

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

Century21 MAGAZINE

ЛЕТО 2016

WWW.CENTURY21.RU



**ЕВРОПА
С РУССКОЙ ДУШОЙ**



**КОГДА ТАЙНОЕ
СТАНОВИТСЯ ЯВНЫМ**



**ХОРОШО
ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ**



**МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ:
РУССКИЕ ДОМА
ЗА ГРАНИЦЕЙ**

22
стр.

ТЕМА НОМЕРА



РИЭЛТОР: ДРУГ ИЛИ ВРАГ? 48 стр.

Присоединяйся к крупнейшей в мире сети агентств недвижимости

CENTURY 21



www.century21.ru



Более 40 лет
на рынке



Около 8000 офисов



79 стран



145 000 агентов



Каждые 45 секунд в мире
агентом CENTURY 21
совершается новая
сделка

Century21 MAGAZINE

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

УЧРЕДИТЕЛЬ

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

РЕДАКЦИЯ

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

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

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

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Татьяна Елекоева, Полина Ковтун,
Катерина Кочеткова, Василиса Морозова

ФОТО ОБЛОЖКИ: Константин Ламин

*Отдельное спасибо владельцу CENTURY 21 Panorama Realty
Константину Ламину за предоставленные фотографии.*

Информационное сотрудничество: magazine@century21.ru

Сотрудничество по рекламе: magazine@century21.ru

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

Цена свободная.

Отпечатано: ООО «Пушкинская площадь», 109548, г. Москва, ул. Шоссейная, д. 4Д.

+7 (495) 276-16-06

Полное или частичное воспроизведение статей и фотоматериалов, опубликованных в журнале CENTURY 21 Magazine, без письменного согласия редакции запрещено.

За точность и содержание предоставленных рекламных материалов ответственность несут рекламодатели.



ФОРУМ
21-23 СЕНТЯБРЯ



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
БИЗНЕС-САММИТ**
НИЖНИЙ НОВГОРОД



**РЕГИОНАЛЬНЫЙ
КАДРОВЫЙ ЦЕНТР**
РКЦ

НИЖЕГОРОДСКАЯ ЯРМАРКА, ПАВИЛЬОН №4, №6

КЛЮЧЕВЫЕ МОДУЛИ ФОРУМА «ВОЛГАFUTURE 2016»:

21 СЕНТЯБРЯ:

HR-конференция ПФО
(Приволжский
Федеральный округ)

- Тенденции рынка HR в 2016 году
- Лучшие HR-практики
- Актуальные технологии управления человеческими ресурсами в новых экономических условиях

Участники: руководители и владельцы компаний, специалисты в области управления персоналом

22 СЕНТЯБРЯ:

«ЗОНА РОСТА» –
день профориентации
и образовательных программ

- Профориентационные программы с участием лучших работодателей региона
- Марафон мастер-классов от ведущих бизнес-тренеров России

23 СЕНТЯБРЯ:

«ВолгаFUTURE CITY» –
ГОРОД КАРЬЕРЫ

- Всероссийская деловая игра «КарьераСТАРТ»
- Праздничная программа «НОЧЬ КАРЬЕРЫ»

**ПРИМИ УЧАСТИЕ
В УНИКАЛЬНОМ
СОБЫТИИ ОСЕНИ!**

www.volgafuture.ru



К

огда мы приходим к парикмахеру, мы доверяем ему эксклюзивное право нас постричь – трудно представить, чтобы мы доверяли свою стрижку сразу всем парикмахерам в городе. Мы доверяем только одному подрядчику в единицу времени: няне, водопроводчику, репетитору, стоматологу, архитектору, хирургу. Список можно продолжать почти бесконечно. Если нам не нравится качество услуги, мы не платим за нее деньги и больше не обращаемся к этому подрядчику. Таким образом, высокое качество услуги создает у подрядчика лояльную клиентскую базу и рекомендации, и его бизнес растет. Если качество низкое – бизнес падает.

Риэлторская услуга мало отличается от любой другой: она также оказывается специалистом в интересах потребителя и оплачивается за результат. Риэлтор нужен продавцу недвижимости для того, чтобы помочь ему успешно конкурировать за покупателя с другими продавцами недвижимости. Для этого необходимо повысить конкурентоспособность объекта недвижимости, сконцентрировать спрос на него и провести сделку. Это целая технология, которая требует высокого уровня профессионализма, хорошей репутации на рынке, а также больших затрат времени, сил и средств. И для того, чтобы услуга могла быть качественной, риэлтор должен быть уверен, что, когда объект будет продан, он получит свое вознаграждение, а это возможно только при наличии эксклюзивного договора.

Теперь рассмотрим ситуацию, в которой эксклюзивного договора нет и объект продается несколькими или вообще всеми риэлторами, а также самим собственником. Для риэлтора вероятность заработать на таком объекте снижается примерно в 20 раз. А значит, первое следствие: риэлтору нет смысла «вкладываться» в каждый объект. Даже если он повысит спрос на объект и привлечет покупателей, сделку всегда может провести кто-то другой. Второе следствие: риэлтору нужно увеличить количество объектов в 20 раз, чтобы сохранить количество своих сделок и

продолжать зарабатывать. Оба фактора практически гарантируют, что качество услуги будет низким. Соответственно, третье следствие: при падении качества услуги падает и вознаграждение: за что платить комиссию, если все, что делает риэлтор, – это размещение объекта в интернете и проведение сделки, когда покупатель найдется сам собой? Это информационные и юридические услуги, которые стоят недорого.

Четвертое следствие: низкая комиссия делает просто невозможным инвестиции средств в маркетинг объекта, а значит реклама объекта будет минимальной и только короткое время. Пятое следствие: если сделку может провести любой, значит риэлтор будет «скрывать» этот объект от коллег по рынку и всегда пытаться найти покупателя самостоятельно, что отсекает целый пласт покупателей, которых могут привести другие риэлторы. Шестое следствие: риэлторы, продающие один и тот же объект, будут конкурировать между собой за одного и того же покупателя, бесконтрольно снижая цену объекта, и покупатели будут приходиться на заниженную цену, требуя провести сделку по этой цене. Если продавец откажется, седьмое следствие: риэлтор, чтобы не потерять покупателя, будет стремиться переориентировать его на любой другой объект из своей базы и получить комиссию с другого продавца. Все это не только не повышает, а значительно снижает шансы на успешную сделку!

Таким образом, если клиенту нужна качественная риэлторская услуга, то ему нужен тот, кто способен ее оказать, – профессиональный риэлтор с хорошей репутацией, который будет мотивирован на оказание качественной услуги эксклюзивным договором и высокой комиссией. И чем быстрее весь рынок недвижимости придет к эксклюзивной модели работы, тем быстрее отрасль станет цивилизованной, а качество сервиса придет к мировым стандартам.



С уважением,
Президент CENTURY 21 Россия
Кирилл Кашин

BUYBRAND EXPO

XIV МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ФРАНШИЗ
И ДРУГИХ B2B ВОЗМОЖНОСТЕЙ

*14th International Franchise
and Other B2B Opportunities Exhibition*

МОСКВА
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»
28-30 СЕНТЯБРЯ 2016



реклама 16+

WWW.BUYBRANDEXPO.COM



Организатор
Organizer



РОССИЙСКАЯ
АССОЦИАЦИЯ
ФРАНЧАЙЗИНГА

Стратегический партнер
Strategic partner



Под патронатом
Under the patronage of



ОПОРА РОССИИ

При поддержке
With support of



Генеральный медиапартнер
General Media Partner



Генеральный интернет-партнер
General Internet Partner

10**С БОЛЬШОЙ
ДОЛЕЙ РИСКА**

Юридическая чистота квартиры – самый важный аспект при совершении акта купли-продажи квартиры.

О том, на что нужно обращать внимание покупателю объекта недвижимости, чтобы впоследствии сделка не была опротестована, рассказал эксперт CENTURY 21.

12**СКРЫТЫЙ
ПОТЕНЦИАЛ**

В условиях нехватки жилья, когда нередко в одной квартире живут представители сразу нескольких поколений, одним из основных социальных показателей рынка недвижимости становится обеспеченность населения жильем.

14**КОГДА ТАЙНОЕ
СТАНОВИТСЯ ЯВНЫМ**

Недостатки, которые продавец квартиры или дома скрывает от своих потенциальных покупателей, для новых собственников жилья могут обернуться настоящей головной болью.

16**НОВОСТИ****18****НОВОСТИ CENTURY 21****30****НЕСТАНДАРТНОЕ
РЕШЕНИЕ**

Квартиры с нестандартными планировочными решениями перестали быть редким форматом на российском рынке недвижимости. Девелоперы все чаще экспериментируют с планировками, стараясь найти новые способы привлечения потенциальных покупателей.

32**В ПОИСКАХ СВОЕГО
СОТРУДНИКА**

Проектный бизнес-консультант по продажам и бизнес-тренер Андрей Куршубадзе о том, на что следует обращать внимание при рекрутинге, чтобы подобрать своего сотрудника.

**ТЕМА НОМЕРА****22****Место под солнцем:
русские дома за границей**

Вкусы жителей современной России во многом схожи с пристрастиями русских аристократов, которые вили дворянские гнезда на лучших европейских курортах. Сегодня русские покупатели расширяют географию присутствия, приобретая недвижимость не только в Европе, но и в Новом Свете.

26**ЕВРОПА С РУССКОЙ ДУШОЙ**

Традиция отдыхать на европейских курортах у русских зародилась еще в конце XVIII века. Аристократы и цвет интеллигенции не только путешествовали, но и формировали моду на определенные направления.



34

32-Я ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

Итоги 32-й Ярмарки недвижимости, которая прошла с 1 по 3 апреля в петербургском КВЦ «Экспофорум».

36

ХОРОШО ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ

Типовое строительство – вовсе не современное изобретение. Сделав небольшой экскурс в историю, CENTURY 21 Magazine выяснил, что первые попытки проектирования типовых жилых домов были приняты почти три столетия назад.



46

АГЕНТЫ CENTURY 21 ВОЗЬМУТСЯ ЗА ЯЗЫК

В начале 2016 года Бизнес-школа CENTURY 21 Россия совместно с сетью клубов иностранных языков Soho Bridge разработала и запустила новый масштабный проект по изучению английского языка для агентов по недвижимости.

42

БЕЛЛИНИ: НАПИТОК БОГЕМЫ

Сегодня беллини – классика коктейльной карты практически любого ресторана. Однако мало кто задумывается о том, чему, а главное кому, мы обязаны изобретением этого пьянящего напитка.



40

ЕДИНЫЙ СТАНДАРТ

«Для создания и развития в России цивилизованного рынка недвижимости нам необходимо стандартизировать риэлторскую деятельность», – убеждена новый президент Российской Гильдии Риэлторов. О необходимости внедрения профессиональных стандартов и планах по развитию работы РГР Татьяна Деменок рассказала в интервью CENTURY 21 Magazine.



44

СИЛА СЕТИ

С 17 по 20 марта в Орlando состоялось главное событие года международной сети CENTURY 21 – Global Conference 2016. На конференцию приехали более 3500 представителей из 79 стран: франчайзи, сотрудники и лучшие агенты сети CENTURY 21, в том числе и победители российской акции Sales Rally.



48

РИЭЛТОР: ДРУГ ИЛИ ВРАГ?

Бизнес-тренер Алексей Гусев о том, как выбрать честного и эффективного риэлтора, не понав к дилетанту или мошеннику.

52

АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ CENTURY 21 РОССИЯ



Александр Трихманенко,
ВЛАДЕЛЕЦ
CENTURY 21 КВАРТАЛ 75

С большой долей риска

ЮРИДИЧЕСКАЯ ЧИСТОТА КВАРТИРЫ – САМЫЙ ВАЖНЫЙ АСПЕКТ ПРИ СОВЕРШЕНИИ СДЕЛКИ ПО КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ КВАРТИРЫ. О ТОМ, НА ЧТО НУЖНО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ, ЧТОБЫ ВПОСЛЕДСТВИИ СДЕЛКА НЕ БЫЛА ОПРОТЕСТОВАНА, РАССКАЗАЛ ЭКСПЕРТ CENTURY 21.

С

уществует несколько видов сделок с жилой недвижимостью на вторичном рынке, которые лучше не заключать. Прежде всего, это покупка квартиры, в которой зарегистрированы лица, в свое время отказавшиеся от приватизации. У них сохраняется право на проживание в квартире до того момента, пока они сами не выпишутся. Если же сделка была проведена с зарегистрированными в квартире лицами, то, если в договоре купли-продажи они не указаны в качестве лиц, имеющих право пользования на квартиру, сделку можно будет оспорить.

Есть риски и при покупке квартир, полученных по наследству. При проверке такого объекта внимание следует сосредоточить на составе наследников первой очереди, к которым относятся супруги, родители и дети. В частности, если кто-то из них умер, необходимо убедиться, что у них не осталось детей, которые являются наследниками первой очереди по праву представления.

Также бывают случаи, когда умерший собственник квартиры в завещание включает людей, которые имеют право пользоваться жилплощадью после его смерти. Согласно российскому законодательству, выселить таких людей нельзя, поэтому

если они не выписались из квартиры до подписания договора купли-продажи, сделку лучше не заключать.



В СДЕЛКУ ПО
ГЕНЕРАЛЬНОЙ
ДОВЕРЕННОСТИ
ЛЕГКО ВКЛЮЧИТЬ
ЛЮБУЮ
МОШЕННИЧЕСКУЮ
СХЕМУ, ПРИ
КОТОРОЙ
СОБСТВЕННИК
МОЖЕТ ПРОСТО
НЕ ЗНАТЬ, ЧТО ЕГО
НЕДВИЖИМОСТЬ
ПРОДАЕТСЯ

если они не выписались из квартиры до подписания договора купли-продажи, сделку лучше не заключать.

Не стоит выходить на сделку, которую предлагают заключить по генеральной доверенности, например, если собственник живет за границей, или находится в больнице в тяжелом состоянии. В такую сделку легко включить любую мошенническую схему, при которой собственник может просто не знать о продаже недвижимости. Нередки случаи, когда владельцем квартиры является психически нездоровый человек, который, выдавая доверенность, не понимает значения своих действий. Если он состоит на наркологическом учете, то после продажи квартиры родственники имеют все основания, чтобы подать в суд иск о признании сделки недействительной.

Неожиданно может обернуться сделка по покупке квартиры с участием материнского капитала. О том, что собственники в такой квартире должны выделить долю участника со стороны государства, многие даже и не знают. Но именно это может послужить последующим признанием сделки ничтожной. Такие знания экспертов сети CENTURY 21 помогают нашим клиентам избежать имущественных потерь при покупке квартиры. А Бизнес-школа CENTURY 21, в которой обучаются все агенты сети, позволяет нашим клиентам быть защищенными и уверенными в правильности своих сделок. ▲



ЖК «МИТИНО O₂»

Уникальный город-курорт, расположенный на Пятницком шоссе, одном из самых экологичных направлений Подмосковья.

- 15 домов с премиальной архитектурой.
- Более 50 планировочных решений.
- Полная линейка инфраструктуры для отдыха, здорового образа жизни, развлечений.
- Собственное озеро с песчаным пляжем, более 1000 га леса, десятки километров пешеходных и велосипедных маршрутов.



ЖК «Видный город»

Красота классики, комфорт современности

- «Видный город» – первый на юге Подмосковья жилой комплекс в формате «Города для жизни».
- Зеленый уголок Подмосковья всего в 4 км от Москвы по Варшавскому шоссе.
- Более 50 планировочных решений.
- Доступная стоимость, инфраструктура бизнес-класса, авторская архитектура премиум-сегмента.



ООО «Видный город», ООО «КварталСтрой». Проектная декларация на www.urbangroup.ru/vid-gorod/, www.urbangroup.ru/mitino-o2/



Кирилл Котриков,
ДИРЕКТОР ОТДЕЛА АНАЛИТИКИ
CENTURY 21 РОССИЯ

Скрытый потенциал

В УСЛОВИЯХ НЕХВАТКИ ЖИЛЬЯ, КОГДА НЕ РЕДКО В ОДНОЙ КВАРТИРЕ ЖИВУТ ПРЕДСТАВИТЕЛИ СРАЗУ НЕСКОЛЬКИХ ПОКОЛЕНИЙ, ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ СТАНОВИТСЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛЬЕМ.

С

егодня в России эта цифра составляет 23,4 кв. м на человека. Для сравнения, в США этот показатель составляет 70 кв. м, в Германии – 39 кв. м. Однако именно низкая

обеспеченность жильем в рыночной экономике является одним из основных драйверов рынка. В 2014–2015 гг. российская строительная отрасль продемонстрировала рекордные показатели ввода жилья – 160 млн кв. м, что спровоцировало дисбаланс спроса и предложения на рынке. Предложение существенно превысило спрос, и, по мнению экспертов, рынок продавца превратился в рынок покупателя, пусть и менее многочисленного.

Основываясь на анализе данных по 84 регионам за прошедшие 5 лет, мы пришли к выводу, что сложилась ситуация, при которой снижение стоимости 1 кв. м (в большинстве, но не во всех регионах) и снижение реальных доходов населения не пропорциональны. Уровень доходов населения менее подвержен влиянию макроэкономических факторов, чем рынок жилья. Грубо говоря, при благоприятных макроэкономических условиях, доходы растут



23,4

КВ. М
НА ЧЕЛОВЕКА –
ПОКАЗАТЕЛЬ
ОБЕСПЕЧЕННОСТИ
НАСЕЛЕНИЯ
ЖИЛЬЕМ
В РОССИИ

быстрее, чем стоимость жилья, и падают медленнее, чем падает стоимость кв. м. Следовательно, в определенный момент на кризисном рынке соотношение между ценой кв. м и доходами будет максимально выгодным для приобретения новой квартиры или дополнительных метров.

