

# CENTURY 21

MAGAZINE

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

Весна 2019



## ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИИ



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



# СОЗДАВАЙ БУДУЩЕЕ ОТКРОЙ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ CENTURY 21.

УСПЕХ • РОСТ • ИННОВАЦИИ



- ВЫСОКОДОХОДНЫЙ БИЗНЕС
- СОБСТВЕННЫЙ АКСЕЛЕРАТОР
- КУЛЬТОВЫЙ МИРОВОЙ БРЕНД  
ПРЕМИУМ-КЛАССА

# 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  
Анна Носова  
anna.nosova@hq.century21.ru  
Корректор  
Оксана Евдокимова  
oksatulka@bk.ru

## **ДИЗАЙН И ВЕРСТКА**

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

## **НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:**

Полина Сергеева, Надежда Брайловская,  
Юрий Шаранов, Дмитрий Цимощко

Информационное сотрудничество: [magazine@hq.century21.ru](mailto:magazine@hq.century21.ru)

Сотрудничество по рекламе: [magazine@hq.century21.ru](mailto: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 16 200 экземпляров.

Цена свободная.

Отпечатано: ОАО «Можайский полиграфический комбинат»

143200, г. Можайск, ул. Мира, д. 93

[www.оаомпк.ru](http://www.оаомпк.ru), [www.оаомпк.рф](http://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 MAGAZINE

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ГЛЯНЦЕВЫЙ  
ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

НАМ ДОВЕРЯЮТ РИЭЛТОРЫ  
И КЛИЕНТЫ АГЕНТСТВ  
НЕДВИЖИМОСТИ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ

АУДИТОРИЯ КАЖДОГО НОМЕРА —  
БОЛЕЕ 60 000 ЧЕЛОВЕК

ТЕРРИТОРИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ —  
БОЛЕЕ 30 ГОРОДОВ РФ

100%  
КАЧЕСТВА



**Д**

орогие читатели и коллеги!

Новый выпуск журнала CENTURY 21 Magazine посвящен технологиям и инновациям, и я рад, что мы поговорим об этой теме, ведь для рынка недвижимости она не просто назрела, а уже полным ходом меняет нашу профессиональную жизнь – от стратегии бизнеса до повседневной работы.

Эра цифровизации наступила не вчера, даже для нашей сферы, где традиционно продолжают работать офлайн-инструменты и значимость офлайн-коммуникаций все еще очень высока. Многие, помимо рекламы на профильных порталах в сети, уже внедрили элементы продвинутого интернет-маркетинга, мобильного маркетинга, в курсе тренда омниканальности, пробовали сотрудничать с поставщиками лидов. Однако это частности и, если смотреть на цифровизацию стратегически, с точки зрения будущего нашего бизнеса, мы должны понимать, куда идет мировой рынок риэлторских услуг, который опережает нас как минимум лет на пять-десять. Мы должны анализировать перспективы и строить свои планы, используя преимущество видения будущего.

У нас в CENTURY 21 есть уникальная возможность обмена опытом с зарубежными коллегами из ведущих стран мира. Каждый, кто благодаря программе CENTURION ездил с нами на международную конференцию в США, возвращался домой новым человеком, профессионалом нового типа, заряженным новыми идеями и полным энергии их осуществлять. «Опережай свой рынок – и победишь!» – этот слоган для нашей сети не пустой звук, а реальное руководство к действию.

Уже не первый год я внимательно слежу за передовыми рынками риэлторских услуг США и Великобритании, и тренд, который я вижу – это головокружительный рост IT-позитивных компаний. Синергия информационных технологий и компетенций в сфере услуг, которая в недавнем прошлом кардинально изменила банковскую отрасль, выводит на новый уровень и рынок риэлторских услуг. Агентства недвижимости превращаются в мощные IT-компании, владеющие эффективными онлайн-платформами и инструментами взаимодействия с клиентом. Максимум бизнес-процессов упаковывается в понятные алгоритмы и автоматизируется. Для этого в штате предусматривается полноценный IT-департамент с серьезной инвестиционной поддержкой (и эти инвестиции себя многократно оправдывают). Максимум компетенций сосредоточивается в руках высокопрофессиональных агентов. Все рутинные функции передаются стажерам и выделенным молодым специалистам. Наш главный не-

восполнимый ресурс – время – теперь не тратится зря. Даже в секундах.

Важно, что и портрет клиента быстро меняется. Вместе с эрой цифровизации приходит эра интровертов. Люди все меньше стремятся к непосредственному контакту, предпочитая дистанционные услуги и коммуникацию онлайн. Клиент – наша главная ценность, и мы обязаны обеспечить для него комфорт и предугадать желания, которые, возможно, еще не высказаны. Ведь даже в море цифровых технологий клиенты уже начали обозначать личные границы – уходят СМС, все меньше эффективность электронных рассылок, растет конкуренция в мессенджерах. Будущее – за личным выбором клиента. Сегодня он выбирает, какие приложения установить, и от того, насколько они удобны и интересны для него, будет зависеть успех продвигаемых и оказываемых через него услуг.

Успешному брокеру и агенту больше недостаточно парадного виртуального «Я» в соцсетях. Знания в области цифровых технологий должны стать необходимой основой успешного бизнеса. Интернет-маркетинг, лидогенерация, приложения для повышения личной эффективности, новые технологии в сфере недвижимости – обо всем этом и многом другом мы расскажем в новом номере журнала.

Конечно, изменениями не так просто управлять, но управлять ими нужно. Каждый день, начиная с себя, учиться новому, помогать своей команде и коллегам осваивать передовые технологии, быть в курсе трендов и инноваций. Сопrotивление изменениям бывает там, где нет видения будущего. У нас, в CENTURY 21, благодаря глобальному опыту оно есть и будет всегда. С 1971 года мы самая узнаваемая, а значит, самая успешная компания в сфере недвижимости в мире. И наша с вами общая задача – поддерживать и развивать золотой стандарт успеха в каждой детали нашего бизнеса. А это значит – идти вперед. Постоянно ощущать и реализовывать потребность быть лучшими в своем деле.

Важный вопрос – что же останется в будущем от классической модели агентства недвижимости? Я бы сказал, останется главное, незаменимое. Репутация, имя, бренд, компетенции, уровень работы, эмоции, впечатления. Наша любовь к клиенту. Все, что нельзя оцифровать и алгоритмизировать. Мы с вами прекрасно умеем побеждать в любой ситуации. Более того, с нами сила и мощь глобального бренда, который дает нам успешное видение будущего. Сегодня мы говорим о технологиях и инновациях, и уже завтра начнем последовательно планировать их внедрение в жизнь.

Я желаю нам всем эффективных изменений и инноваций!

Егор Провкин,  
генеральный директор CENTURY 21 Россия



## 10 Шаг вперед

Инновации в практике агентств  
недвижимости CENTURY 21 Россия

## 14 «Смарт-Я»

Приложения для повышения личной  
эффективности в бизнесе

## 18 Фабрика идей

21 способ найти вдохновение для инноваций

## 22 Новости рынка

## 24 Новости CENTURY 21 Россия

## 28 CENTURY 21 в мире

Интервью с Майклом Мидлером, новым  
президентом и CEO CENTURY 21 Real Estate LLC

24



36



14







## 32 Как умнеют дома

Профессиональные системы «умного дома» приобретают масштаб и интеллект

## 36 Wow-эффект

Лучшие практики повышения удовлетворенности клиентов

## 38 В погоне за лидами

Новый подход к лидогенерации завоевывает рынок недвижимости

## 42 Наедине с природой

Тренды деревянного домостроения в России

## 46 Экологичность и эффективность

Экотехнологии в строительстве жилья – клиент vs. застройщик



## 48 CRM 21online: оптимизируй все!

Новинки CRM-системы CENTURY 21 Россия: планирование, коммуникации, дизайн

## 52 Риэлторы X, Y и Z

Как возраст влияет на эффективность риэлтора

## 54 Лучшие агенты сети CENTURY 21 Россия







**ИННА ВЕРЕЩАГИНА,  
БРОКЕР CENTURY 21 CAPITAL PETERSBURG**

#### **Тренинг в виде игры**

Мафия – игра, в которую мы по традиции играем каждую пятницу. Агенты с самого утра заряжаются пятничным позитивом, с улыбками и бодростью в голосе делают даже холодные звонки. Мафия, пожалуй, самый эффективный тренинг на интуицию и навык аргументации, что очень важно в нашей профессии.

#### **Пироги**

После закрытия сделки агенты угощают коллег пирогами.

#### **Колокольчик**

После подписания договора или получения комиссии все агенты и стажеры звонят в колокольчик. Таким образом об успехе узнают все, кто в этот момент находится в офисе, включая клиентов.

#### **Презентация от руководителей**

Каждые две недели у нас стартует новая группа. В первый день обучения все руководители проводят самопрезентацию, рассказывают о том, за что отвечают, чем будут помогать стажерам, что будет результатом эффективной совместной работы. Данная практика значительно повысила конверсию кандидатов. Из 15 человек теперь продолжают работать у нас 10. Они успешно проходят обучение, выходят на первые договоры в течение первого месяца. Ранее из 15 учеников оставались 5, а до конца обучения доходили всего 2-3 человека.

#### **Аттестация**

Перед посвящением учеников в стажеры мы проводим аттестацию, которая включает в себя два этапа:

1. Сдача теста по программе для агентов Create21;
2. Сдача внутреннего экзамена руководителям, юристу, тренеру по темам из программы обучения.

Введение аттестации позволило повысить качество знаний и работы новых сотрудников. Тем самым мы приглашаем в команду лишь тех кандидатов, которые готовы представлять наше агентство на самом высоком уровне.

#### **Тест-драйв**

Мы ввели возможность пройти «тест-драйв» и в течение одного дня побыть агентом нашей сети. Кандидатам предоставляется право присутствовать на всех мероприятиях агентства и по результатам принять более взвешенное и обоснованное решение.

#### **Новая услуга**

Мы приняли в агентство ипотечного брокера. Это профильный специалист, который регулярно общается с банками и еженедельно на общем собрании делится важной информацией с коллективом. Данная опция позволила нашим агентам увеличить количество лояльных клиентов и, соответственно, количество заключенных договоров.

**ВЛАДИМИР МОШКОВ,  
БРОКЕР CENTURY 21 COMFORT**

В 2018 году у меня еще не было своего агентства недвижимости. Я застраивал коттеджные поселки, продавал участки и дома. Из основных идей, которые я тогда применял для повышения

---

**РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА  
ТРЕБУЕТ ВНЕДРЕНИЯ  
НОВЫХ ИДЕЙ**

---



продаж, могу выделить две: введение сквозной аналитики с помощью сервиса Roistat и колл-трекинг с подменными номерами.

Это позволило оценивать эффективность рекламных площадок, контролировать затраты, видеть, какие поисковые запросы наиболее актуальны для наших клиентов и какова стоимость рекламы для одного входящего звонка, просмотра или продажи. Данную систему я планирую использовать и дальше, но уже в рамках агентства.

**МАРИЯ НАРБЕКОВА,**  
БРОКЕР CENTURY 21 VESTA

Мы сделали упор на маркетинг реализуемых объектов недвижимости. План насчитывает более 65 пунктов и позволяет найти покупателя для любого объекта в рамках трехнедельной рекламной кампании. ■

## КЕЙС-ПРОРЫВ ГОДА

**ДМИТРИЙ СЕРОВ,**  
БРОКЕР CENTURY 21 LEGION

Во втором квартале 2018 года к нам обратился собственник с задачей продать 10 соток земли в центральной части города. В течение нескольких лет до этого были безуспешные попытки осуществить сделку без помощи агентства. Причин несколько: такие участки не подходят для загородного дома. Строить коттедж в городе не только бессмысленно, но и дорого: участок земли стоит 5 млн рублей. Дачный участок можно купить за 600 тыс. с такими же условиями. А за 800 тыс. он будет с персональным доступом к чистой воде.

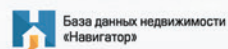
Поэтому продажа 10 соток стандартным способом показалась нам неэффективной затеей. Участок со старым ветхим домом был в небольшом частном секторе. В центре подобных мест осталось не так много, поэтому мы решили найти застройщика, заинтересованного в покупке. Но для девелопера такая площадь – как огород возле дома. Мы решились на сделку года: продать весь ветхий квартал, в котором было около 50 соток и больше полутора десятков собственников.

Когда была подтверждена заинтересованность всех владельцев в продаже или обмене, началась юридическая проверка и оформление документов. Наши юристы работали во всех инстанциях города, а агенты «упаковывали» предложение для застройщиков: фотографировали, снимали с квадрокоптера участки и район, фиксировали преимущества и инвестиционные возможности. Мы подготовили коммерческое предложение и мощную маркетинговую кампанию.

Практически полгода длились переговоры со всеми сторонами сделки, проводились десятки презентаций. Наконец предложение нашло своего покупателя. Собственники получили в среднем по 800 тыс. рублей за сотку. Общая сумма сделки в денежном эквиваленте составила почти 40 млн рублей. Некоторые собственники получили от застройщиков новые квартиры. Тот, кто обратился первым, в итоге выручил за свой участок на миллион больше, чем рассчитывал.

Скоро начнется застройка нового жилого комплекса, где сотни семей смогут обрести свой дом в центральной части Благовещенска.

# Реклама вашего объекта на ведущих интернет-порталах





# «Смарт-Я»

## ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЛИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В БИЗНЕСЕ

Текст:  
Анна Носова,  
Полина Сергеева

**Р**итм современной жизни столь высок, что необходимость организации повседневных дел и повышения личной эффективности давно перестала быть проблемой исключительно бизнес-среды. Другое дело, что именно люди бизнеса, с одной стороны, испытывают максимальное давление многозадачности и рисков, связанных с недостаточной эффективностью, с другой, открыты новым технологиям и мотивированы пробовать все возможное для успеха.

Сегодня мы поговорим о мобильных приложениях, которые помогают руководителям и владельцам бизнеса жить в стиле «смарт», не упуская ни одной возможности для личного развития и роста. Также отметим пару отличных приложений для профессионалов в сфере недвижимости. Советуют брокеры сети CENTURY 21 и успешные руководители в иных сферах бизнеса.

**РЕКОМЕНДУЕТ МАРИЯ НАРБЕКОВА,  
БРОКЕР CENTURY 21 VESTA,  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**



#### **24me – персональный ассистент**

24me формирует оптимальный график для пользователя, объединяя календари (Google Calendar, Microsoft Outlook, Microsoft Exchange и др.), списки дел, заметки и личные счета. Приложение генерирует ежедневные задания и события, напоминает об обязательствах, в том числе об оплате счетов, днях рождения близких и партнеров, важных семейных делах, заботится о вашем комфорте, предупреждая о пробках, изменениях погоды, повестке на завтра и др. Выбирая 24me, вы получаете полноценного смарт-ассистента, который поможет повысить ежедневную продуктивность.



#### **MoneyPro**

Приложение позволяет контролировать финансовые операции, вести учет расходов, планировать бюджет, управлять банковскими счетами. Можно использовать как для личных целей, так и для малого бизнеса. MoneyPro осуществляет резервное копирование данных и защищает всю информацию. Можно создавать автоматические платежи, разные категории расходов, совместный учет с партнером или супругом. Наглядные графики подскажут, куда уходят деньги, и спрогнозируют дальнейшие расходы по дням, месяцам и даже годам.

**РЕКОМЕНДУЕТ ИННА ВЕРЕЩАГИНА,  
БРОКЕР CENTURY 21 CAPITAL PETERSBURG,  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**



#### **Помнить Все**

Приложение помогает контролировать личную эффективность благодаря созданию удобных напоминаний. Скажите, во сколько вас разбудить завтра, когда нужно сдать отчет или где пройдет бизнес-встреча. Не выбирайте слова, приложение принимает любые временные конструкции. Кроме того, задача лучше запоминается, если ее проговорить. «Помнить Все» запомнит данные и вернется с напоминанием в нужный момент. Освободите голову для более важных мыслей.

**РЕКОМЕНДУЕТ СЕРГЕЙ КОРШУНОВ,  
БРОКЕР CENTURY 21 АЛЬФА,  
ПЕТРОЗАВОДСК**



#### **MindMeister**

MindMeister – это приложение для майндмэппинга (создания ментальных карт), которое позволяет визуально запечатлеть идеи, развивать их и делиться ими. Более 7 миллионов человек уже

используют MindMeister для брейншторминга, разработки проектов и многих других креативных задач. MindMeister прост и интуитивен, позволяет делиться ментальными картами с любым количеством коллег и сотрудничать с ними в реальном времени. Каждый из участников креативного онлайн-процесса мгновенно увидит изменения, сделанные в ментальной карте, сможет быстро комментировать темы, голосовать за идеи или обсуждать изменения во встроенном чате.



#### **Maxdone**

Maxdone – приложение, которое помогает повышать личную эффективность через оптимизацию процесса достижения поставленных целей. Создавая и поддерживая единый список дел, Maxdone помогает фокусироваться на задачах и двигаться к целям: личным и рабочим, индивидуальным и совместным с близкими, друзьями, коллегами.

**РЕКОМЕНДУЕТ ВЛАДИМИР МОШКОВ,  
БРОКЕР CENTURY 21 COMFORT,  
НИЖНИЙ НОВГОРОД**



#### **CamToPlan**

Незаменимый для специалиста в сфере недвижимости CamToPlan рассчитывает площадь комнаты в квадратных метрах и чертит план помещения, указывая все размеры. Одним нажатием план можно отправить по электронной почте, в мессенджере или поделиться им в социальных сетях.

Технологии дополненной реальности позволяют создавать 3D-изображение. Измерения не требуют усилий, достаточно просто использовать видеозапись на своем телефоне, при этом не нужно убирать из помещения мебель, приложение автоматически определяет место пересечения пола с заданной точкой.

**РЕКОМЕНДУЕТ ДМИТРИЙ СЕРОВ,  
БРОКЕР CENTURY 21 LEGION,  
БЛАГОВЕЩЕНСК**



#### **Planner 5D**

Простое и удобное приложение, которое позволит быстро и просто создать красивую планировку, дизайн интерьера, поэтажные планы, индивидуальные проекты и даже ландшафтный дизайн! Идеально для креативной презентации недвижимости. Можно выбрать разнообразную мебель и элементы декора из доступного каталога, менять текстуры и расцветки, создавать собственные планировки. Переход в 3D-режим и виртуальную прогулку по квартире возможен в один клик.



