

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

Century21

MAGAZINE

ВЕСНА 2017

WWW.CENTURY21.RU



**ГОСРЕГИСТРАЦИЯ
ПО-НОВОМУ**



**ПОКОЛЕНИЕ
НОВОСТРОЕК**



**ИНВЕСТИЦИИ
ЗА ГРАНИЦУ**

**ПОДБОР ОБЪЕКТА:
ЧТО НУЖНО
ПОКУПАТЕЛЮ?**

ТЕМА НОМЕРА

ТОП-5 ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ РИЭЛТОРОВ

ОТКРОЙ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ ПОД МИРОВЫМ БРЕНДОМ!

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

ПОЧЕМУ БИЗНЕС В НЕДВИЖИМОСТИ ВЫГОДЕН?



ПОТРЕБНОСТЬ
В ЖИЛЬЕ ВСЕГДА
АКТУАЛЬНА



РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ –
ОДИН ИЗ САМЫХ БОЛЬШИХ
В ЛЮБОЙ СТРАНЕ



НИЗКИЕ РИСКИ
И СТАБИЛЬНЫЙ
РОСТ ДОХОДА

ПРИСОЕДИНЯЙСЯ К СЕТИ CENTURY 21 И ПОЛУЧИ



IT-ТЕХНОЛОГИИ
ДЛЯ БИЗНЕСА



ПОДБОР И ОБУЧЕНИЕ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ И АГЕНТОВ



ЮРИДИЧЕСКУЮ
ПОДДЕРЖКУ



МАРКЕТИНГОВОЕ
И PR-СОПРОВОЖДЕНИЕ



РЕГУЛЯРНЫЙ КОНСАЛТИНГ
И ОБМЕН ОПЫТОМ



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

*ПО ДАННЫМ MMR STRATEGY GROUP ЗА 2015 ГОД



Century21 MAGAZINE

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «РУС ГЛОБАЛ ГРУПП»

125284, г. Москва, Ленинградский пр-т, 31А, стр. 1, БЦ «МонАрх»

+7 (495) 981-21-21

РЕДАКЦИЯ

Главный и выпускающий редактор

Анастасия Москвитина

anastasia.moskvitina@hq.century21.ru

Руководитель отдела аналитики

Кирилл Котриков

kirill.kotrikov@hq.century21.ru

Корректор

Ирина Пушкина

rikabesorkus@mail.ru

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

Дизайнер-верстальщик

Владислав Панфилов

vladislav.panfilov@hq.century21.ru

Дизайнер

Мария Троицкая

masha.troitskaya@hq.century21.ru

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Таисия Баженова, Анастасия Дачевская, Александр Дрягин,

Татьяна Елекоева, Катерина Кочеткова, Дамир Хакимов

Информационное сотрудничество: magazine@hq.century21.ru

Сотрудничество по рекламе: magazine@hq.century21.ru

Журнал CENTURY 21 Magazine зарегистрирован Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Номер свидетельства ПИ № ФС 77-59606 от 23.10.2014. Категория информационной продукции 6+. Тираж 12 000 экземпляров.

Цена свободная.

Отпечатано: ОАО «Можайский полиграфический комбинат»

143200, г. Можайск, ул. Мира, д. 93

www.оаомпк.ru, www.оаомпк.рф

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

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



ЛУЧШЕ ГОР МОГУТ БЫТЬ ТОЛЬКО ГОРЫ:

САМЫЙ ПОПУЛЯРНЫЙ ГОРНОЛЫЖНЫЙ КУРОРТ РОССИИ СТАНОВИТСЯ ЭЛИТНЫМ ЖИЛЫМ ПОСЕЛКОМ



Краснодарский край – удивительный регион России, в котором сочетаются разные природные и климатические зоны, позволяющие его жителям почувствовать все прелести и пляжного отдыха, и горного туризма.

Элитный поселок Красная поляна расположен всего в 40 км от черноморского побережья на высоте около 500 метров над уровнем моря и по праву считается **лучшим горнолыжным курортом России**, принимавшим Зимние Олимпийские игры 2014 года. Современная инфраструктура по-прежнему **соответствует международному уровню**, при этом любой желающий может не только прокатиться по склонам Кавказских гор, но и стать **владельцем недвижимости на горном курорте**.

Квалифицированные специалисты агентства недвижимости CENTURY 21 Expert Sochi помогут сделать утонченный архитектурный ансамбль и живописные пейзажи Красной поляны вашим ежедневным видом из окна или перспективным вложением капитала. Этот горный район Сочи имеет **высокий инвестиционный потенциал** – ведь, помимо курорта, здесь расположена крупная игорная зона, а значит **недвижимость в Красной поляне** всегда можно **выгодно продать или сдать в аренду**.

Вы можете довериться профессионалам команды CENTURY 21 Expert Sochi в **поиске, подборе и управлении вашей недвижимостью**, ведь агентство сотрудничает с крупнейшими застройщиками в регионе и является частью международной сети CENTURY 21 – ведущего международного бренда в сфере недвижимости, гарантирующего высочайшие стандарты качества работы и индивидуальный подход к каждому клиенту.

Недвижимость в горах – это образ жизни, о котором мечтают многие. **Специалисты CENTURY 21 Expert Sochi сделают вашу мечту реальностью!**



«CENTURY 21 EXPERT SOCHI»

«РАБОТА НЕДВИЖИМОСТЬ ЭКСПЕРТ СОЧИ CENTURY 21»

WWW.EXPERT-SOCHI.CENTURY21.RU

+7 (918) 003-51-63

+7 (918) 003-48-83

+7 (800) 234-34-91

Century 21
Expert Sochi

В

течение последних десятилетий рынок недвижимости в России рос колоссальными темпами, объекты продавались и покупались моментально лишь потому, что спрос превышал предложение. Но сегодня, когда этот рост остановился, продать и купить квартиру самостоятельно становится все труднее.

И покупателям, и продавцам действительно становится нужна помощь профессионалов. При этом агентства, использующие устаревшие технологии, характерные для растущего рынка, в новых условиях уже не могут оказывать эту услугу качественно.

В то же время система CENTURY 21, более сорока пяти лет назад перевернувшая представление о риэлторском бизнесе в США, в очередной раз демонстрирует свою эффективность. Важным преимуществом CENTURY 21 является аналитическая составляющая работы на всех этапах: мы не только сотрудничаем с ведущими экспертами рынка, но и проводим собственные исследования, на основе которых строим прогнозы и даем рекомендации нашим франчайзи.

Мы уверены, что актуальная информация об изменениях в законодательстве, исследование текстов объявлений о продаже недвижимости, а также подборка самых функциональных приложений, опубликованные в новом номере журнала, позволят нашим агентам эффективно выполнять свою работу, а их клиентам – быть уверенными в том, что они сделали правильный выбор.

Главной темой нового номера стал процесс подбора недвижимости. На страницах журнала мы подробно расскажем о том, зачем нужен риэлтор покупателю, о технологиях работы агента по подбору объектов и пользе, которую он может принести клиенту. Ведь принять правильное решение бывает действительно трудно, особенно, когда речь идет о таком серьезном приобретении, как недвижимость. Наши эксперты поделились своими секретами успешных сделок на самых разных рынках – от коммерческой и жилой недвижимости до зарубежной. Гарантия этих многочисленных побед – единые стандарты ведения бизнеса, современные технологии работы с клиентом, грамотная маркетинговая стратегия, лежащие в основе работы каждого сотрудника CENTURY 21.

Доверяйте профессионалам!



С уважением,

Генеральный директор CENTURY 21 Россия

Егор Провкин

Century21^{MAGAZINE}

ПЕРВЫЙ **ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ**
ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ*

НАШИ ЧИТАТЕЛИ – КЛИЕНТЫ АГЕНТСТВ
НЕДВИЖИМОСТИ **ПО ВСЕЙ СТРАНЕ**

АУДИТОРИЯ КАЖДОГО НОМЕРА –
60 000 ЧЕЛОВЕК

ТЕРРИТОРИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ –
7 ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РФ

реклама

КОНТАКТЫ ДЛЯ РЕКЛАМОДАТЕЛЕЙ:
MAGAZINE@HQ.CENTURY21.RU
+7 (495) 981-21-21

Century21[®]
Россия

*Среди изданий, выпускаемых ООО «РУС ГЛОБАЛ ГРУПП»

10**СЕКРЕТ
УДАЧНОЙ ПОКУПКИ**

Загородная недвижимость: как подобрать для клиента дом его мечты.

12**ИНВЕСТИЦИИ
ЗА ГРАНИЦУ**

Главные критерии выбора при покупке зарубежной недвижимости и перспективные для инвестирования страны.

14**КОММЕРЧЕСКИЙ
ВОПРОС**

Выбираем коммерческую недвижимость – учитываем не только пожелания, но и бизнес-задачи.

16**НОВОСТИ****18****НОВОСТИ CENTURY 21****29****КЛЮЧ К УСПЕХУ
И ВЛАСТИ**

Лучшие книги об умении получать выгоду от любых сделок и управлять людьми.

**ТЕМА НОМЕРА****23****Поколение
новостроек**

Квартиры и дома на первичном рынке чаще приобретают молодые покупатели, и большинство из них не привлекает риэлторов. Рассмотрим, насколько они правы в своем решении.

26**ЛОВУШКА ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ**

Зачастую представления покупателей о рынке недвижимости весьма далеки от реальной ситуации. Объясняем, зачем клиенту-покупателю нужен агент по недвижимости.



30

**НОВАЯ
ЖИЗНЬ ЗАВОДОВ**

Лофты: откуда появилась мода на обшарпанные кирпичные стены, балки и куски арматуры.



42

ДЕНЬГИ ЕСТЬ!

Сколько получают риэлторы в разных странах мира, и что они могут позволить себе на эти деньги?



44

ТРУДНЫЙ ВЫБОР

Что нужно покупателю недвижимости? Ищем ответ с помощью профессионалов.

46

**МОБИЛЬНЫЙ
РИЭЛТОР**

5 самых функциональных мобильных приложений для всех, кто так или иначе связан с недвижимостью.

34

БУКВА ЗАКОНА

Артур Оганесян о перспективах регулирования риэлторской деятельности в России.



48

**ГОСРЕГИСТРАЦИЯ
ПО-НОВОМУ**

Основные изменения, которые принесло вступление в силу Федерального закона «О государственной регистрации недвижимости»



38

ВЕС СЛОВА

Как тексты объявлений о продаже позволяют облегчить понимание процесса поиска и выбора объектов недвижимости покупателями.

52

**АГЕНТСТВА
НЕДВИЖИМОСТИ
CENTURY 21 РОССИЯ**



Руслан Назаров,
РУКОВОДИТЕЛЬ РИЭЛТОРСКОГО ОТДЕЛА
CENTURY 21 ДИНАСТИЯ

Секрет удачной покупки

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ – НЕ БАЗОВАЯ ПОТРЕБНОСТЬ,
А ПОИСК «ДОМА МЕЧТЫ». ИМЕННО ПОЭТОМУ К ЕЕ ВЫБОРУ
ПОКУПАТЕЛЬ ПОДХОДИТ С ОСОБЫМ ТРЕПЕТОМ.

З

агородная недви-
жимость – это лакмусовая
бумага общего состо-
яния рынка и покупа-
тельской способности
жителей Москвы и Мо-
сковской области. Дома
и дачи покупают, когда
жилищные вопросы в

городе уже решены, новый автомобиль приобре-
тен, есть финансовые накопления, и вот теперь
пора бы заняться приобретением недвижимости
за пределами города.

Среди покупателей довольно часто бытует
ошибочное мнение, что можно самостоятельно
справиться с покупкой объекта, а все необходи-
мые действия по его приобретению подсмотреть
в Интернете или воспользоваться советами коллег
или соседей. Иногда покупатель полагается на то,
что со стороны продавца уже есть риэлтор. Рас-
суждая так, клиент рискует в результате полно-
стью или частично потерять права на объект, и
вот почему.

Подбирая объект, риэлтор не только находит
соответствующие запросу объекты, но и встре-
чается с собственниками, проводит первичный
осмотр, проверяет юридическую чистоту объек-
та. Риэлтор знает, как нужно действовать, если
сделка альтернативная, и проводит переговоры
со всеми участниками цепочки, может дать совет



НУЖНО
ПОМОЧЬ КЛИЕНТУ
ПОЧУВСТВОВАТЬ
СЕБЯ НЕ
ПОКУПАТЕЛЕМ,
А БУДУЩИМ
ХОЗЯИНОМ
ЗАГОРОДНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

по форме расчета – он проводит сделку с соблю-
дением интересов своего клиента.

А для того чтобы понять, какой должен быть
объект для конкретного покупателя, риэлтор вы-
полняет работу психолога, выявляя мотивацию и
потребности клиента. Одна из клиенток обрати-
лась ко мне с просьбой подобрать загородный дом,
описав свои пожелания по телефону, но, к сожа-
лению, так невозможно почувствовать клиента,
поэтому я предложил ей встретиться в офисе и
четко обозначить объект поиска. На тот момент
она искала дом уже 5 месяцев. Во время встре-
чи мы много говорили, как о будущем объекте,
так и о самой клиентке, ее жизни, увлечениях,
семье. Все это помогло мне понять, как с ней рабо-
тать – я не ждал, что она примет решение быстро.
Мы посмотрели 4 дома, ни в одном из которых
я не предлагал ей принять решение о покупке,
мы просто общались, и видимо это помогло ей
почувствовать себя не покупателем, а будущей
хозяйкой одного из домов, который она выбрала
буквально на следующий день. В течение месяца
мы совершили сделку, в результате которой моя
клиентка обрела дом своей мечты, а я – приятное
и интересное знакомство с заслуженным архитек-
тором Московской области.

Суть в том, что риэлтор должен искренне ин-
тересоваться своим клиентом и всегда стремиться
делать жизнь людей лучше, тогда и сделки за-
крываются быстро и легко. ♣

Century21 MAGAZINE

СВЕЖИЙ НОМЕР
ОНЛАЙН



www.century21.ru



ПАВЕЛ ВАСИЛЬЧУК,
БРОКЕР
CENTURY 21 EXPERT SOCHI

Инвестиции за границу

РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СЕЙЧАС ПРЕДПОЧИТАЮТ
ВКЛАДЫВАТЬ ДЕНЬГИ НЕ В ИНОСТРАННЫЕ БАНКИ, А В ЗАРУБЕЖНУЮ
НЕДВИЖИМОСТЬ.

К

урс рубля нестабилен, а доходность по вкладам в зарубежных банках становится менее привлекательной. В итоге российские предприниматели все чаще выбирают недвижимость за грани-

цей в качестве объекта инвестирования. Для примера – доходность приобретения одной из гостиниц в Афинах, уже сданной в аренду на 10 лет, практически не отличается от текущей доходности рублевого депозита.

Поскольку зарубежная недвижимость – дорогостоящая покупка, клиенты предпочитают работать с агентством, и ключевым фактором при его выборе является репутация, что гарантирует минимальную огласку покупки, а также надежных партнеров за границей.

Основным запросом является приобретение коммерчески привлекательных объектов, а главными критериями при их подборе становятся величина возможного дохода от объекта и «бюджет», который клиент готов вложить в этот объект недвижимости.

При выборе страны важно рассмотреть правовые нюансы, связанные с ограничениями на приобретение недвижимости гражданами России. Если в выбранной стране нет таких сдерживающих факторов, решающим для приобретения аргументом может стать лояльность на законо-



РЕШАЮЩИМ
АРГУМЕНТОМ ДЛЯ
ПРИОБРЕТЕНИЯ
НЕДВИЖИМОСТИ
ЗА РУБЕЖОМ
МОЖЕТ СТАТЬ
ЛОЯЛЬНОСТЬ НА
ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ
И МЕНТАЛЬНОМ
УРОВНЕ
К ГРАЖДАНАМ
РОССИИ

дательном и ментальном уровне к гражданам России в части ведения бизнеса, предоставления вида на жительство и (в перспективе) гражданства, а также порядок наследования и налогообложения для владельцев недвижимости и наследников. Наиболее востребованные направления для русскоязычных клиентов – Испания, Турция, Чехия, Латвия.

Особой популярностью сегодня пользуется Греция. Помимо прочих плюсов, в этой стране очень привлекательная стоимость «входного билета» – объектов недвижимости, которые дают право владельцу приобрести вид на жительство и в последующем – гражданство для себя и членов своей семьи.

После определения целей покупки зарубежной недвижимости и страны клиенту предоставляется полная информация об объектах, будь то приобретение готовой недвижимости или инвестирование в строящиеся объекты. Для многих становится откровением, что в Греции «первичка» дороже «вторички», в то время как в России гораздо дешевле приобрести новострой. Это связано с налогом на переход права собственности, который для первичного рынка составляет 24% (если разрешение на строительство выдано после 1 января 2006 года), в то время как для вторичного – всего 3,09%.

На территории выбранной страны работу с клиентом всегда ведут наши аккредитованные партнеры, предоставляющие широкий выбор как жилых, так и коммерческих объектов. ▲



ДОМ НА ПЕРВОЙ ЛИНИИ:

КАК СТАТЬ ВЛАДЕЛЬЦЕМ НЕДВИЖИМОСТИ НА САМОМ ПОПУЛЯРНОМ МОРСКОМ КУРОРТЕ РОССИИ



Сочи – город с уникальными климатическими условиями, высокими стандартами безопасности и уровнем жизни. Субтропики, море, горы, **удивительной красоты природа и 300 солнечных дней в году** – все это сбывшаяся мечта тех, кто поселился на морском побережье этой жемчужины Краснодарского края. Ежедневное **ощущение праздника, возможность активного и пляжного отдыха**, многочисленные достопримечательности и **веселые вечеринки** делают Сочи самым популярным городом для внутреннего туризма в России. И все больше людей предпочитают, чтобы этот праздник не кончался, приобретая недвижимость здесь.

Рынок недвижимости в Сочи растет не по дням, а по часам, **квартиры и дома на побережье постоянно растут в цене**, к тому же благодаря круглогодичному туристическому сезону их всегда можно выгодно продать или сдать в аренду. Недвижимость здесь – это не просто свой собственный курорт, а **выгодное инвестируемые средств!**

Агентство недвижимости CENTURY 21 Expert Sochi – высококлассные профессионалы своего дела, всегда готовы предложить **широкий выбор объектов недвижимости даже самому взыскательному клиенту**. Это и шикарные виллы на побережье, и квартиры в новостройках, и разнообразные объекты на вторичном рынке.

Находясь в любом городе России, вы можете доверить **поиск, подбор и управление вашей недвижимостью** команде специалистов CENTURY 21 Expert Sochi. CENTURY 21 – ведущий международный бренд в сфере недвижимости, гарантирующий высочайшие стандарты качества работы и индивидуальный подход к каждому клиенту.

Есть только два типа людей: те, кто живут у моря, и те, кто мечтает жить у моря. **CENTURY 21 Expert Sochi** сделает вашу мечту реальностью!