По нашим данным, в зависимости от региона, от 11,5% и до 62% семей, состоящих из двух работающих и иждивенца, и от 25,9% до 73,3% семей из двух работающих, могут позволить себе улучшение жилищных условий, исходя из критерия наличия свободных средств. Это говорит о том, что у рынка есть значительный потенциал, который сегодня в большинстве случаев ограничивается нежеланием потенциальных покупателей жилья принимать на себя долгосрочные финансовые обязательства в связи с неуверенностью в стабильности доходов.

Отложенный спрос на рынке можно и нужно активно стимулировать не только выгодными предложениями, связанными с дешевой ипотекой, снижающейся стоимостью кв. м и спецпредложениями, но и методами активного информирования населения о сложившейся ситуации, в которой покупать жилье или улучшить жилищные условия выгодно, и которая может не повториться. ▲

Century 21
КВАРТАЛ 75



ЗАПОВЕДНОЕ ИМЕНИЕ
В НАЦИОНАЛЬНОМ
ВАЛДАЙСКОМ ПАРКЕ



7500 га ОХОТНИЧЬИХ УГОДИЙ
КАСКАД ОЗЕР
ДЫХАНИЕ ПРИРОДЫ
УЕДИНЕНИЕ В СТИЛЕ ПРЕМИУМ



МОСКВА, УЛ. САЛЯМА АДИЛЯ, Д. 2, КОРП. 1, ОФ. 9
+7 (495) 255-32-36 www.kvartal75.century21.ru



Дмитрий Угаслов,
ВЛАДЕЛЕЦ
CENTURY 21 ПРЕМЬЕР

Когда тайное становится явным

НЕДОСТАТКИ, КОТОРЫЕ ПРОДАВЕЦ КВАРТИРЫ ИЛИ ДОМА СКРЫВАЕТ ОТ СВОИХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ, ДЛЯ НОВЫХ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ МОГУТ ОБОРНУТЬСЯ НАСТОЯЩЕЙ ГОЛОВНОЙ БОЛЮЮ.

Е

сли говорить о квартирах на вторичном рынке, то здесь более корректным будет использование такого понятия как «незамеченные при просмотре дефекты».

К ним относятся старые трубы, проблемы с электропроводкой, негерметичные панельные швы, плохое отопление, незаконная перепланировка. Но наказания за то, что продавец не сообщил покупателю о подобных недостатках, российским законодательством не предусмотрено. Карается по закону либо преступление (например, мошенничество), либо нарушение прав потребителей. В данном случае не прослеживается ни то, ни другое.

Подобные споры чаще бывают на первичном рынке, когда продавцом выступает застройщик, а также при продаже частных домов на вторичном рынке, так как в индивидуальном строительстве достаточно много факторов для возникновения недостатков. Здесь зачастую встречаются отклонения от строительных норм, которые впоследствии нередко выливаются в скрытые дефекты. Неправильно устроенный фундамент, нару-



НАКАЗАНИЯ ЗА ТО,
ЧТО ПРОДАВЕЦ НЕ
СООБЩИЛ ПОКУ-
ПАТЕЛЮ О ПЛОХОМ
ОТОПЛЕНИИ ИЛИ
НЕЗАКОННОЙ
ПЕРЕПЛАНИРОВКЕ,
РОССИЙСКИМ ЗАКО-
НОДАТЕЛЬСТВОМ НЕ
ПРЕДУСМОТРЕНО

шенная гидроизоляция, промерзающие углы, неполадки в системе инженерных коммуникаций, протекающая кровля, и это далеко не полный список тех недостатков, с которыми может столкнуться новый собственник частного дома или квартиры на первичном рынке.

Однако новому собственнику, столкнувшемуся с подобными дефектами после заселения, опротестовать сделку практически невозможно, поскольку потребовать расторжения договора можно только при существенных неустранимых недостатках. А в индивидуальном жилом и уж тем более в капитальном строительстве такие недостатки случаются редко.

А вот претендовать на компенсацию вполне реально, но только в том случае, если недостатков достаточно много, и покупатель не знал и не мог их обнаружить, даже проведя добросовестный осмотр.

При этом следует учитывать, что при разрешении требования об уменьшении цены вследствие скрытых дефектов суд сравнивает стоимость объекта недвижимости, которая была указана в договоре купли-продажи, и рыночную цену, определенную экспертом. Если рыночная стоимость выше договорной, то очевидно, что суд не удовлетворит иск о компенсации. ♣



РЕСТОРАН КИТАЙСКОЙ КУХНИ

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

В Госдуме предлагают прощать долг по ипотеке при рождении ребенка



ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ,
ЧТО ПРИ
РОЖДЕНИИ
КАЖДОГО
ПОСЛЕДУЮЩЕГО
РЕБЕНКА
ИПОТЕЧНЫЙ
КРЕДИТ
СЕМЬИ БУДЕТ
СОКРАЩАТЬСЯ



К

омитет Госдумы по социальной политике предлагает прощать молодым семьям часть долга по ипотеке, если в их семьях рождаются дети. Об этом сообщила глава комитета Ольга Баталина «Российской газете».

Часть кредита по «детскому жилищному вычету» будут выплачивать из государственных средств. «Ввести такую схему предлагают наши эксперты», – рассказала Баталина.

Предполагается, что при рождении каждого последующего ребенка ипотечный кредит семьи будет сокращаться. Кроме того, комитет предлагает оказать помощь молодым семьям путем создания жилищно-строительных кооперативов при участии крупных предприятий и организаций, а также строительства арендного жилья. Ранее программа субсидирования ипотеки была продлена до конца года.

Батурина купила комплекс зданий в Нью-Йорке

Супруга бывшего мэра Москвы Елена Батурина запустила девелоперский проект в Нью-Йорке, приобретая землю и коммерческую недвижимость стоимостью в 10 млн долларов, сообщает Forbes.ru.

Компания Батуриной в рамках развития направления международного девелоперского бизнеса приобрела комплекс офисных зданий в центре Бруклина вблизи популярного спортивно-развлекательного комплекса Barclay's Centre, который является домашней ареной баскетбольной команды Brooklyn Nets и хоккейного клуба New York Islanders.



Дом-книжку на Новом Арбате превратят в гостиницу

Сapital Group планирует разместить в «доме-книжке» по адресу Новый Арбат, 15, гостиничный комплекс с апартаментами на 350–400 номеров уровня «четыре звезды». Об этом сообщает «РИА Новости», ссылаясь на источник в структурах девелопера. По предварительной оценке, работы по реконструкции «дома-книжки» проведут за полтора года. В ходе реновации заменят инженерные системы и коммуникации, выполнят отделку всех помещений. При этом внешнего вида здания изменения не коснутся.



CAPITAL GROUP
ПЛАНИРУЕТ
РАЗМЕСТИТЬ В
«ДОМЕ-КНИЖКЕ»
ГОСТИНИЧНЫЙ
КОМПЛЕКС НА
350–400 НОМЕРОВ

В США снесут особняк Рыболовлева

Комиссия по архитектуре курортного города Палм-Бич во Флориде одобрила снос особняка, который российский миллиардер Дмитрий Рыболовлев приобрел в 2008 году у кандидата в президенты США миллиардера Дональда Трампа за 95 млн долларов, сообщает Forbes.ru со ссылкой на газету Palm Beach Daily News. Источники издания рассказали, что на месте снесенного дома общей площадью 5700 кв. м будут построены два или три отдельных особняка.



РЫБОЛОВЛЕВ
ПРИБРЕЛ
ОСОБНЯК У
МИЛЛИАРДЕРА
ДОНАЛЬДА
ТРАМПА ЗА
\$95
МЛН



Авианосец превратят в плавучий отель

Ф

лагман британской эскадры Фолклендской войны 1982 года авианосец «Гермес» превратят в плавучий отель. Об этом пишет dom.lenta.ru со ссылкой на The Times. На реконструкцию корабля в гостиницу индийское правительство, которое является его владельцем, потратит 85 млн фунтов стерлингов. В новом отеле будет 500 номеров, несколько бассейнов, ресторанов, конференц-залов, а также ночной клуб. Ожидается, что отель откроется через два года.



CENTURY 21 Zavidov выступило спонсором скачек радио Monte Carlo

21

мая на Центральном Московском ипподроме состоялось долгожданное светское событие: Скачки «Гран-При Радио Monte Carlo». Даже непогода не помешала московским модникам и модницам принять участие в этом великолепном рауте и выгулять элегантные шляпки.

По традиции скачки собрали на Центральном Московском ипподроме звезд шоу-бизнеса, спортсменов, представителей деловой элиты и светских львиц. Среди гостей были Кристина Орбакайте, Анна Седокова, Виктория Дайнеко, Анастасия Задорожная, Елена Летучая и многие другие.

Скачки «Гран-При Радио Monte Carlo» – одно из самых ярких и необычных для России светских мероприятий. Изначально они были задуманы по аналогии с королевскими скачками в Аскоте, которые каждый год на протяжении вот уже трехсот лет проходят в Великобритании под покровительством монаршей семьи.

Юрий Завидов, владелец CENTURY 21 Zavidov отметил: «Грандиозное событие! Спасибо организаторам, что пригласили нас поучаствовать в мероприятии. Мы получили массу удовольствия от процесса! С радостью примем приглашение на участие в следующем мероприятии!»



Как систематизировать хаос и выйти из ручного управления?



Всероссийский саммит франчайзоров



**INSIDE
FRANCHISOR
SUMMIT 2016**

Москва, 28-29 апреля 2016 г, Swissotel Красные Холмы ★★★★★

И

менно этот вопрос стал ключевым на Всероссийском саммите франчайзоров INSIDE FRANCHISOR SUMMIT 2016, прошедшем 28–29 апреля в Москве.

Каждый спикер, среди которых были генеральные директора и собственники бизнеса, выступая на саммите, предложил практические решения из опыта своей компании, а часть докладчиков составила пул менторов.

Президент международной сети агентств недвижимости CENTURY 21 Россия Кирилл Кашин принял участие в дискуссии «Сложные партнеры – простые решения», а также выступил с докладом «Создаем систему обучения и поддержки партнеров и их сотрудников».

CENTURY 21

поддерживает экологические инициативы

14 мая в Нижнем Новгороде прошла городская экологическая акция ECOCITY. В этот день все желающие смогли принять участие в EcoQUESTe, где нужно было применить не только логику, но и физическую силу. После квеста участников ждал EcoFEST с мастер-классами, лекциями о здоровом образе жизни и развлекательной программой.

«Мы хотим, чтобы такие акции стали регулярными, чтобы Нижний Новгород мог по праву гордиться благоустройством и чистотой наших улиц и площадей, дворов и скверов», – рассказала Наталья Моисеенко, организатор проекта ВолгаFUTURE.

Мероприятие прошло при поддержке Администрации города, министерства Экологии Нижегородской области, а также CENTURY 21 Россия.



CENTURY 21

– лауреат премии «Работодатель года»



С ENTURY 21 Россия признана лучшим HR-проектом в области развития и обучения персонала по итогам 2015 года. Торжественная церемония награждения победителей состоялась 30 марта в Нижнем Новгороде.

«Благодарим организаторов за подаренный праздник и всех членов экспертного совета за высокую оценку нашей работы. Это общая победа! Без ценного опыта наших уважаемых партнеров мы бы не добились таких результатов. Впереди амбициозные планы, новые проекты, и мы верим в их успех!» – прокомментировала победу Екатерина Дмитриева, директор по персоналу CENTURY 21 Россия.

HR-Премия «Работодатель года» – это ежегодная независимая премия за наиболее успешную работу над репутацией компании как работодателя. Это признание успеха компании в бизнес-сообществе, среди экспертов и коллег, клиентов и соискателей.

Superstar Retreat от мирового бизнес-тренера Майка Ферри

Руководство CENTURY 21 Россия приняло участие в Superstar Retreat – ежегодном мероприятии, которое создал и возглавил ведущий мировой эксперт в области недвижимости Майк Ферри.

«На мировом рынке недвижимости Майк Ферри – номер один среди бизнес-тренеров и коучей. Программа мероприятия, которую он подготовил, была интересная и насыщенная», – сказал президент CENTURY 21 Россия Кирилл Кашин, подчеркнув, что в дальнейшем лучшие международные практики обучения агентов по недвижимости будут внедрены в систему обучения CENTURY 21 Россия.

Майк Ферри уже 40 лет сотрудничает с сетью CENTURY 21, помогая агентам различных уровней улучшать показатели своей деятельности за счет уникальных инструментов и методик обучения.



CENTURY 21

теперь в Чебоксарах

В Чебоксарах открылось CENTURY 21 Премьер. Владелец нового агентства Дмитрий Угаслов рассказал, что не первый год знаком с международным брендом: «Именно через CENTURY 21 я нашел себе квартиру, когда учился в США. Мне сразу понравился профессионализм и высокий уровень агентов сети. По возвращении в Россию я занялся недвижимостью, и, в итоге, вновь открыл для себя CENTURY 21». Дмитрий Угаслов также поделился своими планами: «К концу этого года мы планируем набрать 42 агента. Мы хотим стимулировать рынок недвижимости Чебоксар и способствовать его развитию за счет внедрения международных стандартов и высокого качества предоставляемых услуг».



КВАРТАЛ 75 – новое агентство в Москве

«С ENTURY 21 – это надежная компания с мировым именем, уверен, что известный бренд и поддержка сети позволят нам реализовать наши амбициозные планы», – рассказал владелец CENTURY 21 КВАРТАЛ 75 Александр Трихманенко, который уже не первый год работает в сфере недвижимости. Он организовал свое первое агентство еще в 1990 году, сумев за короткий срок развить успешный бизнес. Кроме того, на его счету ряд крупных девелоперских проектов в Москве и МО, Калужской области и Сочи.

«Мы уверены, что с CENTURY 21 у нас все получится!»

В Москве открылось новое агентство недвижимости, которое будет осуществлять свою деятельность под брендом CENTURY 21. «Мы провели глубокий и серьезный анализ, прежде чем выбрали, с какой компанией мы хотим работать, – прокомментировала присоединение к сети директор агентства CENTURY 21 Флэтчер Людмила Герасимова. – CENTURY 21 – бренд, который представлен на мировом рынке недвижимости более 40 лет. Это говорит о том, что те технологии, которые использует сеть, помогают успешно строить бизнес. У нас амбициозные планы, и мы уверены, что именно с CENTURY 21 у нас все получится!»



CENTURY 21

выходит на рынок Перми

В ПЕРМИ СРАЗУ 4 АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ НАЧАЛИ РАБОТУ ПОД МЕЖДУНАРОДНЫМ БРЕНДОМ CENTURY 21: CITY, HOME REAL ESTATE, PERMGRAD И «ТЕРРА НЕДВИЖИМОСТЬ». О ТОМ, ПОЧЕМУ АГЕНТСТВА, НЕ ПЕРВЫЙ ГОД УСПЕШНО РАБОТАЮЩИЕ НА ПЕРМСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ, ПРИНЯЛИ РЕШЕНИЕ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К ГЛОБАЛЬНОЙ СЕТИ, РАССКАЗАЛИ ИХ ВЛАДЕЛЬЦЫ.

Светлана Харламова, владелец агентства CENTURY 21 PermGrad: «За девять лет мы со своей командой и соратниками по бизнесу успешно пережили все кризисы, покоряя и захватывая шаг за шагом рынок нашего города. Мы продолжаем развиваться и ставить перед собой новые цели, поэтому мы решили присоединиться к команде CENTURY 21. Что мы хотим? Мы хотим покорять рынок с CENTURY 21!»



Я привык работать с людьми, которые понимают, что они хотят получить от меня как руководителя, и от компании в целом. Внутренний потенциал сотрудника можно раскрыть и приумножить, если он в команде профессионалов, поэтому нами было принято решение присоединиться к сети CENTURY 21, так как у компании многолетний опыт ведения бизнеса и четко выстроенная система. Это большое преимущество на сегодняшнем изменяющемся рынке недвижимости. Надеюсь, этот выбор принесет хорошие плоды в ближайшем будущем. Вместе мы сила», – отметил Владимир Саламатов, владелец агентства CENTURY 21 City.



«Мы ловили себя на мысли, почему не встретились с CENTURY 21 раньше, когда искали выход на новый уровень в своей работе, – говорит владелец агентства CENTURY 21 Terra Недвижимость Константин Тунев. – Уверен, что к этому времени мы бы уже достигли видимых результатов. CENTURY 21 – лидер международного рынка недвижимости. Работать с профессионалами и сотрудничать с лучшими экспертами в сфере недвижимости есть залог успеха».



Евгений Стризов, управляющий агентством CENTURY 21 HOME Real Estate: «Моя карьера в сфере недвижимости началась в 2007 году. За это время я прошел путь от штатного риэлтора компании до владельца агентства недвижимости. 2016 стал годом новых высот для нашего агентства – мы присоединились к сети CENTURY 21. Приоритетом для меня являются комфортные условия работы и качественное обучение для моих сотрудников. Если эти аспекты соблюдены, то услуга клиентам будет оказываться на высочайшем уровне, а CENTURY 21 дает возможность реализовать все задуманное».





Место под солнцем: РУССКИЕ ДОМА ЗА ГРАНИЦЕЙ

ВКУСЫ ЖИТЕЛЕЙ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ ВО МНОГОМ СХОЖИ С ПРИСТРАСТИЯМИ РУССКИХ АРИСТОКРАТОВ, КОТОРЫЕ ВИЛИ ДВОРЯНСКИЕ ГНЕЗДА НА ЛУЧШИХ ЕВРОПЕЙСКИХ КУРОРТАХ. СЕГОДНЯ РУССКИЕ ПОКУПАТЕЛИ РАСШИРЯЮТ ГЕОГРАФИЮ ПРИСУТСТВИЯ, ПРИОБРЕТАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ НЕ ТОЛЬКО В ЕВРОПЕ, НО И В НОВОМ СВЕТЕ.



