

CENTURY 21

MAGAZINE

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

Осень 2018



ЗАКОН И ПОРЯДОК НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ



Финалист Национальной премии «Серебряный лучник» в номинации «Внутрикорпоративные коммуникации и корпоративные медиа»

ОТКРОЙТЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ CENTURY 21

СТАНЬТЕ ИЗВЕСТНЫ ВО ВСЕМ МИРЕ

Бренд CENTURY 21
занимает ведущие позиции
в мировых рейтингах
потребительского доверия
и присутствует в 76
странах мира

ПОЛЬЗУЙТЕСЬ МЕЖДУНАРОДНЫМИ СЕРВИСАМИ

Каждое агентство
обеспечивается самыми
современными
IT-сервисами,
HR-технологиями,
маркетинговыми
инструментами

БЕСКОНЕЧНО УВЕЛИЧИВАЙТЕ ПРИБЫЛЬ

Количество продавцов
на рынке превышает
количество покупателей,
поэтому ценность
риэлторской услуги
постоянно растет

CENTURY 21.



21

CENTURY 21

MAGAZINE **ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ**

УЧРЕДИТЕЛЬ

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

РЕДАКЦИЯ

Главный и выпускающий редактор
Анастасия Москвитина
anastasia.moskvitina@hq.century21.ru
Корректор
Ирина Пушкина
rikabesorkus@mail.ru

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

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

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Анастасия Дачевская, Кирилл Котриков,
Кристин Херберт, Татьяна Шубина

Информационное сотрудничество: magazine@hq.century21.ru

Сотрудничество по рекламе: magazine@hq.century21.ru

Журнал CENTURY 21 Magazine зарегистрирован Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Номер свидетельства ПИ № ФС 77-59606 от 23.10.2014. Категория информационной продукции 6+. Тираж 13 000 экземпляров.

Цена свободная.

Отпечатано: ОАО «Можайский полиграфический комбинат»

143200, г. Можайск, ул. Мира, д. 93

www.ооомрк.ру, www.ооомрк.рф

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

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

За точность и содержание предоставленных рекламных материалов ответственность несут рекламодатели.

CENTURY 21[®]

ONE21 EXPERIENCE^{*}

*ГЛОБАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ БРЕНДА



**СТАНЬ ЛУЧШИМ
АГЕНТОМ В РОССИИ
И ПРИМИ УЧАСТИЕ
В ЕЖЕГОДНОЙ
ГЛОБАЛЬНОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ
СЕТИ CENTURY 21**

ЛАС-ВЕГАС, 19-22 МАРТА 2019



Этот год оказался очень насыщенным с точки зрения законодательных инициатив и их реализации. Изменения коснулись как застройщиков и их клиентов – покупателей новостроек, так и вторичного рынка городской и загородной недвижимости – жильцов многоквартирных домов, владельцев дач. В чем суть нововведений и что нужно учитывать при покупке и продаже недвижимости, на страницах нашего нового журнала рассказывают специалисты сети CENTURY 21 Россия. Из интересного: как повлияет на цены закон о дольщиках, что такое эскроу-счета и как это работает, какое будущее у апартментов, как изменятся правила наследования и многое другое.

Продолжая тему закона и недвижимости, покажем, как выглядят самые впечатляющие здания парламентов мира, расскажем о методах регулирования деятельности риэлторов за рубежом и стандартах работы агентов CENTURY 21 Россия. Кстати, в скором времени стандарты работы могут стать обязательными для всего рынка, что значительно повысит качество услуг риэлторов – о проекте профстандарта мы поговорили со специалистом по юридическим вопросам в недвижимости Вадимом Шабалиным.

Соответствовать требованиям современного рынка поможет бизнес-литература – в разделе «Книжная полка» вы найдете самые интересные новинки, которые будут полезны и руководителям, и риэлторам, и клиентам. А еще, заглядываем в будущее: расскажем о том, что такое интернет вещей и как он влияет на рынок недвижимости.

И, конечно, делимся новостями и информацией о лучших агентах сети CENTURY 21 Россия, которые всегда держат руку на пульсе законодательных (и не только!) изменений в отрасли и соответствуют самым высоким стандартам – как и компания CENTURY 21 во всем мире.

Егор Провкин,
Генеральный директор CENTURY 21 Россия

A stylized handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and lines.



CLASSIC

◆
ДЛЯ НОВИЧКОВ
И АГЕНТСТВ С ОПЫТОМ

◆
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС
ОТ 239 000 РУБЛЕЙ

◆
БИЗНЕС-СОПРОВОЖДЕНИЕ
НА ВСЕХ ЭТАПАХ

◆
НЕПРЕРЫВНЫЙ
РЕКРУТИНГ

◆
РЕГУЛЯРНОЕ ОБУЧЕНИЕ
В БИЗНЕС-ШКОЛЕ

CENTURY 21

WWW.CENTURY21.RU

10 Макропроблемы микродолей

Как рынок недвижимости преодолевает проблему «резиновых» квартир.

12 Сад или огород?

О новом законодательстве для владельцев садовых, огородных и дачных участков.

14 Машинный перевод

Как правильно оформить в собственность машино-место.

16 Новости

18 Новости CENTURY 21

22 Конец долежки

Что ждет рынок новостроек в свете изменений в ФЗ-214.

26 Закон и порядок

Законодательные изменения в сфере владения и управления недвижимостью.





29 No problem

Книги, помогающие изменить отношение к бизнесу, миру и себе.

30 Дома власти

Самые впечатляющие, необычные и удивительные здания парламентов мира.

38 Шаг к цивилизации

Вадим Шабалин о готовящемся к принятию профессиональном стандарте риэлтора.

40 IoT & real estate

Что такое интернет вещей, и какие перспективы у IoT в отрасли недвижимости?

48 Be realtor

Что нужно, чтобы быть риэлтором в Европе, Азии и США.

50 Кодекс чести

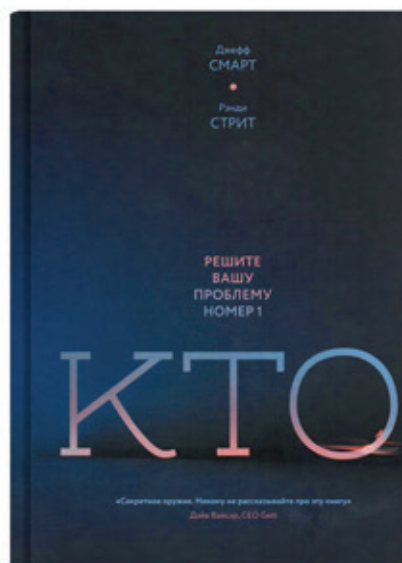
Основные этические нормы агентов CENTURY 21 Россия.



30



22



29

52 Вокруг света: США

Как кексы помогают привлекать больше клиентов?

56 Лучшие агенты сети CENTURY 21 Россия

Макропроблемы микродолей

КАК ОТРАЗИТСЯ НА РЫНКЕ ПРИНЯТИЕ
ЗАКОНОПРОЕКТА ОБ ОГРАНИЧЕНИИ РЕГИСТРАЦИИ
В КВАРТИРАХ ТРЕТЬИХ ЛИЦ И ПРОДАЖИ
МИКРОДОЛЕЙ.



Мария Нарбекова,
брокер
CENTURY 21 VESTA

Так называемые «резиновые» квартиры – распространенное явление на вторичном рынке недвижимости России, особенно в крупных городах, как Санкт-Петербург и Москва. Такие объекты чаще всего реализуются через частных риэлторов, не всегда добросовестных, что в целом негативно сказывается на репутации специалистов по недвижимости.

Получение в собственность такой недвижимости чревато и проблемами для самих владельцев квартир, у которых внезапно может возникнуть сосед с 1/50 долей собственности. Подобная ситуация чаще всего возникает, если у квартиры изначально было несколько собственников или бывший владелец недвижимости для завещания разделил ее на несколько долей.

23 мая 2018 года Госдума приняла в первом чтении законопроект, запрещающий выделение микродолей в жилых помещениях и ограничивающий прописку в перенаселенных квартирах и домах, что призвано решить проблему «резиновых» квартир.

Законопроект может стать эффективным инструментом борьбы с незаконной миграцией, так как вводит запрет на оформление и продажу микродолей в жилых помещениях.

Теперь минимальный размер доли не может быть меньше учетной нормы, пригодной для вселения и проживания, размер которой по России отличается. Так, например, для Санкт-Петербурга это 9 м² на человека для отдельных квартир и 15 м² для комнат в коммунальных квартирах.

Продажа доли меньшего размера будет считаться нарушением, а значит новых собственников в такую квартиру уже нельзя будет добавить.

Данная норма исключает возможность рейдерского захвата квартир путем приобретения микродоли, вселения новых жильцов и в буквальном смысле выдавливания из квартиры людей, которые прожили там всю жизнь.

Нужно отметить, что изменения не будут касаться выделения долей при наследовании и приватизации.

Кроме того, данный законопроект ограничит право собственника на вселение в принадлежащее ему жилое помещение третьих лиц, ограничение так же будет базироваться на учетной норме жилплощади. А это значит, что вселить больше людей, чем положено нормативом, станет невозможным. Запрет не касается вселения близких родственников собственника: детей, супругов, родителей.

Пока законопроект не принят окончательно, обезопасить покупателей недвижимости может грамотный специалист по недвижимости, способный обнаружить проблему и предложить пути ее решения. Однако шансы на принятие законопроекта достаточно высоки, что, безусловно, положительно скажется на ситуации на российском рынке недвижимости. ■



TRADE-IN

◆
ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ ПО ПРОДАЖЕ
ВТОРИЧНОГО ЖИЛЬЯ

◆
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС
ОТ 478 000 РУБЛЕЙ

◆
МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ

◆
СЕТЕВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ,
ВКЛЮЧАЯ MLS

◆
HR-СОПРОВОЖДЕНИЕ
И ОБУЧЕНИЕ

CENTURY 21

WWW.CENTURY21.RU

Сад или огород?

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ О НОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ
ВЛАДЕЛЬЦАМ САДОВЫХ, ОГОРОДНЫХ И ДАЧНЫХ
УЧАСТКОВ.



Алексей Васильев,
директор
CENTURY 21 Альфа

С 1 января 2019 года вступит в силу Закон «О ведении гражданами садоводства и огородничества для собственных нужд и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Для того, чтобы было проще разобраться, что же новое несет в себе закон, разделим важные изменения на несколько частей:

- юридические формы товариществ, капитальные строения, «прописка»;
- товарищества и членство в них, взносы, «индивидуальные» садоводы;
- СНТ и коттеджные поселки.

В старом законе было девять разных юридических форм, и граждане не всегда понимали, в чем разница между ними. В новом документе оставили всего две: садоводческие некоммерческие товарищества (СНТ) и огороднические некоммерческие товарищества (ОНТ). Это значит, что до 1 января 2019 года все товарищества должны будут прийти к одной из этих форм, в общем случае все «дачники» превратятся в садоводов, ДНТ перейдут в СНТ.

В чем основное отличие между СНТ и ОНТ? Наконец-то закон официально разрешает строить капитальные дома на садовых участках и регистрироваться в них. Ранее эта норма не была нигде зафиксирована. Поэтому и прописаться на шести сотках было сложно. В ОНТ можно строить только «легкие», временные постройки без права регистрации в них. Поэтому тем, кто планирует купить участок, следует внимательно изучить документы, чтобы знать, что они смогут там построить.

Новым законом также вводится понятие садового дома – это некапитальное помещение, не предназначенное для постоянного проживания. Строить такие домики можно без всяких разрешений и согласований. Но и «прописаться» в них будет нельзя.

Что касается товариществ, то по новому законодательству в пределах одного садоводства или огородничества оно может быть только одно. До конца декабря нужно также определиться с новым составом правления и ревизионной комиссии. Избирать их теперь будут на пять лет. Предельная численность членов правления – не менее трех человек, но не более 5% от числа членов товарищества.

Важно, что по новому закону все собственники участков обязаны платить взносы вне зависимости от того, являются ли они членами товарищества или нет. Взамен дается право участвовать в общих собраниях и голосовать по всем финансово-хозяйственным вопросам. Но в выборах председателя и членов правления, ревизионной комиссии индивидуалы участвовать по-прежнему не смогут.

Кстати, сократилось и количество взносов, теперь их только два вида: членские и целевые. При этом вступительные взносы, внесенные до 1 января 2019 года, возврату не подлежат. Закон также прописывает только безналичный путь внесения взносов – на банковский счет товарищества, что делает более прозрачным расходование средств.

Вопрос о переходе СНТ в статус коттеджного поселка также обрел решение – это возможно при соблюдении трех условий: СНТ должно размещаться в черте населенного пункта, все дома на территории должны быть признаны жилыми, вид разрешенного использования земельных участков у всех собственников должен быть сменен на «индивидуальное жилищное строительство».

Это основные изменения, которые необходимо знать тем, кто планирует обзавестись дачей в ближайшем будущем, и тех, у кого она уже есть. Но и в этом случае лучше проконсультироваться со специалистом в сфере недвижимости, который учтет все тонкости современного законодательства. ■



MASTER PARTNER

◆
ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ
УСЛОВИЯ РАБОТЫ В РЕГИОНЕ

◆
ИНДИВИДУАЛЬНАЯ
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

◆
СОБСТВЕННАЯ
ФРАНЧАЙЗИНГОВАЯ СЕТЬ

◆
НОВЫЙ
УРОВЕНЬ ДОХОДА

◆
ПЕРСОНАЛЬНЫЕ
КОНСУЛЬТАЦИИ ПО БИЗНЕСУ

CENTURY 21

WWW.CENTURY21.RU

Машинный перевод

КАК ПРАВИЛЬНО ОФОРМИТЬ В СОБСТВЕННОСТЬ МАШИНО-МЕСТО ПО НОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ.