**РЕКОМЕНДУЕТ ЕГОР ПРОВКИН,  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
CENTURY 21 РОССИЯ, МОСКВА**



#### Way of Life

Слоган «Работаем над собой» хорош ровно настолько, насколько хватает его звона в ушах. Для того чтобы добиться основательных и долгосрочных позитивных изменений в своей жизни – например, сформировать полезные привычки и приблизиться к стандартам ЗОЖ, требуется недюжинный контроль над собой. И самоконтроля здесь зачастую недостаточно. Четкий и беспристрастный тренер-судья Way of Life не позволит вам отступить от выбранной стратегии личного роста или изменения стиля жизни и поможет сформировать только самые нужные и полезные привычки.

**РЕКОМЕНДУЕТ ЕВГЕНИЙ КОЛБИН,  
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ СБЕРБАНКА,  
ДИРЕКТОР ДИВИЗИОНА  
«ЦИФРОВОЙ КОРПОРАТИВНЫЙ БАНК»**



#### Seven

В напряженном графике ежедневных дел сложно выкроить время на активный отдых. При этом хочется оставаться в отличной физической форме. Именно для таких случаев создано приложение Seven. Если нет времени на полноценную фитнес-тренировку, всего за 7 минут в день простой, но высокоэффективный комплекс упражнений поможет

не только восполнить недостаток физической активности, но и сбросить вес, накачать мышцы.

Достаточно просто задать свою фитнес-цель и уровень физподготовки, а Seven позаботится обо всем остальном!

**РЕКОМЕНДУЕТ ИЛЬЯ ЗЫБИН,  
ОСНОВАТЕЛЬ И РУКОВОДИТЕЛЬ  
SMM-АГЕНТСТВА COSMOZ**



#### Toggl

Приложение помогает оптимизировать рабочий день. Оно указывает, на какие задачи уходит больше времени, и это в дальнейшем позволяет корректировать расписание. Например, пользователь понимает, что стабильно тратит на какую-либо рядовую задачу целый час. И, соответственно, благодаря приложению, делает все возможное, чтобы повысить эффективность выполнения данной задачи – например, автоматизировать процесс.



#### Clockwork Tomato

Приложение, которое позволяет реализовывать один из известнейших приемов тайм-менеджмента – метод «Помидора». Принцип таков: работа бьется на промежутки по 25 и 5 минут. 25 минут эффективной деятельности без отвращения на посторонние задачи, а затем 5 минут перерыва. Это помогает оставаться сконцентрированным. ■



# 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**

# Фабрика идей

21 СПОСОБ НАЙТИ ВДОХНОВЕНИЕ  
ДЛЯ ИННОВАЦИЙ



Анна Носова,  
директор по маркетингу  
CENTURY 21 Россия

**Н**овые идеи, как правило, лишь в редких случаях падают яблоком на голову, визуализируются во сне в периодические таблицы и кричат «Эврика!» на выходе из ванной. Обычно, учитывая жесткий рабочий ритм, передозировку информации и эмоциональные выгорания, требуется приложить усилия, чтобы прийти в состояние креативного драйва для производства ценных идей. Сегодня мы поделимся с вами двадцатью одним способом настроиться на нужный лад и собрать вокруг себя элементы для создания инноваций.

**1. «Не ешьте в одиночку»**, – гласит известный бестселлер, и не зря. Во время совместной трапезы вы можете в непринужденной обстановке реализовать целый комплекс задач – от мини-фокус-группы до сделки. И, что самое важное, ваши визави поделятся с вами мнениями, идеями, оригинальными подходами, которые помогут вам, как минимум, что-то отшлифовать, как максимум, совершить прорыв в достижении нужного вам результата.

**2. В гости по утрам** – это мудро, как мы помним с детства. Но вот к кому можно пойти в начале рабочего дня, не вызвав недоумения? Очевидно, что к деловым партнерам, потенциальным клиентам или даже к конкурентам. Созерцание

чужого успеха как нельзя лучше мотивирует на усиленный ритм работы и внедрение не только «подсмотренных» лучших практик, но и создание собственных. В обратном же случае, убедившись в своем превосходстве, вы будете заряжены позитивом, который способствует рождению отличных идей.

**3. Тренинги.** Успешный брокер, участник курсов БИЗНЕС-АКАДЕМИИ CENTURY 21, сказал: «Я очень ценю тренинги за то, что они дают новые идеи. Хотя бы одна новая полезная мысль – и это уже успешный тренинг!» Действительно, на тренингах создается особая атмосфера, в которой вы не только воспринимаете и усваиваете новые знания, но и формируете новые навыки, имеете возможность совместно с другими участниками проработать их на практике, придумать новые решения. Кроме того, вы получаете мощный заряд энергии, чтобы продолжать креативный процесс и после завершения тренинга.

**4. Нетворкинг с неочевидными целями.** Если есть немного свободного времени, не отказывайтесь от деловых знакомств и бесед с интересными, нестандартно мыслящими и потенциально полезными людьми. Неважно, соседи ли это по даче, попутчики в путешествии, гости на мероприятии, куда вас пригласили, новые лица в вашей фитнес-гусовке. Ценность общения с

людьми за пределами вашего обычного круга – в новом взгляде на привычные вещи. Они помогут вам найти жемчужину там, где вы не видели ничего, кроме серых будней. Главное – не забудьте обменяться контактами, зафиксировав их надежным способом (визитки часто теряются).

**5. Командировки.** Кто-то их любит, кто-то нет. Кто-то использует по назначению, а кто-то в личных целях. Чтобы командировки приносили больше пользы, составьте подробную программу не только на обязательную деловую часть, но и на остальное время. Запланируйте пару нестандартных мероприятий, полезных встреч и посещения интересных мест. Не тратьте время зря. Общайтесь и наблюдайте как можно больше. Возможно, это единственный раз в вашей жизни, когда вы будете в этом городе, увидите этих людей, необычные для вас традиции и культурные особенности. Единичный опыт тем и ценен, что он, как правило, ярче и прочнее внедряется в сознание, и в нужный момент может быть извлечен из памяти для завершения какого-нибудь важного нового «пазла».

**6. Брейнштурминг.** Чаще общайтесь со своей командой – лучшие решения могут быть совсем рядом с вами, и невероятно обидно, если они просто не рождаются или не будут услышаны из-за того, что ваша команда не чувствует от вас желания оценить «скромные» таланты сотрудников. Брейнштурминг – это формат, когда люди действительно раскрываются и дают результат, которого от них никто не ждал. Главное – правильно организовать мероприятие, научиться быть эффективным модератором, который умеет создать креативную атмосферу, зарядить участников позитивом, помочь им развить мысли и разработать решения. Никто не должен бояться высказать свое мнение, при этом никто не вправе нарушать деловую этику и мешать высказаться другим.

**7. Поисквики, соцсети и форумы.** Мир виртуальной реальности – просто кладезь идей, полезной информации и возможностей построить диалог, вступить в конструктивный спор с кем угодно. В реальном мире вы никогда не встретите столько людей – а это значит, у вас есть совершенно бесплатные инструменты для количественных исследований, массовых опросов, фокус-групп и др. Аналитика чрезвычайно полезна, она приводит мысли в порядок, ставит на место пошатнувшиеся ценности, показывает проблемы «сверху», т.е. вы видите сразу несколько измерений, множество вариантов решения. Правда, есть риск, касательно форумов и соцсетей – аудитория там весьма разношерстна, часто неоправданно агрессивна и не признает правил и барьеров. Так что ждите предельно непосредственной обратной связи на заданный вопрос. Если визави в адекватности – есть шанс, что вам неожиданно на что-то откроют глаза, и это весьма ценно. Если не в

адекватности – просто пройдите мимо. Единственное – помните: все «выходы за рамки» должны быть за рамками вашего официального аккаунта, чтобы официальный имидж ни в коем случае не пострадал.

**8. Квесты и деловые игры.** В командном формате эти развлечения весьма полезны для развития навыков работы в коллективе, эффективного руководства людьми и проектами. К тому же и в квестах, и в деловых играх создается стрессовая ситуация разного уровня интенсивности, в которой вы вполне можете открыть для себя новые стороны собственного «Я». Деловые игры, в дополнение к перечисленным преимуществам, включают в себя весьма полезный контент, которым можно пользоваться в дальнейшем в повседневной работе.

**9. Книги.** Не только бизнес-литература, но иногда и обычная беллетристика может помочь вам прийти к новой мысли, полезной для бизнеса. Кроме того, книги могут выполнять роль отличного релаксанта.

**10. Спорт.** Знаете ли вы, что сидячий образ жизни – основная причина снижения показателей здоровья населения развитых стран? А значит, такой образ жизни снижает и вашу эффективность. Физическая активность в любом приемлемом для вас варианте – залог долгой и праведной службы вашего организма делу успеха всей вашей жизни.



Кстати, спорт – отличный антидепрессант. Выметает все вредные мысли напрочь, очищая «жесткие диски» мозга для действительно нужного ему контента, одновременно подкармливая серые клеточки эндорфинами.

**11. Хороший сон.** Иногда даже в выходные сложно выкроить время на сон. А у риэлтора выходных в классическом понимании не бывает вовсе. Это значит, что из-за хронической усталости и неэффективного отдыха ваши креативные возможности стремятся к нулю. Не сразу, но со временем вы почувствуете, что мысли как будто «зациклены» на одном и том же, а из простого вопроса вырастает зловещий букет проблем. Срочно примите меры, если это уже похоже на правду! Подарите себе 8-10 часов безмятежного сна и, если вам не явится великолепная идея, то по крайней мере энергии и настроения для ее создания будет хоть отбавляй!

**12. Старые друзья.** Многие весьма настроенно относятся к встречам выпускников и другим подобным контактам с прошлым, однако польза от таких встреч может быть огромной. Среди ваших старых, но незаслуженно забытых друзей могут оказаться весьма успешные люди – потенциальные партнеры и клиенты. Причем это люди, у которых для вас априори открыт весомый кредит доверия – ведь они знают вас очень давно, и это дает вам преимущество. От вдохновения до сделки плюс масса новых идей – вот во что можно превратить для себя участие во встрече выпускников, если подойти к вопросу творчески и с четкой целью.

**13. Конкуренты.** Конкурентов нужно изучать. Нужно уважать. Нужно ценить за то, что они есть и есть кого побеждать. А вот чего нельзя – так это бояться, завидовать и злорадствовать. А еще нельзя опускать руки, если «они» вдруг сделали что-то ну прямо гениальное. Толку от этого ноль, а время будет потеряно. Любое достижение конкурентов нужно воспринимать как увлекательный квест, цель героя которого, то есть ваша, сделать на порядок лучше. Удачные решения конкурентов, на которые они потратили массу времени и денег, могут натолкнуть вас на отличную идею с минимумом затрат, но с перспективами гораздо лучше исходной отправной точки.

**14. Фильм.** Есть фильмы со смыслом и без, высокохудожественные и не очень, но даже самый заурядный визуальный ряд на экране способен привести вас к неожиданным идеям через ассоциации, эмоции, впечатления. Над хорошими фильмами работают весьма профессиональные люди, которые заботятся о том, чтобы заронить в вас мысли и чувства. Иногда этого бывает достаточно для прихода полезных идей. И даже если фильм не понравился, ваш негатив вполне способен трансформироваться во что-то стоящее.




---

## ГЛАВНОЕ – НИКОГДА НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ В ДВИЖЕНИИ К НОВОМУ

---

**15. Индивидуальный коуч.** Психолог или бизнес-тренер с качественным образованием и широким кругозором при последовательной и добросовестной индивидуальной работе с вами способен творить чудеса. Вы сами удивитесь, насколько вы интересный, творческий, плодотворный индивидуум с гигантским креативным ресурсом. Как часто говорят спикеры, которым пишут речи специалисты – «я и не знал, что я такой умный»!

**16. Творческие вечера.** Театр, мастер-класс, выставки и даже шопинг с идеей по дизайну интерьера способны принести массу вдохновения и позитивных эмоций. Вам вдруг захочется творить, создать что-то самим, откроется второе дыхание. Если рутина затянула так глубоко, что, кажется, не выбраться без хорошего подарка себе любимому, подарите себе именно это. Быстро, эффективно, в рамках тайм-менеджмента. Но так многообещающе!

**17. Экстрим.** Вы чувствуете себя в клетке? Не физически, но – ментально. Вам не хватает свободы, чтобы творить? Выйдите из зоны комфорта! Только не далеко. Слишком далеко – может вызвать чересчур сильный стресс, а это вредно для налаженного распорядка. Контролируемый позитивный стресс рождает приступы вдохновения и



вбрасывает в вас массу энергии. Воспользуйтесь этим, чтобы найти новый путь к успеху.

**18. Полезные приложения.** В этом номере журнала мы рассказываем лишь о некоторых из них, а на самом деле их невообразимое множество. Ищите то, что сделает вашу жизнь более разнообразной, поможет получить новые впечатления и ощущения. Мир, где витают классные идеи, не ограничивается вашим бизнес-пространством. Гораздо проще найти их в обычной жизни, вокруг себя. Мобильное устройство вам в помощь.

**19. Деловые мероприятия.** Они не в начале списка, потому что слишком часто делаются «под копирку», а ходят туда часто «для галочки». Вот с этой целью туда ходить точно не надо. Задачи посещения деловых мероприятий должны быть такими: целевой и попутный нетворкинг, сбор информации, консультации с экспертами, знакомство с инновациями, заряд позитива для новых идей. Не нужно сидеть «от и до», если неинтересно, приходите потому, что «так надо». Берите то, за чем пришли, и бегом за следующими достижениями.

**20. Добрые дела.** Если вы никогда этим не занимались от души, вы даже не представляете, какой огромный заряд энергии вам может дать забота о ком-то или о чем-то просто из альтруи-

стских побуждений. Просто потому, что хочется сделать добро. Исследования психологов говорят, что люди испытывают намного больше позитивных эмоций, когда дарят подарки, нежели когда их получают. Узнайте больше о волонтерстве. Это поможет вам открыть для себя мир совсем с другой стороны, о которой вы даже не подозревали. Ясное дело, идей это вам прибавит как ничто другое.

**21. Отпуск.** Комментарии излишни. Смена декораций – априори креативный вызов, возможность посмотреть на чужую культуру, с чем-то согласиться и поспорить, с чем-то даже сродниться за короткий, но такой яркий и красочный период времени. Не обязательно ехать далеко и задорого. Но обязательно – выйти за пределы привычной среды и распорядка дня. За порогом вас точно ждут новые краски, образы, звуки и ароматы, люди и места. Бескрайнее небо, которое не увидишь с земли. Облака с высоты полета. Мир, который вы узнаете заново.

Итак, способов производства идей, на самом деле, гораздо больше чем двадцать одна. Главное – никогда не останавливаться в движении к новому. Дерзайте – и самое смелое инновационное решение обязательно найдется. И именно оно принесет вам результат, которым вы будете по-настоящему гордиться. ■

## В Китае откроют «космический» аэропорт



Осенью 2019 года в Китае откроется крупнейший в мире международный аэропорт – Пекин Дасин. Дизайн будущего в исполнении Захи Хадид, иракско-британского архитектора с мировым именем, и инновационные технологии воплотились в шестиконечную «звезду» главного терминала площадью более 700 тысяч кв. м. Для сравнения, в Шереметьево площадь терминала F составляет всего 95 тысяч кв. м.

В комплекс воздушной гавани войдет подземная железная дорога. Чтобы уберечь аэропорт от вибраций и шума, строители установили тысячи устройств для устранения колебаний. Пассажиры в здании не почувствуют, как мимо «летят» поезда на скорости 300 километров в час.

Аэропорт сможет каждый год отправлять и принимать по 600 тысяч рейсов. В 2022 году Дасин встретит участников XIII Паралимпийских зимних игр. Ожидается, что к 2025 году пользоваться аэропортом будут уже 70 миллионов человек ежегодно. Пропускная способность здания рассчитана на 100 миллионов пассажиров.

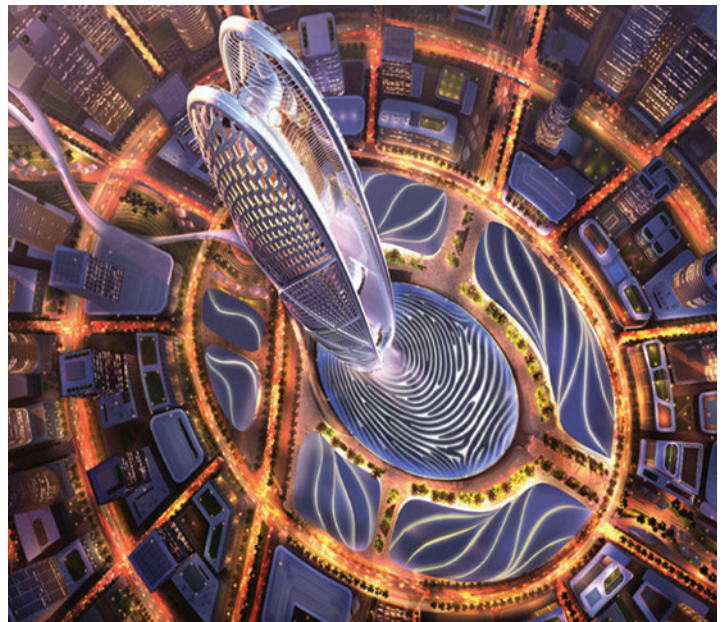
## Небоскреб на отпечатке пальца появится в Дубае

Основанием нового небоскреба Бурдж Джумейра в Дубае станет отпечаток пальца шейха Мохаммеда ибн Рашида Аль Мактума, правителя эмирата. Здание спроектировало архитектурное бюро из Америки Skidmore, Owings & Merrill (SOM).

Две башни высотой более 500 метров появятся на набережной района Даунтаун Джумейра. Между собой их соединят переходы, расположенные на нескольких этажах. На фасадах здания разместятся экраны, их будут задействовать во время общенациональных праздников.

В нижней части Бурдж Джумейра предусмотрены помещения для крупных мероприятий – выставок и концертов. Запланированы также пространства для фонтанов, амфитеатра, магазинов, бара и ресторана с панорамными окнами на высоте 400 метров. На последних этажах расположится смотровая площадка и даже пространство для прыжков с парашютом.

Небоскреб соединят подземным переходом со станцией метрополитена Sharaf DG. В 2023 году ожидается завершение первого этапа строительства здания. Как обещают архитекторы, оно станет новой визитной карточкой Дубая.



