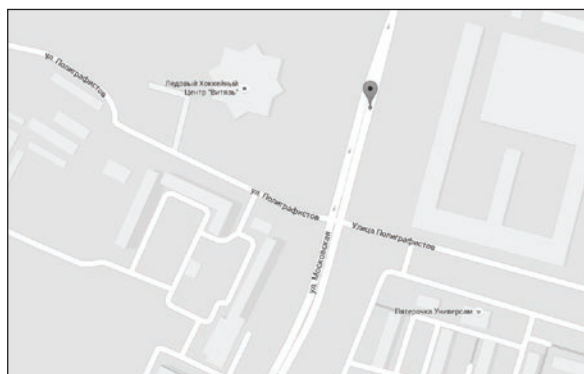
Дмитрий Полозов
 Вторичная недвижимость
 +7 (903) 720-35-34
 polozov.d@egp.ru



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



Светлана Матюхина
 Первичная недвижимость
 +7 (926) 525-04-22
 matyukhina.s@zhk-vhouse.ru



г. Чехов, Симферопольское ш., д. 6, оф. 12
+7 (495) 974-97-17
rimarcom@c21russia.com
rimarcom.ru

— лучшие агенты месяца



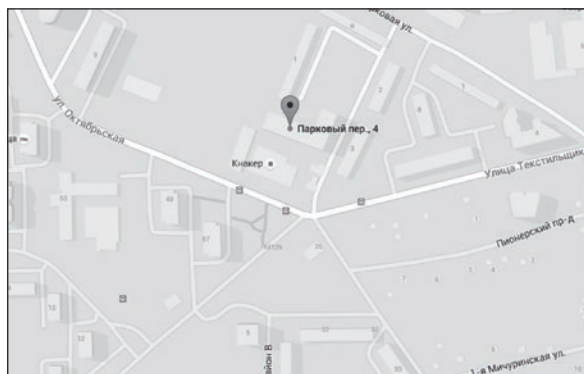
Олег Ртищев
Жилая и загородная
недвижимость
+7 (963) 656-60-13
olegnr@rimarcom.ru



Оксана Деева
Жилая недвижимость
и аренда
+7 (903) 282-31-68
oksanabd@rimarcom.ru



Алексей Адаменко
Жилая недвижимость
+7 (903) 184-89-69
alekseyva@rimarcom.ru



г. Троицк, Парковый пер., д. 4
+7 (495) 721-73-60
rimarcom1@c21russia.com
rimarcom.ru

— лучшие агенты месяца



Анна Садкина
Загородная и коммерческая
недвижимость
+7 (967) 189-96-81
annayur@rimarcom.ru



Наталья Мирошниченко
Вторичная
недвижимость
+7 (903) 125-74-59
natalyasm@rimarcom.ru



Марина Андреева
Жилая и загородная
недвижимость
+7 (903) 134-28-74
marinava@rimarcom.ru

— лучшие агенты месяца

Мария Кузьмина
 Вторичная недвижимость
 +7 (903) 550-52-63
 kuzmina@an-victoria.com



Константин Минаев
 Вторичная недвижимость
 +7 (916) 544-43-23
 minaev@an-victoria.com

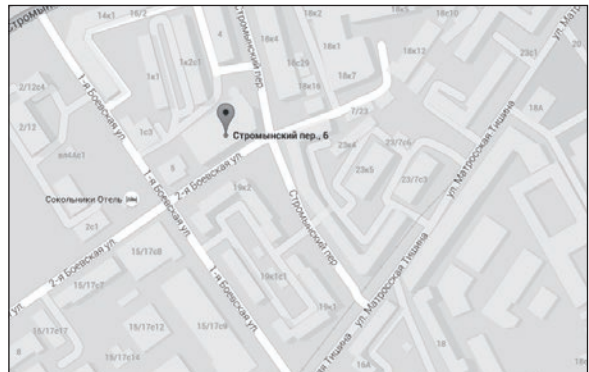


Александр Благов
 Вторичная и загородная
 недвижимость
 +7 (964) 790-83-63
 blagov@an-victoria.com



Century 21

Виктория



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

— лучшие агенты месяца

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



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

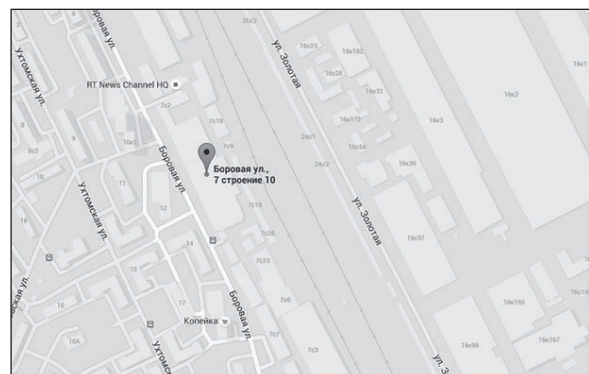


Евгений Строев
 Загородная
 недвижимость
 +7 (925) 155-15-15
 evgenii.stroev@c21russia.com

