

CENTURY 21

MAGAZINE **ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ**

Зима 2018-2019



ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ: МИССИЯ ВЫПОЛНИМА



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

МИССИЯ CENTURY 21 РОССИЯ:

ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ И БИЗНЕСА В НЕДВИЖИМОСТИ

НАШИ ЦЕЛИ:

Сделать рынок недвижимости
в России прозрачным и
цивилизованным

Внедрить мировые стандарты
качества, современные сервисы
и технологии

Стать кузницей профессионалов
экстра-класса

Усовершенствовать имидж и
повысить привлекательность
профессии



CENTURY 21

MAGAZINE **ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ**

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «РУС ГЛОБАЛ ГРУПП»
109316, г. Москва, Волгоградский пр-т, д. 4А
+7 (495) 981-21-21

РЕДАКЦИЯ

Главный и выпускающий редактор
Алексей Терехов
alexey.terekhov@hq.century21.ru
Корректор
Алекса Классен
aleksa.klassen@gmail.com

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

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

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Анна Носова, Иван Виноградов, Юрий Шаранов,
Кирилл Котриков, Елена Каминская

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 12 150 экземпляров.

Цена свободная.

Отпечатано: ОАО «Можайский полиграфический комбинат»

143200, г. Можайск, ул. Мира, д. 93

www.оаомпк.ru, www.оаомпк.рф

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

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

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 номер CENTURY 21 Magazine мы делали с особым вдохновением. На его страницах постарались подробно и обстоятельно описать те ценности, которые стараемся привносить на рынок недвижимости в России. Да, мы представляем международный подход к риэлторским услугам, тот самый «золотой стандарт». Но ни одна глобальная инициатива не способна прижиться на нашей почве, если не учитывать особенности российского рынка и экономической конъюнктуры.

Давайте признаем: риэлторский бизнес в нашей стране серьезно отстает по многим показателям – не только от технологий, которыми пользуются наши зарубежные коллеги, но и от стандартов, которые давно считаются эталонными во многих отраслях здесь, в России. И дело не только в технологиях: научиться ими пользоваться может почти любой человек. Было бы желание. А его как раз у многих наших коллег нет. Как нет и понимания, для чего необходимо меняться самим и менять отрасль в целом. Зачем, если продажи и так идут? А уменьшение количества сделок и падение среднего чека в случае чего можно смело списывать на снижение покупательной способности.

В сфере недвижимости главные вызовы связаны, прежде всего, с развитием новых информационных технологий. Парадоксальная ситуация: мы регулярно получаем все новые инструменты, которые способны значительно упростить нам работу, а клиентам – процесс принятия решения о покупке, но пользоваться ими в своих интересах многие не спешат. Все понимают, что клиентский маркетинг постоянно идет вперед, но многие продолжают игнорировать необходимость охватывать все новые точки контакта, создавать дополнительную ценность для клиента в любой ситуации. Банально – многие игнорируют даже работу с отзывами, в то время как любой бизнес, связанный с консалтингом – это прежде всего рекомендации. Именно поэтому CENTURY 21 Россия стремится сделать рынок риэлторских услуг в нашей стране прозрачным, цивилизованным и современным, а профессию риэлтора – престижной и уважаемой. И это главный тезис нашей миссии.

Все тезисы нашли отражение на страницах зимнего номера. Сеть CENTURY 21 Россия ведет последовательную и сложную работу, направленную на внедрение на российском рынке риэлторских услуг стандартов качества, сервисов и технологий, которые могли бы помочь сократить отставание от международных норм и правил в этой сфере. А реализация этой задачи невозможна без серьезной про-

светительской деятельности. Во многом эта функция возложена на БИЗНЕС-АКАДЕМИЮ CENTURY 21 Россия.

Давайте остановимся подробнее на всех аспектах миссии нашей сети. Мы не только говорим о необходимости реформирования рынка риэлторских услуг, но много для этого делаем. Так, во взаимодействии с представителями профильных ведомств и с ведущими экспертами рынка ведется работа по созданию в России единого профессионального стандарта риэлторской деятельности. Мы верим, что только признанная и государством, и профессиональным сообществом добровольная стандартизация риэлторской услуги способна стать драйвером развития всего рынка. В этом CENTURY 21 Россия опирается на позитивный опыт наших коллег из других стран.

Вы сможете заметить, что в этом номере CENTURY 21 Magazine много прямой речи. Нам интересно было не просто рассказать, почему «золотой стандарт» риэлторских услуг является работоспособной стратегией, но и как она работает на конкретных примерах, на личном опыте наших коллег, которые уже на протяжении многих лет продают недвижимость, руководствуясь сводом простых в общем-то правил, объединенных ценностями и миссией CENTURY 21.

Как не раз уже было сказано, в формировании положительного образа профессии риэлтора, в выработке стандартов, в выборе актуальных и полезных технологий продаж недвижимости, мы опираемся на разработки и опыт коллег из агентств CENTURY 21 почти со всего мира. Этот опыт мы, конечно же, стараемся адаптировать под реалии российского рынка. В результате агентства сети CENTURY 21 Россия получают возможность работать по стандартам качества, проверенным в полевых условиях разных стран мира, что сказывается и на эффективности бизнеса, и на прибыли агентов и брокеров, и на удовлетворенности клиентов.

За 11 лет работы в России франшиза CENTURY 21 доказала свою состоятельность. Это подтверждается неуклонным ростом количества офисов сети. Но мы не собираемся останавливаться на достигнутом. Помимо амбициозных планов лавинообразного увеличения сети в ближайшие годы (которые, уверен, сможем претворить в жизнь), мы уже начали выращивать и воспитывать новое поколение риэлторов, которые в дальнейшем своими знаниями и привычкой работать по «золотому стандарту» усилят не только наши, но и сторонние агентства. Это в конечном счете должно привести к формированию в России комфортной деловой среды и бизнес-культуры риэлторского бизнеса.

Егор Провкин,
Генеральный директор CENTURY 21 Россия

10 Моя четверть века в недвижимости

Ен Ун Боку, брокер CENTURY 21 Римарком, о своем 25-летнем профессиональном юбилее

12 121% успеха

Топ-10 принципов эффективного агента от Алексея Борзенкова, CENTURY 21 InSochi

14 Новости рынка

16 Новости CENTURY 21 Россия

20 Путь к совершенству

Когда и как введение профстандарта изменит российский рынок риэлторских услуг

22 Место силы

Офис агентства недвижимости как важная точка контакта с клиентом

25 Три главные книги успешного руководителя

Бестселлеры для тех, кто стремится к самым амбициозным целям в бизнесе



26 Итоги 2018 – новая реальность?

Почему рынок недвижимости России стал псевдоразвитым

30 В тесноте, зато свое

Настоящее и будущее микростудий в условиях низкой обеспеченности жильем в России

36 Мистика в четырех стенах

Как призраки и прочая "чертовщина" в домах мешают или помогают риэлторам

40 Новостройки Петербурга: покупатель правит бал

CENTURY 21 Capital Petersburg о клиентоориентированности новых жилищных проектов города

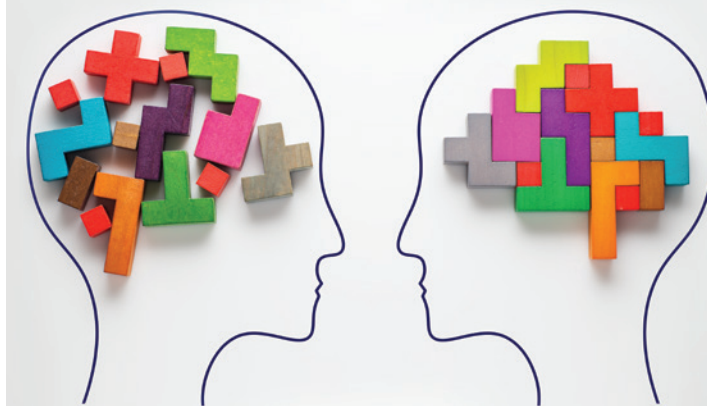
42 Красиво жить не запретишь

Самострой и незаконные перепланировки: что делать риэлтору с "кастомизированными" квартирами?

44 2018 – прорывной год

Коммерческий директор CENTURY 21 Россия Игорь Бабкин об итогах года и перспективах

52



46 Гость номера: Магомед Магомедов

Брокер первого в Дагестане агентства CENTURY 21 – о рынке недвижимости региона и развитии бизнеса

48 Суперагент 0021

Новая уникальная программа карьерного роста для агентов

50 Сила отзыва

Как работа с отзывами клиентов повышает прибыльность бизнеса

52 Прокачай это

Персональный коучинг увеличивает прибыль за счет повышения личной эффективности руководителей

54 Лучшие агенты сети CENTURY 21 Россия

36



Моя четверть века в недвижимости

БРОКЕР ЕН УН БОКУ, ГЛАВА АГЕНТСТВА CENTURY 21 РИМАРКОМ, НАЧАЛ РАБОТАТЬ В НЕДВИЖИМОСТИ В 1992 ГОДУ. В ПРОШЛОМ ГОДУ ОТМЕТИЛ 25-ЛЕТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.



Ен Ун Боку,
брокер
CENTURY 21 Римарком

Непростое становление и развитие рынка риэлторских услуг в России проходило на глазах Ен Ун Боку, при его непосредственном участии. Редакции CENTURY 21 Magazine опытный брокер рассказал о наследии «лихих 90-х» и о том, почему профессия «риэлтор» не умрет никогда.

– Насколько в современных реалиях российского рынка возможно работать по золотому стандарту риэлторских услуг?

– По золотому стандарту работать надо. Во всяком случае, я пытаюсь придерживаться этих ценностей с 2010 года. Полное понимание того, что такое золотой стандарт риэлторских услуг и для чего он нужен, пришло ко мне после знакомства с системой CENTURY 21, с ее технологиями, после того, как я купил эту франшизу. С тех пор я продвигаю, пропагандирую золотой стандарт и стараюсь сам придерживаться его в работе. Мы работаем для клиента и в интересах клиента. Если говорить о бизнесе в долгосрочной перспективе, то именно эта стратегия может привести к стабильности и успеху. Как и в любой другой сфере бизнеса, в риэлторском деле драйверами успеха являются клиентская база, повторные обращения и рекомендации.

– Расскажите о вашем личном опыте работы по золотому стандарту. Ведь это не только технологии, но еще и четко выверенная культура ведения бизнеса. Что предшествовало решению присоединиться к CENTURY 21?

– Согласен, золотой стандарт, помимо технологий, подразумевает еще и экологичность отношений с коллегами. Мы это видим по опы-

ту зарубежных партнеров: большое внимание необходимо уделять кодексу профессиональной этики в отношениях с коллегами.

Для меня значимым событием в понимании профессии и ее философии было вступление в Российскую гильдию риэлторов. Это случилось в 1998 году и было осознанным шагом. С тех пор и пришло понимание того, что этот бизнес несет совершенно иную миссию, чем было принято считать у нас в стране на тот момент.

Членство в РГР позволило мне вместе с делегациями Гильдии посетить многие страны и изучить опыт зарубежных коллег, которые в профессии уже давно и работают в совершенно ином бизнес-климате, в иной деловой культуре. Я увидел, что этот бизнес, оказывается, может быть высокотехнологичным, а профессия риэлтора – достойной и уважаемой. А надо понимать, что здесь, в России, мы до сих пор до конца не избавились от некоторого негатива в отношении риэлторов, флера торгашества, который за нами следует по пятам.

Отчасти этот негатив был обусловлен и тем, что мы сами не до конца понимали суть профессии, собственную миссию. Непонимание рождало соблазн не совсем честной игры: на заре риэлторского бизнеса в России «стандартом» были двойные комиссии, «скрытки». Иной раз комиссии доходили до половины, а то и до 100% стоимости объекта. Разумеется, такой подход в долгосрочной перспективе не мог не привести к негативному восприятию профессии. С тех пор прошло много лет, но мы и сейчас ощущаем это влияние, боремся с последствиями «лихих девяностых».

Елена Никишина,
директор офиса CENTURY 21 Римарком (Троицк)



«Профессия риэлтора предполагает большой объем общения с людьми, что само по себе - интересный опыт. Начинаешь открывать для себя разные грани людей, разные механизмы их взаимодействия. К тому же, риэлтору-профессионалу приходится постоянно быть в тонусе, постоянно учиться, получать новые знания в самых разных областях. Это и регулярно обновляющееся законодательство, и новые технологии продаж, и стремительно развивающиеся цифровые инструменты. Но прежде всего, интересно постоянное общение с людьми, которое придает много сил и дополнительной энергии для работы. А работа эта, кстати, не имеет многих ограничений, которые есть в других профессиях. Здесь нет ограничений по возрасту, нет гендерного так называемого «стеклянного потолка». Главное – больше активности и слаженная работа в команде».

– Как вы видите развитие рынка риэлторских услуг в России? В последнее время много разговоров о том, что риэлторов убьет «ДомКлик» и другие подобные сервисы и технологии. Как приспособиться к этим реалиям и как использовать новые возможности, которые они несут?

– Цифра активно входит во все отрасли и индустрии – это ни для кого не секрет. Риэлтор постоянно появляется в списках профессий, которые в ближайшем будущем могут исчезнуть. Скептикам хочу заявить: риэлторы в эти «растительные» списки попали, опять же, из-за того, что многие не понимают специфики нашей деятельности, в чем заключается наша услуга. Почему-то непосвященные люди считают, что наша работа заключается в оформлении, обеспечении безопасности и сопровождении сделки. А сам поиск недвижимости видится со стороны достаточно механическим процессом, который можно свести к просмотру и анализу предложений на агрегаторах. Это не так! Любая покупка недвижимости или других дорогих вещей – это, в первую очередь, эмоции, опыт, личные ощущения клиента. И этого не заменит никакая цифра.

Приведу пример из практики: в половине случаев после работы с риэлторами клиенты приобретают совершенно другую недвижимость, нежели ту, которая соответствует первоначальному техническому заданию на покупку. Это говорит о том, что мы правильно, благодаря своим компетенциям, классифицируем клиента и точно понимаем его потребности. И предлагаем именно те объекты, за которые клиенты впоследствии благодарны. В этом и заключается наша основная ценность и миссия. И их никак нельзя оцифровать. А цифровизация рутинных процессов, таких, как оформление сделок, проверки, работа с банками, – это во благо в том числе и риэлторам: больше ресурсов будет оставаться на персонифицированную работу с клиентом.

Что же касается банков, агрегаторов, «ДомКлика» и прочих электронных сервисов, то наша задача – выстраивать с ними полноценные партнерские отношения. Со своей стороны, мы можем предложить им свои компетенции, понимание рынка и лоббирование наших совместных интересов всем риэлторским сообществом. ■

CENTURY 21 Римарком – это:

3 АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ В ТРОИЦКЕ И ЧЕХОВЕ

23 ГОДА ПЛОДОТВОРНОЙ РАБОТЫ

650 МЛН РУБ. – НА ТАКУЮ СУММУ ОКАЗАНО УСЛУГ ЗА ЭТО ВРЕМЯ

7500 ДОВОЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

6000 КЛИЕНТОВ ЗАКЛЮЧИЛИ СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

121% успеха

ТОП-10 ПРИНЦИПОВ ЭФФЕКТИВНОГО АГЕНТА



Алексей Борзенков,
агент
CENTURY 21 InSochi

Алексей Борзенков пришел в риэлторский бизнес в 2003 году. На сегодняшний день, 1,5 года проработав в системе CENTURY 21, Алексей входит в число самых результативных агентов сети. Редакции CENTURY 21 Magazine Алексей Борзенков рассказал о десяти секретах своего успеха.

1. Мечта, цель. У меня есть очень большая мечта, и есть четкая намеченная цель. Продажа недвижимости – это для меня отличная возможность, идеальное средство для достижения намеченной цели и осуществления своей мечты. Продавать легко, когда ты знаешь, что каждая сделка приближает тебя к цели!

2. Руководители и наставники. Мои руководители – брокеры Мария и Мурад Гаджиевы, руководитель отдела продаж Александр Гущин. Их целеустремленность, личные достижения и профессионализм являются для меня отличным примером того, как стать более эффективным в продажах. Их вера в меня как в успешного агента, помощь и поддержка – одна из причин моих успешных продаж.

3. Команда. Дружный сплоченный коллектив: любой из нас готов прийти на помощь в трудный момент. Примерно 20% моих продаж происходят в тесном взаимодействии с коллегами. Когда ты действуешь в команде – нет шанса неудачам, успех гарантирован.

4. Система CENTURY 21. Уникальная обучающая корпоративная программа. Знания, полученные в процессе обучения по курсу CREATE 21, можно сразу же применять на практике. База знаний CENTURY 21 содержит уникальные аудио- и видеоматериалы, книги, в которых есть все техники, мотивация, ресурсы, чтобы стать лидером продаж. Просто примени системные знания и сделай это! Одна из важных составляющих успеха – моя приверженность международной сети CENTURY 21. Я горжусь тем, что являюсь ее частью, и всегда с удовольствием презентую бренд компании своим клиентам.

5. Поддержка семьи. Когда имеешь крепкий тыл, легче «воевать в полях». Мои родители, супруга и дети верят в меня. Их поддержка двигает меня вперед к успеху. Моя супруга – мой лучший партнер по бизнесу. В работе мы дополняем друг друга. Когда работаем вместе на показах, переговорах – продажи идут легко.

6. Мотивация. У нас четверо детей. Напряжение отношений в семье – лучше всех тренингов по ведению переговоров. Я хочу, чтобы мои дети, супруга чувствовали себя счастливыми и ни в чем не испытывали недостатка. Моя семья – это самая сильная мотивация!

7. Перезагрузка. Постоянное личное и профессиональное развитие. Ежемесячные тренинги и семинары по личностному росту обошлись мне более чем в 2 млн рублей за 15 лет. Мы живем в информационном веке, поэтому так важно постоянное профессиональное совершенствование, всестороннее саморазвитие, «перезагрузка» в критические моменты. Каждый переход на новый уровень у меня начинается с нового тренинга, семинара, постановки новых целей и планирования.