## Частные города будущего



**И**дея независимых городов нового типа набирает популярность по всему миру. В Копенгагене еще в 1971 году был построен квартал Христиания. Жители пользуются собственной валютой и принимают независимые от государства законы. Например, запрещают автомобили. В августе 2011 года Христиания получила полуавтономный статус.

Первым «частным городом» России стал Доброград во Владимирской области. Для жителей построены театр, медицинский центр, спортивный комплекс, школа, детский сад и аэродром. Город экологически чист и полностью безопасен. Создатели Доброграда планируют в скором времени получить официальный статус города. Пока здесь проживают около 40 тысяч человек.

Рядом с Казанью располагается «город программистов» Иннополис. Его цель – развитие инноваций. Здесь создана зона для привлечения высокотехнологичных компаний: резидентам положены льготы и преференции. Университет Иннополис дает отличное высшее IT-образование. Обучение уже проходят 600 студентов. Сейчас в городе официально проживают 147 человек, а 3000 – арендуют дома.

## Вырастить дом и улететь

**А**рхитектор Мария Вергополоу из Великобритании представила уникальный проект – растительные дома. Здания будут сделаны из тонких волокон биопластика. Этот материал, BioFloss, можно самостоятельно создать из картофеля, подсолнуха и яблок. Растительный биопластик решит вопрос нехватки природных ресурсов, с которым люди столкнутся в будущем.

Листы материала нужно накладывать на каркасы из проволоки для защиты от непогоды. Далее изнутри стены покрываются еще одним слоем волокна. Центральной комнатой будет кухня-лаборатория, в которой житель сможет создавать новые строительные материалы. Каждая планировка станет уникальной и подстроится под нужды семьи.

Ранее британское архитектурное бюро Studio McLeod и дизайн-студия Ekkist разработали концепцию летающих домов Hour Glass. Эти микрораздания будут оборудованы воздушными шарами для перемещений по всему миру. Станет возможным выбирать каждый день, где проснешься. На фасады установят светодиоды, что позволит менять внешний облик домов. Внутренние стены запланированы прозрачными и позволят жителям видеть, что происходит на улице.

Все здания будут соединяться каркасом, чтобы соседи могли общаться. Желающий сможет в любой момент открыть свой дом и улететь.



# Праздник успеха

**В** начале февраля команда CENTURY 21 Россия по традиции подвела итоги предыдущего года и наградила своих лучших представителей. 9 февраля состоялся Брокерский совет в центральном офисе сети в Москве. Руководители подразделений ЦО и брокеры обсудили прошедший год, презентовали новые цели, поделились своими успехами и планами на ближайший период, согласовали запуск ряда новых проектов.

10 февраля прошла торжественная церемония награждения победителей ежегодной мотивационной программы CENTURION 2018. Праздник посетили более 130 гостей со всей России – брокеры, агенты, HR-специалисты, представители Центрального офиса. Награды вручались лауреатам более чем в 20 номинациях. Главный приз, поездку на международную конференцию One21 Experience в г. Лас-Вегас (США), получили три лидера сети: Татьяна Саламатова (CENTURY 21 City, г. Пермь, первичный рынок), Надежда Казакова (CENTURY 21 City, г. Пермь, вторичный рынок) и Николай Науменко (CENTURY 21 Street Reality, г. Москва, сумма комиссий). Победителем в главной номинации для агентств «Золотой стандарт» стало CENTURY 21 Альфа (г. Петрозаводск).

Победителей поздравили также партнеры сети – «Сбербанк» и сервис продажи новостроек SPN.









## Новые агентства

**С**ENTURY 21 Россия активно расширяет географию своего присутствия – новые агентства сети открылись в Хабаровске, Благовещенске, Москве, Нижнем Новгороде, Рязани, Калининграде и Калуге.

Брокер агентства CENTURY 21 Legion Дмитрий Серов, увидев в компании надежного партнера, работающего по золотому стандарту услуг, открыл сразу два офиса – в Хабаровске и Благовещенске.

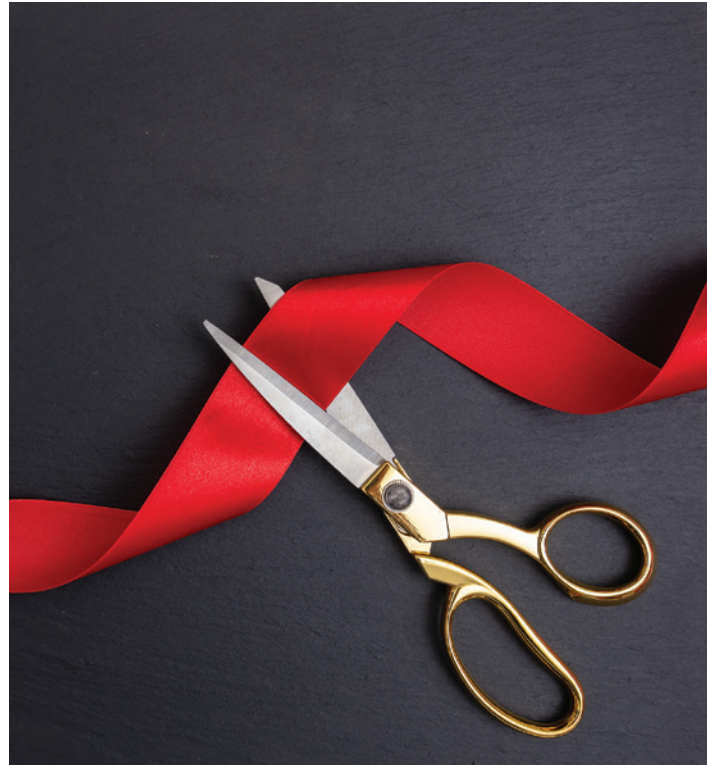
В Москве начало работу агентство CENTURY 21 Мой город. Его владелец, Дмитрий Шаврак, в числе ключевых задач видит обучение и развитие высокопрофессиональных кадров для улучшения качества оказываемых услуг риэлторами Москвы и Московской области.

Агентство CENTURY 21 Комфорт открылось в Нижнем Новгороде. Итоговое решение о присоединении к сети было принято брокером после обучающего курса для руководителей – IMA.

В Рязани с января 2019 года обеспечивает международный уровень риэлторских услуг CENTURY 21 Профессионал.

CENTURY 21 Эксперт в Калининграде – успешный стартап. Брокер агентства Сергей Черешнев считает, что готовая бизнес-модель – самый эффективный формат для запуска нового проекта.

Еще одним новым городом присутствия сети стала Калуга – CENTURY 21 Бенефит. Агентство работает уже порядка 13 лет, и присоединение к международной сети стало важным этапом в развитии бизнеса.



## Лас-Вегас ждет!

**С** 19 по 22 марта самые успешные брокеры и агенты сети со всего мира соберутся в одном месте. Ежегодно мероприятие One21 Experience становится площадкой для общения и обмена идеями. В этот раз встреча состоится в одном из ярчайших городов мира – Лас-Вегасе!

Организаторы подготовили необычную программу. Впервые One21 Experience будет проводиться совместно с конференциями Cartus Broker Network и Realogy Global Exchange (RGX). RGX будет наполнена выступлениями лучших практиков, среди них – влиятельный эксперт в области маркетинга Скотт Страттен и HGTV Property Brothers: близнецы Дрю и Джонатан Скотт. Гостей также ждет церемония награждения самых влиятельных брендов и выставка услуг партнеров сети CENTURY 21. Главным сюрпризом станет выступление группы Imagine Dragons.

По всему миру наши сотрудники ставят новые рекорды и осуществляют невероятные планы. Получите заряд бодрости на весь следующий год. Все желающие могут стать частью One21 Experience, праздника успеха, жизни, свободы и вдохновения!



# Будущее недвижимости по-американски

ИНТЕРВЬЮ С МАЙКЛОМ МИДЛЕРОМ,  
НОВЫМ ПРЕЗИДЕНТОМ И CEO  
CENTURY 21 REAL ESTATE LLC

Текст:  
Анна Носова



**В** январе 2019 года Майкл Мидлер был назначен президентом и CEO CENTURY 21 Real Estate LLC в составе Realogy Holdings Corp. Культовый бренд CENTURY 21 сегодня объединяет более 9400 офисов, более 127000 агентов по недвижимости в 80 странах мира.

Майкл Мидлер работает с брендом CENTURY 21 более 20 лет. До назначения на должность президента и CEO он занимал позицию директора по глобальному росту (CGO). Являясь признанным экспертом мирового уровня в области франчайзинга, брокерских услуг и управления жилой и коммерческой недвижимостью, Майкл отмечает важную роль международных рынков в расширении бренда и возможностях роста сети.

Отдел продаж франшизы под руководством Майкла фокусировался на развивающихся рынках, при этом устанавливал рекорды, закрывал некоторые из крупнейших франчайзинговых сделок в истории бренда. В зону ответственности Майкла Мидлера также входило внедрение и совершенствование платформы рекрутинга. Кроме того, Майкл Мидлер достиг впечатляющих успехов в качестве старшего вице-президента компании, руководя стратегией развития бренда и рынка в США.

До прихода в CENTURY 21 Real Estate LLC Майкл Мидлер был управляющим директором ONCOR International, одной из крупнейших в

мире сетей коммерческой недвижимости. Мидлер - выпускник Западного Честерского университета Пенсильвании (West Chester University) со степенью бакалавра в области прикладных наук, уголовного правосудия и бухгалтерского учета. Мидлер является участником ряда социальных инициатив, в частности, работал волонтером в программе Junior Achievement в Нью-Джерси и исполнительным спонсором группы ресурсов для сотрудников Realty NextGen.

Редакция CENTURY 21 Magazine обратилась к Майклу Мидлеру с тремя вопросами о трендах и инновациях на рынке недвижимости и риэлторских услуг США.

**– Каковы основные тренды на рынке недвижимости в США, как цифровая эра влияет на рыночный спрос, поведение клиента, агентства и работу агента?**

– В данный момент ключевой тренд на рынке жилой недвижимости в Соединенных Штатах – это поиск баланса между вызовами рынка и растущим спросом, который выходит за рамки существующих предложений. Спрос опережает возможности. С таким конкурентным рынком агент остается наиболее важной частью сделки. На самом деле, люди в Соединенных Штатах сегодня пользуются услугами агентов по недвижимости чаще и в большей степени, чем когда-либо прежде.

Хотя Интернет изобилует информацией, именно знания агента создают разницу между посредственностью и экстраординарной ценностью, действительно удовлетворяющей потребности клиента. Только представьте: в процессе покупки недвижимости в США клиент может сделать до 181 шага. Потенциальные ловушки могут привести к срыву процесса на каждом этапе. Опыт и экспертиза агента гармонично и последовательно выстраивают весь процесс до малейших деталей так, что все стороны преодолевают финишную черту более чем довольными результатом.

Что касается цифровизации индустрии недвижимости, то она, по-видимому, каждый день начинает новую жизнь. Даже с экспоненциальным ростом цифровых и мобильных технологий, перспективами искусственного интеллекта и дополненной реальности потребители продолжают отдавать должное и сами «продвигают» ценность работы с человеком. Ирония заключается в том, что именно цифровая революция помогла оценить важность человеческих знаний и обмена опытом.

Исторически покупатели и продавцы нуждались в данных: им нужно было знать, что происходит на рынке, каковы цены, риски, тенденции, особенности и преимущества предлагаемой недвижимости. Сегодня потребителям нужна возможность посмотреть недвижимость воочию, а

затем требуется помощь в анализе информации и проведении переговоров – самого сложного из возможных процессов. В сделках с недвижимостью может быть много неожиданных событий и поворотов, когда наличие опытного надежного агента, знающего, как преодолеть трудности, оказывает огромное влияние на успешный результат.

Технологии подстегивают и развивают американскую мечту о домовладении, передавая ее следующему поколению. Разнообразная информация, связанная с желанной недвижимостью, постоянно находится перед людьми, будь то покупатель, продавец, арендодатель и арендатор, застройщик. Сделки с недвижимостью эволюционируют, как и технологии, поэтому и агенты, агентства недвижимости также должны соответствовать требованиям современного клиента, основанным на опыте покупки и продажи жилья.

В CENTURY 21 мы помогаем клиентам взглянуть на недвижимость шире. Мы предоставляем высокотехнологичную мобильную платформу, которая помогает и нашим агентам, и брокерам, и клиентам. Что бы мы ни инвестировали в будущее, мы должны быть уверены в том, что обеспечиваем клиентам превосходный мобильный опыт – от стадии лида до завершения сделки.

**– Расскажите о новых тенденциях и технологиях в строительстве и жилищной инфраструктуре и соответствующих изменениях рыночного спроса в США.**

– Застройщики в США, как и агенты по недвижимости, сталкиваются с той же проблемой дисбаланса покупательского спроса и отсутствия доступного предложения. Особенно это касается клиентов, которые впервые покупают жилье. Кроме того, растущие расходы на материалы и транспорт, муниципальные нормативные кодексы и ограничения, вопросы доступности земли и конкуренция за строительных рабочих и специалистов по продажам сдерживают возможности застройщиков. Одним из успешных вариантов, особенно для новостроек и микрорайонов с преимущественным населением возраста 55+, является технология «умный дом».

Согласно отчету Национальной Ассоциации Риэлторов® (NAR), посвященному трендам спроса и предложения на рынке жилой недвижимости, к 2020 году ожидается, что рынок «умных домов» станет отраслью с оборотом в 130 миллиардов долларов. Столь оптимистичные цифры основаны на том, что интерес к этим технологиям в будущем выйдет далеко за рамки узкого круга изначальных поклонников и технически заряженного поколения миллениалов. Фактически отчет NAR показывает, что 43% американцев с «умным домом» – миллениалы, 33% – в возрасте 33-54 года, 24% – в возрасте 55 лет и старше.

---

**КЛЮЧЕВОЙ ТРЕНД  
НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ  
В СОЕДИНЕННЫХ  
ШТАТАХ –  
ЭТО ПОИСК  
БАЛАНСА МЕЖДУ  
ВЫЗОВАМИ РЫНКА  
И РАСТУЩИМ  
СПРОСОМ, КОТОРЫЙ  
ВЫХОДИТ ЗА РАМКИ  
СУЩЕСТВУЮЩИХ  
ПРЕДЛОЖЕНИЙ**

---

---

**ЛЮДИ В  
СОЕДИНЕННЫХ  
ШТАТАХ СЕГОДНЯ  
ПОЛЬЗУЮТСЯ  
УСЛУГАМИ  
АГЕНТОВ ПО  
НЕДВИЖИМОСТИ  
ЧАЩЕ И В  
БОЛЬШЕЙ  
СТЕПЕНИ, ЧЕМ  
КОГДА-ЛИБО  
ПРЕЖДЕ**

---



Что еще более важно, по всей видимости, технологии «умного дома» увеличат ценность жилой недвижимости. По данным Национальной ассоциации застройщиков жилой недвижимости (NAHB) и Ассоциации бытовой электроники (CEA), внедрение технологии «умный дом» может повысить финальную стоимость жилья на три-пять процентов.

С точки зрения экологичности, некоторые «зеленые» новации, такие как добавление приборов Energy Star и дополнительное утепление, будут приносить дивиденды как покупателям, так и продавцам жилья. NAHB сообщила, что доля застройщиков с большинством проектов или всеми проектами в портфолио, основанными на принципах экологичного строительства, вероятно, вырастет с 19% до 31% в следующие четыре года. Наконец, Совет по экологичному строительству США отмечает, что по меньшей мере 370105 жилых объектов получили сертификат LEED\*.

**– Каковы основные тренды маркетинга в сфере недвижимости в США?**

– Мы работаем в цифровом мире, ориентированном на мобильные устройства, но для того, чтобы вести успешный бизнес в сфере недвижимости и использовать возможности для роста, брокеры и агенты должны применять стратегии,

которые связывают покупателей и продавцов жилья как лично, так и онлайн. Эта комбинация исключительно важна для того, чтобы завоевать доверие, построить долгосрочные отношения и дать клиенту ожидаемую им экстраординарную ценность нашей услуги.

В сильно фрагментированном медиaprостранстве ключ к успеху – это преобразование желаний клиента в максимально четкие персонализированные возможности и уникальный опыт. Это поможет раскрыть огромный потенциал цифровых технологий и мобильных платформ. Именно там мы находим неиссякаемый источник мощных инструментов для того, чтобы помочь клиенту сделать правильный выбор.

В CENTURY 21 в США мы привлекаем внимание заказчиков и традиционными телевизионными, и цифровыми, социальными и печатными рекламными форматами, благодаря интегрированному многоканальному медиапартнерству с телевизионными сетями ESPN и ABC, в котором участвуют неутомимые предприниматели CENTURY 21. При этом мы стараемся показать именно тот путь и тот опыт с недвижимостью, которого хотят наши заказчики. Этот подход связывает клиента и агента CENTURY 21, помогая проводить и закрывать сделки без проблем. ■

\* LEED – рейтинговая система для энергоэффективных и экологически чистых зданий  
The Leadership in Energy & Environmental Design (LEED) – в переводе «Лидерство  
в энергетическом и экологическом проектировании».

# ЖК Versis

ДЛЯ ТЕХ, КТО ЦЕНИТ  
УНИКАЛЬНОСТЬ И КОМФОРТ

г. Москва, Нахимовский проспект, д.73,  
м. Профсоюзная



РЕКЛАМА

## КВАРТИРЫ ПЛОЩАДЬЮ ОТ 52 ДО 166 м<sup>2</sup>

РАЗЛИЧНЫЕ ВАРИАНТЫ ПЛАНИРОВОК



Оригинальный  
дизайн



Подземный  
паркинг



Своя  
инфраструктура



Охраняемая  
территория



**Андрей Харламов**

+7 (906) 069-11-87, +7 (495) 980-21-08

kharlamov.andrey@century21.ru

ankharlamov.century21.ru

1-й Тверской-Ямской пер., д. 18

**CENTURY 21.**  
Харламов



# Как умнеют дома

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ  
«УМНОГО ДОМА» ПРИОБРЕТАЮТ  
МАСШТАБ И ИНТЕЛЛЕКТ

Текст:  
Анна Носова

**В**ысокие технологии все глубже проникают в повседневную жизнь, и мы в стремлении сэкономить время, усилия и просто попробовать что-то новое делаем свою недвижимость живой. По мнению экспертов, сегодня можно говорить уже не только об «умном доме», но и об «умном поместье» (включая всю территорию земельного владения), которое создает свой неповторимый мир для владельца. Однако такую роль способны взять на себя только профессиональные системы автоматизации недвижимости, спрос на которые на российском рынке лишь недавно начал формироваться.

