

Century 21

МАГАЗИНЕ

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

ЗИМА 2017



ТРЕНДЕЦ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ: ИТОГИ, ПРОГНОЗЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Международный уровень сервиса на всех этапах

Холдинг Realogy

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



CENTURY 21 Master Partner

- Стратегия регионального развития
- Мультилистинговые сделки
- Внутрисетевое взаимодействие



Центральный офис CENTURY 21

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

Агенты CENTURY 21

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



Агентства CENTURY 21

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



Клиенты CENTURY 21

- Удовлетворенность сервисом
- Рекомендации
- Повторное обращение

Century21 MAGAZINE

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

УЧРЕДИТЕЛЬ

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

РЕДАКЦИЯ

Главный и выпускающий редактор
Анастасия Москвитина
anastasia.moskvitina@hq.century21.ru
Руководитель отдела аналитики
Кирилл Котриков
kirill.kotrikov@hq.century21.ru
Корректор
Ирина Пушкина
rikabesorkus@mail.ru

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

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

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Игорь Бабкин, Ирина Дагаева, Анастасия Дачевская, Татьяна Елекоева,
Кирилл Котриков, Эрик Ли, Ирина Роут

Информационное сотрудничество: magazine@hq.century21.ru

Сотрудничество по рекламе: magazine@hq.century21.ru

Журнал CENTURY 21 Magazine зарегистрирован Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Номер свидетельства ПИ № ФС 77-59606 от 23.10.2014. Категория информационной продукции 6+. Тираж 14 000 экземпляров.

Цена свободная.

Отпечатано: ОАО «Можайский полиграфический комбинат»

143200, г. Можайск, ул. Мира, д. 93

www.оаомпк.ru, www.оаомпк.рф

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

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



Century21^{MAGAZINE}

**Первый профессиональный
журнал о недвижимости***

**Наши читатели – клиенты агентств
недвижимости по всей стране**

**Аудитория каждого номера –
60 000 человек**

**Территория распространения –
7 федеральных округов РФ**

реклама

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

Century21
Россия



Уходящий 2017 год стал годом потрясений для российского рынка недвижимости – как позитивных, так и не очень. Беспрецедентное падение ставки по ипотеке, резкое снижение темпов строительства, массовое закрытие агентств недвижимости, решение проблемы обманутых дольщиков – все это процессы, повлиять на которые риэлторский бизнес не может, но адаптироваться к ним должен. Именно поэтому CENTURY 21 Россия в 2017 была больше сосредоточена на внутреннем развитии, совершенствовании сервисов для наших партнеров-франчайзи.

К концу года мы получили несколько цифр, которые убедительно демонстрируют, что стратегия была выбрана верно: за первые 9 месяцев года по сравнению с сопоставимым периодом в 2016 численность агентов в сети увеличилась на 91%, количество сделок выросло на 44%, доход наших брокеров вырос на 8%. Как результат – доходы от франчайзингового бизнеса повысились на 16%. А это значит, что все больше агентств находят преимущества в присоединении к сети CENTURY 21. Только за последние пару месяцев начали работу агентства в Улан-Удэ, Барнауле, Нижневартовске, а действующее агентство сети в Иркутске выросло до собственного учебного центра и дополнительного офиса.

В то же время животрепещущие вопросы – что будет с отраслью в 2018 году, как выстраивать свою дальнейшую работу и на что ориентироваться – по-прежнему волнуют и агентства недвижимости, и их клиентов. Важным преимуществом CENTURY 21 является аналитическая составляющая работы на всех этапах: мы не только сотрудничаем с ведущими экспертами рынка, но и проводим собственные исследования, на основе которых стоим прогнозы и даем рекомендации нашим франчайзи.

О том, какие уроки стоит вынести из уходящего 2017 года и как мы будем жить в 2018, читайте в «Теме номера» и интервью руководителя IRN.ru Олега Репченко, а практические советы от коллег, в том числе и зарубежных, как всегда представлены в рубрике «Профессия риэлтор».

2018 год обещает быть интересным и перспективным для тех, кто постоянно совершенствуется и развивается, а значит для каждого действующего и потенциального агента сети CENTURY 21.

Успехов!

Егор Провкин,
Генеральный директор CENTURY 21 Россия

A stylized handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and lines, representing the name Egor Provkin.



РЕКЛАМА

CENTURY 21 CLASSIC

◆
ДЛЯ НОВИЧКОВ
И АГЕНТСТВ С ОПЫТОМ

◆
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС
ОТ 210 000 РУБЛЕЙ

◆
БИЗНЕС-СОПРОВОЖДЕНИЕ
НА ВСЕХ ЭТАПАХ

◆
НЕПРЕРЫВНЫЙ
РЕКРУТИНГ

◆
РЕГУЛЯРНОЕ ОБУЧЕНИЕ
В БИЗНЕС-ШКОЛЕ

Century 21
WWW.CENTURY21.RU

10 Меньше, да лучше

Чего хотят покупатели первички, и на что готовы пойти застройщики ради продаж.

12 Цена вопроса

Правда ли, что вторичный рынок ждет крах цен и спроса?

14 Торг уместен

Как приходит в себя рынок коммерческой недвижимости после кризиса.

16 Новости

18 Новости CENTURY 21

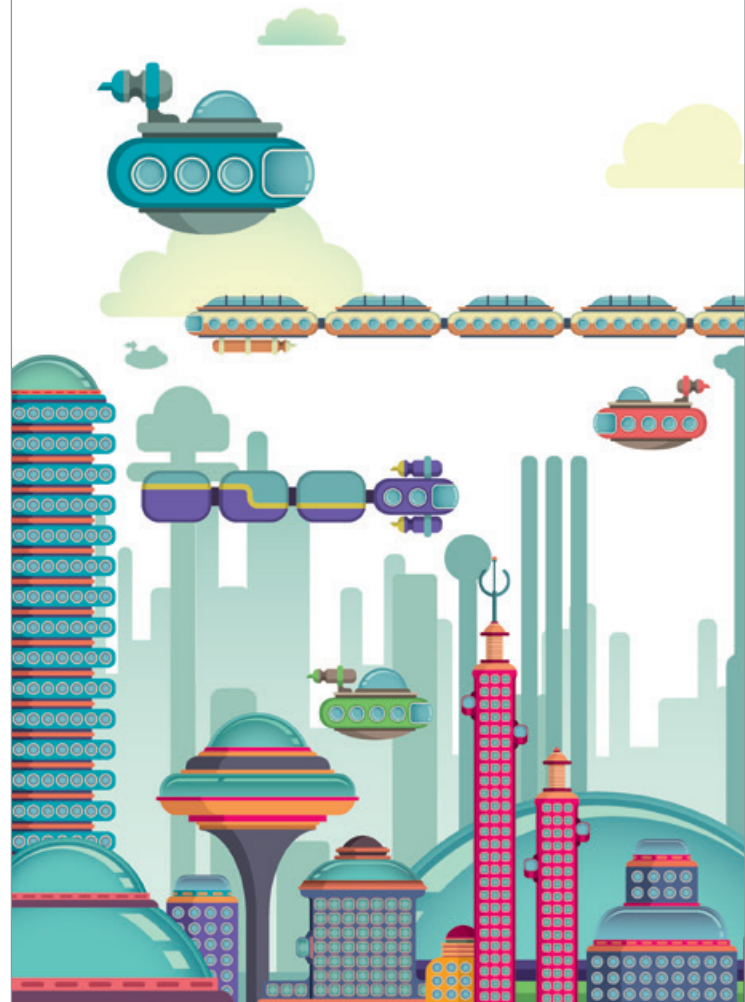
20 Большая перемена

Чем запомнился 2017 год, и как это отразилось на риэлторах, застройщиках, покупателях и продавцах недвижимости.

24 После нашей эры

Ключевые тренды рынка недвижимости на 2018 год

24



20



29 Эпоха перемен

«Учебники» по ведению бизнеса в новых экономических условиях.

30 17: год потрясений

Что строили и что сносили в 1917 и 2017 годах?

36 Цена учитывает все

Олег Репченко о том, когда лопнет ценовой пузырь Москвы и к чему это приведет.

38 Трендспоттинг недвижимости

Как и зачем прогнозировать тренды

40 Резидентский статус

Куда поехать за видом на жительство?

44 Выбор есть

Четыре оптимальных бизнес-модели для рынка недвижимости

46 Вокруг света: США

Русская американка о риэлторском бизнесе в США

44



52



50 Линия закона

Основные законодательные изменения на 2017 и 2018 годы

52 Вокруг света: Гонконг

Президент крупнейшего агентства CENTURY 21 в Китае о своем опыте в недвижимости

56 Лучшие агенты сети CENTURY 21 Россия

30



Меньше, да лучше

РЫНОК ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПОКАЗЫВАЕТ АКТИВНЫЙ РОСТ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ: КАК ДОЛГО ЭТО БУДЕТ ПРОДОЛЖАТЬСЯ, ЧТО НУЖНО ПОКУПАТЕЛЮ И НА ЧТО ГОТОВЫ ИДТИ ЗАСТРОЙЩИКИ РАДИ ПРОДАЖ.



*Татьяна Саламатова,
ведущий эксперт
агентства
CENTURY 21 City*

По сравнению с 2014-2015 годом цены на первичном рынке жилья медленно, но поползли вверх. Эту тенденцию можно отнести к категории жилья класса «эконом» и «комфорт». Высокобюджетный сегмент в 2017 году демонстрировал виртуальную устойчивость: цены не снижались, но и сделок было мало. Скорее всего, в 2018 году будет небольшой рост цен, но с некоторыми колебаниями, они будут плавно увеличиваться в пределах инфляции.

При этом цена является принципиальным вопросом, который формирует мнение покупателя при выборе объекта. Новостройки востребованы, поскольку, с одной стороны, их цена на стадии строительства меньше, с другой стороны, потому что покупатели хотят жить в новых, современных домах с удобными планировками.

Из-за постепенного увеличения стоимости квадратного метра наблюдается тенденция к уменьшению площадей первички. Еще недавно стандартная двухкомнатная квартира в новостройке Перми составляла 60-70 м². Сейчас же легко можно найти новую «двушку» площадью 42-55 м², а квартиры площадью более 60 метров уже имеют три отдельные комнаты.

На рынок активно продвигаются малогабаритные квартиры – у них низкая себестоимость строительства и, соответственно, низкая цена. Самые популярные – квартиры-студии, все больший интерес вызывают так называемые «евродвушки» и «евротрешки», где к кухне-гостиной прилагается одна или две полноценные спальни. Среди

предпочтений покупателей наблюдается отход от концепции «голых стен» к концепции «въезжай и живи». Это предполагает наличие в квартире отделки, а также счетчиков воды и тепла как минимум. Учитывая это, с начала 2017 года все больше девелоперов предлагают квартиры с полной строительной отделкой «под ключ», понимая, что кризис заставляет покупателей отказаться от дорогих ремонтов – люди хотят покупать готовый продукт, пусть даже квартира будет иметь простые обои, недорогую плитку и стандартный линолеум на полу.

В принципе, на рынке жилья даже клиенту со скромным бюджетом есть из чего выбрать: спад в экономике обернулся для покупателей жилья рядом положительных моментов: мы видим хорошие акционные скидки, программы лояльности, особые условия для некоторых категорий граждан, рассрочки на длительный период, а некоторые застройщики дарят клиентам подарки. Набирают популярность программы trade-in, когда застройщик обменивает старое жилье на новое.

Безусловно, положительно на спросе сказывается снижение ипотечной ставки, к которой некоторые застройщики предлагают субсидирование. С учетом этого самая низкая ипотечная ставка сегодня составляет 6,75%. ▲



РЕКЛАМА

CENTURY 21 TRADE-IN

◆
ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ ПО ПРОДАЖЕ
ВТОРИЧНОГО ЖИЛЬЯ

◆
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС
ОТ 420 000 РУБЛЕЙ

◆
МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ

◆
СЕТЕВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ,
ВКЛЮЧАЯ MLS

◆
HR-СОПРОВОЖДЕНИЕ
И ОБУЧЕНИЕ

Century 21
WWW.CENTURY21.RU

Цена вопроса

**ЖДЕТ ЛИ РЫНОК ВТОРИЧНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ КРАХ ЦЕН И СПРОСА,
И ЧТО ЭТО ИЗМЕНИТ В РАБОТЕ РИЭЛТОРА.**



*Роман Семенов,
брокер агентства
CENTURY 21
Недвижимость мира*

Мы наблюдаем устойчивое снижение цен на вторичном рынке в Иркутске, и эта тенденция касается объектов всех уровней. Есть и исключения – жилые комплексы, в которых цена не меняется в связи с ограниченным предложением объектов данного класса на рынке города. Как правило, это видовые комплексы, либо объекты в историческом центре города вблизи набережной. Также бывают сделки выше рынка, что обусловлено потребностью покупателя в данный момент и, конечно, не отражает рыночную ситуацию. Вторичка может быть и дешевле новостроек, и дороже. Все зависит от мотивации покупателя, его желания и понимая комфорта жизни. Продавец всегда готов работать с ценой, если имеет мотивацию. Задача специалиста как раз объяснить продавцу ситуацию на рынке, предоставить развернутый анализ, чтобы вместе установить правильную стартовую цену. Ведь цена – это 50% успеха в привлечении покупателя.

Положительную ценовую динамику на вторичном рынке во многом обеспечила коррекция ипотечных ставок. Но есть и обратная реакция – часть покупателей начинают откладывать покупку с использованием ипотечного кредита в ожидании еще большего снижения. При этом до ставок той же Европы нам далеко, еще есть к чему стремиться.

Что касается предпочтений, то тут, как говорится, на вкус и цвет товарища нет. Безусловно, каждый хочет купить светлую и просторную

квартиру за маленькие деньги. Для этого и есть агент, который является проводником на рынке недвижимости. У нас есть клиенты, которые никогда не будут жить во вторичке и приобретут только новое жилье, а есть наоборот приверженцы вторичного рынка, проверенного временем и годами. Есть запросы даже на жилье с «царских» времен.

При этом в нашем городе достаточно хороший выбор первичного жилья, активно развивается малоэтажное строительство, люди начинают интересоваться недвижимостью в пригороде.