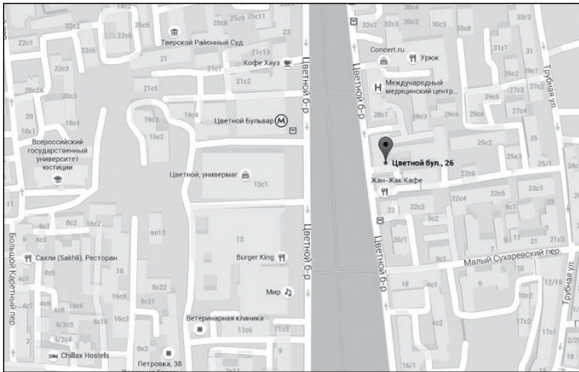


Century 21

Город



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



г. Москва, Цветной б-р, д. 26, стр. 1
+7 (495) 660-20-21
zavidov@c21russia.com
zavidov.century21.ru

— лучшие агенты месяца



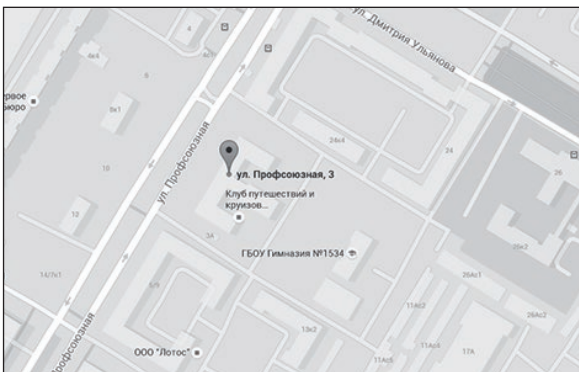
Артем Маслов
Городская
недвижимость
+7 (495) 660-20-21
artem.maslov@c21russia.com



Эдуард Конкин
Городская
недвижимость
+7 (495) 660-20-21
eduard.konkin@c21russia.com



Наталья Скопцова
Городская и коммерческая
недвижимость
+7 (495) 660-20-21
natalia.skopcova@c21russia.com



г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 3
+7 (495) 969-75-09
c21capital@c21russia.com
c21capital.century21.ru

— лучшие агенты месяца



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



Анна Жиниленко
Вторичная недвижимость
и аренда
+7 (977) 689-05-26
anna.zhinilenko@c21russia.com



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

— лучшие агенты месяца

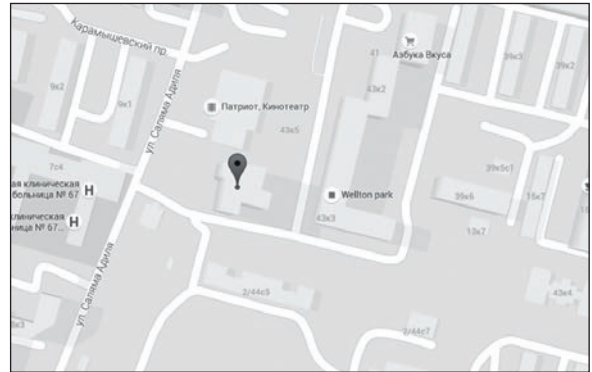
Александр Трихманенко
 Инвестиционная
 недвижимость
 +7 (925) 772-11-02
 aleksandr.trihmanenko@c21russia.com



Лариса Павлова
 Вторичная недвижимость
 и аренда
 +7 (925) 771-26-52
 pavlova.larisa@c21russia.com



Квартал 75



Москва, ул. Саляма Адила, д. 2, корп. 1, оф. 9
 +7 (495) 255-32-36
 kvartal75@c21russia.com
 kvartal75.century21.ru

— лучшие агенты месяца

Сергей Самусик
 Коммерческая
 недвижимость
 +7 (917) 513-37-77
 sergey.samusik@c21russia.com



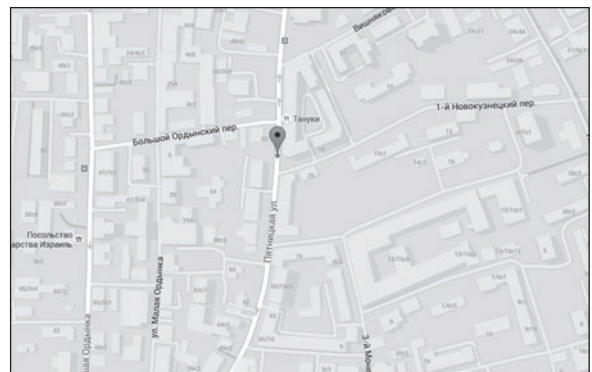
Карлен Даллакян
 Коммерческая
 недвижимость
 +7 (916) 104-64-66
 karlen.dallakyan@c21russia.com