«Как ни парадоксально, – отмечает Евгения Тихонова, генеральный директор ООО «Технотроникс», – сегодня все говорят об «умном доме», но четкого определения до сих пор нет. Для кого-то это «умный» свет, который можно настраивать всеми цветами радуги, для кого-то холодильник, сам заказывающий продукты по мере опустошения, а может быть, и чайник, кипятящий воду по сигналу смартфона. Все это, безусловно, звучит заманчиво, но мы как разработчики и производители убеждены, что «умный дом» начинается совсем с другого – с внедрения базовых функций безопасности и комфорта своего хозяина».



«Сейчас на рынке экспансия производителей элементов «умного дома», непрофессионального оборудования, предназначенного для управления отдельными функциями. Их еще называют «коробочными решениями», – комментирует Сергей Грибанов, генеральный директор INSYTE Electronics. Производители таких «коробок» активно продвигают гаджеты с голосовым управлением, но это больше маркетинг, способ привлечь к себе внимание: как показывает 17-летний опыт INSYTE Electronics, лишь 5% клиентов пользуются голосовым управлением, которым по умолчанию оснащены продукты компании. А все эти занятые гаджеты, которые включают/выключают свет или музыку по голосовой команде – это своего рода игрушки, пробники «умного дома».

Настоящий «умный дом», по мнению Сергея Грибанова, связывает воедино системы управления освещением, отоплением, кондиционированием, вентиляцией, контролем доступа, управлением шторами, кинотеатрами и т.д. Евгения Тихонова делает акцент на том, что первостепенными технологиями, «вживленными» в недвижимость, должны быть контроль вскрытия, температуры и влажности, контроль затопления, дистанционное снятие показаний со счетчиков и др. Эксперты сходятся в том, что российские потребители пока не очень хорошо понимают разницу между профессиональным и непрофессиональным «умным домом». Однако рынок технологий автоматизации недвижимости в России только начал активно развиваться, и со временем ниши для разного оборудования станут более определенными.

#### СИЛА УМА

Главная ценность, которую собственник получает вместе с «умным домом» – это цифровая модель здания, вы носите её в своем смартфоне, – объясняет Сергей Грибанов. Вы можете видеть, как и где тратится энергия, какая температура в доме, в батареях, нет ли протечек воды и газа, в каком режиме работают электроприборы. Причем вы можете видеть это всегда: с работы, на отдыхе в другой стране и т.д. Ваш смартфон – это центр управления домом, инструмент, с помощью которого вы контролируете всё, что происходит с вашим жильём.

Второй важный момент – это гарантия безопасности. Если у вас подключена система контроля утечек газа, то при случившейся протечке газопровод будет автоматически перекрыт, а вы получите срочное уведомление об этом. Есть автоматические системы, которые не только определяют незаконное проникновение и уведомляют вас и полицию, но и могут активно противодействовать нарушителям.

Отдельный важный вопрос – энергосбережение. «Умный дом» оптимизирует работу систем

отопления и кондиционирования. Если в помещении будет жарко, вам не придется увеличивать мощность кондиционера, система просто понизит температуру так, чтобы кондиционер был не нужен, предложит оптимальное решение по энергопотреблению и комфорту. По опыту, в среднем «умный дом» позволяет снизить расход энергоресурсов на 20-30% в год.

Правильно реализованный «умный дом» организует жизнь и экономит ваше время постоянно. Например, при установке системы контроля доступа вы можете удаленно пускать в квартиру рабочих, которые делают вам ремонт, вам не нужно брать отпуск и уходить с работы для этого.

Один из самых часто реализуемых режимов – «Все ушли». Закрывается дверь, и все электроприборы автоматически отключаются, никакого больше беспокойства об утюгах и невыключенном свете.

#### ОТ ДОМА К ПОМЕСТЬЮ

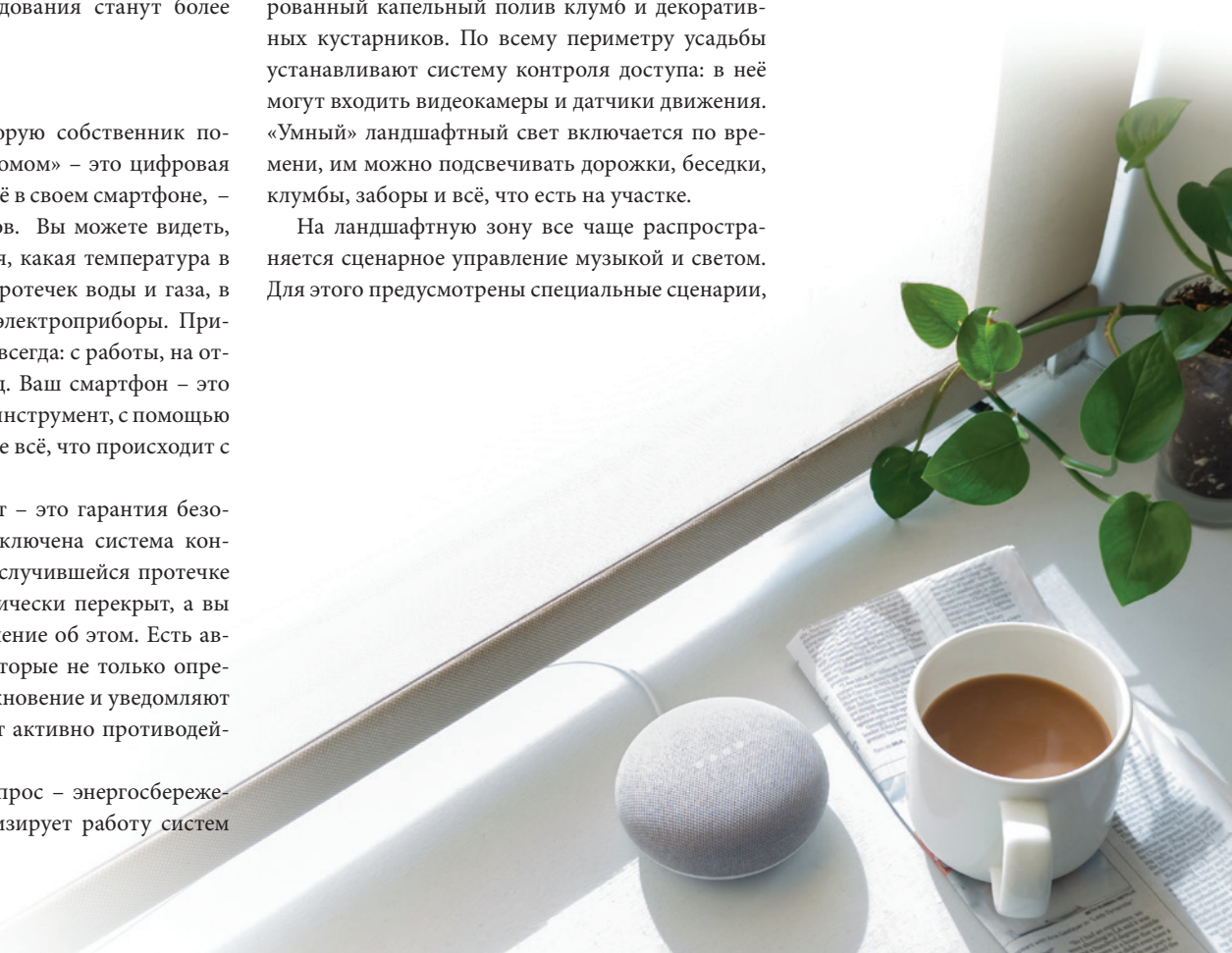
Сергей Грибанов отмечает, что профессиональный «умный дом» – масштабируемая система, поэтому, конечно, можно говорить об «умном поместье». В большинстве проектов, реализованных INSYTE Electronics для загородных домов, «умной» становится вся территория: и жилые помещения, и подсобные, зона для прогулок, сад и периметр всего участка.

Для сада и газонов чаще всего используют систему автополива. Это может быть сплошной газонный автополив два раза в сутки или дозированный капельный полив клумб и декоративных кустарников. По всему периметру усадьбы устанавливают систему контроля доступа: в неё могут входить видеокамеры и датчики движения. «Умный» ландшафтный свет включается по времени, им можно подсвечивать дорожки, беседки, клумбы, заборы и всё, что есть на участке.

На ландшафтную зону все чаще распространяется сценарное управление музыкой и светом. Для этого предусмотрены специальные сценарии,



Евгения Тихонова,  
генеральный директор  
ООО «Технотроникс»





**Сергей Грибанов,**  
генеральный директор  
INSYTE Electronics



**Денис Лепилин,**  
директор по развитию  
ООО «Кластек»

например, «Вечеринка» или «Гости». Все системы «умного дома», работающие на открытой территории, выборочно подключают к режиму «Все уши»: сценарии освещения перестают работать, когда в доме никого нет, а полив, например, остаётся.

Технический директор ООО «Технотроникс», являясь разработчиком систем «умного поместья», каждую технологию проверяет на собственной недвижимости. Эксперименты по внедрению различных функций безопасности, контроля и комфорта становятся сюжетами для подробных отчетов в социальных сетях.

### МАТЧАСТЬ

«Умные» системы, как правило, состоят из двух частей: аппаратной (контроллера, датчиков и другой электроники) и программной (облачных сервисов, «коробочных» ПО и приложений). Монтаж систем бывает разной сложности и в первую очередь зависит от технического решения (проводного или беспроводного). Сергей Грибанов отмечает, что несмотря на бурный рост беспроводных технологий, в сфере «умного дома» люди продолжают больше доверять проводным решениям, считают их более надежными и практичными. Эксперты INSYTE Electronics считают, что такой тренд будет сохраняться еще 5 лет или даже больше. По словам Евгении Тихоновой, если говорить о безопасности на уровне передачи данных, выигрывают, безусловно, проводные системы. Речь о стабильности канала связи, в котором беспроводное решение значительно уступает проводному.

Производители «умных домов» сегодня активно осваивают технологии Интернета вещей. Все мировые лидеры в этой сфере вывели или выводят на рынок серии оборудования, работающего на основе IoT. В них логика и центры управления «умным домом» находятся на облачных серверах. Это более продвинутое и в то же время более экономичная технология. INSYTE Electronics в ближайшее время планирует представить свой продукт в этой нише – система позволит собственнику зданий любого размера отслеживать в личном кабинете динамику данных по энергопотреблению, хранящихся в облаке, и управлять ими по сценариям облачной логики.

По словам Сергея Грибанова, современные профессиональные «умные дома» отличаются высокой надежностью. Например, гарантийный срок службы систем INSYTE Electronics – 5 лет, а реальный срок использования – больше 10. Затем оборудование, даже если оно продолжает работать, компания рекомендует менять из-за морального износа технологий.

Если же говорить о происхождении «умных» систем, эксперты сходятся во мнении, что все больше отечественных производителей и разработчиков вступают в игру, постепенно вытесняя

китайские аналоги благодаря своему качеству и доступной цене.

### ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Денис Лепилин, директор по развитию ООО «Кластек», отмечает, что помимо технологий IoT (интернета вещей), на которых основана система «умного дома» или «умного поместья», все большую актуальность приобретает применение систем ML (машинного обучения). Это связано с необходимостью обработки и анализа информации, которая поступает от устройств (датчиков, систем умного освещения), создающих умную среду. Именно подключение систем машинного обучения или искусственного интеллекта способно сделать недвижимость не только «умной», но и интеллектуальной.

Развитый искусственный интеллект, по-видимому, станет будущим «умного дома». Сергей Грибанов отмечает, что нет одинаковых решений для «умного дома». Когда проектируют профессиональный «умный дом», нужно учесть всё: сколько взрослых в семье, сколько детей, машин, есть ли домашние животные, каков режим работы и отдыха. Вообще сама потребность в «умном доме» говорит о неповторимости повседневных сценариев в жизни людей и осознанном подходе к своему быту.

Интеллектуальность «умных» систем, по словам Дениса Лепилина, можно увидеть уже сегодня в отдельных проектах крупных инвестиционно-строительных корпораций. Например, использование систем датчиков для рекомендаций, связанных со здоровьесбережением. При проектировании и строительстве «умных» районов может закладываться механизм, обеспечивающий мониторинг здоровья населения, когда в систему передается информация о взаимодействии человека с предметами и специализированными зонами (время, которое человек проводит перед телевизором, частота посещения фитнес-центра и т.д.). Такая система анализирует информацию и предоставляет данные о состоянии и прогнозе изменения здоровья жителей «умного района». Ничто не мешает в будущем воплотить интеллектуальный микромир в рамках отдельного поместья, дома и квартиры.

### КРАСОТА ПРОТИВ РУТИНЫ

Основатель бизнес-проекта Luxury Engineering Анна Горлова отмечает, что аудитория премиум-класса предъявляет высокие требования к системам «умного дома» не только с точки зрения безопасности и базового комфорта, но и в плане гармоничной интеграции с эстетической концепцией и укладом жизни хозяев дома или поместья. В тренде сценарное точечное освещение, в связи с чем, к примеру, утром свет автоматически включается в режиме более холодной температуры

свечения, вечером – в режиме теплого свечения, дополнительно могут быть предусмотрены сценарии для проведения мероприятий или создания праздничного настроения с динамичным цветным освещением (RGB).

Кроме того, среди заказчиков премиум-сегмента востребованы нестандартные мультимедийные решения. Для многих важны инновационность и технологичность таких решений, интеграция системы с имеющимися устройствами. При этом система должна быть проста в использовании – по принципу «одной кнопки». В одном из проектов Luxury Engineering успешно реализовано внешнее акустическое сопровождение на всей территории участка, в котором акустика эстетично интегрирована в предметы ландшафтного дизайна.

### ЦЕНА ВОПРОСА

По словам Сергея Грибанова, сегодня в России стоимость «пробников», непрофессиональных устройств для управления отдельными функциями в доме начинается от 500 рублей, но это самые дешевые и ненадежные попане-устройства. Достойные «коробочные» решения стоят примерно

в 10 раз дороже – от 5 000 рублей за устройство или комплект устройств (например, комплект для безопасности дома – беспроводной выключатель и датчики дверей).

Профессиональный «умный дом» из Китая стоит от 3500 рублей за кв. м, европейская система – от 5000 рублей за кв. м. Нижняя планка стоимости профессионального «умного дома» российского производства, к примеру, гибридной модульной системы «Умный дом INSYTE» – от 1500 рублей за кв. м в зависимости от набора функций.

Эксперты прогнозируют, что спрос на «умные дома» и системы автоматизации недвижимости будет расти не только по причине интереса к новым технологиям и стремления к повышению качества жизни, но и из-за того, что сама недвижимость усложняется, в ней всё больше электроники, работу которой надо контролировать, связывать воедино все подсистемы.

В будущем, по всей видимости, самообучающиеся интеллектуальные системы «живой» недвижимости станут неотъемлемой частью не только премиум-домохозяйств, но и завоюют широкую аудиторию масс-сегмента. ■



**Анна Горлова,**  
основатель бизнес-проекта  
**Luxury Engineering**



# WOW-эффект

ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ ПОВЫШЕНИЯ  
УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ КЛИЕНТОВ



Текст:  
Анна Носова,  
Полина Сергеева

## «Б

олее чем доволен» – это правильный результат работы с клиентом. Мы всегда должны создавать добавленную ценность, дарить клиенту не

только качественный продукт нашей работы, но и эйфорию радости, связанную с ним. Ведь конкуренция высока, стоимость привлечения новых клиентов растет все быстрее, а риэлторские услуги – это бизнес рекомендаций. Впечатление «более чем доволен» у клиента можно создать лишь в том случае, если на каждом этапе работы с ним, в каждой точке контакта мы были не просто клиентоориентированными, но и превосходили ожидания.

Брокеры CENTURY 21 Россия и руководители других бизнесов, связанных с услугами, поделились своими кейсами по повышению клиентской лояльности.

**ИННА ВЕРЕЩАГИНА,  
БРОКЕР CENTURY 21 CAPITAL PETERSBURG**

«По завершении каждой сделки я советую обязательно благодарить клиента за доверие и дарить небольшой презент с логотипом CENTURY 21. Это

могут быть сертификаты в денежном эквиваленте или в виде скидок. Здесь вам на помощь придут партнеры. Организуйте комфортный переезд за счет агентства, предоставьте такси на сделку или с нее. Поздравьте клиента с новосельем и с закрытием сделки, с днем рождения.

Всем клиентам важна поддержка, мы ее обеспечиваем от начала сотрудничества до получения денег или ключей. Гарантируем юридическую поддержку в течение полугода после завершения сделки. Лояльный клиент – это довольный клиент. Окажите услугу качественно, будьте честными и открытыми, полюбите покупателя.

**Кейсы:**

- Мы взяли в работу квартиру в старом фонде. Вместо скидки на объект подарили сертификат на сумму 30 тыс. рублей на замену окон. И продавец, получивший ожидаемую сумму, и покупатель, контролирующий замену окон, остались довольны.

- Взяли в работу квартиру в запущенном состоянии, которую собственник готов был отдать по цене на 20% ниже рыночной. Привлекли партнеров, сделали циклевку пола, покрасили стены, поменяли окна. Понадобилось лишь два дня показов, не-

большой аукцион на повышение – и уже был внесен аванс. В итоге продали квартиру по цене на 500 тыс. рублей выше ожидаемой клиентом. Подарили собственнику сертификат на 10 тыс. рублей на покупку мебели в новую квартиру в сети наших партнеров.

- Помогли клиенту подобрать квартиру в новостройке, успели провести переговоры с застройщиком и зафиксировать акционную стоимость. Через неделю стоимость уже была выше на 300 тыс. рублей. Мы одобрили ипотеку по низкой ставке. Через неделю банк поднял ставку на 0,7%. Мы получили вознаграждение от застройщика. Клиент заработал с нашей помощью 700 тыс. рублей, так как наши услуги по подбору новостроек бесплатны, а акционная стоимость и низкая ставка по ипотеке принесли клиенту экономию в 400 тыс. рублей. Кроме того, клиент порекомендовала нас своей знакомой, и мы выплатили ей еще 20 тыс. рублей за привлечение нового клиента!