Несмотря на то что меняется ситуация на рынке недвижимости, на нем продолжают работать технологии CENTURY 21, которые доказывают свою эффективность на протяжении многих лет. У наших агентов есть проверенные инструменты работы, есть ответственность, и она, по моему мнению, на первом месте. Мы стараемся идти в ногу со временем, используя современные каналы продвижения, но есть ключевое правило, по которому мы выстраиваем наш бизнес – мы практикуем с клиентом отношения не на одну ночь, а долгосрочный брак. Поэтому важен подход и искреннее желание помочь клиенту, это воспитывается в агентах на протяжении всей их деятельности. Все остальные инструменты дополняют это качество. 🏠



РЕКЛАМА

CENTURY 21

MASTER PARTNER

◆
ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ
УСЛОВИЯ РАБОТЫ В РЕГИОНЕ

◆
ИНДИВИДУАЛЬНАЯ
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

◆
СОБСТВЕННАЯ
ФРАНЧАЙЗИНГОВАЯ СЕТЬ

◆
НОВЫЙ
УРОВЕНЬ ДОХОДА

◆
ПЕРСОНАЛЬНЫЕ
КОНСУЛЬТАЦИИ ПО БИЗНЕСУ

Century
21
WWW.CENTURY21.RU

Торг уместен

ВПЕРВЫЕ С НАЧАЛА КРИЗИСА НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НАМЕТИЛОСЬ ОЖИВЛЕНИЕ. КАК БУДЕТ ЖИТЬ «КОММЕРЦИЯ»? И КАК С НЕЙ ТЕПЕРЬ РАБОТАТЬ?



*Ксения Михайлова,
директор агентства
CENTURY 21 Мэйфлауэр*

Затянувшийся кризис действительно оказался не кризисом, а новой экономической реальностью, к которой российский рынок недвижимости так или иначе адаптировался. Что касается «коммерции», то в 2017 году рынок заметно ожил, опасения по поводу «навсегда опустевших» торговых центров не оправдались. Проекты, вышедшие на рынок, постепенно находят своих арендаторов – некоторые быстрее, некоторые медленнее. Серьезное влияние на этот процесс, конечно, оказывает снижение строительной активности.

Основным арендатором помещений формата стрит-ритейл являются сетевые компании, причем в последнее время в Екатеринбурге наблюдается устойчивая тенденция к сокращению количества локальных операторов в пользу федеральных сетей. Так, например, закрылась известная в регионе сеть супермаркетов «Звездный», шестнадцать помещений которой были переданы в аренду X5 Retail Group.

Помещения на первых этажах с хорошим трафиком, как и везде, остаются востребованными как в продажу, так и в аренду. Наиболее привлекательны для клиентов сегодня площади от 50 до 150 м²: в них располагают аптеки, пекарни, алкомаркеты. Активно развивается общепит формата стрит-фуд: бургерные, лапшичные, вьетнамские и китайские закусочные.

Цены на аренду находятся в стабильном состоянии, к тому же арендодатели готовы предложить клиентам арендные каникулы, ремонт за счет

аренды, пониженную ставку на первые месяцы работы.

В работе риэлтора по коммерческой недвижимости сегодня основной акцент – на активной работе с сетевыми операторами, а также оперативная замена на них слабых арендаторов в привлекательном для инвестора помещении, с целью повышения ликвидности и ROI последнего.

На 2018 год по рынку коммерческой недвижимости в Екатеринбурге прогноз оптимистичный. По итогам первого полугодия 2017 года наш город первый среди городов-миллионников (без учета Москвы и Санкт-Петербурга) по объему офисных площадей, причем практически все они заняты. В связи с насыщением рынка в ближайшие два года собственникам предстоит поиск новых способов использования имеющихся площадей, что позволит компаниям-арендаторам найти наиболее приемлемый по цене и перспективный по трафику офис.

В части обеспеченности качественными торговыми площадями Екатеринбург также находится на высоком уровне – свыше 500 м² на 1000 человек. Торговые центры активно развивают новые форматы – ритейл-парки, аутлеты, многофункциональные центры, двигаются в сторону диверсификации, уникальности проектов и более высокого качества. ▲



РЕКЛАМА

CENTURY 21
EXPERT BROKER

◆
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
БРЕНД CENTURY 21

◆
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС
ОТ 210 000 РУБЛЕЙ

◆
CRM-СИСТЕМА
УПРАВЛЕНИЯ КЛИЕНТАМИ

◆
СОПРОВОЖДЕНИЕ
НА КАЖДОМ ЭТАПЕ

◆
НЕПРЕРЫВНОЕ
ОБУЧЕНИЕ

Century
21
WWW.CENTURY21.RU

Россия уходит от долевого строительства



С целью минимизировать риски граждан и решить проблему «обманутых дольщиков» Президент России Владимир Путин поручил разработать меры по поэтапному замещению долевого строительства банковским кредитованием и другими источниками финансирования. Подобная практика существует во многих зарубежных странах: она снимает для граждан риск потерять свои вложения в строящееся жилье и упрощает для застройщиков механизм привлечения средств на строительство. Кроме того, схема минимизирует вероятность возникновения потребности в государственной поддержке отрасли за счет использования средств банков, профинансировавших проект.

До 15 декабря глава Правительства Дмитрий Медведев, глава Банка России Эльвира Набиуллина и гендиректор АИЖК Александр Плутник должны представить предложения по реализации перехода от долевого строительства к проектному финансированию к течению ближайших трех лет.

Такой переход, по мнению главы государства, может быть осуществлен после того, как 1 июля 2018 года начнут работать жесткие требования к застройщикам.

Зарубежные инвесторы заинтересовались Крымом

С начала 2017 года иностранные граждане приобрели более 14 тысяч объектов недвижимости в Крыму. Самыми частыми покупателями стали граждане Германии, Турции, Израиля и Украины.

В пресс-службе Госкомитета полуострова сообщили, что наибольшей популярностью пользуются земельные участки, здания и отдельные постройки. Кроме того, в ведомстве отмечают, что значительное количество сделок совершено с иностранными юридическими лицами, а значит территория Крыма привлекательна для ведения международного бизнеса.

Речь идет о физических и юридических лицах, которые работали в Крыму еще до его воссоединения с Россией. Эксперты отмечают, что чаще всего это бизнес, связанный с недвижимостью, и ресторанный бизнес.



Ставка по ипотеке может уменьшиться в 2018 году



В 2017 году ставка по ипотеке достигла своего минимального значения за всю новую историю России. По словам главы Сбербанка Германа Грефа, в перспективе возможно дальнейшее снижение процентных ставок, если инфляция будет замедляться.

Ставку в 5% так же не исключает генеральный директор АИЖК Александр Плутник, отмечая, что в некоторых субъектах уже реализуются программы со ставкой 7-8% с учетом софинансирования из средств региональных бюджетов.

Розничный спрос на ипотеку в 2017 году вырос примерно на треть по сравнению с предыдущим годом, в то время как цены на рынке, несмотря на оживление спроса, увеличились незначительно. Это позволяет надеяться на дальнейшее увеличение темпов роста строительной отрасли и положительную динамику на российском рынке недвижимости.

В Дубае построят «марсианский город»

Масштабный проект, имитирующий условия жизни на Марсе, будет построен в ОАЭ через 2,5 года. В данный момент уже определены место и бюджет строительства, а также сформулирована концепция.

Город, расположенный в пустыне, будет состоять из куполов, возведенных по инновационным технологиям строительства. В «марсианском городе» будут расположены лаборатории по производству продуктов питания, энергии, воды, а также будут проводиться сельскохозяйственные испытания и исследования продовольственной безопасности в будущем.

Mars Scientific City станет симулятором, позволяющим изучать условия жизни на Красной планете. Источником информации для создания максимально реалистичной обстановки будет беспилотный корабль, который представители ОАЭ планируют отправить на Марс в 2020 году, а полученные в результате исследований данные будут использованы для формирования первой высадки человека на Марс.



Сеть CENTURY 21 продолжает расти!



Ксети CENTURY 21 Россия регулярно присоединяются новые агентства в самых разных городах страны, и, что самое главное, агентства продолжают активно развиваться под мировым брендом. Пример тому – иркутское агентство CENTURY 21 Недвижимость мира: в сентябре открылся дополнительный офис, а также собственный учебный центр.

Впечатляющий пример иркутского агентства вдохновил на открытие собственного офиса предпринимателей из Бурятии – в Улан-Удэ начало свою работу агентство CENTURY 21 Baikal Realty. Руководители агентства уже прошли обучение по программе IMA, и в скором времени у агентства появятся первые закрытые сделки.

Еще два новых агентства открылись в Барнауле (CENTURY 21 Красиво жить) и Нижневартовске (CENTURY 21 Union). Агентство на Алтае работает уже более 14 лет, и присоединение к сети стало очередным шагом на успешном пути владельцев бизнеса. А в Нижневартовске агентство является стартапом, отвечающим потребностям современного рынка.

CENTURY 21 Россия запускает новую продуктовую линейку для брокеров

Компания CENTURY 21 Россия с готовностью принимает вызовы современного рынка недвижимости и предлагает новые эффективные продукты для предпринимателей. Использовать наш передовой опыт и добиваться быстрых результатов можно как на первичном, так и на вторичном рынках недвижимости.

CENTURY 21 Classic – подходящий формат для тех, кто хочет открыть агентство недвижимости с мировым именем и выстроить эффективную бизнес-модель.

CENTURY 21 Expert Broker позволит независимым консультантам и самостоятельным брокерам заручиться поддержкой известного бренда и получить специализированные сервисы, позволяющие увеличивать прибыль и выстраивать бизнес-процессы с помощью аутсорсинга.

CENTURY 21 Trade-in будет интересен как девелоперам, так и предпринимателям, специализирующимся на первичном рынке. Приобретая CENTURY 21 Master Broker, партнер получает эксклюзивные права на распространение бренда в регионе.

Наши новые бизнес-решения принесут максимальные дивиденды вашим инвестициям!



Команда CENTURY 21 на Всероссийском жилищном конгрессе



С 3 по 8 октября в Санкт-Петербурге состоялось крупнейшее мероприятие российского рынка недвижимости – Всероссийский жилищный конгресс, в котором приняли участие более 2500 специалистов: риэлторы, застройщики, представители банковского сообщества, страховых компаний.

На персональном стенде CENTURY 21 Россия участники конгресса могли познакомиться с руководством и сотрудниками сети, а также пообщаться с уже действующими франчайзи, прибывшими на конгресс. В деловой программе форума были представлены три выступления спикеров CENTURY 21, каждое из которых вызвало активное обсуждение в аудитории.

Как отметил генеральный директор CENTURY 21 Россия Егор Провкин, с каждым годом участие в конгрессе вызывает все больший интерес у брокеров сети, причем не только из Москвы и Санкт-Петербурга, технологии и знания участников этого профессионального форума действительно полезны и применимы на территории всей страны.

Брокеры CENTURY 21 Россия собрались на ежегодный совет

Брокерский совет, в рамках которого обсудили итоги работы по первому полугодью и сформулировали планы на будущее, состоялся 20 октября 2017 года в центральном офисе CENTURY 21.

В совете приняли участие представители ключевых подразделений Центрального офиса компании и брокеры, участвовавшие как очно, так и в онлайн-формате. Помимо стратегических вопросов, участники совета обсудили функционирование CRM-системы и различные аспекты сопровождения бизнеса, вопросы поддержки в сфере HR, а также новые направления работы Бизнес-школы CENTURY 21 Россия.

Как подчеркнул коммерческий директор Игорь Бабкин, в текущем году компания акцентирует свое внимание на построении новых продуктов и на развитии клиентского сервиса. Компания CENTURY 21 намерена уделять больше внимания вопросам customer relationship – работе с конечными потребителями, покупателями квартир, причем не только на вторичном рынке жилья.





Большая перемена

РАССКАЗЫВАЕМ, ЧТО В 2017 ГОДУ
ПРОИЗОШЛО В ОТРАСЛИ НЕДВИЖИМОСТИ
И СТРОИТЕЛЬСТВА И КАК ЭТО ОТРАЗИЛОСЬ
НА РИЭЛТОРАХ, ЗАСТРОЙЩИКАХ,
ПОКУПАТЕЛЯХ И ПРОДАВЦАХ
НЕДВИЖИМОСТИ.



Ипотечные рекорды

Согласно октябрьскому отчету АИЖК с мая 2017 года рынок растет темпами, близкими к 40% в месяц, и к настоящему моменту ставки по ипотеке достигли минимальных значений за всю историю развития рынка с 2005 года. С октября 2017 года получить ипотеку можно было уже по рекордно низким ставкам – в ведущих банках от 9,5%, в АИЖК – от 9%, а новостройки за счет субсидирования части ставки строительными компаниями можно приобрести под 6,5%.

Управляющий партнер «ВекторСтройФинанс» Андрей Колочинский убежден, что тренд на снижение продолжится: «Например, в Сбербанке сегодня можно оформить ипотеку под 7,4% годовых в рублях. Однако средневзвешенная процентная ставка несколько выше – около 9,5%. Это значит, что существует потенциал для дальнейшего снижения ставок, и 2018 год станет рекордным по объемам выдачи ипотеки». С ним соглашается вице-президент по девелопменту SDI Group Максим Каварьянц. По его мнению, с учетом зафиксированных темпов реализации ипотеки к концу года можно прогнозировать рост количества предоставленных кредитов ориентировочно на 12,2% в стоимостном выражении.

Закон не для всех

С января 2017 года вступили в силу поправки в федеральный закон 214-ФЗ, согласно которым в отношении новых объектов строительства каждый застройщик, привлекающий деньги по договорам долевого участия (ДДУ), обязан делать взносы в государственный компенсационный фонд долевого строительства. В случае банкротства строительной компании средства из фонда планируются направлять на выплаты компенсаций обманутым дольщикам, либо на заем новому застройщику, который примет на себя обязательства по завершению строительства проблемного объекта. Но, по мнению экспертов, совершенство новой схемы защиты прав дольщиков вызывает сомнения. «Пока не ясно, будут ли сборы в фонд достаточными, чтобы гарантировать дольщикам достройку объектов. Также есть вопросы о том, как будут распределяться и где аккумулироваться средства фонда», – говорит директор по развитию ГК «Гранель» Андрей Цвет. Кроме того, по словам Андрея Колочинского, новый закон предусматривает определенные ограничения по размеру выплат, так как они рассчитываются исходя из среднерыночной стоимости жилья. А, как известно, в домах бизнес- и элит-класса цена существенно отличается от средневзвешенной по рынку. Смущает экспертов и тот факт, что компенсация предоставляется только за площадь, размер которой не превышает 120 м². Получается, что покупатели больших квартир или те, кто приобретает сразу

Текст:

Татьяна Елекоева

несколько объектов, новым законом абсолютно не защищены.