«CENTURY 21 EXPERT SOCHI»

«РАБОТА НЕДВИЖИМОСТЬ ЭКСПЕРТ СОЧИ CENTURY 21»

WWW.EXPERT-SOCHI.CENTURY21.RU

+7 (918) 003-51-63

+7 (918) 003-48-83

+7 (800) 234-34-91

Century 21
Expert Sochi



Александр Пастухов,
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
CENTURY 21 СЕРЕБРЯНЫЙ ВЕК

Коммерческий вопрос

ОБЪЯСНЯЕМ, ПОЧЕМУ ПОДБОР КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ МАЛОГО, СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА – ВОПРОС, ТРЕБУЮЩИЙ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО УЧАСТИЯ ГРАМОТНОГО РИЭЛТОРА.

Н

айти необходимый для развития компании офис, торговое, складское или производственное помещение – это процесс трудоемкий и энергозатратный. Предполагая, клиент впервые

арендует или покупает нежилое помещение. При просмотре он понимает, что предложение устраивает его по многим пунктам. Это и пешеходный трафик, и наличие остановки общественного транспорта, и парковка для автомобилей, и соседство с культурно-развлекательным учреждением, и отдельный вход. Такое количество плюсов часто затмевает очевидные минусы, на которые клиент рискует обратить внимание только после подписания договора. Например, проблемы с подведением электричества, отсутствие вытяжки при соседстве с общепитом или планировка, не отвечающая целям и направленности бизнеса.

На этапе заключения договора все это может обернуться проблемами на ближайшие N лет, на этапе просмотров – потерей времени, которое, как известно – деньги. Избежать этих неприятностей поможет опытный агент по коммерческой недвижимости. Профессионал при подборе объектов всегда тщательно изучит специфику бизнеса клиента, юридические и технические требования к помещению,



ХОРОШИЙ
АГЕНТ БУДЕТ
ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ
НЕ ТОЛЬКО
НА ВАШИ
ПОЖЕЛАНИЯ,
НО И НА ВАШ
БИЗНЕС-ПЛАН

его маркетинговые и рекламные возможности. Для компаний, имеющих растущую сеть филиалов, обращение в агентство также существенно облегчит процесс подбора вариантов, ведь агенты обладают обширной базой объектов в разных районах и даже городах.

Первоначальными данными для подбора нежилого помещения являются его территориальное расположение, общая площадь, пешеходный трафик (если это помещение под торговлю или предприятие сферы услуг). Далее, с учетом финансовых возможностей клиента рассматриваются объекты в разном исходном состоянии и уточняются технические характеристики, такие как высота потолков, мощность электроэнергии, возможность проведения сети телекоммуникаций, наличие канализации, холодной и горячей воды, а также погрузочно-разгрузочной зоны, если это необходимо. В зависимости от маркетинговых потребностей бизнеса агент предложит рассмотреть помещения с разными рекламными возможностями и согласует их использование с собственником, если речь идет об аренде.

Обращаясь к квалифицированному специалисту по коммерческой недвижимости, клиент получает гарантию подбора нескольких вариантов по заданным параметрам, организацию просмотров и адекватную оценку выбранных помещений со стороны агента, проверку правоустанавливающих документов и подготовку договора аренды или купли-продажи. ▲

Реклама вашего объекта на ведущих интернет-порталах



В России разрешена экстерриториальная регистрация сделок



С января 2017 года документы на регистрацию прав и кадастровый учет объектов недвижимости можно подать в любом офисе приема-выдачи документов, вне зависимости от того, где расположена квартира или земельный участок.

Другими словами, продать квартиру в Подмосковье можно будет, находясь в Перми, а подарить земельный участок в Краснодарском крае – в отделении на Ямале. Услуга подачи документов, как и раньше, доступна в электронном виде.

Еще одно новшество от Росреестра – сервис курьерской доставки, позволяющий получить документы после проведения регистрации права собственности по указанному адресу в назначенное время. Эта услуга будет платной, но избавит от необходимости самостоятельно стоять в очереди или оформлять нотариальную доверенность на получателя документов.

Машино-места стали объектом недвижимости

В Гражданский и Градостроительный кодексы РФ, а также законы «Об ипотеке» и «О государственной регистрации имущества» внесены изменения.

Согласно поправкам, вступившим в силу с 1 января 2017 года, машино-места признаны недвижимостью. Объектом права собственности могут стать части зданий или сооружений, границы которых описаны на основании законодательства о кадастровом учете.

Кроме того, машино-места можно будет заложить как недвижимость по договору об ипотеке.



Свидетельства о праве собственности перешли в онлайн



И

зменения в законе «О государственной регистрации недвижимости», вступившие в силу в этом году, отменяют бумажные свидетельства о праве собственности.

По новым правилам вся информация о недвижимости и праве собственности содержится в Едином государственном реестре недвижимости (ЕГРН) - виртуальной базе данных без бумажного аналога. Новая база станет исполнять одновременно функции архива и гаранта соблюдения прав владения недвижимостью.

По мнению авторов закона, электронный учет снизит бюрократию, а также застрахует россиян от ошибок, связанных с потерей важных документов. Некоторые же эксперты выразили недоверие к новым правилам, предполагая, что отмена бумажного свидетельства о праве собственности может привести к массовому мошенничеству и злоупотреблению чиновниками своими полномочиями.

В Китае построят невидимый мост

В

национальном парке Чжанцзяцзе (тот самый, где снимался фильм «Аватар» Джеймса Кэмерона) будет построен мост, соединяющий две горные вершины. Его главной особенностью станет эффект «невидимости» благодаря использованию особых материалов.

Мост, проект которого разработан совместно французскими и китайскими дизайнерами, будет вымощен прочным стеклом и специальным камнем, который при увлажнении становится зеркальным, а крепления моста выполнят из зеркальной нержавеющей стали. Отражая ландшафт, мост буквально сольется с ним, став «невидимым». При этом на мосту планируется организовать искусственный туман с помощью водяных распылителей. В результате у посетителей появится ощущение, что они идут по облаку. Известно, что стоимость архитектурного чуда превышает 5 млн евро.



Инвестиции в российскую недвижимость выросли на 74% за год

П

о данным международной брокерской компании JLL, в 2016 году суммарный объем инвестиций в российскую недвижимость вырос на 74% по сравнению с 2015 годом и достиг 4,2 млрд долларов.

Наибольшей популярностью среди инвесторов в 2016 году пользовались офисы, на долю которых пришлось 58,6% сделок, торговые помещения (13,3%), гостиницы (11,8%), жилая недвижимость (7,6%) и склады (5,7%). В 2015 году наиболее востребованным видом недвижимости для инвестиций были торговые помещения. Кроме того, повысился интерес инвесторов к недвижимости в регионах – в 2016 году на Москву пришлось 80% спроса в сравнении с 90% в 2015-ом.

По прогнозам аналитиков, в 2017 году суммарный объем инвестиционных сделок вырастет до 4,5 млрд долларов.



Подведены итоги мотивационной акции CENTURION 2016

В январе в Москве состоялась церемония награждения победителей ежегодной мотивационной акции CENTURION 2016. Критерием отбора победителей стало количество совершенных сделок купли-продажи в указанный период на первичном и вторичном рынке недвижимости. В течение всего года агенты недвижимости сети CENTURY 21 Россия старались заключить максимальное количество сделок – их азарт подогревали промежуточная статистика, выявлявшая 21 лучшего агента сети каждый месяц, и перспектива принять участие в Global Conference 2017 в Лас-Вегасе, куда должны отправиться победители.

В результате профессионального состязания 14 агентов сети превысили показатель в 25 сделок за год – это агенты из Иркутска (CENTURY 21 Недвижимость мира), Перми (CENTURY 21 PermGrad), Москвы и Подмосковья (CENTURY 21 Римарком Троицк, CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость, CENTURY 21 Династия). Победа в категории первичной недвижимости досталась Светлане Матюхиной (CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость), лучшей на вторичном рынке стала Татьяна Усова (CENTURY 21 Династия).

В рамках церемонии CENTURION 2016 были отмечены и лучшие агентства сети в разных номинациях. Агентство CENTURY 21 Династия (г. Подольск) удостоилось премии Gold Standard, критериями для которой являлись безупречная репутация компании внутри сети и на рынке недвижимости, высочайший уровень клиентского сервиса, активность в поддержании корпоративной культуры сети. CENTURY 21 Премьер (г. Чебоксары) стало лучшим в номинации IQ за наиболее успешное и массовое прохождение обучения в Бизнес-школе CENTURY 21 и эффективное применение полученных знаний на практике.



Премия Digital Awwwards была вручена агентству CENTURY 21 Capital Petersburg, продемонстрировавшему самую активную работу с сайтом и социальными медиа. Прорывом года названо агентство CENTURY 21 Венец, разработавшее и внедрившее собственную мотивационную программу для агентов. А Светлана Котельникова из Перми (CENTURY 21 Home Real Estate) была отмечена в номинации High Quality, как агент, получивший наибольшее количество положительных отзывов клиентов по проведенным сделкам.

Шесть агентств сети, зарекомендовавших себя наиболее лояльными и ответственными франчайзи, получили признание в номинации Ambassador Award. Награды были вручены Владимиру Синилову (CENTURY 21 Street Realty, г. Москва), Константину Ламину (CENTURY 21 Panorama Realty, г. Москва), Петру Машарову (CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость, г. Москва), Роману Семенову (CENTURY 21 Недвижимость мира, г. Иркутск), Тагиру Хуснутдинову (CENTURY 21 Венец, г. Ульяновск), Вадиму Колосовскому (CENTURY 21 Династия, г. Подольск).

Следом за подведением итогов стартовала новая акция – CENTURION 2017, в которой также примут участие все агентства и агенты сети. Участников ждет расширенный список номинаций, в которых каждый сможет проявить себя, а результаты акции будут подведены в начале 2018 года.

В Лас-Вегасе прошла CENTURY 21 Global Conference 2017

С

6 по 9 марта 2017 года в Лас-Вегасе (Невада, США) состоялось грандиозное мероприятие для сотрудников сети CENTURY 21 – Global Conference 2017.

Как отмечают сами организаторы, это событие не стоит называть конференцией, это – amaze-estate awesomefest, поскольку даже деловые мероприятия программы прошли в атмосфере праздника в кругу друзей. В этом особом отношении друг к другу и, конечно, к своим клиентам заключается сила международной сети CENTURY 21.

Брокеры и агенты из всех стран присутствия сети встретились в MGM Grand Las Vegas – крупнейшем гостиничном комплексе США, способном вместить в себя половину населения Монако. Участие в мероприятии приняли и представители российского офиса компании, в том числе победители мотивационной акции CENTURION 2016 – агенты, заключившие максимальное количество сделок купли-продажи в 2016 году.

Участники Global Conference 2017 получили уникальную возможность в течение четырех дней не только обменяться опытом с коллегами из разных стран мира, но и ощутить непередаваемую атмосферу Лас-Вегаса – центра развлекательной индустрии и игорного бизнеса. Каждая стратегическая сессия конференции становилась настоящим шоу, полным эмоций и живого общения.

Рик Дэвидсон, президент и генеральный директор CENTURY 21 Real Estate LLC, в своей приветственной речи отметил, что сеть агентств недвижимости CENTURY 21 не только постоянно увеличивается по количеству офисов, но и качественно растет, регулярно внедряя новые технологии работы.



CENTURY 21 растёт и развивается!

СENTURY 21 – это прежде всего команда, главная ценность которой – люди, ежедневно работающие над тем, чтобы компания продолжала носить звание крупнейшей сети агентств недвижимости в мире!

В конце 2016 года к сети присоединилось новое агентство CENTURY 21 Мой Дом в городе Горячий ключ, 8 декабря состоялось его официальное открытие. В будущем владельцы агентства планируют открытие еще одного офиса в Краснодарском крае. CENTURY 21 – это совершенно новая, не имеющая аналогов на кубанском рынке недвижимости бизнес-модель.

Владелец нового агентства Мансур Аббасов рассказал, что значит работа под международным брендом для него: «CENTURY 21 для нас – это большой шаг вперед: открытие нового офиса, новых возможностей и систем работы, которые мы привезли в наш город и будем развивать».

С началом работы под международным брендом агентство поздравила Гульсум Еремеева, постоянный клиент: «Став клиентом этой компании, я всегда чувствовала опеку и заботу со стороны коллектива. Это очень важно».

Еще одно агентство стало частью международной сети – CENTURY 21 Авторитет в городе Череповце. В 2017 году это агентство, созданное под руководством Сергея Нюрги и Алексея Семенова, отметит 5-летие. По словам Сергея, присоединение к международному бренду – знаменательное событие для агентства, определяющее цель на ближайшее будущее – завоевать большую долю рынка недвижимости города Череповца и Вологодской области. 9 февраля CENTURY 21 Авторитет поздравили с открытием представители центрального офиса компании, сотрудники агентства, которых на данный момент порядка 40 человек, постоянные клиенты, представители банков-партнеров. Руководители и агенты уже прошли обучение в Бизнес-школе CENTURY 21 и активно применяют новые технологии, что позволяет им удерживать лидирующие позиции на рынке недвижимости Череповца.

Тем временем CENTURY 21 продолжает покорять город Сочи, где открывается уже третье агентство сети. В январе состоялось подписание сублицензионного договора с агентством CENTURY 21 Южное, и в скором времени оно начнет работу под мировым брендом. По словам брокера Ирины Мельниченко, ее выбор пал на CENTURY 21, поскольку ценности компании совпадают с ее представлениями о работе риэлтора, а соблюдение единых стандартов, которые предоставляет сеть, позволяет оказывать услуги профессионально и качественно.



CENTURY 21 – лучшие на рынке недвижимости в России



Третья ежегодная церемония награждения «Лучшие агенты недвижимости России» по версии Международной Ассоциации Успешных Агентов – Первого Профсоюза Риэлторов России, прошла 2 марта в конференц-зале Международного делового центра «Святогор». В рамках мероприятия были определены лучший агент по недвижимости, лучший ипотечный брокер, лучшее агентство недвижимости, лучший юрист по недвижимости.

Экспертное жюри назвало лучшей франчайзинговой сетью агентств недвижимости компанию CENTURY 21 Россия. В отдельной номинации «Лучшие СМИ о недвижимости» был отмечен журнал CENTURY 21 Magazine.

По словам Александра Санкина, бизнес-тренера, Президента Международной Ассоциации Успешных Агентов – Первого Профсоюза Риэлторов России, премия, проводимая на ежегодной основе, способствует прозрачности рынка, укреплению партнерских отношений, а также стимулирует участников рынка достигать лучших результатов.

CENTURY 21 на конференции Сбербанка «Инновации рынка недвижимости»

Ежегодная отраслевая конференция Сбербанка «Инновации рынка недвижимости» прошла в г. Сочи 17-18 февраля 2017 года. Это мероприятие собирает партнеров банка в области недвижимости и смежных сфер бизнеса, представителей власти на одной профессиональной площадке и позволяет выстроить эффективный диалог между участниками.

В рамках IV конференции прошли дискуссии по самым актуальным темам рынка недвижимости. Спикерами и участниками конференции стали более 500 компаний, в том числе застройщики, агентства недвижимости и девелоперы. Компанию CENTURY 21 Россия на конференции представляли генеральный директор Егор Провкин и директор отдела продаж Леонид Кашин.

«Одна из ключевых и самых резонансных новостей, озвученных на форуме – снижение базовой ставки по ипотеке и введение дисконта для пользователей сервиса электронной регистрации. При этом не менее интересными докладами была насыщена специальная секция для агентств недвижимости, проходившая во второй день конференции.

Руководители крупных агентств недвижимости и отраслевых ассоциаций поделились собственным опытом работы на новом для России, стагнирующем рынке. Представители CENTURY 21 Россия ежегодно принимают участие в этом профильном форуме, что позволяет нам всегда быть в курсе самых последних тенденций и новостей», – отметил Егор Провкин.





Бухгалтерия для начинающих

Правильная бухгалтерия – залог баланса между интересами бизнеса и государства. Вариантов организации этой отчетности в компании много: интернет-бухгалтерия, бухгалтер-фрилансер, бухгалтер в штат или аутсорсинг, например, сервис «Кнопка Мини» – начинающему предпринимателю разобраться и сделать выбор непросто. Давайте взвесим все за и против, и решим, что нужно именно вам!

ИНТЕРНЕТ-БУХГАЛТЕРИЯ

Цена: от 150 до 2500 рублей.

Сервисов с таким функционалом много. Вы получаете инструмент для ведения учета и сдачи отчетности, но создавать и заводить документы, выставлять счета придется самостоятельно через веб-интерфейс. Персональных консультаций нет, но можно обратиться в контакт-центр. В случае ошибки – разбираться с госорганами будете самостоятельно. С увеличением штата и ростом бизнеса все равно понадобится бухгалтер.

Подходит на самом старте бизнеса, когда дорога каждая копейка и хватает времени разобраться самому в тонкостях бухгалтерии.

БУХГАЛТЕР-ФРИЛАНСЕР

Цена: от 5000 рублей для Москвы.

Такой приходящий бухгалтер сам подготовит документы, посчитает налоги, сформирует и отправит отчеты. Займется оформлением сотрудников, будет вести 1С, поможет в разрешении вопросов с госорганами и при передаче дел, когда бизнес подрастет. Но бывают и недобросовестные бухгалтеры, работающие в устаревшей базе 1С, которая неправильно считает налоги. Могут оставить наедине с проверками и налоговой. При расставании с таким бухгалтером вероятность получить базу себе крайне мала.

Бухгалтер-фрилансер – это русская рулетка. Если повезет, получите надежного партнера, а если нет, сэкономленные на бухгалтерии деньги потратите на восстановление.

КНОПКА МИНИ

Цена: от 7000 рублей.

На вас удаленно работают четыре бухгалтера по цене одного. Вместе они позаботятся о цифрах, бумажках и отчетах. Доступным языком ответят на все ваши вопросы в онлайн-режиме через удобное приложение. Команда обслуживает сразу от 50 компаний. Сбором, хранением и отправкой документов контрагентам будете заниматься самостоятельно. Зато Кнопка страхует клиентов от случайных ошибок – если по вине бухгалтера вы потеряете деньги, вам все вернут.

Когда бизнес подрастет, просто меняете тариф, где бухгалтеры соберут первичку с контрагентов, подпишут ее по доверенности и отправят обратно. Вы получите место для хранения документов и сможете поручить задачи юристу или бизнес-ассистенту, если потребуется.