Ольга Бродская,
юрист
CENTURY 21
Panorama Realty

С 1 января 2017 года с вступлением в силу Федерального закона от 3 июля 2016 года «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» машино-место приобрело статус самостоятельного объекта недвижимости, а значит после постановки на кадастровый учет на него может быть зарегистрировано право собственности.

Данные о расположении машино-места отображаются на техническом плане здания, а на территории паркинга, как правило, обозначаются нанесением на поверхность пола разметки.

Ранее помещения паркингов, в которых располагались машино-места находились в общей долевой собственности их владельцев, соответственно, при их продаже необходимо было учитывать нормы ГК РФ о преимущественном праве покупки. Поэтому для продажи машино-места требовалось получить согласие (отказ от преимущественного права покупки) других собственников, что делало процедуру продажи более трудоемкой. На сегодняшний день законодательное закрепление понятия и статуса машино-места упрощает возможность собственникам распоряжаться своим имуществом.

На нашей практике, продавая машино-место, владельцы самостоятельно занимаются поиском покупателя, не привлекая специалистов по недвижимости. Часто найти покупателя можно, разместив объявление на информационной до-

ске в подъезде, на форуме жильцов дома или сообщив информацию о продаже в управляющую компанию, обслуживающую дом. Как правило, в агентство обращаются уже для организации проведения сделки.

Проблемы с наличием парковочных мест всегда были и будут актуальными, но в качестве объекта для инвестирования машино-места не слишком востребованы. К примеру, средняя цена за машино-место в Москве – от 1,5 до 2 млн рублей, а его аренды – около 4–6 тысяч рублей в месяц. При таких ставках аренды срок окупаемости инвестиций составит примерно 30 лет или всего около 4% годовых. В то же время приобретение машино-места может быть инвестиционно привлекательным на самом начальном этапе застройки, при этом перспектива спроса и потенциал роста цены будет зависеть от соотношения количества машино-мест и квартир в жилом комплексе. ■



РЕКЛАМА

EXPERT BROKER

◆
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
БРЕНД CENTURY 21

◆
ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС
ОТ 239 000 РУБЛЕЙ

◆
CRM-СИСТЕМА
УПРАВЛЕНИЯ КЛИЕНТАМИ

◆
СОПРОВОЖДЕНИЕ
НА КАЖДОМ ЭТАПЕ

◆
НЕПРЕРЫВНОЕ
ОБУЧЕНИЕ

CENTURY 21

WWW.CENTURY21.RU

В России снижен налог на недвижимость



С августа этого года для россиян изменится порядок расчета налога на недвижимость: дома, квартиры, земельные участки, гаражи, машино-места. Новый закон, подписанный Президентом РФ, призван сдержать рост платежей собственников, вызванный кадастровой реформой.

Переход на расчет налога по кадастровой стоимости начался еще в 2015 году. В результате введения повышающего коэффициента налоговая нагрузка на собственников недвижимости резко увеличилась, что повлекло за собой массовое оспаривание кадастровой оценки. По итогам реакции россиян в форму расчета налога внесли изменения, согласно которым коэффициент не будет превышать 0,6.

Так же изменения коснулись порядка перерасчетов, который нельзя будет произвести задним числом, если корректировка не приводит к уменьшению платежа. Кроме того, владельцы машино-мест и гаражей в офисах и нежилых помещениях получили право на льготы и пониженные налоговые ставки.

Закон предусматривает переход на новые правила с 2020 года, однако регионы по своему желанию могут сделать это уже в 2018 году.

Евросоюз намерен ограничить выдачу инвестиционных виз

Еврокомиссар по вопросам юстиции Вера Юрова призвала власти стран Евросоюза ужесточить правила предоставления гражданства и вида на жительство в обмен на инвестиции или покупку недвижимости.

По ее словам, предоставление «золотых паспортов» – серьезный риск для безопасности, поскольку позволяет обладателям такого гражданства получить все права жителей стран альянса и возможность свободно передвигаться по территории Европы. Новые принципы предоставления гражданства в обмен на инвестиции ориентировочно будут обнародованы осенью этого года.

В посвященном проблемам получения гражданства отчете Еврокомиссии отмечается, что получателями таких документов чаще выступают в основном россияне, граждане бывших советских республик и Китая. Первым об ужесточении порядка выдачи «инвестиционных» виз объявил Кипр.



Минстрой готовит новые поправки в закон о долевом строительстве



Руководитель Минстроя России Владимир Якушев сообщил о готовности министерства внести на рассмотрение Госдумы поправки в законодательство о долевом строительстве. В первую очередь они должны предотвратить возможные разногласия между застройщиками, банками и гражданами. В частности, будет поднят вопрос о необоснованном ужесточении требований к застройщикам и разработаны пути его решения.

Отдельно будет рассмотрена ситуация с застройщиками в Крыму – для этой категории будут подготовлены специальные изменения в связи с тем, что некоторые строительные организации, привлекающие средства дольщиков, не соответствуют предусмотренным финансовым ограничениям по ряду позиций. Помимо этого, в Крыму действуют лишь два аккредитованных государством банка из 54, уполномоченных финансировать застройщиков, что в свете введения расчетов по эскроу может создавать трудности. Планируется, что изменения в законодательстве будут рассмотрены на осенней сессии Госдумы.

Самый дорогой рынок недвижимости мира под угрозой

Аналитики прогнозируют падение самого дорогого рынка недвижимости мира – гонконгского – в связи с ростом курса доллара. На сегодняшний день на рынке Гонконга наблюдаются типичные признаки предкризисного состояния: цены на жилую недвижимость в течение последних десяти лет выросли втрое, при этом доход от аренды жилья в течение этого периода снизился с 5 до 2,5%. Это отрицательно сказывается на притоке инвестиций.

Чтобы предотвратить накопление непроданной недвижимости, правительство Гонконга предложило ввести налог на свободные дома, что существенно обеспокоило застройщиков. Банки постепенно повышают ставку по ипотеке, однако, по прогнозам аналитиков, это лишь немного скорректирует рынок в будущем году.

При этом на строительные и риэлторские услуги приходится порядка 10% валового внутреннего продукта Гонконга.



Сеть CENTURY 21 Россия растет!



Стратегия развития сети CENTURY 21, озвученная Ником Бейли на ежегодной конференции One21 Experience, полным ходом реализуется в России в части увеличения количества агентств сети. Целых пять новых агентств открылось в Москве – CENTURY 21 Victory, CENTURY 21 Seven, CENTURY 21 Capital Realty, CENTURY 21 Столичная недвижимость и CENTURY 21 New Heaven. Среди брокеров есть как опытные, так и новички в этом бизнесе, но каждый уверен, что международный бренд и сервисы, предоставляемые франчайзи Центральным офисом, позволят им максимально быстро реализовать намеченные планы. Новое агентство также открылось в г. Люберцы. Брокер Денис Голощапов уже имеет опыт работы в недвижимости и знаком с сетью CENTURY 21.

Агентство CENTURY 21 Идеальный дом начало свою работу в Калининграде – завершив обучение, агенты уже приступили к сделкам. Сеть продолжает укреплять свои позиции на юге России – в Новороссийске открылось агентство CENTURY 21 Золотая миля. Брокер агентства Татьяна Черняева уже имеет опыт работы на рынке недвижимости и считает, что международный бренд позволит ей выйти на новый уровень.

CENTURY 21 Россия вошла в ТОП-100 российских франшиз

СENTURY 21 Россия заняла 17 место в рейтинге ТОП-100 франшиз по версии портала БИБОСС. На сегодняшний день это единственный некоммерческий проект в России, ежегодно анализирующий абсолютно все франчайзинговые предложения.

По состоянию на 2017-2018 годы в России насчитывается порядка 3 000 различных франшиз. При составлении рейтинга все они были оценены экспертами по 27 критериям, прошли проверку на соответствие заявленной информации, были проанализированы юридические аспекты каждого бизнеса и эффективность отдела продаж методом «тайного покупателя».

По итогам исследования франшиза CENTURY 21 заняла 17 место в ТОП-100, оставив далеко позади конкурентов из отрасли недвижимости и доказав высокое качество и крепкую позицию бренда на российском рынке.



Агенты CENTURY 21 получили высокую оценку МАУА



Торжественная церемония вручения премии «Лучшие в сфере недвижимости – 2017», учрежденной общественным объединением «Международная Ассоциация Успешных Агентов – Первый Профсоюз Риэлторов России» (МАУА – ППРР), состоялась 14 июля. Сеть CENTURY 21 Россия была удостоена сразу нескольких наград: лучшим агентом по продаже вторичной недвижимости в России стала Наталья Медведева (CENTURY 21 Недвижимость мира, г. Иркутск), а лидером по продаже новостроек – Татьяна Саламатова из CENTURY 21 City (г. Пермь).

За «Сделку года-2017» в сегменте «Продажа загородной элитной недвижимости» была награждена Светлана Улицкая (CENTURY 21 Юго-Запад, г. Москва). Кроме того, CENTURY 21 Россия была признана лучшей франчайзинговой сетью в недвижимости, а лучшим корпоративным обучающим центром для риэлторов стала Бизнес-школа сети.

Журнал CENTURY 21 Magazine второй год подряд стал безусловным лидером в номинации «Лучшее СМИ о недвижимости».

Сеть CENTURY 21 отметила 11 лет!

Бренд CENTURY 21 отметил свое 11-летие в России 21 июня 2018 года. По этому поводу среди всех агентств сети прошел флешмоб #century21family, в ходе которого брокеры и агенты размещали в социальных сетях фотографии со своей командой и фирменными подарками – футбольным мячом и флагом. Сотрудники центрального офиса отметили этот день пикником на природе.

Генеральный директор компании Егор Провкин: «С момента торжественного открытия компании в 2007 году мы прошли нелегкий путь – неоднократно заканчивался жизненный цикл компании и осуществлялся перезапуск, «перерождение» нашей сети: новое руководство, люди, миссия, ценности, процессы... Одно оставалось неизменным – вера в успех! И сегодня наша сеть сильна и сплочена, как никогда прежде! Я вижу команду единомышленников, которым не все равно, которые будут до последнего отстаивать интересы нашей сети, нашего бренда, которые являются частью нашей необъятной семьи!»



Новый офис CENTURY 21 Capital Petersburg



Агентство недвижимости CENTURY 21 Capital Petersburg, расположенное в Санкт-Петербурге, отметило двухлетнюю годовщину присоединения к сети переездом в новый, просторный и комфортный офис. Смена локации позволит агентству привлекать все больше клиентов и стажеров, ведь новый офис расположен в самом центре города – на Университетской набережной, д. 25.

«Для нас переезд в новый офис – это большой шаг вперед, нам исполнилось два года, я вижу, как мы растем, и уверена, что в новом месте этот рост будет еще сильнее. Переезд совпал с проведением глобального ребрендинга сети, мы активно внедряем обновленное оформление. Наши двери открыты с понедельника по пятницу с 9.30 до 18.30. Мы всегда готовы принять коллег из CENTURY 21, наших клиентов и, конечно, новых агентов в наши ряды!» – прокомментировала Инна Верещагина, брокер агентства CENTURY 21 Capital Petersburg.

CENTURY 21 поддерживает «Тур де Франс»

Сеть агентств CENTURY 21 известна во всем мире своей приверженностью к спорту – многие агенты, в том числе из России, сами часто становятся участниками спортивных состязаний, а агентства регулярно поддерживают спортивные мероприятия.

Так, во Франции бренд CENTURY 21 в течение нескольких лет выступает спонсором самой престижной велосипедной гонки мира – Тур де Франс. 105-й выпуск шоссейного гранд-тура прошел по дорогам Франции и Испании с 7 по 29 июля 2018 года. На всей протяженности трассы участников гонки и зрителей встречали фирменные цвета бренда CENTURY 21 и представители французских агентств, рьяно болеющие за велосипедистов.



Реклама вашего объекта на ведущих интернет-порталах

 **Avito**

ТОЛЬКО БРЕНД
egent
лучше других

КВАТИРАНТ.РУ

RegionalRealty.ru

Из рук в руки

Яндекс
недвижимость

 **SOB.RU**
ПОРТАЛ ПРО НЕДВИЖИМОСТЬ

M²
МЕТР
квадратный

Wⁱ
WinNER

CENTURY 21.
Global

CENTURY 21.
Россия


ЦИАН

идинайди

Qⁱ
.ru

BN.ru
Недвижимость в интернете

Realty.dmir.ru
недвижимость и цены

RealtyMag.ru
1-8 доступная и эффективная

eip
Экспертная
Информационная
Платформа

Russian Realty
русская недвижимость

ГЛАВБАЗА


Фото-Маклер

RAUI

domaza.ru
недвижимость до сделки

База данных недвижимости «Навигатор»

МнеКвартиру
ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

МИРКВАРТИР



Текст:
Татьяна Шубина

Конец долежки

ЧТО ТАКОЕ ЭСКРОУ-СЧЕТА, КАКИМИ БУДУТ
НОВОСТРОЙКИ И МОЖНО ЛИ БУДЕТ КУПИТЬ
КВАРТИРУ НА ЭТАПЕ КОТЛОВАНА - РАССКАЗЫВАЕМ,
ЧТО ЖДЕТ РЫНОК В СВЕТЕ ИЗМЕНЕНИЙ В ФЗ-214.



го стали серьезным ударом для застройщиков. «С 1 июля 2019 года привлечь денежные средства дольщиков девелоперы смогут только посредством эскроу-счетов в банках, – поясняет Дамир Хакимов, директор юридического департамента CENTURY 21 Россия. – Иными словами, при покупке квартиры в новостройке и заключении договора долевого участия деньги дольщиков теперь будут передаваться не застройщику, а на специальный банковский счет. И до окончания строительства дома они будут недоступны застройщику».