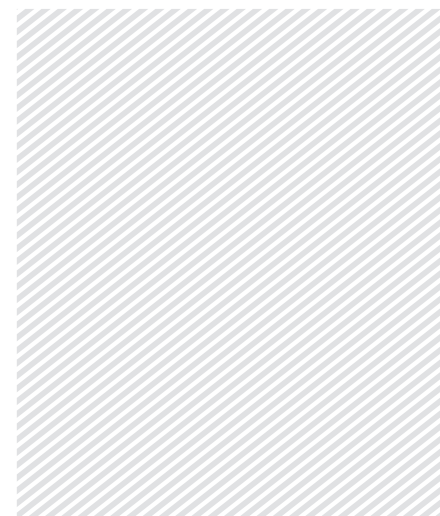
Татьяна Елекоева



По данным CENTURY 21, средняя стоимость квадратного метра жилой недвижимости на Лазурном Берегу составляет примерно 3000 евро. Если же речь идет о квартирах элитного класса, то цены начинаются от 9000 евро за кв. м в Ницце и Валбоне, от 14 тыс. евро в Каннах и Босолей, и от 26 тыс. евро и выше в Сен-Тропе, Антибе и Сен-Жан-Кап-Ферра. Если говорить про бюджет покупки, то в Ницце можно найти варианты от 120 тыс. евро за квартиру-студию общей площадью 24 кв. м до 15 млн евро за дом в 320 кв. м с шестью спальнями, бассейном, двумя гаражами и парковкой.

В Каннах минимальная стоимость покупки составит 99 тыс. евро за квартиру-студию площадью 26 кв. м, максимальная – 55 млн евро за дом в 900 кв. м с участком площадью 8000 кв. м, семью спальнями, винным погребом, бассейном, гаражом на 10 машин, домом для гостей и прислуги.

«Россияне зачастую приобретают недвижимость там, где любят отдыхать, и обязательной составляющей нередко служит морское побережье», – говорит управляющий инвестициями в недвижимость и основатель консалтинговой компании indriksons.ru Игорь Индриксонс. Неудивительно, что в число самых популярных стран среди наших соотечественников также входит Италия и Испания. Особым интересом пользуются итальянские регионы Апулия и Калабрия, а также острова Сардиния и Сицилия. В Апулии средняя цена за кв. м – 2400 евро, в Калабрии – 1100 евро, на Сардинии – 3600 евро, а на Сицилии – 1700 евро. Бюджет покупки недвижимости в Испании составит 275 тыс. евро за однокомнатную и 390 тыс. евро за двухкомнатную квартиру в Барселоне и 50-55 тыс. евро за небольшие апартаменты в Валенсии.



3000

ЕВРО

– СРЕДНЯЯ

СТОИМОСТЬ

КВ. М ЖИЛОЙ

НЕДВИЖИМОСТИ НА

ЛАЗУРНОМ

БЕРЕГУ

ОКНО В ЕВРОПУ

К

ак и прежде, россияне все также манит Лазурный Берег Франции, чьи курорты получили известность еще в конце XVIII века. Апартаменты в центре Монако,

в окрестностях Канн или в районе «золотого квадрата» в Ницце часто приобретают именно русские покупатели, которые приезжают на Ривьеру за комфортным климатом, прекрасными пляжами, мишленовскими ресторанами и насыщенной светской жизнью.

ЗДЕСЬ РУССКИЙ ДУХ...

Курортная недвижимость в США также пользуется популярностью у покупателей из России. Так, Майами стал практически родным домом для многих звезд отечественного шоу-бизнеса, которые любят Флориду за мягкий климат и лояльные американские законы. Например, Анжелика Варум и Леонид Агутин обосновались в элитном жилом комплексе Trump Towers, где самая скромная квартира в 45-метровой башне стоит не менее 500 тыс. долларов. А двухэтажный особняк певца Валерия Леонтьева, который находится в 50 км от центра Майами-Бич, неподалеку от знаменитого Ботанического сада, риэлторы оценивают в 5 млн долларов.



По словам специалиста по недвижимости агентства CENTURY 21 Premier Elite Realty в Майами Антона Ильина, многие российские граждане приезжают сюда, чтобы родить ребенка и тем самым дать ему сразу два паспорта – российский и американский. Однако, рождение ребенка не дает родителям оснований для получения вида на жительство. «Одним из самых быстрых и распространенных способов получения грин-карты является инвестиция в один из одобренных государством проектов по программе EB-5. Сегодня размер инвестиций составляет 500 тыс. долларов, но с 31 сентября 2016 года может увеличиться до 850 тыс. долларов», – рассказал Антон Ильин. В связи с увеличением количества заявок в этом году время получения грин-карты выросло до 14–18 месяцев, поэтому многие русские инвесторы помимо программы EB-5 покупают жилье на стадии строительства, чтобы к моменту их переезда оно было достроено. Кроме того, как отмечает эксперт, цена по окончании строительства как правило возрастает на 20–25%.

Что касается географии объектов недвижимости, которую приобретают российские граждане, она довольно обширна. Кто-то предпочитает жить в небоскребе на берегу океана, кто-то покупает апартаменты на заливе с собственным причалом для яхты и выходом в океан, а кто-то ищет себе виллу с бассейном. По словам Антона Ильина, очень активное строительство новых проектов идет в таких городах, как Санни-Айлс-Бич, Аventura, Халландейл Бич.

ОТ ПОКУПАТЕЛЯ К ИНВЕСТОРУ

До 2008 года многие российские покупатели приобретали дома и квартиры за границей исключительно для жизни, но после кризиса практически любая покупка стала рассматриваться в качестве потенциального инвестиционного актива. Согласно недавнему отчету Global Investor Outlook 2016, опубликованному крупнейшей международной консалтинговой компанией Colliers International, в первой пятёрке стран по привлекательности и перспективности инвестиций оказались США, Великобритания, Германия, Австралия и Франция.

Перед покупкой недвижимости за границей необходимо обратить особое внимание на налогообложение каждой конкретной страны, чтобы в итоге ваши инвестиции были оправданы.

В большинстве европейских стран с собственника ежегодно взимается налог на недвижимость, который рассчитывается исходя из оценочной, а не рыночной стоимости объекта, и составляет от 0,1 до 3,5%.



САМЫЕ
ДОСТУПНЫЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ
В МАЙАМИ
СТАРТУЮТ ОТ
240
ТЫС. ДОЛЛАРОВ,
СТОИМОСТЬ КВ. М
ОЦЕНИВАЕТСЯ В
2948
ДОЛЛАРОВ

Во Франции кроме налога на недвижимость необходимо платить налог на проживание, причем независимо от того, действительно ли вы живете в купленной квартире. Размер налоговой ставки зависит от региона и составляет от 0,5 до 1%. Если стоимость недвижимости, которой владеет физическое лицо, превышает 770 тыс. евро, то собственнику необходимо выплатить налог на богатство, который рассчитывается по прогрессивной шкале от 0,55 до 1,8% в год.

В Италии после покупки дома или квартиры владелец обязан выплачивать единый муниципальный налог (IUS), который состоит из налога на услуги городских служб (TASI), налога на вывоз мусора (TARI) и налога на недвижимость (IMU).

TASI рассчитывается исходя из жилой площади недвижимости и количества проживающих в ней людей, при этом для нерезидентов этот налог будет меньше, чем для резидентов. Сумма налога варьируется в зависимости от муниципалитета. IMU вычисляется исходя из кадастровой стоимости недвижимости, но в среднем составляет от 0,4 до 0,7%.

TARI начисляется исходя из площади объекта недвижимости, времени использования и количества проживающих людей.



Если вы покупаете или арендуете квартиру в многоквартирном доме, то автоматически становитесь кондоминиальным собственником, то есть совместно с другими жильцами владеете некоторой территорией дома, к которой относятся фундамент, крыша, общая лестница, лифт, сад и т.д. За обслуживание этих зон владельцы в зависимости от количества услуг и общей территории будут выплачивать от 200 до 6000 евро ежегодно.

Налог на недвижимость в США, в частности во Флориде, в среднем составляет около 1,5–2% от оценочной стоимости объекта. Средняя сумма налога различается в зависимости от штата. Если вы приобретаете квартиру или апартаменты в жилом комплексе, то вы должны будете выплачивать ассоциации владельцев так называемый maintenance fee – ежемесячный платеж за вывоз мусора, чистку бассейна, спортзал и т.д. Все зависит от типа комплекса. В среднем maintenance fee для 1-комнатной квартиры в обычном комплексе в Майами составляет 300 долларов. Если же апартаменты находятся в новом комплексе на берегу океана, то сумма может вырасти до 1000 долларов. Обычно это зависит от площади квартиры и в среднем плата составляет 50 центов за 1 кв. фут. ■

ЭЛИТНЫЕ ОБЪЕКТЫ В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ



Barrin House

В самом сердце исторической Москвы. Там, где в роскошных усадьбах жили Долгорукие и Голицыны, Волконские и Трубецкие.

📍 ул. Малая Пироговская, д. 8 🚇 Фрунзенская



Smolensky De Luxe

Клубный дом высокого класса в центре Москвы. Респектабельное местоположение, стильная авторская архитектура, изысканный дизайн.

📍 1-й Смоленский пер., д. 19 🚇 Смоленская



Grand Deluxe на Плющихе

Благородство, аристократизм, респектабельность. Для леди и джентльменов с безупречным вкусом.

📍 ул. Погодинская, вл. 4 🚇 Смоленская



Кленовый ДОМ

Достоинно дополнит вашу коллекцию ценностей. Первая линия с видом на Москву-реку. Клубный особняк всего на 20 квартир.

📍 Пречистенская наб., вл. 5 🚇 Кропоткинская

Цветной бульвар,
д. 26, стр. 1

Century 21
Zavidov

+7 (495) 669-30-55
www.zavidov.century21.ru

Европа с русской душой

ТРАДИЦИЯ ОТДЫХАТЬ НА ЕВРОПЕЙСКИХ КУОРТАХ У РУССКИХ ЗАРОДИЛАСЬ ЕЩЕ В КОНЦЕ XVIII ВЕКА. АРИСТОКРАТЫ И ЦВЕТ ИНТЕЛЛИГЕНЦИИ НЕ ТОЛЬКО ПУТЕШЕСТВОВАЛИ, НО И ФОРМИРОВАЛИ МОДУ НА ОПРЕДЕЛЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ.



ТАТЬЯНА ЕЛЕКОЕВА

З

наменитая французская Ривьера обязана своей славой именно русским. Одним из первых, кто поселился на Лазурном берегу, стал Николай Гоголь. В 1843 году

он снял квартиру в Ницце, а затем несколько лет жил на вилле «Парадиз», где работал над вторым томом «Мертвых душ». В 1851 году сюда же приехал искать вдохновение и опальный публицист Александр Герцен. В 1858 году примеру коллег последовал знаменитый русский поэт Петр Вяземский, так описывающий красоту этих мест: «...Волшебный ряд пленительных картин, Там берег Франции красуется горами и выпуклой резьбой узорчатых вершин».

С легкой руки вдовствующей императрицы Александры Федоровны, которая с 1859 по 1869 годы снимала в Ницце виллу «Бермонд», в небольшой городок на Лазурном берегу потянулись российские аристократы, которые проводили



ОДНИМ ИЗ ПЕРВЫХ,
КТО ПОСЕЛИЛСЯ
НА ЛАЗУРНОМ
БЕРЕГУ, СТАЛ
НИКОЛАЙ ГОГОЛЬ

здесь большую часть времени. Наши соотечественники занимали в Ницце целые этажи в шикарных отелях, арендовали и покупали виллы, многие из которых до сих пор носят фамилии своих именитых владельцев: «Апраксин», «Лобанов-Ростовский», «Кочубей».

Высший свет Российской империи не оставил без внимания и Канны, в конце XIX века ставшие крупнейшим лечебным курортом Европы. В 1879 году в этот городок на юге Франции приехала супруга Александра II императрица Мария Александровна вместе с сыновьями Сергеем и Павлом. Царская семья устроила себе резиденцию на вилле «Дюна», где проводила приемы и великолепные балы. «Принцы, принцы, повсюду принцы», — писал французский писатель Ги де Мопассан о Каннах.

НА ВОДЫ В БАДЕН-БАДЕН

Не меньшей популярностью в среде русского дворянства пользовался Баден-Баден. Если на Лазурном берегу представители русской аристократии и творческой интеллигенции проводили



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



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

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

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

зиму, то немецкий Баден-Баден был для многих из них летней резиденцией.

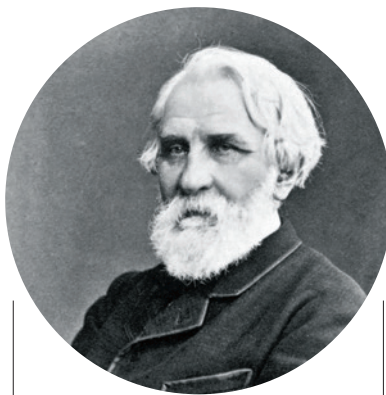
На главный в русской истории европейский курорт, славившийся своими термальными источниками, приезжали поправить здоровье Долгоруковы, Голицыны, Волконские, Трубецкие и другие знатные особы. Не раз Баден-Баден посещали и великие русские интеллектуалы – поэты Жуковский и Вяземский, писатели Достоевский, Толстой, Гоголь и Гончаров.

К середине XIX века в Баден-Бадене русские образовали самую большую в городе иностранную общину, куда входил и Иван Тургенев. Впервые посетив Баден-Баден в начале 1860-х годов, писатель остался здесь почти на 10 лет. В 1863 году он снял нижний этаж в доме печного фабриканта Анштетта, неподалеку от поместья своей возлюбленной – певицы Полины Виардо, завершившей на тот момент свою оперную карьеру и переехавшей сюда с мужем и четырьмя детьми. В 1864–1865 годах Тургенев строит для себя виллу. Она почти сразу была продана Луису Виардо, который вскоре поселил там бывшего хозяина. «Я не вижу причин, почему мне не поселиться в Бадене: я это делаю не из желания наслаждений (это тоже удел молодости) – а просто для того, чтобы свить себе гнездышко, в котором я буду дожидаться, пока наступит неизбежный конец», – писал Тургенев в сентябре 1864 года.

ТИХАЯ ГАВАНЬ РУССКОЙ ЭМИГРАЦИИ

После февральской революции 1917 года европейские курорты стали уже не местом отдыха, а политическим убежищем для тысяч бывших подданных Российской империи, не принявших Советскую власть.

В швейцарском городе Хертенштейн с 1932 по 1940 годы жил композитор-эмигрант Сергей Рахманинов, построивший виллу «Сенар». Ее планировка полностью повторяла имение семьи в Тамбовской области, а название было составлено из первых букв имен супругов Рахманиновых – Сергея и Натальи, а также первой буквы фамилии. После кончины внука композитора в 2012 году идею приобретения «Сенара» Россией публично высказывали пианисты Андрей Гаврилов и Денис Мацуев. В январе 2014 года министр культуры Владимир Мединский сообщил «Известиям», что один из отечественных бизнесменов готов выкупить виллу в пользу России и нести расходы по ее содержанию. По данным издания, имя мецената будет объявлено после того, как решатся все трудности, связанные с покупкой имения, поскольку половина виллы принадлежит вдове внука Рахманинова Наталье, а вторая половина – четырем правнукам композитора.



ВПЕРВЫЕ ПОСЕТИВ
БАДЕН-БАДЕН В
НАЧАЛЕ 1860-Х ГОДОВ,
ИВАН ТУРГЕНЕВ
ОСТАЛСЯ ЗДЕСЬ ПОЧТИ
НА 10 ЛЕТ. В 1863
ГОДУ ОН ПОСЕЛИЛСЯ
НЕПОДАЛЕКУ ОТ
ПОМЕСТЬЯ СВОЕЙ
ВОЗЛЮБЛЕННОЙ –
ПЕВИЦЫ ПОЛИНЫ
ВИАРДО, ПЕРЕЕХАВШЕЙ
СЮДА С МУЖЕМ И
ЧЕТЫРЬМЯ ДЕТЬМИ

В небольшом швейцарском курортном городе Монтре последние 17 лет жизни – с 1961 до 1977 года – провел Владимир Набоков. Писатель поселился вместе с женой в отеле Montreux Palace, где они снимали многокомнатный люкс в стиле Belle Époque с балконом, с которого открывался вид на Женевское озеро. Именно в Монтре он полностью посвятил себя сочинительству и собиранию коллекции бабочек, за которыми он, одетый в шорты, гольфы и ботинки на толстой подошве, отправлялся в Альпы.

Русские колонии также находились в Германии, однако для многих эмигрантов она была транзитным местом. Центром политической эмиграции стала Франция. По данным Красного Креста, до Второй мировой войны здесь проживало 175 тысяч русских. В частности, в Париже жили Бунин, Куприн, Мережковский, Бальмонт, Гиппиус, Ходасевич и Цветаева.

ОТ ИСТОРИИ К СОВРЕМЕННОСТИ

Россияне вновь смогли вернуться на европейские курорты только в конце 1950-х годов, однако такие поездки были доступны далеко не всем: перед выездом нужно было пройти проверку в партийных органах и КГБ, да и сами путевки были по карману немногим. После распада СССР выездной отдых стал доступен более широким слоям населения.

Сегодня европейские курорты, столь популярные у русской знати и интеллигенции, вновь привлекают наших соотечественников, которые приезжают сюда не только для того, чтобы провести отпуск. Виллы и апартаменты на Лазурном берегу, в Италии и Швейцарии пользуются устойчивым спросом у тех, кто хочет обустроить здесь свою летнюю или зимнюю резиденцию. Для покупателей, которых больше интересует инвестиционная сторона покупки, грамотное приобретение недвижимости за рубежом может стать прибыльным активом. ■



Памятник Владимиру Набокову, отель Montreux Palace, г. Монтре



Вкус как искусство

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

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

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

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

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

Нестандартное решение

КВАРТИРЫ С НЕСТАНДАРТНЫМИ ПЛАНИРОВОЧНЫМИ РЕШЕНИЯМИ ПЕРЕСТАЛИ БЫТЬ РЕДКИМ ФОРМАТОМ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ. ДЕВЕЛОПЕРЫ ВСЕ ЧАЩЕ ЭКСПЕРИМЕНТИРУЮТ С ПЛАНИРОВКАМИ, СТАРАЯСЬ НАЙТИ НОВЫЕ СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ.



ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА

ХАЙФЛЕТ И ХОББИ-ХАУС

Сегодня многие нестандартные планировки изначально закладываются в проект, что позволяет будущему владельцу самому выбрать пространство, которое удовлетворит его потребности и представления об идеальном жилье. К одному из наиболее доступных и популярных форматов относится квартира-студия. Чаще всего это однокомнатная квартира, в которой жилая часть совмещена с кухней. Иногда к данному типу также относят двухкомнатные и даже двухуровневые квартиры.

Среди предложений можно встретить квартиры с отдельным входом, террасами, нишами и балконами по всему периметру, хайфлеты – помещения с увеличенной высотой потолка, и даже хобби-хаусы, в которых, в зависимости от увлечений владельца, проектируется кинозал, звукозаписывающая студия или собственный балетный класс.



СРЕДИ
ПРЕДЛОЖЕНИЙ
МОЖНО ВСТРЕТИТЬ
ДАЖЕ ХОББИ-ХАУСЫ
С СОБСТВЕННЫМ
КИНОЗАЛОМ
ИЛИ БАЛЕТНЫМ
КЛАССОМ

Оригинальные решения можно увидеть во всех сегментах, но чаще всего девелоперы экспериментируют с планировками в элитных проектах. «Любая многовариантность увеличивает себестоимость жилья, поэтому массовый сегмент не может предложить большого количества разных планировок», – объясняет генеральный директор девелоперской компании в Санкт-Петербурге «Леонтьевский Мыс» Игорь Оноков.

ЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ

Некоторые проекты на первичном рынке в буквальном смысле поражают воображение. Так, в 1-м Неопалимовском переулке расположен самый большой в Москве пятиуровневый пентхаус «Антонио» площадью более 1800 кв. м, построенный над 15-м этажом элитного комплекса «Венский дом». В этом «особняке на крыше» 30 комнат, в

том числе специальная комната для завтраков, два зимних сада, сигарная комната, кинотеатр и бронированная сейфовая комната. Один из этажей полностью занят системами обслуживания дома, а также подсобными помещениями и комнатами для обслуживающего персонала, винной, холодильником для шуб, чемоданной, комнатой для обуви и камерой глубокой заморозки продуктов.

Квартиры на вторичном рынке также способны удивить своим разнообразием планировок и архитектурных решений. Например, в одной из легендарных высоток на Котельнической набережной продается квартира общей площадью 30 кв. м, которая представляет собой одну абсолютно круглую комнату с шестиметровыми потолками.

Не менее экстраординарным является помещение площадью 160 кв. м в надстройке сталинского дома на 2-й Владимирской улице, состоящее всего из двух частей – 20-метровой спальни и занимающей всю остальную площадь гостиной со сплошным (от пола до потолка) остеклением по внешней стене.

В петербургском старом фонде также можно найти необычные решения. В одной из квартир на Петроградской стороне жильцы перенесли вход в туалет из коридора прямо в комнату и замаскировали его шкафом-купе. В результате, чтобы попасть в туалет, необходимо сначала зайти в шкаф. В другой квартире площадью 80 кв. м, которая также находится в Петроградском районе, высота потолков в комнатах составляет всего 1,70 м, зато на 6-метровой кухне, где хозяйка умудрилась разместить и ванну, потолки ровно в два раза выше. При этом у квартиры есть отдельный вход со двора, и она, по сути, является двухэтажной.

ДОРОГОЙ ЭКСПЕРИМЕНТ

Как отмечают специалисты, нестандартная планировка, в особенности если она не узаконена в установленном законом порядке, чаще всего усложняет реализацию квартиры. «То, что существует в единственном экземпляре, всегда сложнее продать, – объясняет Константин Ламин, владелец агентства недвижимости CENTURY 21 Panorama Realty, – минимальный срок экспозиции таких квартир составляет около полугода, хотя в большинстве случаев покупателя на подобные объекты приходится искать в течение нескольких лет. Владельцу такой квартиры нужно быть готовым к снижению заявленной стоимости, либо ждать покупателя, который оценит необычное решение».

Покупателям нестандартной квартиры в свою очередь желательно удостовериться, что она соответствует проекту. «Если речь идет о перепла-



нировке, то необходимо выяснить, была ли она согласована, иначе вам придется дорого заплатить за подобный эксперимент, – обращает внимание юрист CENTURY 21 Дамир Хакимов. – Нужно проверять не просто наличие согласования, а наличие изменений в техническом паспорте, внесенных туда на основании акта приемочной комиссии. Это важно, поскольку само согласование выдается на основании проекта, но проведенные работы должны быть проверены на их соответствие проекту».

По его словам, факт нелегальной перепланировки может не фигурировать в документах, однако, приобретая жилье с нелегальной перепланировкой (переустройством), нужно быть готовым к тому, что органы власти обяжут собственника привести помещение в прежнее состояние. В исключительных случаях при невыполнении собственником подобного требования жилье может быть продано с публичных торгов: бывшему собственнику отдадут деньги за вычетом расходов на торги, а нового собственника обяжут восстановить помещение. ▀



В поисках своего сотрудника

Андрей Куршубадзе,
Проектный бизнес-консультант по продажам,
бизнес-тренер



Ш

ри приеме на работу потенциальный кандидат рассказывал вам о достижениях на прошлом месте работы и произвел на вас положительное впечатление. Однако вскоре вы увидели,

что сотрудник показывает низкие результаты. В итоге через несколько месяцев он уходит сам, или же вам приходится прекратить с ним трудовые отношения. Знакомая история? Если да, то в вашей компании, скорее всего, плохо работает система подбора персонала, которая не учитывает особенности рынка и специфику компании. На что следует обращать внимание при рекрутинге, чтобы подобрать своего сотрудника? Разберем кейс на примере подбора менеджера по продажам.

ШАГ №1

ОТВЕТЬТЕ СЕБЕ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

1. С какими клиентами (статус, пол, возраст, интересы, уровень достатка) чаще всего придется взаимодействовать менеджеру по продажам? Отвечая на этот вопрос, вы сможете описать первичный портрет вашего кандидата, чтобы он совпадал с портретом ваших клиентов.
2. Сколько времени необходимо в среднем для заключения сделки с клиентом, начиная с первого контакта до поступления денег на расчетный счет? Ответ на этот вопрос поможет вам

определить, насколько терпелив и настойчив должен быть ваш кандидат.

3. Похожи ли ваши сделки с клиентами друг на друга, или наоборот, каждая сделка индивидуальна? Этот ответ влияет на определение параметра личности под названием «поиск возможностей», и если в первом случае он почти не нужен, то при сделках с разными особенностями ваш кандидат должен уметь находить способы решения сложных ситуаций самостоятельно, а не звонить вам с проблемами. Думаю, идея вам понятна.

ШАГ №2

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЛИЧНОСТНЫХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАЧЕСТВ КАНДИДАТА:

На тренинге по подбору кандидатов я выделяю 19 параметров личности, зная и опираясь на которые, можно выбрать максимально подходящего для вас сотрудника. В разработку системы оценки входит: текст объявления, который мотивировал бы именно тех кандидатов, которые вам нужны; разработка вопросов, которые нужно задать кандидату, чтобы определить необходимость назначить ему собеседование; формы проведения собеседования, включая вопросы для оценки личностных и профессиональных качеств. Безусловно, выбор кандидата – это лишь первая ступень, ведь впереди вас ждет следующая задача: разработать систему мотивации, поощрения и удержания теперь уже сотрудника вашей компании, но это уже совсем другая история. ■



НА ТРЕНИНГЕ
ПО ПОДБОРУ
КАНДИДАТОВ
Я ВЫДЕЛЯЮ
19 ПАРАМЕТРОВ
ЛИЧНОСТИ, ЗНАЯ
И ОПИРАЯСЬ
НА КОТОРЫЕ,
МОЖНО ВЫБРАТЬ
МАКСИМАЛЬНО
ПОДХОДЯЩЕГО ДЛЯ
ВАС СОТРУДНИКА



ЖК «Опалиха O₃»

Уникальное сочетание экологических характеристик, премиальной архитектуры и безупречного транспортного сообщения

- Более 40 вариантов планировок квартир от 28 м² за 2,5 млн руб. Эколофты с потолками 3,6 м, квартиры с террасами и панорамными окнами.
- Квартиры с отделкой – заселение сразу после получения ключей.
- Собственный выезд на скоростную Новую Ригу – 30 минут до центра Москвы. Ж/д станция рядом – 15 минут до метро.
- Роскошный лесной массив рядом с домом. Чистый воздух, тишина и безграничные возможности для спорта и отдыха на природе.

ЖК «Солнечная система»

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

- Премиальная авторская архитектура и ландшафтный дизайн.
- Более 40 планировочных решений квартир от 2,7 млн руб. Редкие форматы квартир: эколофты с потолками 3,6 м и панорамными окнами.
- Всего 4,4 км от МКАД, 20 минут до метро. Строительство легкого метро в 2017 г., ж/д станция рядом.
- Школа, 5 детских садов и вся инфраструктура на территории ЖК.

32-я Ярмарка недвижимости

С 1 ПО 3 АПРЕЛЯ В ПЕТЕРБУРГСКОМ КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»
ПРОШЛА ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ.



ВАСИЛИСА МОРОЗОВА



**ЯРМАРКА
НЕДВИЖИМОСТИ**

В

экспозиции приняли участие более 300 компаний, среди которых были крупнейшие игроки рынка недвижимости. Одним из партнеров мероприятия выступила сеть агентств недви-

мости CENTURY 21 Россия.

За 15 лет проведения выставка стала ключевым событием для рынка недвижимости Санкт-Петербурга, которое ежегодно собирает более 30 000 посетителей.

«Выставка дает возможность игрокам строительного рынка продемонстрировать свои возможности и заключить выгодные сделки, а петербуржцам – узнать о тенденциях развития городской, загородной, зарубежной и курортной недвижимости, подобрать вариант жилья, отвечающий всем желаемым критериям», – расска-



ЗА 15 ЛЕТ
ПРОВЕДЕНИЯ
ВЫСТАВКА СТАЛА
КЛЮЧЕВЫМ
СОБЫТИЕМ
ДЛЯ РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

зал губернатор Санкт-Петербурга Георгий Полтавченко.

На выставке были представлены все форматы жилой недвижимости. Кроме того, гостей ждала насыщенная деловая программа, включавшая более 70 мероприятий, как для покупателя, так и для экспертов рынка.

Многие участники отметили, что в основном покупатели рассматривали для себя покупку одно- и двухкомнатных квартир как на первичном, так и на вторичном рынках. Посетители также интересовались недвижимостью на российских и зарубежных курортах, в частности, в Крыму, Сочи и Болгарии. Кроме того, на Ярмарке впервые был представлен специальный раздел «Строим загородный дом», на котором гости могли проконсультироваться у специалистов по вопросам строительства и покупки загородного дома.

Следующая Ярмарка недвижимости пройдет 28-30 октября 2016 года, и, по словам организаторов, обещает быть не менее интересной и насыщенной. ■



RIBAMBELLE®

КЛУБ · РЕСТОРАН

RIBAMBELLE - ЭТО ПРАЗДНИК, КОТОРЫЙ ДЛИТСЯ 365 ДНЕЙ В ГОДУ!

Организация праздников любой сложности: от концепции до реализации.

Нам доверяют самые важные дни в году!



Кутузовский пр-т, д. 48, Галереи «Времена года», 3 эт. Тел.: +7 (495) 222-28-13
Ботанический пер., д. 5. Аптекарский огород. Тел.: +7 (495) 230-00-74

www.ribambelle.ru

РЕКЛАМА



Хорошо забытое старое

ТИПОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО – ВО ВСЕ НЕ СОВРЕМЕННОЕ ИЗОБРЕТЕНИЕ. СДЕЛАВ НЕБОЛЬШОЙ ЭКСКУРС В ИСТОРИЮ, CENTURY 21 MAGAZINE ВЫЯСНИЛ, ЧТО ПЕРВЫЕ ПОПЫТКИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ТИПОВЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ БЫЛИ ПРЕДПРИНЯТЫ ПОЧТИ ТРИ СТОЛЕТИЯ НАЗАД.



ТАТЬЯНА ЕЛЕКОЕВА

ДОМА ДЛЯ ПОДЛЫХ

Н

ачало типовому строительству в 1711 году положил Петр I, заложив первые «образцовые мазанки» – жилые дома, которые должны были быть построены по единому образцу. Эти дома строились в короткие сроки, не требова-

ли дорогостоящих материалов и квалифицированных рабочих, а также отвечали требованиям противопожарной безопасности. Дальнейшей разработкой типовых домов занялись приглашенные первый архитектор Петербурга Доменико Трезини и французский королевский архитектор Жан-Батист Леблон. Ими были разработаны

«образцовые чертежи» для домов, рассчитанных на разные слои населения: для «зажиточных», «именитых» и «подлых» горожан. Дом для зажиточных должен был быть двухэтажным, с фасадом на семь осей (иметь шесть окон и дверь в центре) и высокой крышей. Дома для подлых, то есть для низших сословий, представляли собой одноэтажные постройки с дверью и 4 окнами по фасаду. Проект дома для именитых имел скорее рекомендательный характер, позволяя владельцам построить дом по индивидуальному проекту, предварительно согласовав рисунок фасада в Канцелярии городских дел.

Типовыми зданиями являются и некоторые доходные дома, которыми с середины XIX века активно застраивались Москва и Петербург. В это время в России в самом разгаре была промышленная революция и на территории двух столиц один за другим открывались заводы, для функционирования которых с каждым годом



требовалось все больше рабочих. Новоявленных горожан необходимо было куда-то заселять, и зачастую по одному типовому проекту застраивались целые улицы, а иногда и кварталы. Большинство доходных домов возводились без каких-либо изысков, поскольку главной целью их владельцев было получение прибыли, а не удовлетворение эстетических потребностей. Однако некоторые из них – такие как доходные дома страхового общества «Россия» в Москве и Петербурге, дома Перцова, также расположенные в обеих столицах, были рассчитаны на более обеспеченную публику и до сих пор поражают воображение неповторимой архитектурой и продуманной функциональностью.

СОВЕТСКИЕ ТИПЫ

Истинный расцвет типового строительства пришелся на советские годы. После окончания Первой мировой и гражданской войн Советской России вновь понадобились рабочие руки. Страна восстанавливала народное хозяйство, и в Москву и Петроград снова потянулись потоки мигрантов из деревень и провинциальных городов России. Жилья катастрофически не хватало, и в 1920-х годах была разработана совершенно новая система застройки бывших рабочих окраин, которая должна была превратить мрачные заводские районы и фабричные заставы в высокоблагоустроенную среду для проживания нового человека. Так называемые жилые массивы создавались как целостные архитектурные ансамбли, включавшие, помимо жилья, школы, столовые, клубы и библиотеки. А вот потребительским характеристикам жилого пространства уделили меньше внимания – в некоторых домах 1920–1930-х годов постройки нет звукоизоляции и не установлены ванны, так как в эти годы советская промышленность их просто не производила.

В 1930-х началась эпоха массового строительства сталинских домов. Первая «сталинка» была



Петр I

построена в Москве на Моховой улице в 1932–1934 годах по проекту архитектора Ивана Жолтовского. Здание с видом на Кремль задумывалось как жилье для партийной элиты. Однако сразу после окончания строительства его передали посольству США, так как помпезный внешний вид здания никак не соответствовал стереотипу советского жилья. В дальнейшем номенклатурное жилье, предназначавшееся для аппарата управления, внешне делали более скромным, хотя практически в каждом сталинском доме были колонны, арки и лепнина. В таких квартирах традиционно высокие потолки более 3-х метров, большие кухни, отдельные санузлы и комнаты от 15 до 30 кв. м.

ДЕШЕВО И СЕРДИТО

После окончания Великой Отечественной войны советские проектировщики начали искать возможности максимально дешевого и быстрого строительства. В 1945 году советским правительством было принято решение о постепенном переходе на индустриальное домостроение. Спустя два года в Москве на Соколиной горе на проспекте Буденного, д. 43, возвели первое панельное здание по проекту архитектора Б. Богомолова и инженера Г. Кузнецова. Четырехэтажный дом построили за 90 рабочих дней, что было огромным достижением, так как возведение кирпичного здания на 35–40 квартир, осуществляемое обычным способом, занимало не менее года.



Посольство США, г. Москва

В дальнейшем «панелькам», которые в народе получили название «хрущевки», нарастили еще один уровень и сделали пятиэтажными, причем, по тогдашним нормам, это была наибольшая этажность, при которой разрешалось строить дома без лифта. Массовое строительство таких зданий развернулось в конце 1950-х, и официально первой «хрущевкой» считается дом в московских Черемушках на улице Гримау, д. 16, возведенный в 1958 году. Автор проекта Виталий Лагутенко, который приходится дедом лидеру группы «Мумий Тролль», позаимствовал идею создания быстровозводимых домов из готовых блоков у французского архитектора Ле Корбюзье. Четырехэтажный дом, конструкции которого заранее были изготовлены на заводе, был построен в еще более сжатые сроки, чем первый панельный дом, – всего за 12 суток.

Благодаря тому, что строительство «хрущевок» было поставлено на поток, была решена жилищная проблема миллионов людей. И это, пожалуй, единственный плюс такого типа жилья. Потребительские же характеристики: высота потолков 2,48 м, совмещенный санузел, слабая звукоизоляция внутренних стен, отсутствие лифтов, крошечные кухни от 4 до 6 кв. м и маленькая общая площадь – вряд ли можно отнести к достоинствам.