8. Любовь. Все, что я делаю – я делаю с любовью. Я люблю свой бизнес, свою профессию риэлтора, свою компанию. Я получаю удовольствие от своей работы, от самого процесса, и удовлетворение, когда клиент благодарит: «Спасибо, это именно то, что мне нужно!» Мои клиенты становятся моими друзьями. 20-25% моих продаж – это постоянные клиенты и их рекомендации.

9. Уверенность. Вера в себя, вера в успешную продажу. Это уже полдела. Стоит только на минуту усомниться – и сделка провалена! Но если ты на 100% уверен в себе, в объекте, в клиентах – считай, ты уже продал!

10. Планирование. Действия, направленные на результат. Когда я нацелен на продажу, я планирую и продумываю «от и до» каждый звонок, встречу, переговоры, закрытие сделки, возможные возражения, ответы на них – все это приводит к успешной продаже. ■

CENTURY 21[®]

#RELENTLESSWANTED*

*ИЩЕМ НЕУТОМИМЫХ



ВЫ ГОТОВЫ ВЫЙТИ ЗА РАМКИ ПРИВЫЧНОГО.
НЕ БОИТЕСЬ БЫТЬ ЛУЧШИМИ.
УМЕЕТЕ ВОПЛОЩАТЬ МЕЧТЫ В ЖИЗНЬ И
НЕ ОСТАНАВЛИВАЕТЕСЬ НА ДОСТИГНУТОМ.
МЫ ТОЖЕ!

**СТАНЬТЕ ЧАСТЬЮ КОМАНДЫ
ПРОФЕССИОНАЛОВ CENTURY 21!**

Минстрой разрабатывает единый стандарт «умных городов»



В середине октября 2018 г. министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Владимир Якушев на VII Московском международном форуме «Открытые инновации» сообщил, что Минстрой приступает к разработке единого стандарта для «умных городов». «Назрел момент, когда необходимо четко определить и прописать стандарт, который будет регламентировать, что именно понимается под термином «умный город» – какие сервисы и как должны работать, какой эффект давать», – заявил Якушев.

Создание стандарта «умных городов» станет продолжением работы, которую в этом направлении Минстрой ведет с начала 2018 г. Проект «Умный город» базируется на пяти ключевых принципах: ориентация на человека; технологичность городской инфраструктуры; повышение качества управления городскими ресурсами; комфортная и безопасная среда; акцент на экономической эффективности, в том числе, сервисной составляющей городской среды.

Всероссийский жилищный конгресс состоялся в Санкт-Петербурге

С 8 по 12 октября в Санкт-Петербурге прошло крупнейшее в России мероприятие на рынке строительства, недвижимости и ипотечного кредитования – XIV Всероссийский жилищный конгресс. Конгресс собрал около 3 000 профессионалов рынка недвижимости из всех регионов России, а также 25 стран ближнего и дальнего зарубежья. За пять дней на площадках конгресса были проведены 48 мастер-классов, состоялись тренинги ведущих практиков и экспертов рынка недвижимости – всего около 400 мероприятий, посвященных различным сферам – от девелопмента до риэлторского бизнеса.

Представители сети CENTURY 21 Россия приняли активное участие в деловой программе Конгресса. Генеральный директор CENTURY 21 Россия Егор Провкин выступил с приветственной речью на пленарном заседании «Стратегия развития рынка недвижимости в новых экономических условиях». Всего же представители сети выступали с докладами на более чем 15 мероприятиях.

Также в рамках ВЖК уже во второй раз прошел Международный фестиваль креативной рекламы недвижимости REFEST. В конкурсе приняли участие порядка 80 рекламных роликов со всего мира. Победителем жюри признало ролик CENTURY 21 Чехия.



Названы самые безопасные страны для инвестиций в недвижимость



По результатам исследования, проведенного Scope Investor Services, самой безопасной страной для инвестиций в недвижимость названа Австралия. Второе и третье места достались рынкам США и Нидерландов. Замыкают пятерку лидеров Германия и Швейцария.

Всего специалисты Scope Investor Services проанализировали прибыльность и безопасность долгосрочных инвестиций в недвижимость 52 стран. Любопытно выглядит и список аутсайдеров. Замыкает рейтинг Венесуэла. В число наиболее рискованных для инвесторов стран вошли также Аргентина, Россия, Индия, Бразилия и Турция.

Дешевая ипотека «взорвала» рынок недвижимости Москвы

Почти на 70% увеличилось количество заключенных ипотечных договоров в Москве за 10 месяцев 2018 г. по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. Причина – в беспрецедентно низких ставках по жилищным кредитам в результате более чем годового снижения ключевой ставки, которую Центробанк в итоге уронил до рекордных 7,25% в сентябре. Дешевая ипотека в 2017-2018 гг. стала главным драйвером рынка недвижимости столицы. Так, за отчетный период количество заключенных договоров долевого участия увеличилось на 47%, а договоров купли-продажи – на 25% по сравнению с показателями за 10 месяцев 2017 г.

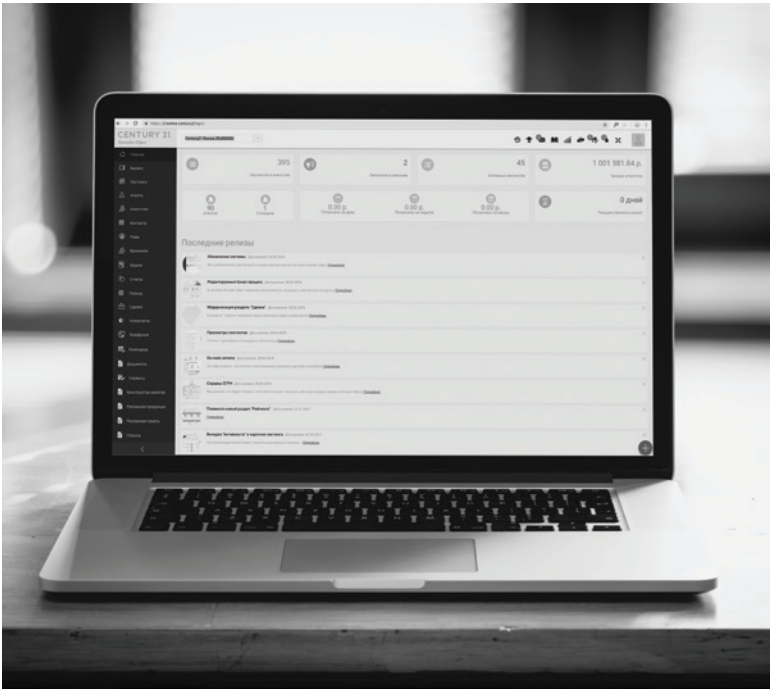


Конференция «Золотой стандарт риэлторских услуг»



В Москве 15 ноября 2018 г. на территории института МИРБИС состоялась бизнес-конференция «Золотой стандарт риэлторских услуг: как повышать прибыль, добиваясь профессионализма экстра-класса на всех этапах работы с клиентами», организованная CENTURY 21 Россия. Ключевыми спикерами мероприятия стали глава Фонда развития профессиональных квалификаций ТПП РФ Никита Первушин и ведущий российский эксперт в области профстандартов риэлторских услуг Юлия Плетнева. Конференция стала площадкой диалога власти и профессионального сообщества по вопросу создания в России единых профессиональных стандартов риэлторской деятельности. Приглашенные эксперты – президент Первого профсоюза риэлторов России Александр Санкин, топовый тренер-консультант в сфере недвижимости Алексей Осипенко, директор БИЗНЕС-АКАДЕМИИ CENTURY 21 Россия Александр Дрягин и коммерческий директор CENTURY 21 Россия Игорь Бабкин – представили параметры высших стандартов риэлторских услуг, а также опыт международной сети CENTURY 21 Россия в развитии рынка недвижимости и внедрении «золотого стандарта» бизнеса. Участниками конференции стали более 150 риэлторов из всех регионов России.

Новый функционал online-офиса CENTURY 21 Россия



Собственная CRM-система CENTURY 21 Россия постоянно развивается, IT-департамент регулярно добавляет новые функции и сервисы, которые делают работу агентств сети еще более эффективной. За последнее время в online-офисе для руководителей и агентов появилась возможность просмотра и формирования статистических отчетов. Также теперь есть возможность указывать несколько районов города и станций метро в лиде покупателя и продавца и сразу несколько станций метро и МЦК – в листинге. Кроме того, в листингах добавлена функция выбора признака смежных или изолированных комнат. Появилось отдельное адресное поле для Авито. И это только небольшая часть улучшений, которые внедрены в CRM-систему. Более подробную информацию обо всех новых функциях можно получить у специалистов IT-департамента.

Новые эксперты CENTURY 21 Россия

За последнее время команда экспертов CENTURY 21 Россия была усилена двумя новыми руководителями департаментов. Директором по маркетингу сети назначена Анна Носова, имеющая более чем 20-летний опыт в маркетинге, продажах и развитии бизнеса в международных и российских компаниях. В задачи Анны входит повышение узнаваемости бренда CENTURY 21 в России, в частности, разработка и реализация новой PR-стратегии, развитие и повышение качества маркетинговых сервисов для агентств сети, новые стратегические проекты в области маркетинга.

Новым HR-директором CENTURY 21 Россия стала Надежда Брайловская. Более 15 лет Надежда успешно работает в сфере HR, в т. ч., более 7 лет реализует крупные HR-проекты в качестве руководителя. Является экспертом в области бизнес-процессов и рекрутмента, применяя опыт, полученный в международных, в том числе, консалтинговых компаниях. В задачи Надежды входит развитие HR-бренда CENTURY 21, совершенствование системы подбора персонала в агентствах недвижимости, HR-сервисы и консалтинг для агентств сети.



Осенний брокерский совет в Санкт-Петербурге



В Санкт-Петербурге 12 октября состоялся брокерский совет CENTURY 21 Россия. В мероприятии приняли участие брокеры лидирующих агентств сети из разных регионов страны. Кроме того, мероприятие также посетили представители застройщика Valo и банков-партнеров. Совет состоялся в новом офисе агентства CENTURY 21 Capital Petersburg. Открыл встречу генеральный директор CENTURY 21 Россия Егор Провкин. Он рассказал о миссии компании, достижениях за последние месяцы и о перспективах развития сети. Коммерческий директор CENTURY 21 Россия Игорь Бабкин, в свою очередь, сообщил о том, что за III квартал 2018 г. сеть увеличилась на 7 агентств: новые офисы открылись в Москве, Подмосковье, Тамбове, Новороссийске и Екатеринбурге.

По словам руководителя департамента сопровождения бизнеса Юрия Шаранова, за отчетный период к CRM-системе CENTURY 21 в России подключены новые банки, реализована возможность заказа удаленных выписок из ЕГРН и международный MLS, а также запущен ряд других полезных для брокеров сервисов.

Глава БИЗНЕС-АКАДЕМИИ CENTURY 21 Александр Дрягин рассказал о результатах популярных программ. Так, обучение по курсу Create 21, переведенному в августе на платформу дистанционного обучения iSpring, прошли около 400 стажеров и агентов, сертификаты по программе IMA получили более 40 руководителей агентств недвижимости, а участниками вебинаров стали более 4,5 тысяч человек. Также о проделанной работе отчитались другие департаменты CENTURY 21 Россия.



БИЗНЕС-АКАДЕМИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

УЧИМ ЗАРАБАТЫВАТЬ МИЛЛИОНЫ

**ОБУЧАЕМ ВСЕХ ОТ СТАЖЕРОВ
ДО ДИРЕКТОРОВ**

очно, онлайн, дистанционно

РЕГУЛЯРНЫЕ ТРЕНИНГИ

от 750 рублей

АУТСОРСИНГ ОБУЧЕНИЯ

от одной программы
до центра обучения «под ключ»

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ КОУЧИНГ

более 50 программ
от 2500 рублей в час

ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМАТЫ

Двойной удар
Интенсив 360⁰
Кейс-Баттл



CENTURY 21.

Путь к совершенству

КАК ПРОФСТАНДАРТЫ ИЗМЕНЯТ
РИЭЛТОРСКИЙ БИЗНЕС В БЛИЖАЙШЕМ
БУДУЩЕМ.



Текст:
Юлия Плетнева

Вопрос формирования профессиональных стандартов в риэлторском сообществе стоит, возможно, острее, чем в других сферах бизнеса. Причин тому немало, среди них и сравнительно небольшой возраст профессии в России, и наследие «лихих девяностых». Но создание профстандарта риэлторов невозможно без аналогичной работы в других областях бизнеса, это комплексная деятельность, в которую включены как институты власти, профильные ведомства, так и само риэлторское сообщество, представители смежных деловых сфер и образовательные учреждения. Именно с образования и началось в России создание профстандартов.

В 2003 году наша страна присоединилась к Болонскому процессу. Болонская декларация 1999 года запустила сближение и гармонизацию систем высшего образования стран Европы с целью создания единого европейского пространства высшего образования. А в 2005-м была принята Европейская Рамка Квалификаций и достигнута договоренность о создании национальных рамок квалификаций. Участники Болонского процесса также обязаны разработать отраслевые рамки квалификаций, а за ними – профессиональные стандарты. Независимые евразийские страны в целом движутся тем же маршрутом, что и ЕС. В перспективе профстандарты приведут к единообразию образовательных программ и уровней квалификации, а также значительно снизят затраты на подбор и обучение персонала на территории всей Евразии.

Профессиональный стандарт – это, по сути, технологическая карта профессии. Она описывает деятельность в целом, общие и специализированные критерии квалификации и качества выполняемой работы для сотрудников и руководителей. Для российского рынка риэлторских услуг на сегодняшний день это уже не просто отвлеченные разговоры и риторические вопросы, а давно назревшая проблема, решение которой не просто очевидно, но и абсолютно неизбежно.

Поэтому и сами риэлторы, и девелоперы, и собственники с покупателями недвижимости ждут окончательного оформления и введения профстандартов. Что же сделано в этом направлении на настоящий момент? В процессе создания профстандарта риэлторской деятельности («деятельности по операциям с недвижимым имуществом») участвует множество ведомств и общественных организаций, в числе которых Национальное агентство по развитию квалификаций при президенте РФ, Торгово-промышленная палата, ЕОЭС. В настоящий момент проект национального профессионального стандарта готов и сдан в Минтруд и в Минюст. Проект прошел четыре редакции, более чем в 50 субъектах федерации по нему состоялись общественные слушания, по результатам которых были внесены изменения. Важной вехой на этом пути стало подписание в Стамбуле весной 2018 года международной конвенции о создании Совета рынка недвижимости Евразии.

Сейчас профстандарт «Специалист по операциям с недвижимостью» подразумевает следующую деятельность: операции с недвижимым имуществом – приобретению и (или) реализации вещных прав и прав требования на недвижимое имущество, в том числе прав на строящиеся (создаваемые) объекты недвижимости, от имени и (или) по поручению клиентов.

В России принята система, состоящая из девяти уровней профессиональной квалификации, и специалист по операциям с недвижимостью занимает четвертый, пятый и шестой из них. Каждый из уровней предполагает соответствующее образование, а также перечень навыков и умений, необходимых для осуществления профессиональной деятельности.

Четвертый уровень соответствует квалификации агента по недвижимости. Такой сотрудник должен иметь, как минимум, законченное среднее профессиональное образование и может осуществлять вспомогательную деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты недвижимости. Обязательным условием для допуска к работе агента является прохождение им аттестованной программы повышения квалификации в сфере реализации прав на недвижимое имущество. Подтверждать опыт работы в недвижимости агенты не должны.

Пятый уровень квалификации соответствует должности эксперта. Такой специалист должен иметь профильное среднее профессиональное образование или непрофильное – но с обязательным прохождением программ профессиональной переподготовки в сфере реализации прав на недвижимое имущество или программ повышения квалификации по соответствующему направлению деятельности. Для получения квалификации

эксперта риэлтор также обязан минимум два года проработать в сфере реализации прав на недвижимое имущество.

Самые жесткие требования ожидаемо будут предъявляться к тем, кто претендует на квалификацию брокера. У успешного кандидата за плечами должно быть высшее образование, дополнительное профессиональное образование в сфере реализации прав на недвижимое имущество, а также не менее трех лет стажа в сфере недвижимости, в том числе не менее года в управлении персоналом.

Есть шанс попасть на уровень брокера и кандидатам со средним образованием, но для этого они должны будут пройти программы профессиональной переподготовки в сфере реализации прав на недвижимое имущество и программы повышения квалификации по соответствующему направлению деятельности. Для получения квалификации брокера риэлтор со средним профессиональным образованием должен не менее четырех лет проработать в реализации прав на недвижимое имущество.

Получать дополнительное образование и проходить профессиональную переподготовку риэлторы смогут только по программам, прошедшим аттестацию Совета по профессиональным квалификациям. Присваивать различные квалификации будут Центры оценки квалификаций (ЦОКи).

Принятие системы профессиональных стандартов должно привести к ряду позитивных изменений, в числе которых повышение профессионального уровня риэлторов, создание условий для их непрерывного обучения, повышение конкуренции на рынке.

Четкие стандарты профессиональной деятельности помогут значимо повысить и качество услуг для клиентов. В перспективе все это приведет к росту доверия к риэлторам и престижа профессии, к более цивилизованной атмосфере ведения бизнеса.

Конечно, как любое значимое нововведение, профстандарт по операциям с недвижимым имуществом вызывает массу дискуссий и споров, так как профессиональное сообщество очень разнообразно. К примеру, до сих пор нет согласия в том, как должны быть оформлены агенты – по трудовым или по гражданско-правовым договорам или они должны работать как индивидуальные предприниматели. С одной стороны, наличие разных моделей для решения бизнес-вопросов – замечательное явление, которое способно подстегивать конкуренцию на рынке. С другой – недовольные будут всегда. Лично я за трудоустройство по трудовому кодексу: так права сотрудников защищены максимально. Однако при этом мы не можем запретить людям заниматься предпринимательской деятельностью в привычном для них варианте, не нарушающем законодательство РФ. ■

**ЧЕТКИЕ СТАНДАРТЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПОМОГУТ ЗНАЧИМО
ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО
УСЛУГ ДЛЯ КЛИЕНТОВ**

Место силы

ОФИС АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ –
ГЛАВНАЯ ТОЧКА, В КОТОРОЙ
ПЕРЕСЕКАЮТСЯ ИНТЕРЕСЫ КЛИЕНТОВ
И РИЭЛТОРОВ.