По подсчетам аналитиков CENTURY 21, в течение следующих 3–4 лет банки с помощью схемы эскроу-счетов должны будут заместить порядка 3–4 трлн рублей денег граждан, задействованных в строительной отрасли. Однако эксперты сомневаются, что банковская система сможет предоставить строительному сектору такие огромные средства. «После вступления поправок в силу банки фактически будут брать на себя весь риск недостроя, и полное замещение средств дольщиков может стать для них непосильной ношей: чтобы сохранить текущие объемы строительства, им придется многократно увеличить объемы выдаваемых кредитов. Пока неясно, готовы ли они к этому», – комментирует заместитель генерального директора по экономике и финансам компании «Мангазея Девелопмент» Елена Фодор.

Заместитель генерального директора по девелопменту MD Group Олег Куринной уверен, что переход на эскроу-счета таит в себе риски не только для банков, но и для застройщиков. По словам эксперта, прежде всего, работа через эскроу-счета делает застройщика крайне зависимым от банков, поскольку только крупные игроки смогут позволить себе строить за счет собственных средств. Кроме того, добавляет директор по продажам и маркетингу УК «Развитие» (ЖК «МИР Митино») Ольга Нарт, если ранее была возможность смешивать финансовые потоки разных проектов, то новые поправки в закон исключают эту практику. «В связи с этим очень велика вероятность, что мелкие игроки будут вынуждены покинуть рынок недвижимости, либо объединяться, чтобы выжить. Но в любом случае сохранить маржинальность на приемлемом уровне они уже не смогут», – полагает Олег Куринной.

РАБОТА ЧЕРЕЗ ЭСКРОУ-СЧЕТА ДЕЛАЕТ ЗАСТРОЙЩИКА ЗАВИСИМЫМ ОТ БАНКОВ

Основная цель нашумевших поправок в закон о долевом строительстве – защитить покупателей новостроек. Однако благие намерения правительства могут обернуться снижением объемов строительства, и как следствие, ценовым коллапсом на рынке. Эксперты прогнозируют, что, если закон останется в том виде, в котором он представлен сейчас, пострадают все участники рынка – и покупатели, и застройщики, и банки.

ЗАСТРОЙЩИКИ В ШОКЕ

Изменения в ФЗ-214, согласно которым с 1 июля 2019 года строительные компании полностью перейдут на проектное финансирование, прежде все-

ГОД ЗА ДВА

Не в лучшем положении окажутся и покупатели квартир в новостройках, ради которых и вводились новые законодательные поправки. По мнению Елены Фодор, проектное финансирование скорее всего существенно увеличит себестоимость строительства. «Если раньше застройщик мог взять небольшой бридж-кредит на начальных этапах строительства, а в дальнейшем финансировать проект, привлекая деньги дольщиков, то теперь ему придется брать банковское финансирование проекта по текущим рыночным ставкам на весь бюджет и на весь срок

строительства. Это, несомненно, приведет к подорожанию квадратного метра», – считает Елена Фодор.

По прогнозам аналитиков, цены взлетят ровно на стоимость процентной ставки. Сейчас она находится на уровне 12% годовых, и если стоимость банковских кредитов не упадет кардинально, то за те два года, в течение которых ведется строительство, наберит 24%. Если время реализации проекта больше, то и ставка будет выше. В связи с этим Олег Куринной не исключает, что оставшимся на рынке застройщикам придется концентрироваться в первую очередь на панельном домостроении, чтобы быстрее завершать строительный цикл.

СХЕМА РАСЧЕТОВ ПО ЭСКРОУ

- 1. ПОКУПАТЕЛЬ ВЫБИРАЕТ
ЗАСТРОЙЩИКА И ОБЪЕКТ
НЕДВИЖИМОСТИ**
- 2. ПОКУПАТЕЛЬ ВЫБИРАЕТ
ФОРМУ РАСЧЕТА
(СОБСТВЕННЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ
СРЕДСТВА
ИЛИ КРЕДИТНЫЕ)**
- 3. ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА
ПОКУПАТЕЛЯ ПОСТУПАЮТ
НА ЭСКРОУ-СЧЕТ
КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
(БАНКА)**
- 4. ЗАСТРОЙЩИК ВЫПОЛНЯЕТ
СВОИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА
ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ
ОБЪЕКТА**
- 5. БАНК ПЕРЕЧИСЛЯЕТ
ДЕНЬГИ С ЭСКРОУ-СЧЕТА НА
СЧЕТ ЗАСТРОЙЩИКА
В МОМЕНТ ПОДПИСАНИЯ
ВСЕХ НЕОБХОДИМЫХ
ДОКУМЕНТОВ МЕЖДУ
ПОКУПАТЕЛЕМ И
ЗАСТРОЙЩИКОМ**

Одним из наиболее неприятных последствий такого повышения цен станет нецелесообразность инвестиционных покупок недвижимости. Несмотря на то, что законодатели обещают, что и после отмены договоров долевого участия у покупателей сохранится возможность покупки жилья на любом этапе строительства, банки вряд ли позволят открывать продажи на начальных циклах. Впрочем, по словам Елены Фодор, даже если квартиры и начнут продаваться на этапе котлована, они все равно будут значительно дороже, чем в проектах, реализованных по старым правилам финансирования с использованием механизма ДДУ. «Изменения в законодательстве призваны снизить риски для покупателей жилья по договорам долевого участия (ДДУ), переложив их на банки и девелоперов. Но фактически это означает конец эпохи долевого строительства», – считает Елена Фодор.

ГОТОВЫ К СКАЧКУ

Впрочем, в ближайшее время можно не ожидать такого глобального роста цен. «У нас же рыночная экономика, – комментирует генеральный директор «СМУ-6 Инвестиции» Алексей Перлин. – В данный момент предложение значительно опережает спрос, поэтому если сейчас поднять цену, квартиры просто не будут покупать в том объеме, в котором нужно».

Кроме того, строительные компании запаслись разрешениями на строительство и будут строить дома по старым правилам еще довольно долго. «Все мы понимаем, что даже на те проекты, которые выйдут на рынок после вступления в силу поправок, застройщики давным-давно получили разрешения. При этом реализация любого проекта занимает как минимум 5 лет: примерно два года уходит на согласование проектной документации, плюс еще три года – этап строительства и продаж, поэтому резко ничего не изменится», – убежден Алексей Перлин. По его словам, сейчас рынок явно не вырастет, но со временем предложение будет уменьшаться, поскольку из-за регулирования сократится число застройщиков, у которых в свою очередь станет меньше и объем проектов, которые они введут. Когда же предложение уменьшится, а спрос останется на том же уровне или станет выше, то цены неминуемо поползут вверх. ■

CENTURY 21®

#RELENTLESSWANTED*

*ИЩЕМ НЕУТОМИМЫХ



**ТЫ ГОТОВ ВЫЙТИ
ЗА РАМКИ ПРИВЫЧНОГО.
НЕ БОИШЬСЯ БЫТЬ ЛУЧШИМ.
УМЕЕШЬ ВОПЛОЩАТЬ МЕЧТЫ В ЖИЗНЬ.
И НЕ ОСТАНОВИШЬСЯ НА ДОСТИГНУТОМ.
МЫ ТОЖЕ!**

**СТАНЬ ЧАСТЬЮ КОМАНДЫ
ПРОФЕССИОНАЛОВ CENTURY 21**



Текст:
Татьяна Шубина

Закон и порядок

ЦЕЛЫЙ РЯД ИЗМЕНЕНИЙ В СФЕРЕ
УПРАВЛЕНИЯ И ВЛАДЕНИЯ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ ЖДЕТ РЫНОК
В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ.

Рынок недвижимости – один из самых мобильных в плане законодательных инициатив. Нынешнее лето не стало исключением, принесся целый ряд изменений в сфере управления и владения недвижимостью: нововведения ждут владельцев апартаментов и таунхаусов, а также наследников недвижимого имущества.

ТОРЖЕСТВО СПРАВЕДЛИВОСТИ

Прежде всего, Минстрой наконец решил устранить несправедливость в отношении владельцев таунхаусов, дуплексов и других домов блокированной застройки, с которых совершенно необоснованно коммунальные службы взимают плату за капремонт общедомового имущества. По сути, владельцы квартир в таких домах оплачивают то, чего в принципе не существует, поскольку де-факто владельцы блокированных домов не имеют помещений общего пользования. Таунхаусы и дуплексы являются такими же частными домовладениями, как и дома коттеджной застройки, имеют отдельный вход и собственный земельный участок. Но поскольку они возводятся на землях населенных пунктов, то де-юре их относят к многоквартирным домам, а земельный участок под таунхаусами и дуплексами оформляется в общую долевую собственность. Законопроект, подготовленный Минстроем РФ, освободит владельцев таунхаусов от этой платы и отрегулирует правила управления домами блокированной застройки.

РАВНЕНИЕ НА ЖИЛЬЕ

В более четком определении правового статуса уже давно нуждается и такой формат, как апартаменты, который сейчас относят к коммерческой недвижимости. Однако законопроект, внесенный в Госдуму, предлагает апартаменты приравнять к жилью, так как большинство россиян покупают апартаменты не с целью получения дохода, а для собственного проживания. В пояснительной записке авторы законопроекта отмечают, что из-за того, что юридически апартаменты являются коммерческой недвижимостью, в них не предусмотрено строительство социальной инфраструктуры, а жильцы не могут получить регистрацию по месту жительства. Кроме того, перевод апартаментов в статус жилья сделает дешевле их содержание, слишком дорогое на сегодняшний день. По данным CENTURY 21, разница в размере коммунальных платежей между сопоставимыми по площади и количеству жильцов столичными апартаментами и квартирами колеблется от 35 до 59%.

НА СЛУЧАЙ СМЕРТИ

Серьезные изменения произошли и в наследственном праве. Так, с 1 сентября 2018 года в России заработает так называемый наследственный

фонд, который будет использоваться для передачи имущества по наследству по аналогии с иностранными фондами. Как объясняет Дамир Хакимов, директор юридического департамента CENTURY 21 Россия, новая для российского наследственного права конструкция позволит состоятельным россиянам обрести уверенность в том, что после их смерти их наследники не станут жертвами мошеннических действий и останутся обеспеченными до конца своих дней. Впрочем, по закону имущественного ценза нет, поэтому для учреждения наследственного фонда миллионером быть не обязательно. Владелец квартиры, который зарабатывает на ее сдаче или перепродаже, тоже может учредить фонд, который и после его смерти продолжит получать доход от управления этим активом и будет выплачивать определенные суммы указанным в завещании лицам. Подчеркнем, что в рамках наследственного фонда наследникам передаются не только имущественные права, но и обязанности: например, обязанность продолжать выплачивать ипотечный кредит завещателя, если наследуемая квартира куплена по ипотеке.

КОММУНАЛЬНОЕ ЛОББИ

Много споров вызывает принятый в первом чтении законопроект о введении единой процедуры проведения общего собрания жильцов многоквартирного дома. Суть этой законодательной новеллы состоит в предложении объединить все формы проведения собраний – очную, очно-заочную, заочную и ГИС ЖКХ. Законодотворцы объясняют, что эта мера позволит избавиться от такой извечной болезни всех общих собраний как отсутствие кворума, а также исключит мошенничество в виде фальшивых протоколов и даст возможность гражданам полноценно осуществлять управление своим домом. Согласно законопроекту, проводить собрание должен заранее избранный администратор, которым может быть любое физическое или юридическое лицо – в том числе, управляющая компания или ТСЖ. Но если такой администратор не выбран, то его обязанности выполняет орган госжилнадзора или представитель местной администрации. В этом положении закона эксперты усматривают некую коррупционную составляющую. С учетом того, что лоббированием данного законопроекта в большей степени занимаются коммунальщики, возможность руководить собранием, предоставленная представителям УК и ТСЖ, вряд ли будет способствовать соблюдению интересов жильцов. ■

НОВАЯ СХЕМА НАСЛЕДОВАНИЯ ПОЗВОЛИТ РОССИЯНАМ УБЕРЕЧЬ НАСЛЕДНИКОВ ОТ АФЕРИСТОВ

CENTURY 21®

«ОНЛАЙН ОФИС»*

*CRM-СИСТЕМА



**РАЗРАБОТАНА СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ
АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ И
ДОСТУПНА КАЖДОМУ АГЕНТУ СЕТИ.
ПОЗВОЛЯЕТ МАКСИМАЛЬНО
ЭФФЕКТИВНО ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ
С КЛИЕНТАМИ, СОВЕРШЕНСТВУЯ
СИСТЕМУ ОБСЛУЖИВАНИЯ И ПОВЫШАЯ
УРОВЕНЬ ПРОДАЖ.**

No problem

ИЗМЕНИТЕ СВОЕ ОТНОШЕНИЕ К БИЗНЕСУ,
НАЙМУ И УТРЕННЕМУ ПОДЪЕМУ, И БОЛЬШЕ
НИЧТО НЕ ПОМЕШАЕТ ВАМ БЫТЬ УСПЕШНЫМ.

Текст:
Анастасия Дачевская

«ПЕРЕХОД К ГОЛУБОМУ ОКЕАНУ. ЗА ПРЕДЕЛАМИ КОНКУРЕНЦИИ»

Чан Ким и Рене Моборн

Бестселлер «Стратегия голубого океана» научил тысячи бизнесменов создавать новые рынки и становиться успешными на них. Новая книга Кима и Моборна решает более узкую, но и более насущную задачу – переход от алого океана к голубому в рамках уже существующего бизнеса, устоявшейся команды и проведенной идеи так, чтобы сотрудники ощущали свою причастность к этому процессу и способствовали его успешной реализации. В течение 30 лет авторы книги изучали те компании, которым удалось осуществить переход, и те, кому он оказался не по силам, – и в новой книге рассказали о том, почему это так.