Правовая уравниловка

С 1 января 2017 года вступил в силу закон «О государственной кадастровой оценке», согласно которому с 2020 года кадастровую оценку будут осуществлять исключительно государственные бюджетные учреждения РФ, а проводиться она будет по общей для всей страны методике, которая утверждена Министерством экономического развития. Эксперты полагают, что законодательная новелла является вынужденной мерой, так как частная кадастровая оценка, исходя из которой впервые в 2016 году заплатили налог на имущество жители 28 регионов, оказалась завышенной и в результате, по данным Росреестра, россияне стали на 50% чаще оспаривать кадастровую стоимость недвижимости», – поясняет Кирилл Котриков, руководитель отдела аналитики CENTURY 21 Россия. Эта цифра могла бы стать и выше, а поступающие в бюджет налоги продолжили бы снижение, так как в июне Конституционный суд России признал право оспаривающих кадастровую стоимость на возмещение судебных расходов. В августе 2017 года был принят еще один закон, позволяющий муниципалитетам повышать кадастровую оценку (пока только земельных участков). По мнению законодателей, эта норма уравнивает в правах на оспаривание кадастровой оценки местные власти и собственников земли. Стартовыми площадками по реализации нового закона стали Москва, Санкт-Петербург и Севастополь.

РЕКОРДНЫЕ ТЕМПЫ ВВОДА ЖИЛЬЯ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ, О КОТОРЫХ ГОВОРИЛИ КАК О ДОСТИЖЕНИИ, НА ДЕЛЕ ПРИВЕЛИ К ПЕРЕПРОИЗВОДСТВУ

Риэлторы исчезают с рынка

Кризис, который накрыл Россию в конце 2014 года, сыграл роковую роль в судьбе отечественного рынка риэлторских услуг, спровоцировав массовое закрытие агентств недвижимости. По данным CENTURY 21 Россия, в 2016 году в стране работали 35840 компаний, занимавшихся посредническими услугами на рынке недвижимости, но в течение года с рынка исчезли 11,5% компаний этого профиля. «В прошлом году было закрыто 4138 агентств. Эта цифра более чем в два раза превышает показатель 2015 года, когда в России прекратили работу 1880 компаний этого профиля», – комментирует Кирилл Котриков. По его словам, одновременно в стране замедлился темп регистрации новых риэлторских агентств. Если в 2014 году во всех регионах России суммарно открылись 4159 новых агентств недвижимости, то к 2015 году число новых компаний в этой отрасли уменьшилось до 3776, а в 2016 году – до 3165. Таким образом реализуется «очищающая» функция кризиса – на рынке остаются только те, кто может



предложить действительно качественную услугу, соответствующую запросам клиентов.

Спад строительства

Еще одним трендом прошедшего года стало снижение объемов жилищного строительства в России. По данным Росстата, ввод жилья в российских регионах в течение девяти месяцев 2017 года упал на 6,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Рост объемов показал только Санкт-Петербург, где построено на 12% больше жилья, чем в 2016 году. Подмосковье и Краснодарский край демонстрируют минимальное падение – всего на 1% и 2% соответственно. Наиболее выраженной тенденция падения объемов строительства нового жилья оказалась в Уральском, Сибирском, Северо-Западном и Центральном федеральных округах. Сокращение объемов продолжится и в 2018 году, поскольку новых строительных проектов стало значительно меньше. Впрочем, даже уже выданные разрешения на строительство отнюдь не гарантируют начала работ. Девелоперы предпочитают переждать пару лет, поскольку рекордные темпы ввода жилья в последние годы, о которых говорили, как о дости-



жении, на деле привели лишь к перепроизводству, что было заметно уже в 2015 году. Если застройщики продолжают выдавать на-гора квадратные метры, они просто обесценятся.

По мнению аналитиков Центробанка, падение показателей будет неглубоким и его можно будет устранить в ближайшие годы благодаря различным государственным программам. В тоже время сами игроки рынка считают, что в свете новых поправок к 214-ФЗ подобный прогноз совсем не очевиден. Теперь, чтобы войти в новую систему гарантирования, компании должны открывать спецсчета в банках, иметь только одно разрешение на строительство, а размер собственных средств застройщика должен составлять не менее 10% от планируемой стоимости объекта, указанной в проектной декларации. «Учитывая эту поправку, спрогнозировать дальнейшую судьбу рынка недвижимости достаточно трудно. Долевое строительство тем и выгодно, что оно работает без кредитных денег, поэтому оно может просто исчезнуть с рынка. Будут строить помалу, на собственные средства и продавать уже готовое жилье, которое будет дороже как минимум на 20%», – комментирует Андрей Цвет.

Москва стоит особняком

Возможное подорожание недвижимости касается всех российских регионов, но не Москвы. Напротив, программа реновации пятиэтажек, в рамках которой в ближайшие годы в столице планируется снести дома общей площадью 25 млн м², будет способствовать снижению цен, по крайней мере в массовом сегменте, где появятся значительные объемы стандартного жилья. «Программа реновации безусловно окажет влияние на столичный рынок. В результате выхода новых проектов предложение в сегменте новостроек увеличится, конкуренция между застройщиками обострится и востребованными окажутся только качественные жилые комплексы с конкурентным ценообразованием, интересной концепцией и всеми атрибутами современного, комфортного жилья», – говорит Андрей Колочинский. Хотя серьезного демпинга вряд ли стоит опасаться. Из-за необходимости окупить затраты слишком занижать цены город не будет, считают эксперты, тем не менее очередной виток размывания спроса по разным проектам произойдет, что осложнит реализацию жилых комплексов частных застройщиков. ▲

После нашей эры

В ЧИСЛЕ КЛЮЧЕВЫХ ТРЕНДОВ, КОТОРЫЕ БУДУТ СОПРОВОЖДАТЬ ПРЕДСТОЯЩИЙ ГОД – СТАГНАЦИЯ РЫНКА, ДЕФИЦИТ ВЫСОКОЛИКВИДНЫХ ОБЪЕКТОВ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И СПАД УРОВНЯ ПРОДАЖ.

Текст:
Татьяна Елекова



Новые поправки в строительном законодательстве сделали прошедший 2017 год переломным для российского рынка недвижимости. По мнению экспертов рынка, уже в 2018 году сфера начнет кардинально меняться.

Локации с перспективой

Из-за снижения платежеспособности населения стагнация на рынке столичной недвижимости может затянуться вплоть до 2022 года. Сфера недвижимости развивается в русле общих тенденций, а наиболее значимой из них, безусловно, является падение доходов россиян, которое продолжается с 2014 года. Этот фактор напрямую влияет на уменьшение спроса на рынке недвижимости, и, как следствие, продавцы квартир как на первичном, так и на вторичном рынках в столице и в регионах в течение ближайшего года вынуждены будут в лучшем случае законсервировать цены, в худшем – идти на их снижение. В течение 2017 года цена квартир во всех российских регионах в среднем уже снизилась на 3,4% по сравнению с 2016 годом.

Хотя существуют и исключения. Эксперты полагают, что, несмотря на отсутствие объективных предпосылок для роста стоимости недвижимости в целом по стране, отдельные регионы

все же способны сделать некий ценовой прорыв. Например, в 2017 году в 20 субъектах РФ стоимость квартир увеличилась. Так, положительную динамику показал рынок недвижимости Карачаево-Черкесии (+12,2%), Санкт-Петербурга (+8,6%), Краснодарского края (+8,6%), Северной Осетии (+8,2%) и Архангельской области (+7,2%). Также хорошие результаты показали Камчатский край (+7%), Иркутская область (+6,6%), Хабаровский край (+5,5%), Курская область (+5%) и республика Хакасия (+4,7%).

Причины, по которым растет стоимость недвижимости в том или ином регионе, кардинально отличаются. И ценовой взлет не всегда является поводом для инвестирования. Например, Карачаево-Черкесия, показавшая в этом году наибольший прирост, вряд ли перспективна с точки зрения вложения и последующего наращивания капитала. В рейтинге социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2016 года эта республика занимает одно из последних мест по масштабу и эффективности экономики. В тоже время Карачаево-Черкесия возглавила список субъектов-лидеров страны по объемам средств, выделенных из федерального бюджета на предоставление социальных выплат молодым семьям для приобретения или строительства жилья. Отсюда и рост цен. Между тем, инвестиро-

ЦЕНОВОЙ ВЗЛЕТ НЕ ВСЕГДА ЯВЛЯЕТСЯ ПОВОДОМ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ



вать целесообразно лишь в те регионы, которые отличаются устойчивым экономическим ростом и, как следствие, имеют активно развивающиеся рынки труда. С этой точки зрения, наиболее перспективными по-прежнему остаются Москва и Московская область, Краснодарский край, Ростовская область и Республика Татарстан. Однако получить прибыль от своих вложений можно и за пределами этих территорий. Например, очень привлекательными для инвесторов являются такие локации, как Санкт-Петербург и Ленинградская область, Калининград, Нижний Новгород, Екатеринбург, а также Тюменская, Белгородская, Липецкая, Челябинская, Свердловская, Самарская, Омская, Томская, Новосибирская области и Республика Башкортостан.

ПОТРЕБИТЕЛИ ВЫБИРАЮТ ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ РЕШЕНИЯ КАК В САМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ТАК И ПРИ ЕЁ ПОДБОРЕ

Первичка сдает позиции

Правда, выбрать объект инвестирования теперь будет сложнее. Если совсем недавно максимум отдачи давал первичный рынок, то сегодня это уже совсем не очевидно. А после вступления в силу законопроекта об отмене долевого строительства, который в ближайшее время будет представлен Минстроем России, инвестиции в новостройки станут абсолютно нерентабельными. «Закат эры долевого инвестирования – явление вполне закономерное, и даже если бы правительство не выступило сейчас с подобной законодательной инициативой, долевого строительства в скором времени просто сошло бы на нет. Для этого было достаточно видимых предпосылок», – отмечают в CENTURY 21 Россия.

В числе таких предпосылок – тренд на сокращение ценовой дистанции между стоимостью объектов на рынке новостроек и вторичным жильем, который наблюдался в течение последних лет. Если десять лет назад разрыв в цене между готовым и строящимся жильем вполне мог достигать и 70%, то сегодня она в среднем составляет около 18%. Понятно, что рано или поздно «первичка» и «вторичка» сравняются по стоимости. Более того, не исключено, что новое строительство будет оцениваться дороже, поскольку во всем мире квартиры в новостройках стоят дороже жилья «секонд-хэнд». Впрочем, в Петербурге первичка уже догнала и даже перегнала вторичный рынок. По данным CENTURY 21 Россия, этот тренд зафиксирован как на окраинах города, так и в центральных районах, где в некоторых жилых комплексах новые квартиры оказались на 25% дороже объектов вторичного рынка. Беспрецедентно низкие цены на российские квартиры в новых домах, которые долгое время радовали покупателей, объяснялись очень плохим качеством, крайне высокими рисками участников долевого строительства и длительными сроками возведения объектов. Но первую

проблему решила конкуренция между застройщиками, обострившаяся благодаря кризису, вторая и третья были устранены ужесточением строительного законодательства – в частности, созданием компенсационного фонда долевого строительства, который начал действовать с 1 января 2017 года.

При этом цены по мере готовности дома растут совсем незначительно, и в настоящий момент они сравнимы с процентами по банковскому депозиту за тот же срок. Иными словами, сегодня проще положить деньги на депозит, а через пару-тройку лет купить, ничем не рискуя, готовую квартиру.

Единственное, во что сегодня есть смысл вкладываться на первичном рынке, – это апартаменты, поскольку после принятия законопроекта о регулировании рынка апартаментов, подготовленного Министерством строительства и ЖКХ Российской Федерации, этот вид недвижимости может серьезно вырасти в цене. Законодатели предлагают изменить правовой статус этого вида недвижимости – то есть, апартаменты, которые де-юре являются коммерческим помещением, превратить в жилье, дав владельцам возможность постоянной регистрации и получения социальных услуг. Как только апартаменты получат статус жилых помещений, существующая на сегодняшний момент разница в 20-30% по сравнению со стоимостью квартир существенно сократится.

Полностью сравняться по стоимости с квартирами апартаментам помешают более высокие коммунальные платежи (примерно на 20% выше) и необходимость выплачивать имущественный налог на уровне помещений коммерческого назначения – то есть, не только за жилые метры, но еще и за общее имущество, находящееся во всем здании. Кроме того, законодатели лишили обладателей апартаментов возможности получать компенсационные субсидии для уплаты коммунальных услуг и иных налоговых вычетов.

Акцент на домофоне

Снижение платежеспособности населения вкупе с последними законодательными новациями неизбежно приведут к кардинальным изменениям рынка уже в 2018 году, на фоне которых реализовывать недвижимость станет еще сложнее, чем раньше. Продавать по старинке уже не получится ни у риэлторов, ни у самих девелоперов. Чтобы успешно конкурировать, риэлтор должен задействовать все возможные инструменты продаж – цифровой маркетинг, рекламу в социальных сетях, видео-презентации. Однако и этого в сложившихся условиях будет недостаточно. В реалиях все более ужесточающейся конкуренции продавцам как новой, так и вторичной



недвижимости необходимо максимум внимания уделять преимуществам, особенностям объекта. Они есть почти всегда – и на вторичке, и уж тем более на рынке первичного строительства, где активно применяются новые технологии. Причем, акцент надо делать на тех вещах, которые содержат реальные потребительские свойства, влияют на тактильные ощущения, на визуальное восприятие. То есть, о таких параметрах как толщина арматуры, например, нужно упомянуть вскользь, несмотря на то, что это – важное решение на уровне проектирования, влияющее на надёжность и качество строительства дома. А вот принципу работы IP-домофона, который не просто открывает двери, но и ведет видеозапись, помогает общаться с управляющей компанией и соседями, потребители будут уделять максимум внимания.