Текст:
Алексей Терехов



Для любой успешной компании офис – это ее лицо, ее дом. Сюда приходят ключевые клиенты, а сотрудники проводят на работе большую часть времени. Поэтому так важна эргономика офисного пространства, функциональность, внешний вид, атмосфера, наполненность духом и привлекательной атрибутикой бренда. В последние годы, с развитием онлайн-технологий, прослеживается тренд на частичный или даже полный отказ компаний от размещения персонала в офисах. Роскошь работать «с островов» могут позволить себе многие бизнесы. Но – не агентства недвижимости.

Для риэлторов офис – это подлинное место силы. Главный критерий его успешности, говоря языком маркетинга – это насыщенность выигрышными точками контакта с клиентами и сотрудниками, которые способствуют, в первом случае, запоминанию, формированию позитивного восприятия бренда и готовности стать клиентом, во втором – повышению мотивации, результативности и качества работы сотрудников. «Дом» риэлторов должен быть не просто безупречен по эргономике. Он должен формировать стойкое желание



быть здесь сейчас и бывать здесь снова и снова, рекомендовать друзьям и знакомым, доверять решение своих проблем людям, которые здесь работают.

Именно поэтому в CENTURY 21 Россия мы так серьезно относимся к единому базовому стандарту оформления офисов агентств сети. Перенимая более чем 45-летний успешный опыт наших зарубежных коллег, мы осознаем ценность для бизнеса того факта, что любой гость более чем в 80 странах мира, придя в любой офис сети CENTURY 21, оказывается в знакомой атмосфере, которая располагает к принятию важных решений и заключению серьезных сделок.

Единые требования по оформлению офисных пространств в CENTURY 21 – результат многолетней работы профессионалов высшего класса. При этом, в рамках четких стандартов у брокеров остается достаточно свободы для персонализации офисов своих агентств и создания максимально эффективных точек контакта с клиентами и сотрудниками. Сегодня мы представляем три замечательных офиса агентств нашей сети, в которых единые стандарты оформления сочетаются с оригинальными функциональными решениями и точками контакта. ■



CENTURY 21[®]

«ОНЛАЙН-ОФИС»*

*CRM-СИСТЕМА



ПОЛНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ВАШЕГО АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ

- Отслеживайте деятельность своих сотрудников
- Формируйте статистические отчеты о работе компании
- Управляйте интернет-рекламой ваших объявлений
- Создавайте рекламную продукцию для печати с помощью удобных шаблонов
- Анализируйте звонки со стационарных и мобильных телефонов
- Генерируйте рабочую документацию в два клика

Три главные книги успешного руководителя

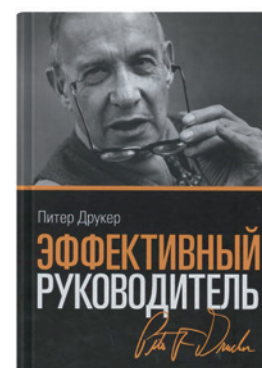
ЭТО КНИГИ, О КОТОРЫХ ВЫ СЛЫШАЛИ, А ВОЗМОЖНО, НЕОДНОКРАТНО ЧИТАЛИ – ТРИ БЕСТСЕЛЛЕРА ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ, СТРЕМЯЩИХСЯ К САМЫМ АМБИЦИОЗНЫМ ЦЕЛЯМ.

Текст:
Алексей Терехов

«ЭФФЕКТИВНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ»

Питер Друкер

Друкер – признанный классик науки о менеджменте. В далеком 1966 году он выпустил в свет книгу, которой суждено было стать библией успешных руководителей. Пока стихийные общественные движения в США отрицали саму идею власти и контроля, Друкер размышлял об эффективности этих понятий для бизнеса. Эффективность – по Друкеру – невозможна без трепетного, выверенного отношения ко времени, своему собственному и времени подчиненных. По его мнению, время «съедается» тем, что делать не нужно или необязательно, он советует концентрироваться на выполнении первостепенных задач, выделять из потока необходимостей те, что принесут ощутимый эффект. Друкер призывает судить сотрудников лишь по тому, какой вклад они вносят в процветание компании. Еще больше откровений, обязательных к применению, – в книге «Эффективный руководитель».



«ЖЕСТКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ. ЗАСТАВЬТЕ ЛЮДЕЙ РАБОТАТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ»

Дэн Кеннеди

Слово «жесткий» в названии как нельзя лучше характеризует подходы, которые Кеннеди предлагает применять собственникам бизнеса и руководителям. Некоторые места книги многих могут даже шокировать. Например, его заявление о том, что к воровству склонны 95% сотрудников. Но под воровством Дэн подразумевает не только (и не столько) присвоение материальных ценностей компании, но – воровство времени, идей и сил. Рецепты, как справиться с утечкой этих ресурсов, Кеннеди предлагает вполне практичные. И все они нацелены на один лишь результат – на получение прибыли. Именно так, максимально прагматично, представляет автор цель любого бизнеса. Многие рецензенты отмечают, что отдельные главы «Жесткого менеджмента» полезнее всего читать и тут же применять на практике.



«НАУКА МОТИВАЦИИ»

Брайан Трейси, Дэн Стратцел

Хотеть и делать – совершенно разные вещи. Как преодолеть пропасть между своими желаниями и достижениями – вот о чем «Наука мотивации». Причем Трейси и Стратцел возводят этот непростой процесс в ранг системной методологии, подробно объясняя и показывая на примерах, как заставить себя добиваться целей. По Трейси, мотивация так же подвластна тренировке, как мышцы в спортзале. Только вместо беговой дорожки и велотренажера – ваша самодисциплина и нацеленность на результат. Книга для тех, кто хочет всегда оставаться в тонусе, уметь мотивировать не только себя, но и свою команду.



Итоги 2018 года – новая реальность?

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ СТАЛ ПСЕВДОРАЗВИТЫМ.*

Текст:
Кирилл Котриков

Если еще год назад аналитики рассматривали несколько ключевых факторов влияния на рынок недвижимости России, то на данный момент основным фактором, который может значительно повлиять на спрос, а вслед за ним, и на стоимость квадратного метра, остался фактор объема ввода жилья.

Нас стали мало интересовать реальные доходы населения – ключевой параметр, влияющий на уровень спроса. После падения за предыдущие 4 года почти на 12%, за 9 месяцев 2018 года реальные доходы населения выросли на 1,7%. По прогнозу Минэкономразвития, до 2020 года

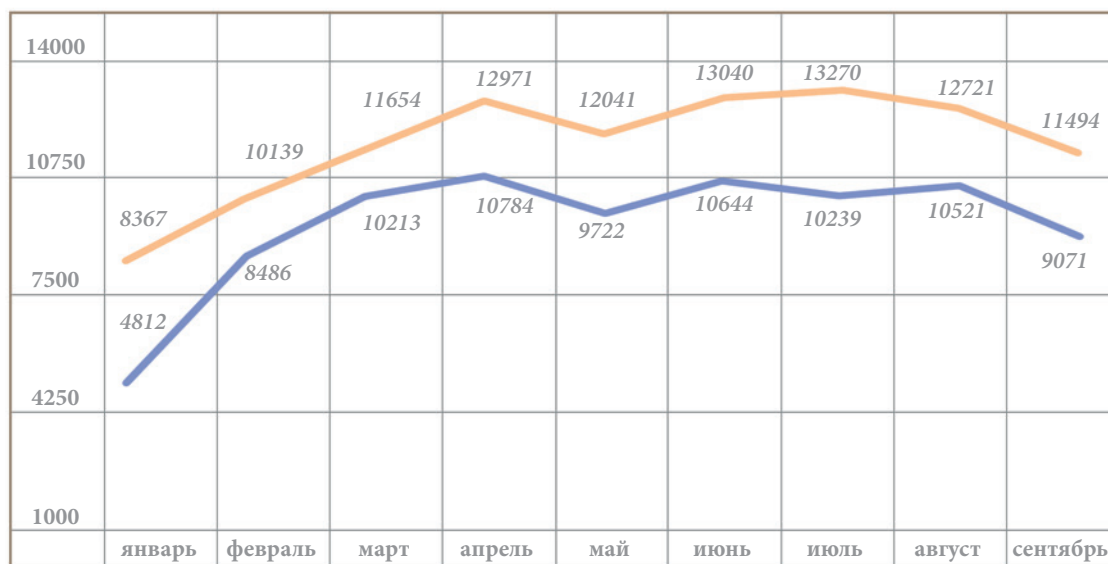
доходы будут расти, в среднем, на 1% в год. Значит, на докризисный уровень доходов мы вернемся через 8-10 лет.

Мы перестали обращать внимание на стоимость нефти, динамику ВВП и девальвацию рубля. И инфляция показала минимальный рост – 2,5% в год на октябрь 2018, а ВВП и вовсе не вырос.

Как считают в том же Минэкономразвития, нам не стоит ждать сюрпризов в виде резкого роста курса рубля или ВВП. ВВП будет расти, но в среднем на 2,3% в год до 2020 года.

Соответственно ведут себя и цены на жилье: весь 2018 год мы наблюдаем стабилизацию

Число договоров купли-продажи, зарегистрированных в Москве в 2017 и 2018 гг.



■ 2017 год ■ 2018 год

Источник: Росреестр

цен. Например, средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке Москвы колебалась в диапазоне 210-220 тыс. руб. за квадратный метр. Небольшая положительная динамика была лишь в октябре в связи с ростом ипотечной ставки, которая последовала за изменением ключевой ставки ЦБ.

Российский рынок недвижимости замкнулся в себе, и что на самом деле может на него значительно повлиять в данных условиях, – так это сугубо внутренние факторы, такие как объемы ввода жилья, развитие института ипотечного кредитования и снижение транзакционных издержек на рынке. Например, драйвером может стать активная деятельность агентств и риэлторов.

Наиболее наглядным является рынок Москвы – как правило, московские тренды через определенный промежуток времени транслируются в регионы. С начала года, по сравнению с аналогичным периодом 2017 г., количество договоров купли-продажи увеличилось на 25%, договоров долевого участия – на 47%, ипотечных договоров – почти на 70%. За указанный период стоимость квадратного метра практически не изменилась, за исключением, как уже говорилось выше, последних месяцев, когда рост спроса был спровоцирован ростом ключевой ставки. Но небольшой ажиотаж – это временное явление.

Положительная тенденция для рынка налицо, однако и объем предложения не снижается, что уже привело к «затовариванию рынка».

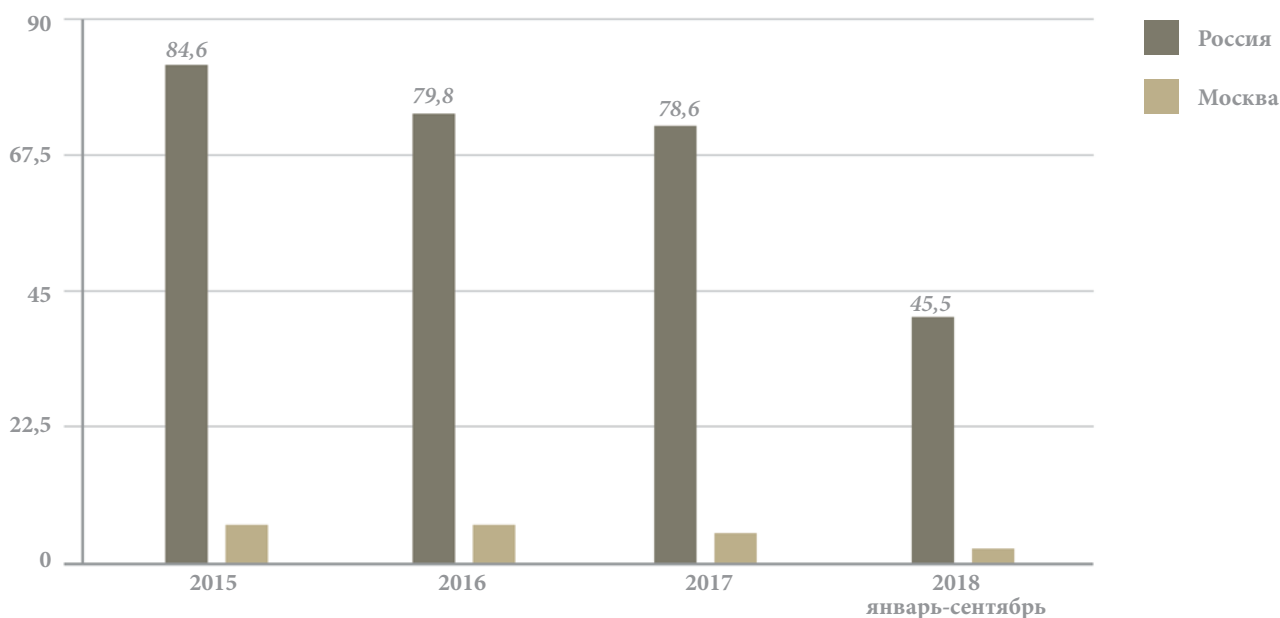
После рекордного ввода жилья в современной истории России в 2014-2015 гг., несмотря на кризис конца 2014 года, тенденция продолжилась. Тем самым, сформировался дисбаланс между спросом и предложением, увеличилась конкуренция (что в условиях развития российского рынка, скорее, преимущество), изменилась структура спроса. В числе других эффектов строительного бума – снижение стоимости квадратного метра. Участники рынка вынуждены к этой новой реальности приспосабливаться, что получается не у всех. С одной стороны, эти процессы повышают эффективность участников рынка. С другой – этот же процесс является причиной дефолта многих застройщиков и агентств недвижимости.

С 2014 года в недвижимости наблюдается последовательный переход от рынка продавца к рынку покупателя. К 2016 году стало очевидно, что в России формируется псевдоразвитый рынок. Многие агентства недвижимости не сумели или не захотели приспособиться к новым условиям бизнеса, что послужило основной причиной роста числа ликвидированных агентств. С другой стороны, выход на рынок в новых условиях становится более сознательным.

Руководители агентств понимают, что теперь без наличия конкурентных преимуществ, причем охватывающих все стороны ведения бизнеса, агентство долго не просуществует. Это формирует тренд на сокращение числа новых агентств.

**Развитый рынок недвижимости (например: США, Западная Европа) характеризуется высокой конкуренцией, колебанием цен в разумных пределах, стабильным малорастущим спросом. Баланс поддерживается постоянным ростом доходов, высокой обеспеченностью жильем и растущим предложением. В России сложилась аналогичная ситуация: высокая конкуренция, снижение спроса, стагнация цены. Псевдоразвитость заключается в том, что фундаментальные причины этого процесса кроются не в росте предложения при высокой обеспеченности жильем, а в росте предложения при малом обеспечении жильем в условиях снижения доходов, что ведет к снижению покупательной способности, а следовательно – спроса и стоимости квадратного метра, что в свою очередь вызывает рост конкуренции среди продавцов.*

Ввод жилья в России и Москве (2015-2018), кв. м



РОССИЙСКИЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ЗАМКНУЛСЯ В СЕБЕ. ОДНИМ ИЗ ДРАЙВЕРОВ МОЖЕТ СТАТЬ АКТИВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АГЕНТСТВ И РИЭЛТОРОВ

С одной стороны, кризис способствовал уходу многих агентств с рынка. С другой – стрессовые условия работы привели к усилению позиций выживших агентств, особенно на вторичном рынке. После радикального снижения спроса на «вторичке» и роста срока экспозиции число обращений к риэлторам возросло, хотя и незначительно. Основная причина этого роста – естественное желание продать квартиру быстрее и дороже в условиях резкого снижения стоимости. По нашим данным, в 2016 году число объектов, продававшихся с участием агентств, составляло в Москве порядка 78%, на данный момент этот показатель находится на уровне 82%. Причем стоимость аналогичных объектов при продаже с участием агента выше в среднем на 17%, а срок экспозиции короче на 40%.

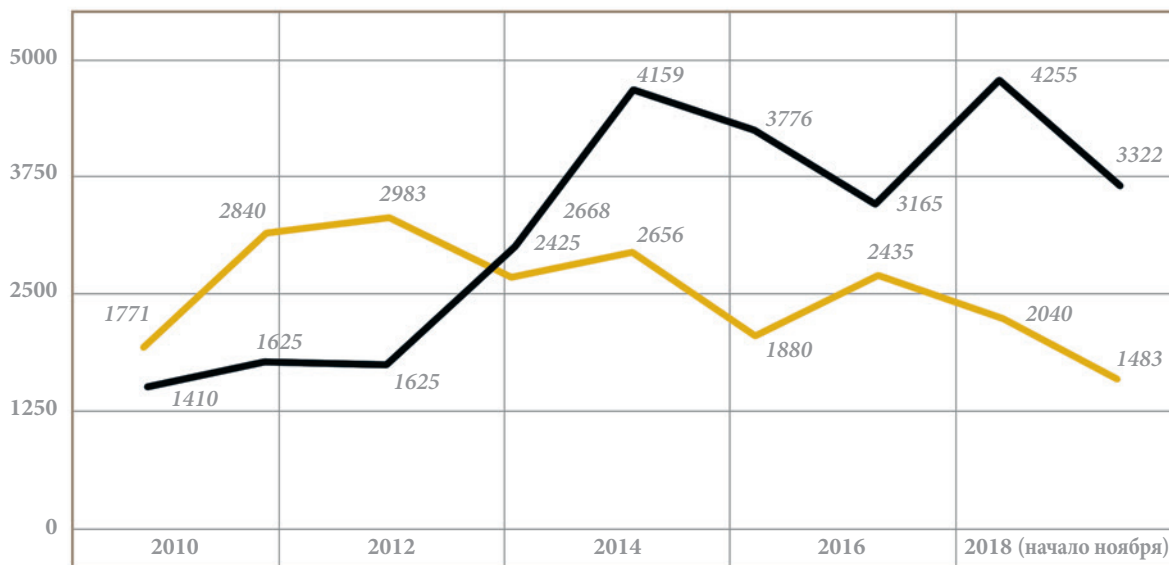
Существует интересная закономерность, заключающаяся в том, что доля сделок с агентами снижается в зависимости от удаления от Москвы. Если в столице сделки с участием агентов составляют около 82% всех сделок (в ЦАО 85%), в Санкт-Петербурге – уже 76%, а в среднем по России – порядка 61%.