«КТО: РЕШИТЕ ВАШУ ПРОБЛЕМУ НОМЕР 1»

Джефф Сمارт и Рэнди Стрит

Многие уже усвоили, что сотрудники – основной актив бизнеса, но вот подбирать тех, кто действительно является активом, пока умеют не все. Основатели ghSMART – компании, консультирующей руководителей уровня Fortune 500 и политических лидеров, – написали удивительно практичный алгоритм отбора из лучших кандидатов-отличников действительно способных, руководствуясь которым вы сделаете найм сотрудников по-настоящему эффективным. Мотивирующая цитата к прочтению книги: «Прием на работу неподходящего сотрудника обходится компании в сумму, которая превышает размер его заработной платы в 15 раз».



«МАГИЯ УТРА. КАК ПЕРВЫЙ ЧАС ДНЯ ОПРЕДЕЛЯЕТ ВАШ УСПЕХ»

Хэл Эдрот

Популярное разделение людей на жаворонков и сов больше не актуально – автор бестселлера «Магия утра» утверждает, что каждый может изменить свою жизнь к лучшему в течение 30 дней благодаря так называемым утренним ритуалам. Чтение, ведение дневника, физические упражнения – все это может стать ключом к вашей новой жизни. Эта книга не о том, как рано вставать, а о том, как раскрыть свой личностный потенциал и достичь большего. Но если ранний подъем – единственная ваша проблема, советы Хэла Эдрота по крайней мере помогут сделать этот процесс менее мучительным.





Дома власти

САМЫЕ ВПЕЧАТЛЯЮЩИЕ, НЕОБЫЧНЫЕ
И УДИВИТЕЛЬНЫЕ ЗДАНИЯ
ПАРЛАМЕНТОВ МИРА.

Текст:
Анастасия Дачевская





БУДАПЕШТ, ВЕНГРИЯ

Орсагхаз – здание венгерского парламента – одно из самых известных строений государственной власти. Решение о его строительстве было принято после объединения Буды и Пешта в 1843 году. Орсагхаз, в архитектуре которого причудливо сплелись элементы неоготики и влияние парижского боз-ара, величественно возвышается на восточном берегу Дуная. На строительство этого самого большого в Венгрии здания было потрачено почти 20 лет, но архитектору Имре Штейндлю удалось вписать парламент в ландшафт так, что до сих пор его наиболее примечательные элементы можно увидеть вне зависимости от того, с какой стороны смотреть. Попастъ вовнутрь тоже возможно – по зданию проводятся экскурсии, в том числе на русском языке.

КАНБЕРРА, АВСТРАЛИЯ

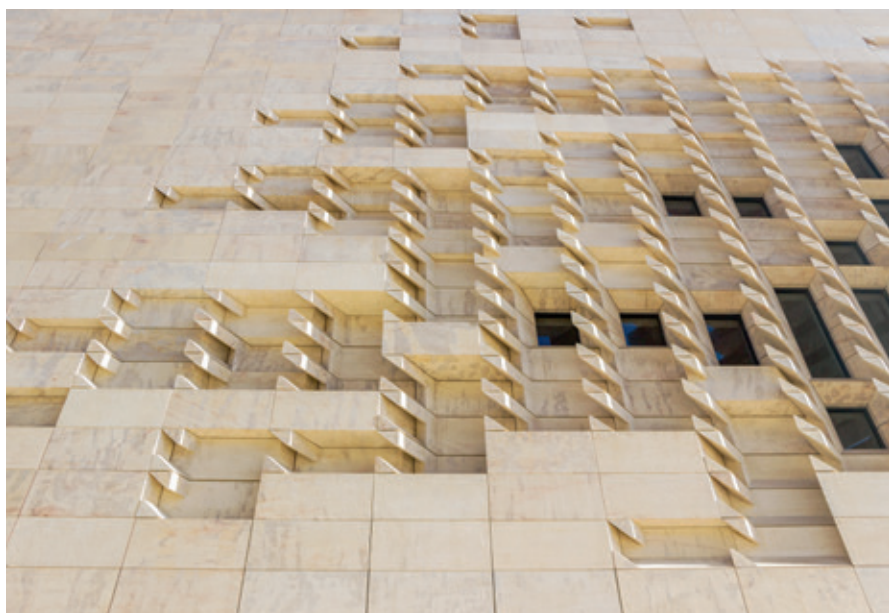
Здание австралийского парламента расположено на Столичном холме в Канберре и является одной из точек, образующих «парламентский треугольник», двумя другими вершинами которого являются Палата представителей и Сенат. Официальное открытие здания состоялось в 1988 году, до этого момента парламент заседал в так называемом «старом здании», некоторые детали оформления фасадов которого намеренно повторены в дизайне нового строения. Сегодняшний австралийский парламент напоминает два скрещенных бумеранга, увенчанных 81-метровым флагштоком. Площадь всего комплекса составляет 32 га, в здании 4 700 комнат, многие из которых открыты для свободного посещения. В 2011 году на крыше были установлены солнечные панели общей площадью примерно 470 м² – это одна из самых крупных солнечных энергосистем в Австралии.





ВАЛЕТТА, МАЛЬТА

Здание парламента Мальты – одно из самых новых, его строительство было закончено в 2015 году. Масштабный проект реконструкции центральной части города под названием «Городские ворота Валлетты» был реализован в рамках номинации города на звание культурной столицы Европы в 2018 году. Новые здания возведены в непосредственной близости от крепостных стен XV века, и в задачи архитекторов входило установить диалог между старыми и новыми зданиями и городскими воротами. Это стало возможно благодаря использованию местного камня в качестве материала для стен. Фасад нового здания парламента напоминает скалу, разрушенную ветром, и этот визуальный эффект позволил также оптимизировать энергопотребление, освещённость и систему вентиляции внутри сооружения.





РЕЙКЬЯВИК, ИСЛАНДИЯ

Парламент Исландии или Альтинг – один из старейших в мире, он впервые собрался в 930 году. В 1881 году для заседаний Альтинга было построено специальное здание под названием Альтингсхус. Двухэтажная постройка из серого кирпича с арочными окнами в отличие от многих других государственных построек выглядит скромно и уютно и, кстати, является одним из самых старых каменных зданий в стране. Располагается парламент в центре Рейкьявика на площади Эйстурветьяур. Примечательно, что здание ни разу не перестраивалось за время своего существования. В качестве украшений на Альтингсхусе использованы барельефы с изображением духов-покровителей этого государства – дракона, орла, быка и великана.

ВЕЛЛИНГТОН, НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ

Новозеландский парламент в Веллингтоне является одним из самых удивительных зданий государственных учреждений в мире. Его начали строить в 1914 году, и, несмотря на то, что с 1995 года никаких строительных работ не проводится, здание официально так и считается недостроенным. Это связано с тем, что место заседаний Парламента Новой Зеландии представляет собой несколько зданий, в общей сложности расположенных на территории около 4,5 га. Поскольку все постройки возводились в разное время, комплекс поражает разнообразием архитектурных стилей – здесь и викторианская готика, и неоклассика, и модернизм. Самым известным зданием является так называемый «Улей», в котором располагаются кабинет министров и канцелярия премьерера.





ОТТАВА, КАНАДА

В Канаде для парламента отведён целый архитектурный комплекс в Оттаве, он называется Парламентский холм. С известнякового утеса, возвышающегося над широкими коленами реки Оттавы, открывается удивительный вид на город. Три правительственных здания из серых гранитных глыб построены в стиле неоготики в 1922 году взамен уничтоженных пожаром деревянных строений. Доминантой архитектурного ансамбля является Башня Мира, высота которой составляет 91 метр. Башня возвышается над Центральным корпусом, в котором размещается Палата общин и Сенат. В Восточном и Западном корпусах располагаются рабочие кабинеты членов парламента и сенаторов. Единственным зданием парламента, уцелевшим после пожара в 1916 году, является Парламентская библиотека, в самом центре которой расположена белоснежная мраморная статуя молодой королевы Виктории. Парламентский холм по праву считается одним из самых красивых правительственных зданий в мире.



БУХАРЕСТ, РУМЫНИЯ

Дворец парламента в Бухаресте более известен как Дворец Чаушеску – он был построен в последние пять лет его правления и стал ярким отражением социалистических взглядов лидера государства. Основным материалом для дворца стал румынский мрамор, которого потребовалось такое количество, что в период возведения здания, даже надгробные плиты в стране делали из других материалов. Сооружение, над которым трудились более 700 архитекторов и порядка 20 тысяч строителей, является крупнейшим зданием парламента, а также самым тяжёлым административным зданием в мире. Жертвами масштабного строительства стали более 30 тысяч домов 18-19 веков постройки, а также порядка 20 церквей и 6 синагог. ■



Шаг к цивилизации

ВАДИМ ШАБАЛИН, К.Ю.Н., ПРАКТИКУЮЩИЙ ЮРИСТ И РИЭЛТОР, АВТОР СЕРИЙ КНИГ «СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ» И «САМ СЕБЕ РИЭЛТОР» О ГОТОВЯЩЕМСЯ К ПРИНЯТИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СТАНДАРТЕ СПЕЦИАЛИСТА ПО НЕДВИЖИМОСТИ.

Текст:
Анастасия Москвитина

Вопрос необходимости регулирования рынка недвижимости остро стоит с самого его зарождения в России – то есть уже почти 30 лет. За это время профессионалами рынка было предложено несколько инициатив, последняя из которых – внедрение профессионального стандарта для специалистов по недвижимости. Чем это поможет рынку и почему это начинание имеет все шансы на успех, спрашиваем у Вадима Шабалина, практикующего юриста и риэлтора.

– Вадим, нужен ли риэлторам профстандарт и зачем?

– Да, безусловно нужен, потому что он в первую очередь пресекает некомпетентность. В настоящий момент на рынке много «специалистов», которые мнят себя таковыми, но на самом деле допускают очень грубые ошибки, которые в дальнейшем приводят к серьезным финансовым потерям для клиентов. Буквально вчера я присутствовал на встрече, где при обсуждении сделки риэлтор говорит своему клиенту следующее: если

вы в этом году продали свою квартиру за 10 млн и в течение этого же года купили другую квартиру за 10 млн, то вы никакие налоги не платите. Может ли этот человек считаться профессионалом?

Принятие профстандарта повышает вероятность того, что какая-то часть людей, по воле случая оказавшихся в числе риэлторов, перестанет этим заниматься. При этом серьезные аферы профстандарт не пресечёт, потому что аферисты сегодня, в отличие от риэлторов, очень квалифицированные.

– Не является ли профстандарт попыткой государства вмешаться в эту сферу?

– Нет, я уверен, что это инициатива рынка, потому что у государства сейчас фокус на более глобальные проблемы – ту же защиту дольщиков. Это инициатива рынка, она своевременная и справедливая, потому что то, что сейчас творится на рынке – это неправильно и так быть не должно.

Несколько лет назад была попытка отрегулировать отрасль по трехступенчатой структуре «лицензирование – саморегулирование – про-



Фото предоставлено M2TV.ru

**ГЛОБАЛЬНО
ПРОБЛЕМЫ РЫНКА
ПРОФСТАНДАРТ
НЕ РЕШИТ, НО
ВСЕ-ТАКИ НАШУ
ЖИЗНЬ НЕМНОЖКО
УПРОСТИТ И
УЛУЧШИТ**

фстандарт», но сегодня этот вопрос никем серьезно не лоббируется. При этом закон о риэлторской деятельности действительно устарел, и подготовленный проект профессионального стандарта – это в какой-то степени попытка рынка выйди из этой ситуации.

– Если стандарт будет принят, как, по-вашему, он будет работать?

– Я уверен в том, что он будет принят, а работать он будет по аналогии с системой сертификации продуктов питания – сейчас это обязательно, но дает производителям некоторые преимущества перед конкурентами.

Глобально проблемы рынка профстандарт не решит, но все-таки нашу жизнь немножко упростит и улучшит. В первую очередь за счет того, что отсекает пласт абсолютно некомпетентных лжеспециалистов.

– То есть это своего рода драйвер рынка?

– Конечно, добровольная сертификация поднимает репутацию агентства и репутацию риэлтора, даже если он частник. Если специалист работает по стандарту, то при прочих равных условиях, кли-

ентов у него будет больше, чем у того, кто таковой игнорирует. Безусловно, хороший «не стандартизированный» специалист сохранит свою клиентскую базу, но новых клиентов привлечь ему будет сложнее.

– А как стандарт отразится на клиентах – возможно ли повышение цен на услуги в связи с прохождением специалистами сертификации?

– Маловероятно. Поскольку это добровольное дело, принятие стандарта не исключит всех других игроков рынка. В целом для рынка это оздоравливающая инициатива, и она, безусловно, отражает интересы клиентов.

Когда некомпетентные якобыриэлторы подставляют своих клиентов, это, конечно, очень тоскливо, и профстандарт, я надеюсь, приведет к тому, что таких явных ошибок будет меньше. ■

IoT & real estate

ЧТО ТАКОЕ ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ И КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ У ЭТОЙ ТЕХНОЛОГИИ В ОТРАСЛИ НЕДВИЖИМОСТИ?

Текст:
Кирилл Котриков

ЧТО ТАКОЕ IOT?

Модная среди инвесторов в высокотехнологичные отрасли и технической интеллигенции аббревиатура IoT расшифровывается как internet of things – интернет вещей.