БУХГАЛТЕР В ШТАТ

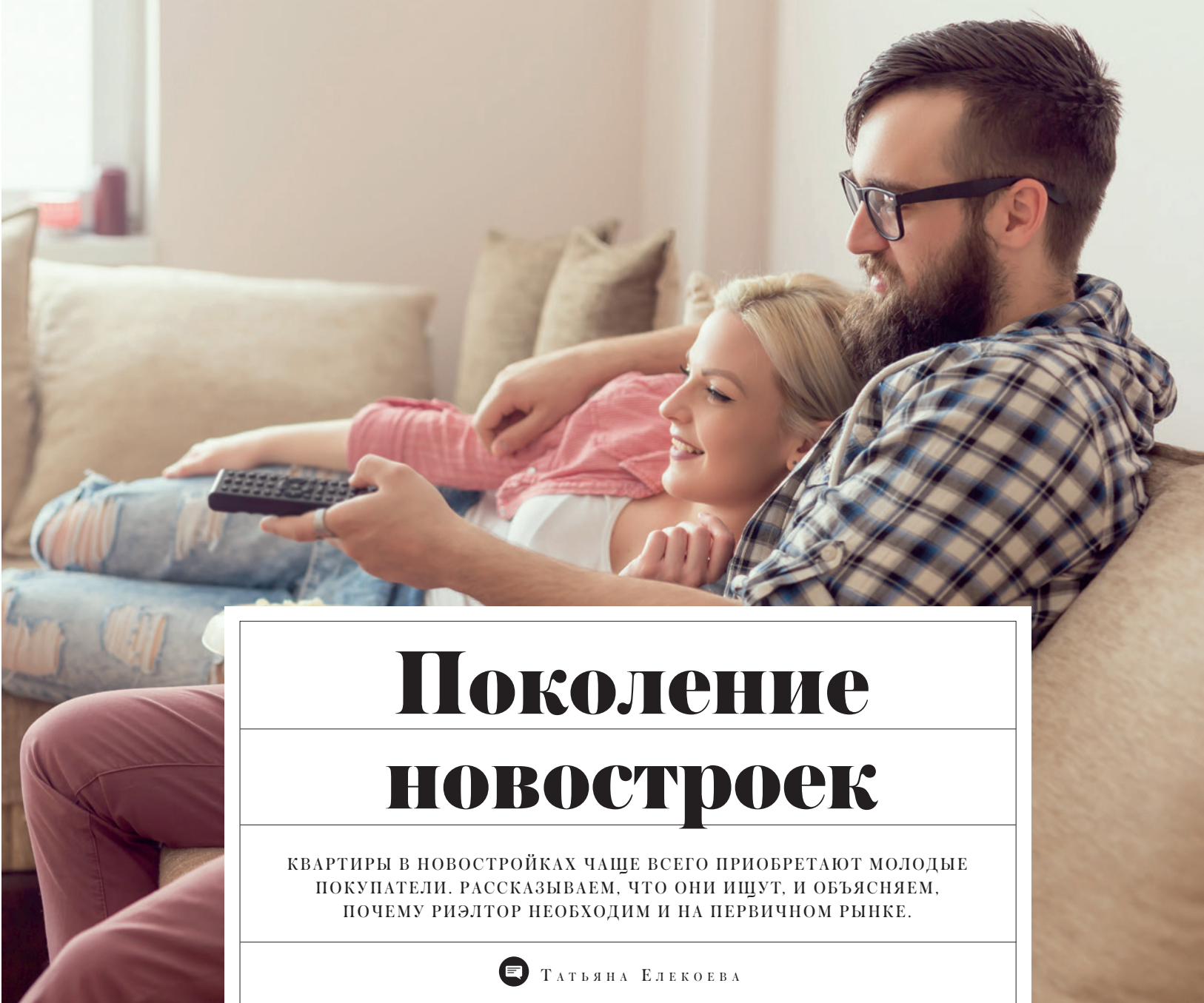
Цена: от 30 000 рублей.

Хороший бухгалтер избавит от головной боли, будет оперативно реагировать на вопросы и возьмет на себя все задачи: работу с первичными документами, общение с налоговой, возмещения и управленческую отчетность. Отчитается перед государством и сможет помочь в личных финансах. Если привлечете внимание налоговой и придет проверка, правильный бухгалтер поможет сэкономить нервы, время и деньги.

Бухгалтер в штате нужен большим компаниям, у которых много цифр и денег, а объем операций уже давно не для самостоятельной работы. ◆

СРАВНИМ, ЧТО ПОЛУЧИЛОСЬ

	ИНТЕРНЕТ-БУХГАЛТЕРИЯ	БУХГАЛТЕР-ФРИЛАНСЕР	КНОПКА МИНИ	БУХГАЛТЕР В ШТАТ
СТОИМОСТЬ В МЕСЯЦ	150 - 2 500 ₺	ОТ 5 000 ₺	ОТ 7 000 ₺	ОТ 30 000 ₺
СТРАХОВКА ОТ ОШИБОК СЕРВИСА ИЛИ БУХГАЛТЕРА	✓	✗	✓	✗
БЕРЕТ НА СЕБЯ ВСЮ БУХГАЛТЕРИЮ	✗	✗	✗	✓
ОБЩЕНИЕ С ГОСОРГАНАМИ И ПОМОЩЬ, ЕСЛИ ВОЗНИКНУТ ПРОБЛЕМЫ	✗	?	✓	✓
ПЕРСОНАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ	✗	✓	✓	✓
ПОДХОДИТ, ЕСЛИ БИЗНЕС ПОДРАСТЕТ	✗	✗	✓	✓
УДЕЛЯЕТ ВРЕМЯ ТОЛЬКО ВАМ	✗	✗	✗	✓



Поколение новостроек

КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКАХ ЧАЩЕ ВСЕГО ПРИОБРЕТАЮТ МОЛОДЫЕ ПОКУПАТЕЛИ. РАССКАЗЫВАЕМ, ЧТО ОНИ ИЩУТ, И ОБЪЯСНЯЕМ, ПОЧЕМУ РИЭЛТОР НЕОБХОДИМ И НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ.



ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА

Ш

о статистике, квартиры и дома на первичном рынке чаще всего приобретают молодые покупатели. Большинство из них не привлекает риэлторов, считая, что подобрать вариант и провести

делку они вполне могут самостоятельно. Интернет позволяет им собирать самую разную информацию из множества источников.

Кроме того, одна из главных, определяющих целое поколение, характеристик – это «быстро», что сулит ускорение принятия решения по сделкам, но усложняет параметры, на ос-

нове которых эти решения могут быть приняты. А значит, в ряде случаев помощь риэлтора просто необходима.

ЛЮДИ Y

Как отмечают эксперты, первичным рынком больше всего интересуются представители так называемого поколения Y – молодые люди в возрасте от 25 до 35 лет, которых так же называют миллениалами. По подсчетам CENTURY 21, на долю этой категории покупателей приходится от 45 до 47% сделок на первичном рынке жилой недвижимости. Основной плюс строящегося жилья – это более низкая, по сравнению со вторичным рынком, цена,



лояльные кредитные программы, а также возможность обсуждать с застройщиком различные вариации планировок или приобретения квартиры формата open space.

«Для людей, родившихся после 1981 года, это очень важный момент. Будучи поколением индивидуалистов, они не склонны подстраиваться под стандартные планировки и готовы на длительные ремонты, чтобы сделать все в соответствии с собственным вкусом. Отсюда вытекает еще одна особенность, свойственная этой возрастной категории: в отличие от поколения своих родителей, которые в условиях ограниченных финансовых средств все-таки предпочитают либо вторичный рынок, либо первичку, но с чистовой отделкой, представители поколения Y в большинстве случаев выбирают голые стены – квартиры и дома без отделки», – комментирует эксперт CENTURY 21. Именно покупатели в возрасте от 25 до 35 лет



РИЭЛТОР В КУРСЕ ВСЕХ АКЦИЙ И СКИДОК СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

на данный момент удерживают первое место на российском рынке недвижимости по покупке домов и таунхаусов – на их долю приходится более 30% сделок.

САМИ С УСАМИ

В связи с тем, что поколение Y формировалось на фоне активного внедрения всевозможных интернет-технологий, они легко ориентируются в виртуальном пространстве и очень быстро находят нужные им варианты, пользуясь услугами многочисленных сайтов-агрегаторов. Согласно опросу, проведенному CENTURY 21, девять из десяти потенциальных покупателей первичного рынка, родившихся после 1981 года, не планируют обращаться в риэлторские компании, объясняя это тем, что оценить надежность застройщика и узнать о проблемах с объектом, если тако-

вые имеются, они могут без помощи посредников, просто зайдя на специализированные сайты или форумы.

Между тем, от услуг профессионального риэлтора отказываться не стоит по целому ряду причин. Во-первых, постоянно находясь «в рынке», профессионал может просчитать риски, поскольку получает информацию о репутации строительной компании не с сайтов, отзывы на которых в большинстве случаев являются плодом творчества сотрудников этой же компании, а от реальных людей – своих коллег или клиентов, когда-либо заключавших сделки с этим застройщиком. Во-вторых, риэлтор поможет подобрать объект по оптимальной цене, поскольку находится в курсе всех акций и скидок от строительных компаний. И, наконец, в-третьих, работа агента в данном случае ничего не стоит клиенту, поскольку с риэлторской компанией расплачивается застройщик.

ВРЕМЯ – ДЕНЬГИ

Особенно важна роль риэлтора при встречах сделок, когда сначала надо продать квартиру на вторичном рынке, а потом купить объект на первичном. Проблема в том, что на первичном рынке время в буквальном смысле – это деньги. Стоимость квартир в строящихся домах растет по мере строительства, и очень важно как можно раньше оформить сделку с застройщиком.

Если риэлтор работает по договору со строительной компанией, он может сразу после проведения сделки по продаже старой квартиры, не дожидаясь получения государственной регистрации, договориться о бронировании выбранного объекта в строящемся доме на срок до трех недель.

Необходим агент по недвижимости и в том случае, когда клиенту нужно подобрать ипотечный кредит. К ипотеке молодежь относится спокойно, считая ее не бременем и ярмом на шее, а инструментом решения квартирного вопроса.

У многих риэлторских компаний, занимающихся ипотечным брокериджем, есть персональные скидки от целого ряда банков по процентным ставкам, которыми могут воспользоваться их клиенты. Агент, основываясь на опыте и исходя из конкретной ситуации, всегда может подсказать, где проще и выгоднее взять кредит. И это будет абсолютно объективная и непредвзятая информация, поскольку, по большому счету, ему все равно, в каком банке будет кредитоваться его клиент, ведь это никак не может отразиться на его миссионных. ▲

Что поколение Y ищет на рынке недвижимости?



Поколение Y – молодые люди в возрасте от 25 до 35 лет



На долю молодых покупателей приходится 45% сделок на первичном рынке жилой недвижимости



Миллениалы на 25% чаще своих родителей выбирают квартиры на высоких этажах с панорамными окнами



Миллениалы любят готовить и собираться за дружеским домашним ужином, поэтому просторная кухня - один из ключевых запросов для городской недвижимости



Поколение Y заключает более 30% сделок на российском рынке недвижимости по покупке домов и таунхаусов



Поколение Y предпочитает активный отдых на природе и выбирает дома с благоустроенной придомовой территорией



Для молодого поколения важно всегда находиться онлайн, поэтому высокоскоростной Интернет является приоритетом при выборе загородной недвижимости



Ловушка для покупателя

ЗАЧАСТУЮ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ О СТОИМОСТИ КВАРТИР,
ДОМОВ ИЛИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ВЕСЬМА ДАЛЕКИ ОТ РЕАЛЬНОЙ
СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ.



Татьяна Елекоева

В

том, что при продаже квартиры без риэлтора не обойтись, не сомневается большинство продавцов. Покупатели же недвижимости все чаще отказываются от услуг профессиональных агентов. Между тем, клиенту-покупателю агент нужен не меньше, чем клиенту-продавцу.

Предложений на рынке недвижимости сейчас много, и сделать правильный выбор без помощи профессионала действительно сложно – ведь речь идет не только о субъективных характеристиках будущего жилья, но и о финансовых и юридических аспектах.

Предложений на рынке недвижимости сейчас много, и сделать правильный выбор без помощи профессионала действительно сложно – ведь речь идет не только о субъективных характеристиках будущего жилья, но и о финансовых и юридических аспектах.

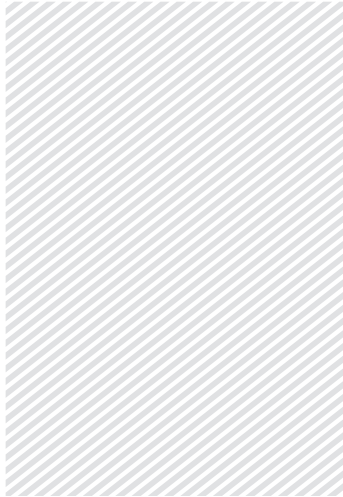
БЕСПЛАТНЫЙ СЫР

Сегодня многим покупателям кажется, что необходимости в услугах «посредников» у них нет. Учитывая, что сейчас все объекты находятся в едином информационном поле, самостоятельно найти нужный действительно не составляет труда. Однако зачастую представления покупателей о рынке недвижимости весьма далеки от реальной ситуации. В первую очередь это касается стоимости объектов недвижимости. Как правило, в этом случае иллюзии клиентов подпитываются объявлениями о продаже квартир, домов или земельных участков по невероятно низким ценам, которые публикуются в печатных СМИ или на интернет-порталах. Но на деле «квартира всего за миллион рублей» или «таунхауз за 700 тысяч» – это просто уловка некоторых предприимчивых агентов. По подсчетам CENTURY 21, как минимум треть объявлений о продаже вторичной недвижимости в открытых источниках оказываются фейками. Единственная цель таких фальшивок – получить как можно больше звонков по рекламе, а значит и потенциальных клиентов, которым тут же предлагаются варианты по реальным, гораздо более высоким ценам.

Впрочем, иногда квартиру или иной объект недвижимости действительно можно купить по цене значительно ниже рыночной, однако в большинстве случаев за привлекательной стоимостью скрывается либо очень хорошая история этого жилья, либо скрытые дефекты. «Далеко не каждый покупатель настолько хорошо юридически подкован, чтобы понимать, какие документы

нужно проверить для обеспечения юридической безопасности сделки. И не все знают, что при осмотре квартиры важно обращать внимание не только на такие факторы, как площадь кухни, наличие балкона и состояние квартиры, но и на возможное наличие неустраняемых недостатков приобретаемого объекта», – отмечают эксперты CENTURY 21.

К таким недостаткам можно отнести и негерметичность межпанельных швов, и проблемную сантехнику, и протекающую крышу, и плохую электропроводку, и массу других вещей, которые не попадают в поле зрения обычного покупателя, но привлекают внимание профессионального риэлтора.



ДЕНЬГИ СЧЕТ ЛЮБЯТ

Еще один тонкий момент, который не учитывают покупатели, принявшие решение самостоятельно, без помощи профессионалов, приобрести недвижимость, касается расчетов по сделке. Если речь идет о приобретении квартиры в прямой продаже, то больших проблем тут не предвидится. Однако отечественный рынок в основном состоит из обменных «цепочек», на одном конце которых находится покупатель с «живыми» деньгами, а все остальные лишь доплачивают или получают доплату за встречные сделки.

«Даже в хорошо согласованной альтернативной сделке всегда присутствует так называемый «риск частичной регистрации», когда регистрируется только часть из общего пакета документов на две или несколько квартир. И тут, чтобы избежать потери денег или потери права на квартиру, очень важно грамотно составить договоры между всеми участниками сделки с указанием сроков внесения авансов, сроков доступа к ячейке с деньгами, сроков физического и юридического освобождения квартиры

после продажи и т. п.», – говорит Инна Верещина, владелец агентства CENTURY 21 Capital Petersburg.

По мнению экспертов CENTURY 21, особенную сложность представляют сделки с объектами недвижимости, которые находятся в разных городах, ведь заявленный в новом законе принцип экстерриториальности еще не реализован в полном объеме. Поскольку в междугородних сделках получение документов, подлежащих выдаче после осуществления государственной регистрации или кадастрового учета, происходит в разных отделениях Росреестра, разрыв между этими сроками может быть очень значительным, что серьезно увеличивает риски при самостоятельном проведении сделки.

Существуют также менее значимые, но тем не менее, важные моменты, на которые человек, плохо ориентирующийся на рынке недвижимости, просто не обратит внимания. Например, необходимость проанализировать ликвидность объекта, выявить перепланировку, которую невозможно легализовать, и другие. И наконец, опытный риэлтор может просто дать хороший совет по выбору квартиры, а это дорогого стоит. ▲



БОЛЬШИНСТВО
ПРОДАВЦОВ
НА РЫНКЕ
ОДНОВРЕМЕННО
ЯВЛЯЮТСЯ И
ПОКУПАТЕЛЯМИ



Ключ к успеху и власти

ЕСЛИ ВАМ КАЖЕТСЯ, ЧТО ВЫ ЗНАЕТЕ О НЕДВИЖИМОСТИ ВСЕ, ТО СОВРЕМЕННЫЙ МИР И ПОСТОЯННО МЕНЯЮЩИЕСЯ ЗАКОНЫ ДОКАЖУТ ВАМ ОБРАТНОЕ. ОБ УМЕНИИ ПОЛУЧАТЬ ВЫГОДУ ОТ ЛЮБЫХ СДЕЛОК И УПРАВЛЯТЬ ЛЮДЬМИ ЧИТАЙТЕ В ТОП-3 КНИГ, РЕКОМЕНДУЕМЫХ CENTURY 21 РОССИЯ.

КАТЕРИНА КОЧЕТКОВА,
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ВНУТРЕННИХ КОММУНИКАЦИЙ CENTURY 21 РОССИЯ

«УЧЕБНИК УСПЕШНОГО РИЭЛТОРА» АЛЕКСАНДР САНКИН

Известный бизнес-тренер начинал свою карьеру в сфере недвижимости в Нью-Йорке. Шагами и метрами постигал азы профессии риэлтора на Манхэттене, там же проходил курсы повышения квалификации. Возможно, именно зарубежный опыт работы позволяет ему заряжать и заражать своими семинарами и тренингами сотни начинающих риэлторов и тех, кто уже давно в профессии. Фамилия Санкин среди специалистов по недвижимости – это залог получения полезной информации, максимально действенных практик и интересного опыта. Книга «Учебник успешного риэлтора. Кладезь полезных советов» способна вдохновить на новые подвиги и направить в правильное русло вашу работу и деятельность коллег.



«ИНВЕСТИРОВАНИЕ В НЕДВИЖИМОСТЬ» ЭНДРЮ МАК-ЛИН, ГЭРИ ЭЛДРЕД

Авторы книги – известные американские гуру недвижимости. Они убеждены, что зарабатывать круглые суммы можно абсолютно на любых операциях с недвижимостью, начиная от аренды и продажи и заканчивая операциями с заложенным имуществом. О минимизации личных расходов, модификации объектов, моментов, которые стоит предусмотреть в договоре и не только об этом рассказывается в этой книге. Издание построено на разборе практических ситуаций, а полученные знания будут актуальны для специалистов по недвижимости всего мира.



«48 ЗАКОНОВ ВЛАСТИ» РОБЕРТ ГРИН

Трезвый расчет, немного цинизма и максимум эффективности – именно на этих трех китах, по мнению Роберта Грина, строится путь к власти. Объединив все ключевые навыки, приправив их историями из жизни, автор создал настольную книгу для тех, кто мечтает освоить непростую науку по управлению людьми. На страницах издания Грин подробно рассказывает о психологических приемах и слабостях оппонентов, которые помогут вам достичь собственного могущества, будь вы политиком, бизнесменом или начинающим руководителем. Мечтаете захватить мир? Начните с этой книги!





Новая жизнь заводов

ПЕРЕУСТРОЙСТВО ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ЖИЛЫЕ И
КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ – ВЫГОДНЫЙ БИЗНЕС ИЛИ СПОСОБ
ПРЕОДОЛЕТЬ АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ?

ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА



Н

а западе лофт стал символом ухода от всего буржуазного, традиционного и обыденного. Считается, что огромные пространства, в которых сохранены старая кирпичная кладка и детали промышленного

дизайна, подчеркивают свободное мироощущение их обитателей.

В России обшарпанные кирпичные стены, балки и куски арматуры тоже подаются как некая «фишка», однако создание лофта для отечественных бизнесменов скорее является вынужденной мерой.

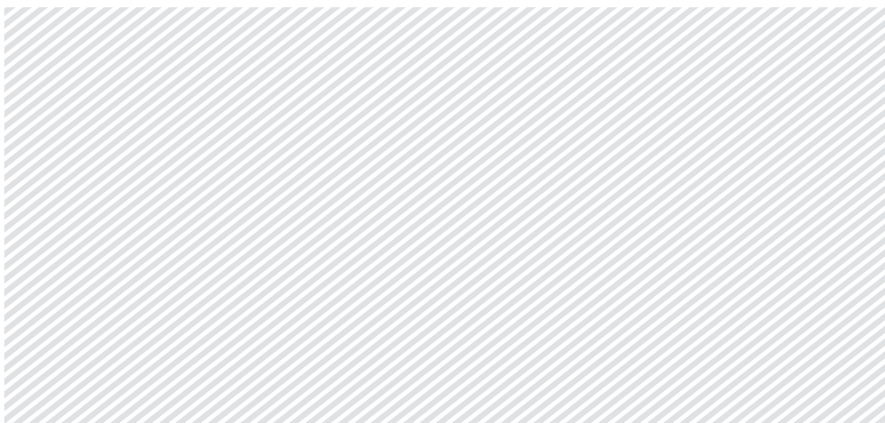
ДЕШЕВО, НАДЕЖНО И ПРАКТИЧНО

Английское слово loft (производственное помещение, перестроенное в жилье, креативное пространство или офис) в российском обиходе появилось чуть больше десятилетия назад. Между тем, за рубежом это направление имеет достаточно долгую историю.

Первые лофты появились в Америке, в фабричном районе Манхэттена, в 40-е годы прошлого века. В историческом центре Нью-Йорка, на тот момент уже достаточно плотно застроенном, начался рост цен на землю, в связи с чем возникла идея выводить промышленные предприятия на окраины города. Но поскольку сразу снести все здания уже не функционирующих заводов и фабрик и построить на их месте новые было невозможно, предприимчивые владельцы старых промышленных объектов решили по сходной цене сдавать их творческим людям, которых привлекали высокие потолки, хорошее освещение, низкая аренда и возможность одновременно жить и работать в таких помещениях.

Однако уже спустя 10-15 лет лофты превратились в достаточно дорогое и престижное жилье. Считается, что во многом это произошло с легкой руки основоположника поп-арта Энди Уорхола, чья арт-студия «Серебряная фабрика» стала излюбленным местом нью-йоркской богемы. Тогда же бывшие промышленные пространства начали перестраиваться не только под жилье, но и для коммерческих целей – под выставочные залы, кафе, рестораны, офисы, концертные площадки – и в ряде случаев стали более, чем доходным бизнесом.

В начале 70-х годов лофты стали появляться и в Европе – сначала в Англии, затем в Германии, Австрии и Голландии. Причем под жилье и коммерческую недвижимость уже использовались не только заброшенные предприятия, но и школы, церкви, сиротские приюты, старые здания железнодорожных вокзалов.



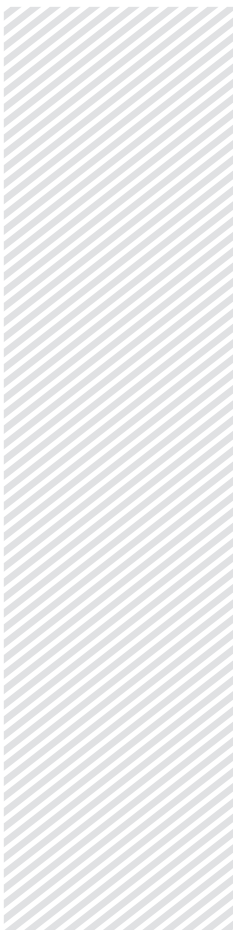


ТОЛЬКО ДЛЯ КРЕАКЛОВ

В России лофты начали создавать значительно позже – лишь в начале двухтысячных. Одним из самых ранних и известных проектов перестройки старых промышленных помещений, который стартовал еще в 2003 году, стала реконструкция фабрики по производству шелка «Красная Роза» в Москве. Процесс преобразования квартала площадью 5,7 га занял почти десять лет, и в итоге в обновленных исторических цехах и двух особняках, построенных в начале XX века для основателя фабрики Клода-Мари Жиро, появился современный деловой квартал, на территории которого расположены 10 зданий классов А+, А и В общей площадью свыше 170 тыс. кв.м.

Несколько позже, в 2006 году был заявлен еще один знаковый не только для Москвы, но и для всей России проект лофт-квартала «Даниловская мануфактура 1867», в который впервые помимо деловой функции была включена жилая составляющая. В общей сложности на территории бывшей хлопчатобумажной фабрики расположено более 42 жилых лофт-апартаментов площадью от 30 до 200 кв.м.

Большое признание фабричный формат также нашел в клубных проектах и у владельцев художественных студий, дизайнерских мастерских,





креативных агентств. Так, центром сосредоточения ночной жизни в стиле «лофт» в Москве стала территория перестроенного в лофты завода «Арма», а в цехах бывшего пивоваренного завода «Московская Бавария» разместился центр современного искусства «Винзавод».

«КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ»

Уникальным с точки зрения инфраструктуры лофтовым пространством является территория бывшей кондитерской фабрики «Красный октябрь» на Берсеневской набережной. История этого места началась в 1889 году с покупки предпринимателями Юлиусом Гейсом восьми участков на берегу реки для фирмы «Эйнем. Товарищество паровой фабрики шоколадных конфет и чайных печений». К 1911 году на этой территории располагалось 23 здания. После национализации в 1918 году фабрика приобрела привычное нам название «Красный Октябрь». До конца XX века фабрика дважды модернизировалась, корпуса надстраивались и перестраивались.

Поскольку за богато декорированными фасадами зданий скрывалась свободная и рациональная планировка, после переноса кондитерского производства помещения легко были адаптированы под другие цели, а открытие в 2004 году



**ФАБРИЧНЫЙ
ФОРМАТ
НАШЕЛ
ПРИЗНАНИЕ
В КЛУБНЫХ
ПРОЕКТАХ
И У ВЛАДЕЛЬЦЕВ
ХУДОЖЕСТВЕННЫХ
СТУДИЙ**

Патриаршего моста обеспечило пространству транспортную доступность.

Сегодня в бывшем фабричном комплексе расположен музей, а также цеха по производству шоколада ручной работы, остальные корпуса успешно сдаются в аренду. Среди арендаторов – институт «Стрелка», ВЦИОМ, несколько архитектурных бюро, конференц-центр, выставочные центры, магазины и кафе.

ВЫНУЖДЕННОЕ РАЗВИТИЕ

По мнению экспертов, несмотря на высокий спрос, формат лофтов не очень активно развивается в России. Это связано с тем, что снос двухэтажного производственного здания и строительство на его месте жилой высотки экономически более целесообразны, нежели реконструкция или приспособление существующего объекта под новую функцию. В связи с этим производственное здание приспособляют под этот формат только в том случае, когда его нельзя снести из-за серьезных градостроительных ограничений. Но законодательство постоянно ужесточается как на федеральном, так и на региональном уровне, поэтому в будущем этот формат имеет хорошие перспективы развития во всех российских городах. ■



Буква закона

КАК ГОВОРИЛ Ж.-Ж. РУССО, «МУДРЫЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬ НАЧИНАЕТ НЕ С ИЗДАНИЯ ЗАКОНОВ, А С ИЗУЧЕНИЯ ИХ ПРИГОДНОСТИ ДЛЯ ДАННОГО ОБЩЕСТВА». АРТУР ОГАНЕСЯН РАССКАЗАЛ CENTURY 21 О ТОМ, С ЧЕГО, ПО ЕГО МНЕНИЮ, ДОЛЖНО НАЧИНАТЬСЯ ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Анастасия Москвитина

Т

ема государственного регулирования риэлторской деятельности волнует российский рынок недвижимости в течение нескольких десятилетий, но лишь недавно государство и профессиональное со-

общество риэлторов путем конструктивного диалога сумели прийти к проекту закона, который, однако, по-прежнему не принят.

О перспективах госрегулирования в России и его последствиях (или новых возможностях?) для риэлторского бизнеса мы поговорили со специалистом, имеющим более 25 лет опыта работы на самых разных рынках, – Артуром Оганесяном, Вице-Президентом комитета по образованию FIABCI, членом World Council of Brokers.

– Ваш международный опыт позволяет судить о том, как осуществляется государственное регулирование риэлторской деятельности в

разных странах. На ваш взгляд, насколько эта система в принципе способна улучшить положение риэлторов?

– Рынок риэлторских услуг в разных странах функционирует как с отдельным профильным законом, так и без него. По таким критериям, как доля рынка, имидж профессии, доходность бизнеса, способность противостоять угрозам выживания профессии в ближайшем будущем, лучше всего дела у риэлторов обстоят в тех странах, где доступ на рынок жестко регулируется государством посредством лицензирования. Вот почему у многих возникает иллюзия, что достаточно пролоббировать такой закон – и жизнь станет малиной!

В 2015 году я принимал участие в конференции Национальной Ассоциации риэлторов Индии. Тогда ее впервые посетил Губернатор штата и в переполненном зале пообещал наконец-то обратить внимание на отрасль и содействовать принятию закона о риэлторской деятельности. Воодушевленные этой новостью игроки рынка после его

ухода начинают активно обсуждать предложения в законодательство. Встает почтенный коллега и говорит: «Мы сейчас работаем за 2%. Нам платят все хуже, скоро будем вынуждены соглашаться на 1,5% и того меньше. Давайте попросим нашу власть сделать, как в Америке, чтобы все клиенты платили нам по 6%!»

Наивно считать, что закон обяжет продавать и покупать недвижимость только через риэлторов и решит все существующие проблемы с демпингом. В таком виде закон никогда принят не будет. Более того, чувствуется реальная угроза нормативного ограничения размера комиссии риэлтора в качестве главного элемента защиты интересов потребителей.

Именно это уже происходит в Беларуси: тарифы устанавливает Совет Министров и у риэлторов нет шансов продать клиенту услугу дороже 3%, а по средним минским ценам квартир – 2%. И даже этот небольшой размер вознаграждения уже не все агенты способны обосновать и отстоять. В Украине был прецедент, когда один депутат зарегистрировал законопроект с прямо прописанным запретом взимать с потребителя более 1%! В Германии законодательные нормы, принятые в середине 70-х годов, практически лишают маклеров возможности защитить свою комиссию в судебном порядке: в результате их заработок практически полностью зависит от порядочности клиента.

– Каким образом возможно избежать повторения этого опыта в странах, где государственное регулирование еще не введено?

– Нам самим вначале надо ответить на вопрос: чего мы хотим от законодателя в части регулирования нашей деятельности? Министр юстиции Беларуси месяц тому назад сказал на пресс-конференции: «Проблема состоит в том, что среди самих компаний нет единого мнения по выработке предложений. Более того, порой ими высказываются диаметрально противоположные мнения. Мы не раз это видели на заседаниях всевозможных общественных советов с участием риэлторских организаций».

Вспоминаю первую всеукраинскую конференцию риэлторов 1999 года, на которой мы тоже ратовали за принятие закона. В перерыве к нам, инициаторам мероприятия, подошел влиятельный по тем временам уважаемый депутат и сказал: «Ребята, вы уверены, что готовы к регулированию? Вы сами договорились об основных правилах честной игры? Не будете потом обижаться на нас и сильно кашлять после принятия закона?»

Читая некоторые законопроекты – как от народных избранников, так и из нашей среды, – чаще всего молишься, чтобы они не были приняты... При этом я – один из немногочисленных сторонников строгого государственного лицензи-

рования риэлторской деятельности, потому что считаю, что операции с недвижимостью слишком важны для граждан и самого государства, чтобы допускать к их осуществлению кого ни попадя. Это такая же ответственная сфера деятельности, как банковская, адвокатская, медицинская. Да, мы все понимаем, что лицензию в наших странах по старой привычке какое-то время можно будет просто купить. Поэтому считаю главным в таком регулировании не саму выдачу лицензии, а прозрачный механизм ее отзыва, то есть лишения права заниматься риэлторством, если агент нарушил правила игры и перестал соответствовать нормам допустимой практики.

Убеден, что государственное лицензирование доступа к риэлторской деятельности в перспективе более эффективно и оправданно, чем саморегулирование, особенно в условиях отсутствия действенных партнерских сервисов и единых критериев приемлемой практики в нашей собственной среде. Надо признать, что на местных рынках мы пока видим друг в друге больше злостных конкурентов, которых надо победить, чем коллег, сотрудничество с которыми желательно и ценно. В такой кислотной разъедающей среде предоставление прав доступа на рынок отдельным игрокам чревато серьезными последствиями для остальных, перекосами и стагнацией всей отрасли в целом.

– В этой связи первостепенной задачей является установление критериев оценки качества риэлторской услуги. Но кто их должен, и реально может, установить? Государство ли, сами риэлторы или, может быть, собственники – непосредственно потребители услуги?

– Очевидно, что критерии этого соответствия пока не ясны большинству участников рынка. Важно четко ответить на вопросы: «За что мы берем деньги? Какую практику мы будем считать хорошей, а какую плохой? За какие действия последует лишение права работать на рынке?» Сегодня мы видим армию «бегающих по рынку пингвинов», неспособных даже подтвердить согласие собственников продавать их частную собственность, но стремящихся выцарапать свою дельту, часто так, чтобы сами клиенты об этом не знали. Вопреки массовой рекламе «европейского сервиса, гарантий, финансовой ответственности, безопасности», никакой добавочной ценности от их деятельности не создается. Наоборот, потребителю за редким исключением наносится прямой финансовый ущерб от непрофессиональной «услуги» такого посредника. Он действительно является «паразитом, берущим деньги из воздуха ни за что!» (это распространенное мнение на форумах по недвижимости).

Что касается видения государства, то, обратите внимание на саму формулировку в названии



**НАСТОЯЩИЙ
РИЭЛТОР НЕ МОЖЕТ
ВЫСТУПАТЬ ПРОТИВ
ЗАЩИТЫ ПРАВ
ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ОТ
НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ
ПРАКТИКИ**

законопроекта: «О посреднической (агентской) деятельности на рынке сделок с недвижимостью». На мой взгляд, в слове «посредники» уже заложена нежелательность тех, чью деятельность государство собирается регулировать. Невольно вспоминается статья 153 УК РФ «Частно-предпринимательская деятельность и коммерческое посредничество»: до трех лет с конфискацией... Теперь спросите риэлторов – на такое ли государственное регулирование они надеются?

Сегодня государство не готово публично поддерживать деятельность риэлторов, предоставить



им для этого широкие полномочия, гарантировать судебную защиту в споре с клиентами, содействовать имиджу нужной и важной профессии. Виноваты в этом отчасти мы сами. За 25 лет деятельности мы не смогли убедить государство и граждан в важности специалистов по продаже земли и того, что на ней построено.

– То есть в первую очередь необходимо сформировать цивилизованный рынок риэлторских услуг, а потом уже говорить о его регулировании на государственном уровне?

– Да, это так. Настоящий риэлтор не может выступать против защиты прав потребителей от недобросовестной практики, потому что знает, что успешный долгосрочный риэлторский бизнес строится на доверительных (фидуциарных) отношениях с клиентами. Для нас имидж профессии – не для красного словца, особенно сейчас, когда это доверие растворилось в массе маргинальных агентов, а ценность непонятной услуги девальвирована. И закон нам необходим!

Но до этого есть смысл серьезно изучить передовой опыт стран с развитым рынком риэлторских услуг, где профессиональные продавцы недвижимости уверенно смотрят в будущее, несмотря на фантастическое развитие информационных сервисов, высокий авторитет юристов-нотариусов, активное участие банков, технических экспертов, страховых компаний практически в каждой сделке. В этих странах риэлтору в голову не придет оказывать потребителю перечисленные услуги! Его могут даже лишиться лицензии за предложение того, что мы с удовольствием цепляем на себя и сгибаемся под тяжестью этих обязательств, не достигая, тем не менее, подобной доли рынка и не заслуживая от общества подобного уважительного отношения с аналогичной достойной оплатой.

– На российском рынке годами складывалась иная практика. Как вы думаете, могут ли профессионалы риэлторского дела изменить этот устойчивый для потребителя образ?

– Проблема в том, что на заре зарождения свободного рынка и становления риэлторского бизнеса в начале 90-х некоторые лидеры движения посчитали, что стыдно называть себя просто продавцами. Они решили, что советскому человеку больше понравится «помогальщики решать жилищные проблемы». А в наполнение такой высосанной из пальца услуги начали пихать и безопасность, и юридическое сопровождение, и информацию, и ипотечный брокеридж, и психологическую разгрузку, и мифические гарантии... Какое-то время это устраивало и потребителей, и государство.

Пришло время менять философию бизнеса. Не просто совершенствоваться в лидогенерации и в программных продуктах, а концептуально пересмотреть подходы к риэлторской деятельности. Никто за нас это не сделает.

Опытные успешные американские риэлторы с лицензией, в которой черным по белому написано «Агент по продаже недвижимости», не стесняются декларировать, что их деятельность направлена на защиту прав частных собственников и на уве-

личение стоимости их жилья, на поддержание оборота и спроса на местную недвижимость, и для этого они, естественно, делают все, чтобы максимально упростить процесс ее приобретения, реализуя знаменитую «американскую мечту». Они самые влиятельные лоббисты в Белом доме. И это считается в обществе подтверждением патриотизма риэлторов и их любви к родной земле.

Давайте научимся оправдывать эксклюзивное доверие клиентов и доказывать исключительную роль людей, которые обеспечивают оборот на сложнейшем ответственном товарном рынке недвижимости, в первую очередь помогая собственникам получить максимальную сумму за их самый ценный актив, а покупателям – давая безопасный выбор лучших объектов и предоставляя сервис, соответствующий цивилизованной торговле самыми дорогими товарами, покупка которых осуществляется максимум несколько раз в жизни. Когда мы осознаем, что эксклюзив с собственником не оправдан без партнерства, а без этих эксклюзивных прав невозможно управлять спросом и достигать максимальной цены продажи – мы заслужим такую же обоснованно высокую долю рынка риэлторских услуг. Большинство собственников поймут свою выгоду от подписания договора с профессиональным продавцом, мотивируя его гарантией комиссии по факту продажи объекта. А покупатели будут видеть и, с помощью профессионального этично работающего консультанта, подбирать себе лучшие объекты по правильным ценам, в которых уже учтена оплата риэлторов-продавцов. В этом и есть суть MLS – партнерство на базе раздела относительно невысокой «торговой наценки».