В сложившейся ситуации (резкое снижение, а затем незначительный рост доходов) одним из ключевых факторов развития рынка становится ипотечное кредитование. После взлета ключевой ставки ЦБ в конце 2014 года до 17%

и соответствующем росте ипотечных ставок, ключевая ставка последовательно снижалась и составляла 7,25% в сентябре 2018 года. Также снижалась и средняя ипотечная ставка. В начале 2017 года она составляла 11,5%, на первое ноября 2018 года – 9,41%. Однако если в 2017 году наблюдался стабильный рост числа выданных кредитов, то в 2018 году, несмотря на большие объемы выдачи, рост остановился. В то же время, на 8% с начала года вырос объем просроченной задолженности. 17 сентября ЦБ повысил ключевую ставку до 7,5%, что, возможно, помимо прочего, является мерой снижения рисков ипотечного кризиса на ранней стадии зарождения, при условии роста числа кредитов и незначительном увеличении доходов.

Остался вопрос, которым задается большинство аналитиков: достиг ли рынок дна. К настоящему моменту рынок прошел все – и снижение доходов, и рост ключевой ставки, и снижение стоимости нефти, и санкции, и затоваривание. Сейчас мы столкнулись с факторами, сложно поддающимися прогнозу. Будут ли введены новые санкции? Если продолжится рост ключевой ставки и ставок по ипотеке, будет ли правительство использовать практику льготного кредитования? Основываясь на прогнозах Минэкономразвития и общей динамике рынка, можно предположить, что стагнация продолжится как минимум до 2020 года. ■

Число зарегистрированных и ликвидированных агентств недвижимости (2010–ноябрь 2018)



Открытые источники

■ Число зарегистрированных агентств недвижимости

■ Число ликвидированных агентств недвижимости

Жилой комплекс «БЕРЕГ»



реклама

ОТ 4 МЛН РУБ.

В НАЛИЧИИ КВАРТИРЫ ОТ 50 ДО 340 КВ. М

Г. ХИМКИ, УЛ. БЕРЕГОВАЯ



Ключи в день
подписания



15 км
от МКАД



Свободные
планировки



Квартиры с
собственностью
от застройщика



Доступная
ипотека



Марина Татаринцева
+7 (916) 168-19-01, +7 (495) 980-21-08
tatarinceva.marina@century21.ru
ankharlamov.century21.ru
1-й Тверской-Ямской пер., д. 18

CENTURY 21.
Харламов

В тесноте, зато свое

В УСЛОВИЯХ ПАДЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ И ДЕШЕВОЙ ИПОТЕКИ ИНТЕРЕСНЫМ РЕШЕНИЕМ КВАРТИРНОГО ВОПРОСА МОГУТ СТАТЬ МИКРОСТУДИИ. ЗАСТРОЙЩИКИ К СПРОСУ НА НИХ УЖЕ ГОТОВЫ.



Текст:
Иван Виноградов

С На закате Союза мы все верили, что вот-вот – и можно будет навсегда забыть про духоту пятиметровых кухонь и чувство неловкости от стеклянной фрамуги в ванной. Под флагами предпринимательства и в ожидании свободы мы шагнули из хрущевок – кто на Коста дель Соль, кто в жилищные кооперативы, кто – ждать, когда по естественным причинам освободится бабушкина квартира на Бабушкинской. Рецептов решения вопроса, который так испортил москвичей, было немного. Потом – в стабильности доступных автокредитов – прошли нулевые, с надеждами, что уж подрастающее поколение поголовно будет жить если не в пентхаусах, то в таунхаусах – наверняка.

ЖИЛЬЕ ДЛЯ НАРОДА. КОНТЕКСТ

События дальнейших лет слишком свежи в памяти, чтобы говорить о причинах, почему многим соотечественникам пришлось скорректировать планы по решению квартирного вопроса. Привет миллениалам от последних октябрят: «хрущевки» сменились микростудиями. Только на хрущевских кухоньках, настолько невыносимых для советской интеллигенции (для любой современной хозяйки – тоже) преимущественно готовили, выпивали и закусывали под хрип Высоцкого. А в микростудиях – спят. Там же – на кухне.

«Девелоперы учитывают все потребности рынка», – пиарщик Марина зачитывает с экрана ноутбука официальную позицию девелоперского сообщества, в том числе своего работодателя, относительно все большего дробления нарезки от проекта к проекту. И звучит это так убедительно, что невольно начинаешь ей верить: будущее урбанистики – в человейниках по 16 квартир и студий на этаже («...система корридорррная!» - продолжает хрипеть Высоцкий в скобках).

Сменилась эпоха, вместо полных оптимизма казенных речей укладчицы Оксаны на собрании профкома кондитерского завода про пятилетки досрочно – более мелодичные, и от того еще более обезличенные формулировки о потребностях рынка. Оксана хоть была не без оснований уверена, что через пару лет квартиру ей дадут. А пиарщик Марина, закрывая рабочий ноутбук, знает, что сегодня День Икс, снова платеж по ипотеке. Но это ее собственный дом. Первый. 14 квадратных метров ее территории, включая санузел и кухню. Сравнить эпохи в бытовых мелочах всегда занятно. Сразу становятся видны приметы времени.

ЖИЛЬЯ МНОГО, НА ВСЕХ НЕ ХВАТАЕТ

А примета времени сейчас такая: ни пикирующие (потом чуть подросшие) ставки по ипотеке, ни привлекательные акции застройщиков, ни субси-

ИМПЕРАТОРСКИЕ МЫТИЩИ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



реклама

2,2 МЛН РУБ.

ЗА ОДНОКОМНАТНУЮ КВАРТИРУ 35 КВ.М

В НАЛИЧИИ КВАРТИРЫ РАЗНЫХ МЕТРАЖЕЙ



Дешевле, чем
у застройщика



7 км
от МКАД



Своя
инфраструктура



Доступная
ипотека



Зеленый
район



Мария Кузьмина
+7 (903) 550-52-63, +7 (495) 980-21-08
kuzmina.mariya@century21.ru
ankharlamov.century21.ru
1-й Тверской-Ямской пер., д. 18

CENTURY 21.
Харламов

дирование и маткапитал не решают коренной проблемы – низкой обеспеченности населения жильем. «Для того чтобы догнать Европу по уровню обеспеченности населения жильем, России потребуется 15 лет при текущих темпах строительства», – ссылались в августе коллеги из РБК.Недвижимости на исследование одного девелопера. В перенаселенном ЕС средний показатель обеспеченности жильем составляет 30-40 кв. м на человека. В российских городах с населением от 100 тысяч человек – 23,7 кв. м. На бумаге или мониторе разница – пустяк. На деле – пропасть.

К сожалению, авторы исследования, говоря, что в Москве – 16,9 кв. м на одного человека, не приводят сравнений с другими европейскими столицами. Но решение проблемы они видят самое очевидное (для девелопера): построить 663 млн кв. м жилья, из них 183 млн – в Москве. Надо полагать, пчеловоды тоже имеют планы застроить все свободные луга ульями, а плиточники – замостить керамикой планету. И не беда, что после рекордных строек последних лет рынок новостроек крупных городов столкнулся с рекордным же затовариванием. Нет сомнений, что все эти миллионы квадратных метров распродадут, рано или поздно – деньги-то долгие. А вот про искоренение низкой обеспеченности жильем – опасное лукавство.

КРЕДИТУЙСЯ КТО МОЖЕТ!

Ипотека – это просто и не страшно, говорят нам улыбки молодых семейных пар с рекламных плакатов банков. Да все в основной массе уже закредитовались. Кто мог себе позволить. У кого хватило осмотрительности повременить с жилищным займом под 14-20% в 2015 году, те были рады реализовать эту возможность в 2017-2018 годах под 9,5%. Эти оптимисты с отложенным спросом, со средним и более или менее стабильным доходом и сформировали ипотечный бум: за 7 месяцев 2018 года в количественном выражении было выдано на 54,6% больше ипотечных кредитов, чем за аналогичный период годом ранее, в денежном выражении – на 67,7%, сообщают в ЦБ. Очевидно, что риски такой щедрости банков заложены в стоимость кредитов, и при более чем двукратном росте ипотечного рынка и мегапопулярности займов с небольшим первоначальным взносом увеличения просроченной задолженности ипотечников ожидал и регулятор, и кредитные организации. Рост просрочек в 8,5% на 1 сентября 2018 года, в сравнении с аналогичным периодом годом ранее, не кажется катастрофическим в моменте. Но всего 1,5% до психологической отметки «каждый десятый» и общая сумма просрочки в 63,7 млрд руб. заставляют невольно задуматься о гипотетической возможности ипотечного пузыря. Пока что – не все-рьез, за утренней чашкой кофе.

«Ипотека – главный драйвер рынка на данный момент», – эту мантру банкиры, застройщики и девелоперы твердят уже второй год. «Почти единственный», – признаются в личных беседах. Даже сверх гуманная ипотека без первоначального взноса

требует обслуживания. По фиксированной ставке. А реальные доходы населения не то что падают последние четыре года, а ушли в крутое пике. Недавно Росстат опубликовал самую главную цифру по итогам 2017 года: красного петуха мы проводили со снижением реальных доходов в 1,7%. И это при ощущаемом росте зарплат, в том числе и в традиционно для современной России «меценатских» профессиях. Врач общей практики в Москве, к примеру, года три назад потерял бы дар речи, узнай, сколько будет зарабатывать сейчас. Но достойная пару лет назад зарплата в настоящий момент не делает его активным участником рынка жилой недвижимости. Или 25 лет – аккуратно к пенсии без пенсии – переводить каждый месяц банку половину за «двушку» в доме постройки начала 80-х на последней-предпоследней станции метро, или затянуть пояс потуже и за год скопить на студию «квадратов» на 18 в пригороде. И съехать наконец от мамы. Вот они, кто скрывается за казенной фразой «дефицит жилья на душу населения».

За эти четыре года домохозяйства, которые рассматривали возможность покупки жилья в кредит, но опасались чрезмерной долговой нагрузки, оказались далеко за бортом ипотечного бума. Так что кому не суждено стать ипотечным заемщиком по финансовым или идейным причинам, те свою базовую потребность в укрытии реализуют другими способами. Один из самых распространенных теперь – микро-студии. В тесноте, зато свое. И по цене, если иметь в виду пригороды или отдаленные районы, такая покупка сопоставима с приобретением автомобиля среднего ценового сегмента.

РЫНОК КЛИЕНТА – РЫНОК РАБОЧИХ

Среди девелоперов и риэлторов за последние пару лет стала популярна идея, что рынок жилой недвижимости в России стал рынком клиента. Да, мы видим, что многие полезные решения «спустились» из бизнеса и премиума в комфорт. Да, появились гибкие схемы рассрочки и скидки, зашитые в подарочные машино-места, и прочие бонусы. Но даже в бюджете 10+ миллионов главным фактором выбора остается цена. Что уж говорить о бюджете до 3-4 млн! А именно в таких покупателях сейчас заинтересованы застройщики, прекрасно понимая, что взлет рынка позади (54,2 тыс. ДДУ в 2017 г.). Рекордный спрос на новостройки был создан искусственно за счет снижения ипотечных ставок и вывода на рынок рекордного же количества проектов. Большинство покупателей новостроек в крупных городах за последние годы – это жители этих же городов, которые, пользуясь рыночной ситуацией, улучшали жилищные условия – свои и своих родственников. И количество таких домохозяйств конечно. Даже традиционно высокий уровень внутренней миграции не способен привести в миллионники, тем более в Москву и Петербург, сопоставимый поток покупателей. Значит, уже открыта охота на тех, кто даже с использованием ипотеки не готов выходить за

НИ СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ, НИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ АКЦИИ ЗАСТРОЙЩИКОВ, НИ СУБСИДИРОВАНИЕ И МАТКАПИТАЛ НЕ РЕШАЮТ КОРЕННОЙ ПРОБЛЕМЫ – НИЗКОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛЬЕМ



**ПИРОГОВСКАЯ
РИВЬЕРА**
жилой комплекс

300 МЕТРОВ ДО
ПИРОГОВСКОГО
ВОДОХРАНИЛИЩА



реклама

1,4 МЛН РУБ.

ЗА СТУДИЮ 24,4 КВ.М

ПРЕДЛОЖЕНИЕ КВАРТИР ОГРАНИЧЕНО



Дешевле, чем
у застройщика



Квартиры
у воды



Своя
инфраструктура



Разные варианты
квартир



Красивый
парк с пляжем



Анна Михальченко
+7 (926) 266-70-92, +7 (495) 980-21-08
mihalchenko.anna@century21.ru
ankharlamov.century21.ru
1-й Тверской-Ямской пер., д. 18

CENTURY 21.
Харламов

пределы небольшого бюджета. Крупные столичные застройщики подтверждают: в 2018 году некоторые из них зафиксировали увеличение до 8% количества ДДУ, заключенных с домохозяйствами с доходом до 60 тыс. руб. в месяц. Если по данным за 2017 – начало 2018 гг. доля студий в новостройках не превышала 8-9%, то в проектах, готовящихся к открытию продаж в ближайшее время, можно ожидать еще большего дробления нарезки.

НАША ПЕРВАЯ КВАРТИРА

Надо понимать, что сейчас речь идет не о крайне малообеспеченных слоях населения. Микростудии покупают и с целью инвестировать скромные семейные сбережения, и скупают подъездами для сдачи в аренду. Но в основном – для оперативного решения квартирного вопроса. Если этот вопрос относится к взаимоотношениям поколений, то либо горячо любимая бабушка ради семейного счастья внука готова перебраться на новое место, либо молодежь, устав от родительского внимания, хочет вкладывать первые заработанные деньги в покупку первого жилья, пусть и крохотного. И надеются лет через пять при перепродаже ради расширения семейного гнезда еще и остаться в плюсе. А надежды юношей, скорее всего, сбудутся: микростудии на вторичном рынке за последние пару лет стали чуть ли не самым ходовым товаром.

ЕЩЕ МЕНЬШЕ МЕТРОВ

Тренд на постоянное уменьшение метража жилья хорошо известен на рынке (не только в России) и уходит корнями в глобальный кризис 2008-2009 годов. В нашей стране за 10 лет к 2017 году снижение составило около 19%. Данные за 2017 год указаны в очередном кризисном бюллетене Аналитического центра при правительстве России: средняя по стране площадь квартиры в новом многоквартирном доме составляет 56 кв. м. В Европе этот показатель находится на отметке 75 кв. м.

В то же время, не будем вспоминать японцев с их спальными капсулами и страны с традиционно высокой плотностью населения. Но представьте: самая маленькая из хрущевок, которые и ругать-то больше не принято, только сносить, – это от 31 до 33 кв. м общей площади, из которых жилая комната – от 16 до 20 кв. м.

Как раз по стандарту хрущевок – 30 кв. м – и проходит современная граница между однокомнатными квартирами и студиями. Граница весьма условная: в отдельных проектах на территории старой Москвы предлагаются студии по 40 кв. м и более, подмосковная планка еще выше – до 55 кв. м. Но нас интересуют рекордсмены со знаком минус.

2 МИЛЛИОНА – И МОСКВИЧ

Изучение вопроса на агрегаторах (по состоянию на ноябрь 2018 г.) вызывает неоднозначные эмоции. Радует одно: добровольно жить на площади менее



11 кв. м (а тем более – покупать ее) не хочет никто. Да никто шкафы для жилья и не предлагает. Самые доступные предложения на вторичном рынке формируют лоты от 11,5 м с высокими потолками, которые дают возможность вторым ярусом обустроить спальное место. Такой минимальный набор – у студии в продаже на метро Отрадное, 2,2 млн руб. – и ты москвич. За 3,2 млн – уже просторная студия в 15 минутах ходьбы от метро Ховрино. Актуальные предложения в новостройках в комфортной доступности от МЦК начинаются от 13 кв. м. Например, за студию такой площади без отделки в 20 минутах ходьбы от станции МЦК Нижегородская придется заплатить 2,95 млн руб.

PRO ET CONTRA (НЕОЧЕВИДНОЕ)

«Против»:

- «Коридорная» нарезка существенно увеличивает время и частоту контактов в соседями, что неизбежно ведет к повышению социальной напряженности;

- Увеличивая количество лотов в проекте уже после согласования строительства (распространенная практика), застройщики крайне неохотно идут на пропорциональное расширение инфраструктуры. Итог: забитые автомобилями дворы, очереди в детские сады и школы, снижение оперативности и уровня медицинского обслуживания и т.д.;

- Жилье площадью 20 кв. м и менее можно продавать без уплаты налога только по истечении 5 лет после покупки (для всех остальных квартир – 3 года);

- Значительная часть предложения студий небольших площадей сконцентрирована в апартамент-

МИКРОСТУДИИ ПОКУПАЮТ И С ЦЕЛЬЮ ИНВЕСТИРОВАТЬ СКРОМНЫЕ СЕМЕЙНЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ, И СКУПАЮТ ПОДЪЕЗДАМИ ДЛЯ СДАЧИ В АРЕНДУ. НО В ОСНОВНОМ – ДЛЯ ОПЕРАТИВНОГО РЕШЕНИЯ КВАРТИРНОГО ВОПРОСА



плексах. Это означает (на ноябрь 2018 г.) отсутствие постоянной регистрации и существенно более высокие тарифы на ЖКУ;

- Почти полное отсутствие мест для хранения. Сейчас, конечно, существуют интерьерные решения по рациональному использованию микроплощадей. Но покупателям даже со среднестатистическим количеством скарба сразу придется задуматься об аренде румбокса.