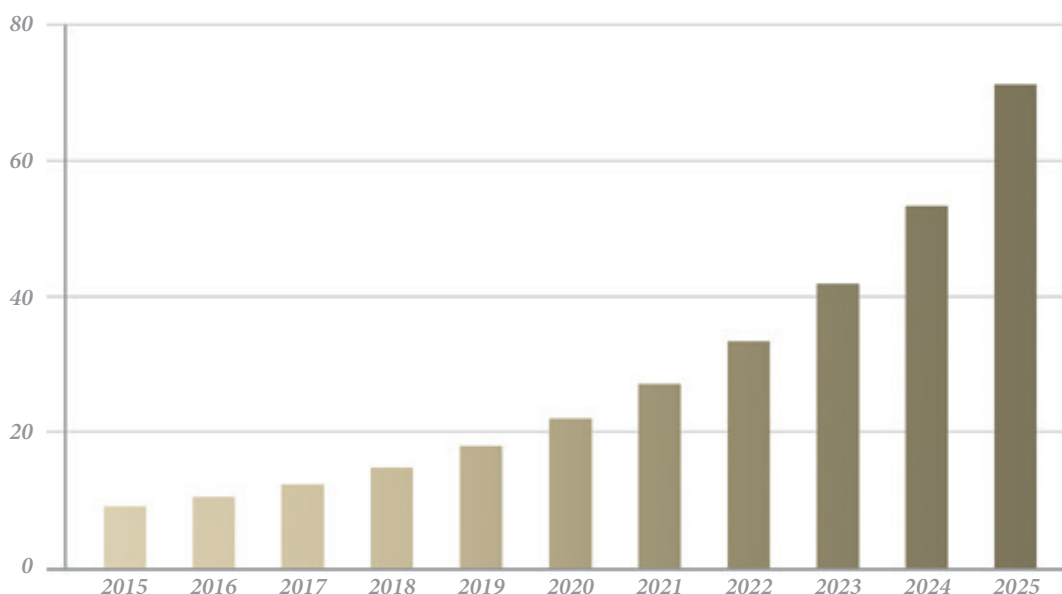
Сам термин появился на свет в 1999 году в тогда (и на сегодняшний момент тоже) самом престижном техническом вузе мира – Массачусетском Технологическом университете (MIT). Почти 20 лет назад термин был разработан для описания концепции, а затем и технологии учета товаров в логистике. Сама концепция предполагала наличие меток, которые наносились на товары и взаимодействовали со сканерами, например, на въезде и выезде из грузового терминала – сканеры считывали информацию с меток и отправляли их в базу данных, в которой они расшифровывались, и таким образом велся учет грузов.

В результате прогресса в отрасли беспроводных сетей, машинного обучения и обработки больших данных интернет вещей, как и интернет людей, стал

стремительно развиваться в то, что мы сегодня называем IoT. Каждый день мы взаимодействуем со всемирной паутиной, посылая туда сигналы, как односторонние, так и друг другу, и это называется интернетом людей. То же самое делают и устройства, к которым последнее время стали добавлять приставку smart, и это уже интернет вещей, который за 20 лет из технологии для учета товаров эволюционировал и на данный момент присутствует практически во всех сферах жизнедеятельности человека.

Например, трекер сна, установленный на ваших смарт-часах, считывает информацию о фазах сна, его глубине и продолжительности, посылает эти данные в датацентр, где они обрабатываются и практически моментально перенаправляются на ваш смартфон. Получается коммуникация между двумя устройствами, а также между устройством и датацентром. Настоящим же рождением интернета вещей принято считать 2008 год, когда число устройств, подключённых к интернету, превысило число жителей нашей планеты.

IoT, число подключенных устройств в мире, млрд



Источник: Institute for Housing and Urban Development Studies, IHS

ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ В НЕДВИЖИМОСТИ

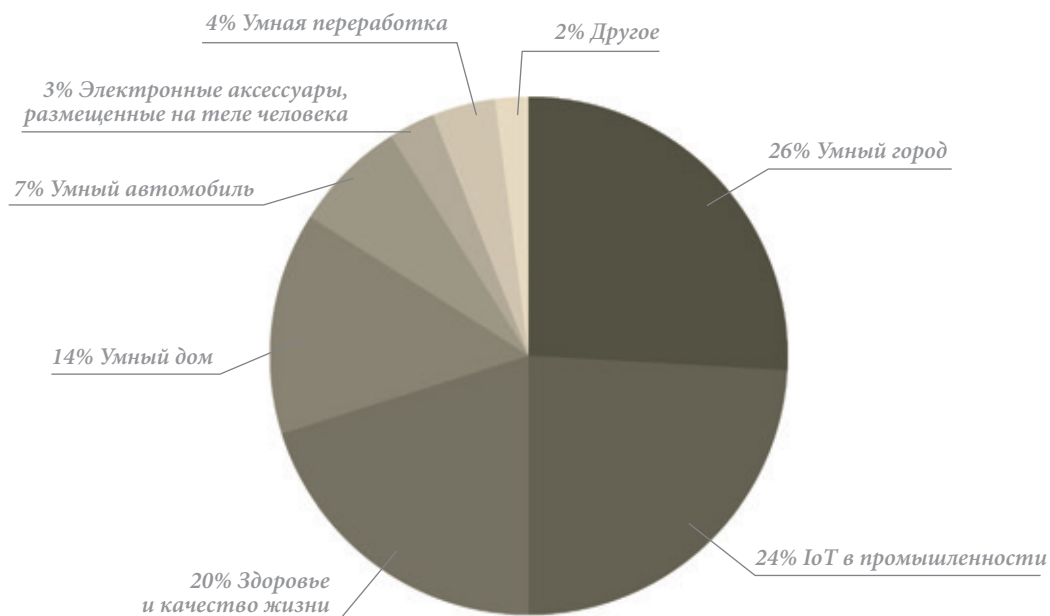
Первыми кто понял, что инвестировать в IoT надо и как можно скорее, стали операторы коммерческой недвижимости, прежде всего в США. Главная цель, которую достигали компании, используя сеть связанных через интернет объектов, – банальная экономия на ресурсах, сначала энергетических, затем людских. IoT в коммерческой недвижимости это: коммуникационная инфраструктура, освещение, управление организацией рабочего пространства (например, контроль персональных осветительных приборов и использование пространства), пожарная охрана и системы жизнеобеспечения (безопасности), отопление, вентиляция и кондиционирование, альтернативные источники энергии, регулирование парковки, удаленное наблюдение за состоянием помещений в здании и др. И это не просто экономия, а будущее конкурентное преимущество для компаний – поскольку, согласно прогнозу бюро статистики рынка труда США, к 2020 году 50% занятых на рынке будут работать вне офисов в качестве фрилансеров, использовать технологии IoT будут вынуждены большинство работодателей.

В жилом секторе рынка недвижимости наличие смарт-технологий в домах – это прежде всего конкурентное преимущество при продаже, с точки зрения той же экономии, а затем и безопасности, и комфорта жильцов. Например, сенсор датчика пыли даст команду вашему смарт-пылесосу, что пора сделать уборку, и тот примется за работу именно в тот момент, когда вас не будет дома, а не среди ночи. Таким образом IoT играет важную роль в создании ценности и, соответственно, стоимости недвижимости.

В риэлторском бизнесе примером IoT могут послужить AR-туры по объектам. В квартире устанавливаются специальные датчики, взаимодействующие с приложением на телефоне клиента. В тот момент, когда потенциальный покупатель заходит в комнату, на его телефон направляется информация с детальным планом комнаты, информацией об отделочных материалах, несколькими вариантами дизайнерских решений для этого помещения с указанием уровня энергопотребления.

В свою очередь муниципальные органы, использующие устройства, подключенные к IoT, смогут информировать потенциальных покупателей о среднем уровне загруженности дорог в районе, насыщенности воздуха кислородом и даже о том, подходит ли месторасположение дома аллергикам или людям, болезненно реагирующим на городской шум. ■

Мировой рынок IoT по отраслям



Недвижимость XXI века



VALO

АЛЬТЕРНАТИВОЙ АРЕНДНОМУ ЖИЛЬЮ СТАЛИ АПАРТ-ОТЕЛИ, РАССКАЗЫВАЕМ, КАКИМ БЫВАЕТ НОВЫЙ УРОВЕНЬ КОМФОРТА И СЕРВИСА – ДЛЯ ПРОЖИВАНИЯ И ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ.

НА ВЫХОД ИЗ ТЕНИ

Недвижимость за последние годы стала самым надежным способом сохранения средств и получения пассивного дохода. В итоге счастливые обладатели «бабушкиных» квартир или дешевых студий в новостройках-муравейниках успели сформировать многомиллиардный рынок «серой» аренды жилья, и все попытки легализовать его на законодательном уровне проваливались.

Собственников ничуть не смущали риски конфликтов с арендаторами, потенциальные угрозы имуществу и проблемы с налоговыми органами. Но в последние годы обилие предложения привело к тому, что арендный бизнес серьезно

потерял в доходности (она составляет не более 3-4% в год) и, как следствие, находится в кризисном состоянии.

Вместе с тем изменились и требования арендаторов, избалованных широким выбором. Для них стали важны не просто стены, а хороший ремонт, комфортная среда, развитая инфраструктура. Фактически появился запрос на многофункциональные комплексы, где есть возможность зайти в кафе, воспользоваться услугами прачечной, оградить себя от беспокойных соседей и проблем с жилищными службами.

Альтернативой арендному жилью стали апарт-отели, и сейчас мы наблюдаем, что они вы-



надлежащих одному собственнику, у каждого апартаментов в апарт-комплексе может быть отдельный собственник.

Апарт-отели бывают двух видов. Классические предлагают круглосуточный гостиничный сервис, ежедневную уборку номеров, возможно, завтрак и так далее. Сервисные апарт-отели ориентированы на долгосрочное проживание и предлагают некоторые базовые услуги: в них можно заказать уборку номеров, обратиться на ресепшен, который не работает круглосуточно в отличие от классических апарт-отелей. Также в апарт-отелях в зависимости от класса могут быть предусмотрены кафе и ресторан, бассейн, детская комната, химчистка и прачечная, например.

В ближайшее время путаница на этом рынке прекратится. С 2019 года все объекты временного размещения должны проходить обязательную сертификацию с присвоением класса – от 1 до 5 «звезд». Без «звездного» сертификата апарт-отели не смогут легально размещать гостей. В итоге пострадают покупатели псевдожилья, которое имеет весьма отдаленное сходство с апарт-отелем, а потому вряд ли пройдет сертификацию. Но и проживать в нем затруднительно из-за отсутствия прописки и социальной инфраструктуры.

БЕЗОШИБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

Чтобы защитить свои инвестиции, важно не ошибиться с выбором объекта и после сертификации в 2019 году не остаться с мертвым грузом – псевдожилем. Для этого перед покупкой нужно выяснить ряд вопросов.

теснят с рынка квартиры, поскольку востребован новый уровень комфорта и сервиса.

ЖИЛЬЕ ИЛИ ОТЕЛЬ?

На российском рынке апартаменты появились не так давно, поэтому такой формат недвижимости пока непонятен большинству покупателей. Дополнительная путаница возникла из-за того, что в локациях, где нельзя строить жилье, девелоперы построили здания, назвав их апарт-отелями. Хотя для апарт-отелей у них нет или недостаточно технологических и сервисных решений. А покупателю объяснили, что единственное отличие от жилья – в отсутствии прописки. Такие проекты получили название «псевдожилье».

На самом деле апартаменты – это инвестиционный продукт, который приобретают для дальнейшего получения прибыли. Они предназначены для временного гостевого проживания и похожи на квартиры только тем, что в каждом есть кухня. Однако, в отличие от гостиниц, при-



ВОПРОС	ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО?	АПАРТ-ОТЕЛЬ VALO
На какую звездность комплекс рассчитывает при прохождении сертификации?	От количества звезд напрямую зависит стоимость размещения арендатора, а значит и доход собственника.	Три звезды (3*).
Запроектированы ли в комплексе технологические зоны: отдельные лифты и коридоры для перемещения персонала, помещения для хранения оборудования, прачечная, столовая и раздевалка с душевой для сотрудников?	Без необходимых технологических зон апарт-отель может не получить сертификат звездности.	Под технологические зоны в проекте выделено 5 тыс. м ² – это около 7% от общей площади.
Какое в комплексе лобби, и сколько человек оно может вместить одновременно?	От этого напрямую зависит способность апарт-отеля принимать организованные туристические группы.	Под лобби отведено 400 м ² , что позволяет одновременно принять большое количество гостей.
Есть ли у управляющей компании опыт работы в индустрии гостеприимства?	К управляющим компаниям в апарт-отелях существует целый ряд жестких требований. Например, особое внимание уделяется квалификации персонала.	Работу с инвесторами на объекте ведет профессиональная управляющая компания «Вало Сервис», в функционале которой в том числе поиск арендаторов, контроль оплаты и состояния жилья. Европейские стандарты и современные технологии гостиничного сервиса гарантирует сотрудничество с международной управляющей компанией Hospitality Management.
Будет ли апарт-отель получать паспорт безопасности гостиничного объекта?	Без него комплекс не имеет права принимать гостей.	Системы, обеспечивающие гостиничный уровень пожарной безопасности – например, пожаротушения, дымоудаления, пожарная сигнализация, незадымляемые пожарные лестницы и многое другое.
Есть ли для инвесторов сформированные доходные программы и если да, то какие?	Их наличие лучше всего демонстрирует экономическую состоятельность управляющей компании.	Доходность в комплексе VALO составляет от 10 до 14% годовых. У инвестора есть возможность выбрать краткосрочную или долгосрочную программу и в зависимости от этого планировать доход.
Есть ли единые стандарты отделки и мебелировки?	Это обязательное требование к объекту временного размещения.	Апартаменты VALO сдаются с «чистой» отделкой. Также покупателям предлагается дополнительная услуга – апартаменты «под ключ».
Есть ли в комплексе кафе или ресторан?	Возможность организовать питание гостей – еще одно обязательное требование для объекта, нацеленного на звездность 3* и выше.	В апарт-отеле предусмотрен ресторан на первом этаже, а также кафе.



Генеральный подрядчик
Lemminkäinen



ИНВЕСТИЦИИ БУДУЩЕГО

За последние годы эксперты провели огромную работу, чтобы развеять мифы вокруг апарт-отелей. Занимаются регулированием этого рынка и на законодательном уровне. Покупатели благодаря этому постепенно понимают, что вкладывают средства в стабильный и активно развивающийся гостиничный бизнес с доходом в 7-17% годовых.