Алексей Гунцев
 Вторичная
 недвижимость
 +7 (919) 994-05-86
 aleksey.guncev@c21russia.com



Мурьгин и Партнеры



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



Century 21

Panorama Realty



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

— лучшие агенты месяца



Людмила Суркова
Городская и загородная
недвижимость
+7 (903) 004-53-86
l.surkova@c21russia.com



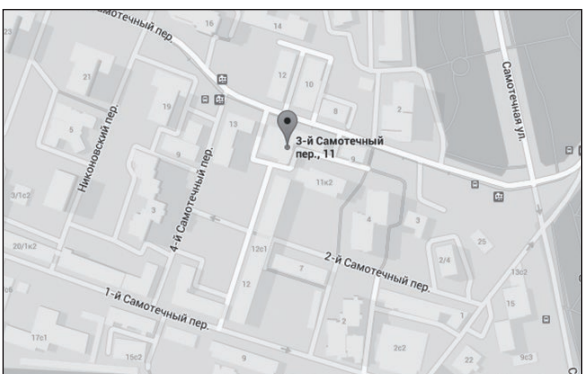
Марина Белая
Городская и загородная
недвижимость
+7 (910) 473-21-82
m.belaya@c21russia.com



Елизавета Усова
Городская и загородная
недвижимость
+7 (916) 345-67-09
e.usova@c21russia.com

Century 21

Серебряный век



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

— лучшие агенты месяца



Елена Горохова
Элитная недвижимость
+7 (925) 050-77-88
gorohova.dom@mail.ru

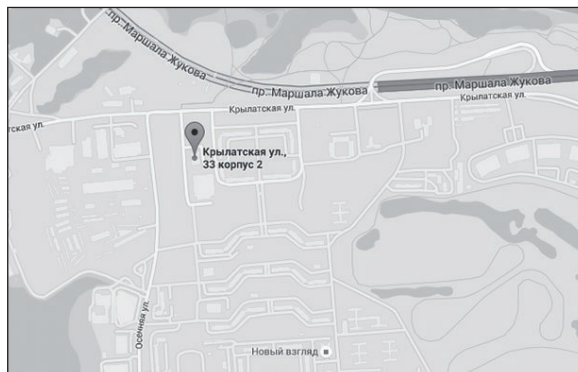


Наталья Якунина
Городская недвижимость
+7 (903) 133-65-81
tasha.yakunina@yandex.ru

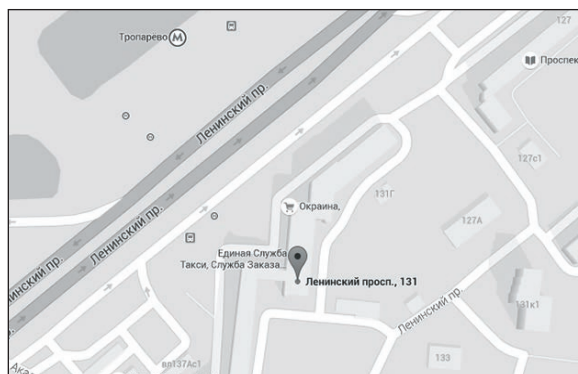


Алина Степанова
Городская недвижимость
+7 (903) 772-15-05
msk.realt@mail.ru

— лучшие агенты месяца

Сергей ЛитвиновГородская
недвижимость
+7 (985) 976-32-24
sergey.litvinov@c21russia.com**Ольга Зонова**Коммерческая
недвижимость
+7 (926) 800-09-10
olga.zonova@c21russia.com**Николай Науменко**Городская
недвижимость
+7 (903) 135-88-33
nicolai.naumenko@c21russia.comCentury21
Street Realtyг. Москва, ул. Крылатская, д. 33, корп. 2
+7 (495) 258-52-23, +7 (495) 415-60-35
streetrealty@c21russia.com
streetrealty.century21.ru

— лучшие агенты месяца

Людмила ГерасимоваГородская недвижимость,
ипотека
+7 (903) 199-99-31
lyudmila.gerasimova@c21russia.com**Ирина Богомолова**Городская недвижимость
+7 (916) 602-92-22
irina.bogomolova@c21russia.com**Наталья Заркуа**Элитная недвижимость,
пентхаусы
+7 (965) 412-67-88
natalia.zarkua@c21russia.comCentury21
Флэтчерг. Москва, Ленинский пр-т, д. 131
+7 (903) 199-99-31
flat@c21russia.com
flat.century21.ru



Century 21

Харламов



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

— лучшие агенты месяца



Сергей Васильев
Жилая недвижимость
Москвы и МО
+7 (916) 118-98-01
sergey.vasiliev@c21russia.com