При этом будут продолжать развиваться технологические решения в помощь продавцам недвижимости. Среди последних разработок – технология оптимизации процесса принятия решения о покупке с помощью персонализированного онлайн-помощника. На начальном этапе продажи или покупки объекта недвижимости потребители зачастую не готовы контактировать с кем-либо и пытаются самостоятельно решить этот вопрос – к такому выводу пришли специалисты компании OJO Labs. При этом клиенты активно используют гаджеты и приложения для получения информации, которая в свою очередь доступна и понятна профессиональным риэлторам.

Универсальный помощник на базе искусственного интеллекта фокусируется на пользовательских предпочтениях и предоставляет наиболее подходящую информацию, поддерживая общение с потребителем до того момента, пока он не будет готов к прямой связи с агентом. Клиенты смогут узнать об объектах в продаже, соответствующих их пожеланиям, получат ответы на интересующие их вопросы.

Первыми риэлторами, среди которых будет тестироваться новый продукт, станут агенты по недвижимости холдинга Realogy (бренды CENTURY 21, Better Homes and Gardens Real Estate, Coldwell Banker, Sotheby's International Realty и другие). По словам Джона Пейтона, президента и исполнительного директора Realogy Franchise Group, технология позволит повысить производительность и эффективность агентов за счет фокусировки на тех клиентах, которые действительно заинтересованы в покупке или продаже дома.

Несмотря на то, что в России главная сложность выхода на массовый рынок для высокотехнологичных продуктов – отставание развития технологий, через некоторое время и это станет нашей повседневной реальностью. ■



Century21 MAGAZINE

СВЕЖИЙ НОМЕР ОНЛАЙН
НА CENTURY21.RU И PRESSA.RU



Эпоха перемен

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ ВСЕ БОЛЕЕ ЯВНО ОБРЕТАЕТ ЧЕРТЫ РАЗВИТОГО. БЫСТРО АДАПТИРОВАТЬСЯ К НОВЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ УСЛОВИЯМ ПОМОГУТ КНИГИ, КОТОРЫЕ МЫ СОБРАЛИ В НАШЕЙ РУБРИКЕ «КНИЖНАЯ ПОЛКА».

Текст:
Анастасия Дачевская

«НОВАЯ ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»

Ричард Талер

У ведущих мировых специалистов по экономике с каждым днем возрастает уверенность в том, что люди далеко не всегда действуют рационально. Поэтому не удивительно, что нобелевским лауреатом по экономике в 2017 году стал Ричард Талер, специалист по поведенческой экономике. О том, почему эмоции и настроение зачастую влияют на поведение инвесторов гораздо сильнее, чем хотелось бы считать, что такое эффект собственности или эффект обладания, и как настроить человека на принятие взвешенных рациональных решений, читайте в книге Талера.



«МАЛЫЙ БИЗНЕС: ОТ ИЛЛЮЗИЙ К УСПЕХУ»

Майкл Э. Гербер

Компания Гербера E-Myth Worldwide насчитывает более 25 тысяч клиентов – владельцев малых предприятий со всего мира, тех, кто сумел преодолеть общепринятые стереотипы и прийти к успеху. Первым автор развеивает миф о том, что успех в определенном деле не гарантирует успеха при создании собственного бизнеса в этой сфере, ведь иметь технические навыки и идею – совсем не то, что знать принципы построения бизнеса. Автор называет франчайзинговую модель наиболее перспективной для малых предприятий и доходчиво объясняет читателям, как ей пользоваться.



«ГИБКИЕ ПРОДАЖИ.

КАК ПРОДАВАТЬ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН»

Джил Конрат

Скорость – ключевое конкурентное преимущество продавца, без которого невозможно выжить в меняющемся мире бизнеса. Джил Конрат начала свою карьеру в Xerox Corporation, где быстро стала одним из самых успешных менеджеров по продажам компании. Сегодня она ведет популярный блог, в котором делится своими секретами, стратегиями продаж и подходами к работе в новых условиях рынка. Книга Джил Конрат научит продавцов решать любые новые проблемы и разбираться с новыми рынками, товарами, клиентами, а руководителей – повысить продуктивность команды и добиваться лучших показателей продаж.



17: ГОД ПОТряСЕНИЙ

УХОДЯЩИЙ 2017 ГОД СТАЛ ДЛЯ РОССИИ ГОДОМ МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА ЗДАНИЙ... И ИХ СНОСА. КАК И 1917. ПОПРОБУЕМ ПРОСЛЕДИТЬ ХОД ИСТОРИИ И СВЯЗЬ ВРЕМЕН ЧЕРЕЗ АРХИТЕКТУРНЫЕ ОБЪЕКТЫ, ПОСТРОЕННЫЕ И СНЕСЕННЫЕ В 17-Х ГОДАХ.

Текст:

Анастасия Дачевская



Гостиница «Астория», Саратов



1917. БЫЛИ ПОСТРОЕНЫ

Ратная палата, г. Пушкин

Здание в неорусском стиле в бывшем Царском Селе сегодня занимает единственный в России музей Первой мировой войны. Закладка ратной палаты состоялась в 1913 году, деньги на строительство пожертвовала Елена Третьякова, жена брата основателя Третьяковской галереи.

Первоначально здание было запланировано под музей истории русских войск, но Первая мировая война сделала его «своим» – в музей передавали ценные трофеи, портреты генералов и даже сбитый немецкий самолет «Альбатрос».

В советские годы музей был упразднен, в здании разместили клуб и канцелярию, после 1932 – жилье для студентов Петроградского агрономического института и рабочих. Во время Великой Отечественной войны здание сильно пострадало, после – использовалось как складское помещение и под жильё. В 2014 году Ратная палата снова стала музеем Первой мировой войны в составе Государственного музея-заповедника «Царское Село».

Синагога «Бейт Сима», Владивосток

Старейшая синагога на Дальнем Востоке и единственная в Приморском крае была построена на частные пожертвования в 1916–1917 году и официально стала собственностью еврейской общины, что до революции не было возможным – иудейское вероисповедание не было легализовано в Российской империи.

В конце 1932 года синагога была закрыта, а еврейская община упразднена. В здании синагоги разместился клуб Владивостокской кондитерской фабрики, затем – магазин этой же фабрики. Синагога была возвращена Федерации еврейских общин в начале двухтысячных, а восстановлена и отреставрирована спустя почти столетие со дня постройки – в 2015 году. Название «Бейт Сима» синагога получила в честь Серафимы Коган – матери российского банкира Владимира Когана, оказавшего помощь в восстановлении исторического здания.

Гостиница «Астория», Саратов

Старейшая гостиница города Саратова сохранилась по сей день и в этом году отметила столетие. Историческая постройка относится к позднему модерну и является архитектурным символом города. Впечатляющее здание с массивными пилонами, вытянутыми на всю высоту, и открытой галереей четвёртого этажа украшают статуи средневековых рыцарей и гонцов.

После революции гостиница использовалась для размещения различных правительственных учреждений, но в 1925 году снова заработала в привычном статусе. В 1956 году «Астория» была переименована в «Волгу», это название сохранилось по сей день. При этом гостиничный комплекс, включающий «Волгу» и два других более поздних корпуса, получил историческое название «Астория».



Ратная палата, г.Пушкин

1917. БЫЛИ СНЕСЕНЫ

Усадьба М.Д. Скобелева, Рязанская область

Имение, принадлежавшее семье «белого генерала» Михаила Скобелева с середины XIX века, было разорено крестьянами сел Спасское и Спешнево сразу после революции 1917 года, разгрому были подвергнуты даже могилы владельцев имения. Судьба усадьбы Скобелева типична для большинства таких мест.

До наших дней сохранились только земская школа и Спасо-Преображенская церковь. Восстановление памяти о Михаиле Скобелеве началось в 1990-х годах, был установлен памятник, освящен престол церкви. В 2003 году во время празднования 160-летия со дня рождения полководца, не знавшего поражений, в селе Заборово был открыт мемориальный комплекс.

Памятник Александру II, Екатеринбург

Как и многие памятники царской власти, екатеринбургский был уничтожен еще после Февральской революции. Заботливо созданный уральскими скульпторами царь-освободитель каслинского литья был первым в числе многих последующих жертв, уже 10 марта его место заняла небольшая фигурка женщины в короне с факелом над головой – прототип американской Статуи свободы.

Позднее на постаменте Александра II образовалась голова Карла Маркса – Екатеринбург стал «красным». А в 1920 году его заменил монумент «Освобожденный труд», авангардно выполненный в виде обнаженного мужчины из мрамора. С 1948 года пьедестал занимали главные советские вожди: до 1953 года – Иосиф Сталин, а с 1957 по настоящее время – Владимир Ленин.

Дом Коробковой, Москва

Дом Коробковой, или дом Санкт-Петербургского общества страхования, построенный в 1902 году в конце Тверского бульвара (д. 6), был сказочным и фантастичным и для своего времени, и для нашего. Решетки балконов, повисшие между эркерами, защищали крылья гигантских орлов, оконные рамы были выполнены в виде паутины. На фасаде дома нашли приют совы, ласточки, летучие мыши. Под карнизом тянулся вдоль фасада узкий балкончик, похожий на навесной мост над пропастью. А башню-купол, венчавшую «замок», украшал дракон.

Во время боев, развернувшихся на Никитской площади в октябре 1917 года, дом был обстрелян артиллерийскими снарядами и полностью выгорел, уцелели лишь внешние стены. Несмотря на то, что здание было восстановлено в 1920 году, его можно смело отнести к погибшим в огне революции – сегодня это совершенно обычный и ничем не примечательный по архитектуре доходный дом начала XX века.



Памятник Александру II, Екатеринбург

2017. БЫЛИ ПОСТРОЕНЫ

Станции метрополитена, Москва

Московский метрополитен непрерывно развивается с 1935 года – разными темпами, но количество станций постоянно растет. В 2017 году было открыто три новых станции Калининско-Солнцевской линии метро: Ломоносовский проспект, Минская и Раменки.

Новые станции метро не претендуют на звание архитектурных памятников, как многие из старых, – они выполнены по типовому проекту, предложенному ОАО «Метротранс». Все станции открывшегося участка являются колонными двухпролётными мелкого заложения с одной островной платформой шириной 12 метров. Станции отличаются друг от друга фоновым цветом и тематическими рисунками.

Также в 2017 году запустят первый участок Третьего пересадочного контура (ТПК): станции «Деловой центр», «Шелепиха», «Хорошевская», «ЦСКА» и «Петровский парк». ТПК так же строится без изысков – отличие станций в цветовой гамме колонн, например вестибюль «ЦСКА» выполнен в сине-красных цветах одноименного клуба.

Стадионы Чемпионата мира, Россия

Чемпионат мира по футболу, который Россия примет в 2018 году спровоцировал массовое строительство стадионов международного класса в России, не считая реконструкции тех, что уже были в городах проведения чемпионата. В 2017

году построены 6 стадионов: «Калининград», «Нижний Новгород», «Волгоград Арена», «Самара Арена», «Мордовия Арена», «Ростов Арена».

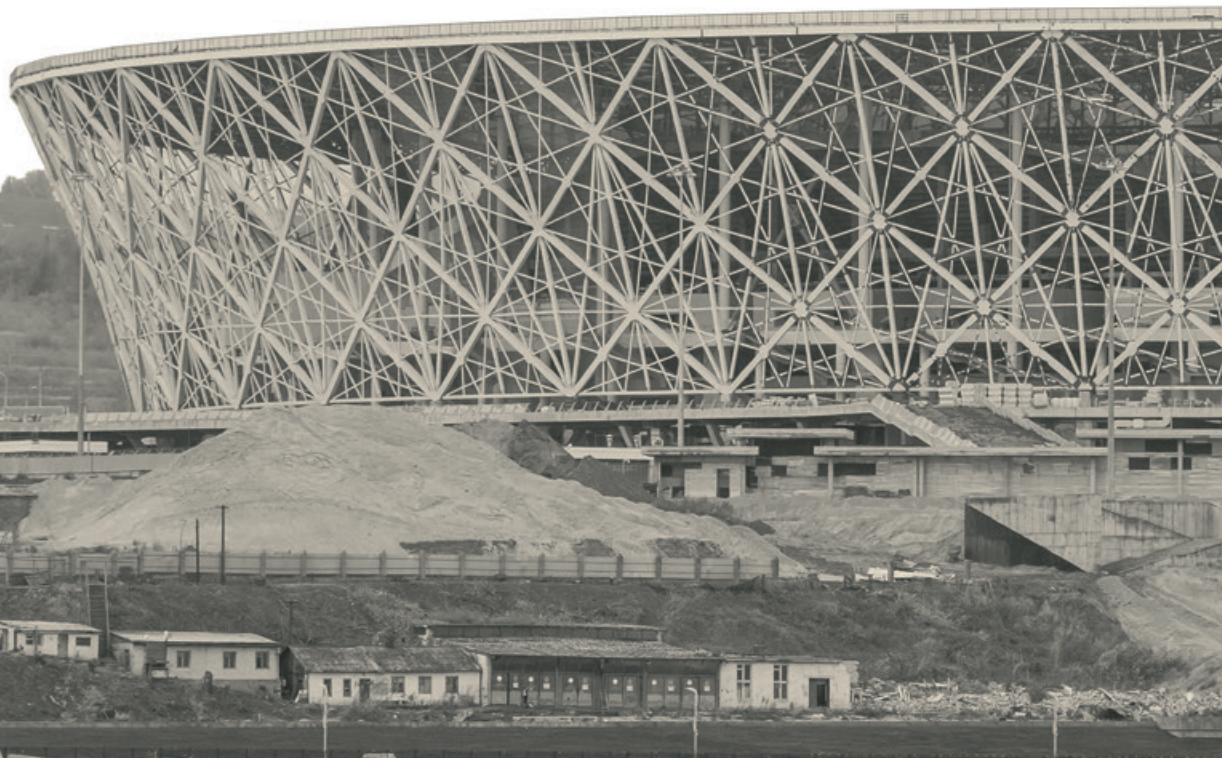
Поскольку стадионы строятся в неосвоенных частях городов, строительство предполагает также создание инфраструктуры – транспортной, гостиничной, парковой. Большинство из новых спортивных объектов строится по проектам российских архитекторов и проектировщиков, но за основу строительства стадиона «Калининград» взята концепция легендарной «Альянц-Арены», принимавшей матчи Чемпионата мира 2006 года в Германии.