Такой вид инвестиций позволяет сэкономить время, силы и средства. Поиск арендатора, решение вопросов с коммунальными службами, финансовые договоренности и т.д. берет на себя профессиональная управляющая компания, что гарантирует безопасность и комфорт как для собственника, так и для арендатора. Особенно удобна эта система для региональных инвесторов.

Неудивительно, что интерес к апарт-отелям растет. За первое полугодие 2018 года в Петербурге было продано 1855 апартаментов, что в 2,4 раза больше, чем за тот же период годом ранее. Проекты становятся более качественными, сегмент рынка – защищенным. Так что самое время инвестировать в надежный бизнес. ■

VALO – крупнейший проект апартаментов в Санкт-Петербурге, который реализуется напротив станции метро «Бухарестская» во Фрунзенском районе – территории с уже сложившейся транспортной, социальной и иной инфраструктурой, необходимой для комфортной жизни в мегаполисе. В комплексе предусмотрены подземный паркинг на 270 машино-мест, закрытый охраняемый двор с фонтаном, фитнес-клуб с бассейном, рестораны, а также зона лобби – одна из самых стильных и просторных среди петербургских апарт-отелей.

Апартаменты VALO сдаются с «чистовой» отделкой. Также покупателям предлагается дополнительная услуга – апартамент «под ключ». Гостям будут доступны такие услуги, как уборка апартаментов, химчистка, доставка еды и прочее. Высота комплекса – 18 этажей.

В проекте представлены студии, одно- и двухкомнатные апартаменты площадью от 22 до 50 м², в том числе видовые на последних этажах. Стоимость апартаментов начинается от 2,5 млн рублей.

Генеральный подрядчик проекта – ООО «Лемминкяйнен Строй», входящий в состав финского строительного концерна YIT. Застройщик – ООО «Галс».

8 (812) 615-88-94

Специалист по работе с агентствами, Ирина Габова
valoapart.ru



На правах рекламы

Апарт-отель в Питере: почему это выгодно?

ЖЕЛАНИЕ НАКОПИТЬ И ПРЕУМНОЖИТЬ СВОИ СБЕРЕЖЕНИЯ – ТИПИЧНО ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА. ОТРАСЛЬ НЕДВИЖИМОСТИ ДАЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ЭТОГО: ДОХОДНОСТЬ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ СЕГОДНЯ ПРЕВЫШАЕТ ДЕПОЗИТ В БАНКЕ.



Текст:
Инна Верещагина,
брокер агентства
CENTURY 21 Capital
Petersburg

Люди хотят накопить, сохранить и преумножить свои сбережения. Самый известный, распространенный, простой и доступный способ – это депозит в банке. Но в хорошем и надежном банке – доходность низкая, а в маленьком, второй категории, доходность выше, но риски значительно возрастают! Про акции и другие высокорискованные инструменты я здесь не пишу, так как это тема другой статьи и другого журнала. Поговорим об инвестициях в недвижимость!

Одним из традиционных и наиболее надежных способов являются «вложения в кирпич». Есть два основных способа заработать на недвижимости:

- вложиться в объект надежного застройщика на старте продаж, лучше по ДДУ у компаний, работающих по ФЗ-214;

- купить квартиру и сдавать ее в аренду.

В первом случае можно заработать кратко-срочно на росте стоимости квартиры, продав объект вложения сразу после сдачи дома, неся на себе риски недостроя. Во втором случае, когда квартира приобретается для дальнейшей сдачи, рисков существенно меньше, но и доход тоже ниже, хотя многие используют этот способ как

«прибавку к пенсии», он популярен и распространен во всем мире.

Санкт-Петербург – привлекательный город для инвестиций в недвижимость. Это один из наиболее посещаемых городов в России особенно в период белых ночей. Можно долго говорить про достопримечательности города, но он не нуждается в дополнительной рекламе. Постоянно растущий туристический поток, бизнес-мероприятия, а также студенты способствуют повышению спроса на арендное жилье.

Можно совместить два способа и увеличить ROI (доходность инвестиционных вложений). А можно рассмотреть другие перспективные варианты. Апарт-отели становятся серьезной альтернативой арендной недвижимости и позволяют инвестору надежно вложить свои сбережения и получать пассивный доход на протяжении длительного времени.

Апарт-отель нового типа – это уникальная возможность владеть гостиничным бизнесом при относительно небольшом стартовом капитале, получая ежемесячно определенную сумму дохода. В то же время всегда остается возможность самостоятельно проживать или сдавать свою собственность. Собственники и жильцы могут пользоваться сервисом высокого уровня – как в

лучших гостиницах. В комплекс услуг входит охрана, уборка, замена постельного белья, доставка еды, вызов такси, прачечная. Наличие ресторана, фитнес-зала, бассейна и зоны для встречи гостей также выгодно отличает апарт-отели от съемной однушки в хрущевке с непонятными соседями.

Помимо существенных плюсов для жильцов такого дома, апарт-отель делает комфортной и жизнь инвестора: управляющая компания берет на себя все хозяйственные и организационные хлопоты, проверяет въезжающих гостей и заботится не только о сохранности вверенного имущества собственников, но и о спокойствии соседей. Ответственность управляющей компании за недвижимость позволяет владельцу проживать в любом городе страны и мира и получать стабильный доход.

Вложения в апарт-отель могут стать стартовым капиталом для детей, которые уже учатся или планируют в будущем приехать учиться в Санкт-Петербург. Ваш ребенок-студент в учебное время может проживать в современном, безопасном комплексе, а в период каникул это жилье можно сдавать в аренду. Апарт-отель – это современный стильный интерьер, удобная мебель, бассейн, спорт зал, кафе, магазины, коворкинг-зона, прачечная-химчистка и другие плюсы современной жизни внутри одного жилого комплекса. ■

**АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
CENTURY 21 CAPITAL PETERSBURG
ПРЕДЛАГАЕТ ИНТЕРЕСНЫЕ И
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ВАРИАНТЫ
ВЛОЖЕНИЙ РЕГИОНАЛЬНЫМ
КЛИЕНТАМ И АГЕНТСТВАМ В
РАМКАХ ПРОЕКТА «ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ САНКТ-
ПЕТЕРБУРГА».**

- ВАРИАНТЫ, УЧИТЫВАЮЩИЕ
ПРЕДПОЧТЕНИЯ КЛИЕНТА**
 - ПРОЕКТЫ СО СТАБИЛЬНЫМ
И ВЫСОКИМ ДОХОДОМ**
 - АКЦИИ ОТ ПАРТНЕРОВ-
ЗАСТРОЙЩИКОВ**
-

ОБЪЕКТ	ВЛОЖЕНИЯ	ДОХОДНОСТЬ	ПЛЮСЫ	МИНУСЫ
Депозит в банке	от 30 000 рублей	5–7%	Стабильный доход Максимальная ликвидность	Риск отзыва лицензии. Риск заморозки актива
Фондовый рынок и ПИФы	От \$100	8–15%	Профессиональные управляющие Возможность диверсификации	Рыночные риски. Закрытость от част- ных участников
Квартира	3,5–4,5 млн рублей	4–6%	Привычно Относительно просто сдавать долгосрочно	Трудности управле- ния и контроля при краткосрочной сдаче Растущие тарифы ЖКХ и налоги Высокая конкуренция
Апартаменты в одном из апарт-отелей*	3,5 млн рублей	Долгосрочная аренда 8–11% Краткосрочная аренда 12–17% Гарантированная доходность 6–10%	Гостиничный сервис и технологии Возможность прожи- вать/сдавать Профессиональные управляющие Высокая заполняе- мость при аренде даже на короткий срок	Регистрация на 5 лет Нежилой фонд

*На примере апарт-отеля VALO



Be realtor

ЗА ГРАНИЦЕЙ ПРОФЕССИЯ АГЕНТА ПО НЕДВИЖИМОСТИ ДАВНО РЕГУЛИРУЕТСЯ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА – УЗНАЕМ, ЧТО НУЖНО, ЧТОБЫ БЫТЬ РИЭЛТОРОМ В ЕВРОПЕ, АЗИИ И США.

Текст:
Анастасия Москвитина

В большинстве зарубежных стран профессия агента по недвижимости регулируется со стороны государства. Степень участия государства в регулировании этой деятельности в разных странах может отличаться в зависимости от уровня развития и возраста рынка недвижимости, особенностей гражданского права, исторически сложившихся традиций и других факторов.

АМЕРИКА

В США действует целый пакет законов, регулирующих деятельность специалистов по недвижимости. Здесь агенты и брокеры не допускаются к работе без лицензии на осуществление сделок с

недвижимостью. Получить ее можно уже с 18 лет, имея среднее образование и сдав письменный экзамен на знание действующих в конкретном штате законов, связанных с куплей-продажей недвижимости. В большинстве штатов требуется также пройти курс лекций длительностью от 30 до 90 часов, а для продления лицензии агентам необходимо регулярно повышать свой профессиональный уровень. В этом случае через год или два лицензия продлевается без экзаменов.

В отношении клиента агент принимает на себя определенные обязательства, обозначаемые аббревиатурой OLD CAR («старый автомобиль»): Obedience (неукоснительное соблюдение требований клиента), Loyalty (лояльность к клиенту и его интересам), Disclosure (полное раскры-

тие информации клиенту), Confidentiality (соблюдение конфиденциальности), Accountability (предоставление отчетности) и Reasonable Care/Diligence (разумная осторожность при сборе информации, способной позитивно или негативно повлиять на объект после его приобретения).

Консультировать клиентов в США по юридическим или инженерным вопросам, в которых не имеет соответствующей квалификации, агент не может.

ЕВРОПА

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

Но одного только образования для того, чтобы стать риэлтором, в этих странах недостаточно. Так, в Бельгии необходимо предоставить сертификат о страховании профессиональной ответственности и иметь депозит в банке на сумму не менее € 120 000. В Дании входной билет в профессию стоит еще дороже – здесь риэлторы обязаны иметь финансовую гарантию на сумму 2,5 млн датских крон и страховку профессиональной ответственности не менее 1,5 млн на одного агента в год. При этом риэлтор не должен иметь просроченных счетов и штрафов более чем на 40 тысяч крон и обязан платить регулярные взносы в Министерство по делам бизнеса и Датскую ассоциацию агентов недвижимости.

В Австрии закон не требует от риэлторов подтверждения их финансовой состоятельности, но обязывает проходить предварительное обучение, которое вместе со временем, потраченным на практику, занимает не менее пяти лет. Экзамены, которые необходимо сдать для получения профессиональной квалификации агента по недвижимости, относятся к общему праву (в основном, налоговому и трудовому) и специфическим знаниям, касающимся рынка недвижимости.

Шведские законодатели для своих риэлторов разработали более гуманные условия. В этой стране достаточно пройти двухлетнее обучение, изучив экономику, технологии строительства и оценку, а также правовые аспекты функционирования рынка недвижимости. После получения образования будущие риэлторы в течение десяти

недель должны пройти практику, а затем получить регистрацию в Шведской инспекции агентов по недвижимости. В Венгрии срок обязательной программы обучения сокращен до полугода.

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

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

АЗИЯ

Для того чтобы стать агентом по недвижимости в Китае, не требуется специального образования, а государство не занимается регулированием этой деятельности. Деятельность риэлторов находится в некой «серой» зоне и с точки зрения законодательства, кроме того, в Китае все объекты находятся в открытом доступе, в результате чего нередки случаи обмана как со стороны клиентов, так и со стороны агентов. Единственной гарантией профессионализма риэлтора и мерилом «правильности» его действий может являться внутренний кодекс сети (компании), в которой он работает.

В Японии сделки с недвижимостью регламентируются законом «О коммерческих сделках и строительстве зданий»: он защищает интересы покупателей недвижимости и регулирует стандарты оказания услуг в этой отрасли. Осуществлять сделки с недвижимостью может только специалист, получивший лицензию «нотариуса по недвижимости», при этом самостоятельная купля-продажа недвижимости собственниками невозможна. Для получения лицензии необходимо пройти обучение и сдать государственный экзамен на знание законодательства, в том числе налогового. Тестирование из 50 вопросов можно сдать только один раз в год (в октябре) и записываться на него необходимо за несколько месяцев. При этом стать риэлтором в Японии может любой человек вне зависимости от возраста, образования и гражданства – даже иностранец, но при наличии визы резидента и достаточном знании языка. Лицензия действует в течение 5 лет, после чего необходимо пройти курс по изменениям в законодательстве и сдать тест еще раз. ■

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



Кодекс чести

9 заповедей риэлтора

ОСНОВНЫЕ ЭТИЧЕСКИЕ ПОСТУЛАТЫ, КОТОРЫМИ
РУКОВОДСТВУЮТСЯ В СВОЕЙ РАБОТЕ АГЕНТЫ
CENTURY 21 РОССИЯ.

Текст:
Анастасия Дачевская



Рбота агента по недвижимости – это бизнес, напрямую связанный с взаимодействием с людьми, поэтому соблюдение этических стандартов является обязательным условием для тех, кто хочет зарекомендовать себя на рынке и достичь успеха.

Делимся основными этическими постулатами, которыми руководствуются в своей работе агенты CENTURY 21 Россия.

1. Постоянно совершенствовать свои профессиональные навыки

Агенты CENTURY 21 регулярно подтверждают свою квалификацию и стремятся осуществлять свою деятельность на высокопрофессиональном уровне. Информирование в вопросах, связанных с рынком и законодательной базой в области недвижимости, проводится в рамках обучения в Бизнес-школе CENTURY 21 Россия.

2. Не искажать и не утаивать информацию о сделке и имуществе

Всю информацию по сделке и объектам, в ней участвующим, агент предоставляет клиенту достоверно и в полном объеме. При этом передавать дополнительную информацию или консультировать по вопросам, выходящим за рамки договора с клиентом, агент не обязан.

3. Соблюдать равноправие при обслуживании

Профессиональный риэлтор должен оказывать клиентам равноценные профессиональные услуги вне зависимости от их национальности, религиозных убеждений, пола.