«За»:

- Низкий порог входа: главный аргумент;
- Возможность за небольшие для рынка деньги приобрести жилье в удобной локации. Меньше времени в дороге – выше качество жизни, пусть и в тесноте;
- Высокий спрос на вторичке. Даже если не ждать 5 лет, после продажи можно оказаться в плюсе и постепенно улучшать жилищные условия;
- Нестандартные, современные планировки. Молодым покупателям, тем более приобретающим свое первое жилье, студия с потолком 4+ м, окном в пол и спальным местом на антресоли может показаться идеальным пространством для жизни.

ЭВОЛЮЦИЯ КВАРТИРНОГО ВОПРОСА

Десятилетиями россияне презрительно называли пятиэтажки «хрущами» и домами физкультурника, толкались на крохотных кухнях (которые вмещали парадоксально много гостей на посиделках или квартирниках). Но мало кто даже из архитекторов и дизайнеров интерьеров помнил из университетских лекций, что планировки квартир в хрущевках создавались исходя из актуальных тогда идей рационализ-

ма – вплоть до того, что детально просчитывались варианты эргономичной расстановки типовой мебели. Мало кто из современных девелоперов (особенно в проектах массовых сегментов) так утруждается: три-четыре варианта интерьера, скромный шоурум на объекте – и все, можно открывать продажи.

Но и отношение покупателей к жилой недвижимости (и частной собственности вообще) за десятилетия рыночной экономики и взрывного развития технологий существенно поменялось. И покупатели крошечных студий в этом контексте кажутся чуть ли не провидцами. Владеть теперь достаточно лишь своим углом – ради ощущения стабильности и непредвиденных жизненных обстоятельств. Существенная часть квалифицированных специалистов, не говоря уже о собственниках бизнеса, получила возможность жить и работать из любой точки мира – при достаточном желании и способности к самоорганизации. Помните, в 90-х показателем статуса в премиальном сегменте жилья была комнатность? Сейчас эти хоромы с анфиладами и кричащим барокко вызывают лишь улыбку. То же – с личным автотранспортом (при активном содействии сити-менеджеров мегаполисов): есть же копеечное такси и каршеринг. Но это миллениалам просто жить (по сути – ночевать) в микростудиях, не привязывая себя к городам и странам покупкой жилья, не менять любовно масло в собственной машине. Для основной же части населения квартирный вопрос остается важнейшим в жизни, в клинических случаях затмевая другие потребности и приоритеты. Если самое простое и комфортное в моменте решение – это микростудия, то попробовать стоит. ■

Мистика в четырех стенах

КАК ПРИЗРАКИ ПОМОГАЮТ ИЛИ
МЕШАЮТ РИЭЛТОРАМ.

Текст:
Алексей Терехов

В 2017 году наши коллеги из CENTURY 21 Чехия выпустили рекламный ролик, ставший вирусным за считанные дни. За десятилетия работы сеть CENTURY 21 не раз снимала качественные ролики, которые неизменно отличались юмором и новаторским подходом к рекламе риэлторских услуг. Но до этого момента все знаковые кампании для ТВ были ориентированы на рынок США. А тут – Чехия. И почти 45 тыс. просмотров на Youtube только за первую неделю после размещения. Метрика для рекламы агентства недвижимости очень неплохая. Профессиональное сообщество не могло не оценить как вирусный эффект кампании, так и качество исполнения. Результат: ролик со слоганом «Недвижимость мечты для каждого» стал победителем международного конкурса рекламных видео REFEST, состоявшегося в рамках XIV Жилищного конгресса в Санкт-Петербурге минувшей осенью. Работа наших чешских коллег была признана лучшей среди 80 видео, участвовавших в конкурсе. Так из-за чего такая высокая оценка? И причем здесь мистика?

ПРИВИДИЕНИЯ ПРОДАЮТ

Все просто. Миллионы туристов ежегодно приезжают в Чехию не только ради пива и минеральных вод. На территории страны – более 2000 замков и несчетное количество жилых объектов с многовековой историей. А где замки и старые особняки, там и привидения. В CENTURY 21 Чехия решили творчески подойти к этой теме. По сюжету престарелая владелица старого поместья в полумраке одной из парадных комнат беседует

с риэлтором. «Этот дом – вовсе не дом, а проклятье», – сетует легенда чешского кино, 75-летняя (на момент съемок) Яна Гирова, которую привлекли для роли одинокой хозяйки дома с привидениями. Привидения – это еще мягко сказано: монолог старушки то и дело перемежается с кадрами сущей чертовщины. Но даже для такого трудного объекта риэлтор CENTURY 21 предлагает идеальных покупателей – странноватую семейку готов.

Понятно, что история с чешским поместьем в рекламе вымышленная. Но мы решили воспользоваться хорошим поводом, чтобы выяснить, действительно ли легенды о паранормальных явлениях и призраках в старых домах и замках способны затруднить реализацию таких объектов или, напротив, служат инструментом привлечения внимания покупателей. Изучение актуальных предложений о продаже привело к противоречивым выводам.

КОММУНА ПРИЗРАКОВ

Вроде бы замок с привидениями – идеальный магнит для туристов. Так решил и шотландский бизнесмен Крис Норман, когда в 2014 году, объединившись с другим предпринимателем, Джо Ллойдом, решил открыть отель в заброшенном замке Бирквуд XIV века в 30 км от Глазго. На реставрацию замка было потрачено 80 млн фунтов. Но премиальной гостинице так и не суждено было открыться. В 2017 году одна из стен древнего строения неожиданно рухнула, погребя под собой почти уже готовый ремонт и планы компаньонов стать отельерами. Норман и Ллойд не могли не знать, что раньше в Бирквуде распола-



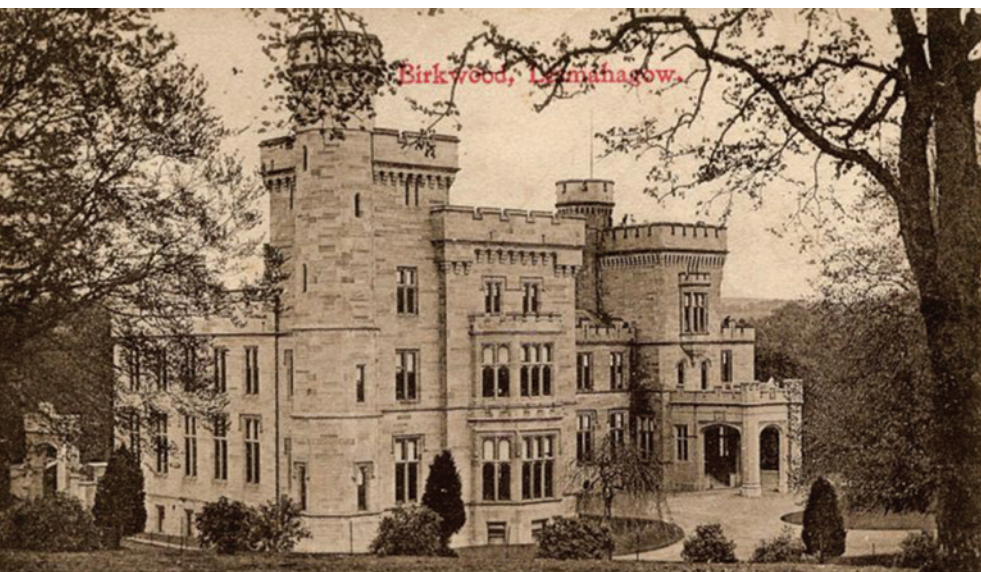
галась психиатрическая больница. После ее закрытия в 2002 году никто не решался не то что выкупить замок, но даже селиться рядом с ним.

Дурная слава за Бирквудом закрепилась уже давно. Столетиями строение принадлежало семье Мак-Кирди, пока не было передано в дар местным властям в 1923 году. Неизвестно, что творили Мак-Кирди в своем родовом гнезде, но все последующие владельцы Бирквуда свидетельствовали о том, что в этих стенах регулярно происходит что-то паранормальное. По сводчатым коридорам бродит призрак мужчины с сигарой. Другого бывшего обитателя замка часто встречают не иначе как со вспоротым горлом.

Поэтому появление в Бирквуде психиатрической лечебницы объяснимо: пациентам и так чертовщина мерещилась. По крайней мере один из них к тому же пополнил ряды жильцов, которым уже не суждено было выбраться из замка. Свидетельства очевидцев слишком уж похожи: в Бирквуде часто можно встретить призрак юного пациента, который при невыясненных обстоятельствах упал с винтовой лестницы и свернул себе шею. В таком виде он до сих пор и бродит по замку.

Так что Норман и Ллойд потревожили покой целой коммуны призраков. Обвал абсолютно крепкой стены в свете этих подробностей уже не выглядит таким необъяснимым. Теперь фирма, которой компаньоны доверили управление объектом после обвала, выставила Бирквуд на продажу. По сравнению с суммой, уже затраченной на реставрацию, ценник в 1,4 млн фунтов не кажется высоким. Жильцы-призраки входят в стоимость.





БЕСПОКОЙНЫЙ АДВОКАТ

Немало домов с привидениями продается и в Новом Свете. Из всех актуальных предложений на рынке США редакции CENTURY 21 Magazine больше всего приглянулся замок Бекетта, расположенный на мысе Элизабет в штате Мэн. Сильвестр Бекетт был успешным адвокатом и известной фигурой в литературных кругах Портленда. А еще, как многие его современники, он всерьез интересовался загробной жизнью и часто проводил у себя дома спиритические сеансы, которые неизменно собирали весь местный свет. Чтобы городской шум не мешал общению с духами предков, Бекетт и построил в 1870-х годах на оконечности уединенного мыса свою летнюю резиденцию. Замок этот дом можно назвать лишь условно, но характерная трехуровневая башня с ромбовидными окнами не оставляет сомнений, в каких архитектурных традициях Бекетт черпал идеи. Башней впоследствии пользовались моряки как ориентиром при вхождении в Портлендскую гавань. Но главные секреты дом скрывает внутри.

Сильвестр Бекетт скончался менее чем через десять лет после окончания строительства. Многие из последующих владельцев замка рассказывали истории о том, что Бекетт до сих пор обитает в своей летней резиденции и является новым жильцом в виде светящегося шара с голубоватым мерцанием – летает по дому, но больше всего любит бесшумно подниматься на верхний уровень башни. После этого на такие обыденные вещи, как пропадающие со стен картины, самопроизвольно закрывающиеся и открывающиеся двери, жильцы внимания уже не обращают.

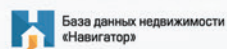
Один из владельцев замка Роберт Линс настолько устал от проделок духа Бекетта, что нанял медиума Алекса Тануса и пригласил журналистку местной газеты Линн Кэмпбелл. Первый должен был умиловать призрака, вторая – задокументировать, что Линс не сходит с ума. Впрочем, в тот раз дух адвоката так и не появился. Последняя владелица дома, Нэнси Харви, приобрела его в плачевном состоянии спустя почти сто лет после постройки, в 1981-м. Женское чутье подсказало ей, что дух Бекетта так беспокоится из-за того, что никто больше не ухаживает за его домом как следует. Как только Нэнси полностью отреставрировала дом, Бекетт перестал шалить. Впоследствии она вспоминала, что после ремонта только единожды встречалась с призраком адвоката – и в этот раз Бекетт, по словам Нэнси, был «деликатным» и «счастливым». Нэнси Харви скончалась в 2016 году. А сейчас ее наследники выставили замок адвоката-медиума на продажу. Цена – 3,35 млн долл.

ЛАУРА И ЧАРЛЬЗ

Огромное поместье Швеппе иногда называют самым паранормальным замком США. Его на пяти акрах земли Иллинойса построил в 1917 году бывший маршал Джон Шедд в качестве свадебного подарка для своей дочери Лауры и ее избранника Чарльза Швеппе. Спустя несколько лет после свадьбы Лаура умерла от сердечного приступа. Чарльз настолько горевал по жене, что ему она стала являться в виде призрака. Помешательство длилось десятилетиями, пока в 1941 году Чарльз не застрелился, оставив после себя странную записку: «Я просыпался всю ночь. Это невыносимо».

Лаура и Чарльз наконец-то снова вместе. Их силуэты часто появляются в окнах огромного дома. Недаром же особняк на протяжении более чем 40 лет после смерти Чарльза стоял заброшенным. В конце 80-х дом полностью отреставрировали. Только вот владельцы в нем надолго не задерживаются. В 2015 году поместье Швеппе в очередной раз появилось в каталогах риэлторов. Особняк с призраками влюбленных супругов продается до сих пор: за это время цена упала с 18 млн до 15 млн долл. ■

Реклама вашего объекта на ведущих интернет-порталах



Новостройки Петербурга: покупатель правит бал

ДРАМАТИЧНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ РОССИЙСКОГО
РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ НЕ ОБОШЛИ СТОРОНОЙ
НОВЫЕ ПРОЕКТЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА.

Текст:
Сергей Ткаченко



Строящееся жилье в Санкт-Петербурге актуально на данный момент как никогда. Скорый переезд такого гиганта, как Газпром и его дочерних предприятий, нескончаемый поток туристов, набирающий все большие обороты, всевозможные международные и локальные форумы, конгрессы и иные события, все чаще проходящие у нас в городе, кардинально изменили и до сих пор меняют рынок недвижимости Петербурга.

ДИКТАТУРА ПОКУПАТЕЛЕЙ

Самые ощутимые перемены произошли с покупателями – они стали более разборчивыми в выборе объектов недвижимости. Ранее, вплоть до начала 2018 года, главным фактором выбора была цена. Сейчас же покупатели стали более требовательны к приобретаемой недвижимости. Они готовы платить и платят за комфорт.

Покупатели чаще выбирают жилье в локациях с продуманной транспортной логистикой (метро, электрички и т.д.), локациях, имеющих необходимую социальную инфраструктуру в достаточных количествах. Также наши клиенты стали больше внимания обращать на близость объектов к паркам, скверам и бульварам. Не последнюю роль при выборе жилья теперь играет доступность торговой и деловой инфраструктуры. Кроме того, мы фиксируем увеличе-

ние количества запросов на наличие безбарьерной среды в жилых комплексах. Вход в парадную на уровне земли покупатели воспринимают уже как что-то само собой разумеющееся. В моду входит европейский стиль жизни. Жизнь здесь и сейчас – для себя. Люди устали от так называемых «человешиков», от застройки «окна в окна», устали от некачественной среды.

НОВЫЕ ФОРМАТЫ

Застройщики все чаще учитывают новые требования покупателей. В новых проектах реализуют все указанное выше, добавляют что-то новое. Интересный тренд прослеживается в некоторых новых микрорайонах: сами застройщики запускают туда пассажирские транспортные маршруты, не дожидаясь введения городских.

Многие опции, которые ранее были признаками бизнес- и премиального классов, теперь можно увидеть в новых проектах комфорт-класса: это и кожаные, и коворкинги, и зоны для занятий фитнесом, и площадки для барбекю.

Прежде застройщику достаточно было просто построить дома, выполнив необходимый минимум требований по обеспечению проекта социальной инфраструктурой – и квартиры раскупались. Сейчас же рынок перенасыщен всевозможными предложениями, многое становится неактуальным или невостребованным. На смену неудобным планировкам, угловатым и вытянутым комнатам, огромным неиспользуемым площадям приходят новые форматы жилья.

Наиболее востребованным и интересным в этом плане становится smart-формат, при котором продуман каждый уголок, каждый миллиметр новой квартиры. В таких квартирах эргономика позволяет уместить все необходимое. Только появившись, такой формат жилья приковал к себе внимание огромного количества покупателей, буквально произвел фурор на рынке новостроек. Сейчас почти все застройщики в Санкт-Петербурге копируют эти планировочные решения. Можно сказать, что произошла маленькая smart-революция в строительстве. Наш партнер компания LEGENDA с самого начала возглавила это движение и до сих пор представляет всевозможные новинки.

Также в этом году наш рынок порадовали квартиры формата duos. Это квартиры, в которых реализованы двойные коммуникации и два входа. Делается это для того, чтобы можно было при необходимости разделить большую квартиру на две отдельные. Представьте: подросли дети, им нужно покупать новое отдельное жилье, а у вас появляются избыточные площади в квартире, которые не нужны в дальнейшем, в этом случае и будет интересен duos. Просто возводится дополнительная стена – и у вас уже две отдельные квартиры, с одним номером и разными литерами. Останется только согласовать перепланировку.

НЕМНОГО О ГРУСТНОМ

Застройщики стараются выделяться. Но не все застройщики выделяются в лучшую сторону. Не все смогли выдержать изменения, происходящие на рынке. Уходят компании, которые не смогли перестроить бизнес-процессы, те, кто не отвечает запросам покупателей и развитию рынка в целом. К нашему большому сожалению, практически умер рынок загородного строительства малоэтажек эконом- и комфорт- сегментов. Компании, работающие в этих сегментах, находятся либо в подвешенном состоянии, либо лишены возможности зарегистрировать новые ДДУ (но пытаются и дальше продавать), либо проходят процедуру наблюдения или уже банкроты.

Не все так радужно и в самом городе: ряд компаний все чаще нарушают сроки сдачи, но по различным причинам не лишаются возможности регистрации ДДУ, приумножая число «обманутого дольщика». Другие же компании становятся фигурантами уголовных дел, к примеру, компания ЛенСпецСтрой. Также есть застройщики, которые уже сейчас не могут исполнять свои обязательства перед дольщиками и банкротят свои дочерние предприятия: к примеру, ГК «Норманн» пошла по упрощенной схеме банкротства без наблюдения для своей «дочки» ООО «Норман-Запад».