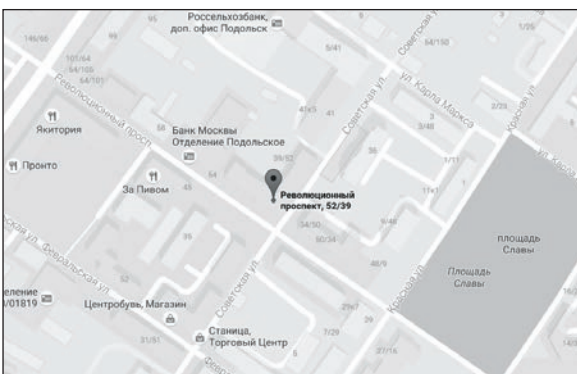
Татьяна Берг
Жилая и коммерческая
недвижимость
+7 (925) 857-59-25
tatiana.berg@c21russia.com



Станислав Тойсов
Жилая и коммерческая
недвижимость
+7 (916) 704-99-18
stanislav.toysov@c21russia.com

Century 21

Династия



г. Подольск, Революционный пр-т, д. 52/39
+7 (4967) 52-54-45
dynasty@c21russia.com
dynasty.century21.ru

— лучшие агенты месяца



Татьяна Усова
Любые объекты
недвижимости
+7 (967) 066-47-60
tatyana.usova@c21russia.com



Татьяна Васильева
Любые объекты
недвижимости
+7 (967) 066-48-72
tatiana.vasileva@c21russia.com



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

— лучшие агенты месяца

Людмила Якушина

Элитная недвижимость
 Москвы и МО
 +7 (926) 520-08-08
 ludmila.yakushina@c21russia.com


Ансар Шарафетдинов

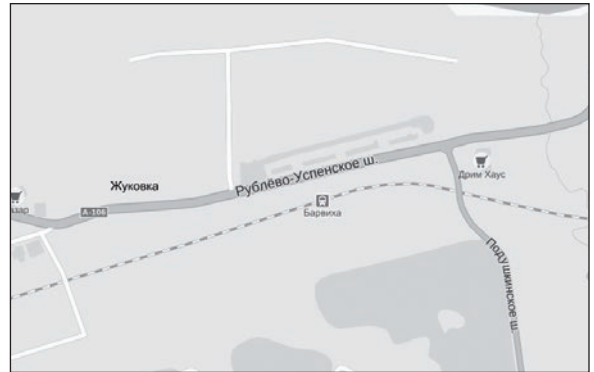
Элитная недвижимость
 Москвы и МО
 +7 (916) 666-17-27
 ansar.sharafetdinov@c21russia.com


Анастасия Иванова

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



Century21®
 Elvert Collection



Московская область, д. Жуковка, д. 71
 +7 (926) 520-08-08
 elvert@c21russia.com
 elvert.century21.ru

— лучшие агенты месяца

Анна Виноградова

Коммерческая
 недвижимость
 +7 (3952) 90-91-47
 anna.greb@c21russia.com


Анастасия Беломестнова

Вторичная недвижимость
 +7 (924) 537-58-77
 anastasiya.molokova@c21russia.com

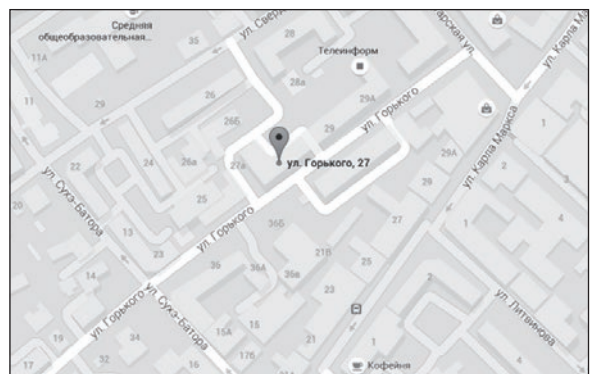

Наталья Медведева

Вторичная недвижимость
 +7 (924) 829-31-37
 medvedeva.natalya@c21russia.com

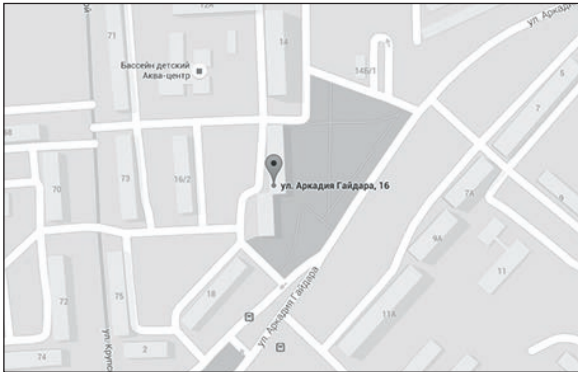


Century21®

Недвижимость мира



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



г. Пермь, ул. Аркадия Гайдара, д. 16А
+7 (342) 287-21-21
city@c21russia.com
city.century21.ru