70-е годы прошлого века были ознаменованы повсеместным строительством «брежневов». По сути, это улучшенные «хрущевки» – та же «панель», небольшой метраж, неудобные планировки. Однако в таких домах появились раздельные санузлы, высота потолка выросла до 2,7 м, квартиры стали делать с ориентацией на две стороны дома.

КУРС НА ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ

В общей сложности за последние 15 лет было разработано почти 30 типовых серий жилья. К наиболее интересным можно отнести КОПЭ-М ПАРУС с большими полукруглыми лоджиями, напоминающими паруса и с большой (60% поверхности) площадью остекления, а также серию П-55М с витражным остеклением лоджий, полуэркерами и улучшенной защитой от шума за счет того, что окна всех спален выходят во двор, а на улицу – только окна кухни, гостиной и лестничной площадки. Популярными сериями также являются ПД-4 с балконами в форме трапеций или неправильных многоугольников, дома из изолированных блок-секций серии П-44т, а также дома серии ИП-46С.

«Во время экономических сложностей рынок жилья насыщается типовыми проектами, которые появляются с целью удовлетворения первичной потребности человека в жилье. 70% жилья в Подмоскowie сегодня сосредоточено



70%
ЖИЛЬЯ
В ПОДМОСКОВЬЕ
СЕГОДНЯ
СОСРЕДОТОЧЕНО
ИМЕННО
В СЕГМЕНТЕ
ТИПОВОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА



именно в сегменте типового строительства. Рынок типовых проектов сильно монополизирован компаниями с собственными производствами, которые массово строят в Подмоскowie недорогие квартиры», – рассказал владелец агентства недвижимости CENTURY 21 Мурыгин и Партнеры Андрей Мурыгин.

Однако, как отмечает эксперт, конкуренция и борьба за потребителя делают свое дело. Ситуация на рынке заставляет застройщиков придумывать новые качественные и интересные нетиповые форматы жилья, по цене близкие к обычным панельным домам. За последние несколько лет в Подмоскowie стало появляться вполне доступное жилье, которое, в отличие от типовых построек, отличается не только интересной архитектурой, но и развитой инфраструктурой, наличием ландшафтного дизайна, а также привлекательной ценой, начинающейся от 2,5 млн рублей.

Что касается Москвы, то здесь чаще строят квартиры или апартаменты бизнес- или элитного класса, которые попадают в соответствующую высокую ценовую категорию. «В столице почти не стало новых районов с типовыми новостройками, за исключением разве что Новой Москвы, где массово появляются новые типовые дома, в том числе и популярные сегодня малоэтажные проекты. На мой взгляд, пока спрос есть, будет и предложение, однако я уверен, что будущее все же за интересными нетиповыми проектами», – резюмирует владелец CENTURY 21 Мурыгин и Партнеры Андрей Мурыгин. ■



«Хрущевка», СССР

TARANTINO
restaurant

РЕКЛАМА

СТЕЙКИ И ВИНО

**Классические
стейки
из мраморной
говядины**
от 490 руб.

**Альтернативные
стейки**
Фирменные Альтернативные
Стейки из мраморной говядины
+ специально подобранный
гарнир от бренд-шефа!
Любой* – 860 руб.
(*Цена за порцию)

Бокал марочного вина всего за 390руб

Каберне Совиньон Дивноморское сухое красное

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ:

Стейк + Вино = 1150руб

Единый стандарт

«ДЛЯ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ В РОССИИ ЦИВИЛИЗОВАННОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ НАМ НЕОБХОДИМО СТАНДАРТИЗИРОВАТЬ РИЭЛТОРСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ», – УБЕЖДЕНА НОВЫЙ ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ. О НЕОБХОДИМОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ И ПЛАНАХ ПО РАЗВИТИЮ РАБОТЫ РГР ТАТЬЯНА ДЕМЕНОК РАССКАЗАЛА В ИНТЕРВЬЮ CENTURY 21 MAGAZINE.



Василиса Морозова

-Т

Татьяна, поздравляю Вас с вступлением в должность президента РГР. Пожалуйста, расскажите о программе, которую Вы планируете реализовать на новом посту.

– Добрый день! Спасибо за поздравление. Программа охватывает десять направлений деятельности, однако, на данный момент я и моя команда сфокусированы на следующих задачах. Во-первых, это создание единой по стране мультилистинговой системы. Во-вторых – разработка стандартов риэлторской деятельности и профессиональных квалификаций, а также продвижение и укрепление Реестра сертифицированных агентств и аттестованных специалистов. В-третьих, это укрепление позиций РГР в обществе, в том числе, в отношениях с властью, и в-четвертых – обязательная преемственность руководящих органов РГР.

– Миссия РГР – создание и развитие в России цивилизованного рынка недвижимости. Какие действия организация предпринимает для воплощения этой миссии в жизнь?

– Прежде всего, мы активно продвигаем Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости. Это открытый источник для потребителя, из которого он может получить подробную информацию об агентствах недвижимости. Пока РГР охватывает не все регионы России, и не все члены организации прошли сертификацию и аттестацию, но каждый раз, где бы я ни была и куда бы ни приезжали мои коллеги, мы рассказываем о значимости реестра, а также активно используем для его

продвижения административный, профессиональный, человеческий и IT-ресурсы.

Для создания и развития в России цивилизованного рынка недвижимости нам необходимо стандартизировать риэлторскую деятельность. Национальные стандарты были разработаны и утверждены Национальным советом РГР еще в 2002 году, сразу после отмены лицензирования. Согласно указу президента, в этом году на смену квалификационному справочнику придет реестр профессиональных стандартов профессий, в котором будет содержаться информация о том, что и как должен делать представитель той или иной профессии. Первый шаг уже сделан: профстандарты риэлторов написаны, теперь осталось утвердить их на национальном уровне.

– Какова численность Гильдии сегодня, и какие сервисы вы предоставляете?

– Сегодня РГР насчитывает 44 ассоциации, 1116 членов и 30 компаний, вступивших напрямую. Мы стараемся создать все условия для полезного и взаимовыгодного сотрудничества, чтобы каждый игрок рынка понимал преимущества участия в профессиональном сообществе. Поэтому делается упор на сервисах, которые должны быть не только доступными и удобными, но и востребованными. Если говорить о базовых сервисах, то к ним относятся подготовка и аттестация специалистов рынка недвижимости, участие в системе досудебного разрешения споров и системе контроля за недобросовестной конкуренцией, участие в региональных и международных мероприятиях, проводимых нашими партнерами РГР, и многое другое.

– Планируете ли вы возобновлять обучение? Каковы ваши планы по развитию учебного центра?



МЫ АКТИВНО
ПРОДВИГАЕМ
ЕДИНЫЙ РЕЕСТР
СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ
КОМПАНИЙ И
АТТЕСТОВАННЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ

– Обучение – одно из основных направлений работы РГР. Без него в риэлторском бизнесе работать невозможно. Сегодня в региональных и муниципальных ассоциациях есть учебные подразделения и комитеты по обучению. Думаю, что по этому направлению будет принято отдельное решение Нацсовета РГР, где мы утвердим дорожную карту развития риэлторского образования. Этот вопрос напрямую пересекается с вопросом о профстандартах, которые станут основой обучающих программ.

– Почему сегодня особенно важно повышать качество работы риэлторов и агентств недвижимости в целом?

– Ответ очевиден. Если мы хотим остаться полноценным профессиональным игроком рынка недвижимости, участвовать не только в его регулировании, но и влиять на протекающие в них процессы, то услугу риэлтора общество должно воспринимать не только как необходимую, ценную, полезную, но и социально-ответственную, что и является основной целью Российской Гильдии Риэлторов. ■



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ

ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ – национальная организация профессиональных участников рынка недвижимости. РГР была основана в 1992 году. Ее главной задачей было и остается развитие в России цивилизованного рынка недвижимости. Гильдия нацелена на формирование стабильного рынка недвижимости путем участия в разработке законодательных актов, регулирующих рынок недвижимости. В настоящее время РГР создала связанный комплекс информационных ресурсов для членов организации, главный из которых – Федеральный Реестр аттестованных специалистов по недвижимости РГР: агентов и брокеров.



ТАТЬЯНА ДЕМЕНОК – президент Российской Гильдии Риэлторов, генеральный директор ГК «Центр недвижимости «Северная казна», президент строительной компании BeGrand.

Родилась в г. Невьянск Свердловской области. Окончила Уральскую государственную юридическую академию, институт управления и предпринимательства УрГУ им. Горького (направление «Менеджмент», программа «Директорские курсы. Современные технологии управления»), Уральский Федеральный Университет имени Б.Н. Ельцина (строительный факультет).

С 1993 по 1996 г. – замглавы администрации г. Невьянска по приватизации.

В 1996 г. была приглашена в ипотечно-трастовую компанию «Северная казна».

С 1998 г. возглавляет Центр недвижимости «Северная казна».

В 2015 г. провела ребрендинг ЦН «Северная казна», объединив его со строительной компанией СМУ-24 под брендом BeGrand.

С 2013 по 2015 г. – президент Уральской палаты недвижимости.

Обладатель почетного звания «Топ-менеджер Российской Федерации».

АВТОРОМ КЛАССИЧЕСКОГО
БЕЛЛИНИ СЧИТАЕТСЯ
ДЖУЗЕППЕ ЧИПРИАНИ



Беллини:

Напиток богемы

СЕГОДНЯ БЕЛЛИНИ – КЛАССИКА КОКТЕЙЛЬНОЙ КАРТЫ ПРАКТИЧЕСКИ ЛЮБОГО РЕСТОРАНА. И СОВСЕМ НЕ ВАЖНО, ВСТРЕЧАЕТЕ ЛИ ВЫ РАССВЕТ В КРУГУ ДРУЗЕЙ НА ГОРОДСКОЙ ВЕРАНДЕ ИЛИ НАСЛАЖДАЕТЕСЬ ЛЕНИВЫМ ВОСКРЕСНЫМ БРАНЧЕМ. ОДНАКО МАЛО КТО ЗАДУМЫВАЕТСЯ О ТОМ, ЧЕМУ, А ГЛАВНОЕ КОМУ, МЫ ОБЯЗАНЫ ИЗОБРЕТЕНИЕМ ЭТОГО ПЬЯНЯЩЕГО НАПИТКА.



Полина Ковтун



A

втором классического беллини считается Джузеппе Чиприани – шеф-бармен и владелец легендарного венецианского бара «Harry's Bar». К слову, он же считается изобретателем карпаччо.

По словам сына Чиприани, Арриго, на создание знаменитого коктейля в 1948 году его отца вдохновил... художник. «Имя Джованни Беллини, венецианского художника XV века, часто звучало у нас дома. Тогда я и понятия не имел, что сияние розового цвета на одном из полотен Беллини, которым так восхищался мой отец, вдохновит его на создание этого знаменитого коктейля», – пишет он в книге «Harry's Bar: Жизнь и времена легендарной венецианской достопримечательности».

Еще одним источником вдохновения для Чиприани стали сочные белые персики. «Мой отец питал особую любовь к белым персикам, – пишет Арриго, – такую, что он даже постоянно задавался вопросом, можно ли каким-то образом превратить волшебный аромат [персиков] в напиток, который он мог бы предложить в Harry's Bar».

А удивлять Чиприани было кого – среди всегдаево его бара числились Эрнест Хэмингуэй,



СЕГОДНЯ
БЕЛЛИНИ –
КЛАССИКА
КОКТЕЙЛЬНОЙ
КАРТЫ
ПРАКТИЧЕСКИ
ЛЮБОГО
РЕСТОРАНА

Трумен Капоте, Альфред Хичкок и Орсон Уэллс.

«Он экспериментировал, превращая в пюре маленькие белые персики и разбавляя смесь просекко... Он назвал коктейль «беллини», и с того дня розовый напиток на основе игристого вина стал частью культуры Harry's Bar».

Поначалу напиток считался сезонным – найти его в барном меню можно было лишь с июня по сентябрь. Но вскоре предпринимателю из Франции удалось решить эту проблему, а заодно и неплохо заработать, признается в своей книге Чиприани младший. Бизнесмен придумал способ быстрой заморозки свежего персикового пюре, что позволило сделать производство беллини круглогодичным.

Если у вас нет возможности поехать на следующие выходные в Венецию, чтобы попробовать тот самый беллини – не отчаивайтесь. Попробуйте этот простой рецепт: два персика очистите от шкурки, разрежьте пополам, удалите косточку и разомните в пюре (смесь можно приготовить заранее и хранить в холодильнике). Пюре разложите по охлажденным бокалам для шампанского в соотношении 1:3 (одна часть персикового пюре и три части алкоголя). Помешивая пюре ложкой, медленно залейте его просекко или другим игристым белым вином (только не шампанским) и сразу же подавайте. 🍷

Century 21
2016
CENTURY 21
DARE TO DREAM
GLOBAL CONFERENCE

global
conference

Century 21

Сила сети

С 17 ПО 20 МАРТА В ОРЛАНДО (ШТАТ ФЛОРИДА, США) СОСТОЯЛОСЬ ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ ГОДА МЕЖДУНАРОДНОЙ СЕТИ CENTURY 21 – GLOBAL CONFERENCE 2016. НА КОНФЕРЕНЦИЮ ПРИЕХАЛИ БОЛЕЕ 3500 ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ИЗ 79 СТРАН: ФРАНЧАЙЗИ, СОТРУДНИКИ И ЛУЧШИЕ АГЕНТЫ СЕТИ CENTURY 21, В ТОМ ЧИСЛЕ И ПОБЕДИТЕЛИ РОССИЙСКОЙ АКЦИИ SALES RALLY.

КАТЕРИНА КОЧЕТКОВА,
СПЕЦИАЛИСТ ПО ВНУТРЕННИМ КОММУНИКАЦИЯМ CENTURY 21

ПОКОРИТЬ АМЕРИКУ

С

1 июля по 31 декабря 2015 года в агентствах сети CENTURY 21 Россия под девизом «Стать лучшим агентом сети CENTURY 21 Россия – покори Америку!» прошла масштабная мотивационная акция Sales Rally. На протяжении полугода сотрудники агентств недвижимости

соревновались в мастерстве проведения сделок с объектами недвижимости. Основным критерием, по которому оценивались участники, стало количество заключенных договоров по сделкам купли-продажи на рынке первичной и вторичной недвижимости.

21 января 2016 года состоялась торжественная церемония награждения лучших из лучших. Агенты-победители из CENTURY 21 Недвижимость мира (г. Иркутск) Анастасия Плющик и CENTURY 21 Римарком (г. Чехов) Олег Ртищев получили главный приз – полностью оплаченную поездку в Штаты и возможность участия в Global Conference 2016.





FROM RUSSIA WITH LOVE

В течение трех дней участники конференции посещали сессии ведущих экспертов в сфере недвижимости и мастер-классы по развитию личностных качеств и лидерства, выступления именитых спикеров, а также деловые мероприятия для нетворкинга и обмена опытом. Не менее запоминающейся стала и неформальная часть конференции, в рамках которой состоялся гала-ужин с красочным шоу и награждением сотрудников CENTURY 21, показавших лучшие результаты за 2015 год. На сцену в числе лучших агентов вышли и риэлторы российской сети.

Конференция завершилась ежегодным парадом CENTURION Parade. Лучшие агенты и представители стран присутствия CENTURY 21 прошли огромной колонной, держа в руках государственные флаги. На сцене всех приветствовал президент CENTURY 21 Real Estate Рик Дэвидсон. Российскую делегацию встречали бурными аплодисментами. Как рассказали сами участники, у каждого появляется чувство причастности к чему-то действительно огромному и значимому, ощущение, которое в очередной раз позволит почувствовать себя частью одной большой сети. По их словам, нашу страну очень тепло приняли: всем было интересно не только лично познакомиться и пооб-



РИК ДЭВИДСОН,
ПРЕЗИДЕНТ CENTURY 21
REAL ESTATE

щаться со своими коллегами из далекой и «снежной» России, но и сфотографироваться с нашими очаровательными девушками.

«Это было грандиозное, полезное и вдохновляющее событие! И мы обязательно поедем на CENTURY 21 Global Conference 2017, которая пройдет в следующем году в Лас-Вегасе. Уже планируется гораздо больше участников от России. Осталось хорошо поработать в этом году и на конференции забрать гораздо больше призов!» – поделился впечатлениями Кирилл Кашин, президент CENTURY 21 Россия.

ДО ВСТРЕЧИ В ЛАС-ВЕГАСЕ!

Следующая встреча франчайзи, сотрудников и лучших агентов сети состоится 6–9 марта 2017 года в Лас-Вегасе. У каждого агента CENTURY 21 Россия сегодня есть шанс поехать в Штаты, принять участие в мероприятиях конференции, выйти на сцену, пожать руку президенту Риду Дэвидсону и ощутить всю мощь и силу крупнейшей в мире сети агентств недвижимости. Для этого нужно принять участие в мотивационной акции CENTURION 2016, которая завершится 31 декабря 2016 года. Станьте лучшим и войдите в историю CENTURY 21! ▲

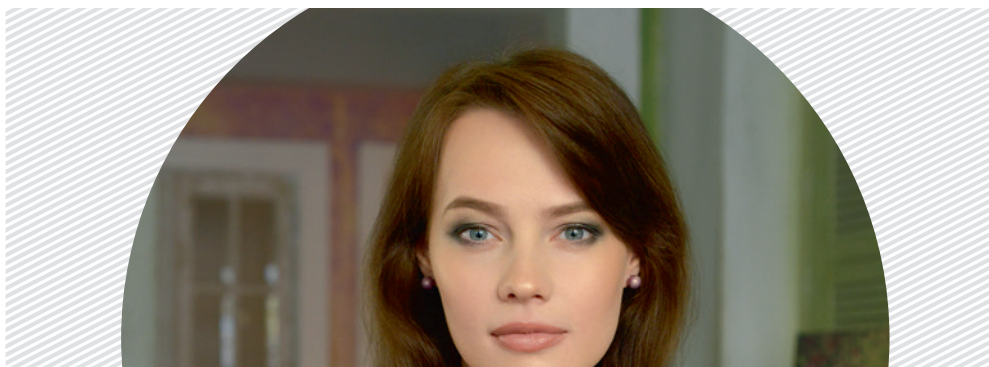
Анастасия Плющик, агент CENTURY 21 Недвижимость мира, победитель Sales Rally 2015:

«Эта конференция действительно впечатлила меня! Я даже не ожидала увидеть такой масштаб. Выходя на сцену, на которой объявляли победителей со всего мира, я поймала себя на мысли, как это круто – попасть сюда! Быть лучшим – это стимул на всю жизнь, который заставил меня пересмотреть свои цели и приоритеты. Я понимаю, что мне есть куда стремиться. Так что достигайте новых высот – это стоит того!»