Полагаю, что до создания своими руками этого лучшего инструмента нашей работы не стоит рассчитывать на позитивные изменения в отрасли от введения госрегулирования. ▲



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ТУРИЗМ В СОЧИ:

МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ СЕРВИСА ПРИ ВЫБОРЕ РОССИЙСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Традиционно инвестиционные туры организуются по зарубежным объектам недвижимости. Но с учетом экономической ситуации, а также значительно выросшим уровнем развития российских городов такой вид туризма приходит и в Россию. Логично, что одним из первых российских городов, предлагающих туры по недвижимости, стал Сочи – город, расположенный в разных климатических зонах, но с неизменно высоким уровнем жизни в каждой из них.

Здесь смогут найти свой новый дом молодые и зрелые пары, семьи с детьми – те, кто выбирает комфорт и ответственно подходит к выбору места жительства. Помочь определиться с выбором нового дома могут **туры по недвижимости от агентства недвижимости CENTURY 21 Expert Sochi:**

- **широкий выбор объектов в разных ценовых категориях** – от квартир на вторичном рынке до фешенебельных особняков;
- **три района с разной инфраструктурой и природой:** Центральный район Сочи; Адлер и Олимпийский парк; Горный кластер (Красная Поляна);
- **продолжительность туров от 1 до 3 дней** и возможность продлить тур в случае необходимости;
- **полноценный отдых:** экскурсионная и развлекательная программы, а также питание и трансфер;
- **возврат стоимости тура и затрат на проезд и проживание** (до 10 000 рублей) при покупке через агентство CENTURY 21 Expert Sochi. Стоимость тура на одного человека:

1 день – 5 000 рублей;

2 дня – 7 000 рублей;

3 дня – 10 000 рублей.

Команда специалистов CENTURY 21 Expert Sochi поможет даже самым взыскательным клиентам определиться с выбором недвижимости и обеспечит высочайший уровень сервиса при организации тура. CENTURY 21 – ведущий международный бренд в сфере недвижимости, гарантирующий высочайшие стандарты качества работы и индивидуальный подход к каждому клиенту.



«CENTURY 21 EXPERT SOCHI»

«РАБОТА НЕДВИЖИМОСТЬ ЭКСПЕРТ СОЧИ CENTURY 21»

WWW.EXPERT-SOCHI.CENTURY21.RU

+7 (918) 003-51-63

+7 (918) 003-48-83

+7 (800) 234-34-91

Century
21
Expert Sochi

Вес слова

КАК ТЕКСТЫ ОБЪЯВЛЕНИЙ О ПРОДАЖЕ ПОЗВОЛЯЮТ ОБЛЕГЧИТЬ ПОНИМАНИЕ ПРОЦЕССА ПОИСКА И ВЫБОРА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ ПОКУПАТЕЛЯМИ.

Таня Баженова,
СПЕЦИАЛИСТ ОТДЕЛА АНАЛИТИКИ CENTURY 21 Россия

А

бсолютное большинство покупателей недвижимости прежде чем обратиться к профессиональному агенту (или даже вместо этого) осуществляет поиск по объявлениям, размещенным на

сайтах-агрегаторах, в надежде найти то, что нужно, самостоятельно.

Продавцы недвижимости, а также риэлторы, действующие в их интересах, публикуют массу подобных объявлений, составляя их на основе собственных предпочтений или специальных техник создания продающих текстов. Являясь классическим источником Big Data (большие данные), эта информация становится уникальным объектом для множества исследований, способных значительно облегчить понимание процесса поиска и выбора объектов недвижимости покупателями.

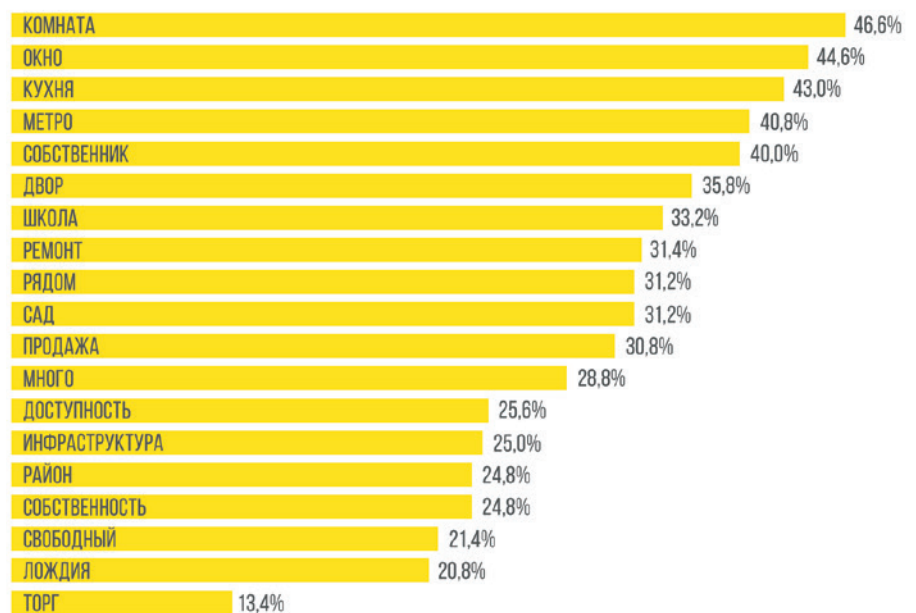
В качестве примера экспертами CENTURY 21 был проведен контент-анализ 1000 объявлений о продаже квартир в Москве и Московской области, размещенных на сайтах-агрегаторах. В результате исследования удалось выявить наиболее популярные и необходимые для успешной продажи ключевые слова и сделать выводы о приоритетности характеристик объекта недвижимости для потенциального покупателя.

Наиболее популярным по количеству упоминаний в объявлениях стало слово «квартира», используемое в 100% объявлений как минимум один раз. Это объясняется тем, что в любом объявлении прежде всего необходимо указать объект продажи.

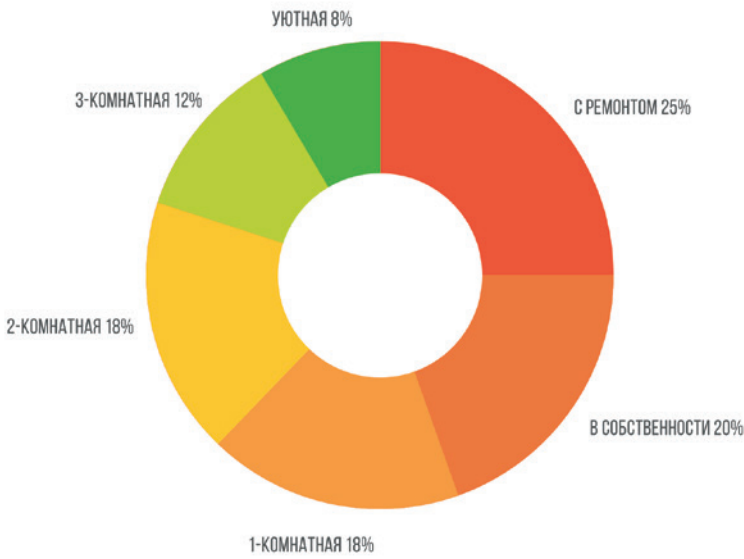
Самыми частыми после обозначения объекта продажи словами, используемыми в объявлениях, являются «комната», «окно», «кухня», «метро», «собственник», «двор», «школа», «ремонт», «рядом». Часто в объявлениях указываются характеристики квартиры, затем – инфраструктура и юридические аспекты продажи: статус собственника, обстоятельства продажи, возможность торга.

По полученным данным становится понятно, что важными критериями при подборе объекта являются такие инфраструктурные факторы, как транспортная доступность, наличие детских садов, школ и других объектов, характеризующих качество городской среды.

НАИБОЛЕЕ ЧАСТО УПОТРЕБЛЯЕМЫЕ СЛОВА В ОБЪЯВЛЕНИЯХ О ПРОДАЖЕ КВАРТИР

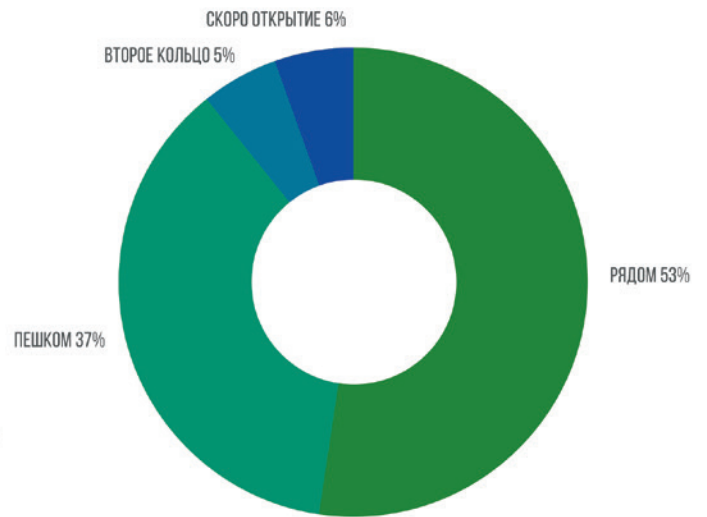


СЛОВА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ КВАРТИРУ



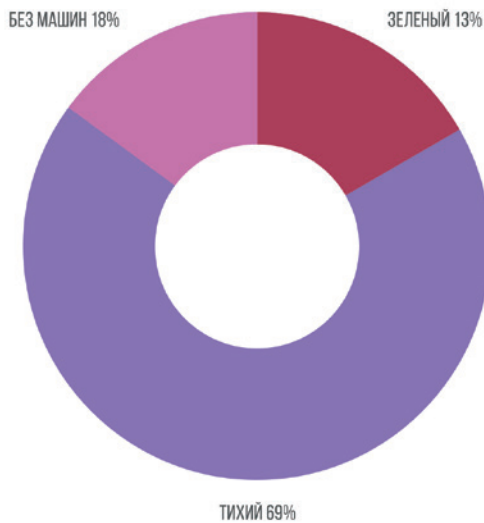
К наиболее частотным характеристикам квартиры относятся количество комнат, наличие ремонта и форма собственности. В число популярных критериев входит уют – несмотря на то, что данная категория субъективна, слово «уютный» встречается в 8% объявлений о продаже.

СЛОВА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ МЕТРО

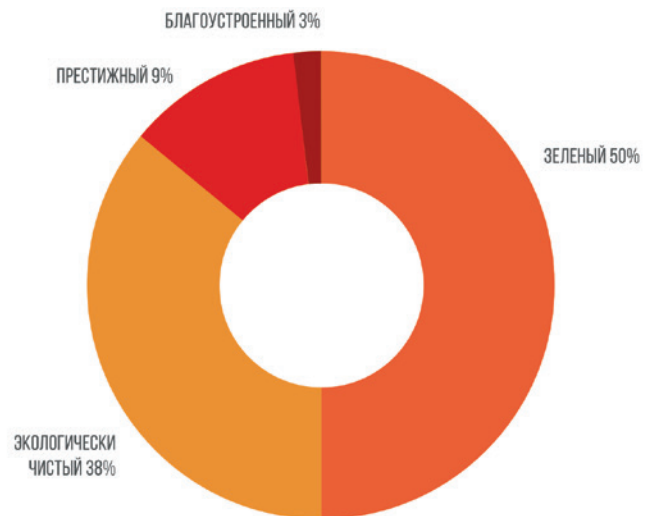


В первую очередь учитывается расположение квартиры по отношению к станциям метрополитена – метро должно быть «рядом» (53%) или по крайней мере в пешей доступности (37%). Активное строительство новых станций сформировало такие потребительские предпочтения как «скоро открытие» и «второе кольцо».

СЛОВА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ДВОР



СЛОВА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ РАЙОН



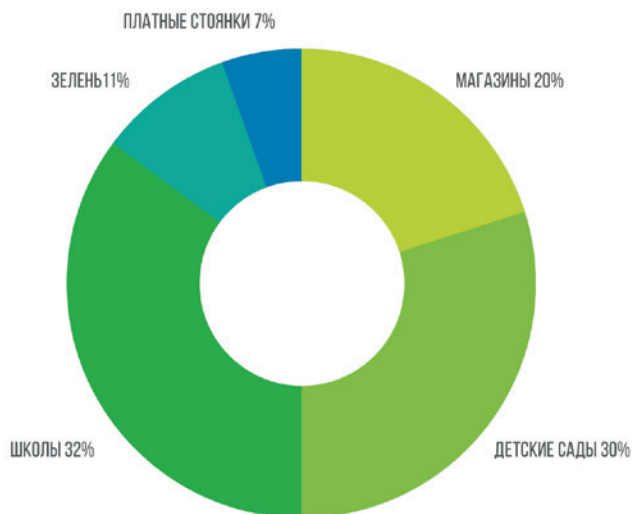
Следующим по популярности критерием является двор, со следующими признаками: «тихий», «зеленый», «без машин». Похожие характеристики имеет и район расположения объекта: в 50% объявлений он «зеленый» и в 38% – «экологически чистый». Реже встречаются некогда популярные слова «престижный» и «благоустроенный», в то время как экологический фактор все чаще сегодня определяет выбор объекта.

СЛОВА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ШКОЛУ

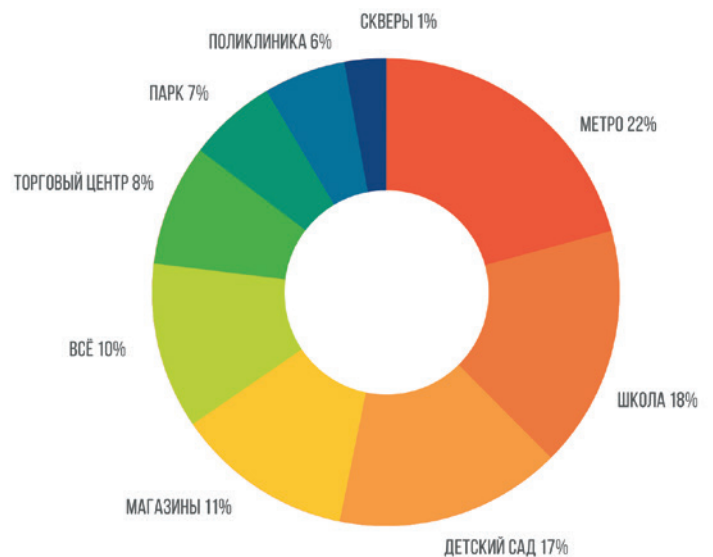


Удобным с точки зрения инфраструктуры является район, откуда можно за 10-15 минут дойти до всех необходимых организаций. Исходя из данных исследования, первым по популярности таким объектом является школа, и именно пешая доступность чаще всего указывается в объявлениях в качестве первостепенного критерия. Помимо общеобразовательной школы (9%) часто сообщают о возможности записать детей в музыкальную (7%) и художественную школы (5%).

СЛОВА, ИДУЩИЕ В ПАРЕ СО СЛОВОМ «МНОГО»

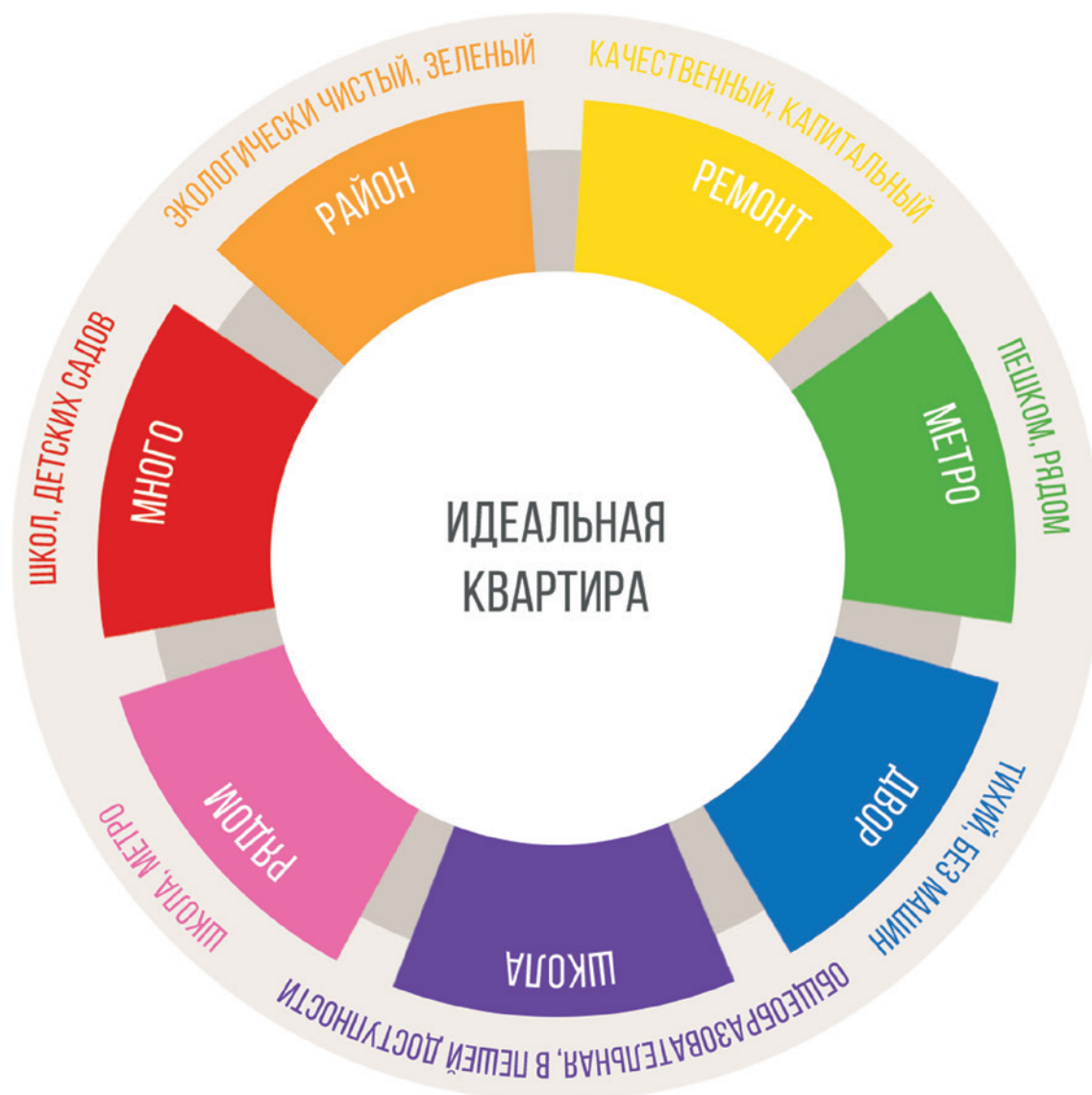


СЛОВА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ОБЪЕКТЫ РЯДОМ



Школа также находится на втором месте по популярности при указании инфраструктурных объектов рядом с продаваемой квартирой. Чаще, как уже отмечалось, указывается только метро. Следующими после школы объектами являются детские сады, магазины и торговые центры, парки и поликлиники. В 10% объявлений указывается наличие рядом всех объектов сразу.

При этом важным для многих является разнообразие школ, детских садов и магазинов – в связке со словом «много» эти объекты упоминаются чаще других. Также популярными являются зелень и платные стоянки.