- В нашем агентстве есть акция "Приведи друга – получи вознаграждение". Клиенты, которым мы помогли решить квартирный вопрос, особенно если он был сложным, рекомендуют нас своим знакомым. И мы, после закрытия сделки и получения своих комиссионных, выплачиваем таким клиентам вознаграждение. Таким образом новым клиентам предоставляется скидка на наши услуги, а рекомендующим нас – приятный денежный бонус.

- Корпоративное такси: у нас заключен договор с одним из ведущих сервисов. Такси вызываем для удобства перемещения клиентов по городу с крупными суммами. Также предлагаем трансфер в случае задержки на сделке или клиентам в возрасте, у которых нет своего транспорта».

#### **ВЛАДИМИР МОШКОВ, БРОКЕР CENTURY 21 COMFORT**

До работы в агентстве, когда я занимался коттежными поселками, для повышения лояльности клиентов мы при встрече в офисе дарили им брендированные пряники с логотипом поселка. При покупке участка вручали несколько небольших кедров или сосен в горшках. Сейчас эти деревья растут у наших покупателей.

#### **ДМИТРИЙ СЕРОВ, БРОКЕР CENTURY 21 LEGION**

Нет ничего гениального, необходимо постоянно обучать своих сотрудников. Компетентные агенты – лучший способ повышения лояльности клиентов. И, конечно, нужно обеспечивать максимально качественный сервис.

#### **МАРИЯ НАРБЕКОВА, БРОКЕР CENTURY 21 VESTA**

В процессе работы над реализацией объектов недвижимости агенты обязательно отчитываются о проделанной работе перед клиентами. Руководители отделов регулярно собирают обратную связь по

удовлетворенности посетителей агентства. В этом году мы планируем внедрить отдельную службу контроля качества.

Каждому клиенту мы дарим подарки при закрытии сделки. Как правило, это шампанское, шоколад, сувенирная продукция CENTURY 21 и письмо с благодарностью за оказанное доверие.

#### **ПРЕСС-СЛУЖБА СБЕРБАНКА**

Ключ к лояльности клиентов – получение обратной связи и построение подробного Customer Journey Map (карта пути взаимодействия клиента с брендом/продуктом/услугой – прим. ред.). Существуют явные драйверы лояльности/негатива клиентов, о которых они сами нам говорят. На основании обратной связи от клиентов Сбербанк реализовал возможность удалённого сопровождения ипотеки.

Другой пример: в октябре 2018 года в сервисе «Диалоги» мобильного приложения Сбербанк Онлайн (iOS, Android) появилась возможность отправлять «открытки» – анимированные и озвученные изображения, к которым отправитель прикладывает пожелание и денежный перевод. Открытки можно выбрать из множества вариантов или создать их самому – записать фото или видео в приложении. В декабре мы добавили возможность дарить вместе с открытками подарочные сертификаты на товары из ассортимента популярного маркетплейса. Теперь через приложение Сбербанк Онлайн можно переводить друг другу деньги с открытками и дарить подарки.

#### **НАТАЛЬЯ ХАЦЕЛА, ОСНОВАТЕЛЬ ОНЛАЙН-ГАЛЕРЕИ СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА SMART**

Мы работаем в премиальном сегменте. Для нас важно, чтобы наши клиенты получали удовольствие не только от факта обладания уникальными произведениями искусства, но и от самого процесса покупки. Мы предлагаем клиентам воспользоваться преимуществами, созданными на базе маркетинговых инструментов из других отраслей.

Например, мы запустили «тест-драйв» картин. Клиенту предоставляется возможность пожить с выбранной картиной несколько дней. Присмотреться к ней, почувствовать ее эмоции, проникнуться настроением и понять – нравятся ли эти ощущения? Радость обладания складывается именно из таких эмоциональных нюансов. Период тест-драйва, конечно, абсолютно бесплатный.

Также мы организовываем Art Road Show – предлагаем посмотреть на варианты оформления картинами VIP-пространств в крупных офисах. Разрабатываем концепцию, привозим картины и оставляем на тестовый период (2-3 дня). Снижаем вероятность купить «не то». У заказчика появляется возможность принять решение не на основании визуализаций, а непосредственно в помещении, оформленном предметами искусства. ■

---

**МЫ ВСЕГДА  
ДОЛЖНЫ  
СОЗДАВАТЬ  
ДОБАВЛЕННУЮ  
ЦЕННОСТЬ,  
ДАРИТЬ КЛИЕНТУ  
НЕ ТОЛЬКО  
КАЧЕСТВЕННЫЙ  
ПРОДУКТ НАШЕЙ  
РАБОТЫ, НО  
И ЭЙФОРИЮ  
РАДОСТИ,  
СВЯЗАННУЮ С НИМ**

---

# В погоне за лидами

НОВЫЙ ПОДХОД К ЛИДОГЕНЕРАЦИИ  
ЗАВОЕВЫВАЕТ РЫНОК  
НЕДВИЖИМОСТИ

Текст:  
Анна Носова,  
Полина Сергеева

**В** цифровую эру главной задачей маркетинга продаж любого агентства недвижимости становится лидогенерация через Интернет. И если речь не идет об органическом поиске – через сайт, отзывы и др., когда клиенты находят вас сами и совершенно бесплатно, а омниканальный маркетинг – дело будущего, ведь вы только стартовали, при этом получать клиентов и прибыль нужно уже сегодня, вы можете использовать три основных формата получения лидов. Первый вариант – реклама на профильных ресурсах, где люди ищут/предлагают недвижимость. Благодаря CRM 21online этот инструмент полностью автоматизирован и оптимален по цене, не требует компетенций интернет-маркетолога. Он дает не только поток лидов, но и работает на ваш имидж. Второй вариант – контекстная реклама с использованием собственных посадочных страниц. Этот вариант несравнимо сложнее, здесь нужны штатные или аутсорсинговые специали-

сты в области интернет-маркетинга, которые не только сделают для вас лендинги, но и настроят контекстную рекламу. Несмотря на имиджевые преимущества, по бюджету этот вариант привлекателен, скорее, для регионов, более того, для небольших городов, где невысокая конкуренция, т. к. столичный рынок недвижимости перегрет, и расходы на собственную контекстную рекламу (как прямые денежные, так и трудозатраты) весьма велики. Третий путь – закупка лидов, наиболее оперативный инструмент пополнения клиентской базы, который почти не требует знаний в области интернет-маркетинга. В отличие от первых двух вариантов, где результатом становятся «холодные» звонки в ваш офис, здесь вы получаете готовые к контакту с вами «подогретые» лиды, с которыми сразу можно начать работать. Вопрос только в качестве этих лидов и эффективности бизнес-процесса работы с ними – от этого, собственно, и зависит результат. Преимущество третьего варианта – в четком понимании бюджета



ко встречаются настолько внушительные бюджеты – максимум 20 млн рублей. Однако качество заявок такого типа на порядок выше – отдел продаж получает лиды с записью вызова и контактными данными клиента. Но самое главное, что у менеджера появляется возможность подготовиться к звонку.

При «холодном» входящем звонке важную роль играет именно уровень профессионализма сотрудника, который его принимает. Важно, чтобы менеджер хорошо знал рынок, объекты и конкурентов. Времени на тренировку попросту нет. На этапе, когда агентство только начинает работу и агенты еще не достигли необходимого уровня экспертизы, гораздо удобнее пользоваться закупкой «подогретых» лидов. Компании выгоднее, если сотрудники готовятся к звонкам, набираются опыта, чтобы впоследствии не терять хороших клиентов.

При выборе поставщика лидов обратите внимание на уровень его экспертизы и актуальность площадки, с которой ведется сбор заявок. Представьте, что call-центр общается с клиентом, у которого есть 9 млн рублей. Он хочет потратить деньги на трехкомнатную квартиру в районе станции метро «ВДНХ» в Москве. Лид передают в агентство, но мы понимаем, что такой объект подобрать невозможно. Вот почему необходимо, чтобы подрядчик ориентировался по рынку.

Я советую вести запись звонков и использовать CRM-систему для ведения клиентов. Это поможет оперативно реагировать на любые внештатные ситуации. Например, вполне реально будет «вернуть» лиды, которые не соответствуют качеству, заявленному в договоре.

Если говорить о стартапах, молодых агентствах, которые только открылись, думаю, закупка лидов – единственный инструмент, который может дать быстрый результат – как в приросте клиентской базы, так и получении прибыли.

Стоимость приобретения лидов сильно варьируется и зависит от качества «подогретости» лида. Практически «холодные» – самые дешевые, их возможно купить по цене в районе 600 рублей. Но у них очень низкая конверсия. Другое дело, если с потенциальным клиентом уже поговорил сотрудник call-центра поставщика, выявил и идентифицировал потребности, а затем передал в агентство недвижимости контактные данные вместе с записью звонка. Тогда стоимость разительно отличается и составляет от 1,8 до 5 тыс. рублей. Средняя стоимость лида в сфере недвижимости по Москве составляет около 1200 рублей.

Конечно, можно купить заявку и за 6 тыс. рублей, это практически готовый клиент, который ждет вашего звонка. Но на начальных этапах выгоднее брать много недорогих лидов и отслеживать конверсию агентства в зависимости от профессионализма сотрудников. Средняя конверсия по рынку составляет 8-10%.

та на лидогенерацию и отсутствии дополнительных расходов на интернет-маркетинг. Риски – в выборе правильного поставщика лидов и выстраивании бизнес-процесса работы с лидами внутри агентства. Инструмент новый, и не все сотрудники сразу понимают, что каждый лид – это уже состоявшиеся инвестиции, и ответственность за некачественную работу с ними – как минимум, превращение инвестиций в бесполезные затраты.

Сегодня мы посмотрим на закупку лидов с двух сторон – со стороны агентства-заказчика (CENTURY 21 Victory) и поставщика (LeadGen).

#### **ВЛАДИМИР НОВОСЕЛОВ, ДИРЕКТОР CENTURY 21 VICTORY (МОСКВА)**

Если сравнивать входящие «холодные» звонки и закупку «подогретых» лидов, в обоих случаях есть как плюсы, так и минусы.

«Холодный» поток не регулируется, но бывает, что клиенты ищут объект за 200 млн рублей. Если говорить о готовых лидах, среди их запросов ред-

#### АЛЕКСАНДР ГОНЧАРОВ, ОСНОВАТЕЛЬ СЕРВИСА LEADGEN.MARKET

Уже более 7 лет мы работаем с рынком недвижимости. В прошлом году наша команда запустила сервис LeadGen.market, который позволяет агентствам недвижимости получать «горячих» и «теплых» клиентов благодаря их фильтрации через call-центр.

Нужно сказать большое спасибо агентствам: благодаря обратной связи и конструктивной критике мы сильно подняли планку в вопросе качества лидов.

Сейчас наш сервис передает клиентов, которые полностью отвечают требованиям: планируют покупку в ближайшие 3 месяца, готовы к просмотрам, не работают с другими риэлторами и агентствами, являются ЛПР. Помимо этого, каждое агентство может выбрать параметры клиента: новостройки, «вторичка», продавцы квартир, ипотечники и прочие параметры.

Когда представители call-центра говорят с потенциальным клиентом, звонок записывается и прикрепляется к карточке. Агентство, получая такой лид, видит не только общую информацию (потребность клиента, бюджет, способ и цель покупки), но и запись разговора. Она автоматически загружается. Ни у одного рекламного источника нет такой жесткой фильтрации. Кроме того, мы передаем одного клиента в одни руки. Если клиент повторно оставил заявку, то попадает в то же агентство.

Условно рынок можно поделить на агентства, которые привыкли размещаться только на профильных ресурсах объявлений о недвижимости, и более активных пользователей инструментов интернет-маркетинга, дающих собственную рекламу в сети Интернет. Последние понимают, что каждое входящее обращение стоит денег и его можно оцифровать.

При этом далеко не все делают оцифровку данных и знают, сколько и что стоит. Кому-то на первый взгляд может показаться, что 1800 рублей за «горячий» лид – это очень дорого. Но тут пригодится умение считать. Чтобы «добыть» один подобный запрос из множества сырых, нужно понести немало затрат на трафик и на сам механизм отсеивания (call-центр, связь и прочее).

Также многие агентства при оцифровке все складывают «в один ящик»: обращения по первичному рынку, по «вторичке», по регионам. По сути своей это разные продукты, которые стоят совершенно разных денег. Если все грамотно оцифровать, станет очевидно, что 1800 рублей за лид по новостройке в Москве или Санкт-Петербурге – очень низкая цена за «горячего» клиента.

Нас радует, что сейчас на рынке все больше компаний, которые ведут статистику и умеют считать. С ними можно говорить на одном языке. Тем, кто оцифровывает данные, легче. Становится очевидно, что «сырые» звонки отнимают время высокопрофессиональных агентов. Ведь можно тратить рабочие

часы на отсеивание тех, кому нужна квартира «в конце года», а можно – на тех, кто готов завтра купить.

Сложно посчитать, какой объем рынка занимает покупка лидов, но доля растет. Это заметно по спросу. Клиенты все меньше хотят платить за рекламу, они готовы отдавать деньги за результат. Перед нашим сервисом стоит задача выйти до конца года на 100 000 входящих обращений ежемесячно – для России и ряда других стран. На данный момент через сервис LeadGen проходит 10 000 звонков. У нас есть и другой проект – Leadactiv – для застройщиков. Он привлекает больше клиентов – около 25 000 в месяц.

Я не думаю, что покупка лидов займет весь рынок. Есть кампании, которые направлены не на получение клиентов, а на имидж. Если взять баннер на главной странице Яндекса, то с точки зрения лидогенерации это вряд ли станет эффективным каналом. Но если оценивать такие показатели, как охват и узнаваемость, то подобные каналы необходимы.

Смысла агитировать агентства пользоваться покупкой лидов нет. Рынок сам придет к этому эволюционным путем. Раньше мы платили за размещение баннера в интернете на конкретном сайте. Затем платили за показы, клики, лиды. Теперь платим за «теплых» клиентов. Не исключено, что дальше пользоваться популярностью будут уже просмотры объектов недвижимости.

Преимущество покупки лидов в том, что это понятный оцифрованный канал. Когда получаешь «горячий» лид, понимаешь, за что заплатил деньги. Если разместить рекламу в социальных сетях или «Яндекс.Директе» – это определенный риск. Можно отдать много денег, но не получить ни одного обращения. Спрашивать потом, почему так вышло, будет не у кого.

Второй аспект – психологический. Агентства, которые платят за рекламу, как правило, не знают, как пришел лид, какой путь он совершил через воронку, какова стоимость показа или сделки – оцифровки нет. Оплата за конкретный контакт побуждает считать данные, и это повышает эффективность агентства. Агенты начинают ценить такие обращения. Понимая, что это стоило определенной суммы, руководство контролирует процесс – прибавляется ответственности.

Средняя стоимость лида на новостройки по Москве и Санкт-Петербургу – 1800 рублей. В регионах все зависит от города: где-то можно купить обращение за 1000 рублей. Вторичный рынок, конечно, дешевле. У каждого лида есть себестоимость. Мы обладаем высокой экспертизой, поэтому можем предложить более низкие цены. При этом мы постоянно инвестируем в развитие сервиса. Ежемесячно на проверку гипотез у нас уходит более полумиллиона рублей. Мы ищем новые способы повышения конверсии, уменьшения стоимости лида. Весь наш опыт при этом заточен исключительно на недвижимость. ■

## В ЦИФРОВУЮ ЭРУ ГЛАВНОЙ ЗАДАЧЕЙ МАРКЕТИНГА СТАНОВИТСЯ ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ



БИЗНЕС-АКАДЕМИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

# УЧИМ ЗАРАБАТЫВАТЬ МИЛЛИОНЫ

**ОБУЧАЕМ ВСЕХ: ОТ СТАЖЕРОВ  
ДО ДИРЕКТОРОВ**

очно, онлайн, дистанционно

**РЕГУЛЯРНЫЕ ТРЕНИНГИ**

от 1200 рублей

**АУТСОРСИНГ ОБУЧЕНИЯ**

от одной программы  
до центра обучения «под ключ»

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ КОУЧИНГ**

более 20 программ  
от 2500 рублей в час

**ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМАТЫ**

Брокер-интенсив «Золотой стандарт»  
Интенсив 360<sup>0</sup>  
Кейс-Баттл



**CENTURY 21.**

# Наедине с природой

## ТРЕНДЫ ДЕРЕВЯННОГО ДОМОСТРОЕНИЯ В РОССИИ

Текст:  
Анна Носова

«Деревянное домостроение – предмет особого внимания администрации Президента, Правительства и Министерства строительства Российской Федерации», – отмечает Антон Мороз, российский политик, государственный и общественный деятель, член экспертного совета партии «Единая Россия», советов НОСТРОЙ, НОПРИЗ, НОЭ. «Деурбанизация, заложенная в послании Президента, подразумевает максимальное территориальное развитие РФ и её расселения, что невозможно без малоэтажного деревянного строительства».

Сегодня, по оценкам аналитиков, – делится Андрей Баннов, руководитель направления «ДОМ ТЕХНОНИКОЛЬ», доля деревянных домов в сегменте жилой недвижимости России колеблется на уровне 15%. При этом в странах, в которых запасы древесины сопоставимы с РФ, этот показатель гораздо выше. Например, в Канаде деревянные дома занимают порядка 50%, в США – 60%. Эти цифры однозначно говорят о том, что индустрия деревянного домостроения в нашей стране имеет серьезный потенциал для роста.

### ЗАКАЗЧИКИ

По словам инженера-конструктора, эксперта по малоэтажному строительству Петра Медникова, можно выделить ряд групп заказчиков, которые выбирают деревянные дома. Первая категория – ценители «экологичности». По мнению Петра, данный критерий не совсем объективен, поскольку при строительстве любого дома применяется широкий спектр материалов, в том числе полимеры, нефтепродукты и др. Следующая группа клиентов ориентируется на экономические показатели. В средней полосе, например, много леса и, как следствие, пиломатериалов, и это делает дерево доступнее, чем кирпич, который чаще применяется на юге. Третья категория – «хочу»: некоторые заказчики хотят избу или деревянный дом «как жили раньше». И последняя группа – люди, которые ищут эффективные решения. Здания с применением деревянного каркаса позволяют делать энергоэффективные, экономичные, современные дома. По мнению Петра Медникова, это самая многочисленная группа заказчиков.

## ТРЕНДЫ СПРОСА

Эксперты в области деревянного домостроения говорят о сезонности спроса (пик – весна-лето), при этом сходятся во мнении, что большинство деревянных домов, изначально планируемых заказчиками как сезонные, «дачные», на стадии проекта превращаются в дома для круглогодичного использования.