4. Защищать интересы клиента

Согласно заключенному договору агент берет на себя обязательства защищать интересы клиента. При этом он может справедливо обслуживать все стороны, участвующие в договоре.

5. Соблюдать федеральные и региональные нормы

Риэлтор CENTURY 21 обеспечивает своим клиентам уровень компетентных услуг с соблюдением стандартов практики в тех областях операций с недвижимостью, которыми он обычно занимается.

6. Фиксировать финансовые обязательства письменно

Агент по недвижимости CENTURY 21 должен заботиться о том, чтобы все финансовые обязательства по сделкам были определены в письменном виде договором, отражающим точное соглашение сторон. Копия договора предоставляется каждой из сторон, участвующей в договоре.

7. Не скрывать собственную заинтересованность

Риэлтор не должен осуществлять профессиональные услуги, связанные с имуществом или его стоимостью, в которых он имеет существующую или предполагаемую заинтересованность, если такая заинтересованность специально не раскрыта перед всеми сторонами участников договора.

8. Не использовать некомпетентность или состояние здоровья клиента

Извлечение дохода при операциях с недвижимостью в результате использования состояния здоровья клиента или его некомпетентности является недопустимым для агента CENTURY 21.

9. Не использовать методы недобросовестной конкуренции

Агент CENTURY 21 не должен сознательно или опрометчиво делать необъективные или вводящие в заблуждение заявления относительно конкурентов, их репутации или деловой практики, а также заниматься промышленным шпионажем. ■

Вокруг света: США

КАК КЕКСЫ И ПЕЧЕНЬЯ ПОМОГАЮТ ПРОДАВАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ В СКАЗОЧНОМ ГОРОДЕ УОЛТА ДИСНЕЯ.



Кристин Херберт, агент по недвижимости
CENTURY 21 Sky Realty Group
(Флорида, США)

О СЕБЕ

Я родом из Бостона, штат Массачусетс. В 1981 году, устав от снега и холода, наша семья переехала в Центральную Флориду, и я уже никогда не покидала ее! Я люблю этот солнечный штат, куда съезжаются люди со всего мира, чтобы посетить Disney World – Всемирный центр отдыха Уолта Диснея. Это место, где можно встретить самых разных людей, и это отличная территория для инвестиций в недвижимость!

О CENTURY 21

CENTURY 21 – очень популярный бренд в США. Обучение, маркетинговые инструменты и репутация компании позволили мне достичь всего в моей карьере и являются причиной, по которой я никогда не уйду. У меня была собственная компания, и я вижу огромную разницу – тогда никто не знал, кто я. Сегодня, даже в общении с незнакомыми людьми мне стоит упомянуть, что я из CENTURY 21, как люди сразу проникаются доверием. Конечно, мой 29-летний опыт тоже имеет значение, но принадлежность к глобальному бренду помогает мне добиваться расположения большего количества клиентов.

О ПРОФЕССИИ

Профессия агента по недвижимости очень уважаема в США, в особенности в Центральной Флориде, куда приезжает огромное количество иностранцев.

Вообще, я начинала работать бухгалтером в агентстве, занимавшемся курортной недвижимостью, это было почти 30 лет назад. Из-за реструктуризации компании я стала заниматься продажей недвижимости, и мне понравилось помогать клиентам находить идеальное место, которое они назовут своим домом. Кроме того, мне доставляло удовольствие быть собственным боссом и иметь гибкий график. Хотя надо сказать, что никто не может быть более строгим со мной, чем я сама. Собственная дисциплина очень важна.

О ГРАФИКЕ

Я сама составляю свой график, как независимый сотрудник, но, как правило, благодаря интернету и мобильной связи агенты работают 24/7. Зато ни один рабочий день не похож на другой, вот за что я люблю свою карьеру в недвижимости!

Большинство агентов работает из дома, но офис агентства открыт для клиентов с понедельника по четверг с 9 до 18 часов и в субботу с 11 до 16. Пасха, День благодарения, Рождество и Новый год – официальные выходные. В офисе я бываю тогда, когда это нужно моим клиентам.

У нашего агентства CENTURY 21 Blue Sky Realty Group два офиса: в Уиндермире и в Селебрейшн. Ежемесячно мы встречаемся с коллегами в Селебрейшн и обсуждаем наши достижения. У нас есть административная группа, которая помогает выставлять листинги и делать рекламу в социальных сетях, но по большому счету, каждый агент сам несет ответственность за всю рекламу своих листингов.

О КЛИЕНТАХ

Наше агентство CENTURY 21 Blue Sky Realty Group проводит множество мероприятий для населения нашей местности, к тому же мы активно принимаем участие в общественных проектах.

При этом каждый агент самостоятельно занимается привлечением клиентов через проспектинг. Это может быть реклама в местной газете, которая попадает к каждому жителю Селебрейшн, или Дни открытых дверей. Я часто провожу Дни открытых дверей и обычно готовлю различные вкусности, чтобы поговорить о доме и моих услугах в приятной, душевной обстановке. За годы работы я убедилась в том, что это очень действенный способ привлечь клиентов и закрыть сделку. Меня часто спрашивают, почему я вкладываю в такие мероприятия столько энергии, и я всегда отвечаю: «Я люблю это! И я хочу выделяться из толпы». Когда люди общаются за угощением, они лучше идут на контакт и проводят больше времени в доме, задавая вопросы о нем и представляя себя живущими здесь. Я тоже могу узнать их получше и понять, как помочь им в поиске дома.

Однажды я подбирала недвижимость для семьи из другой страны. Они мечтали переехать в Селебрейшн 20 лет, хотя самому этому месту тогда исполнился 21 год! Селебрейшн проектировал Уолт Дисней, и мои клиенты слышали об этом, они приезжали сюда каждый год на время отпуска. В Селебрейшн невозможно не влюбиться, и мне удалось найти для них дом, в котором сбылась давняя мечта. История каждого клиента уникальна и особенна, они буквально становятся частью моей семьи.



О МОТИВАЦИИ

В нашем офисе есть несколько классов для проведения тренингов, а еще регулярно проводятся вебинары. Брокеры всегда доступны агентам для любой профессиональной или юридической консультации.

Поступая на работу, агенты проходят курс Create 21, и я считаю, это отличная база, чтобы начать карьеру агента. Невероятно полезный курс для новичков. Что касается мотивации во время работы – у нас есть доска почета, где регулярно размещаются фотографии и достижения самых продуктивных агентов. Кроме того, мы, как и другие агентства сети, принимаем участие в мотивационной программе CENTURION.

В плане дохода все зависит от агента. Средний уровень по нашему агентству – около \$60 000 в год, что примерно на \$20 000 выше среднего уровня заработка в нашей местности. ■

БИЗНЕС-ШКОЛА CENTURY 21 РОССИЯ

ORIENTATION 21

ДЛЯ БРОКЕРОВ, АГЕНТОВ И СТАЖЕРОВ СЕТИ

- Рынок недвижимости и роль риэлтора
- Опыт, ценности и история бренда CENTURY 21
- Принципы и стандарты работы агента CENTURY 21

CREATE 21

ДЛЯ АГЕНТОВ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

- Технологии продаж риэлторской услуги и объектов
- Все этапы взаимодействия с клиентами: продажи, переговоры
- Практические навыки работы с объектами: ценообразование, маркетинг

IMA

ДЛЯ БРОКЕРОВ

И РУКОВОДИТЕЛЕЙ АГЕНТСТВ СЕТИ

- Развитие управленческих навыков и построение бизнес-процессов в агентстве
- Финансовые, юридические аспекты работы
- Позиционирование компании на рынке недвижимости

IMA ONBOARDING

ДЛЯ HR-СПЕЦИАЛИСТОВ, РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОТДЕЛОВ СТАЖЕРОВ И ПРОДАЖ

- Обеспечение непрерывного потока компетентных соискателей
- Построение системы непрерывного обучения, ориентированного на результат
- Создание эффективной системы контроля, поддержания и мотивации лучших сотрудников



21

CENTURY 21

Юго-Запад

г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 56, 15 эт., оф. 18

+7 (495) 259-25-41 • yugozapad@century21.ru • yugozapad.century21.ru

**Любовь Кравченко**

Любые объекты недвижимости

+7 (967) 273-16-17

kravchenko.lyubov@century21.ru

**Владислав Панов**

Любые объекты недвижимости

+7 (925) 688-37-00

panov.vladislav@century21.ru

**Евгений Аleshин**

Любые объекты недвижимости

+7 (977) 695-90-07

evgeniy.aleshin@century21.ru

CENTURY 21

Street Realty

г. Москва, ул. Крылатская, д. 33, корп. 2

+7 (495) 258-52-23 • streetrealty@century21.ru • streetrealty.century21.ru

**Семен Ветчинников**

Городская недвижимость

+7 (926) 340-55-65

vetchinnikov.semen2@century21.ru

**Светлана Кузьмина**

Городская недвижимость

+7 (905) 566-66-02

kuzmina.svetlana1@century21.ru

**Николай Науменко**

Городская недвижимость

+7 (903) 135-88-33

nicolai.naumenko@century21.ru

CENTURY 21

Panorama Realty

г. Москва, ул. Ленинская Слобода, д. 19, 15 эт., оф. 21Ф

+7 (495) 780-99-49 • panorama@century21.ru • panorama.century21.ru

**Марина Белая**

Вторичная и первичная недвижимость

+7 (910) 473-21-82

m.belaya@century21.ru

**Людмила Суркова**

Вторичная и первичная недвижимость

+7 (903) 004-53-86

l.surkova@century21.ru

**Елизавета Усова**

Вторичная и загородная недвижимость

+7 (916) 345-67-09

e.usova@century21.ru

CENTURY 21.

Серебряный Век

г. Москва, 3-й Самотечный пер., д. 11

+7 (495) 961-21-00 • svek@century21.ru • svek.century21.ru

**Евгения Горелова**

Вторичная недвижимость

+7 (999) 855-67-83

e.gorelova@century21.ru

**Григор Казарян**

Вторичная недвижимость

+7 (968) 884-20-35

g.kazaryan@century21.ru

**Елена Стрёмовская**

Вторичная недвижимость

+7 (903) 206-82-85

e.stremovskaya@century21.ru

CENTURY 21.

Харламов

г. Москва, 1-й Тверской-Ямской пер., д. 18

+7 (495) 980-21-08 • ankharlamov@century21.ru • ankharlamov.century21.ru

**Ирина Коршунова**

Вторичная недвижимость

+7 (911) 211-73-33

korshunova.irina@century21.ru

**Мария Кузьмина**

Первичная недвижимость

+7 (903) 550-52-63

kuzmina.mariya@century21.ru

**Татьяна Завьялова**

Вторичная недвижимость

+7 (926) 222-69-50

zavyalova.tatyana@century21.ru

CENTURY 21.

Milestone

г. Москва, 5-й Донской проезд, д. 21Б/10, оф. 759

+7 (495) 136-99-61 • milestone@century21.ru • milestone.century21.ru

**Антон Андреев**

Любые объекты недвижимости

+7 (969) 014-09-83

andreev.anton@century21.ru

**Аркадий Рыбаков**

Любые объекты недвижимости

+7 (969) 014-04-15

rybakov.arkadiy@century21.ru

**Галина Хабибулина**

Любые объекты недвижимости

+7 (969) 014-11-72

habibulina.galina@century21.ru

CENTURY 21.

Римарком

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

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

**Светлана Полякова**

Городская и загородная недвижимость
+7 (968) 994-70-93
s.v.polyakova@rimarcom.ru

**Сергей Соломатин**

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

**Галина Изотова**

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

CENTURY 21.

Римарком

г. Троицк, ул. Центральная, д. 28

+7 (903) 721-73-60 • rimarcom2@century21.ru • rimarcom2.century21.ru

**Олег Ртищев**

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

**Надежда Истомина**

Вторичная недвижимость
+7 (926) 777-26-80
nadezhdavi@rimarcom.ru

**Наталья Каёта**

Любые объекты недвижимости
+7 (903) 231-38-83
natalyavk2@rimarcom.ru

CENTURY 21.

Римарком

г. Троицк, Парковый пер., д. 4

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

**Ирина Губина**

Вторичная недвижимость
+7 (903) 134-16-38
irinaag@rimarcom.ru

**Виктория Дускальева**

Любые объекты недвижимости
+7 (903) 207-13-08
viktoriyayud@rimarcom.ru

**Елена Колянова**

Аренда недвижимости
+7 (963) 764-73-42
e.a.kolyanova@rimarcom.ru

CENTURY 21.

Мой Дом

г. Горячий Ключ, ул. Ленина, д. 193, корп. Д, лит. «Б»

+7 (86159) 421-65 • moidom@century21.ru • moidom.century21.ru

**Елена Савченко**

Любые объекты недвижимости

+7 (918) 377-25-86

savchenko.elena@century21.ru

**Денис Бараташвили**

Любые объекты недвижимости

+7 (989) 264-68-38

baratashvili.denis@century21.ru

**Светлана Демина**

Любые объекты недвижимости

+ 7 (918) 01-333-60

demina.svetlana@century21.ru

CENTURY 21.

Eva Home

г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, д. 167

+7 (343) 243-53-21 • evahome@century21.ru • evahome.century21.ru

**Алевтина Нелидина**

Любые объекты недвижимости

+7 (904) 989-65-20

alevtina.nelidina@century21.ru

**Наталья Фёдорова**

Любые объекты недвижимости

+7 (908) 638-17-36

natalya.fedorova1@century21.ru

**Михаил Мирошников**

Любые объекты недвижимости

+7 (922) 032-04-42

mihail.miroshnikov@century21.ru

CENTURY 21.