Парк «Зарядье», Москва

В самом центре столицы, на месте снесенной гостиницы «Россия», между Китайгородским проездом, улицей Варваркой и Москворецкой набережной, в 2017 году открылся природно-ландшафтный парк «Зарядье».

Создание парка стало своеобразной победой общественной инициативы, поскольку изначально московские власти рассматривали возможность построить на этом месте парламентский центр или деловой центр с гостиницей.

Парк, созданный по проекту американского бюро, состоит из четырех природных зон и отражает принципы природного урбанизма, когда городская среда соседствует с природной. В разных частях парка создан искусственный микроклимат – с помощью регуляции температуры, управления ветром, имитации естественного света.



Стадион «Волгоград Арена»

2017. БЫЛИ СНЕСЕНЫ

Хрущевки, Москва

Самый масштабный и шумевший снос 2017 года – это, безусловно, программа реновации в Москве, направленная на расселение и снос малозэтажных домов первого периода индустриального домостроения. В программу войдет более 5 тысяч домов, а продлится она, по первичным подсчетам, порядка 15 лет.

Реновация повлечет за собой снос целых районов, таких как Зюзино, Кузьминки, Перово. В некоторых районах Москвы реновация будет точечной. На месте снесенных зданий предполагается возвести новые жилые кварталы, отвечающие требованиям к современному жилью.

Успенская церковь, Екатеринбург

Одна из древнейших построек города, входившая в состав Ново-Тихвинского женского монастыря, была утрачена весной 2017 года при странных обстоятельствах.

Снос здания обнаружили екатеринбургские градозащитники, однако РПЦ, в ведении которой находится церковь, заявила, что объект культурного наследия находится на реставрации.

Как бы то ни было, на данный момент от храма конца XVIII века остался только фундамент первого этажа.

Доходные дома, Москва

Помимо типовой застройки, Москва в 2017 году потеряла несколько исторических городских усадеб – дом Зиминой и дом Колобашкина на Остоженке, а также дом Неклюдовой на Малой Бронной. Последний с 1842 по 1880-е годы занимала первая в Москве детская больница, где работали многие известные медики, в том числе Н.Ф. Филатов – основоположник русской педиатрии, а после – Народная консерватория, музыкальная секция Московского общенародного университета.

Из других потерь 2017 года – ансамбль дореволюционной фабрики Григорьева на Большой Андроньевской. В.Г. Григорьев был потомком основателя одной из крупнейших в России колбасно-гастрономических фабрик, которая поставляла продукцию не только в Российскую империю, но и в Западную Европу.



Снос хрущевки, Москва

Цена учитывает все

РУКОВОДИТЕЛЬ АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА
IRN.RU ОЛЕГ РЕПЧЕНКО О ТОМ, КОГДА ЛОПНЕТ
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПУЗЫРЬ МОСКВЫ И
К ЧЕМУ ЭТО ПРИВЕДЕТ.



Текст:
Анастасия Москвитина

В рамках 37-ой ежегодной выставки «Недвижимость от лидеров» руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU» Олег Репченко представил доклад о глобальных рыночных циклах и свой ценовой прогноз на ближайшие годы, ставший для многих участников рынка шоком, казалось, что кризис закончился и вот-вот начнется рост, но – нет.

– Олег, почему вы уверены в том, что цены будут продолжать падать?

– В апреле 2008 года в статье «Кризис 1998 года может вернуться» IRN.ru мы выдвинули предположение о том, что ценовая эйфория на московском рынке скоро сменится не менее впечатляющим падением. Основой для этого прогноза было сходство развития рынка недвижимости Москвы в 1991–1998 и 2001–2008 годах, что и подтвердилось осенью 2008 года. Логичным был и трехлетний спад, продлившийся до 2011 года, но нового семилетнего роста цен не последовало, что заставило задуматься: может быть, это было не более, чем совпадением?

Но присмотревшись к движению цен более детально, мы выяснили, что семилетний период роста не был монотонным и однородным, а состоял из трех волн – опять же очень похожих. Получилась более детализированная формула кризиса: (3 года роста + первая волна стагна-

ции) + (3 года роста + вторая волна стагнации) + 1 год роста «на излете» + 3 года падения-стагнации. Десятилетний цикл.

А раз первая и вторая волна роста почти равны друг другу и по величине, и по продолжительности, то не являются ли два одинаковых 10-летних периода не самостоятельными циклами, а двумя первыми волнами глобального суперцикла? А кризисы 1998 и 2008 гг. – аналогами стагнаций?

Принцип подобия, один из ключевых на финансовых рынках, позволил нам сделать такие предположения и вывести формулу суперцикла: 10 лет + 10 лет + 3,3 года + 10 лет = 33,3 года.

– То есть ближайшие 7 лет ничего хорошего нам ждать не приходится?

– Не совсем так – ждать вообще не надо. В соответствии с суперциклом с декабря 2014 года московский рынок вошел в фазу кризиса, который продлится до 2024. Учитывая значительный срок, правильнее говорить не о кризисе как таковом, а о новой реальности.

Последние годы московская недвижимость была перегрета за счет спекулятивного инвестиционного пузыря. Теперь цена будет корректироваться до обоснованного экономического уровня, который связан с наличием реального спроса от обычных людей.

Новостройки во многом уже «отпадали», если брать не номинальные цены, а учитывать все акции, скидки, специальные предложения. Например, Донстрой перед Новым годом объявил скидки более 30% на ряд объектов. Это уже цены дна. Падение цен на вторичке в Москве еще года два-три будет продолжаться, тем более что реновация приведет к тому, что новостройки начнут появляться в сложившихся районах, а не только на отшибе. Да и в целом по регионам если рост и будет, то скорее умеренный, на уровне инфляции.

– И сколько будет стоить квадратный метр в Москве?

– Порядка 120 тысяч рублей за метр – эта цена коррелирует с ценой нефти, соотносится с уровнем предыдущих стабилизаций рынка, с доходами населения, соответствует соотношению доходности банковских вкладов и доходов от сдачи в аренду. Новый рост цен должен начаться ближе к 2024, может быть, несколько раньше, но вряд ли он будет интенсивным.

– А как же макроэкономические показатели – не повлияют ли они на ваш прогноз?

– Это разные вещи, они лежат в разных плоскостях. Сама идея теории циклов подразумевает, что мы выносим за скобки все факторы

кроме поведения цены во времени и исходим из неких закономерностей, которые повторяются через определенные промежутки времени. Цена учитывает все, она является интегральным показателем, в котором суммируются миллион разных факторов.

Ну а если рассматривать макроэкономические показатели, то мы прекрасно понимаем, что страна вошла в новую экономическую эпоху, связанную с низкими ценами на нефть, с санкциями, с перестройкой экономики с импорта на импортозамещение. Доходы населения упали за последние несколько лет, и вряд ли они начнут сильно расти в ближайшие годы. Маловероятно, что нефть в обозримой перспективе вернется к 100 долларам за баррель. Мы все равно приходим к тому же – в ближайшие несколько лет недвижимости дорожать не с чего.

– Многие предрекают повышение цен в связи с действием 214-ФЗ и последующим переходом к проектному финансированию жилого строительства...

– Это еще один фактор, который просто гарантирует в ближайшие годы падение цен по всему рынку, хотя на вторичке в большей степени. Застройщики будут вести себя ровно так, как перед введением первых ужесточений к 214-ФЗ, – они постараются вывести как можно больше объектов на рынок до вступления в силу нововведений. Это значит, что в ближайшее время строить меньше не будут, а наоборот будут поддерживаться рекордные объемы строительства. Чтобы потом все эти объемы продать, застройщики будут снижать цены, поскольку других инструментов уже не осталось.

– То есть у России есть шанс преодолеть исторический дефицит жилья?

– Да, с некоторой задержкой наступает тот период, когда дефицит на рынке жилья будет ликвидирован. В советское время у нас был дефицит во всем, но уже через год после того как Советский союз рухнул, дефицит исчез – прежде всего в тех отраслях, где можно было привезти импорт: одежда, машины, еда, мебель.

Недвижимость – один из тех товаров, которые нельзя импортировать, поэтому потребовалось больше времени, чтобы раскрутилась строительная отрасль и строили достаточное количество жилья. Я считаю, что с социальной точки зрения это хорошо, потому что не только узкая прослойка людей с инвестиционными деньгами будет способна покупать пять лишних квартир, но и нормальные люди с обычной зарплатой, пусть в ипотеку, будут иметь возможность решить квартирный вопрос. 🏠

**С НЕКОТОРОЙ
ЗАДЕРЖКОЙ
НАСТУПАЕТ
ТОТ ПЕРИОД,
КОГДА ДЕФИЦИТ
НА РЫНКЕ
ЖИЛЬЯ БУДЕТ
ЛИКВИДИРОВАН**

Trendspotting

на стыке философии и НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ОТКУДА БЕРУТСЯ НОВЫЕ ИДЕИ, КАК ПОНЯТЬ
ПРИЧИНЫ ИХ ПОПУЛЯРНОСТИ
И ЗАЧЕМ ПРОГНОЗИРОВАТЬ ПОТЕНЦИАЛ.

Текст:
Кирилл Котриков,
руководитель отдела аналитики
CENTURY 21 Россия



Трендспоттинг – набирающий обороты вид информационных услуг на рынке. Его цель состоит в прогнозировании тенденций (трендов) практически во всех сферах жизни человека. Исследование и прогнозирование трендов – непростая задача, включающая в себя как классические научные подходы к исследованию, так и современные технологии обработки данных. Это та сфера, где социология, психология и экономика встречаются с современными технологиями анализа данных.

Тренды никто не придумывает, как многие считают, но если вы что-то придумали, это может задать новые тренды. Тренд отражает желания людей, развитие общества или индустрии, и да, он задает определённый вектор на перспективу.

Наибольшую популярность трендспоттинг приобрел на развитых рынках и среди крупных компаний, которым по карману заплатить за недешевое исследование, и которые обладают достаточными ресурсами для бизнес-действий после получения информации. А трендспоттинг позволяет не только увидеть, где и каким будет общество завтра, но и создавать новые бизнес-модели с учетом user experience, наполняя их продуктами и услугами, которые точно «зайдут» на рынок. Так, эфемерные, казалось бы, тренды дают реальный финансовый результат.



Профессионалов, работающих в этой отрасли, называют трендхантерами. Как правило, это специалисты в области социологии, психологии, маркетинга с навыками современных методов обработки информации. Основная задача трендспоттинга – не только найти идею на начальной стадии реализации, которая демонстрирует растущий к ней интерес в геометрической прогрессии, но и понять причины интереса, психологию этого явления, изучить целевую аудиторию, спрогнозировать потенциал.

Прежде всего консалтинговые компании, профессионально занимающиеся трендспоттингом, затрагивают сферы новых технологий, моды, жизнедеятельности (бытовые аспекты), культуры, дизайна, бизнеса, экологии, медиа, потребительских товаров и услуг.

Как это работает? Реальный пример для риэлторского рынка: сейчас в активную экономическую фазу жизнедеятельности уже вошло поколение Y (родившиеся примерно с 1979 по 1989 годы). Это поколение обладает рядом характеристик, например, поздним взрослением, склонностью долго жить с родителями, не создавая собственной семьи; это поколение, пережившее ряд кризисов и высокий уровень безработицы, отличается повышенным вниманием к экологии и умеренным потреблением. С другой стороны, сегодня на рынке недвижимости наблюдается тенденция к удорожанию жилья и перенаселенности мегаполисов.

Все это оказывает влияние, в том числе и на архитектурные и строительные тренды:

- по всему миру разрабатываются концепции и строятся модульные мини-дома, позволяющие молодежи вести этот «цыганский» образ жизни, при этом реализуется идея экологичности и умеренности;
- возрастает ценность «семейного очага», миллениалы стремятся к комфорту в кругу семьи;
- в дорогих и перенаселенных мегаполисах преобладают сдержанные проекты с современным функциональным дизайном на основе экологических материалов с использованием передовых технологий;
- люди возвращаются к традиционному легковозводимому деревянному домостроению, но создают библиотеки из стаканчиков из-под мороженого. ▲

**ТРЕНДЫ НИКТО НЕ
ПРИДУМЫВАЕТ, НО,
ПРИДУМЫВАЯ ЧТО-ТО, ВЫ
ЗАДАЕТЕ НОВЫЕ ТРЕНДЫ**

Резидентский статус

ИНТЕРЕС РОССИЯН К ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОСТЕПЕННО ОЖИВАЕТ, РАССМОТРИМ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ИХ ПЕРСПЕКТИВЫ.

*Текст:
Игорь Бабкин,
коммерческий директор
CENTURY 21 Россия*

В последнее время инвестиции россиян в зарубежную недвижимость поменяли ориентиры. За десять месяцев 2017 года, по данным независимых аналитиков, количество запросов на приобретение недвижимости за рубежом увеличилось в два раза в сравнении с аналогичным периодом в 2016. Порядка 30% заявок – это инвестиции в жилую недви-

мость, 40% – в коммерческую и 30% – соинвестирование.

Возможности компании CENTURY 21, имеющей развитую сеть агентств по всему миру, в этой ситуации становятся как никогда актуальными и востребованными. Рассмотрим наиболее популярные у русских клиентов локации для покупки недвижимости за границей и разберем их перспективы.

Прибалтика

Только одна прибалтийская страна дает право на получение вида на жительство (ВНЖ) при покупке недвижимости – это Латвия. Программа действует с 2010 года, но за последние 5 лет ее условия стали более жесткими, чем раньше: стоимость покупки в семи крупнейших городах составляет €250 000 + налоговый сбор в размере €12 500. Кроме того, продление полученного вида на жительство каждые пять лет будет стоить порядка €5 000. При этом, чтобы потерять приобретенные привилегии, достаточно задолжать государству €150.