Агенты CENTURY 21 возьмутся за язык

В НАЧАЛЕ 2016 ГОДА БИЗНЕС-ШКОЛА CENTURY 21 РОССИЯ СОВМЕСТНО С СЕТЬЮ КЛУБОВ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ SOHO BRIDGE РАЗРАБОТАЛА И ЗАПУСТИЛА НОВЫЙ МАСШТАБНЫЙ ПРОЕКТ ПО ИЗУЧЕНИЮ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА ДЛЯ АГЕНТОВ ПО НЕДВИЖИМОСТИ.

АЛЕКСАНДРА КУЛИКОВА,
БИЗНЕС-ТРЕНЕР CENTURY 21 РОССИЯ



К

урс Real Estate проходит в режиме онлайн в формате интерактивных вебинаров, чтобы у всех агентов сети CENTURY 21 в любом городе России была возможность

принимать участие в обучении.

В ходе курса участники изучают текстовые, видео и аудио-материалы по теме недвижимости и работы риэлтора, в том числе презентационные материалы зарубежных коллег, образцы диалогов с клиентами и переписки с партнерами. Компанией Soho Bridge специально для нас была создана онлайн платформа с разбором обучающих видео на английском языке, системой домашних заданий и словарем специализированной лексики. Кроме того, был разработан единый учебник, с помощью которого агенты по недвижимости могут не только изучать английский язык, но и повышать свой профессиональный уровень в целом.

«Представленные сегодня на рынке пособия по английскому в сфере недвижимости обладают рядом существенных недостатков. Во-первых, они охватывают слишком большое количество тем, из которых далеко не все актуальны для сотрудников конкретной компании. Во-вторых, в них совсем немного внимания уделяется тренировке

сценариев использования языка. Создавая глоссарий и учебник для CENTURY 21, мы опирались на материалы, предоставленные компанией, и старались максимально полно представить слова и фразы, использующиеся в ее практике», – рассказал директор по методической работе клуба иностранных языков Soho Bridge Андрей Логутов.

Перед запуском все желающие принять участие в программе проходили предварительное тестирование на знание языка, однако, сам курс не предусматривает жестких ограничений по уровню владения. Мы убеждены, что международная компания должна предоставлять своим сотрудникам возможность изучать английский язык. Тем более, если речь идет о глобальной сети в сфере недвижимости.

Знание языка позволит нашим агентам сотрудничать со своими зарубежными коллегами. Они смогут эффективно использовать century21global.com – портал, на котором представлены объекты всех агентств недвижимости CENTURY 21 по всему миру, что даст возможность предлагать больше объектов как российским, так и иностранным клиентам, тем самым проводя больше сделок. Идти в ногу со временем сегодня означает использовать современные возможности, быстро реагировать на глобальные изменения и, конечно, говорить с миром на одном языке. ▲



МЫ УБЕЖДЕНЫ, ЧТО
МЕЖДУНАРОДНАЯ
КОМПАНИЯ ДОЛЖНА
ПРЕДОСТАВЛЯТЬ
СВОИМ
СОТРУДНИКАМ
ВОЗМОЖНОСТЬ
ИЗУЧАТЬ
АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК

АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК

Надежный фундамент вашего успеха

РЕКЛАМА



Обучение
для компаний
и частных клиентов



Подготовка
к экзаменам
TOEFL и IELTS



Спецкурсы
и интенсивы



Онлайн-
обучение



Тренинги
по переговорам,
презентациям
и деловой переписке



+7 (495) 989-51-47

г. Москва, ул. Малая Ордынка, 13/1

Больше информации
о программах и других языках
www.soho-bridge.ru

Риэлтор: друг или враг?

КАК ВЫБРАТЬ ЧЕСТНОГО И ЭФФЕКТИВНОГО РИЭЛТОРА, НЕ ПОПАВ К ДИЛЕТАНТУ ИЛИ МОШЕННИКУ? БЕЗУСЛОВНО, МОЖНО ВЗЯТЬСЯ ЗА ПРОДАЖУ СВОЕЙ КВАРТИРЫ САМОМУ, НАБРАВШИСЬ ТЕРПЕНИЯ И ПОТРАТИВ ВРЕМЯ НА ИЗУЧЕНИЕ РЫНКА, ОЦЕНКУ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ ОБ ОБЪЕКТЕ НА ПОРТАЛАХ ПО НЕДВИЖИМОСТИ И ДАЛЬНЕЙШИЕ ВСТРЕЧИ И ПЕРЕГОВОРЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ. А МОЖНО ПОРУЧИТЬ РЕШЕНИЕ ЭТОГО ВОПРОСА ПРОФЕССИОНАЛУ, КОТОРОГО, ОДНАКО, НАДО ТЩАТЕЛЬНО ВЫБРАТЬ.

АЛЕКСЕЙ ГУСЕВ,
БИЗНЕС-ТРЕНЕР

ДОВЕРЯЙ, НО ПРОВЕРЯЙ

О

птимальный вариант – это риэлтор, пришедший к вам по рекомендации родственников, друзей или знакомых, которые уже пользовались его услугами и остались довольны.

Если такого нет на

примете, то стоит обратиться в агентство недвижимости. Чем крупнее и известнее агентство или сеть агентств, тем больше они дорожат своей репутацией, а значит, тщательно подходят к подбору, обучению и мотивации сотрудников. Имеет значение и возраст компании: чем дольше она на рынке, тем меньше шансов попасть в руки мошенников. Информацию об агентствах недвижимости легко можно найти в интернете.

После того, как вы изучили и сравнили агентства, необходимо обзвонить те компании, которые внушили вам максимальное доверие. Профессионализм часто заметен уже во время первого разговора с секретарем: насколько конкретно вам отвечают на вопросы, как разговаривают и т. д. Придя в офис агентства, попросите копии документов компании и типовой договор. Внимательно ознакомьтесь как со своими правами и обязанностями, так и с обязанностями риэлтора.

Один из важнейших моментов – это вопрос о стоимости услуг. В правильном агентстве вас четко ориентируют по размеру агентского вознаграждения. Если формулировки расплывчаты или процент значительно ниже рынка, это повод насторожиться. В лучшем случае недостающие проценты с вас возь-



**ЧЕМ КРУПНЕЕ И
ИЗВЕСТНЕЕ АГЕНТСТВО
ИЛИ СЕТЬ АГЕНТСТВ,
ТЕМ БОЛЬШЕ ОНИ
ДОРОЖАТ СВОЕЙ
РЕПУТАЦИЕЙ, А ЗНАЧИТ,
ТЩАТЕЛЬНО ПОХОДЯТ
К ПОДБОРУ, ОБУЧЕНИЮ
И МОТИВАЦИИ
СОТРУДНИКОВ**

мут в виде других доплат. Вот только узнаете вы о них уже в момент подписания договора или вообще после сделки.

Выбрав компанию, поговорите с несколькими агентами. Прежде чем сделать окончательный выбор и подписывать соглашения, обсудите ряд моментов. Узнайте, как риэлтор собирается работать с вашим объектом: где будут размещаться объявления, как часто их будут обновлять, станет ли агент обрабатывать объявления со встречными предложениями? Если риэлтор скажет, например, что намерен продавать объект только через газеты с бесплатными объявлениями, и даже не упомянет выгрузки на порталах по недвижимости в сети, лучше уходите от него. Обязательно спросите, проводит ли риэлтор предпродажную подготовку квартиры. Посмотрите презентационную папку риэлтора, где должны быть все его сертификаты о пройденном обучении, благодарности клиентов после совершенных сделок.

Также поинтересуйтесь, в какую сумму риэлтор оценивает ваш объект недвижимости. Здесь важна не столько названная сумма, сколько принцип оценки. Если вашей квартире присвоили точную цену на основании только адреса и метража, то перед вами специалист не очень высокого уровня. По таким параметрам можно назвать лишь примерную стоимость. Хороший риэлтор назовет точную сумму только после тщательного ознакомления с объектом. Да и это понятие точной оценки не совсем корректно, поскольку цену все-таки диктует рынок. А риэлтор лишь рекомендует цену, с которой можно выходить на рынок. И в итоге цена может как опуститься вниз, так и вырасти. При этом, в оценке учитывается до сотни параметров: площадь, планировка, тип отделки, наличие капремонта, стеклопакетов, кодового замка на двери подъезда, места для парковки и даже такие нюансы, как чистый подъезд и периодичность вывоза мусора.



ДОГОВОР ДОРОЖЕ ДЕНЕГ

Прежде чем подписывать какие-либо документы, важно еще на берегу договориться о ряде моментов. Если вы планируете покупать или арендовать тот или иной объект недвижимости, сразу предупредите, что бросаться на первый же предложенный вам вариант вы не намерены. Многие риэлторы рассчитывают на нечто подобное и заметно раздражаются, если покупатель смотрит уже пятый объект, а на сделку все никак не решается. Скажите заранее, что хотите посмотреть минимум десять объектов перед тем, как выбрать окончательный вариант. Сразу предупредите риэлтора, что будете много смотреть и думать, пусть настроится на такую работу. Тогда в дальнейшем между вами будет меньше недоразумений. Не забудьте сообщить и о том, когда именно вам удобнее смотреть предлагаемую недвижимость.

Если вы идете на заключение эксклюзивного договора, устанавливайте короткие сроки: до 3-х месяцев. Этого времени должно хватить, чтобы продать обычную квартиру или дом. Не заключайте контракты на год – вдруг ваш риэлтор заболит и несколько месяцев вообще не сможет заниматься вашей недвижимостью? Тогда вы, согласно договору, не сможете обратиться к другому специалисту и будете вынуждены просто ждать.

И последнее. Перед заключением соглашения с риэлтором внимательно его прочитайте, желательно дома, в спокойной обстановке. Если есть возможность, то проконсультируйтесь со своим юристом. Все пункты в документе должны быть абсолютно прозрачными и удовлетворительными для вас. Если же в договоре вам что-то не нравится, добивайтесь его изменений, даже если соглашение типовое. Помните, что договор об оказании услуг – это двусторонний документ и он должен устраивать вас так же, как и вашего риэлтора или же агентство, в котором он работает.

И еще: никто не отменял интуицию. Верьте себе. Задавайте любые вопросы, прежде чем начать работать с конкретным риэлтором. Попросите телефоны его клиентов, которые могут его рекомендовать, и позвоните им. Хороших специалистов на рынке недвижимости много. Есть из кого выбрать. Выбирайте лучших! ◆

АЛЕКСЕЙ ГУСЕВ

Бизнес-тренер, консультант

С 2007 по наст. время – руководитель Института менеджмента в сфере недвижимости «REAList», Санкт-Петербург.

2006–2007 гг. – заместитель руководителя Государственного института недвижимости, Санкт-Петербург.

2003–2005 гг. – ректор Санкт-Петербургского Института Недвижимости. Работает в сфере недвижимости с 1997 года. 500 сделок, более 500 агентств недвижимости в числе клиентов по России, Украине, Беларуси, Казахстане, Чехии, Молдове.

В 2015 году назван лучшим бизнес-тренером России на рынке недвижимости (по версии CREDO – национального конкурса в рамках Всероссийского жилищного конгресса).

В 2015 году награжден Российской гильдией риэлторов почетным знаком имени Кудрявцева за продвижение профессии риэлтор и за вклад в образование на рынке недвижимости.

Кандидат педагогических наук.





БИЗНЕС-ШКОЛА

ПРИГЛАШЕННЫЕ ЭКСПЕРТЫ



Родион Совдагаров

Руководитель консалтингового бюро Sovdagarov HR services. Советник фонда «Новая Евразия» и эксперт Института «Малые города». Обучением риэлторов занимается с 1994 года.



Роман Павловский

Один из самых востребованных бизнес-тренеров в сфере увеличения продаж на рынке недвижимости.



Артем Завадский

Руководитель тренинговой компании SmartConsult – одного из лидеров по обучению агентств недвижимости первичного и вторичного рынка Москвы.



Андрей Дейнека

Сертифицированный специалист по досудебному урегулированию споров, тренер-консультант.



Ирина Дагаева

Сертифицированный брокер Российской Гильдии Риэлторов. Специализируется на сделках с недвижимостью с 2003 года, включая судебное представительство.



Евгений Димитко

Бизнес-консультант, автор и разработчик программ обучения на MBA «Управление недвижимостью и девелопмент», НИУ Высшая школа экономики, The Netherlands Institute of Marketing.



Максим Омелянчук

Директор по развитию и совладелец красноярского Центра Жилищных Решений «Кром», известный бизнес-тренер. Руководитель проекта «Риэлтор на миллион».



Дмитрий Шапочкин

Сертифицированный коуч в International coaching union (ICU) и бизнес-тренер. Директор компании Корпорации & Коучинг. Ведущий Мастерской успешных людей YESICAN.



Алексей Осипенко

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



Алексей Гусев

Руководитель Института менеджмента в сфере недвижимости «REALIST». Бизнес-тренер. Имеет опыт практической работы в недвижимости с 1997 года.

РАСПИСАНИЕ

Подробная информация на сайте www.century21.ru

CREATE 21 (Career Real Estate Agent Training and Education) – уникальный обучающий курс для агентов сети CENTURY 21, основанный на международном опыте компании, адаптированном к реалиям российского рынка. Программа курса представляет собой 12 последовательных модулей, охватывающих весь цикл деятельности риэлтора на рынке купли-продажи вторичного жилья.

Вебинары для опытных агентов – логическое продолжение курса CREATE 21. Вебинары рассчитаны на риэлторов, освоивших базовый курс и стремящихся к новому экспертному уровню знаний. Спикерами в данной серии являются эксперты центрального офиса, ведущие агенты и брокеры CENTURY 21, а также приглашенные эксперты рынка.

IMA: ONBOARDING (International Management Academy) – это возможность за короткий срок получить комплексные системные знания и решения о построении ключевых бизнес-процессов в агентстве недвижимости, а также взаимодействию с командой Центрального Офиса CENTURY 21. Участники курса смогут получить новые и повысить имеющиеся знания об управлении компанией в отрасли недвижимости, которые позволят добиваться стабильно высоких результатов на постоянно меняющемся рынке.

Work in Real Estate – новый авторский курс по изучению специализированного английского языка для агентов по недвижимости. Курс разработан совместно с сетью клубов иностранных языков Soho Bridge. Целью программы является не только достижение участниками уровня владения английским языком, достаточного для общения с зарубежными коллегами и проведения международных сделок, но и повышение профессионального уровня агентов благодаря использованию зарубежных обучающих материалов по работе в сфере недвижимости.

Вебинары и тренинги от приглашенных бизнес-тренеров и экспертов:

- Как риэлтору стать успешным в новых условиях?
- Инструменты эффективной коммуникации риэлтора
- Профессиональный поиск клиентов по телефону
- Взаимодействие с собственниками недвижимости и др.