Проанализировав содержание текстов объявлений о продаже квартир, можно составить макет «идеального объявления», и как следствие – перспективного объекта поиска потенциального покупателя квартиры в Москве, поскольку исследуемое количество объявлений релевантно отражает запрос покупателя.

“

ПРОДАЕТСЯ ДВУХКОМНАТНАЯ КВАРТИРА С КАЧЕСТВЕННЫМ РЕМОНТОМ, В СОБСТВЕННОСТИ БОЛЕЕ 3-Х ЛЕТ (ОДИН СОБСТВЕННИК). СВОБОДНАЯ ПРОДАЖА.

КОМНАТЫ ИЗОЛИРОВАННЫЕ, ОКНА В ТИХИЙ ДВОР (БЕЗ МАШИН), НА КУХНЕ – ВСТРОЕННАЯ БЫТОВАЯ ТЕХНИКА. В КВАРТИРЕ ЕСТЬ ТЕМНАЯ КОМНАТА ПОД ГАРДЕРОБНУЮ И ЗАСТЕКЛЕННАЯ ЛОДЖИЯ.

ЗЕЛЕНЫЙ, ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЙ РАЙОН. РЯДОМ МНОГО ДЕТСКИХ САДОВ, МАГАЗИНОВ, ШКОЛ В ПЕШЕЙ ДОСТУПНОСТИ. РАЗВИТАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА, РЯДОМ СТАНЦИЯ МЕТРО.

ВОЗМОЖЕН ТОРГ.

”

Деньги есть!

CENTURY 21 ПРЕДСТАВЛЯЕТ РЕЙТИНГ 50 СТРАН ПО КРИТЕРИЮ
СРЕДНЕМЕСЯЧНЫХ ДОХОДОВ РИЭЛТОРОВ ЗА 2016 ГОД.

Кирилл Котриков,
руководитель отдела аналитики CENTURY 21 Россия

Н

асколько прибыльна профессия риэлтора? Каковы доходы агентов по недвижимости в разных странах и каким образом они коррелируют с экономической ситуацией в конкретной стране? Выгодно

ли быть риэлтором? Ответы на эти вопросы можно найти в рейтинге, подготовленном компанией CENTURY 21 Россия.

КТО БОЛЬШЕ?

Мы составили рейтинг 50 стран по критерию среднемесячных доходов риэлторов за 2016 год. Стоит отметить, что дисперсия в доходах агентов по недвижимости очень высока, как и волатильность. Например, в США диапазон зарплат наиболее высокооплачиваемых агентов составляет от 43 тыс. долларов до 110 тыс. долларов в год. Кроме того, существует статистически значимая разница между доходами агентов-женщин и агентов-мужчин, в пользу последних. В 2016 году во всех странах Евросоюза, за исключением Румынии и Болгарии, доходы мужчин-риэлторов были выше в среднем на 26%.

В России, как в принципе и во всех странах, диапазон средней зарплаты агентов достаточно широк, поскольку зависит от разных факторов – региона работы, активности агента, типа рынка, на котором он работает и т.д. Ежемесячная средняя зарплата риэлтора в России составляет от 28 тыс. рублей до 85 тыс. рублей в месяц. Медианный доход (выше и ниже которого получают доход одинаковое количество представителей отрасли) агента по недвижимости в России составляет порядка 42 тыс. рублей в месяц.

В 2016 году средняя зарплата риэлтора в России составила порядка 54 тыс. рублей в месяц, что на 16 тыс. рублей больше, чем средняя зарплата по России. В рейтинге «Топ-50 стран по доходам риэлторов» Россия заняла 38 место, расположившись рядом с такими странами, как Белиз, Турция, Литва и Словакия.

Место в рейтинге	Страна	Средний ежемесячный доход за 2016 год, руб.
1	Швейцария	418 924,0
2	Норвегия	352 923,2
3	Великобритания	333 672,3
4	Катар	321 712,9
5	Люксембург	296 535,1
6	США	289 664,9
7	Австрия	281 550,3
8	Нидерланды	264 937,7
9	Ирландия	263 887,2
10	Новая Зеландия	257 694,5
11	Бельгия	254 070,5
12	Финляндия	245 179,8
13	Германия	233 757,9
14	Франция	221 303,8
15	Канада	208 839,7
16	Япония	184 912,0
17	Кипр	155 172,5
18	Италия	151 550,4
19	Сингапур	148 696,4
20	Испания	134 496,8
21	Республика Корея	128 285,3
22	Мальта	121 500,7
23	Греция	111 907,9
24	Словения	108 001,0
25	Гонконг	98 905,0
26	Саудовская Аравия	78 933,0
27	Португалия	77 768,6
28	Чехия	75 193,1
29	Эстония	74 381,4
30	Польша	69 019,1
31	Черногория	67 604,0
32	Венгрия	64 272,9
33	Израиль	64 000,0
34	Латвия	61 857,0
35	Малайзия	60 729,4
36	Словакия	59 922,2
37	Белиз	55 031,3
38	Россия	54 000,0
39	Турция	52 300,0
40	Литва	50 232,3
41	Коста-Рика	42 676,0
42	Румыния	40 929,5
43	Сербия	36 695,0
44	Эквадор	31 624,0
45	Аргентина	26 250,0
46	Болгария	25 123,5
47	Таиланд	23 305,0
48	Казахстан	19 939,0
49	Армения	14 055,0
50	Молдова	11 830,0

ИНДЕКС БИГ-МАКА

Не менее важным является международное сравнение доходов риэлторов с использованием концепции паритета покупательной способности.

Если бы стоимость, размер и содержимое потребительской корзины были одинаковы во всех странах, то первого рейтинга было бы достаточно для определения прибыльности профессии риэлтора, однако стоимость потребительской корзины и ее содержимое в разных странах порой разительно отличается. Чтобы понять, в какой стране на зарплату риэлтора можно приобрести больше товаров и услуг, был составлен дополнительный рейтинг, в котором средняя зарплата риэлтора будет приравниваться количеству Биг-Маков, которые он может позволить себе приобрести в месяц. Для расчетов был использован всемирно известный индекс Биг-Мака, который используется журналом The Economist для определения паритета покупательной способности с 1986 года.

С помощью этого индекса мы сводим потребительскую корзину к одному товару, в стоимость которого заложена стоимость таких потребительских продуктов, как говядина, хлеб, салат, сыр и т.д., а также стоимость труда (белых и синих воротничков), реклама, аренда помещений, транспортные расходы и прочие факторы.

Определив топ-50 стран по доходам риэлторов с использованием индекса Биг-Мака, мы видим, что Швейцария переместилась с первого на шестое место, что говорит о том, что при самой высокой зарплате в денежном выражении швейцарский риэлтор может купить на нее меньше товаров и услуг, чем, например, риэлтор в Великобритании.

При этом Россия поднялась в рейтинге с 38 на 28 позицию, что позволяет сделать вывод о том, что быть риэлтором в России достаточно прибыльно, ведь, несмотря на не высокую зарплату в международном контексте, купить на нее можно достаточно большое количество товаров. ■



Место в рейтинге	Страна	Цена Биг-Мака, руб.	Средний ежемесячный доход риэлтора в Биг-Маках
1	Катар	203	1585
2	Великобритания	250	1335
3	Австрия	251	1122
4	Нидерланды	241	1099
5	Норвегия	349	1011
6	Швейцария	418	1002
7	Люксембург	300	988
8	Новая Зеландия	267	965
9	Ирландия	279	946
10	Бельгия	275	924
11	США	320	905
12	Германия	265	882
13	Япония	220	841
14	Франция	286	774
15	Финляндия	321	764
16	Канада	292	715
17	Кипр	234	663
18	Гонконг	157	630
19	Словения	177	610
20	Сингапур	255	583
21	Испания	244	551
22	Республика Корея	245	524
23	Италия	293	517
24	Малайзия	126	482
25	Мальта	253	480
26	Греция	234	478
27	Польша	153	451
28	Россия	130	415
29	Саудовская Аравия	203	389
30	Чехия	194	388
31	Португалия	213	365
32	Латвия	177	349
33	Словакия	172	348
34	Эстония	216	344
35	Венгрия	200	321
36	Румыния	135	303
37	Литва	179	281
38	Турция	224	233
39	Израиль	277	231
40	Болгария	125	201
41	Эквадор	160	198
42	Коста-Рика	261	164
43	Аргентина	212	124
44	Таиланд	216	108
45	Казахстан	237	84
46	Молдова	142	83
47	Белиз	n/a	n/a
48	Черногория	n/a	n/a
49	Сербия	n/a	n/a
50	Армения	n/a	n/a

Источники данных: CENTURY 21, Евростат, www ilo.org, The Economist.

Расчеты: CENTURY 21.



WHAT DO YOU NEED?

Трудный выбор

ЧТО НУЖНО ПОКУПАТЕЛЮ НЕДВИЖИМОСТИ? НЕ ВСЕГДА ОН САМ ЗНАЕТ ОТВЕТ НА ЭТОТ ВОПРОС, И ЗАДАЧА РИЭЛТОРА – ПОМОЧЬ ЕГО НАЙТИ, ПРЕДЛОЖИВ ПОКУПАТЕЛЮ ТО, ЧТО ОН НА САМОМ ДЕЛЕ ИЩЕТ.

Александр Дрягин,
директор Бизнес-школы CENTURY 21

Н

есмотря на пережитки прошлого, рынок недвижимости в России становится более цивилизованным, покупатели и продавцы недвижимости все чаще обращаются к специалистам за помощью, и

все больше риэлторов действительно ответственно относятся к своей работе, постоянно повышая качество оказываемых услуг.

Для профессионального риэлтора работа на стороне покупателя недвижимости не сводится к тому, чтобы представить список объявлений. Квалифицированный специалист понимает, что работа с покупателем бывает куда более трудоемкой, чем с продавцом. Продавец действует рационально, а покупатель – эмоционально. Что нужно покупателю? Не всегда он сам знает ответ на этот вопрос, и задача риэлтора – помочь его найти, и, исходя из этого, предложить покупателю то, что он на самом деле ищет.

ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Первое и самое важное – выяснить, является ли клиент конечным потребителем риэлторской услуги, а также уточнить, чьи еще пожелания нужно учитывать при подборе объектов (супруги, дети или родители). Почему это важно, объяснит яркий пример. В агентство обращается одинокий мужчина средних лет и просит подобрать однокомнатную квартиру в пределах определенной суммы и района. Риэлтор подбирает предложения на высоких этажах новостроек, укомплектованных парковкой и супермаркетом. А в результате выясняется, что клиент ищет квартиру для своей матери-пенсионерки, которой важен невысокий этаж, тихие соседи и поликлиника в шаговой доступности.

Квалифицированный специалист знает, что при первом общении с покупателем необходимо задать как можно больше открытых вопросов, которые позволят узнать все о нем и ситуации, связанной с приобретением недвижимости. Эта информация поможет агенту и покупателю избе-

жать просмотра заведомо неподходящих объектов и бесконечной цепочки согласований.

«ИДЕАЛЬНАЯ» КВАРТИРА

Получив достаточное количество информации о клиенте, необходимо дать ему возможность рассказать об эмоционально важных аспектах будущей покупки. Важно построить разговор так, чтобы покупатель выдвинул не просто формальные требования к недвижимости (не первый этаж, три комнаты и кухня), а рассказал о квартире своей мечты. Это может быть вымышленный объект или микс из того, что понравилось в просмотренных ранее объектах или в квартирах друзей и родственников. Задача риэлтора – внимательно выслушать и соотнести желаемое с действительным, поскольку именно он обладает наиболее полными знаниями о рынке.

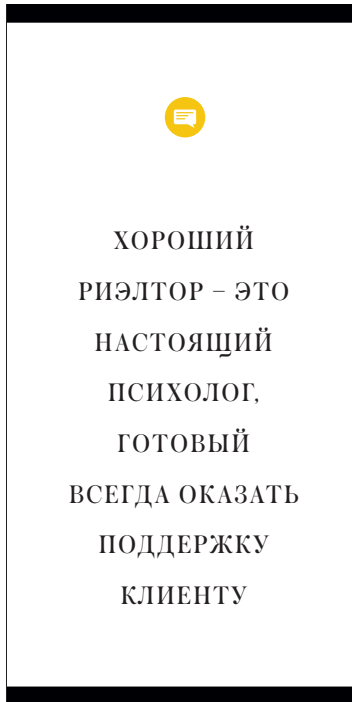
Кроме того, доверительные отношения с клиентом помогают определить так называемый «эмоциональный спусковой крючок» – не всегда осознанный приоритет, знание которого позволит риэлтору существенно сузить круг рассматриваемых объектов и (крайне важно!) удержать клиента от необдуманной эмоциональной покупки, о которой он будет жалеть.

ИСТИННАЯ МОТИВАЦИЯ

Грамотный риэлтор кроме вопроса «что вы хотите?» обязательно задаст клиенту вопрос «для чего вам это нужно?». Далеко не всегда покупатель недвижимости понимает, чего в действительности он хочет – жить близко к работе или проводить меньше времени в пробках. На первый взгляд – одно и то же. Но в первом случае необходимо искать объект максимально близко к офису клиента, во втором – предлагать квартиру в районе с развитой транспортной инфраструктурой. Покупатель, планирующий в скором времени отъезд за границу по причине работы или обучения, не всегда понимает, что подбираемый объект может стать перспективной инвестицией, и стоит обратить больше внимания на текущее состояние квартиры, позволяющее ее быстро сдать, чем на наличие эркера, где он сможет расставить комнатные растения. Грамотно поработав над выявлением истинной мотивации, риэлтор гарантирует клиенту, что через пару лет он будет также доволен своим выбором, как и сегодня.

ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ

Несмотря на то, что в начале работы с риэлтором клиент обозначает сумму, которую готов потратить на недвижимость, в процессе подбора с учетом «идеальных» пожеланий и истинной мо-



тивации в списке предлагаемых объектов могут появиться те, которые так или иначе выходят за рамки обозначенной суммы. Да и у объектов с соответствующей ценой могут быть видимые отличия в характеристиках. Все это вызывает у покупателя вопросы, и задача риэлтора – объяснить специфику рынка и ценообразования на нем. Некоторые районы исторически дорогие, хотя и не в центре, где-то причиной разницы в цене может быть грядущая через пару лет стройка – все эти нюансы неочевидны покупателю, в то время как для риэлтора эти знания являются показателем его квалификации.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ЧИСТОТА


Важно понимать, что риэлтор не юрист, но клиент – юрист в еще меньшей степени. Знания правовых аспектов, связанных с продажей и приобретением недвижимости, необходимы риэлтору в его ежедневной работе. Уважающий себя специалист знает, что такое право собственности и как оно возникает, основания для перехода права и документы, регулирующие этот переход. С этими вопросами напрямую связана перспектива использования кредитных средств для покупки недвижимости, что сегодня является распространенной практикой. Грамотный агент никогда не предложит клиенту недвижимость со скрытыми дефектами – будь то проблемы с документами, протекающая крыша или невыносимые соседи.

Соблюдение этих рекомендаций – фундамент, на котором строится работа профессионального риэлтора при работе с покупателем. Ориентируясь на выполнение агентом этих простых правил, покупатель всегда сможет понять, какого уровня специалист с ним работает. И помните, что профессионал своего дела не только сумеет предложить клиенту то, что ему нужно, но и никогда не станет предлагать заведомо не подходящий объект, чтобы поскорее закрыть сделку. ■



Мобильный риэлтор

5 САМЫХ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ
ВСЕХ, КТО ТАК ИЛИ ИНАЧЕ СВЯЗАН С НЕДВИЖИМОСТЬЮ.

 АНАСТАСИЯ ДАЧЕВСКАЯ

И

новационные технологии, гаджеты и приложения уже давно стали неотъемлемой частью нашей жизни: так, мы уже забыли, как пользоваться бумажной картой и отказались от калькуляторов. Од-

нако мобильные приложения могут облегчить не только жизнь, но и эффективно оптимизировать работу!

Представляем 5 самых функциональных мобильных приложений для риэлторов, брокеров, покупателей, продавцов и даже инвесторов – всех, кто так или иначе связан с недвижимостью.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ



Традиционно западные разработчики опережают российскую действительность, выпуская такие продукты, о которых мы пока можем только мечтать. Приложение Sitegeist разработано специально для тех, кто ответственно подходит к выбору места проживания, и, конечно, пользуется популярностью у риэлторов. Приложение предоставляет детальные данные об окрестностях: средний возраст жителей, их политические взгляды, среднюю температуру воздуха в районе, популярные рестораны и часто используемые жителями виды транспорта.



КАРТЫ

Сегодня практически никто не добирается до нужного места без использования геоприложений, а для того, чья работа связана с постоянными перемещениями, карты вообще незаменимая вещь. Агент обязательно должен знать, как добраться до объекта, и уметь объяснить это клиенту.

Примеры: Google Maps, 2ГИС, ЯндексКарты.



ИЗМЕРИТЕЛИ

При просмотре объекта или во время показа часто возникает необходимость произвести замеры, и вместо того, чтобы носить с собой рулетку, ее можно установить на свой смартфон. Хорошо, если приложение дополнено конвертером единиц измерений, а если нет – попробуйте установить Vert.

Примеры: Smart Measure, My Measures, Bosch Измерительная камера.



БАНКОВСКИЕ КАЛЬКУЛЯТОРЫ

Сделать расчет ипотеки можно и без помощи банка – хоть и приблизительно, зато быстро. Кредитные калькуляторы помогут оперативно рассчитать кредит, определить сумму ежемесячного платежа и построить график платежей, в том числе дифференцированных.

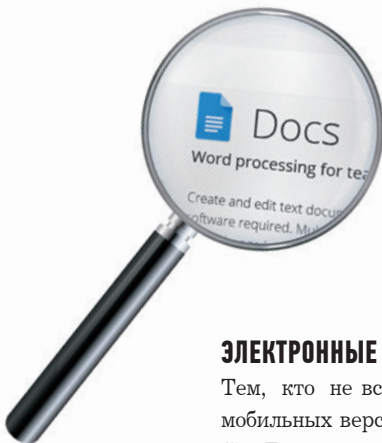
Примеры: Кредитный калькулятор, CalcTare, Кредитный калькулятор HD.



МОБИЛЬНЫЕ СКАНЕРЫ

Быстро и в хорошем качестве отсканировать план помещения или подписанный документ теперь можно с помощью специальных приложений, которые не только поддерживают баланс света и тени, но и переводят фотографии в PDF. А приложение от Google помимо сканирования еще и выполняет поиск по фотографии.

Примеры: CamScanner, FineScanner, Google Goggles.



ЭЛЕКТРОННЫЕ ДОКУМЕНТЫ

Тем, кто не всегда присутствует возле стационарного компьютера, не обойтись без облачных хранилищ и мобильных версий офисных программ. Незаменимыми помощниками станут приложения для заметок, а также SingEasy – простой и удобный инструмент для создания и использования электронной подписи.

Примеры: Dropbox, Google Документы, Evernote.





Госрегистрация по-новому

КРАТКИЙ ОБЗОР ОСНОВНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ, КОТОРЫЕ ПРИНЕСЛО
ВСТУПЛЕНИЕ В СИЛУ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О ГОСУДАРСТВЕННОЙ
РЕГИСТРАЦИИ НЕДВИЖИМОСТИ».