— лучшие агенты месяца



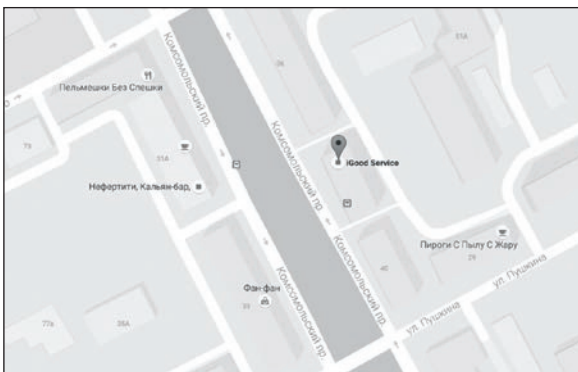
Любовь Пепеляева
Вторичная недвижимость
+7 (904) 845-55-29
lyubov.pepeliaeva@c21russia.com



Кристина Романовская
Вторичная недвижимость
+7 (932) 337-63-86
christina.romanovskaya@c21russia.com



Александр Красильников
Вторичная недвижимость
+7 (932) 337-63-87
alexander.krasilnikov@c21russia.com



г. Пермь, Комсомольский пр-т, д. 38, оф. 506
+7 (342) 204-43-53
home-perm@c21russia.com
home-perm.century21.ru

— лучшие агенты месяца



Светлана Котельникова
Вторичная
недвижимость
+7 (922) 354-57-63
s.s.kotelnikova@home-perm.ru



Оксана Дыкина
Вторичная
недвижимость
+7 (922) 354-48-23
o.a.dykina@home-perm.ru



Светлана Фомина
Вторичная
недвижимость
+7 (922) 354-14-47
s.o.fomina@home-perm.ru

— лучшие агенты месяца

Наталья Илькаева
 Вторичная
 недвижимость
 +7 (967) 873-40-85
 natalya.ilkaeva@c21russia.com



Шамиль Бадартинов
 Вторичная
 недвижимость
 +7 (967) 973-40-88
 shamil.badartinov@c21russia.com

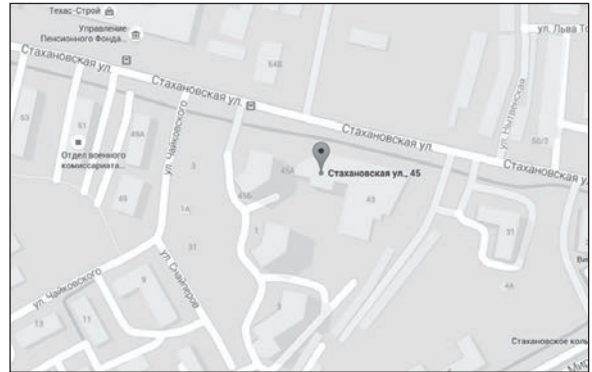


Марина Богатырева
 Вторичная
 недвижимость
 +7 (908) 269-17-88
 marina.bogatyreva@c21russia.com



Century 21

PermGrad



г. Пермь, ул. Стахановская, д. 45, оф. 236
 +7 (342) 293-02-36
 permgrad@c21russia.com
 permgrad.century21.ru

— лучшие агенты месяца

Наталья Ахметова
 Вторичная
 недвижимость
 +7 (908) 265-85-38
 natalya.ahmetova@c21russia.com



Татьяна Крылова
 Вторичная
 недвижимость
 +7 (922) 380-77-20
 tatiana.krylova@c21russia.com

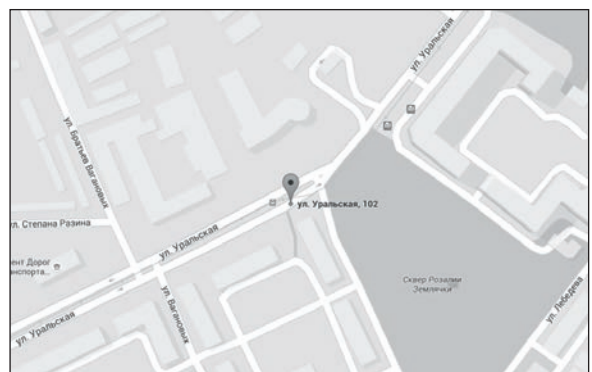


Павел Зверев
 Вторичная
 недвижимость
 +7 (912) 363-77-40
 pavel.zverev@c21russia.com