Приобретение недвижимости в двух других прибалтийских государствах не является достаточным основанием для получения ВНЖ, здесь в приоритете инвестиции в экономику и бизнес (хотя в Литве это может быть вложением в недвижимость, но только в коммерческую) и способность полностью обеспечить свое проживание в стране (для Эстонии).





Черногория

В Черногории программа «Золотая виза» действует с 2015 года. Наименьшими вложениями окупится вид на жительство в этой стране (достаточно приобрести любую недвижимость, без ограничения по стоимости), однако и потенциал этих инвестиций не самый впечатляющий – до тех пор, пока Черногория является лишь кандидатом в Евросоюз, а не его членом.

Болгария

Входной билет в Еврозону через Болгарию обойдется российским инвесторам минимум в €300 000 – именно столько должна стоить недвижимость в этой стране для получения вида на жительство.

Хорватия

Недвижимость в Хорватии не обеспечит своему владельцу вид на жительство европейского государства, но для тех, кто ведет здесь бизнес, это возможно. Уставной капитал компании должен составлять не менее €13 210, количество работников – не менее 3 граждан этой страны, и, конечно, владелец бизнеса должен иметь лицензию на работу. Но даже при соблюдении всех условий ВНЖ будет действовать всего год.

Италия

Владение недвижимостью в Италии не дает права на получение ВНЖ. Решение о предостав-

лении вида на жительство принимается в консульстве, причем максимум на что можно рассчитывать сначала – виза типа D, дающая право пребывать в Италии один год.

Затем можно получить временный ВНЖ и продлевать его каждые два года. Постоянный вид на жительство можно получить после пяти лет проживания в Италии. Он гарантирует вам все права гражданина Италии (за исключением избирательного), но и влечет обязанности: придется стать и налоговым резидентом, обзавестись доходом и собственностью.

Греция

Греция – самая выгодная на данный момент европейская страна с точки зрения инвестирования в резидентство. При приобретении одного или нескольких объектов недвижимости в этой стране постоянный вид на жительство по облегченной процедуре получает и ее владелец, и его близкие родственники (супруги, дети, родители). Минимальная сумма покупки – €250 000, срок ВНЖ – 5 лет с возможностью продления. При меньших вложениях страна гарантирует годовую шенгенскую мультивизу. Благодаря кризису Греция стала наиболее конкурентоспособной в глазах международных покупателей – цены на недвижимость снизились на порядок, а последовавшая за этим стабилизация в экономике притягивает все больше средних и крупных инвесторов со всего мира, в том числе и россиян. ♣

**БЛАГОДАРЯ
КРИЗИСУ ГРЕЦИЯ
СТАЛА БОЛЕЕ
ПОПУЛЯРНОЙ У
ЗАРУБЕЖНЫХ
ПОКУПАТЕЛЕЙ**



Чебоксары: меняем старое на новое

Дмитрий Угаслов,
брокер агентства
CENTURY 21 Премьер

Для Чебоксар 2017 год стал очень значимым в плане перемен – население города превысило полмиллиона жителей, начали реализовываться важные городские программы, направленные на повышение качества жизни горожан. Впереди – строительство этнокомплекса «Амазония», благоустройство Красной площади, Певческого поля и Московской набережной. Все эти инициативы призваны сделать жизнь в городе комфортной, интересной и насыщенной.

На фоне грядущих перемен вторичная недвижимость вступает в противоречие с благоустроенной, чистой столицей Чувашии – морально и физически устаревшие дома и планировки, отсутствие парковочных мест и многое другое. Однако сегодня изменить эту ситуацию в силах каждый житель Чебоксар: программа Trade-in от агентства CENTURY 21 Премьер позволяет просто и быстро поменять вашу старую квартиру на новую в престижном микрорайоне «Университет»!

В агентстве бесплатно проведут оценку вторичной недвижимости, помогут подобрать подходящий вариант в ЖК «Университет» и бронируют его по специальной цене. Всего через 45 дней вы сможете переехать в новую квартиру, не переживая о том, как реализовать старую – этим займется специалист агентства CENTURY 21

Премьер. Программа Trade-in позволяет вам не тратить время и усилия на продажу своей недвижимости и стать владельцем квартиры в качественной и престижной новостройке уже сегодня по самым выгодным ценам.

Микрорайон «Университет» в полной мере соответствует перспективным планам по развитию Чебоксар: рядом обширная лесопарковая зона, удобная транспортная развязка, на территории ведется видеонаблюдение, строятся парковки, детские сады и школа. Жилой квартал органично вписывается в современный облик города Чебоксары и уже готов принять своих первых жителей по программе Trade-in от CENTURY 21 Премьер.

Не откладывайте перемены к лучшему на завтра, и вскоре ваша жизнь станет комфортной на всех уровнях – от собственной кухни до целого города! 🏡

**TRADE-IN ПОЗВОЛЯЕТ
ПРОСТО И БЫСТРО
ПОМЕНИТЬ ВАШУ
КВАРТИРУ НА НОВУЮ**

CENTURY 21 Премьер

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

Реклама вашего объекта на ведущих интернет-порталах



Выбор есть!

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ УДЕРЖАТЬСЯ НА РЫНКЕ СЕГОДНЯ, НЕОБХОДИМЫ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НЕ ТОЛЬКО РАБОТЫ АГЕНТА, НО И САМОГО БИЗНЕСА В ЦЕЛОМ.

Текст:
Анастасия Дачевская

Сегодня уже окончательно ясно, что на рынке недвижимости России наступил не кризис, а новая экономическая реальность. Об этом активно рассуждает экспертное сообщество: одним из самых посещаемых мероприятий Всероссийского жилищного конгресса в Санкт-Петербурге стала конференция «Брокерская компания: эффективные модели организации, системы управления и мотивация персонала».

Вывод из дискуссии оказался и прост, и сложен – для того чтобы удержаться на рынке сегодня, необходимы фундаментальные изменения не только работы агента, но и самого бизнеса в целом.

Сеть CENTURY 21 Россия, агентства которой с момента основания в нашей стране ведут работу по мировым стандартам оказания риэлторских услуг, и в части модернизации бизнеса тоже оказывается в первых рядах. В изменившихся условиях компания предлагает своим партнерам-франчайзи новые бизнес-модели, которые обеспечат клиентам CENTURY 21 привычный уровень оказания услуг, а владельцам бизнеса – стабильную генерацию дохода.

CENTURY 21 Classic

Классическая модель агентства недвижимости международного уровня по-прежнему актуальна и востребована на рынке. Мировой бренд, регулярное обучение, возможность обмена опытом и клиентами внутри сети в своей стране и по всему миру – все это получают франчайзи, выбирающие бизнес-модель CENTURY 21 Classic.

Брокерам Classic будет обеспечиваться непрерывная поддержка, IT и HR-обслуживание, а также сервисы, позволяющие укрепить позиции в регионе и получить конкурентные преимущества. Модель эффективна как для действующих агентств недвижимости, так и при построении бизнеса с нуля.

CENTURY 21 Expert Broker

Независимым консультантам и самостоятельным брокерам теперь тоже доступны преимущества сети CENTURY 21. Специально для них разработан продукт CENTURY 21 Expert Broker, обеспечивающий профессиональным риэлторам, работающим на себя, поддержку известного бренда. Для этой бизнес-модели реализованы специализированные сервисы, позволяющие увеличивать прибыль и выстраивать бизнес-процессы с помощью аутсорсинга.





Теперь, риэлтор, принципиально работающий индивидуально, может закрепить свой личный успех присоединением к международной сети, повысить свою узнаваемость, получить обучение. Эта модель обеспечит отличный старт в сети для тех, кто пока не готов брать на себя ответственность за руководство коллективом агентов и хочет самостоятельно заниматься любимым делом.

CENTURY 21 Trade-in

Первичный рынок сегодня пользуется популярностью у клиентов, поэтому запуск продукта для девелоперов и предпринимателей, специализирующихся на этом рынке, является логичным этапом развития сети CENTURY 21 Россия.

Модель построения бизнеса CENTURY 21 Trade-in позволит застройщикам и девелоперам существенно увеличить продажи и получить уникальные преимущества в условиях растущей конкуренции, используя экспертизу CENTURY 21 на вторичном рынке.

Формат сделок trade-in сегодня пользуется особой популярностью у покупателей новостроек, а готовность соответствовать их запросам является серьезным конкурентным преимуществом для застройщика. С технологиями и опы-

том CENTURY 21 на вторичном рынке это направление всегда будет приносить прибыль.

CENTURY 21 Master Partner

Сеть CENTURY 21 Россия постоянно растет, новые агентства открываются по всей стране, а действующие обрели достаточный вес, чтобы продолжить экспансию в своих регионах. Высокий потенциал сети нашел отражение в еще одном новом продукте – CENTURY 21 Master Partner. В рамках этой бизнес-модели действующий партнер сети получает эксклюзивные права на распространение бренда CENTURY 21 в масштабе конкретного региона. Благодаря этому крупные агентства недвижимости и инвестиционные группы получают дополнительные перспективы роста и новые направления для развития своего бизнеса в выбранном регионе. ▲

**КАЖДЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
МОЖЕТ НАЙТИ ОПТИМАЛЬНУЮ
БИЗНЕС-МОДЕЛЬ**

Текст:

Ирина Роут,
агент по недвижимости
CENTURY 21 COAST TO COAST,
Сент-Питерсберг
(Флорида, США)

Вокруг света: США



**В РАМКАХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
ПРОЕКТА «ВОКРУГ СВЕТА
С CENTURY 21», АГЕНТ
ПО НЕДВИЖИМОСТИ
АМЕРИКАНСКОГО ОФИСА
CENTURY 21 ДЕЛИТСЯ ОПЫТОМ**

О себе

Я родилась и выросла в Красноярске. Училась на факультете иностранных языков на переводчика (английский, турецкий и корейский языки). После университета, в 2007 году переехала и с тех пор живу в городе Сент-Питерсберг (штат Флорида), основанном русским иммигрантом.

Выбор профессии для меня не случаен – моя мама всегда была успешным риэлтором в России. Ничего удивительного в том, что и я долгое время занималась менеджментом и управлением в сфере жилой недвижимости в России, а потом и в США. До того, как я стала профессиональным риэлтором, я занималась иностранными языками и работала в сфере маркетинга.

О CENTURY 21

В CENTURY 21 я попала случайно. Во время одной из сделок, где я представляла интересы покупателя, я познакомилась с Рэнди Иерном, управляющим брокером CENTURY 21 Coast to Coast, который выставил на продажу дом, заинте-

ресовавший моего клиента. Нам настолько комфортно было работать вместе, что Рэнди предложил мне стать одним из агентов CENTURY 21. Серьезным плюсом послужило мое свободное знание двух языков – русского и английского – и большое количество русскоговорящих клиентов в США.

Бренд CENTURY 21 очень популярен и узнаваем в США. Поскольку он представлен практически по всему миру, ему доверяют огромное количество людей: уже три года подряд это бренд №1 в недвижимости в США. Когда я говорю, что работаю в CENTURY 21, у клиента это вызывает больше доверия.

Наше агентство CENTURY 21 Coast to Coast изначально было компанией Spinning Wheel Enterprises, Inc., основанной в 1980 году. В 1984 Spinning Wheel стала франчайзи CENTURY 21. В том же году было построено здание головного офиса в Тиерра-Верде, в котором компания располагается до сих пор.

За 30 с лишним лет компания продала недвижимости на сумму более \$825 млн и организовала полноценный сервис по аренде. Двое наших агентов работают в агентстве более 25 лет, многие имеют 10 и 15-летний опыт работы в CENTURY 21.

По словам нашего президента Рэндалла Иерна, одной из весомых причин низкой текучести кадров является качественное и регулярное обучение, которое предлагается CENTURY 21, а также тренинги, которые проводит сам Рэндалл для своих сотрудников. Принадлежность к сети CENTURY 21 и высокий уровень сервиса позволили агентству успешно преодолеть 4 экономических спада, с каждым разом становясь сильнее.

О профессии

Риэлторская деятельность в США напрямую связана с property management (управление недвижимостью). Профессия риэлтор в США считается непростой, и в то же время хорошей профессией (даже почетной). Чтобы стать риэлтором, нужно получить лицензию, которую впоследствии нужно продлевать. А чтобы стать успешным риэлтором, нужно постоянно заниматься развитием своих навыков и проходить дополнительные курсы повышения квалификации.

Мой рабочий день начинается в 9 утра. Довольно сложно определить точное количество рабочих часов, так как работа никогда, по сути, не прекращается. Я посвящаю много времени своему ребенку и семье, поэтому часто работаю из дома, так как сейчас технологии позволяют быть очень мобильной и всегда оставаться на связи. Я приезжаю в офис несколько раз в не-



делю на собрания и офисное дежурство (некоторые клиенты по-прежнему приходят в офис в поиске агента). Собрания проходят минимум два раза в неделю, агенты проводят в офисе 4–5 часов в день.

О клиентах

Наши агенты ищут своих клиентов различными способами: онлайн, в социальных сетях, клиенты сами приходят в офис, также агенты находят владельцев недвижимости, которые продают самостоятельно (без риэлтора) и продавцов, чья недвижимость не была продана, а срок объявления истек. В обоих случаях агент предлагает свои услуги этим людям, чтобы помочь с продажей. Очень много клиентов находятся через друзей, знакомых и бывших клиентов (в моем случае это самый главный источник). Также в работе мы используем принцип «работы на территории» (farming). После контакта с потенциальным клиентом, обычно, первая встреча проходит в офисе агентства, но может быть и на объекте клиента. У каждого агента



БЫТЬ РИЭЛТОРОМ С США НЕПРОСТО, НО ПОЧЕТНО И ВЫГОДНО

есть свой персональный план работы на день/неделю/месяц. Рекламой я занимаюсь сама.

О мотивации

В нашем агентстве управляющий брокер является по совместительству агентом. Он управляет офисом и сотрудниками ежедневно, также у него есть свои листинги. Агенты получают обучение, поддержку в ведении дел (профессиональные консультации, помощь юриста), маркетинговые инструменты. В офисе на постоянной основе проходит обучение и тренинги. Достижения агентов отображает мотивационная доска, где представлены лучшие агенты. Один из наших агентов является топ-агентом в США по результатам рейтинга, в котором участвуют все агентства недвижимости в стране. Эта статистика помогает людям выбирать нас. Есть также районная газета, публикующая новости про наш офис и новых агентов.