ДАМИР ХАКИМОВ,
ДИРЕКТОР ЮРИДИЧЕСКОГО ДЕПАРТАМЕНТА CENTURY 21 РОССИЯ

С

января нынешнего года на российском рынке жилья произошли серьезные изменения, призванные упростить процедуру купли-продажи жилья и его последующую регистрацию. Обновленный закон

«О государственной регистрации недвижимости» не только уменьшает сроки регистрации и снижает объем документооборота, но направлен на снижение риска мошеннических операций с жильем.

ЗАКОННОЕ СЛИЯНИЕ

Закон «О государственной регистрации недвижимости» № 218-ФЗ был принят еще в середине 2015 года, после чего депутаты Государственной Думы успели принять к нему еще 11 уточнений. Частично новые правила начали действовать в 2016 году. В частности, были отменены свидетельства на право собственности, а главным докумен-

том, подтверждающим право собственности, стала выписка из Единого государственного реестра недвижимости.

Большая же часть изменений вступила в силу с 1 января 2017 года, однако чиновники предупредили, что реформа системы регистрации будет проводиться постепенно. Поскольку новый закон призван заменить собой два других закона – «О регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и «О государственном кадастре недвижимости», то значительное время все три закона будут действовать вместе. По мере введения в действие нового закона в прежние акты будут вноситься изменения вплоть до полной их отмены.

Итак, два основных реестра – права на недвижимость и кадастр – объединяются, поэтому теперь граждане смогут подавать заявление на обе процедуры одновременно, что значительно сэкономит их время. Кроме того, благодаря одновременной регистрации должны исчезнуть противоречия между сведениями, содержащимися в кадастре и реестре прав, которые раньше были не редкостью. Расхождения в кадастровых докумен-



БЛАГОДАРЯ
НОВОМУ ЗАКОНУ
ДОЛЖНЫ
ИСЧЕЗНУТЬ
ПРОТИВОРЕЧИЯ
МЕЖДУ
СВЕДЕНИЯМИ,
СОДЕРЖАЩИМИСЯ
В КАДАСТРЕ И
РЕЕСТРЕ ПРАВ
СОБСТВЕННОСТИ

равным 5 дням), кадастровый учет – 5 рабочих дней, а если требуется одновременно и то, и другое, то не более 10 рабочих дней.

ПРОЗРАЧНЫЙ РЕЕСТР

Новый реестр будет вестись преимущественно в электронном виде, а резервные копии обеспечат сохранность и защиту данных. Причем, часть сведений в реестре будет изменяться без участия правообладателя – по сигналам от других органов власти. Например, изменение паспортных данных, вступление в наследство, арест по решению суда и т.п. Также новый реестр будет служить архивом для всех сведений, касающихся объектов недвижимости: по новому закону данные из него нельзя удалить и изъять. Значение этого нововведения, которое призвано свести к минимуму количество мошеннических действий с жильем, трудно переоценить. Из этих же соображений увеличен перечень случаев приостановки регистрации – теперь их 55. По сути, функция регистратора по новому закону сводится именно к выявлению этих оснований, и если в ходе проверки их не найдено, то осуществляется регистрация. Сроки приостановки также увеличены: три месяца вместо одного – по решению регистратора, шесть месяцев вместо трех – по инициативе заявителя.

И, наконец, согласно новому закону, в России появляется новый объект недвижимости – машино-место – до этого права на такие места оформлялись в виде долевой собственности, а не индивидуальной. ▀

тах и свидетельстве регистрации права, например, в отношении кадастрового номера, адреса объекта, площади, сведениях о границах земельного участка, имели весьма неприятные последствия для правообладателей. В частности, из-за такой ошибки в документах чиновники могли отказать или приостановить регистрацию сделки.

Поскольку регистрационные полномочия теперь концентрируются в самом Росреестре, то и место подачи заявления не имеет значения: из каждого подразделения Росреестра можно будет инициировать регистрацию по объекту, находящемуся в любом месте России. Это особенно удобно при заключении междугородних сделок. Покупателю, который приобретет недвижимость в другом городе, не придется ехать туда для регистрации права – достаточно будет отдать документы в ближайшее отделение в своем городе или же подать заявление через multifunctional центры. Правда, обращение в МФЦ увеличивает срок регистрации на 2 дня. Если же документы подаются в Росреестр, то регистрация прав будет осуществляться не более 7 рабочих дней (срок ипотеки жилья остается



БИЗНЕС-ШКОЛА



Бизнес-школа **CENTURY 21** – это система обучения руководителей, менеджеров агентств недвижимости и агентов, построенная на симбиозе современных технологий и 45-летнего опыта международной риэлторской сети, адаптированная к работе на российском рынке.



Александр Дрягин
Директор Бизнес-школы
Эксперт-практик, ведущий бизнес-консультант и тренер для топ-менеджмента и владельцев бизнеса. Подготовил десятки успешных специалистов рынка недвижимости. Спикер IMA.

ЭКСПЕРТЫ
CENTURY 21 РОССИЯ

Вадим Фомин
Бизнес-тренер
Специалист в области активных продаж и переговоров. Ведущий тренинговых программ для начинающих агентов по недвижимости. Спикер CREATE 21.



Артур Оганесян
Международный член Национальной Ассоциации Риэлторов США, TRC, CPM, Вице-Президент комитета по образованию FIABCI, член World Council of Brokers.

ПРИГЛАШЕННЫЕ
ЭКСПЕРТЫ

Алексей Гусев
Руководитель Института менеджмента в сфере недвижимости REAList, бизнес-тренер. Имеет опыт практической работы в сфере недвижимости с 1997 года.



Ярослав Панькив
Бизнес-тренер и коуч для риэлторов и руководителей агентств недвижимости. Лучший бизнес-тренер на рынке недвижимости по итогам Национального конкурса CREDO-2016.

Максим Омелянчук
Директор по развитию и совладелец красноярского Центра жилищных решений «Кром», бизнес-тренер. Руководитель проекта «Риэлтор на миллион».



IMA: ONBOARDING

Интенсивный пятидневный курс для руководителей агентств, сфокусированный на последовательном и эффективном построении ключевых бизнес-процессов в агентстве недвижимости.

Рекрутинг

Обеспечить непрерывный приток соискателей, соответствующих разработанному профилю компетенций.

Обучение

Выстроить систему потокового обучения, привязанную к конкретным активностям агента, приносящим результат.

Контроль

Реализовать эффективную систему контроля деятельности агентов на всех этапах их взаимодействия с клиентами.

Удержание

Разработать систему мер по удержанию агентов, демонстрирующих стабильные финансовые результаты внутри агентства.

CREATE 21

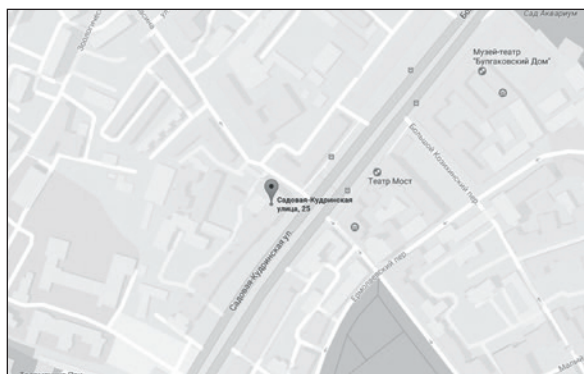
12-модульный онлайн-коучинговый курс для агентов без опыта работы, охватывающий все этапы взаимодействия с клиентами и ориентированный на максимально быстрое достижение финансовых результатов.

- | | | |
|------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| 1 Введение в профессию | 2 Холодные звонки: базовый скрипт | 3 Холодные звонки: продвинутый скрипт |
| 4 Подготовка к встрече | 5 Аргументация стартовой цены объекта | 6 Презентация риэлторской услуги |
| 7 Хоум-стейджинг | 8 Маркетинг объекта | 9 Работа с покупателями |
| 10 Юридическое сопровождение | 11 Клиенты на всю жизнь | 12 Тайм-менеджмент для риэлтора |

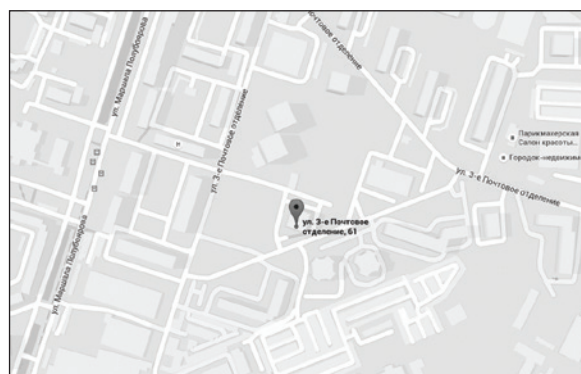
Агентства недвижимости CENTURY 21 Россия



Еврогрупп Недвижимость



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



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

— лучшие агенты месяца



Дмитрий Козырев
Вторичная недвижимость
+7 (977) 100-90-77
kozyrev.dmitriy@century21.ru



Екатерина Бутрем
Первичная недвижимость
+7 (903) 574-27-60
butrem.e@century21.ru



Анна Коростелева
Вторичная недвижимость
+7 (985) 883-68-18
korostelova.alena@century21.ru



г. Чехов, Симферопольское ш., д. 6, оф. 12
+7 (495) 974-97-17
rimarcom@century21.ru
rimarcom.ru

— лучшие агенты месяца



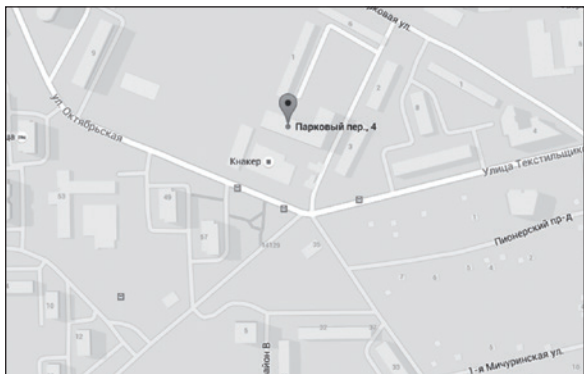
Олег Ртицев
Городская и загородная
недвижимость
+7 (963) 656-60-13
olegnr@rimarcom.ru



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



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



г. Троицк, Парковый пер., д. 4
+7 (495) 721-73-60
rimarcom1@century21.ru
rimarcom.ru

— лучшие агенты месяца



Наталья Каёта
Вторичная
недвижимость
+7 (903) 231-38-83
natalyavk2@rimarcom.ru



Елена Хусаинова
Вторичная
недвижимость
+7 (963) 764-73-26
elenabh@rimarcom.ru



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

— лучшие агенты месяца

Светлана Мамленкова
 Вторичная недвижимость
 и новостройки
 +7 (910) 474-44-73
 s.mamlenkova@century21.ru



Андрей Белагуров
 Коммерческая и вторичная
 недвижимость
 +7 (903) 135 64 46
 a.belagurov@century21.ru



Елизавета Усова
 Вторичная недвижимость
 и новостройки
 +7 (916) 345-67-09
 e.usova@century21.ru



Century 21
 Panorama Realty



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

— лучшие агенты месяца

Наира Ованесян
 Городская и загородная
 недвижимость
 +7 (906) 042-93-93
 naira.ovanesyan@century21.ru



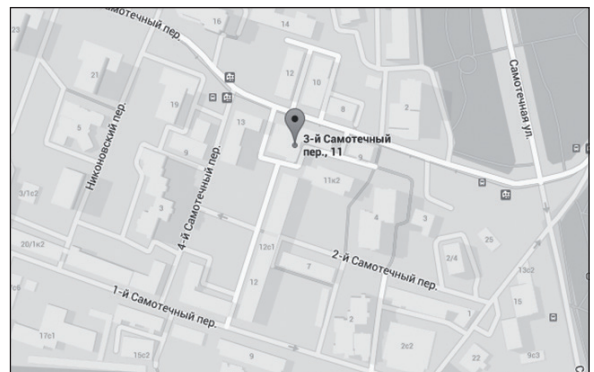
Алексей Гунцев
 Городская
 недвижимость
 +7 (919) 994-05-86
 aleksey.guncev@century21.ru



Татьяна Поберей
 Городская
 недвижимость
 +7 (903) 565-35-71
 poberey.tatyana@century21.ru



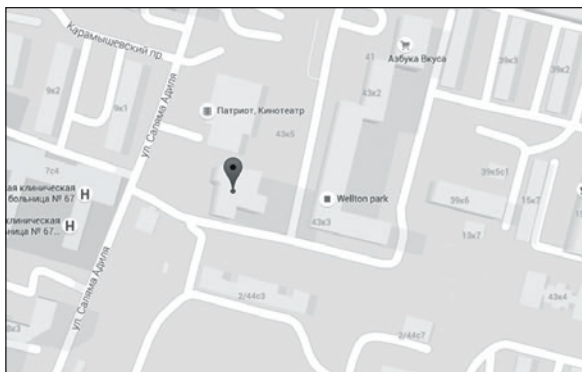
Century 21
 Серебряный Век



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



Квартал 75



г. Москва, ул. Саяма Адила, д. 2, корп. 1, оф. 9

+7 (495) 255-32-36

kvartal75@c21russia.com

kvartal75.century21.ru

— лучшие агенты месяца



Александр Трихманенко

Инвестиционная
недвижимость

+7 (925) 772-11-02

aleksandr.trihmanenko@century21.ru



Лариса Павлова

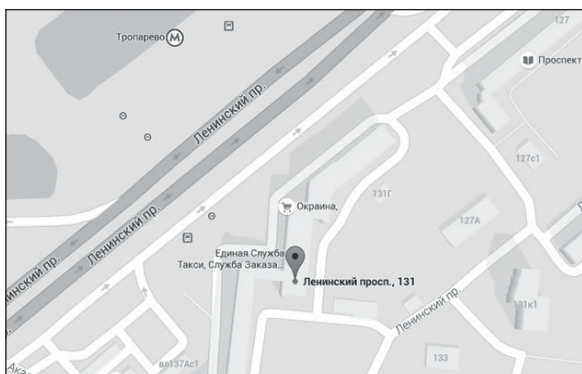
Вторичная недвижимость
и аренда

+7 (925) 771-26-52

pavlova.larisa@century21.ru



Флэтчер



г. Москва, Ленинский пр-т, д. 131

+7 (903) 199-99-31

flat@century21.ru

flat.century21.ru

— лучшие агенты месяца



Людмила Герасимова

Городская недвижимость,
ипотека

+7 (903) 199-99-31

lyudmila.gerasimova@century21.ru



Ева Соловей

Жилая недвижимость,
ипотека

+7 (925) 173-02-44

eva.solovey@century21.ru



Александр Хохлов

Вторичная и элитная
недвижимость

+7 (926) 530-17-17

alexander.khokhlov@century21.ru

— лучшие агенты месяца

Ольга Кожемякина
Городская
недвижимость
+7 (495) 660-20-21
olga.kozhemyakina@century21.ru



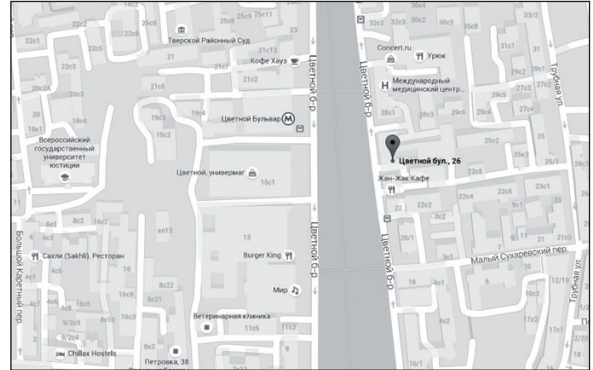
Валерий Делашинский
Городская
недвижимость
+7 (495) 660-20-21
valeriy.delashinskiy@century21.ru



Игорь Пуштаев
Городская
недвижимость
+7 (495) 660-20-21
igor.pushtaev@century21.ru



Century 21
Zavidov



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

— лучшие агенты месяца

Татьяна Усова
Любые объекты
недвижимости
+7 (967) 066-47-60
tatyana.usova@century21.ru



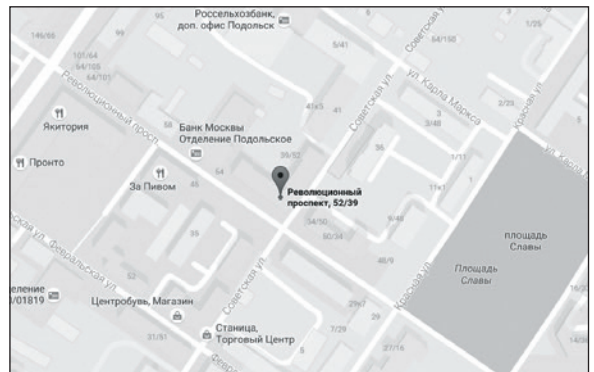
Андрей Бочаров
Любые объекты
недвижимости
+7 (926) 273-67-91
andrey.bocharov@century21.ru



Наталья Дворецкая
Любые объекты
недвижимости
+7 (909) 992-44-55
natalia.dvoretckaya@century21.ru



Century 21
Династия

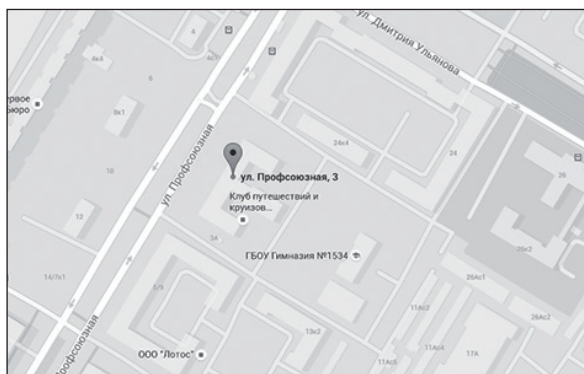


г. Подольск, Революционный пр-т, д. 52/39
+7 (4967) 52-54-45
dynasty@century21.ru
dynasty.century21.ru



Century 21

Капитал Гарант



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

— лучшие агенты месяца



Татьяна Борисова
Вторичная
недвижимость
+7 (968) 431-16-00
borisova.tatyana@century21.ru



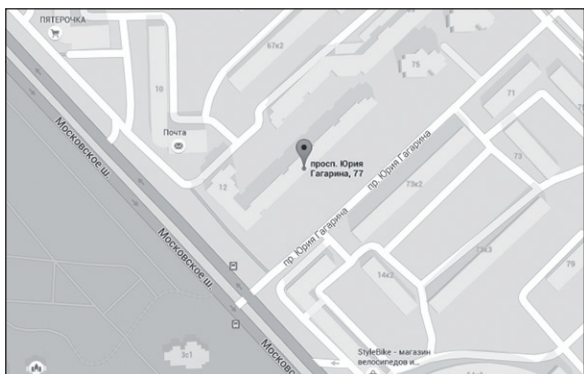
Анна Жиниленко
Вторичная
недвижимость
+7 (977) 689-05-26
anna.zhinilenko@century21.ru