Century 21

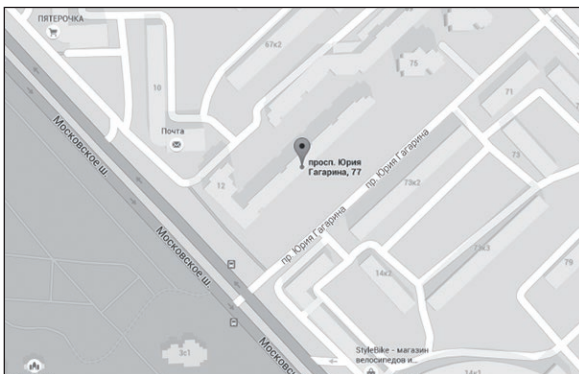
Терра Недвижимость



г. Пермь, ул. Уральская, д. 102, оф. 507
 +7 (342) 204-17-44
 terra@c21russia.com
 terra.century21.ru



Новоселье



г. Санкт-Петербург, пр-т Юрия Гагарина, д. 77А, п. 16Н
+7 (812) 670-96-77
novosel@c21russia.com,
novosel.century21.ru

— лучшие агенты месяца



Игорь Аккерман
Первичная
недвижимость
+7 (911) 740-69-11
igor.akkerman@c21russia.com



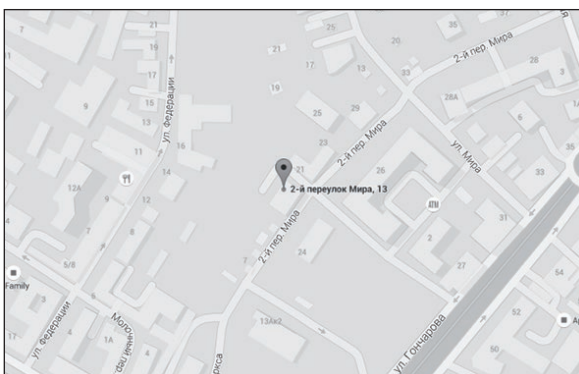
Игорь Четыркин
Коммерческая
недвижимость
+7 (921) 997-30-41
igor.chetyrkin@c21russia.com



Владимир Сиренко
Вторичная
недвижимость
+7 (900) 656-64-25
vladimir.sirenko@c21russia.com



Венец



г. Ульяновск, 2-й пер. Мира, д. 13
+7 (8422) 79-42-22
venec@c21russia.com
venec.century21.ru

— лучшие агенты месяца



Артем Сараев
Вторичная недвижимость
+7 (903) 336-37-94
artem.saraev@c21russia.com



Ирина Кожеева
Вторичная недвижимость
+7 (960) 379-25-71
irina.kozhaeva@c21russia.com



Дарья Баранова
Вторичная недвижимость
+7 (903) 336-35-81
daria.baranova@c21russia.com

— лучшие агенты месяца

Яна Кириллова
Вторичная
недвижимость
+7 (917) 065-10-10
yana.kirillova@c21russia.com



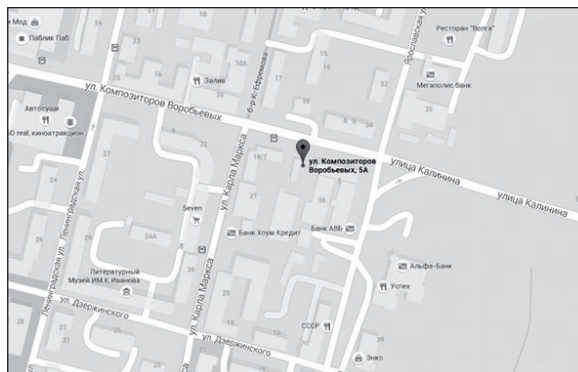
Павел Иванов
Первичная, вторичная
недвижимость
+7 (917) 078-21-21
pavel.ivanov@c21russia.com



Максим Ковальчук
Первичная
недвижимость
+7 (917) 077-21-21
maksim.kovalchuk@c21russia.com