Доля деревянных домов в сегменте элитной недвижимости незначительна, хотя и наблюдается некоторая тенденция роста. Как отмечает Олег Кузькин, директор по развитию АСК Domix, в нашей стране заказчики в премиум-сегменте чаще склоняются в сторону каменного дома, особенно в тех случаях, когда дом строится для постоянного круглогодичного проживания всей семьей.

Если говорить о материалах, по словам Петра Медникова, для малобюджетного строительства применяются обрезные пиломатериалы из сосны 2-3 сорта. Для заказчиков среднего класса – материалы 1-2 сорта, антисептированные, строганные, что позволяет повысить точность, качество и долговечность строительства. Также применяются клееные балки, ЛВЛ-брус, балки двутаврового сечения, СЛТ-панели. Это дает возможность создавать большие пространства и уникальный облик здания. Заказчикам с неограниченными финансовыми возможностями доступны все вышеперечисленные решения с применением древесины редких пород, таких как лиственница, кедл, кедр и другие.

## СЕКМЕНТЫ РЫНКА

Андрей Баннов на основе опыта «ДОМ ТЕХНОКОЛЬ» предлагает такое видение сегментов рынка:

### 1. По цене:

- менее 2 млн рублей – экономичные дачные постройки сезонного пребывания;
- от 2 до 6 млн рублей – современные, теплые, комфортные дома постоянного проживания;
- от 6 млн рублей – дома с уникальными элементами: большими пролетами перекрытий (более 4,5 м), системой фильтрации и рекуперации воздуха, панорамным, безрамным остеклением фасада, цементной стяжкой на перекрытиях с теплым полом и т.д.

### 2. По площади домов.

### 3. По типу конструкций:

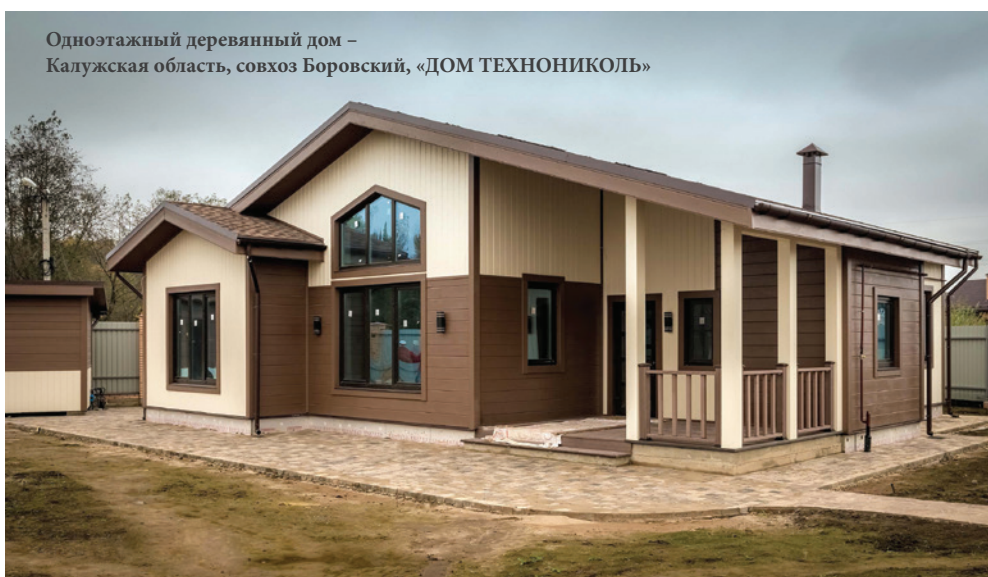
- деревянный каркас;
- металлический каркас;
- фахверк (деревянные рамные дома, в которых ячейки – рамы – заполняются либо остеклением, либо каркасом с утеплением);
- многослойный брус (брус с утеплением);
- клееный брус;
- массив.

Внутри каждого сегмента возможно деление на типовые дома заводского производства, типовые дома объектного производства и нетиповые дома.

Модульный дом по проекту  
И. Самсонова, «Курорт ПИРогово»



Одноэтажный деревянный дом –  
Калужская область, совхоз Боровский, «ДОМ ТЕХНОКОЛЬ»



## ВАРИАНТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА

Деревянный дом можно заказать с фундаментом или без (при наличии старого фундамента, пригодного к эксплуатации), а также в разной стадии готовности по критериям, определяемым компанией-застройщиком. Основные стадии, по словам Андрея Баннова, таковы:

- тепловой контур (коробка) – для разных компаний в эту стадию включается готовность от стенового комплекта до утепленного дома с фундаментом, фасадом, кровлей, теплым полом на первом этаже, без внутренней отделки и остальной инженерии. Эта стадия наиболее удобна для поэтапного финансирования, то есть можно спокойно остановить стройку, закрыть дом и копить средства для следующих этапов без дополнительных затрат на консервацию стройки;
- дом с черновой отделкой и инженерией. По завершении этой стадии дом готов к самому интересному – финишной отделке, а все сложные работы уже позади;
- дом под меблировку, полностью готовый к заселению. Ранее эту стадию называли «дом под ключ», но на рынке появилось много трактовок этого поня-



Домик для детей, АСК Domix



Интерьер домика для детей, АСК Domix

тия и бывает, что вариант «теплого контура» одной компании другие называют домом «под ключ» или домом «под белый/серый ключ».

### ДИЗАЙН

По мнению экспертов, дерево позволяет реализовать самые смелые дизайнерские проекты. Олег Кузькин уточняет, что ограничений в отделке и полете дизайнерских решений для каркасных деревянных домов практически нет, тогда как брусовому дому свойственно наличие перерубов, которые создают неоднородную плоскость стены. Можно, конечно, сделать их минимальными или попытаться их как-то закрыть, но тогда нет смысла выбирать для себя брусовой дом. Современные несущие конструкции из дерева позволяют сделать пролеты, сопоставимые с пролетами каменных домов.

Благодаря таким широким возможностям, элитные резиденции для строительства деревянных домов привлекают архитекторов с громкими именами. В частности, дома подмосковного курорта «ПИРогово» проектировали такие известные архитекторы, как Сергей Скуратов, Владимир Плоткин, Эрик ван Эгераат (Нидерланды) и другие. Новейший проект деревянного дома, который сейчас выставлен на продажу, выполнен молодым архитектором Ильей Самсоновым, который создал инновационный дом из модулей размером до 12 метров в длину.

«ДОМ ТЕХНОНИКОЛЬ» гордится трехуровневым коттеджем в Подмоскowie на участке с сильным уклоном к реке, модными домами-амбарами (барнхаус) и одноэтажными ортогональными домами со сложной планировкой и плоской крышей.

### АКСЕССУАРЫ

Эксперты расходятся во мнениях относительно популярности тех или иных малых строений из дерева. Однозначную популярность сохраняют деревянные бани, в то время как беседки плавно замещаются встроенными террасами.

Часто заказчикам необходимо отдельно стоящее небольшое строение для хозяйственных нужд, и для этого тандемом инженера Петра Медникова и архитектора Михаила Капитонова был разработан ВАККЕР – недорогой модульный домик в шведском стиле.

Олег Кузькин отмечает, что все больше внимания владельцы загородной недвижимости уделяют инфраструктуре для детей. Именно поэтому молодой креативный коллектив АСК Domix всерьез задумался о полноценном домике для детей. Не просто «болванке», а крепком, тёплом и очень интерактивном.

Задумку воплотили в жизнь на выставке малоэтажного строительства. Домик был выполнен как настоящий каркасный деревянный дом, его размер составил 35 кв. м с учетом террасы. В домике тепло зимой, в нем можно спать, в нем и рядом с ним интересно играть. После выставки компания получила несколько заказов на проектирование и строительство домиков для детей. ■

# 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!**

# ЭКОЛОГИЧНОСТЬ и эффективность

ЭКОТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ  
ЖИЛЬЯ – КЛИЕНТ VS. ЗАСТРОЙЩИК

Текст:  
Полина Сергеева

**Э**котренды в России набирают популярность, но в вопросах жилой недвижимости пока не являются ключевыми. Само понятие «экологичного» жилья пока не сформировано. Для клиентов оно ассоциируется, скорее, с традиционными ценностями близости к природе, для застройщиков – главным образом, с эффективностью использования ресурсов и снижением вредного воздействия на окружающую среду. Сегодня своим мнением об экотехнологиях в строительстве жилья поделятся застройщики и архитекторы.

**НАТАЛЬЯ МАСЮТИНА,  
ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ  
И РЕКЛАМЕ ГК «РАССВЕТ»**

Экотехнологии для нашей компании имеют огромное значение. Дома подмосковных проектов ГК «Рассвет» возводятся из поризованного керамического блока PORIKAM, который производится на нашем собственном заводе. И одним из его главных преимуществ, помимо технических характеристик, является как раз экологичность.

В состав PORIKAM входят лишь глина, песок, древесные опилки и вода. Никаких химических добавок. Уже на производстве каждый блок проходит сушку и обжиг при температуре более 900° С. На опилки идет перестойная древесина, таким образом, для производства не вырубается дерево, наоборот – происходит санитарная очистка

леса. Сами опилки выгорают в процессе обжига и на их месте образуются поры, благодаря которым кирпичи приобретают отличные звуко- и теплоизоляционные свойства. Теплопроводность кирпичей позволяет строить дома с толщиной стен 51 см против стандартных 1,5-2 м. В домах из поризованного кирпича дольше сохраняется тепло, что в свою очередь позволяет сэкономить на обогреве помещения. Блоки PORIKAM обладают и низким уровнем поглощения влаги. Коэффициент водопоглощения – 11-14%. Паропроницаемость, высокая звукоизоляция также являются преимуществами. Стены из «теплой» керамики «дышат», и на них исключено образование плесени.

**МИХАИЛ БЕЛЯКОВ,  
РУКОВОДИТЕЛЬ МАСТЕРСКОЙ  
NOOR ARCHITECTS**

Высокий уровень экоответственности не так распространен в России в связи с отсутствием законодательного регулирования. В Европе экологичные дома получают множество предпочтений – от налоговых до эксплуатационных. У нас это пока находится в большей степени на личной ответственности. Многие современные ЖК переходят на раздельный сбор мусора, утилизацию токсичных отходов в специальные боксы и другие меры по улучшению экологической ситуации. Но проекты, которые можно сертифицировать по «зеленым» технологиям «от и до» практически не встречаются из-за высокой цены и отсутствия ре-



альных предпочтений. В загородном строительстве все обстоит несколько лучше – это, во-первых, деревянное домостроение и применение технологий возведения домов из SIP-панелей или клееного бруса, которые сами по себе демонстрируют хорошие экологические свойства, а, во-вторых, низкое влияние на окружающую среду в процессе самого строительства. В перспективе 10-20 лет экологические стандарты могут стать неотъемлемым критерием при возведении многоэтажных и индивидуальных жилищных строений, а также коммерческой недвижимости. Но в ближайшие годы, на мой взгляд, основной акцент будет сделан на оптимизации строительных решений и улучшении качественных характеристик зданий.

**ЕЛЕНА ВАЛУЕВА,**  
**ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ**  
**MIRLAND DEVELOPMENT CORPORATION**

Mirland Development Corporation стала первопроходцем экодевелопмента в жилищном строительстве России. Наш проект – ЖК «Триумф Парк» (Санкт-Петербург) получил «зеленые» сертификаты по системам BREEAM и GREEN ZOOM.

Мы используем многоуровневый комплексный подход к экотехнологиям. К примеру, на этапе проектирования ЖК «Триумф Парк» мы учли основной минус жизни в Санкт-Петербурге – недостаток естественного света. Наши архитекторы расположили здания на земельном участке таким образом, что освещение квартир обеспечено на 30-40%

больше, чем в обычных ЖК (т.н. разноуровневое строительство домов). Жильцы экодому могут значительно сократить свои затраты за счет экономии издержек: по водопотреблению – до 40%, по энергопотреблению – до 25%, по теплотреблению – до 22%. Все это является результатом примененных систем, например, в водомерном узле стоит система контроля от протечек, которая обеспечит своевременное оповещение в случае аварии. В квартирах с отделкой установлены водосберегающая сантехника и регуляторы на батареях, которые помогают экономить тепло. На общей эксплуатации дома позволяют экономить система освещения мест общего пользования энергоэффективными светильниками, в т.ч. светодиодными, а также применение датчиков движения и освещенности. Также в ЖК «Триумф Парк» установлено лифтовое оборудование с пониженным энергопотреблением.

Увы, до сих пор существует проблема с трактовкой «экологических принципов» для потребителя и для застройщика. Чаще всего покупатель думает, что экодому – это низкоэтажные деревянные дома в пригороде, от которых далеки общественный транспорт и автомобильные магистрали. Этот стереотип противоречит принципам экодевелопмента. Для застройщика экожилье – это, в первую очередь, повышение эффективности использования как материальных, так и энергетических ресурсов, а также снижение негативного влияния на окружающую среду и здоровье людей в течение всего жизненного цикла здания. ■

# CRM 21online: ОПТИМИЗИРУЙ ВСЕ!

НОВИНКИ CRM-СИСТЕМЫ:  
ПЛАНИРОВАНИЕ,  
КОММУНИКАЦИИ, ДИЗАЙН



Текст:  
Анна Носова

**С**овременные IT-технологии для бизнеса берут на себя решение многих вопросов. Они освобождают наше время, автоматически собирают, обрабатывают и анализируют данные, следят за выполнением KPI и помогают реализовать самые амбициозные планы. Сегодня мы расскажем о новинках в CRM 21online – одной из лучших в нашей стране корпоративных CRM для агентств недвижимости, созданной CENTURY 21 Россия.

## ПЛАНИРУЙТЕ УСПЕХИ!

**Эксперт – Юрий Шаранов, директор по сопровождению бизнеса CENTURY 21 Россия**

Для повышения эффективности работы агентств недвижимости в CRM 21online включен раздел планирования. В него входят важнейшие показатели по функционированию агентств. Благодаря анализу полученных данных, можно разработать более эффективную стратегию развития, оценить сильные и слабые стороны сотрудников, оперативно принять соответствующие решения.

Раздел будет полезен агентам, чтобы отслеживать результаты своей работы; руководителям отделов, чтобы оценивать эффективность каждого

агента в частности и подразделения в целом. Все сотрудники могут создавать планы на день, неделю, месяц и даже год. Система позволяет регулярно сверяться с тем, насколько агентство приблизилось к намеченной цели, чего не хватает для реализации, на что следует обратить внимание.

Анализ различных временных интервалов важен для контроля за работой каждого сотрудника в отдельности. Допустим, за вчерашний день агент сделал меньше звонков и провел меньше встреч, чем было нужно. Значит, сегодня мы должны акцентировать внимание на этих двух параметрах.

Работа агента, с одной стороны, построена на привлечении клиентов и подписании договоров. С другой стороны, речь идет о доведении каждого договора до получения аванса. Руководители, изучая раздел планирования, могут сделать выводы по обоим воронкам: какая конверсия, что предпринимает агент, есть ли в работе пробелы. Как следствие, возможно оперативное устранение проблемы. Если у агента много показов, но мало авансов, необходимо тщательно проработать с ним именно показы. Если много встреч, но заключается мало договоров, оптимизировать нужно проведение презентации.



CENTURY 21®

Россия



# ЧЕРТОВСКИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ

ЦЕНЫ И ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ НА РЕКЛАМУ  
ВАШЕГО ОБЪЕКТА С CRM 21 ONLINE

РЕКЛАМНЫЙ БЮДЖЕТ

**ОТ 5,09 РУБ.**\*

В НЕДЕЛЮ ЗА  
РЕКЛАМУ 1 ОБЪЕКТА НА  
50 ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛАХ!

ЭКОНОМИЯ  
ВРЕМЕНИ ДО

**5000%**\*\*

\* Цена действительна по состоянию на 27.02.2019.  
Список порталов уточняйте в CRM 21online.

\*\*Размещение 1 объявления на 1 портале вручную занимает в среднем около 15 минут – то есть для размещения 1 объявления на 50 интернет-порталах необходимо до 12,5 часов. Соответственно, экономия времени составит в среднем до 5000%.

Планы составляются вручную, но никаких трудностей в управлении сервисом нет, надо лишь вовремя собирать данные. В системе учитываются порядка 20 показателей, 15 из которых CRM считывает автоматически. Остальную информацию в раздел ежедневно вводят агенты, но для них это быстрый и понятный процесс. Как итог – вся статистика собирается постепенно и в одном месте.

Полученные отчеты делятся на два типа: детальный и общий. Первый предполагает оценку эффективности компании «внутри» каждого месяца, по дням и неделям. Отчет такого формата «разбивает» информацию по агентам и отделам. Второй, общий, предоставляет возможность увидеть всю картину уже целиком. Ежемесячные данные группируются, и мы получаем визуальную динамику развития агентства.

Естественно, планирование станет важным инструментом и для брокеров. Система предоставит всю необходимую информацию в режиме реального времени. Возможных данных для обработки множество: например, количество звонков, встреч, договоров в работе. Также во внимание принимается активность по договорам – показы, авансы. Вся основная аналитика оказывается перед глазами. Одним словом – владейте ситуацией, пусть технологии работают с данными за вас.

#### НЕ ТЕРЯЙТЕ ЗВОНКИ!

**Эксперт – Дмитрий Цимшко,**  
**ИТ-директор CENTURY 21 Россия**

CRM 21online позволяет вести удобную статистику телефонных звонков. По данным Дэвида Нокса, международного тренера по продажам в сфере недвижимости, 42% успешных заявок при-

ходят из звонков. Соответственно, мы можем сделать вывод, сколько клиентов теряют агентства в случаях, когда агенты не берут трубку, сбрасывают, не перезванивают и т.д. Помимо упущенной прибыли, подобная дискommуникация с клиентами грозит серьезным репутационным ущербом.

Предположим, агент упустил 100 звонков. Если взять сегмент вторичной недвижимости по Москве, то средний чек для покупателя составит 100 тыс. рублей. В данной ситуации агент недополучит внушительную сумму в 1 млн рублей.

Для того чтобы работа со звонками велась более эффективно, мы предусмотрели в CRM 21online специальную функцию. Она создает новый лид в разделе «Неразобранное» при пропущенном звонке с неизвестного номера. Мы надеемся, что это позволит агентам повысить качество своей работы.