Июль 2016

01.07	CREATE 21 поток III, модуль 7	Вебинар
04.07	CREATE 21 поток I, модуль 4	Вебинар
05.07	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
06.07	CREATE 21 поток II, модуль 12	Вебинар
07.07	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
07.07	Английский для риэлторов	Вебинар
08.07	CREATE 21 поток III, модуль 8	Вебинар
11.07	CREATE 21 поток I, модуль 5	Вебинар
12.07	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
13.07	CREATE 21 поток II, модуль 1	Вебинар
14.07	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
15.07	CREATE 21 поток III, модуль 9	Вебинар
18.07	CREATE 21 поток I, модуль 6	Вебинар
19.07	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
20.07	CREATE 21 поток II, модуль 2	Вебинар
21.07	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
21.07	Английский для риэлторов	Вебинар
22.07	CREATE 21 поток III, модуль 10	Вебинар
25.07	CREATE 21 поток I, модуль 7	Вебинар
25-29	IMA ONBOARDING	Тренинг
26.07	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
27.07	CREATE 21 поток II, модуль 3	Вебинар
28.07	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
29.07	CREATE 21 поток III, модуль 11	Вебинар

Август 2016

01.08	CREATE 21 поток I, модуль 8	Вебинар
02.08	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
03.08	CREATE 21 поток II, модуль 4	Вебинар
04.08	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
04.08	Английский для риэлторов	Вебинар
05.08	CREATE 21 поток III, модуль 12	Вебинар
08.08	CREATE 21 поток I, модуль 9	Вебинар
09.08	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
10.08	CREATE 21 поток II, модуль 5	Вебинар
11.08	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
12.08	CREATE 21 поток III, модуль 1	Вебинар
15.08	CREATE 21 поток I, модуль 10	Вебинар
16.08	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
17.08	CREATE 21 поток II, модуль 6	Вебинар
18.08	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
18.08	Английский для риэлторов	Вебинар
19.08	CREATE 21 поток III, модуль 2	Вебинар
22.08	CREATE 21 поток I, модуль 11	Вебинар
23.08	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
24.08	CREATE 21 поток II, модуль 7	Вебинар
25.08	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
26.08	CREATE 21 поток III, модуль 3	Вебинар
29.08	CREATE 21 поток I, модуль 12	Вебинар
30.08	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
31.08	CREATE 21 поток II, модуль 8	Вебинар

Сентябрь 2016

01.09	CREATE 21 поток II, модуль 6	Вебинар
01.09	Английский для риэлторов	Вебинар
02.09	CREATE 21 поток III, модуль 4	Вебинар
05.09	CREATE 21 поток I, модуль 1	Вебинар
05.09	IMA ONBOARDING	Тренинг
06.09	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
07.09	CREATE 21 поток II, модуль 9	Вебинар
08.09	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
09.09	CREATE 21 поток III, модуль 5	Вебинар
12.09	CREATE 21 поток I, модуль 2	Вебинар
13.09	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
14.09	CREATE 21 поток II, модуль 10	Вебинар
15.09	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
15.09	Английский для риэлторов	Вебинар
16.09	CREATE 21 поток III, модуль 6	Вебинар
19.09	CREATE 21 поток I, модуль 3	Вебинар
20.09	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
21.09	CREATE 21 поток II, модуль 11	Вебинар
22.09	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
23.09	CREATE 21 поток III, модуль 7	Вебинар
26.09	CREATE 21 поток I, модуль 4	Вебинар
27.09	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
28.09	CREATE 21 поток II, модуль 12	Вебинар
29.09	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
30.09	CREATE 21 поток III, модуль 8	Вебинар



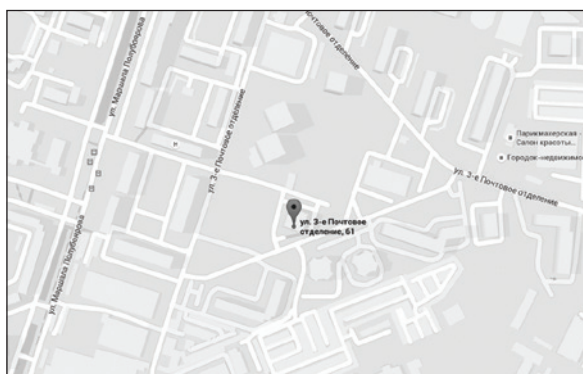
Еврогрупп Недвижимость



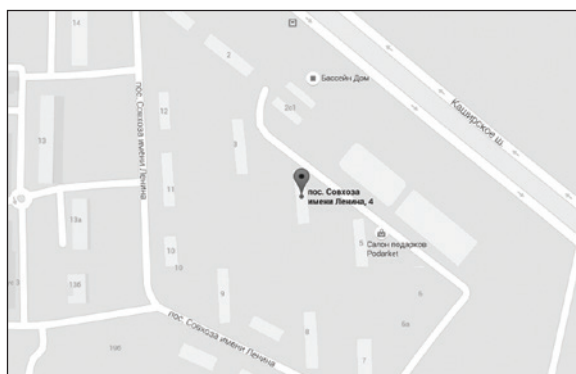
г. Москва, ул. Садово-Кудринская, д. 25, 5 эт.
 +7 (495) 795-08-00
 eurogroup@c21russia.com
 eurogroup.century21.ru



МО, Красногорский р-н., 71-й км МКАД, ТЦ «ВЭЙПАРК»
 +7 (495) 966-13-18
 eurogroup@c21russia.com
 eurogroup.century21.ru



г. Люберцы, 3-е Почтовое отделение, городок Б, вл. 61, д. 102
 +7 (495) 984-04-74
 eurogroup@c21russia.com
 eurogroup.century21.ru



Ленинский р-н., пос. Совхоз им. Ленина, ЖК №4, корп. 5
 +7 (495) 984-87-71, +7 (495) 988-09-45
 eurogroup@c21russia.com
 eurogroup.century21.ru

— лучшие агенты месяца



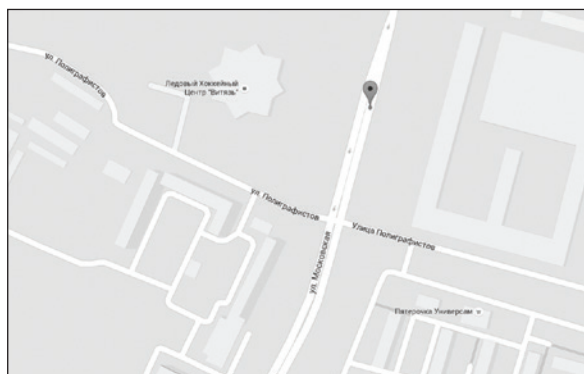
Дмитрий Полозов
 Вторичная недвижимость
 +7 (903) 720-35-34
 polozov.d@egp.ru



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



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



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

— лучшие агенты месяца



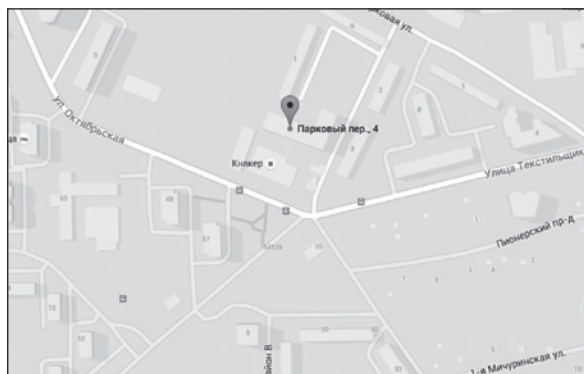
Олег Ртищев
Жилая и загородная
недвижимость
+7 (963) 656-60-13
olegnr@rimarcom.ru



Ольга Ковалева
Жилая и загородная
недвижимость
+7 (967) 190-26-80
olgask@rimarcom.ru



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



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

— лучшие агенты месяца



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



Светлана Кондрашина
Жилая и загородная
недвижимость
+7 (903) 207-02-83
svetlanank@rimarcom.ru



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

— лучшие агенты месяца

Яна Еременко

Вторичная недвижимость,
 новостройки
 +7 (916) 878-84-88
 y.yeryemenko@benowo.ru


Марат Кобжанов

Вторичная недвижимость,
 новостройки
 +7 (903) 200-09-75
 m.kobjanov@benowo.ru


Антон Рылов

Вторичная недвижимость,
 новостройки
 +7 (909) 922-50-10
 a.rylov@benowo.ru



Century21®
 БИНОВО



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

— лучшие агенты месяца

Мария Кузьмина

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


Алексей Власов

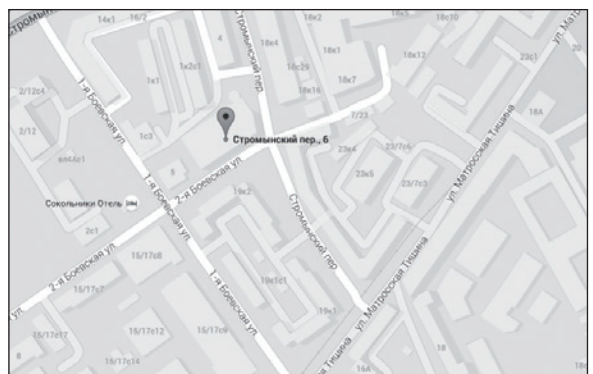
Вторичная недвижимость
 +7 (926)495-34-73
 vlasov@an-victoria.com


Александр Благов

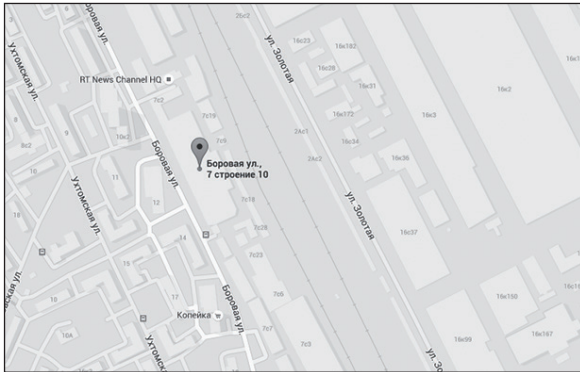
Вторичная и загородная
 недвижимость
 +7 (964) 790-83-63
 blagov@an-victoria.com



Century21®
 ВИКТОРИЯ



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



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

— лучшие агенты месяца



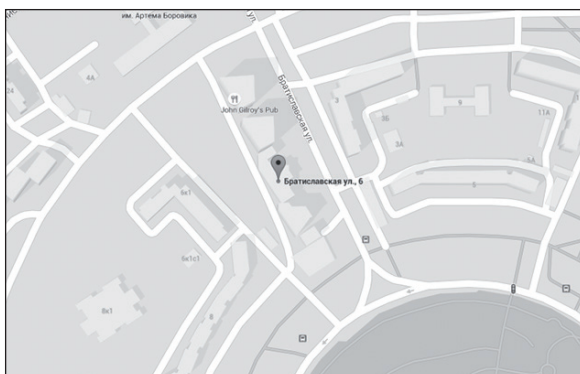
Игорь Казанцев
Коммерческая и жилая
недвижимость
+7 (963) 653-99-69
igor.kazantsev@c21russia.com



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



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



г. Москва, ул. Братиславская, д. 6
+7 (499) 650-50-06
dominanta@c21russia.com
dominanta.century21.ru

— лучшие агенты месяца



Елена Барабанова
Вторичная недвижимость
+7 (999) 844-79-46
elena.barabanova@c21russia.com



Александр Галюров
Апартаменты и коммерческая
недвижимость
+7 (999) 818-59-23
alex.galjurov@c21russia.com



Юлия Бреус
Вторичная недвижимость
+7 (916) 061-04-87
julya.breus@c21russia.com

— лучшие агенты месяца

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



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



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



Century 21
 Капитал Гарант



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

— лучшие агенты месяца

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



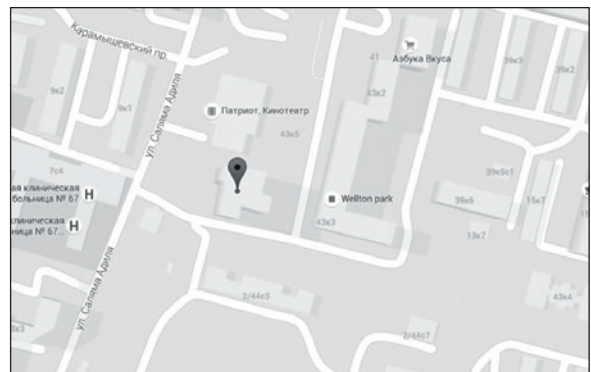
Лариса Павлова
 Вторичная недвижимость
 и аренда
 +7 (925) 771-26-52
 pavlova.larisa@c21russia.com



Александр Жиганшин
 Вторичная
 недвижимость
 +7 (965) 320-27-27
 alexandr.zhiganshin@c21russia.com



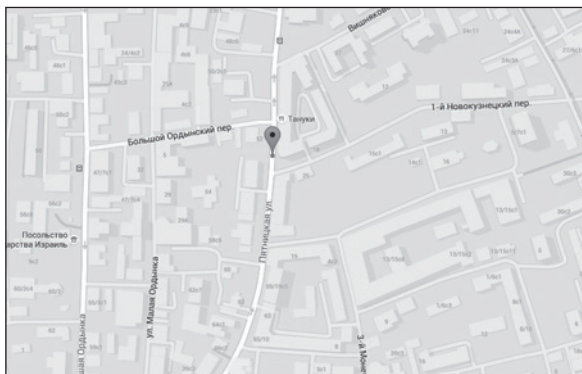
Century 21
 Квартал 75



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



Мурыгин и Партнеры



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

— лучшие агенты месяца



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



Арсений Ли
Вторичная
недвижимость
+7 (965) 112-56-76
arsenij.trynkin@c21russia.com



Михаил Скоропухов
Коммерческая
недвижимость
+7 (966) 030-21-21
mihail.skoropuhov@c21russia.com



Panorama Realty



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

— лучшие агенты месяца



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



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



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

— лучшие агенты месяца

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



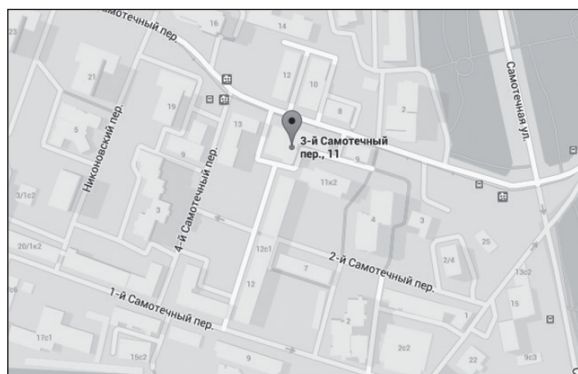
Наталья Якунина
Городская недвижимость
+7 (903) 133-65-81
tasha.yakunina@yandex.ru



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



Century 21
Серебряный век



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

— лучшие агенты месяца

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



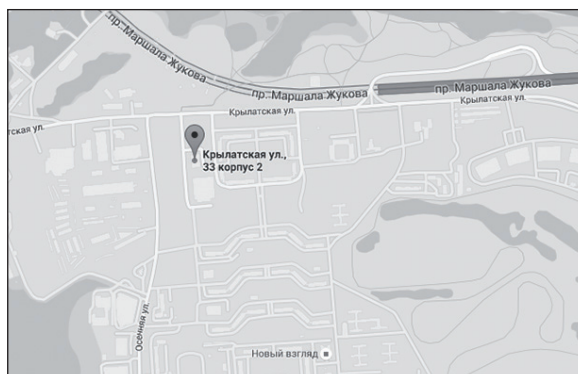
Ольга Зонова
Коммерческая
недвижимость
+7 (926) 800-09-10
olga.zonova@c21russia.com



Николай Науменко
Городская
недвижимость
+7 (903) 135-88-33
nicolai.naumenko@c21russia.com



Century 21
Street Realty

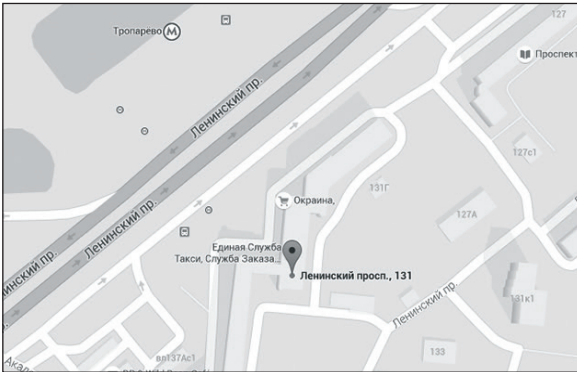


г. Москва, ул. Крылатская, д. 33, корпус 2
+7 (495) 258-52-23, +7 (495) 415-60-35
streetrealt@c21russia.com
streetrealt.century21.ru



Century 21

Флэтчер



г. Москва, Ленинский пр-т, д. 131
+7 (903) 199-99-31
flat@c21russia.com
flat.century21.ru

— лучшие агенты месяца



Александр Хохлов
Жилая недвижимость
+7 (926) 530-17-17
aleksandr.hohlov@c21russia.com



Юрий Тимошенко
Первичная и вторичная
недвижимость
+7 (965) 390-99-55
yuriy.timoshenko@c21russia.com



Виктор Посохов
Городская
недвижимость
+7 (903) 505-80-65
viktor.posohov@c21russia.com

Century 21

Харламов



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

— лучшие агенты месяца



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



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



Ярослав Черниченко
Жилая недвижимость
Москвы и МО
+7 (916) 858-53-73
yaroslav.chernichenko@c21russia.com

— лучшие агенты месяца

Александр Взираев
 Городская
 недвижимость
 +7 (495) 669-30-55
 aleksandr.vziraev@c21russia.com



Вадим Казанцев
 Городская
 недвижимость
 +7 (495) 669-30-55
 vadim.kazantcev@c21russia.com

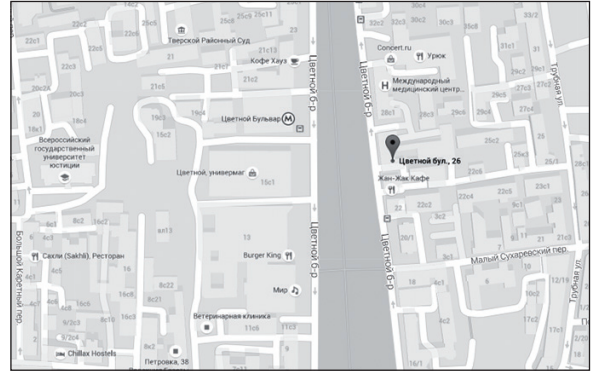


Елена Шовковая
 Коммерческая
 недвижимость
 +7 (495) 669-30-55
 helena.shovkovaia@c21russia.com



Century 21

Zavidov



г. Москва, Цветной б-р, д. 26, стр. 1
 +7 (495) 669-30-55
 zavidov@c21russia.com
 zavidov.century21.ru

— лучшие агенты месяца

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



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

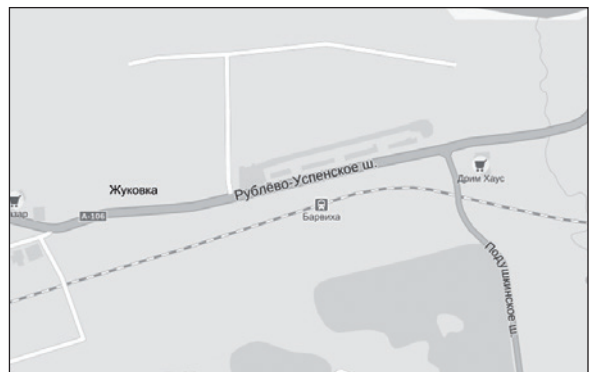


Анастасия Иванова
 Элитная недвижимость
 Москвы и МО
 +7 (985) 244-53-18
 ivanova.anastasia@c21russia.com



Century 21

Elvert Collection



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



Century 21

Ипотечный Центр



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

— лучшие агенты месяца



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



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



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

Century 21

Центр продаж



г. Кемерово, пр-т Ленина, д. 33/2, оф. 6
+7 (3842) 44-24-42
cp@c21russia.com
cp.century21.ru

— лучшие агенты месяца



Анна Белова
Первичная, вторичная
недвижимость, аренда
+7 (905) 965-08-04
anna.belova@c21russia.com