PermGrad

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

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

**Шамиль Бадартинов**

Эксперт по недвижимости

+7 (967) 873-40-88

shamil.badartinov@century21.ru

**Марина Шадрина**

Руководитель отдела продаж

+7 (965) 562-76-64

marina.yushkova@century21.ru

**Матвей Харламов**

Эксперт по недвижимости

+7 (922) 240-77-77

matvey.harlamov@century21.ru

CENTURY 21.

Недвижимость мира

г. Иркутск, ул. Горького, д. 27

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

**Евгений Усок**

Эксперт по недвижимости

+7 (914) 920-80-82

usok.evgeniy@century21.ru

**Алена Дороеенко**

Эксперт по недвижимости

+7 (983) 694-10-05

dorofeenko.alena@century21.ru

CENTURY 21.

Недвижимость мира

г. Иркутск, ул. Байкальская, д. 206

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

**Екатерина Хоботова**

Коммерческая недвижимость

+7 (950) 115-61-98

hobotova.ekaterina@century21.ru

**Роман Хритов**

Вторичная недвижимость

+7 (924) 610-99-69

hritov.roman@century21.ru

CENTURY 21.

Недвижимость мира

г. Иркутск, ул. Летописца Нита Романова, д. 3

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

**Наталья Кузиванова**

Эксперт по недвижимости

+7 (902) 177-26-66

natalia.kuzivanova@century21.ru

**Григорий Куличенко**

Эксперт по недвижимости

+7 (924) 613-90-99

kulichenko.grigoriy@century21.ru

CENTURY 21

Терра Недвижимость

г. Пермь, ул. Metallistov, д. 5

+7 (342) 204-17-44 • terra@century21.ru • terra.century21.ru



Антон Скрябин

Любые объекты недвижимости

+7 (909) 101-46-50

anton.skriabin@century21.ru



Дмитрий Фомин

Любые объекты недвижимости

+7 (982) 465-49-54

dmitriy.fomin@century21.ru



Дмитрий Суханов

Любые объекты недвижимости

+7 (967) 905-25-54

dmitriy.suhanov@century21.ru

CENTURY 21

City

г. Пермь, ул. Аркадия Гайдара, д. 16А

+7 (342) 287-21-21 • city@century21.ru • city.century21.ru



Татьяна Саламатова

Вторичная и первичная недвижимость

+7 (963) 881-98-57

tatiana.salamatova@century21.ru



Любовь Пепеляева

Вторичная и первичная недвижимость

+7 (909) 110-01-27

lyubov.pepelieva@century21.ru



Надежда Казакова

Вторичная и первичная недвижимость

+7 (964) 186-12-46

kazakova.nadezhda@century21.ru

CENTURY 21

Home Real Estate

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

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



Ирина Поповцева

Любые объекты недвижимости

+7 (922) 354-14-46

irina.popovtceva@century21.ru



Светлана Котельникова

Любые объекты недвижимости

+7 (922) 354-57-63

kotelnikova.svetlana@century21.ru



Альбина Закирулина

Любые объекты недвижимости

+7 (922) 354-14-73

zakirulina.albina@century21.ru

CENTURY 21

Vesta

г. Санкт-Петербург, ул. Ташкентская, д. 1, 6 эт.

+7 (812) 330-01-30 • vesta@century21.ru • vesta.century21.ru**Антон Куклев**

Любые объекты недвижимости

+7 (962) 686-56-27

kuklev.anton@century21.ru**Сергей Тихонов**

Любые объекты недвижимости

+7 (911) 009-33-19

tikhonov.sergey@century21.ru**Александр Угленюк**

Любые объекты недвижимости

+7 (962) 686-35-60

uglennyuk.aleksandr@century21.ru**CENTURY 21**

Capital Petersburg

г. Санкт-Петербург, Университетская наб., д. 25

+7 (812) 940-21-00 • capital@century21.ru • capital.century21.ru**Иван Филанович**

Любые объекты недвижимости

+7 (921) 597-74-21

filanovich.ivan@century21.ru**Наталья Лесохина**

Любые объекты недвижимости

+7 (921) 645-21-55

lesokhina.nataliya@century21.ru**Светлана Медведева**

Любые объекты недвижимости

+7 (921) 365-21-71

medvedeva.svetlana@century21.ru**CENTURY 21**

New Town

г. Хабаровск, ул. Калинина, д. 81

+7 (4212) 77-00-81 • newtown@century21.ru • newtown.century21.ru**Тимур Вафин**

Любые объекты недвижимости

+7 (914) 187-22-26

vafin.timur@century21.ru**Ольга Абатурова**

Вторичная недвижимость

+7 (914) 183-60-06

abaturova.olga@century21.ru**Светлана Позднякова**

Любые объекты недвижимости

+7 (962) 220-92-88

pozdneyakova.svetlana@century21.ru

CENTURY 21.

InSochi

г. Сочи, ул. Горького, д. 87, оф. 13

+7 (862) 291-77-21 • insochi@century21.ru • insochi.century21.ru

**Алексей Борзенков**

Любые объекты недвижимости

+7 (966) 779-02-21

borzenkov.aleksey@century21.ru

**Игорь Захарченко**

Любые объекты недвижимости

+7 (938) 470-07-36

zaharchenko.igor@century21.ru

**Сергей Маёров**

Любые объекты недвижимости

+7 (966) 775-77-20

maerov.sergey@century21.ru

CENTURY 21.

In Krasnodar

г. Краснодар, ул. Северная, д. 327, оф. 3

+7 (8612) 41-40-21 • inkrasnodar@century21.ru • inkrasnodar.century21.ru

**Любовь Бабич**

Агент по недвижимости

+7 (989) 123-40-91

babich.lyubov@century21.ru

**Евгений Шутов**

Агент по недвижимости

+7 (989) 123-40-81

shutov.evgeniy@century21.ru

**Анна Трущева**

Эксперт по недвижимости

+7 (989) 123-42-61

truscheva.anna@century21.ru

CENTURY 21.

Манго

г. Казань, ул. Николая Ершова, 49В, оф. 205

+7 (843) 225-57-00 • mango@century21.ru • mango.century21.ru

**Ильзира Гайнетдинова**

Любые объекты недвижимости

+7 (987) 003-58-88

gaynetdinova.ilzirya@century21.ru

**Ильназ Гизетдинов**

Любые объекты недвижимости

+7 (917) 938-18-88

ilnaz.gizetdinov@century21.ru

**Жанна Сидорова**

Любые объекты недвижимости

+7 (919) 638-41-90

sidorova.zhanna@century21.ru

CENTURY 21.

Партнер

г. Переславль-Залесский, ул. Ростовская, д. 51А

+7 (800) 555-27-01 • partner@century21.ru • partner.century21.ru

**Ирина Потанова**

Любые объекты недвижимости

+7 (962) 214-86-00

potanova.irina@century21.ru

**Валерий Уваров**

Любые объекты недвижимости

+7 (964) 483-05-00

uvarov.valeriy@century21.ru

**Елена Петровна**

Любые объекты недвижимости

+7 (964) 482-05-00

petrovna.elena@century21.ru

CENTURY 21.

Красиво жить

г. Барнаул, Социалистический пр-т, д. 109, оф. 223

+7 (929) 397-25-57 • krasivozhit@century21.ru • krasivozhit.century21.ru

**Сергей Книженцев**

Любые объекты недвижимости

+7 (923) 001-12-48

knizhntsev.sergey@century21.ru

**Татьяна Клишникова**

Руководитель отдела

+7 (964) 603-31-29

potapkina.tatyana@century21.ru

**Елена Синякова**

Любые объекты недвижимости

+7 (933) 310-07-13

sinyakova.elena@century21.ru

CENTURY 21.

Союз

г. Ульяновск, пр-т Нариманова, д. 38

+7 (8422) 71-76-76 • soyuz@century21.ru • soyuz.century21.ru

**Ольга Баландина**

Любые объекты недвижимости

+7 (960) 367-21-21

balandina.olga@century21.ru

**Артем Котельников**

Любые объекты недвижимости

+7 (906) 142-21-21

kotelnikov.artem@century21.ru

**Кристина Плешакова**

Любые объекты недвижимости

+7 (967) 774-21-21

pleshakova.kristina@century21.ru

CENTURY 21.

Альфа

г. Петрозаводск, ул. Андропова, д. 1а

+7 (8142) 67-11-21 • alfa@century21.ru • alfa.century21.ru**Артур Фаворицкий**

Вторичная недвижимость

+7 (902) 772-69-49

favorickiy.artur@century21.ru**Андрей Кучеров**

Загородная недвижимость

+7 (902) 772-69-30

kucherov.andrey@century21.ru**Тимур Захаров**

Вторичная недвижимость

+7 (902) 772-69-26

zaharov.timur@century21.ru**CENTURY 21.**

New Home

г. Владивосток, ул. Светланская, д. 145

+7 (423) 207-21-21 • vl@century21.ru • vl.century21.ru**Наталья Вольская**

Любые объекты недвижимости

+7 (914) 066-21-21

volskaya.natalya@century21.ru**Артём Панков**

Любые объекты недвижимости

+7 (914) 337-21-21

pankov.artem@century21.ru**Татьяна Чиковинская**

Любые объекты недвижимости

+7 (914) 687-21-21

chikovinskaya.tatyana@century21.ru**CENTURY 21.**

Корона

г. Якутск, ул. Ленина, д. 24

+7 (967) 912-99-09 • corona@century21.ru • corona.century21.ru**Елена Борисова**

Вторичная недвижимость


+7 (924) 870-00-59

borisova.elena@century21.ru**Любовь Слатенок**

Вторичная недвижимость

+7 (924) 870-00-51

slatenyuk.lyubov@century21.ru



МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ БРОКЕРСКИХ УСЛУГ

Realty Holdings Corporation – мировой франчайзинговый холдинг,
владеющий самыми известными брендами в сфере недвижимости



REALOGY

**Better
Homes**
and Gardens.
REAL ESTATE



CLIMB
REAL ESTATE

CENTURY 21[®]



Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

corcoran
corcoran group real estate

CENTURY 21®

Москва

CENTURY 21 Capital Realty

ул. Бутлерова, д. 17
+7 (967) 276-77-79

CENTURY 21 Milestone

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

CENTURY 21 New Haven

Скоро открытие!

CENTURY 21 Panorama Realty

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

CENTURY 21 Seven

ул. 1-я Тверская-Ямская, д. 23, стр. 1, оф. 16
+7 (925) 211-21-21

CENTURY 21 Street Realty

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

CENTURY 21 Victory

ул. Бауманская, д. 32, стр. 2
+7 (926) 485-00-01

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

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

CENTURY 21 Римарком

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

г. Троицк, ул. Центральная, д. 28
+7 (903) 721-73-60

CENTURY 21 Серебряный Век

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

CENTURY 21 Столичная недвижимость

Скоро открытие!

CENTURY 21 Харламов

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

CENTURY 21 Юго-Запад

ул. Профсоюзная, д. 56, 15 эт., оф. 18
+7 (495) 259-25-41

Московская область

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

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

CENTURY 21 Перспектива

г. Люберцы, Октябрьский пр-т, д. 18, к. 1, оф. 2/1-9
+7 (916) 483-88-66

CENTURY 21 Римарком

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

Барнаул

CENTURY 21 Красиво жить

Социалистический пр-т, д. 109, 2 эт., оф. 223
+7 (929) 397 25 57

Брянск

CENTURY 21 Эстейт

ул. Дуки, д. 69, оф. 502
+7 (962) 135-51-52

Владивосток

CENTURY 21 New Home

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

Горячий Ключ

CENTURY 21 Мой Дом

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

Екатеринбург

CENTURY 21 Eva Home

ул. 8 Марта, д. 167
ул. 8 Марта, д. 97

ул. Кузнецова, д. 2Б
+7 (343) 243-53-21

CENTURY 21 Мэйфлауэр

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

Иркутск

CENTURY 21 Недвижимость мира

ул. Байкальская, д. 206

ул. Горького, д. 27

ул. Летописца Нина Романова, д. 3
+7 (3952) 43-03-64

Казань

CENTURY 21 Манго

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

Калининград

CENTURY 21 Идеальный дом

Московский пр-т, д. 14Б
+7 (981) 421-00-00

Краснодар

CENTURY 21 In Krasnodar

ул. Северная, д. 327, оф. 3
+7 (8612) 41-40-21

Махачкала

CENTURY 21 Вся недвижимость

ул. Азиза Алиева, д. 3
+7 (928) 802-11-99

Новороссийск

CENTURY 21 Золотая миля

ул. Ленина, д. 26А
+7 (988) 339-89-09

Переславль-Залесский

CENTURY 21 Партнер

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

Пермь

CENTURY 21 City

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

CENTURY 21 Home Real Estate

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

CENTURY 21 PermGrad

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

CENTURY 21 Terra Недвижимость

ул. Металлистов, д. 5
+7 (342) 204-17-44

Петрозаводск

CENTURY 21 Alfa

ул. Андропова, д. 1А
+7 (8142) 67-11-21

Санкт-Петербург

CENTURY 21 Capital Petersburg

Университетская наб., д. 25
+7 (812) 940-21-00

CENTURY 21 Vesta

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

Сочи

CENTURY 21 Expert Sochi

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

CENTURY 21 InSochi

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

Тольятти

CENTURY 21 Регион

Южное ш., д. 33А
+7 (8482) 63-31-21

Улан-Удэ

CENTURY 21 Байкал Недвижимость

ул. Ключевская, д. 76А, оф. 15
+7 (924) 770-90-90

CENTURY 21 Евразия недвижимость

ул. Ленина, д. 49А
+7 (999) 603-78-48

Ульяновск

CENTURY 21 Союз

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

Уфа

CENTURY 21 Недвижимость и Право

ул. Рихарда Зорге, д. 35
+7 (927) 968-15-46

Хабаровск

CENTURY 21 New Town

ул. Калинина, д. 81
+7 (4212) 77-00-81

Якутск

CENTURY 21 Корона

ул. Ленина, д. 24
+7 (967) 912-99-09