Именно поэтому, если вы планируете приобрести недвижимость в новостройках и не только, очень важно внимательно следить за рынком, либо иметь под рукой надежных специалистов, которые помогут выбрать лучший вариант и избежать рисков связаться с недобросовестными застройщиками. ■

**СЕРГЕЙ ТКАЧЕНКО –
РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ
НОВОСТРОЕК CENTURY 21
CAPITAL PETERSBURG.
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
CENTURY 21 CAPITAL PETERSBURG
БЫЛО ОТКРЫТО В ИЮЛЕ
2018 ГОДА. БРОКЕР –
ИННА ВЕРЕЩАГИНА.
К НАСТОЯЩЕМУ МОМЕНТУ
В АГЕНТСТВЕ РАБОТАЮТ
45 АГЕНТОВ, СОВЕРШЕНО
БОЛЕЕ 500 СДЕЛОК ПО
САНКТ-ПЕТЕРБУРГУ
И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Красиво жить не запретишь?

КАК НЕЗАКОННЫЕ ПЕРЕПЛАНИРОВКИ И ПЕРЕУСТРОЙСТВО МОГУТ ОСЛОЖНИТЬ ПРОДАЖУ КВАРТИРЫ.

Текст:
Дамир Хакимов,
юрист
CENTURY 21 Россия

Помнится, в 90-х на просторах нашей Родины владельцы квартир на первых этажах типовых панельных многоэтажек стали «королями улицы»: появилась мода массово прорубать несущие внешние стены и строить балконы, а то и с подвалами. Сегодня такое вольное обращение со строительными нормами можно найти разве что в Крыму, но и там самострой постепенно сносят или приводят в соответствие с буквой закона и здравым смыслом. Однако и сейчас многие собственники квартир, особенно в новостройках, идут на различные ухищрения, чтобы улучшить планировочные решения квартир и индивидуализировать жилье на свой вкус. Собственники не всегда считают необходимым узаконивать такие улучшения, а в некоторых случаях сделать это невозможно. В результате все это может привести к сложностям при последующей продаже квартиры. Давайте попробуем разобраться, как продаются такие объекты.

Прежде всего, надо разделять понятия перепланировки и переустройства. Перепланировка – это изменение конфигурации помещения: перенос и разборка перегородок, перенос и устройство дверных проемов, разукрупнение или укрупнение многокомнатных квартир, устройство дополнительных кухонь и санузлов, расширение жилой площади за счет вспомогательных помещений, а переустройство – это

изменение инженерных сетей и оборудования в помещении, например: установка бытовых электроплит взамен газовых плит или кухонных очагов, перенос нагревательных сантехнических и газовых приборов, устройство вновь и переоборудование существующих туалетов, ванных комнат, прокладка новых или замена существующих подводящих и отводящих трубопроводов, электрических сетей и устройств для установки душевых кабин, джакузи, стиральных машин и других сантехнических и бытовых приборов высокой мощности.

Самовольной считается перепланировка, которая сделана без разрешения либо с нарушением проекта. Самовольная перепланировка влечет административную ответственность в виде штрафа и гражданско-правовую ответственность в виде требования о восстановлении помещения в первоначальном состоянии либо, в случае неисполнения такого требования, в качестве исключительной меры, принудительной продажи жилья с торгов. По решению суда жилье может быть сохранено в переделанном виде, если этим не нарушаются права граждан и это не создает угрозу их жизни и здоровью.

Вообще же, любое изменение конфигурации жилого помещения может оказаться недопустимым. Без предварительной оценки проекта нельзя сказать, что одно допустимо, другое недопустимо. Оценивать следует с точки зрения всех технических норм, действующих в нашей стране,

включая строительные, электрические, гидравлические, санитарные, газовые, противопожарные, эстетические (благоустроительные). Таким образом, говорить о «списке» нарушений некорректно, правильнее назвать это «примерами». Вот некоторые:

- демонтаж или блокирование вентиляционной шахты;
- пристройка или застройка подбалконного пространства (на первом этаже), расширение балкона;
- демонтаж отопительных батарей или их вынос на балкон и др.

Узаконить изменения можно двумя способами. Первый способ легальный – через суд, который позволит сохранить помещение в измененном виде. Второй – не совсем легальный, через получение разрешения на перепланировку «задним числом». Для узаконения изменений они должны не нарушать прав третьих лиц (не затрагивать общее имущество) и не создавать угрозы имуществу и здоровью третьих лиц.

В этом случае незаконные изменения часто несильно осложняют процесс продажи. Даже отсутствие технического паспорта объекта может не быть препятствием для сделки. Бывает, покупатель не обращает внимания на изменения или не догадывается о них. Иногда покупатель оценивает допустимость изменений, вооружившись экспертным мнением. Также может быть, что покупателю настолько нравится квартира, что он готов рисковать. А технический паспорт не является обязательным документом для сделки. Риск незаконной перепланировки переходит на нового собственника. Исключением будет лишь случай скрытой перепланировки, о которой покупатель не был предупрежден.

Чтобы объект с несогласованными изменениями было проще продать, можно заказать их проект или их экспертизу. Из таких документов должно следовать, что эти изменения допустимы и грубо не нарушают существующих технических норм. Еще ситуация: при подготовке объекта к продаже выясняется, что его цена будет выше с узаконенной переделкой, а на этот процесс нет времени. Тогда можно обратиться в проектную организацию для заказа проекта. Одновременно имеет смысл заказать в той же или другой организации оценку проекта и допустимость изменений. Оценка можно будет потом предъявлять потенциальному покупателю как аргумент того, что ничего страшного в этих изменениях нет.

Влияние перепланировки и переустройства на цену объекта при продаже определяется их характером. Если изменения таковы, что при их



выявлении придется приводить помещение в первоначальный вид, уменьшение цены должно быть сопоставимо или чуть меньше тех расходов, которые новый собственник понесет из-за необходимости восстановления. Сколько стоит, к примеру, возвести разрушенную стену, на столько и подешевеет квартира. ■

2018 – прорывной год для CENTURY 21 Россия

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР СЕТИ АГЕНТСТВ
НЕДВИЖИМОСТИ CENTURY 21 РОССИЯ ИГОРЬ
БАБКИН – О РЕЗУЛЬТАТАХ РАБОТЫ СЕТИ В 2018
ГОДУ И ПЛАНАХ НА СЛЕДУЮЩИЕ 5 ЛЕТ.



Текст:
Игорь Бабкин

Н а 2018 год нами был запланирован рост количества офисов, рост доли рынка во всех городах присутствия, а также рост качественных показателей удовлетворённости наших клиентов предоставляемыми услугами. Мы достигли этих целей и довольны результатами. Качество обслуживания наших клиентов существенно выросло, что подтверждается данными отчетов программы «тайный покупатель» и NPS. Год мы начинали с перестройки бизнес-процессов, внедрения дополнительных сервисов для внутренних клиентов – агентств сети и создания новых систем по контролю за удовлетворённостью нашими сервисами. Поменялись требования к работе сотрудников центрального офиса, сменился фокус задач. Нам пришлось перестраивать работу всей команды, и это помогло достичь отличных результатов. Уровень удовлетворенности работой центрального офиса CENTURY 21 Россия в начале года находился на уровне 63%. А сейчас он составляет уже 82% (данные на середину ноября – прим. редакции), и наша цель – достигнуть показателя в 90%.

Такой рост стал возможен благодаря последовательному развитию сервисов: в частности, была

запущена электронная регистрация сделок, расширены пакеты привилегий от банков-партнеров и страховых компаний. В систему работы нашей БИЗНЕС-АКАДЕМИИ была добавлена возможность дистанционного обучения, что существенно повысило комфорт процесса для регионов, сократило период ожидания перед официальным открытием новых агентств, а также в целом позволило более эффективно организовывать комплексное обучение в агентствах с учетом сжатых сроков. Экспертами БИЗНЕС-АКАДЕМИИ CENTURY 21 Россия в этом году были созданы новые обучающие пособия – Книга агента и Книга руководителя (для РОПов и РОСов), готовится к изданию Книга брокера. Мы продолжили работу по совершенствованию и расширению сервисов в рамках нашей CRM-системы 21Online. Все это и многое другое стало полезным и удобным инструментарием для наших брокеров, использование которого положительным образом отразилось на их работе, на их выручке и прибыли.

Одним из главных сервисов для наших внутренних клиентов – собственников бизнеса – стали персональные планы развития компании, которые для каждого агентства реализуются совместно с со-

трудником центрального офиса (персональным менеджером по сопровождению бизнеса). Стартовали проекты, связанные с сегментом B2C и рекрутингом, – это лендинги, активное продвижение бренда в социальных медиа и в поисковых системах. В этом году мы заканчиваем автоматизацию сервиса по Конструктору макетов – инновационному инструменту для работы с дизайн-макетами, благодаря которому каждый агент сети может в любое время дня и ночи быстро персонализировать макеты самых необходимых имиджевых и промо-материалов для сдачи в печать, не прибегая к услугам профессиональных дизайнеров.

Еще один показатель доверия к бренду – это открытие дополнительных офисов. В 2018 году пять брокеров, которые уже владели агентствами под вывеской CENTURY 21, открыли новые офисы в своих городах в рамках сети. Это говорит о том, что нам доверяют, а наша бизнес-модель показывает высокую эффективность.

2018 году мы приняли активное участие в крупнейших отраслевых мероприятиях, таких как Всероссийский жилищный конгресс в Сочи и Санкт-Петербурге, Фестиваль франшиз, а также в международных событиях – CENTURY 21 Global Conference в Орландо и саммите ONE 21 EUROPEAN SUMMIT в Португалии. Профессиональное сообщество в течение года неоднократно отмечало лидирующие позиции компании на российском рынке: в частности, сеть CENTURY 21 Россия заняла 17-ю строчку в рейтинге ТОП-100 франшиз страны по версии портала БИБОСС, корпоративный журнал CENTURY 21 Magazine вышел в финал престижной премии в области связей с общественностью «Золотой лучник» в номинации «Внутрикорпоративные коммуникации и корпоративные медиа», а жюри премии «Лучшие в сфере недвижимости» уже второй раз признало его лучшим корпоративным СМИ о недвижимости (всего проекты и специалисты CENTURY 21 Россия победили в пяти номинациях).

Кроме того, мы сами выступили организаторами нескольких весьма заметных событий – бизнес-конференции «Золотой стандарт риэлторских услуг», полудневного бизнес-тренинга Владимира Димитриадиса «План действий для сегодняшнего рынка» в Москве, собравших более 150 гостей каждое. Провели несколько брокерских советов для владельцев агентств, входящих в сеть. Это позволило нам донести нашу миссию и ценности до российского рынка. Наша открытая позиция и ценности помогли нам привлечь 15 новых брокеров в сеть CENTURY 21 Россия в 2018 году.

Успех CENTURY 21 в России базируется на трех составляющих. Это сила международного бренда, сопровождение бизнеса наших брокеров и обучающие программы. В 2018 году обучающие проекты CENTURY 21 Россия объединились под единым брендом БИЗНЕС-АКАДЕМИИ. Теперь мы предла-

гаем комплексный подход к обучению как брокеров и опытных агентов, так и новичков в риэлторском бизнесе. Появились курсы по работе с коммерческой недвижимостью и управлению агентствами. Также для HR-специалистов разработаны программы, направленные не только на подбор персонала, но и на создание системы мотивации и удержания сотрудников.

Рост удовлетворенности конечных клиентов нашей сети – покупателей и продавцов недвижимости во всех регионах России – мы считаем самым важным качественным показателем за 2018 год. Результаты проверок по системе «тайный покупатель» показывают положительную динамику по качеству обслуживания продавцов и покупателей недвижимости, которые обращаются за помощью в наши агентства.

Все эти позитивные факторы привели к отличным количественным показателям CENTURY 21 Россия. За 10 месяцев 2018 года количество агентов, работающих в сети, выросло на 25% в сравнении с аналогичным периодом 2017 года. При этом за то же время количество сделок увеличилось на 80%. И самое важное: суммы комиссий выросли в 2,5 раза. То есть, наши брокеры стали зарабатывать в 2,5 раза больше. Это действительно успех! Еще один важный показатель – рост производительности агентов с 0,5-0,6 в начале года до 0,7-0,8 в целом по сети.

Тем не менее, на достигнутом мы не останавливаемся. В планах – дальнейшая экспансия CENTURY 21 в России. В течение ближайших 5-10 лет мы планируем развить компанию до 500 офисов. И это не какая-то заоблачная цифра, а вполне реальная, если посмотреть на опыт наших зарубежных коллег. Например, сегодня во Франции работают 900 офисов CENTURY 21, в Китае – 3000, в США – 2500. Мы стремимся занять одну из топовых позиций в международной сети. Естественно, что к этой цели мы будем идти какое-то время. В следующем году мы хотим вырасти примерно на 30 офисов и еще как минимум на 30% поднять производительность агентов (дополнительный инструментарий для этого уже разрабатывается).

И напоследок хотелось бы рассказать о том, что продолжается дальнейшая интеграция CENTURY 21 Россия в международную сеть. Так, в феврале наши брокеры и директора центрального офиса примут участие в конференции в Испании. Далее в марте проходит традиционный конгресс CENTURY 21 в США, на который поедут получать награды наши лучшие агенты. Осень – это конференции сети во Франции и Китае. Участие в этих событиях поможет нам еще более активно налаживать связи с партнерами CENTURY 21 во всех странах присутствия и наращивать объем международных сделок. А дальше будем приглашать признанных международных экспертов рынка в Россию и создавать условия брокерам сети для более тесных контактов с представителями CENTURY 21 из тех стран, где бренд наиболее успешен. ■

**ЗА 10 МЕСЯЦЕВ 2018
ГОДА КОЛИЧЕСТВО
АГЕНТОВ,
РАБОТАЮЩИХ В
СЕТИ, ВЫРОСЛО НА
25% В СРАВНЕНИИ
С АНАЛОГИЧНЫМ
ПЕРИОДОМ 2017
ГОДА. ПРИ ЭТОМ
ЗА ТО ЖЕ ВРЕМЯ
КОЛИЧЕСТВО
СДЕЛОК
УВЕЛИЧИЛОСЬ
НА 80%**

Магомед Магомедов:

Бренд CENTURY 21 дает уверенность в развитии бизнеса

БРОКЕР ПЕРВОГО В ДАГЕСТАНЕ АГЕНТСТВА
CENTURY 21 – О РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РЕГИОНА
И ЭРГОНОМИКЕ НОВОГО ОФИСА.

Текст:
Алексей Терехов



Магомед Магомедов,
брокер CENTURY 21
Вся Недвижимость

Агентство CENTURY 21 Вся Недвижимость открылось в Махачкале несколько месяцев назад. Старт оказался таким успешным, что брокер Магомед Магомедов со своей командой уже планирует расширение бизнеса. Редакции CENTURY 21 Magazine он рассказал об интересных явлениях на рынке недвижимости Дагестана, а также о том, что способна привнести в бизнес агентства недвижимости работа под вывеской мирового бренда.

– Сейчас основной спрос на рынке недвижимости Дагестана формируется за счет новостроек. В регионе ведется активное строительство жилья, работает много девелоперов. Такая ситуация возможна за счет того, что в республике действуют очень привлекательные условия по рассрочке. Некоторые застройщики для рассрочки на 2 года и более даже не требуют внесения первоначального взноса. Поэтому покупатели не особенно охотно идут в банки за ипотекой, им важно понимать, что стоимость квартиры не увеличится из-за процентов. Стоит трехкомнатная квартира 4-5 миллионов – эту сумму делим на выплаты в течение двух лет. Все. Нет никаких переплат, все прозрачно и понятно населению. Значи-

тельная часть сделок по продаже нового жилья носит инвестиционный характер. На популярность такого рода инвестиций влияет еще одна особенность строительства нового жилья в Дагестане: от котлована до получения ключей квартиры в отдельных проектах могут дорожать в три раза.

– Вы говорите о высоком проценте инвестиционных сделок, о привлекательных условиях покупки. Не привлекают ли такие комфортные предложения инвесторов из других регионов?

– Пока что мы не замечали ощутимого притока покупателей из других регионов. Но очевидна другая тенденция: мы видим значительное количество покупателей жилья в Махачкале и в Каспийске из других населенных пунктов Дагестана. Рост интереса инвесторов из других регионов, безусловно, будет в будущем. Связано это реализацией с принятой в 2014 году государственной программой развития туристско-рекреационного комплекса и народных художественных промыслов Республики Дагестан. Я думаю, что в конечном счете приток туристов подстегнет и инвесторов к вложению средств в приобретение апартаментов, коттеджей у моря для сдачи в аренду.

– Какие интересные для инвесторов проекты, пригодные для сдачи в аренду, сейчас возводятся в регионе и каких форматов? Комплексы апартментов? Коттеджные поселки?

– В основном, строят апартменты у моря высотой 5-6 этажей. Для таких проектов характерна развитая внутренняя инфраструктура – бассейны, рестораны, фитнес-центры. Стоимость апартментов у моря площадью 40 кв. м в среднем составляет около 2 млн руб.

– Несмотря на то, что агентство CENTURY 21 Вся Недвижимость открылось в Махачкале недавно, уже известны ваши планы по масштабному расширению бизнеса в Дагестане. Как сейчас воспринимается бренд CENTURY 21 в регионе?

– Бренд известен, прежде всего, среди тех, кто регулярно выезжает за пределы Дагестана, за пределы страны. И как только они увидели вывеску CENTURY 21 в центре Махачкалы, на улице Азиза Алиева, дом 3, сразу начали к нам обращаться. Сейчас у нас запросы в основном по продаже и покупке недвижимости, начиная с земельных участков, апартментов, домов у моря и заканчивая квартирами. Мы охотно берем все объекты в работу и не сомневаемся в успехе.

– Первый офис CENTURY 21 Вся недвижимость, признаюсь, поражает продуманностью, эргономикой и клиентоориентированностью. Это кавказское гостеприимство?

– Дагестан всегда славился и славится гостеприимством и к созданию офиса международной сети мы действительно подошли очень серьезно. После того как коллеги из центрального офиса CENTURY 21 Россия смоделировали для нас все обязательные составляющие помещения, мы начали прямо на месте ходить и прорабатывать удобные маршруты передвижения персонала и клиентов. Большое внимание уделили работе со светом, стеклом и деревом. Не могу не упомянуть про эффективное решение, которое родилось практически спонтанно. Мы подумали, что в офисе должно быть больше зелени, и решили традиционную для всех офисов CENTURY 21 карту мира выполнить из живого мха.