Размер дохода зависит от самого агента. Многие, как я, совмещают свою работу с другой деятельностью. Валовая комиссия риэлтора зависит от стоимости недвижимости и количества сделок в месяц. Если работать полное время, то можно иметь много сделок ежемесячно. Средний доход риэлтора – \$43 000 в год. Многие из агентов, ко-

торых я знаю, зарабатывают около \$100 000 в год.

В моих планах продолжать набирать клиентов в свою клиентскую базу и помогать им с реализацией потребностей при покупке и продаже недвижимости. Каждый год сделки увеличиваются в объеме!

О городе

Сент-Питерсберг чаще называют Сент-Пит (St. Pete), он находится в округе Пинелас штата Флорида, это популярный курорт. Город пятый по численности населения в штате (крупнейший среди городов, не являющихся окружными центрами). Сент-Питерсберг расположен на полуострове между заливом Тампа и Мексиканским заливом.

Мы – рекордсмены по количеству солнечных дней в году: их 360, а показатель в 768 солнечных дней подряд занесен в Книгу рекордов Гиннеса. Из-за хорошей погоды и относительно низкой стоимости проживания город является популярным у людей, выходящих на пенсию, хотя в последние годы население значительно помолодело.

Город основан Джоном С. Уильямсом (John C. Williams) из Детройта, который купил здесь землю в 1876 году и Петром Дементьевым (Питером Деменсом), построившим железнодорожную

станцию в 1888 году. Существует местная легенда о том, что Джон Уильямс и Пётр Дементьев подбросили монету, чтобы решить, кому из них выпадет честь назвать город. Питер Деменс выиграл и назвал город в честь своей родины – столицы Российской империи Санкт-Петербурга, а Джон Уильямс назвал в честь своего места рождения, Детройта, первый отель, который существует до сих пор.

О взаимопомощи

В сентябре этого года Флорида значительно пострадала от урагана Ирма, я живу здесь уже 10 лет и такого еще не видела. Район, в котором я живу в Сент-Пите, был в зоне обязательной эвакуации, поэтому мне и моей семье пришлось переехать в другой штат на несколько дней. Наш город должно было накрыть стихией в большей степени, так как эпицентр урагана шел прямо на нас, но к счастью все обошлось и ураган свернул на восток в самый последний момент. Когда мы вернулись домой, то у нас не было электричества несколько дней, у кого-то – больше недели. Вывеску на нашем офисе снесло ветром, но иных повреждений не было. Государство очень помогло материально всем жертвам бедствия, включая мою семью. Люди ехали со всех штатов ремонтировать электричество, высылали денежную помощь. Здесь вообще все очень открытые и отзывчивые. 🏠



Линия закона

КАК РАБОТАЕТ И БУДЕТ РАБОТАТЬ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ.

Текст:
Ирина Дагаева,
тренер-партнер
CENTURY 21 Россия

Подводя итоги 2017 года, стоит отметить, что в области недвижимости минувший год не был богат на законодательные изменения. Практически все значимые правовые новеллы, влияющие на деятельность участников рынка недвижимости, были приняты и вступили в действие с 1 января 2017 года. Так что прошедший год можно назвать годом накопления правоприменительного опыта, когда формируются подходы к применению тех или иных норм или законов и складывается судебная практика по спорным вопросам.

1 ЯНВАРЯ 2017 ГОДА

214-ФЗ «О долевом участии в строительстве многоквартирных домов»

- застройщик должен иметь сайт, публиковать заключения аудиторских проверок и другие сведения;
- ужесточились требования к проектной декларации и содержанию ДДУ;
- закон действует в отношении домов блокированной застройки (например, таунхаусы);
- цена квартиры рассчитывается как стоимость м² × на общую приведенную (с учетом лоджий и балконов) площадь; для балконов и лоджий применяются понижающие коэффициенты;
- оплата по ДДУ осуществляется только после его государственной регистрации.

315-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации»

- закреплен статус объекта недвижимости за машиноместом.
- #### 332-ФЗ «О внесении изменений в статьи 188 и 189 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и в Основы законодательства Российской Федерации о нотариате»
- сведения об отмене нотариально удостоверенных доверенностей теперь можно найти в специальном открытом реестре: www.reestr-dover.ru;
 - нотариально удостоверенную доверенность можно отменить только нотариально удостоверенным заявлением.

218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости»

- создан Единый государственный реестр недвижимости, объединивший ЕГРП и ГКН;
- не требуется получение кадастрового паспорта объекта – это самостоятельный раздел записи в ЕГРН, который можно получить в виде выписки;
- сделан акцент на электронный порядок учета документов и ведения дел;
- за выпиской в Реестр можно обратиться: лично через МФЦ, в электронной форме, через специальный сервис (ФГИС ТП);
- в выписке из ЕГРН приводится информация: об объекте и правах на него, о переходах права собственности на объект, о лишении или ограничении собственника в дееспособности (доступна только собственнику), о наличии в собственности объектов недвижимости (доступна только собственнику);
- документы на регистрацию можно подать через Интернет с использованием ЭЦП;
- сократились сроки регистрации и основания для отказа в регистрации перехода прав;
- введен экстерриториальный принцип подачи документов в Росреестр.

КОММЕНТАРИЙ:

Существует мнение, что с введением электронной регистрации и экстерриториального принципа подачи документов существенно возрастает риск мошенничества с объектами недвижимости. Но подделка документов и/или идентификации личности были возможны и ранее, и будут возможны, к сожалению, всегда, независимо от способов передачи или хранения информации: в электронном виде или в бумажном.



1 ИЮЛЯ 2017 ГОДА

214-ФЗ «О долевом участии в строительстве многоквартирных домов»

- застройщик лишается возможности принимать денежные средства по ДДУ при наличии налоговой задолженности, судимости за экономические преступления у руководителя или бухгалтера, при включении в реестр недобросовестных поставщиков и ликвидации;
- размер уставного капитала застройщика напрямую зависит от объемов и стоимости строительства. Но при личном поручительстве собственника требование можно не соблюдать;
- расчеты по ДДУ можно проводить с использованием эскроу-счетов;
- введен Единый реестр застройщиков (фактически еще в разработке).

3152-ФЗ «О персональных данных»

- повысились штрафы за обработку персональных данных физических лиц, полученных через Интернет, без их согласия.

КОММЕНТАРИЙ:

Если агентство недвижимости на своем сайте или странице просит пользователя оставить свои данные для обратной связи, необходимо разместить на нем и Политику конфиденциальности, Положение об обработке и хранении персональных данных, Согласие на обработку персональных данных, к которому пользователь может присоединиться кликом. В противном случае компании угрожают штрафы Роскомнадзора.

20 ОКТЯБРЯ 2017 ГОДА

214-ФЗ «О долевом участии в строительстве многоквартирных домов»

- создан Фонд защиты прав граждан – участников долевого строительства. Если застройщик не успел заключить ни одного договора долевого участия до 20 октября 17 года, тот он обязан платить в фонд определенный процент от размера стоимости объекта;
- страхование гражданской ответственности застройщика отменено.

КОММЕНТАРИЙ:

214-ФЗ призван ликвидировать такое явление, как «обманутые дольщики». Среди отрицательных моментов изменений можно отметить, что необходимость делать отчисления в фонд или повысить уставный капитал, довольно затратны. В связи с этим можно ожидать удорожание строительства домов и, как следствие – повышение цен на квартиры.

1 ИЮЛЯ 2018 ГОДА

214-ФЗ «О долевом участии в строительстве многоквартирных домов»

- застройщиком может быть не любое лицо, а только ООО и АО с указанием в наименовании «специализированный застройщик». Все застройщики обязаны иметь опыт в строительстве многоквартирных домов не менее 3 лет;
- застройщику запрещено строить одновременно по нескольким разрешениям на строительство;
- застройщик обязан иметь только один счет в банке.

КОММЕНТАРИЙ:

С учетом недавнего заявления Президента о том, что долевое строительство в принципе необходимо прекратить в течение 3 лет, все обширные нововведения в 214-ФЗ, которые произошли в этом году, могут быть в общем напрасными.

В 2018 ГОДУ

Проект ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс...в части регулирования отдельных правоотношений, возникающих в связи со строительством многофункциональных зданий»

- вводится понятие апартментов и предусматривается порядок установления платы за коммунальные услуги в многофункциональных зданиях, а также правовой механизм перевода нежилых помещений, используемых для постоянного проживания, в апартменты.

Концепция регулирования рынка юридических услуг

- до 2023 года может быть осуществлен переход к принципиально новой модели рынка юридических услуг, согласно которой все юристы, возможно, должны, получить адвокатский статус.

КОММЕНТАРИЙ:

Апартменты обладают рядом недостатков по сравнению с жилыми помещениями (например, в них невозможна регистрация), но компенсируют это более низкой стоимостью и являются довольно востребованными. Определение их правового статуса в законе (а также определение порядка расчетов коммунальных платежей) может изрядно повысить привлекательность такого приобретения.

Новая концепция регулирования юридических услуг обяжет агентства недвижимости иметь штатного адвоката или передавать исполнение таких услуг на аутсорсинг.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ МОГУТ СПРОВОЦИРОВАТЬ ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ



Текст:
Эрик Ли,
генеральный директор CENTURY 21
GOODWIN PROPERTY CONSULTS,
Гонконг (Китай)

Вокруг света: Гонконг

**ПРЕЗИДЕНТ КРУПНЕЙШЕГО В
КИТАЕ CENTURY 21 РАССКАЗЫВАЕТ
О СПЕЦИФИКЕ СВОЕЙ РАБОТЫ В
РАМКАХ ПРОЕКТА «ВОКРУГ СВЕТА С
CENTURY 21»**

О себе

Я окончил Китайский университет Гонконга в 1985 году, а в 2008 получил степень MBA в Гонконгском политехническом университете. До того, как стать агентом по недвижимости, я работал в банковском секторе руководителем филиала. После продажи своей первой квартиры я понял, насколько важную роль играют риэлторы.

В 1990 году я решил начать свой бизнес в недвижимости: рынок находился не в лучшем состоянии, вести бизнес в одиночку было трудно. Поэтому в 1994 году я присоединился к сети CENTURY 21.

О CENTURY 21

CENTURY 21 Goodwin Property Consults, ранее известная как, CENTURY 21 Kee Fung Property Consults, была основана в 1989 году. В 1994 году компания присоединилась к всемирной сети CENTURY 21, которая хорошо известна в Гонконге. К тому же, сеть предоставляет различные сервисы для нас: базовый тренинг по продажам, набору персонала, составлению листингов, продвижению и банковской ипотеке.

К 2000 году мы уверенно лидировали в самом густонаселенном округе Гонконга, Сатхинь. В 2004 году компания стала одним из сильнейших предприятий, оказывающих риэлторские услуги в Гонконге.

Сегодня CENTURY 21 Goodwin Property Consults – самое крупное агентство сети в Китае. У нас более 20 филиалов, и мы можем поддерживать и обеспечивать сервисами свои агентства самостоятельно. В каждом филиале есть директор, основная задача которого – помощь и поддержка агентов, поэтому непосредственно риэлторской деятельностью он не занимается. Филиалы в одном регионе находятся под управлением регионального директора.

Мы были лучшим офисом продаж в сети с 1995 по 2013 год, получив 30 наград на ежегодной премии CENTURION в 2013 году.

О профессии

В Гонконге профессия риэлтора не так уважаема как, например, в США, поэтому без узнаваемого бренда не обойтись.

Мой рабочий день начинается в 10 утра с ежедневного утреннего собрания в офисе. Затем мы актуализируем клиентскую базу, делаем холодные звонки, проводим дни открытых дверей и размещаем листинги в Интернете. Составлением листингов занимается менеджер филиала.

Наше агентство работает как с продавцами, так и с покупателями. В среднем наши агенты делают 10-20 звонков в день. После получения обратной связи следует встреча либо в офисе, либо на самом объекте, в зависимости от желания клиента. Для каждого агента составляется персональный план на месяц, в работе мы активно используем farming.

О клиентах

Недвижимость в Гонконге – одна из самых недоступных и самых востребованных в мире. Жилая недвижимость здесь на целых 48% дороже, чем в Москве.

Часто клиентами становятся сотрудники компаний, чьи офисы находятся здесь, а также владельцы бизнеса. Иностранцы составляют около 30% покупателей всей недвижимости Гонконга, при этом более 40% жителей Гонконга не могут себе позволить приобрести жилье здесь. Государство уже постоянно ужесточает условия ипотеки, чтобы сдерживать рост цен, но из-за нехватки предложения спрос все равно колоссальный.

Цена квартиры с двумя спальнями начинается от US \$2 млн, с тремя – более US \$2,5 млн. Стоимость двухуровневых квартир доходит до US \$10 млн, а элитные дома могут стоить до US \$30 млн.

О мотивации

Агентство выплачивает нашим агентам комиссионные, предоставляет юридическую и профессиональную помощь, и, конечно же, систему обучения. Каждый новый стажер проходит 4-дневный курс по продажам и 6-дневный курс перед экзаменом для получения лицензии риэлтора. Доход агента в среднем составляет около US \$3000 в месяц, но диапазон достаточно широк. Заработок US \$6000 в месяц считается очень хорошим. Комиссия за услуги риэлтора

в Гонконге фиксирована, обычно 50% от суммы уходит агентству, вторая половина – агенту, но бывают и другие варианты.

О городе

Рынок недвижимости в Гонконге считается одним из наиболее выгодных для долгосрочных вложений. В связи с дефицитом свободных земель, спрос на аренду коммерческих помещений никогда не ослабевает даже с учетом самых дорогих арендных ставок в мире. Стандартный, небольшой офис с переговорной и комнатой для обедов, площадью 75 м², может обойтись арендатору в US \$225 000 в год. Такой ажиотаж связан с тем, что Гонконг является финансовым центром Азии, здесь зарегистрировано множество иностранных фирм. За 2017 год показатели цен на рынке недвижимости выросли на 21,5%. К концу 2018 года консалтинговая компания «Knight Frank» прогнозирует рост цен еще на 12%.