При этом без постоянного повышения сознательности и ответственности агентов в действиях со входящими звонками не обойтись. Ведь для успеха нужно сделать всего три вещи: взять трубку, определить мотивацию клиента и наладить контакт. Если по ряду причин ответить на звонок в данный момент не представляется возможным, можно переадресовать вызов на другого специалиста или call-центр. Кроме того, всегда можно перезвонить позднее, когда закончится деловая встреча или освободится рабочее время.

#### КОНСТРУКТОР МАКЕТОВ

**Эксперт – Мария Троицкая,**  
**руководитель службы дизайна**  
**CENTURY 21 Россия**

В начале 2019 года в рамках CRM 21online после детального тестирования введен в действие Конструктор макетов – программный продукт для самостоятельной персонализации и подготовки к печати макетов, которые наиболее часто используются в работе агентств недвижимости. Теперь внести в макет необходимые данные, подготовить к печати для сдачи в типографию можно быстро и просто, без помощи дизайнера в любое время суток. Конструктор макетов доступен каждому пользователю CRM 21online, т.е. всем действующим сотрудникам агентств. Макеты из Конструктора после внесения нужных данных готовы к скачиванию в формате, необходимом для сдачи макета в печать в типографию.

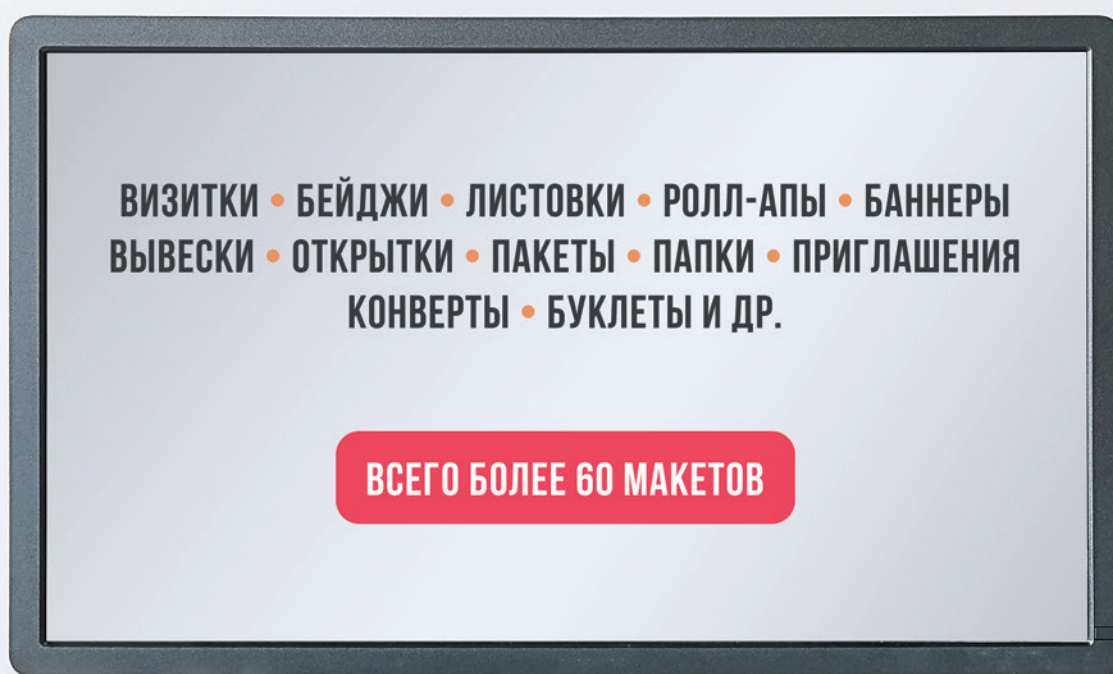
Конструктор макетов – инновационный программный продукт, созданный специально для CENTURY 21 Россия. В настоящее время в Конструкторе размещено более 60 макетов, и их перечень будет постоянно пополняться. В числе макетов – различные варианты визиток, бейджей, листовок, папок, ролл-апов, баннеров наружной рекламы, вывесок, пакетов, открыток, сертификатов и др. ■



Инновация CENTURY 21 Россия

# ОНЛАЙН-ДИЗАЙНЕР 24/7

Уникальный Конструктор макетов самых востребованных промоматериалов для ведения и продвижения бизнеса агентства недвижимости



ВИЗИТКИ • БЕЙДЖИ • ЛИСТОВКИ • РОЛЛ-АПЫ • БАННЕРЫ  
Вывески • ОТКРЫТКИ • ПАКЕТЫ • ПАПКИ • ПРИГЛАШЕНИЯ  
КОНВЕРТЫ • БУКЛЕТЫ И ДР.

ВСЕГО БОЛЕЕ 60 МАКЕТОВ

## ВАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

Справится любой сотрудник  
Из Конструктора – сразу в типографию  
Выбор вариантов  
Постоянное пополнение

**CENTURY 21.**  
Россия

# Риэлторы X, Y и Z

КАК ВОЗРАСТ ВЛИЯЕТ  
НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РИЭЛТОРА



*«Каждое поколение считает себя более умным, чем предыдущее, и более мудрым, чем последующее».*  
Джордж Оруэлл

**Ш** о данным исследования, проведенного HR-департаментом CENTURY 21 Россия в январе 2019 года на основе данных более чем 50 агентств недвижимости CENTURY 21 на всей территории России, средний возраст наиболее эффективных агентов находится в интервале от 30 до 45 лет. Примерно посреди этого интервала, на отметке «37», находится виртуальная граница между поколениями «X» (рожденные до 1981 года) и «Y» (рожденные после 1981 года). Что же характеризует эти два совершенно разных поколения и какие качества, свойственные конкретной возрастной среде, позволяют им быть эффективными в сфере недвижимости?

По мнению HR-партнера агентства недвижимости CENTURY 21 Alfa (Петрозаводск) Ксении Горбунцовой, поколение «X» показывает лучшие результаты. «Люди этого поколения более трудолюбивы и последовательны в достижении конечной цели. Они проявляют терпение и понимают, что результат придет спустя определенное время. Обладают способностью к изменениям, хорошо обучаемы. У них высокая внутренняя мотивация и адекватная самооценка. Они, как правило, предсказуемы и с ними проще договариваться», – отмечает Ксения.

Люди «X» прошли эпоху глобальных политических изменений в стране и внедрения

технологических новшеств. Ценности поколения «X» – семья, трудолюбие, глобальная информированность и техническая грамотность, способность к конкуренции, индивидуализм, стремление к профессиональному росту, экономичность, прагматизм, желание учиться в течение всей жизни, надежда только на себя.

Представители поколения «X» стали свидетелями появления первого компьютера и «бума» мобильных технологий. Это поколение более активно использует электронную почту, аккаунты в социальных сетях в сравнении с сообщениями в мессенджерах. Сотрудников поколения «X» необходимо удерживать в компании и предоставлять им стратегическую информацию для разъяснения целей компании, вовлекая их в управленческие решения, касающиеся развития бизнеса. Сотрудники поколения «X» знают, что такое трудности, и готовы преодолевать их вне зависимости от обстоятельств.

По мнению Ксении Пикановой, HR-партнера агентства CENTURY 21 Союз (Ульяновск), «риэлторы поколения «Y» отличаются от поколения «X» тем, что быстрее усваивают новую информацию и применяют ее на практике, более мобильны. При этом их необходимо постоянно мотивировать и подбадривать. У них зачастую завышена самооценка. От руководителя работа с этим поколением требует постоянного внимания к сотрудникам. Нужно своевременно реагировать, если «Y» теряет интерес к работе. Для него нужно придумывать очередную «игру». «Y» не всегда готовы ждать. Им необходимы результат/деньги здесь и сейчас».

Огромное влияние на поколение «Y» оказало развитие технологий сетевой коммуникации, таких как электронная почта, средства мгновенных онлайн-сообщений, цифровые медиаресурсы нового поколения. В отличие от людей «X», это поколение не готово жертвовать многим ради всеобщей цели, но оно с не меньшим успехом может привнести новые идеи, выйти за рамки обычного и расширить горизонт своих действий благодаря внутренней свободе и умению ориентироваться во многих аспектах современной жизни.

Весьма часто сотрудников поколения «Y» характеризуют завышенные ожидания, они предпочитают подстраивать условия работы под свою жизнь, а не наоборот. Однако они трудоспособны, хотя и отдают от своей работы и большего участия в принятии решений, предпочитают использовать гибкий график.

«Y» – эмоционально свободные и раскованные люди, адаптированные к изменениям, общительные и позитивные. Их взросление происходило в период мощного прогресса тех-

нологий, поэтому они легко овладевают новым программным обеспечением, эффективно общаются и добиваются результата в виртуальной среде. Ценности поколения «Y» сложились под влиянием экономического подъема, их отличает от поколения «X» отсутствие шаблонного подхода к профессиональной деятельности.

Люди «Y» обладают отличными способностями к обучению. Как правило, они выбирают для работы крупные компании, известные на рынке, для них важен бренд. Это хорошие работники, легкие на подъем, они любят участвовать в корпоративной жизни компании. Сотрудник «Y» будет активно трудиться, если в компании интересная корпоративная культура, есть амбициозная миссия, понятные ценности и традиции.

Сейчас 2019 год, и на рынок труда выходит поколение «Z» – рожденные в 2000 году и позднее. Если говорить о представителях поколения «Z» в сфере риэлторских услуг, их еще очень мало, чтобы делать выводы. Эксперты пока осторожны в оценках перспектив этого поколения в профессии «агент по недвижимости». Есть мнение, что в сегодняшнем состоянии, до достижения хотя бы возраста 25-30 лет, молодежь поколения «Z» вряд ли будет показывать высокую эффективность в этой профессии. Несмотря на то, что это поколение имеет преимущество в сфере современных технологий, его характеризует завышенная самооценка, слабое целеполагание и низкая продуктивность. Среднестатистический «Z» не настроен прикладывать серьезные усилия, чтобы зарабатывать, стремится сразу получить высокий доход, болезненно воспринимает любую критику, зависит от мнения сверстников, имеет неоправданно завышенную самооценку. Хотя всегда есть исключения. Ведь люди формируются в социальной и экономической среде, воспитании, близком окружении, нормах и правилах.

В целом, если говорить о качествах, которые способствуют эффективности в сфере риэлторских услуг, эксперты не видят препятствий к достижению успеха в профессии как для поколения «X», так и для поколения «Y». Сегодня HR-специалисты практически в равной степени ориентированы на оба поколения. «X» и «Y» дополняют друг друга разными характеристиками, стремлениями, ценностями, знаниями, деловыми качествами. Плюс невероятно важно индивидуальное стремление быть успешными, достигать целей, используя идеи и практики разных поколений. Каждое следующее поколение вбирает в себя ценности новой эпохи, строит жизнь в направлении, соответствующем современному ритму жизни. ■



Надежда Брайловская,  
HR-директор  
CENTURY 21 Россия

**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



**Евгений Алешин**  
Все объекты недвижимости  
+7 (977) 695-90-07  
evgeniy.aleshin@century21.ru



**Людмила Погольша**  
Все объекты недвижимости  
+7 (926) 537-02-88  
pogolsh.lyudmila@century21.ru



**Олег Распопин**  
Все объекты недвижимости  
+7 (925) 100-11-75  
raspopin.oleg@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

+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 Страхнин**  
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

**Татевик Алханян**Коммерческая и вторичная недвижимость  
+7 (985) 546-10-25  
alikhanyan.tata@century21.ru**Мария Кузьмина**Первичная недвижимость  
+7 (903) 550-52-63  
kuzmina.mariya@century21.ru**Анна Михальченко**Первичная и вторичная недвижимость  
+7 (926) 266-70-92  
mihalchenko.anna@century21.ru**CENTURY 21**

Milestone

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

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

**Алексей Ланченков**Все объекты недвижимости  
+7 (969) 014-04-88  
lanchenkov.aleksey@century21.ru**Аркадий Рыбаков**Все объекты недвижимости  
+7 (969) 014-04-15  
rybakov.arkadiy@century21.ru**Алексей Коваленко**Все объекты недвижимости  
+7 (966) 019-21-49  
kovalenko.aleksey1@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**Первичная и вторичная недвижимость  
+7 (926) 894-44-21  
cherevkova.svetlana@century21.ru**Сергей Ермаков**Первичная и вторичная недвижимость  
+7 (926) 438-55-74  
ermakov.sergey@century21.ru**Вадим Кочуров**Первичная и вторичная недвижимость  
+7 (926) 438-57-39  
kochurov.vadim@century21.ru**CENTURY 21**

Victory

г. Москва, ул. Бауманская, 32, стр. 2

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

**Юлия Курьева**Все объекты недвижимости  
+7 (903) 547-16-99  
kuryaeva.yuliya@century21.ru**Анна Травка**Первичная недвижимость  
+7 (903) 547-16-35  
travka.anna@century21.ru**Оксана Андреева**Все объекты недвижимости  
+7 (903) 547-16-33  
andreeva.oksana2@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**Василий Герман**  
Вторичная недвижимость  
+7 (926) 002-84-21  
german.vasily1@century21.ru**Марк Горшков**  
Вторичная недвижимость  
+7 (925) 979-97-21  
gorshkov.mark@century21.ru**Дмитрий Симанов**  
Вторичная недвижимость  
+7 (926) 002-85-21  
simanov.dmitriy@century21.ru**CENTURY 21**

Профессионал

г. Рязань, ул. Есенина, д. 80/1  
+7 (952) 126-88-86 • professional@century21.ru • professional.century21.ru**Елена Кузнецова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (952) 126-90-93  
kuznetsova.elena@century21.ru**Александр Овчинников**  
Все объекты недвижимости  
+7 (952) 126-90-94  
ovchinnikov.aleksandr1@century21.ru**Ксения Савина**  
Все объекты недвижимости  
+7 (952) 126-92-99  
savina.kseniya@century21.ru**CENTURY 21**

New Home

г. Владивосток, ул. Светланская, д. 145  
+7 (423) 272-47-24 • vl@century21.ru • vl.century21.ru**Наталья Вольская**  
Все объекты недвижимости  
+7 (914) 066-21-21  
volkaya.natalya@century21.ru**Артем Панков**  
Все объекты недвижимости  
+7 (914) 337-21-21  
pankov.artem@century21.ru**Татьяна Чиковинская**  
Все объекты недвижимости  
+7 (914) 687-21-21  
chikovinskaya.tatiana@century21.ru**CENTURY 21**

Перспектива

г. Люберцы, Октябрьский пр-т, д. 18, корп. 1, оф. 21-9  
+7 (495) 740-56-06 • perspective@century21.ru • perspective.century21.ru**Альбина Бибилова**  
Вторичная недвижимость  
+7 (925) 553-20-77  
bibilova.albina@century21.ru**Елена Петракова**  
Вторичная недвижимость  
+7 (925) 554-59-75  
petrakova.elena@century21.ru**Виктория Абрамова**  
Вторичная недвижимость  
+7 (925) 551-00-47  
abramova.viktoriya@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**  
Вторичная недвижимость  
+7 (963) 601-54-66  
kiraas@rimarcom.ru



**Сергей Соломатин**  
Вторичная недвижимость  
+7 (906) 059-28-36  
s.p.solomatini@rimarcom.ru



**Галина Изотова**  
Вторичная 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



**Наталья Каета**  
Все объекты недвижимости  
+7 (903) 231-38-83  
natalyavk2@rimarcom.ru



**Светлана Кондрашина**  
Все объекты недвижимости  
+7 (903) 207-02-83  
svetlanank@rimarcom.ru



**Елена Хусанова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (963) 764-73-26  
elenabh@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



**Виктория Дускалиева**  
Все объекты недвижимости  
+7 (903) 207-13-08  
viktoriyayud@rimarcom.ru



**Галина Лякишева**  
Вторичная недвижимость  
+7 (903) 147-55-03  
g.v.lyakisheva@rimarcom.ru

**CENTURY 21**  
Мой Дом

г. Горячий Ключ, ул. Ленина, д. 193, корп. Д, лит. «Б»  
+7 (861) 594-21-65 • moidom@century21.ru • moidom.century21.ru



**Елена Савченко**  
Все объекты недвижимости  
+7 (918) 377-25-86  
savchenko.elena@century21.ru



**Александра Белокрылова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (918) 317-15-38  
belokrylova.aleksandra@century21.ru



**Светлана Демина**  
Все объекты недвижимости  
+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

**Алексей Лебедев**

Все объекты недвижимости  
+7 (919) 367-36-59  
lebedev.aleksey@century21.ru

**Алевтина Нелидина**

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

**Михаил Мирошников**

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

**CENTURY 21**

PermGrad

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

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

**Шамиль Бадартинов**

Все объекты недвижимости  
+7 (967) 873-40-88  
shamil.badartinov@century21.ru

**Илья Акбашев**

Все объекты недвижимости  
+7 (922) 334-27-17  
ilya.akbashev@century21.ru

**Сергей Шутов**

Все объекты недвижимости  
+7 (963) 881-61-62  
sergey.shutov@century21.ru

**CENTURY 21**

Эстейт

г. Брянск, ул. Дуки, д. 65, оф. 219

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

**Дмитрий Аристов**

Все объекты недвижимости  
+7 (962) 135-42-43  
aristov.dmitriy@century21.ru

**Светлана Леутина**

Все объекты недвижимости  
+7 (900) 697-62-52  
leutina.svetlana@century21.ru

**Екатерина Седова**

Все объекты недвижимости  
+7 (960) 553-84-94  
sedova.ekaterina@century21.ru

**CENTURY 21**

Вся недвижимость

г. Махачкала, ул. Азиза Алиева, д. 3

+7 (928) 802-11-99 • vn@century21.ru • vn.century21.ru

**Мурад Магомедов**

Первичная и вторичная недвижимость  
+7 (938) 202-21-18  
magomedov.murad@century21.ru

**Султанмагомед Султанмагомедов**

Первичная недвижимость  
+7 (938) 202-21-28  
sultanmagomedov.sultanmagomed@century21.ru

**Юнус Шахвердиев**

Коммерческая недвижимость  
+7 (938) 202-21-26  
shahverdiev.yunus@century21.ru

**CENTURY 21.**  
Недвижимость мира

г. Иркутск, ул. Чкалова, д. 15, 6 эт.  
+7 (3952) 43-03-64 • nm@century21.ru • nm.century21.ru