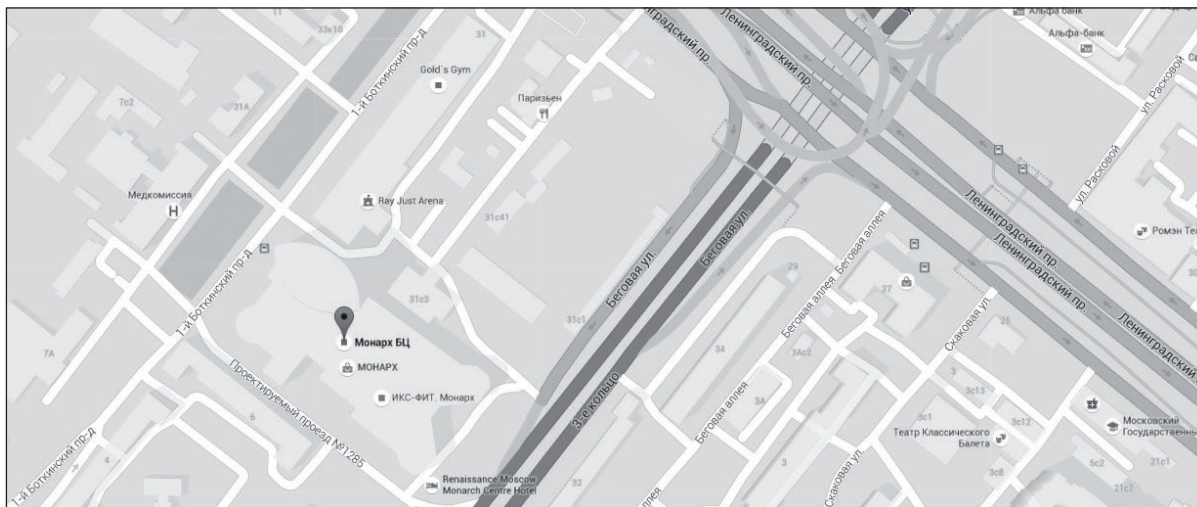


Century 21
Премьер



г. Чебоксары, ул. Композиторов Воробьевых, д. 5А
+7 (8352) 755-888
premier@c21russia.com
premier.century21.ru

Century 21
Россия



125284, Россия, г. Москва, Ленинградский пр-т, д. 31А, стр. 1, бизнес-центр «МонАрх», 15 эт.
+7 (495) 981-21-21
info@century21.ru
century21.ru

СОБСТВЕННОЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
ПОД ИЗВЕСТНЫМ БРЕНДОМ