Андрей Сергеев
Первичная, вторичная
недвижимость, аренда
+7 (905) 965-07-40
andrei.sergeev@c21russia.com



Татьяна Титова
Первичная, вторичная
недвижимость, аренда
+7 (905) 965-08-86
tatyana.titova@c21russia.com

— лучшие агенты месяца

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



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



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



— лучшие агенты месяца

Антон Архипов
Первичная, вторичная
недвижимость
+7 (911) 018-64-45
anton.archipov@c21russia.com



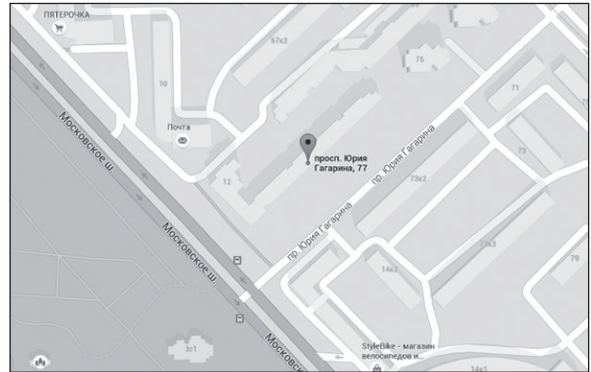
Елена Биньковская
Первичная, вторичная
недвижимость
+7 (931) 320-58-27
elena.binkovskaya@c21russia.com



Константин Ванюшкин
Первичная, вторичная
недвижимость
+7 (921) 449-79-20
konstantin.vaniushkin@c21russia.com

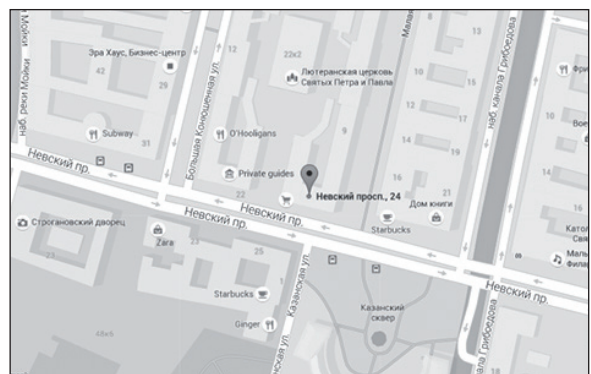


Century 21
Новоселье



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

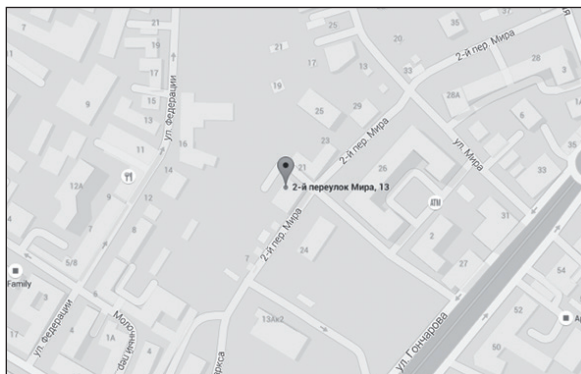
Century 21
Imperial



г. Санкт-Петербург, Невский пр-т, д. 24
+7 (812) 670-78-87
Imperial@c21russia.com
Imperial.century21.ru



Венец



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

— лучшие агенты месяца



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



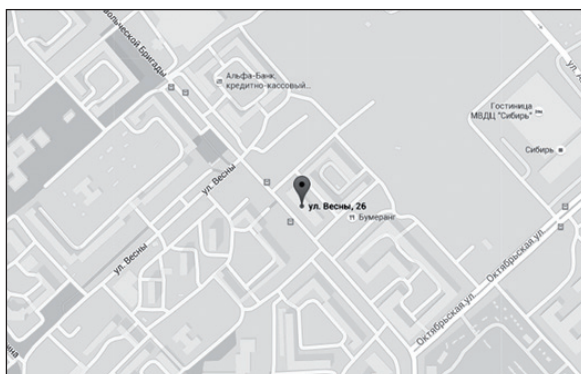
Гузель Янтушкина
Вторичная недвижимость
+7 (903) 336-01-64
guzel.yantushkina@c21russia.com



Эдгар Баграмян
Вторичная недвижимость
+7 (903) 336-17-43
edgar.bagramian@c21russia.com



Енисей



г. Красноярск, ул. Весны, д. 26, оф. 26
+7 (3912) 34-71-21
enisey@c21russia.com
enisey.century21.ru

— лучшие агенты месяца



Дмитрий Додонов
Первичная недвижимость
+7 (983) 505-65-76
dmitrii.dodonov@c21russia.com



Людмила Злобина
Вторичная недвижимость
+7 (902) 927-36-57
ludmila.zlobina@c21russia.com



Элеонора Гольденберг
Первичная недвижимость
+7 (902) 927-36-57
eleonora.goldenberg@c21russia.com

— лучшие агенты месяца

Любовь Пепеляева

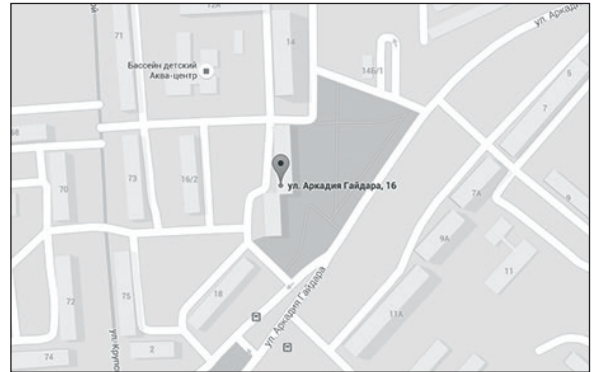
Вторичная недвижимость,
 новостройки
 +7 (904) 845-55-29
 lyubov.pepeliaeva@c21russia.com


Татьяна Игумнова

Вторичная недвижимость,
 новостройки
 +7 (965) 576-79-08
 tatiana.igumnova@c21russia.com


Александр Красильников

Вторичная недвижимость,
 новостройки
 +7 (922) 350-20-21
 alexander.krasilnikov@c21russia.com



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

— лучшие агенты месяца

Кристина Одинцова

Вторичная
 недвижимость
 +7 (929) 234-80-64
 kristina.odincova@c21russia.com


Оксана Дыкина

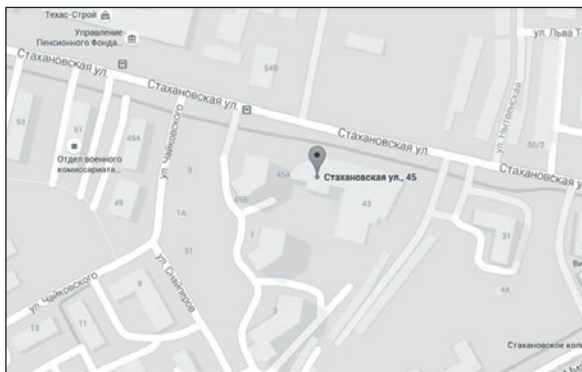
Вторичная
 недвижимость
 +7 (922) 354-48-23
 oksana.dykina@c21russia.com


Лейли Доля

Вторичная
 недвижимость
 +7 (929) 234-82-09
 leili.dolya@c21russia.com



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



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

— лучшие агенты месяца



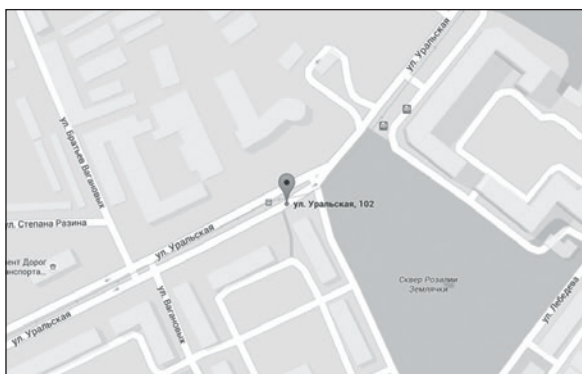
Артем Тарасов
Вторичная
недвижимость
+7 (965) 575-50-88
artem.tarasov@c21russia.com



Шамиль Бадартинов
Вторичная
недвижимость
+7 (967) 873-40-88
shamil.badartinov@c21russia.com



Марина Юшкова
Вторичная
недвижимость
+7 (965) 562-76-64
marina.yushkova@c21russia.com



г. Пермь, ул. Уральская, д. 102, оф. 507
+7 (342) 277-14-20
terra@c21russia.com
terra.century21.ru

— лучшие агенты месяца



Светлана Огородникова
Вторичная
недвижимость
+7 (961) 755-97-97
svetlana.ogorodnikova@c21russia.com



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



Дмитрий Суханов
Вторичная
недвижимость
+7 (967) 905-25-54
dmitriy.suhanov@c21russia.com

— лучшие агенты месяца

Анна Виноградова
 Эксперт
 +7 (964) 650-91-47
 anna.greb@c21russia.com



Надежда Федосеева
 Агент
 +7 (914) 871-75-23
 nadezda.fed@c21russia.com



Наталья Медведева
 Агент
 +7 (924) 829-31-37
 medvedeva.natalya@c21russia.com



— лучшие агенты месяца

Юлия Изотова
 Первичная, вторичная
 недвижимость
 +7 (905) 340-27-77
 yuliya.izotova@c21russia.com



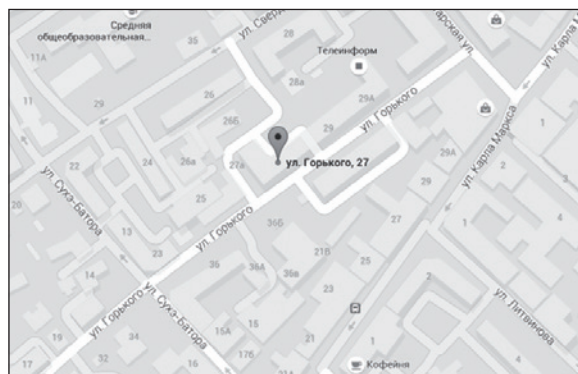
Павел Горячев
 Первичная, вторичная
 недвижимость
 +7 (965) 687-20-58
 pavel.goriachev@c21russia.com



Максим Ковальчук
 Вторичная
 недвижимость
 +7 (919) 666-95-66
 maksim.kovalchuk@c21russia.com

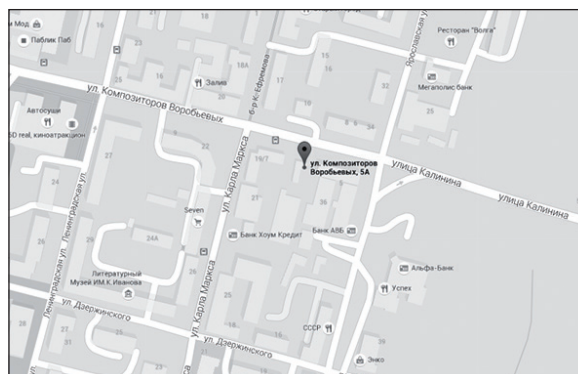


Недвижимость мира



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

Премьер



г. Чебоксары, ул. Композиторов Воробьевых, д. 5А
 +7 (917) 677-05-05
 premier@c21russia.com
 premier.century21.ru

СОБСТВЕННОЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
ПОД ИЗВЕСТНЫМ БРЕНДОМ

Century 21
www.century21.ru



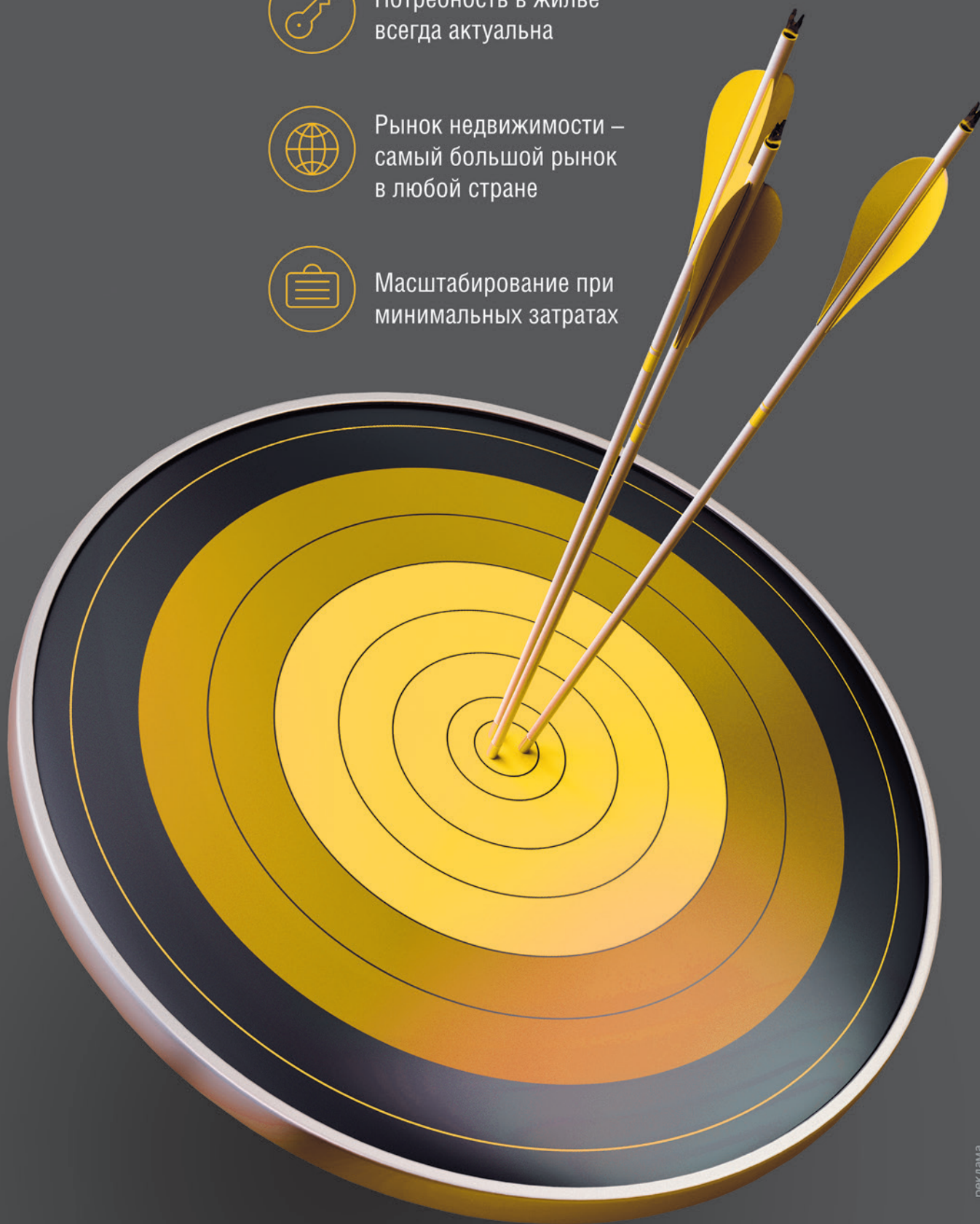
Потребность в жилье
всегда актуальна



Рынок недвижимости –
самый большой рынок
в любой стране



Масштабирование при
минимальных затратах





Крупнейшая в мире сеть агентств недвижимости Около 8 000 офисов в 79 странах

CENTURY 21 Россия

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

Москва

CENTURY 21 Биново

г. Москва, Последний пер., д. 6, 2 эт., оф. 26
+7 (499) 500-49-99

CENTURY 21 Виктория

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

CENTURY 21 Город

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

CENTURY 21 Доминанта

г. Москва, ул. Братиславская, д. 6
+7 (499) 650-50-06

CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость

г. Москва, ул. Садово-Кудринская, д. 25, 5 этаж
+7 (495) 795-08-00

CENTURY 21 Zavidov

г. Москва, Цветной б-р, д. 26, стр. 1
+7 (495) 669-30-55

CENTURY 21 Квартал 75

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

CENTURY 21 Капитал Гарант

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

CENTURY 21 Мурыгин и Партнеры

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

CENTURY 21 Rapogama Realty

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

CENTURY 21 Римарком

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

CENTURY 21 Серебряный век

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

CENTURY 21 Street Realty

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

CENTURY 21 Флэтчер

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

CENTURY 21 Харламов

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

Московская область

CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость

МО, Красногорский р-н, 71-й км МКАД, ТРЦ «ВЭЙПАРК»
+7 (495) 966-13-18

CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость

МО, г. Люберцы, 3-е Почтовое отделение, городок Б,
вл. 61, д. 102
+7 (495) 984-04-74

CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость

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

CENTURY 21 Elvert Collection

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

CENTURY 21 Ипотечный Центр

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

CENTURY 21 Римарком

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

Иркутск

CENTURY 21 Недвижимость мира

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

Кемерово

CENTURY 21 Центр Продаж

г. Кемерово, пр-т Ленина, д. 33/2, оф. 6
+7 (3842) 900-998

Красноярск

CENTURY 21 Енисей

г. Красноярск, ул. Весны, д. 26, оф. 26
+7 (3912) 34-71-21

Пермь

CENTURY 21 City

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

CENTURY 21 Home Real Estate

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

CENTURY 21 PermGrad

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

CENTURY 21 Terra Недвижимость

г. Пермь, ул. Уральская, д. 102, оф. 507
+7 (342) 277-14-20

Санкт-Петербург

CENTURY 21 Imperial

г. Санкт-Петербург, Невский пр-т, д. 24
+7 (812) 670-78-87

CENTURY 21 Новоселье

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

Ульяновск

CENTURY 21 Венец

г. Ульяновск, 2-й переулок Мира, д. 13
+7 (8422) 794-222

Чебоксары

CENTURY 21 Премьер

г. Чебоксары, ул. Композиторов Воробьевых, д. 5А
+7 (917) 677-05-05



www.century21.ru



Каждый офис находится в независимом владении и управлении