О взаимопомощи

Я счастлив быть частью мировой сети CENTURY 21. Пока ко мне не обратились коллеги из Бизнес-школы CENTURY 21 Россия, я не знал, что бренд развивается и здесь. Я считаю партнерство в сети очень важным аспектом и вижу перспективные направления сотрудничества как в части обучения, так и при проведении совместных сделок и перенаправлении клиентов внутри сети. ▲

**ДИРЕКТОР
АГЕНТСТВА НЕ
ЗАНИМАЕТСЯ
РИЭЛТОРСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ,
ОН ПОМОГАЕТ
АГЕНТАМ И ВЕДЕТ
БИЗНЕС**





БИЗНЕС-ШКОЛА CENTURY 21 РОССИЯ

+7 (495) 981-21-21 • WWW.CENTURY21.RU



ORIENTATION 21

ДЛЯ БРОКЕРОВ, АГЕНТОВ И СТАЖЕРОВ СЕТИ

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

CREATE 21

ДЛЯ АГЕНТОВ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

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

IMA

ДЛЯ БРОКЕРОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ АГЕНТСТВ СЕТИ

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

IMA ONBOARDING

ДЛЯ HR-СПЕЦИАЛИСТОВ, РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОТДЕЛОВ СТАЖЕРОВ И ПРОДАЖ

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





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



Светлана Улицкая

Любые объекты недвижимости
 +7 (968) 400-82-00
svetlana.ulitskaya@mail.ru



Евгений Алешин

Любые объекты недвижимости
 +7 (977) 695-90-07
evgeniy.aleshin@century21.ru



Цырен Лудупов

Любые объекты недвижимости
 +7 (977) 688-53-16
ludupov.cyren@century21.ru



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



Сергей Литвинов

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



Ольга Зонова

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



Николай Науменко

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



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



Марина Белая

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



Людмила Суркова

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



Светлана Намычкина

Вторичная и загородная недвижимость
 +7 (916) 370-37-65
s.kosova@century21.ru



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



Илья Трунилов
 Вторичная недвижимость
 +7 (901) 797-69-98
 i.trunilov@century21.ru



Олег Таран
 Вторичная недвижимость
 +7 (985) 878-81-59
 taran.oleg@century21.ru



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



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



Тимофей Гапонов
 Городская недвижимость
 +7 (495) 660-20-21
 timofey.gaponov@century21.ru



Варвара Меркель
 Городская недвижимость
 +7 (495) 660-20-21
 varvara.merkel@century21.ru



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



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



Антон Андреев
 Любые объекты недвижимости
 +7 (969) 014-09-83
 andreev.anton@century21.ru



Аркадий Рыбаков
 Любые объекты недвижимости
 +7 (969) 014-04-15
 rybakov.arkadiy@century21.ru



Галина Хабибулина
 Любые объекты недвижимости
 +7 (969) 014-11-72
 habibulina.galina@century21.ru



г. Троицк, Парковый пер., д. 4

+7 (495) 721-73-60 • rimarcoml@century21.ru • rimarcoml.century21.ru



Олег Ртищев

Любые объекты недвижимости

+7 (963) 656-60-13

olegnr@rimarcom.ru



Наталья Мирошниченко

Вторичная и загородная недвижимость

+7 (903) 125-74-59

natalyasm@rimarcom.ru



Галина Лякишева

Вторичная недвижимость, аренда

+7 (903) 147-55-03

g.v.lyakisheva@rimarcom.ru



г. Чехов, Симферопольское ш., д. 6, 3 этаж, оф. 12

+7 (495) 974-97-17 • rimarcom@century21.ru • rimarcom.century21.ru



Виталий Сазонов

Городская и загородная недвижимость

+7 (903) 121-92-76

v.a.sazonov@rimarcom.ru



Сергей Соломатин

Городская и загородная недвижимость

+7 (906) 059-28-36

s.p.solomatin@rimarcom.ru



Галина Изотова

Городская и загородная недвижимость

+7 (963) 656-60-07

galinavi@rimarcom.ru



г. Подольск, Революционный пр-т, д. 52/39

+7 (496) 752-54-45 • dynasty@century21.ru • dynasty.century21.ru



Татьяна Усова

Любые объекты недвижимости

+7 (967) 294-47-74

tatyana.usova@century21.ru



Андрей Бочаров

Любые объекты недвижимости

+7 (926) 273-67-91

andrey.bocharov@century21.ru



Наталья Привезенцева

Любые объекты недвижимости

+7 (963) 662-85-30

natalya.privezenцева@century21.ru



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



Елена Савченко

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



Юлия Милютинна

Любые объекты недвижимости
 +7 (918) 013-33-17
 milyutina.yuliya@century21.ru



Светлана Елисова

Любые объекты недвижимости
 +7 (918) 447-09-55
 elisova.svetlana@century21.ru



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



Дмитрий Килин

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



Ян Курманов

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



Наталья Пастухович

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



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



Алевтина Нелидина

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



Екатерина Насонова

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



Михаил Мирошников

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



г. Иркутск, ул. Горького, д. 27

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



Наталья Краснова

Вторичная недвижимость

+7 (964) 816-18-64

krasnova.natalya@century21.ru



Анастасия Беломестнова

Вторичная недвижимость

+7 (924) 537-58-77

anastasiya.molokova@century21.ru



Сергей Мунгалов

Вторичная недвижимость

+7 (914) 002-78-88

mungalov.sergey@century21.ru



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

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



Шамиль Бадартинов

Вторичная недвижимость

+7 (967) 873-40-88

shamil.badartinov@century21.ru



Марина Шадрина

Вторичная недвижимость

+7 (965) 562-76-64

marina.yushkova@century21.ru



Илья Акбашев

Вторичная недвижимость

+7 (922) 334-27-17

ilya.akbashev@century21.ru



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

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



Марина Кайзер

Любые объекты недвижимости

+7 (922) 354-17-16

m.v.kizer@home-perm.ru



Татьяна Суримова

Любые объекты недвижимости

+7 (922) 329-29-04

t.v.surimova@home-perm.ru



Татьяна Малых

Любые объекты недвижимости

+7 (929) 234-82-30

t.n.malykh@home-perm.ru



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



Антон Скрибин
Любые объекты недвижимости
+7 (909) 101-46-50
anton.skriabin@century21.ru



Светлана Огородникова
Любые объекты недвижимости
+7 (961) 755-97-97
svetlana.ogorodnikova@century21.ru



Дмитрий Суханов
Любые объекты недвижимости
+7 (967) 905-25-54
dmitriy.suhanov@century21.ru



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



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



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



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



г. Петрозаводск, ул. Андропова, д. 9
+7 (8142) 59-59-21 • alfa@century21.ru • alfa.century21.ru



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



Евгения Шибирова
Вторичная недвижимость
+7 (902) 772-69-22
shibyrova.evgeniya@century21.ru



Тимур Захаров
Вторичная недвижимость
+7 (902) 277-69-26
zaharov.timur@century21.ru



г. Самара, ул. Ставропольская, д. 3, оф. 1
 +7 (846) 206-02-03 • volga@century21.ru • volga.century21.ru



Ольга Сысоева
 Вторичная недвижимость
 +7 (937) 662-66-91
 sysoeva.olga@century21.ru



Дмитрий Савгильдин
 Вторичная недвижимость
 +7 (937) 795-12-37
 savgildin.dmitriy@century21.ru



Оксана Внечкая
 Вторичная недвижимость
 +7 (937) 795-16-09
 vneckaya.oksana@century21.ru



г. Ульяновск, 2-й пер. Мира, д. 13
 +7 (8422) 70-50-21 • venec@century21.ru • venec.century21.ru



Ирина Кожяева
 Вторичная недвижимость
 +7 (960) 379-25-71
 irina.kozhaeva@century21.ru



Роман Карякин
 Вторичная недвижимость
 +7 (927) 837-98-39
 karyakin.roman@century21.ru



Елизавета Шадрин
 Вторичная недвижимость
 +7 (937) 875-57-09
 shadrina.elizaveta@century21.ru



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



Елена Шмырова
 Вторичная недвижимость
 +7 (924) 924-42-21
 shmyrova.elena@century21.ru



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



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



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



Елена Захарченко
 Любые объекты недвижимости
 +7 (938) 470-07-26
zaharchenko.elena@century21.ru



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



Ольга Борзенкова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (966) 779-09-21
borzenkova.olga@century21.ru



г. Сочи, ул. Мира, д. 161, оф. 1
 +7 (862) 277-72-60 • expert-sochi@century21.ru • expert-sochi.century21.ru



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



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



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



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



Светлана Медведева
 Любые объекты недвижимости
 +7 (921) 365-21-71
medvedeva.svetlana@century21.ru



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



Татьяна Артамонова
 Первичная и вторичная недвижимость
 +7 (921) 329-21-31
artamonova.tatyana@century21.ru



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



Елена Калянова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (917) 065-40-40
 kalyanova.elena@century21.ru



Марина Александрова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (917) 078-21-21
 aleksandrova.marina@century21.ru



г. Владивосток, ул. Светланская, д. 145
+7 (984) 221-21-21 • vl@century21.ru • vl.century21.ru



Вячеслав Хмелев
 Руководитель отдела
 +7 (904) 629-50-10
 hmelev.vyacheslav@century21.ru



Екатерина Рогожина
 Любые объекты недвижимости
 +7 (914) 065-21-21
 rogozhina.ekaterina@century21.ru



Наталья Вольская
 Любые объекты недвижимости
 +7 (914) 066-21-21
 volskaya.natalya@century21.ru



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



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



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



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



Азер Валиев
 Вторичная недвижимость
 +7 (966) 388-00-00
 valiev.azer@century21.ru



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



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



Анастасия Сидорова
 Вторичная недвижимость
 +7 (927) 793-63-21
 sidorova.anastasiya@century21.ru



Павел Громов
 Вторичная недвижимость
 +7 (927) 002-63-21
 gromov.pavel@century21.ru



Галина Ипатова
 Вторичная недвижимость
 +7 (937) 664-63-21
 ipatova.galina@century21.ru



г. Сочи, ул. Навагинская, д. 9Д, 4 этаж, оф. 420
 +7 (862) 227-16-16 • yuzhnoe@century21.ru • yuzhnoe.century21.ru



Оксана Ткач
 Любые объекты недвижимости
 +7 (928) 448-87-01
 tkach.oksana@century21.ru



Эльвира Сабаткочева
 Любые объекты недвижимости
 +7 (928) 448-87-02
 batkoeva.elvira@century21.ru

ОТКРОЙ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ ПОД МИРОВЫМ БРЕНДОМ!

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

ПОЧЕМУ БИЗНЕС В НЕДВИЖИМОСТИ ВЫГОДЕН?



ПОТРЕБНОСТЬ
В ЖИЛЬЕ ВСЕГДА
АКТУАЛЬНА



РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ –
ОДИН ИЗ САМЫХ БОЛЬШИХ
В ЛЮБОЙ СТРАНЕ



НИЗКИЕ РИСКИ
И СТАБИЛЬНЫЙ
РОСТ ДОХОДА

ПРИСОЕДИНЯЙСЯ К СЕТИ CENTURY 21 И ПОЛУЧИ



IT-ТЕХНОЛОГИИ
ДЛЯ БИЗНЕСА



ПОДБОР И ОБУЧЕНИЕ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ И АГЕНТОВ



ЮРИДИЧЕСКУЮ
ПОДДЕРЖКУ



МАРКЕТИНГОВОЕ
И PR-СОПРОВОЖДЕНИЕ



РЕГУЛЯРНЫЙ КОНСАЛТИНГ
И ОБМЕН ОПЫТОМ



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





Крупнейшая в мире сеть агентств недвижимости

Москва

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

CENTURY 21 Panorama Realty
ул. Ленинская Слобода, д. 19, 5 эт., 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
3-й Самотечный пер., д. 11
+7 (495) 961-21-00

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

CENTURY 21 Юго-Запад
ул. Профсоюзная, д. 56, 15 эт., оф. 18
+7 (912) 887-37-77

CENTURY 21 Milestone
5-й Донской проезд, д. 21Б/10, оф. 759
+7 (903) 724-37-80

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

Московская область

CENTURY 21 Династия
г. Подольск, Революционный пр-т, д. 52/39
+7 (496) 752-54-45

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

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость
г. Люберцы, 3-е Почтовое отделение, городок Б,
вл. 61, д. 102
+7 (495) 221-78-48

Барнаул

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

Владивосток

CENTURY 21 New Home
ул. Светланская, д. 145
+7 (4232) 72-47-24

Горячий Ключ

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

Екатеринбург

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

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

Иркутск

CENTURY 21 Недвижимость мира
ул. Горького, д. 27
ул. Байкальская, д. 206, оф. 508
ул. Летописца Нита Романова, д. 3
+7 (3952) 43-03-64

Казань

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

Красноярск

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

Нижевартовск

CENTURY 21 Union
г. Нижевартовск, ул. Мира, д. 58
+7 (932) 419-00-02

Нижний Новгород

CENTURY 21 Адвенс
пр-т Ленина, д. 98, оф. 29
+7 (831) 423-25-63

Переславль-Залесский

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

Пермь

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

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

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

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

Петрозаводск

CENTURY 21 Alfa
ул. Андропова, д. 9
+7 (8142) 59-59-21

Самара

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

Санкт-Петербург

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

Сочи

CENTURY 21 Expert Sochi
ул. Мира, д. 161, оф. 1
+7 (862) 277-72-60

CENTURY 21 InSochi

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

CENTURY 21 Южное

ул. Навагинская, д. 9д, 4 эт., оф. 420
+7 (862) 227-16-16

Тольятти

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

Ульяновск

CENTURY 21 Венец
2-й пер. Мира, д. 13
+7 (8422) 70-50-21

Улан-Удэ

CENTURY 21 Baikal Realty
Скоро открытие!

Уфа

CENTURY 21 Эрмитаж
ул. Менделеева, д. 23/2, оф. 24
+7 (937) 788-22-78

Хабаровск

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

Чебоксары

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



www.century21.ru

Каждый офис находится в независимом владении и управлении