Century 21
www.century21.ru



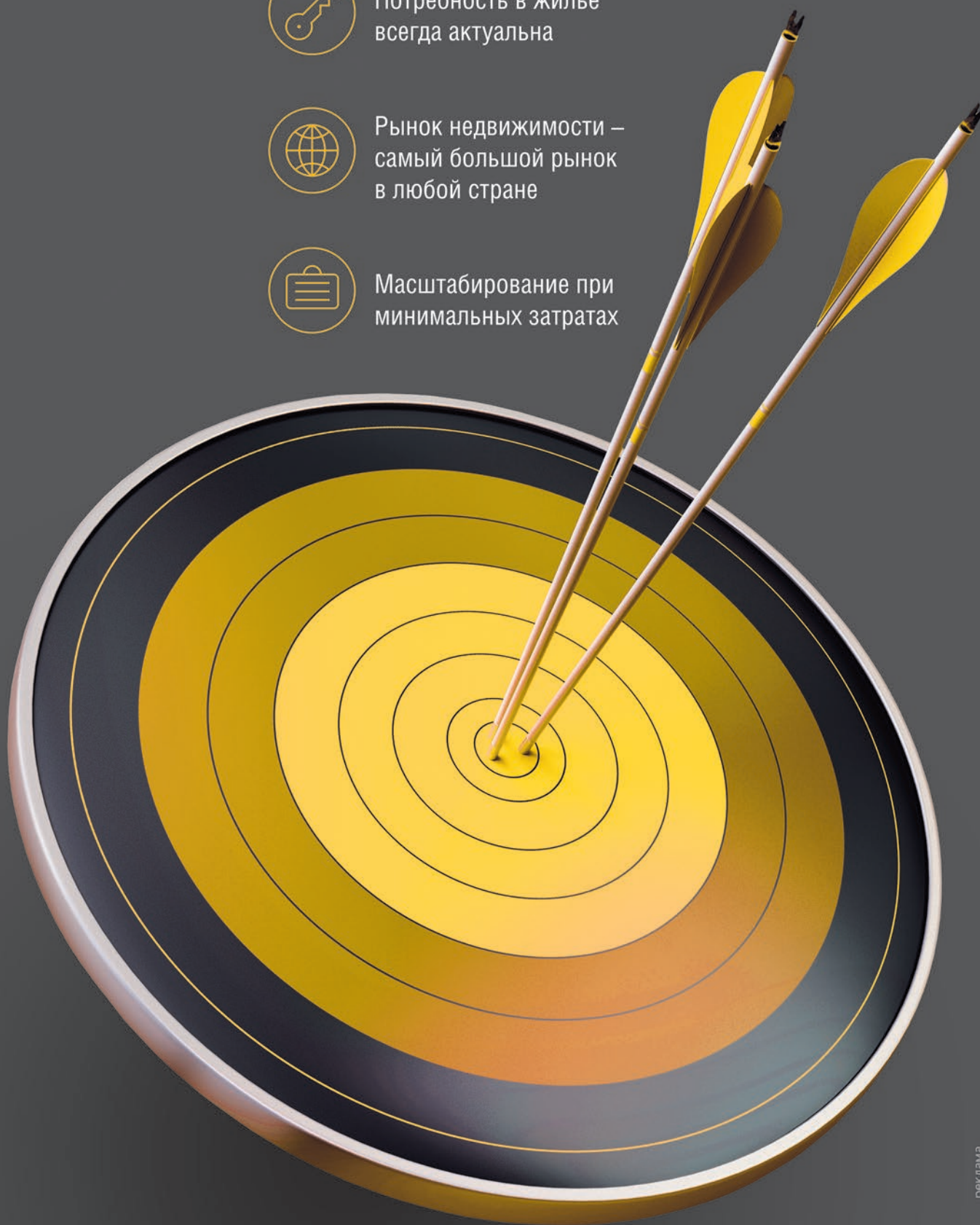
Потребность в жилье
всегда актуальна



Рынок недвижимости –
самый большой рынок
в любой стране



Масштабирование при
минимальных затратах





Крупнейшая в мире сеть
агентств недвижимости

CENTURY 21 Россия

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

Москва

CENTURY 21 Виктория

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

CENTURY 21 Город

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

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

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

CENTURY 21 Zavidov

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

CENTURY 21 Капитал Гарант

г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 3
+7 (495) 969-75-09

CENTURY 21 Квартал 75

г. Москва, ул. Салыма Адила, д. 2, корп. 1, оф. 9
+7 (495) 255-32-36

CENTURY 21 Мурыгин и Партнеры

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

CENTURY 21 Panorama Realty

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

CENTURY 21 Римарком

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

CENTURY 21 Серебряный век

г. Москва, 3-й Самотечный пер., д. 11
+7 (495) 961-21-00

CENTURY 21 Street Realty

г. Москва, ул. Крылатская, д. 33, корп. 2
+7 (495) 258-52-23

CENTURY 21 Флэтчер

г. Москва, Ленинский пр-т, д. 131
+7 (903) 199-99-31

CENTURY 21 Харламов

г. Москва, ул. Кожевническая, д. 1, стр. 1, оф. 508
+7 (495) 980-21-08

Московская область

CENTURY 21 Династия

МО, г. Подольск, Революционный пр-т, д. 52/39
+7 (4967) 52-54-45

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

МО, Красногорский р-н, 71-й км МКАД, ТРЦ «ВЭЙПАРК»
+7 (495) 795-30-82

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

МО, г. Люберцы, 3-е Почтовое отделение, городок Б,
вл. 61, д. 102
+7 (495) 221-78-48

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

МО, Ленинский р-н, пос. Совхоз им. Ленина,
ЖК №4, корп. 5
+7 (495) 988-57-21

CENTURY 21 Elvert Collection

МО, д. Жуковка, д. 71
+7 (926) 520-08-08

CENTURY 21 Римарком

МО, г. Чехов, Симферопольское ш., д. 6, оф. 12
+7 (495) 974-97-17

Владивосток

CENTURY 21 New Home

г. Владивосток, ул. Светланская, д. 145
+7 (914) 792-69-99

Иркутск

CENTURY 21 Недвижимость мира

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

Казань

CENTURY 21 ManGo

г. Казань, ул. Н. Ершова, д. 49В, оф. 205
+7 (843) 225-57-00

Кемерово

CENTURY 21 Центр Продаж

г. Кемерово, пр-т Ленина, д. 33/2, оф. 6
+7 (3842) 90-09-98

Нижний Новгород

CENTURY 21 Адвент

г. Нижний Новгород, пр-т Ленина, д. 98, оф. 29
+7 (831) 423-25-63

Пермь

CENTURY 21 City

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

CENTURY 21 Home Real Estate

г. Пермь, Комсомольский пр-т, д. 38, оф. 506
+7 (342) 204-43-53

CENTURY 21 PermGrad

г. Пермь, ул. Стахановская, д. 45, оф. 236
+7 (342) 293-02-36

CENTURY 21 Terra Недвижимость

г. Пермь, ул. Уральская, д. 102, оф. 507
+7 (342) 204-17-44

Петрозаводск

CENTURY 21 Alfa

Скоро открытие!

Санкт-Петербург

CENTURY 21 Capital Petersburg

г. Санкт-Петербург, Малый проспект. В.О., д. 22
+7 (921) 941-12-08

CENTURY 21 Новоселье

г. Санкт-Петербург, пр-т Юрия Гагарина,
д. 77А, пом. 16Н
+7 (812) 670-96-77

Сочи

CENTURY 21 Expert Sochi

г. Сочи, ул. Мира, д. 161
+7 (988) 156-14-21

Ульяновск

CENTURY 21 Венец

г. Ульяновск, 2-й пер. Мира, д. 13
+7 (8422) 79-42-22

Чебоксары

CENTURY 21 Премьер

г. Чебоксары, ул. Композиторов Воробьевых, д. 5А
+7 (8352) 75-58-88

Череповец

CENTURY 21 Авторитет

г. Череповец, Московский пр-т, д. 51А, оф. 2
+7 (8202) 59-72-29



www.century21.ru

Каждый офис находится в независимом владении и управлении