**Анастасия Беломестнова**  
Вторичная недвижимость  
+7 (924) 537-58-77  
anastasiya.molokova@century21.ru



**Наталья Медведева**  
Вторичная недвижимость  
+7 (924) 829-31-37  
medvedeva.natalya@century21.ru

**CENTURY 21.**  
Недвижимость мира

г. Иркутск, ул. Розы Люксембург, 176в/3  
+7(3952) 43-03-64 • nm@century21.ru • nm.century21.ru



**Александра Игнаева**  
Вторичная недвижимость  
7 (924) 991-65-79  
ignayeva.alexandra@century21.ru



**Григорий Куличенко**  
Вторичная недвижимость  
+7 (924) 613-90-99  
kulichenko.grigoriy@century21.ru

**CENTURY 21.**  
Терра Недвижимость

г. Пермь, ул. Петропавловская, д. 53, эт. 2, оф. 206  
+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



**Светлана Огородникова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (961) 755-97-97  
svetlana.ogorodnikova@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**  
Первичная и вторичная недвижимость  
+7 (965) 563-32-09  
tatiana.salamatova@century21.ru



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



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

**CENTURY 21**  
Home Real Estateг. Пермь, Комсомольский пр-т, д. 38, оф. 506  
+7 (342) 204-43-53 • home-perm@century21.ru • home-perm.century21.ru**Ирина Поповцева**  
Все объекты недвижимости  
+7 (922) 354-14-46  
irina.popovtceva@century21.ru**Светлана Котельникова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (922) 354-57-63  
kotelnikova.svetlana@century21.ru**Татьяна Суримова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (922) 329-29-04  
tatiana.surimova@century21.ru**CENTURY 21**  
Vestaг. Санкт-Петербург, ул. Ташкентская, д. 1, 6 эт.  
+7 (812) 330-01-30 • vesta@century21.ru • vesta.century21.ru**Святослав Белов**  
Все объекты недвижимости  
+7 (969) 200-00-40  
belov.svyatoslav@century21.ru**Антон Куклев**  
Все объекты недвижимости  
+7 (962) 686-56-27  
kuklev.anton@century21.ru**Вячеслав Попов**  
Все объекты недвижимости  
+7 (962) 686-35-48  
popov.vyacheslav@century21.ru**CENTURY 21**  
Capital Petersburgг. Санкт-Петербург, Университетская наб., д. 25  
+7 (812) 940-21-00 • capital@century21.ru • capital.century21.ru**Ольга Чернова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (921) 340-21-27  
chernova.olga@century21.ru**Татьяна Мальшева**  
Все объекты недвижимости  
+7 (921) 745-90-21  
malysheva.tatyana@century21.ru**Наталья Лесохина**  
Все объекты недвижимости  
+7 (921) 645-21-55  
lesokhina.nataliya@century21.ru**CENTURY 21**  
New Townг. Хабаровск, ул. Калинина, д. 81  
+7 (4212) 77-00-81 • newtown@century21.ru • newtown.century21.ru**Сергей Шестаков**  
Вторичная недвижимость  
+7 (909) 857-88-21  
shestakov.sergey@century21.ru**Екатерина Хлестунова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (914) 401-63-43  
hlestunova.ekaterina@century21.ru**Николай Кораблин**  
Коммерческая недвижимость  
+7 (914) 158-18-33  
korablin.nikolay@century21.ru

**CENTURY 21**  
InSochi

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



**Илина Надьорова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (938) 470-07-31  
nadyrova.ilina@century21.ru



**Алексей Борзенков**  
Все объекты недвижимости  
+7 (966) 779-02-21  
borzenkov.aleksey@century21.ru



**Оксана Салова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (938) 470-07-29  
salova.oksana@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



**Александра Павлюк**  
Все объекты недвижимости  
+7 (989) 123-44-01  
pavlyuk.aleksandra@century21.ru



**Дмитрий Белошапка**  
Все объекты недвижимости  
+7 (989) 123-44-51  
beloshapka.dmitriy1@century21.ru



**Ольга Волницкая**  
Все объекты недвижимости  
+7 (989) 123-40-61  
volickaya.olga@century21.ru

**CENTURY 21**  
Манго

г. Казань, ул. Сибирский тракт, д. 13, эт. 3, оф. 1,  
+7 (987) 225-57-00 • mango@century21.ru • mango.century21.ru



**Ирина Лабашова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (960) 031-30-88  
labashova.irina@century21.ru



**Илназ Гизетдинов**  
Все объекты недвижимости  
+7 (917) 938-18-88  
ilnaz.gizetdinov@century21.ru



**Ильзира Гайнетдинова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (987) 004-58-88  
gaynetdinova.ilzirya@century21.ru

**CENTURY 21**  
Партнер

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



**Ирина Потапова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (962) 214-86-00  
potapova.irina@century21.ru



**Семен Песоцкий**  
Все объекты недвижимости  
+7 (965) 729-30-00  
pesockiy.semen@century21.ru

**CENTURY 21**

Красиво жить

г. Барнаул, Социалистический пр-т, д. 109, эт. 2, оф. 223  
+7 (929) 397-25-57 • [krasivozhit@century21.ru](mailto:krasivozhit@century21.ru) • [krasivozhit.century21.ru](http://krasivozhit.century21.ru)

**Дарья Чекалина**  
Все объекты недвижимости  
+7 (933) 311-39-74  
[chekalina.darya1@century21.ru](mailto:chekalina.darya1@century21.ru)



**Татьяна Давыденко**  
Все объекты недвижимости  
+7 (933) 310-07-13  
[davydchenko.tatyana@century21.ru](mailto:davydchenko.tatyana@century21.ru)



**Екатерина Александрова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (933) 161-02-00  
[aleksandrova.ekaterina@century21.ru](mailto:aleksandrova.ekaterina@century21.ru)

**CENTURY 21**

Союз

г. Ульяновск, пр-т Нариманова, д. 38  
+7 (8422) 71-76-76 • [soyuz@century21.ru](mailto:soyuz@century21.ru) • [soyuz.century21.ru](http://soyuz.century21.ru)

**Евгений Мальцев**  
Первичная недвижимость  
+7 (927) 989-66-66  
[malcev.evgeniy@century21.ru](mailto:malcev.evgeniy@century21.ru)



**Альбина Сaitова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (960) 368-21-21  
[saitova.albina@century21.ru](mailto:saitova.albina@century21.ru)



**Кристина Плешакова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (967) 774-21-21  
[pleshakova.kristina@century21.ru](mailto:pleshakova.kristina@century21.ru)

**CENTURY 21**

Альфа

г. Петрозаводск, ул. Андропова, д. 1а  
+7 (8142) 67-11-21 • [alfa@century21.ru](mailto:alfa@century21.ru) • [alfa.century21.ru](http://alfa.century21.ru)

**Артур Фаворцкий**  
Вторичная недвижимость  
+7 (902) 772-69-49  
[favorickiy.artur@century21.ru](mailto:favorickiy.artur@century21.ru)



**Александр Зайцев**  
Вторичная недвижимость  
+7 (902) 772-69-21  
[zaycev.aleksandr@century21.ru](mailto:zaycev.aleksandr@century21.ru)



**Андрей Кучеров**  
Загородная недвижимость  
+7 (902) 772-69-30  
[kuchеров.andrey@century21.ru](mailto:kuchеров.andrey@century21.ru)

**CENTURY 21**

Евразия недвижимость

г. Улан-Удэ, ул. Ленина, д. 49А  
+7 (30125) 151-78 • [en@century21.ru](mailto:en@century21.ru) • [en.century21.ru](http://en.century21.ru)

**Татьяна Нестерова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (964) 411-16-91  
[nesterova.tatyana@century21.ru](mailto:nesterova.tatyana@century21.ru)



**Татьяна Цыренова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (964) 411-16-76  
[cyrenova.tatyana@century21.ru](mailto:cyrenova.tatyana@century21.ru)



**Светлана Ширабон**  
Все объекты недвижимости  
+7 (964) 411-16-92  
[shirabon.svetlana@century21.ru](mailto:shirabon.svetlana@century21.ru)

**CENTURY 21**

Корона

г. Якутск, пр-т Ленина, д. 58  
+7 (924) 765-84-84 • [corona@century21.ru](mailto:corona@century21.ru) • [corona.century21.ru](http://corona.century21.ru)



**Александра Быканова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (924) 870-08-16  
[bykanova.alexandra@century21.ru](mailto:bykanova.alexandra@century21.ru)



**Дмитрий Узун**  
Все объекты недвижимости  
+7 (924) 870-08-14  
[uzun.dmitriy@century21.ru](mailto:uzun.dmitriy@century21.ru)



**Марина Березовская**  
Все объекты недвижимости  
+7 (924) 870-00-54  
[berezovskaya.marina@century21.ru](mailto:berezovskaya.marina@century21.ru)

**CENTURY 21**

Адрес

г. Тамбов, ул. Советская, д. 103  
+7 (4752) 77-00-77 • [address@century21.ru](mailto:address@century21.ru) • [address.century21.ru](http://address.century21.ru)



**Наталья Шкарупо**  
Все объекты недвижимости  
+7 (930) 473-77-80  
[shkarupo.natalya@century21.ru](mailto:shkarupo.natalya@century21.ru)



**Татьяна Карпушенкова**  
Все объекты недвижимости  
+7 (930) 473-77-37  
[karpuschenkova.tatyana@century21.ru](mailto:karpuschenkova.tatyana@century21.ru)



**Роман Ушаков**  
Все объекты недвижимости  
+7 (930) 470-04-47  
[ushakov.roman@century21.ru](mailto:ushakov.roman@century21.ru)

**CENTURY 21**

Legion

г. Благовещенск, ул. Ленина, д. 171  
+7 (4162) 46-86-46 • [legion28@century21.ru](mailto:legion28@century21.ru) • [legion28.century21.ru](http://legion28.century21.ru)



**Ольга Ранцева**  
Вторичная недвижимость  
+7 (924) 676-09-67  
[ranceva.olga@century21.ru](mailto:ranceva.olga@century21.ru)



**Ольга Шулятева**  
Вторичная недвижимость  
+7 (929) 478-33-54  
[shulyateva.olga@century21.ru](mailto:shulyateva.olga@century21.ru)



**Андрей Абрамченко**  
Вторичная недвижимость  
+7 (999) 794-93-39  
[abramchenko.andrey@century21.ru](mailto:abramchenko.andrey@century21.ru)

**CENTURY 21**

Legion

г. Хабаровск, ул. Льва Толстого, д. 12  
+7 (4212) 77-96-00 • [legion27@century21.ru](mailto:legion27@century21.ru) • [legion27.century21.ru](http://legion27.century21.ru)



**Татьяна Замарева**  
Все объекты недвижимости  
+7 (914) 312-30-26  
[zamareeva.tatyana@century21.ru](mailto:zamareeva.tatyana@century21.ru)



**Наталья Кузнецова**  
Вторичная недвижимость  
+7 (999) 793-07-66  
[kuznetsova.natalya@century21.ru](mailto:kuznetsova.natalya@century21.ru)

**CENTURY 21**

Недвижимость и Право

г. Уфа, ул. Рихарда Зорге, д. 35

+7 (917) 785-46-03 • [pravo@century21.ru](mailto:pravo@century21.ru) • [pravo.century21.ru](http://pravo.century21.ru)**Олег Фокеев**Все объекты недвижимости  
+7 (963) 137-93-77  
[fokeev.oleg1@century21.ru](mailto:fokeev.oleg1@century21.ru)**Ринат Зайдуллин**Вторичная недвижимость  
+7 (937) 850-85-01  
[zaydullin.rinat@century21.ru](mailto:zaydullin.rinat@century21.ru)**Гузель Салахова**Вторичная недвижимость  
+7 (917) 447-14-07  
[salahova.guzel@century21.ru](mailto:salahova.guzel@century21.ru)**CENTURY 21**

Comfort

г. Нижний Новгород, ул. Максима Горького, д. 260, оф. 30

+7 (831) 283-11-88 • [comfort@century21.ru](mailto:comfort@century21.ru) • [comfort.century21.ru](http://comfort.century21.ru)**Ольга Большакова**Вторичная недвижимость  
+7 (920) 009-70-04  
[bolshakova.olga@century21.ru](mailto:bolshakova.olga@century21.ru)**Вадим Скворцов**Загородная недвижимость  
+7 (920) 000-47-73  
[skvorcov.vadim1@century21.ru](mailto:skvorcov.vadim1@century21.ru)**Екатерина Козлова**Первичная недвижимость  
+7 (920) 009-70-72  
[kozlova.ekaterina@century21.ru](mailto:kozlova.ekaterina@century21.ru)**CENTURY 21**

Эксперт

г. Калининград, Советский пр-т, д. 81, корп. 4, пом. 4

+7 (906) 234-51-77 • [expert@century21.ru](mailto:expert@century21.ru) • [expert.century21.ru](http://expert.century21.ru)**Валентин Михайлов**Все объекты недвижимости  
+7 (962) 259-82-29  
[mihaylov.valentin@century21.ru](mailto:mihaylov.valentin@century21.ru)**Юрий Росшинин**Все объекты недвижимости  
+7 (962) 261-82-32  
[rosshinin.yuriy@century21.ru](mailto:rosshinin.yuriy@century21.ru)**Юлия Давыденко**Первичная недвижимость  
+7 (962) 256-90-60  
[davydenko.yuliya@century21.ru](mailto:davydenko.yuliya@century21.ru)**CENTURY 21**

Идеальный Дом

г. Калининград, Московский пр-т, д. 14Б

+7 (921) 610-21-21 • [homeideal@century21.ru](mailto:homeideal@century21.ru) • [homeideal.century21.ru](http://homeideal.century21.ru)**Наталья Колбанова**Вторичная недвижимость  
+7 (921) 108-21-21  
[kolbanova.natalya@century21.ru](mailto:kolbanova.natalya@century21.ru)**Андрей Парилов**Все объекты недвижимости  
+7 (921) 603-21-21  
[parilov.andrey@century21.ru](mailto:parilov.andrey@century21.ru)**Екатерина Колода**Первичная и вторичная недвижимость  
+7 (921) 261-21-21  
[koloda.ekaterina@century21.ru](mailto:koloda.ekaterina@century21.ru)




# IMA\* УПРАВЛЕНИЕ АГЕНТСТВОМ НЕДВИЖИМОСТИ

- ✓ Уникальный курс от CENTURY 21 Россия
- ✓ 4 дня, 6 экспертов
- ✓ Фундаментальные знания: от бизнес-плана до прибыли и масштабирования
- ✓ Успешные мировые и российские кейсы
- ✓ Для стартапов и действующих руководителей агентств недвижимости

\* International Model of Real Estate Agency Management  
«Международная модель управления агентством недвижимости»



A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades, creating a sense of height and architectural scale. The buildings are dark and monochromatic, with the sky visible in the background.

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ БРОКЕРСКИХ УСЛУГ

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



# REALOGY

**Better  
Homes**  
and Gardens.  
REAL ESTATE



**CLIMB**  
REAL ESTATE

# CENTURY 21<sup>®</sup>



**Sotheby's**  
INTERNATIONAL REALTY

*corcoran*  
corcoran group real estate

# CENTURY 21®

## Москва

**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  
+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 (495) 790-37-21

**CENTURY 21 Мой Город**  
Научный пр., д. 14а, стр. 1  
+7 (916) 079-70-03

**CENTURY 21 Римарком**  
г. Троицк, Парковый пер., д. 4  
+7 (495) 840-56-00

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, эт. 15, оф. 18  
+7 (495) 259-25-41

## Московская область

**CENTURY 21 Перспектива**  
г. Люберцы, Октябрьский пр-т, д. 18, к. 1, оф. 21-9  
+7 (495) 740-56-06

**CENTURY 21 Римарком**  
г. Чехов, Симферопольское ш., д. 6, эт. 3, оф. 12  
+7 (496) 722-13-47

## 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

## Барнаул

**CENTURY 21 Красиво жить**  
Социалистический пр-т, д. 109, эт. 2, оф. 223  
+7 (929) 397-25-57

## Благовещенск

**CENTURY 21 Legion**  
ул. Ленина, д. 171  
+7 (4162) 46-86-46

## Брянск

**CENTURY 21 Эстейт**  
ул. Дуки, д. 65, оф. 219  
+7 (962) 135-51-52

## Владивосток

**CENTURY 21 New Home**  
ул. Светланская, д. 145  
+7 (423) 272-47-24

## Горячий Ключ

**CENTURY 21 Мой Дом**  
ул. Ленина, д. 193, корп. Д, лит. «Б»  
+7 (861) 594-21-65

## 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. Чкалова, д. 15, 6 эт.  
ул. Горького, д. 27  
ул. Розы Люксембург, д. 176в/3  
+7 (3952) 43-03-64

## Казань

**CENTURY 21 Манго**  
ул. Сибирский тракт, д. 13, 3 эт., оф. 1  
+7 (987) 225-57-00

## Калининград

**CENTURY 21 Идеальный дом**  
Московский пр-т, д. 14Б  
+7 (921) 610-21-21

**CENTURY 21 Эксперт**  
Советский пр-т, д. 81, корп. 4, пом. 4  
+7 (906) 234-51-77

## Калуга

**CENTURY 21 Бенефит**  
ул. Кирова, д. 21а  
+7 (930) 758-48-48

## 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

## Нижний Новгород

**CENTURY 21 Comfort**  
ул. Максима Горького, д. 260, оф. 30  
+7 (831) 283-11-88

## Новороссийск

**CENTURY 21 Золотая миля**  
ул. Школьная, д. 1А, оф. 5  
+7 (988) 342-02-34

## 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. Петропавловская, д. 53, эт. 2, оф. 206  
+7 (342) 204-17-44

## Петрозаводск

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

## Рязань

**CENTURY 21 Проффессионал**  
ул. Есенина, д. 80/1  
+7 (952) 126-88-86

## Сочи

**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 (30125) 151-78

## Ульяновск

**CENTURY 21 Союз**  
пр-т Нариманова, д. 38  
пр-т Ленинского Комсомола, д. 38  
+7 (8422) 71-76-76

## Уфа

**CENTURY 21 Недвижимость и Право**  
ул. Рихарда Зорге, д. 35  
+7 (917) 785-46-03

## Хабаровск

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

**CENTURY 21 Legion**  
ул. Льва Толстого, д. 12  
+7 (4212) 77-96-00

## Якутск

**CENTURY 21 Корона**  
пр-т Ленина, д. 58  
+7 (924) 765-84-84  
Второй офис. Скоро открытие!