– А помимо стандартов ведения бизнеса и всесторонней поддержки, что еще вам дает бренд CENTURY 21?

– Стабильность, уверенность в мировом бренде. Принадлежность к большой семье CENTURY 21 дает надежду на дальнейшее развитие и расширение бизнеса. Нам очень комфортно и приятно работать с командой профессионалов центрального офиса, которые в любой момент готовы поддержать, проконсультировать, прийти на помощь в любой ситуации. ■



CENTURY 21.

0021

Суперагент 0021

**АВТОР УНИКАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
ДЛЯ АГЕНТОВ ПО НЕДВИЖИМОСТИ
РАССКАЗАЛ, КАК БУДЕТ УЧИТЬ
ЗАРАБАТЫВАТЬ МИЛЛИОНЫ. В МЕСЯЦ.**



Текст:
Юрий Шаранов

Программу «СуперАгент», недавно появившуюся в списке флагманских курсов БИЗНЕС-АКАДЕМИИ CENTURY 21, мы разработали таким образом, чтобы ее участники проходили непрерывное обучение и тут же могли полученные навыки применять на практике. Теоретический курс включает блоки по всем основным задачам агента по недвижимости: выявление потребностей клиента, презентация риэлторской услуги, обоснование комиссии, обучение всем мероприятиям по поиску покупателя на объект, освоение методов маркетинговой оценки и так далее. Это не обучение в классическом понимании, а долгая системная работа, 60-70% которой составит практика, остальное – теория. Продолжительность участия в программе для каждого индивидуальна: от полугода до года, возможно, и дольше. Причем для максимальной результативности участников программы начинать они будут с объектов масс-маркета, которые хорошо и быстро продаются. На первые продажи суперагенты должны выйти на второй-третий месяц.

Я собираю маленькую группу – максимум 3-4 человека одновременно. И путем постоянной системной работы гарантирую выход агента на результативность порядка 50 сделок в год. Около пяти сделок в месяц – это очень хороший резуль-

тат для любого агента. Участников программы я хочу сделать лучшими агентами сети CENTURY 21, которые впоследствии будут не только эффективно продавать, но и станут признанными экспертами отрасли, самостоятельно будут вести просветительскую деятельность, представлять бренд CENTURY 21 на профессиональных событиях.

Все обучение можно разделить на два этапа. Первый – это привлечение клиентов. Здесь будут блоки, включающие изучение всех актуальных и действенных инструментов для этого. Так как курс максимально персонифицирован, мы будем развивать, в первую очередь, владение теми инструментами, которые более всего близки тому или иному агенту. А также блоки, связанные с переговорами с клиентами, выявлением их мотивации, подготовкой для них индивидуальных предложений, обоснованием комиссии. Второй этап – реализация клиента: оценка объекта, маркетинг, подготовка объекта, проведение показов и переговоров. Работа с этими блоками будет постоянной.

Практическая сторона курса предполагает работу участников программы непосредственно в агентстве CENTURY 21 Victory – уникальном агентстве-акселераторе, единственном в своем роде на российском рынке недвижимости.

Программа «СуперАгент» для нас – это, в том числе, и инструмент рекрутинга. Поэтому для кандидатов есть некоторые ограничения. Первое – программа платная. Сумма входа очень гуманная – 10 000 руб., но в случае отказа агента от работы она не возвращается. Надо понимать, что на «входном билете» мы не зарабатываем, это, скорее, подтверждение мотивации. Второе ограничение – персональное собеседование. Я далеко не из всех и каждого готов делать «СуперАгента»: цели проекта слишком амбициозные и нет задачи набрать как можно больше людей. Однозначно не подходят те, кто просто хотел бы прийти попробовать. Я ищу агентов, которые уже точно понимают, что недвижимость – это их сфера, которые хотят в этой сфере развиваться, но чувствуют, что там, где они сейчас работают, им не уделяют должного внимания, не тренируют. Кроме того, идеальный кандидат для попадания в программу «СуперАгент» должен обладать определенной финансовой свободой. Программа предполагает полное погружение, без возможности совмещать обучение и практику с другими видами профессиональной деятельности. А первые продажи, как я уже говорил, должны пойти месяца через два-три. У кандидата должна быть четкая цель, желательно – эффективно работать и много зарабатывать. Это люди, имеющие запрос на обучение и готовые в него инвестировать – время и силы, в том числе. ■

Юрий Шаранов – директор по сопровождению бизнеса сети CENTURY 21 Россия, создатель и главный эксперт программы «СуперАгент». Более 10 лет работает в риэлторском бизнесе, в том числе как агент, руководитель отдела, управляющий офиса. Также около пяти лет владел собственным агентством недвижимости в Москве. Имеет обширный опыт набора и обучения стажеров и их развития до впечатляющих результатов. Опыт работы с разными сегментами рынка позволяет Юрию ориентироваться в конъюнктуре и находить нестандартные решения для широкого круга задач. Этот опыт он готов передать участникам авторской программы «СуперАгент» уже сегодня. По вопросам участия в программе «СуперАгент» можно обратиться в отдел продаж БИЗНЕС-АКАДЕМИИ CENTURY 21.





Сила отзыва

КАК РАБОТА С ОТЗЫВАМИ КЛИЕНТОВ ПОВЫШАЕТ ПРИБЫЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА

Текст:
Юрий Шаранов

Недавнее исследование (11 тыс. респондентов) агентства Influenster показало, что 77% покупателей товаров народного потребления изучают отзывы перед покупкой.

Очевидно, что на принятие решения о том, чтобы доверить агентству недвижимости, скажем, покупку или продажу жилья, отзывы клиентов имеют еще большее влияние. Директор по сопровождению бизнеса сети CENTURY 21 Россия Юрий Шаранов поделился секретами, как грамотно и с пользой для бизнеса настраивать процессы по работе с отзывами в агентстве недвижимости.

РАБОТА С ОТЗЫВАМИ = ПРИТОК КЛИЕНТОВ

В риэлторском бизнесе отзывы – это крайне важный инструмент, который обязательно должен использоваться в каждом агентстве. На определенном этапе развития бизнеса поток отзывов, рекомендаций после каждой сделки может практически избавить риэлтора или агентство от необходимости поиска новых клиентов. Каждый клиент, довольный качественной услугой, может принести агенту сразу несколько рекомендаций в течение своей жизни. По статистике, в России семья новую квартиру покупают в среднем раз в 15-20 лет. При этом надо понимать, что у любого

клиента есть друзья и дальние родственники, рекомендации для которых значительно увеличивают потенциальный поток клиентов.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

Работа с отзывами должна вестись комплексно, системно – как на уровне агента, так и на уровне всей компании в целом. Приведу пример: после каждой сделки мы рекомендуем руководителю агентства или руководителю отдела продаж позвонить клиенту и пригласить его в офис на получение памятного подарка. Подарком может быть что угодно – брендированный сувенир, торт, банка редкого сорта меда и др. Когда клиент придет в офис за подарком после сделки, руководитель должен задать ему три вопроса. Первый: все ли вам понравилось в сделке? Все ли хорошо? Второй: не затруднит ли вас оставить отзыв о нашей компании? Отзывы наиболее эффективно собирать или в письменном виде на бланке агентства или записывать на видео для дальнейшей публикации в аккаунтах компании в соцсетях и на официальном сайте. Третий вопрос: есть ли среди ваших знакомых кто-то, кому вы в данный момент могли бы порекомендовать решить жилищный вопрос с помощью специалистов нашего агентства. Повторюсь: все отзывы должны быть опубликованы.



NPS

Еще один важный момент. В некоторых крупных агентствах есть должность NPS-менеджера или программа оценки лояльности клиентов на аутсорсинге. Весьма полезно обзванивать всех клиентов, с которыми не получилась сделка, и расспрашивать, что компания могла бы улучшить, чтобы в следующий раз клиент остался доволен. При этом, несмотря на большой риск негативной реакции на звонки, звонить все же нужно. Негатив от такой коммуникации клиент очень быстро забывает, а результат и собранные данные о работе компании – остаются. Только звонить всегда надо с улыбкой, с позитивным настроением, ненавязчиво. Вопросов NPS не должно быть много – трех будет достаточно.

ЗАКАЗНЫЕ ОТЗЫВЫ – ПУТЬ СЛАБЫХ

Существует еще один распространенный инструмент работы с отзывами. Это заказные публикации. Я с ними никогда не работал, но по логике вещей могу предположить, что качественные заказные мнения, в которые поверят покупатели и другие участники рынка, будут стоить неоправданно дорого – дешевле и проще собирать органические отзывы от реальных клиентов. А потоковые заказные отзывы, написанные как под копирку, которые десятками и сотнями появля-

ются на различных площадках, уже давно не способны ввести в заблуждение покупателей чего бы то ни было (тем более – недвижимости). Другое дело, когда у тебя есть живое мнение реальных покупателей. Они, как правило, рассказывают какие-то детали, подробности, делятся своим настоящим опытом.

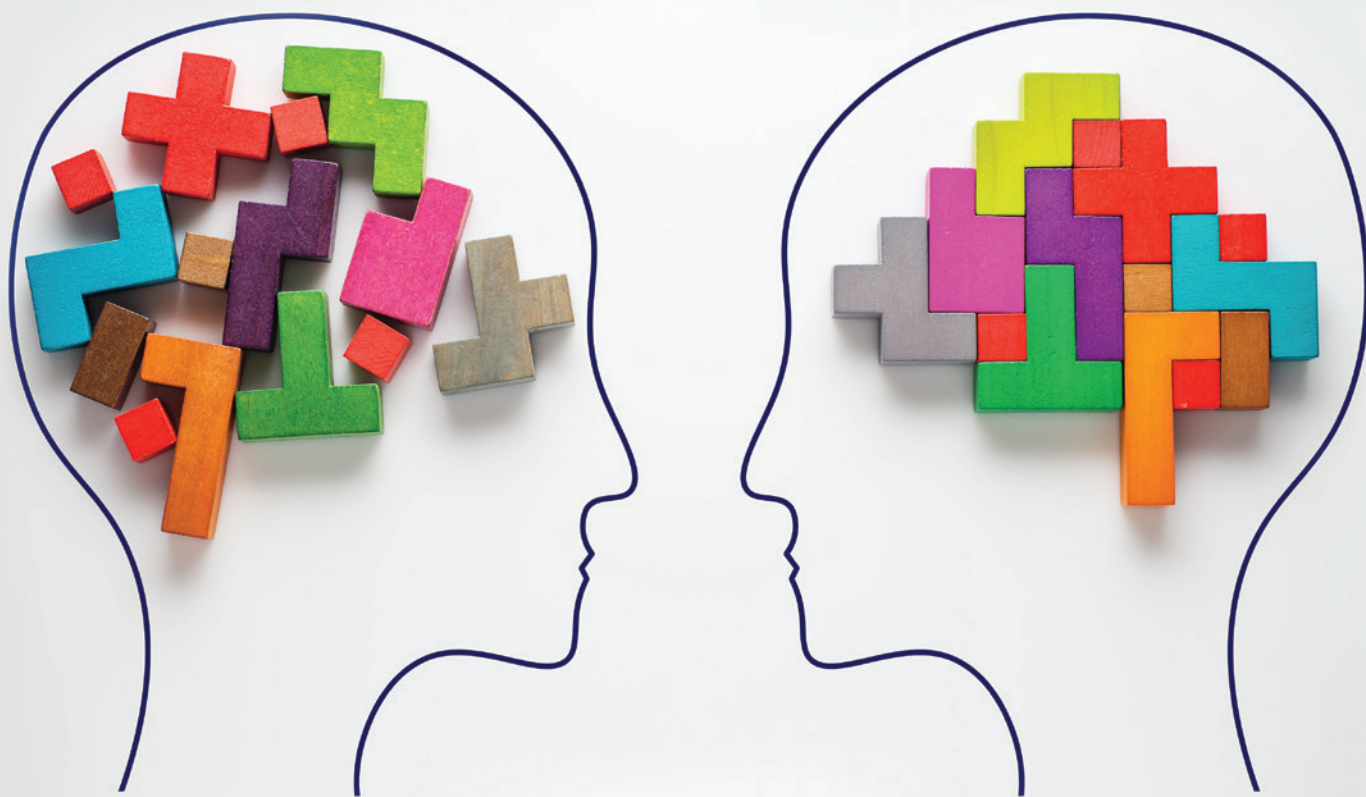
Многие агенты на первую встречу с клиентом приходят с презентационной папкой. И если у риэлтора в этой папке, допустим, пять сделок за последний месяц и все они подкреплены еще и положительными отзывами, доверие к такому агенту сразу возрастает.

КЛИЕНТ НЕ ВСЕГДА ПРАВ?

Но иногда опыт может быть негативным. И с этим тоже обязательно необходимо работать. В первую очередь, надо связаться с клиентом и выяснить, в чем была проблема. Если неправ агент или компания – всегда надо извиниться и поинтересоваться у недовольного клиента, что, по его мнению, мы можем сделать, чтобы впредь подобных ситуаций не возникало. И здесь главное не останавливаться на стадии разговора, а подкреплять свои слова действиями (о чем впоследствии будет также не лишним написать публично). А относительно необоснованных претензий хочу отметить две вещи. Во-первых, клиент действительно не всегда прав (есть даже понятие «потребительского экстремизма»). И если он неправ, отвечать на негатив надо адекватно. Адекватность в данном случае – соответствие действий компании всем пунктам договора с клиентом. Во-вторых, не должно быть «неответченных» отзывов. Даже если вы уверены, что клиент пишет неуместные вещи в некорректной форме, все равно на такое обращение надо отвечать – опять же, в вежливом и конструктивном ключе.

КТО В ОТВЕТЕ?

Работа с отзывами должна строиться на личной коммуникации. Даже если она ведется в соцсетях через официальный аккаунт компании. И лучше вести эту коммуникацию от лица руководства. Лучше, если это директор агентства или уполномоченный и должным образом подготовленный сотрудник. Следует избегать противоречивых ответов от нескольких представителей агентства. Особенно это касается реакции на негативные отзывы, которая ни в коем случае не должна быть резкой и непродуманной. Мы понимаем: все люди разные, кто-то – вспыльчивый и невосдержанный в эмоциях, что отражается в тексте отзывов, но это не должно отменять базовых принципов клиентоориентированности, лежащих в основе любого успешного бизнеса. ■



Прокачай это!

КАК ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КОУЧИНГ УВЕЛИЧИВАЕТ
ПРИБЫЛЬ ЗА СЧЕТ ПОВЫШЕНИЯ ЛИЧНОЙ
ЭФФЕКТИВНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ.

Личность руководителя – будь то собственник бизнеса или наемный менеджер – оказывает огромное влияние на все процессы, происходящие в компании. При этом надо понимать, что абсолютно любой человек принимает решения, в основном, исходя из установок своего бессознательного, даже если кажется, что то или иное решение рационально и четко просчитано. И часто блоки бессознательного, вытесненные травмы, непроработанные конфликты, сказываясь на личности руководителя, негативно влияют на эффективность всего бизнеса в целом, а также на слаженность и продуктивность работы коллектива.

Именно поэтому в работе с топ-менеджментом компаний выдающиеся результаты дает новый подход – коучинг с применением психоаналитических и проективных методик. Эти техники – на границе коучинга и психотерапии бизнеса. Их эффективность очень высока и позволяет решать многие проблемы руководителей и владельцев бизнеса. Классический коучинг отвечает на вопрос «что делать?», а бизнес-психология и психоаналитический коучинг работают на более глубоком уровне, трансформируя личность руководителя и позволяя ему самому разобраться в собственных блоках, которые снижают личностную эффективность, а вслед за ней – и эффективность компании.

Когда имеет смысл выбрать обыкновенный коучинг, а когда коучинг не спасет и нужна более глубокая работа? Если человек только открывает свое дело (в нашем случае – агентство недвижимости), ему предстоит сначала заработать деньги. Для этого нужно настроить бизнес-процессы, нанять людей, организовать финансовые и информационные потоки. Вот здесь, на начальном этапе, необходим консультант, наставник или ментор. Это более опытный и мудрый профессионал, который говорит, что и как делать для скорейшего выхода в точку безубыточности.

Когда уже налажены бизнес-процессы и финансовый поток становится более или менее стабильным, могут появиться проблемы мотивации, структурного взаимодействия, конфликты между руководителями и агентами. Тогда коучинг уровня «что делать?» не спасает. В этом случае необходима более глубокая работа с людьми, которые принимают важнейшие решения в агентстве.

Мы уже говорили о том, что личность лидера во многом определяет успешность (или неуспешность) компании. А каждая личность строит свой бизнес в соответствии со своими психологическими особенностями. В случае агентств недвижимости это, как правило, брокер (часто он же инвестор, он же директор). Бизнес является зеркалом личности директора или брокера. Именно поэтому бизнесы такие разные: какие-то выживают и процветают, какие-то – закрываются, едва открыв свои двери. Логично, что на определенном этапе развитие любого дела упирается в скрытые личностные ограничения управленцев. Устранить эти проблемы помогут как раз глубокие психоаналитические методики.

При этом необходимо отличать коучей от бизнес-консультантов. Бизнес-консультант приходит и говорит, что делать и как делать. Коуч же, тем более психоаналитический коуч или бизнес-психолог, если он соблюдает этический кодекс профессии, никогда не дает советов. Коуч помогает человеку осознать свой скрытый потенциал, свои шаблоны и внутренние проблемы. А дальше уже человек имеет возможность самостоятельно найти новое, более эффективное решение и реализовать его, дав тем самым новый толчок своему бизнесу. Вот это как раз и есть работа с личной эффективностью – изменение шаблонов мышления, установок. И повышение эффективности личности – это четкий, измеримый показатель, который находит отражение в том, чего человек добивается в жизни в целом. Все наши сферы влияют друг на друга – бизнес, семья, здоровье.

По опыту моей практики, как только мы начинаем разбирать проблемы в бизнесе, всегда затрагивается тема партнерства. Особенно это актуально в риэлторском деле, ведь очень часто (примерно в 50% кейсов) агентство создают пар-

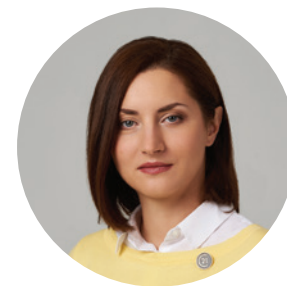
тнеры или семейные пары. Конечно же, в таких случаях любой личный конфликт в семье или между партнерами тут же переносится в деловую плоскость, отражается на бизнесе, который может по этой причине терять эффективность. Худший сценарий: когда отношения заходят в тупик, следом рушится и бизнес. Вся энергия утекает в конфликт, а на дела сил уже не остается.

Бизнес-психология и психоаналитический бизнес-коучинг – это завоевание последних 10 лет. Бизнес не идет к психологам – значит, психологи идут в бизнес. Любой бизнес – это прежде всего люди, с их желаниями, амбициями, скрытыми мотивами, страстями и конфликтами.

Вот один пример: у любого бизнеса должна быть миссия, это всем известно. Миссия – это смысл существования бизнеса. Для меня было откровением, что у многих лидеров существуют большие проблемы с формулировкой миссии того бизнеса, которым они управляют. Но это еще полбеды, как говорится. Существует такое понятие, как иррациональная миссия. Это скрытый смысл существования бизнеса. Идеальный вариант работы с миссией – это осознание лидером иррациональной миссии своего бизнеса и соединение ее с рациональной. Тогда в сознании лидера поселяется фундаментальная уверенность в себе и повышается лидерский потенциал.

Конечно, не все изменения проходят гладко. Иногда коллектив может оказаться не готов быстро меняться вслед за руководителем. Управлением изменениями в компаниях занимается отдельное направление коучинга. Коуч обязан спрогнозировать возможность жесткого сопротивления нововведениям и предупредить об этом руководителя.

При этом, сотрудники в любом случае почувствуют позитивные изменения, которые произойдут с руководством в ходе работы с бизнес-психологом. Как правило, коллектив очень поддерживает этот позитивный заряд. Все люди хотят жить лучше. И если они понимают, что происходящие с руководством изменения ведут компанию к успеху, а их – к комфорту рабочей среды, то бессознательно будут всячески поддерживать своего босса на пути к гармонии. ■



Текст:
Елена Каминская,
бизнес-тренер
CENTURY 21 Россия

**БИЗНЕС-АКАДЕМИЯ CENTURY 21
РОССИЯ ПРЕДЛАГАЕТ БОЛЕЕ
20 ПРОГРАММ ПОВЫШЕНИЯ
ЛИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЛЯ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ**

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**

Все объекты недвижимости

+7 (967) 273-16-17

kravchenko.lyubov@century21.ru

**Владислав Панов**

Все объекты недвижимости

+7 (925) 688-37-00

panov.vladislav@century21.ru

**Гузель Доброневская**

Все объекты недвижимости

+7 (917) 521-55-81

dobro.guzel@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

**Алексей Стряхнин**

Вторичная недвижимость

+7 (916) 626-74-67

stryahnin.aleksey@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

**Наталья Санарова**

Вторичная недвижимость

+7 (903) 916-40-38

n.sanarova@century21.ru

**Наира Ованесян**

Вторичная недвижимость

+7 (906) 042-93-93

naira.ovanesyan@century21.ru

**Татьяна Кабанова**

Вторичная недвижимость

+7 (925) 840-90-68

t.kabanova@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

**Марина Татаринцева**

Первичная недвижимость

+7 (916) 168-19-01

tatarinceva.marina@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

**Юлия Фурман**

Все объекты недвижимости

+7 (969) 014-03-83

furman.yuliya@century21.ru

**Аркадий Рыбаков**

Все объекты недвижимости

+7 (969) 014-04-15

rybakov.arkadiy@century21.ru

**Элеса Багдасарян**

Все объекты недвижимости

+7 (969) 014-05-85

bagdasaryan.elesa@century21.ru

CENTURY 21.

Столичная недвижимость

г. Москва, Варшавское ш., д. 1, стр. 1-2, 4 эт., оф. В-409

8 (800) 444-41-21 • sn@century21.ru • sn.century21.ru

**Светлана Черевкова**

Все объекты недвижимости

+7 (926) 894-44-21

cherevkova.svetlana@century21.ru

**Дмитрий Кузнецов**

Все объекты недвижимости

+7 (926) 894-28-11

kuznetsov.dmitriy@century21.ru

**Евгения Кудинова**

Все объекты недвижимости

+7 (926) 894-50-49

kudinova.evgeniya@century21.ru

CENTURY 21.

Victory

г. Москва, ул. Бауманская, 32, стр. 2

+7 (495) 790-37-21 • victory@century21.ru • victory.century21.ru

**Юлия Куряева**

Все объекты недвижимости

+7 (903) 547-16-99

kuryaeva.yuliya@century21.ru

**Артем Новожилов**

Все объекты недвижимости

+7 (906) 794-60-88

novozhilov.artem@century21.ru

CENTURY 21.

Capital Realty

г. Москва, ул. Бутлерова, д. 17, лобби «А», 3 эт., оф. 24

+7 (495) 136-82-37 • capitalrealty@century21.ru • capitalrealty.century21.ru

**Анастасия Головешкина**

Все объекты недвижимости

+7 (977) 724-95-35

goloveshkina.anastasiya@century21.ru

**Андрей Устименко**

Все объекты недвижимости

+7 (963) 768-34-72

ustimenko.andrey@century21.ru

**Надежда Романова**

Все объекты недвижимости

+7 (963) 768-34-76

romanova.nadezhda@century21.ru

CENTURY 21.

Seven

г. Москва, ул. 1-я Тверская-Ямская 23, стр. 1, оф. 16

+7 (925) 211-21-21 • seven@century21.ru • seven.century21.ru

**Вильям Саргсян**

Вторичная недвижимость

+7 (929) 983-99-21

sargsyan.vilyam@century21.ru

**Юлия Проскурякова**

Вторичная недвижимость

+7 (929) 988-38-21

proskuryakova.yuliya@century21.ru

**Дмитрий Симанов**

Вторичная недвижимость

+7 (926) 002-85-21

simanov.dmitriy@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**

Все объекты недвижимости

+7 (914) 066-21-21

volskaya.natalya@century21.ru

**Артём Панков**

Все объекты недвижимости

+7 (914) 337-21-21

pankov.artem@century21.ru

**Татьяна Чиковинская**

Все объекты недвижимости

+7 (914) 687-21-21

chikovinskaya.tatyana@century21.ru

CENTURY 21.

Перспектива

г. Люберцы, Октябрьский пр-т, ул. 18кл, оф. 21-9

+7 (495) 740-56-06 • perspective@century21.ru • perspective.century21.ru

**Александр Имамов**

Все объекты недвижимости

+7 (925) 550-57-00

imamov.aleksandr@century21.ru

**Ирина Никуличева**

Все объекты недвижимости

+7 (906) 759-22-05

nikulicheva.irina@century21.ru

**Дина Пахомова**

Все объекты недвижимости

+7 (925) 552-85-51

pahomova.dina@century21.ru

CENTURY 21.

Римарком

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

+7 (496) 722-13-47 • rimarcom@century21.ru • rimarcom.century21.ru

**Кира Скворцова**

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

**Сергей Соломатин**

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

**Галина Изотова**

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

CENTURY 21.

Римарком

г. Троицк, Парковый пер., д. 4

+7 (495) 840-56-00 • rimarcom1@century21.ru • rimarcom1.century21.ru

**Юлия Дмитриева**

Все объекты недвижимости
+7(967)186-61-53
yuliyavd@rimarcom.ru

**Наталья Мирошниченко**

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

**Елена Никандрова**

Все объекты недвижимости
+7(903) 148-50-16
elenavn@rimarcom.ru

CENTURY 21.

Римарком

г. Троицк, ул. Центральная, д. 28

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

**Ирина Губина**

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

**Екатерина Кошиц**

Вторичная недвижимость
+7 (925) 011-05-79
ekaterinaek@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 (918) 222-22-69 • moidom@century21.ru • moidom.century21.ru

**Елена Савченко**

Вторичная недвижимость

+7 (918) 377-25-86

savchenko.elena@century21.ru

**Алена Дмитриенко**

Вторичная недвижимость

+7 (938) 537-71-87

dmitrienko.alena@century21.ru

**Светлана Демина**

Вторичная недвижимость

+7 (918) 013-33-60

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

**Евгений Глушков**

Все объекты недвижимости

+7 (912) 655-27-83

evgeniy.glushkov@century21.ru

**Константин Роголин**

Все объекты недвижимости

+7 (905) 806-90-90

konstantin.rogulin@century21.ru

**Ильнар Мухатдинов**

Все объекты недвижимости

+7 (996) 181-76-75

muhatdinov.ilnar@century21.ru

CENTURY 21.

PermGrad

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

+7 (902) 471-02-36 • permgrad@century21.ru • permgrad.century21.ru

**Шамиль Бадартинов**

Вторичная недвижимость

+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**

Вторичная недвижимость

+7 (922) 240-77-77

matvey.harlamov@century21.ru

CENTURY 21.

Эстейт

г. Брянск, ул. Дуки, д. 65, оф. 219

+7 (962) 135-51-52 • estate@century21.ru • estate.century21.ru

**Татьяна Трепутина**

Вторичная недвижимость

+7 (960) 558-25-00

treputina.tatyana@century21.ru

**Анатолий Лагутин**

Вторичная недвижимость

+7 (962) 135-43-23

lagutin.anatoliy@century21.ru

**Людмила Ковалева**

Вторичная недвижимость

+7 (960) 558-00-80

kovaleva.lyudmila@century21.ru

CENTURY 21.

Недвижимость мира

г. Иркутск, ул. Байкальская, д. 206

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

**Азарова Светлана**

Вторичная недвижимость

+7 (902) 516-78-11

azarova.svetlana@century21.ru

**Алексей Куклин**

Коммерческая недвижимость

+7 (902) 560-13-79

kuklin.aleksey5@century21.ru

CENTURY 21.

Недвижимость мира

г. Иркутск, ул. Розы Люксембург, 176в/3

+7(3952) 43-02-42 • 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. Металлистов, д. 5

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



Антон Скрябин

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



Александр Фомичев

Все объекты недвижимости
+7 (902) 795-51-85
aleksandr.fomichev@century21.ru



Дмитрий Суханов

Все 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 (965) 563-32-09
tatiana.salamatova@century21.ru



Любовь Пепеляева

Вторичная недвижимость
+7 (904) 845-55-29
lyubov.pepeliaeva@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



Оксана Дыкина

Вторичная недвижимость
+7 (922) 354-48-23
oksana.dykina@century21.ru



Марина Нечаева

Вторичная недвижимость
+7 (922) 354-48-72
nechaeva.marina@century21.ru



Анастасия Плотникова

Вторичная недвижимость
+7 (922) 321-59-14
plotnikova.anastasiya@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**Ольга Шишханова**

Все объекты недвижимости

+7 (962) 686-35-49

shishhanova.olga@century21.ru**Сергей Тихонов**

Все объекты недвижимости

+7 (911) 009-33-19

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

Все 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**

Все объекты недвижимости

+7 (921) 597-74-21

filanovich.ivan@century21.ru**Татьяна Малышева**

Все объекты недвижимости

+7 (921) 745-90-21

malysheva.tatyana@century21.ru**Татьяна Артамонова**

Все объекты недвижимости

+7 (921) 329-21-31

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

New Town

г. Хабаровск, ул. Калинина, д. 81

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

Все объекты недвижимости

+7 (924) 100-43-83

denisova.anna@century21.ru**Ольга Абатурова**

Вторичная недвижимость

+7 (914) 183-60-06

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

Все 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**Екатерина Гринько**

Все объекты недвижимости

+7 (966) 775-75-21

grinko.ekaterina@century21.ru**Игорь Захарченко**

Все объекты недвижимости

+7 (938) 470-07-36

zaharchenko.igor@century21.ru**Юлия Медведева**

Все объекты недвижимости

+7 (966) 775-78-82

karmeryan.yuliya@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**Антонина Лахно**

Все объекты недвижимости

+7 (989) 123-42-31

lahno.antonina@century21.ru**Оксана Алферова**

Все объекты недвижимости

+7 (989) 123-42-51

alferova.oksana@century21.ru**Ольга Волицкая**

Все объекты недвижимости

+7 (989) 123-40-61

volickaya.olga@century21.ru**CENTURY 21.**

Манго

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

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

Все объекты недвижимости

+7 (960) 031-30-88

labashova.irina@century21.ru**Ильназ Гизетдинов**

Все объекты недвижимости

+7 (917) 938-18-88

ilnaz.gizetdinov@century21.ru**Екатерина Логвина**

Все объекты недвижимости

+7 (987) 211-98-88

logvina.ekaterina@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**

Все объекты недвижимости

+7 (962) 214-86-00

potanova.irina@century21.ru

**Валерий Уваров**

Все объекты недвижимости

+7 (964) 483-05-00

uvarov.valeriy@century21.ru

**Александр Ковалев**

Все объекты недвижимости

+7 (962) 210-78-00

kovalev.aleksandr@century21.ru

CENTURY 21.

Красиво жить

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

+7 (923) 001-12-48 • krasivozhit@century21.ru • krasivozhit.century21.ru

**Дарья Чекалина**

Все объекты недвижимости

+7 (933) 311-39-74

chekalina.darya1@century21.ru

**Татьяна Давыдченко**

Все объекты недвижимости

+7 (933) 310-07-13

davydchenko.tatyana@century21.ru

**Екатерина Александрова**

Любые объекты недвижимости

+7 (933) 161-02-00

aleksandrova.ekaterina@century21.ru

CENTURY 21.

Союз

г. Ульяновск, пр-т Нариманова, д. 38

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

**Гузель Янтушкина**

Все объекты недвижимости

+7 (909) 359-21-21

yantushkina.guzel1@century21.ru

**Альбина Сaitова**

Все объекты недвижимости

+7 (960) 368-21-21

saitova.albina@century21.ru

**Кристина Плешакова**

Все 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

**Евгения Шибирова**

Вторичная недвижимость

+7 (902) 772-69-22

shibyrova.evgeniya@century21.ru

**Александр Зайцев**

Вторичная недвижимость

+7 (902) 772-69-21

zaycev.aleksandr@century21.ru

**Тимур Захаров**

Вторичная недвижимость

+7 (902) 772-69-26

zaharov.timur@century21.ru

CENTURY 21.

Евразия недвижимость

г. Улан-Удэ, ул. Ленина, д. 49А

+7 (30125) 151-78 • en@century21.ru • en.century21.ru

**Елена Алексеева**

Все объекты недвижимости

+7 (964) 411-15-38

alekseeva.elena@century21.ru

**Елена Байрова**

Все объекты недвижимости

+7 (964) 411-16-51

bairova.elena@century21.ru

**Светлана Ширабон**

Все объекты недвижимости

+7 (964) 411-16-92

shirabon.svetlana@century21.ru

CENTURY 21.

Корона

г. Якутск, ул. Ленина, д. 24

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

**Елена Борисова**

Первичная и вторичная недвижимость

+7 (924) 870-00-59

borisova.elena@century21.ru

**Евгения Волченкова**

Первичная и вторичная недвижимость

+7 (924) 870-00-93

volchenkova.evgeniya@century21.ru

**Марина Березовская**

Первичная и вторичная недвижимость

+7 (924) 870-00-54

berezovskaya.marina@century21.ru

CENTURY 21.

Адрес

г. Тамбов, ул. Советская, д. 103

+7 (4752) 77-00-77 • address@century21.ru • address.century21.ru**Елена Милютинна**

Все объекты недвижимости

+7 (920) 486-78-80

milyutina.elena@century21.ru**Владимир Тетушкин**

Все объекты недвижимости

+7 (930) 474-39-40

tetushkin.vladimir@century21.ru**Роман Ушаков**

Все объекты недвижимости

+7 (953) 715-85-25

ushakov.roman@century21.ru**Павел Васильчук**

Брокер

+7 (988) 156-14-21

pavel.vasilchuk@century21.ru**CENTURY 21.**

Expert Sochi

г. Сочи, ул. Мира, д. 161, оф. 1

+7 (988) 156-14-21

expert-sochi@century21.ruexpert-sochi.century21.ru**CENTURY 21.**

Россия

109316, г. Москва, Волгоградский пр-т, д. 4А

+7 (495) 981-21-21

www.century21.ru

МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ БРОКЕРСКИХ УСЛУГ



REALOGY

**Better
Homes**
and Gardens.
REAL ESTATE



CLIMB
REAL ESTATE

CENTURY 21®

**COLDWELL
BANKER**

**COLDWELL
BANKER
COMMERCIAL**

CITI HABITATS

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

corcoran
corcoran group real estate

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

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 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 Мой Город

Скоро открытие!

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

Варшавское ш., д. 1, стр. 1-2, эт. 4, оф. В-409
8 (800) 444-41-21

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 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

Благовещенск

CENTURY 21 Legion

Ул. Ленина, д. 171

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

Иркутск

CENTURY 21 Недвижимость мира

ул. Байкальская, д. 206
ул. Горького, д. 27
ул. Розы Люксембург, д. 176в/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

Тамбов

CENTURY 21 Адрес

ул. Советская, д. 103,
+7 (4752) 77-00-77

Улан-Удэ

CENTURY 21 Евразия недвижимость

ул. Ленина, д. 49А
+7 (999) 603-78-48

Ульяновск

CENTURY 21 Союз

пр-т Нариманова, д. 38, оф. 206
Пр-т Ленинского Комсомола, д. 38
+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

CENTURY 21 Legion

ул. Льва Толстого, д. 12

Якутск

CENTURY 21 Корона

ул. Ленина, д. 24
+7 (967) 912-99-09
Второй офис. Скоро открытие!



www.century21.ru

Каждый офис находится в независимом владении и управлении