Евгений Алешин
Любые объекты
недвижимости и аренда
+7 (977) 69-59-007
evgeniy.aleshin@century21.ru

Century 21

Новоселье



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

— лучшие агенты месяца



Лариса Суханова
Вторичная
недвижимость
+7 (921) 356-33-24
larisa.suhanova@century21.ru



Елена Смирнова
Вторичная
недвижимость
+7 (911) 220-57-21
smirnova.elena@century21.ru



Василий Машков
Вторичная и коммерческая
недвижимость
+7 (931) 291-91-23
mashkov.vasily1@century21.ru

— лучшие агенты месяца

Евгений Евсеев
 Вторичная
 недвижимость
 +7 (921) 381-21-67
 evseev.evgeniy@century21.ru



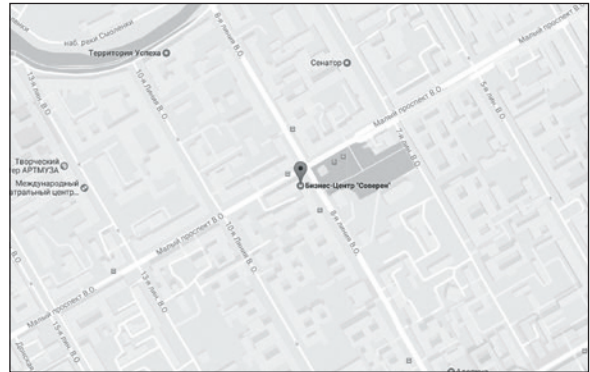
Татьяна Артамонова
 Первичная и вторичная
 недвижимость, ипотека
 +7 (921) 329-21-31
 artamonova.tatyana@century21.ru



Артем Захаркин
 Любые объекты
 недвижимости
 +7 (921) 440-21-15
 zaharkin.artem@century21.ru



Century 21
 Capital Petersburg



г. Санкт-Петербург, Малый пр-т. В.О., д. 22,
 БЦ «Соверен», оф. 303
 +7 (812) 940-21-00
 capital@century21.ru
 capital.century21.ru

— лучшие агенты месяца

Игорь Тутолмин
 Жилая и коммерческая
 недвижимость
 +7 (984) 204-21-21
 tutolmin.igor@century21.ru



Дарья Волович
 Жилая недвижимость
 и аренда
 +7 (984) 203-21-21
 volovich.darya@century21.ru



Алексей Старковский
 Жилая
 недвижимость
 +7 (914) 325-21-21
 starkovskiy.aleksey@century21.ru



Century 21
 New Home

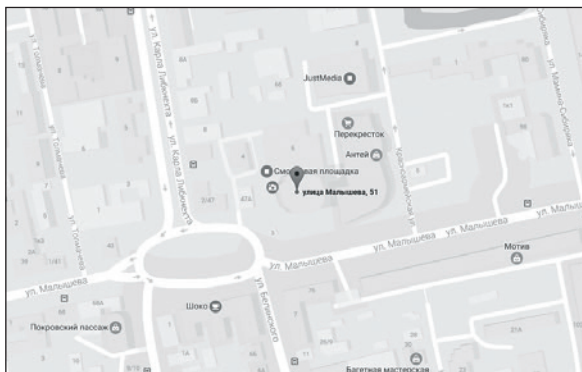


г. Владивосток, ул. Светланская, д. 145
 +7 (423) 272-47-24
 vl@century21.ru
 vl.century21.ru



Century 21

Мэйфлауэр



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

— лучшие агенты месяца



Кирилл Новоселов
Коммерческая
недвижимость
+7 (922) 139-13-99
novoselov.kirill@century21.ru



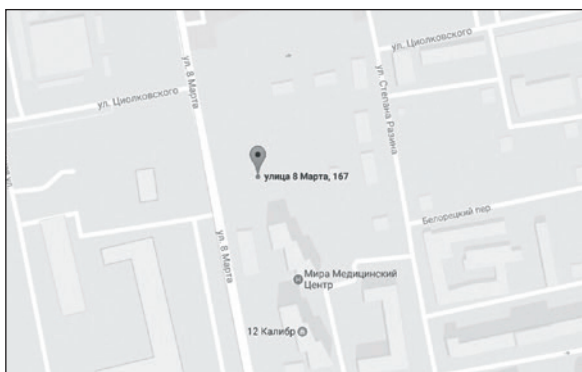
Марина Муханова
Коммерческая и элитная
жилая недвижимость
+7 (932) 602-33-31
muhanova.marina@century21.ru



Даниил Хасанов
Вторичная и первичная
элитная недвижимость
+7 (961) 777-88-83
hasanov.daniil@century21.ru

Century 21

Eva Home



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

— лучшие агенты месяца



Инна Марченко
Любые объекты
недвижимости
+7 (922) 602-37-22
inna.marchenko@century21.ru



Алексей Парамонов
Любые объекты
недвижимости
+7 (912) 246-39-19
aleksey.paramonov@century21.ru



Наталья Овчинникова
Любые объекты
недвижимости
+ 7 (982) 697-11-35
natalya.ovchinnikova@century21.ru

— лучшие агенты месяца

Анна Виноградова
 Коммерческая
 недвижимость
 +7 (964) 650-91-47
 anna.greb@century21.ru



Антон Грохотов
 Вторичная
 недвижимость
 +7 (924) 702-54-52
 anton.grohotov@century21.ru



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



— лучшие агенты месяца

Рустем Мухаметханов
 Первичная
 недвижимость
 +7 (917) 938-68-88
 rustem.muhamethanov@century21.ru



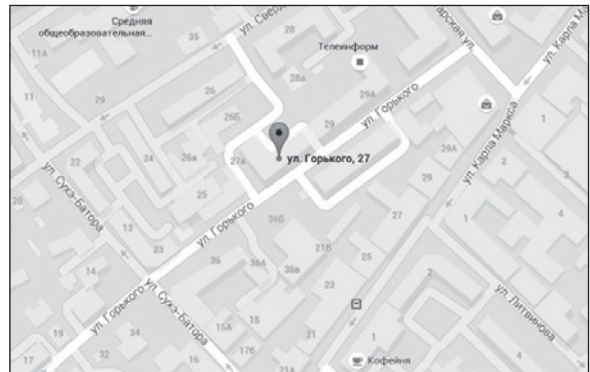
Ильназ Гизетдинов
 Любые объекты
 недвижимости
 +7 (917) 938-18-88
 ilnaz.gizetdinov@century21.ru



Лариса Кадрова
 Вторичная
 недвижимость
 +7 (917) 870-18-88
 larisa.aderova@century21.ru

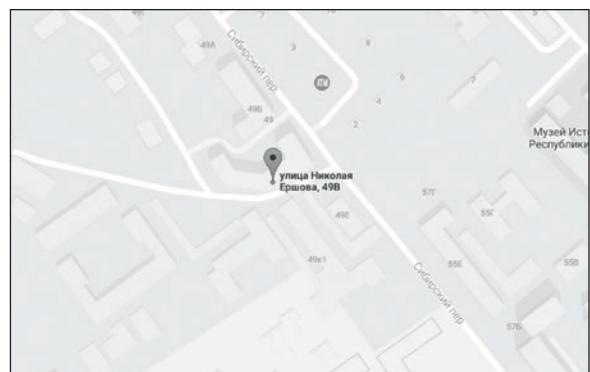


Недвижимость мира

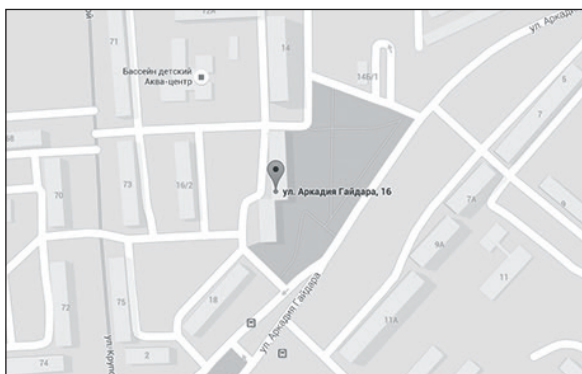


г. Иркутск, ул. Горького, д. 27
 +7 (3952) 90-91-44
 nm@century21.ru
 nm.century21.ru

Манго



г. Казань, ул. Николая Ершова, д. 49В
 +7 (843) 225-57-00
 mango@century21.ru
 mango.century21.ru



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

— лучшие агенты месяца



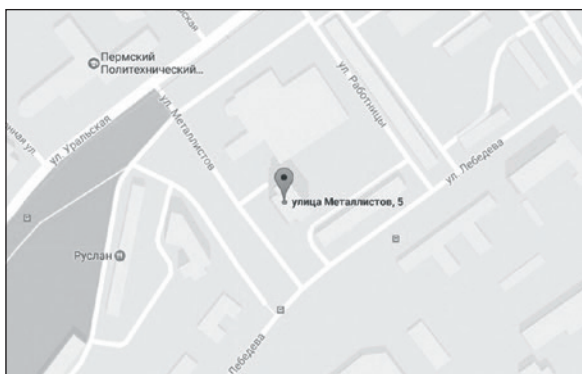
Любовь Пепеляева
Вторичная
недвижимость
+7 (904) 845-55-29
lyubov.pepelieva@century21.ru



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



Эдуард Райн
Вторичная
недвижимость
+7 (982) 236-79-31
rein.eduard@century21.ru



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

— лучшие агенты месяца



Дмитрий Суханов
Вторичная
недвижимость
+7 (967) 905-25-54
dmitriy.suhanov@century21.ru



Татьяна Крылова
Вторичная
недвижимость
+7 (922) 332-16-14
tatiana.krylova@century21.ru



Лариса Авасапова
Вторичная
недвижимость
+7 (965) 564-02-75
larisa.avasapova@century21.ru

— лучшие агенты месяца

Эльвира Гофман
 Вторичная
 недвижимость
 +7 (929) 234-82-02
 elvira.gofman@century21.ru



Марина Гусева
 Первичная и вторичная
 недвижимость
 +7 (922) 354-13-67
 guseva.marina@century21.ru



Ольга Махнёва
 Вторичная
 недвижимость
 +7 (922) 354-13-53
 mahneva.olga@century21.ru



Century21
 Home Real Estate



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

— лучшие агенты месяца

Марина Юшкова
 Любые объекты
 недвижимости
 +7 (965) 562-76-64
 marina.yushkova@century21.ru



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



Илья Акбашев
 Любые объекты
 недвижимости
 +7 (919) 706-99-25
 ilya.akbashev@century21.ru



Century21
 PermGrad



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



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

— лучшие агенты месяца



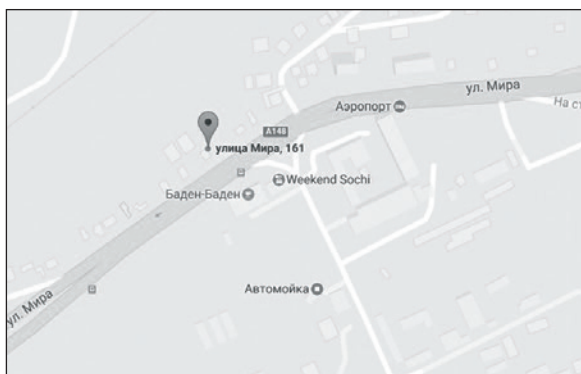
Ольга Сысоева
Любые объекты
недвижимости
+7 (937) 662-66-91
sysoeva.olga@century21.ru



Сергей Лебедев
Любые объекты
недвижимости
+7 (960) 819-41-60
lebedev.sergey@century21.ru



Аэлиита Худжакулова
Любые объекты
недвижимости
+7 (937) 662-65-75
hudzhakulova.aelita@century21.ru



г. Сочи, Адлерский р-н, ул. Мира, д.161
+7 (862) 277-72-60
expert-sochi@century21.ru
expert-sochi.century21.ru

— лучшие агенты месяца



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



Людмила Боговкова
Офис-менеджер
+7 (918) 915-56-07
bogovkova.lyudmila@century21.ru



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

— лучшие агенты месяца

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



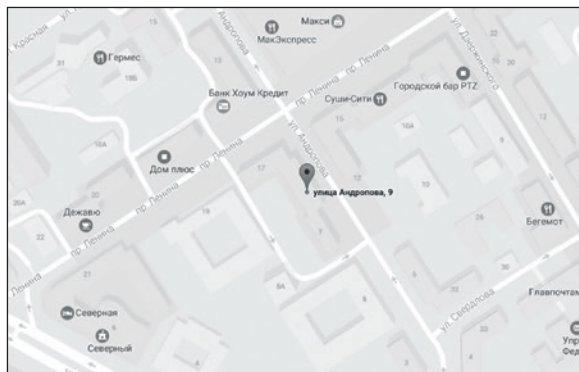
Евгения Шибирова
Вторичная
недвижимость
+7 (902) 772-69-22
shibyrova.evgeniya@century21.ru



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



Century 21
Альфа



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

— лучшие агенты месяца

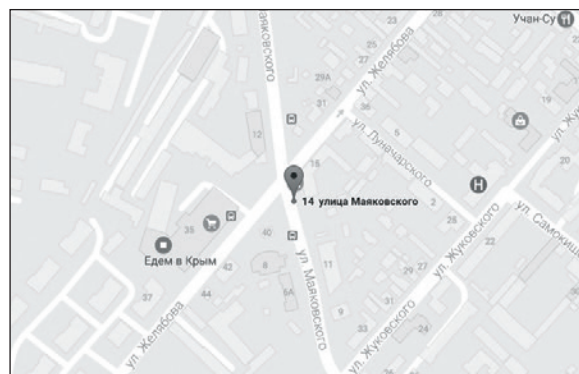
Кристина Кирова
Любые объекты
недвижимости
+7 (978) 100-04-21
kirova.kristina@century21.ru



Екатерина Киверина
Любые объекты
недвижимости
+7 (978) 100-04-21
kiverina.ekaterina@century21.ru



Century 21
Alliance

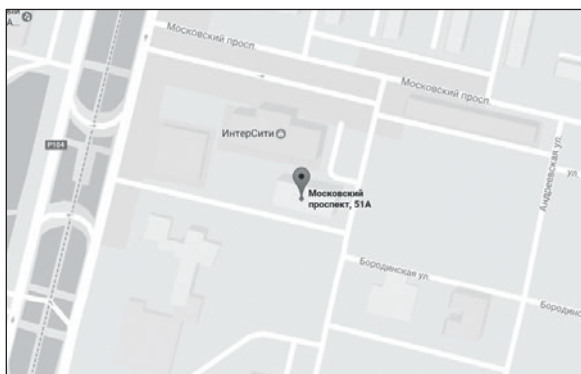


г. Симферополь, ул. Маяковского, д. 14
+7 (365) 277-72-21
alliance@century21.ru
alliance.century21.ru



Century 21

Авторитет



г. Череповец, Московский пр-т, д. 51А, 6-й этаж
+7 (820) 259-72-29
avtoritet@century21.ru
avtoritet.century21.ru

— лучшие агенты месяца



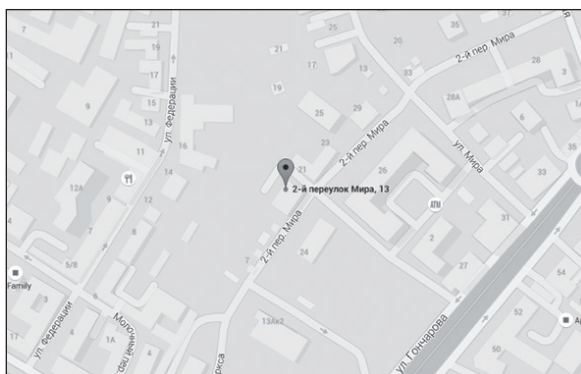
Ольга Топилина
Вторичная и загородная
недвижимость
+7 (921) 732-14-44
olga.topilina@century21.ru



Галина Мусатова
Вторичная
недвижимость
+7 (921) 253-10-14
galina.musatova@century21.ru

Century 21

Венец



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

— лучшие агенты месяца



Эдгар Баграмян
Вторичная
недвижимость
+7 (903) 336-17-43
edgar.bagramian@century21.ru



Гузель Янтушкина
Вторичная
недвижимость
+7 (903) 336-01-64
yantushkina.guzel@century21.ru



Сергей Аюгов
Вторичная
недвижимость
+7 (960) 379-25-56
sergey.ayugov@century21.ru

— лучшие агенты месяца

Яна Кириллова
Любые объекты
недвижимости
+7 (917) 065-10-10
yana.kirillova@century21.ru



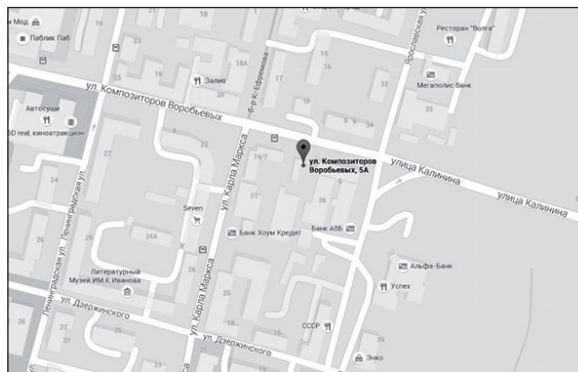
Юлия Изотова
Любые объекты
недвижимости
+7 (919) 972-48-88
yuliya.izotova@century21.ru



Дмитрий Фадеев
Любые объекты
недвижимости
+7 (917) 065-18-18
dmitriy.fadeev@century21.ru



Century 21
Премьер



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

Century 21
Россия



125284, Россия, г. Москва, Ленинградский пр-т, д. 31А, стр. 1, бизнес-центр «МонАрх», 15 эт.
+7 (495) 981-21-21
info@hq.century21.ru
century21.ru

* КАЖДЫЙ ПРОФЕССИОНАЛ КОГДА-ТО БЫЛ НОВИЧКОМ

**THE
EXPERT
IN ANYTHING
WAS
ONCE A BEGINNER***

www.century21.ru



CENTURY 21
ТОТ САМЫЙ МОМЕНТ, КОГДА ОПЫТ НЕ НУЖЕН

РЕКЛАМА



Крупнейшая в мире сеть агентств недвижимости

Москва

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

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

CENTURY 21 Zavidov

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

CENTURY 21 Капитал Гарант

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

CENTURY 21 Квартал 75

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

CENTURY 21 Panorama Realty

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

CENTURY 21 Римарком

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

CENTURY 21 Серебряный Век

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

CENTURY 21 Street Realty

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

CENTURY 21 Флэтчер

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

CENTURY 21 Юго-Запад

ул. Профсоюзная, 56, БЦ «Cherry Tower», 15 эт.
+7 (912) 887-37-77

CENTURY 21 Город

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

Московская область

CENTURY 21 Династия

г. Подольск, Революционный пр-т, д. 52/39
+7 (4967) 52-54-45

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

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

CENTURY 21 Римарком

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

Владивосток

CENTURY 21 New Home

ул. Светланская, д. 145
+7 (914) 792-69-99

Горячий Ключ

CENTURY 21 Мой Дом

ул. Ленина, д.193, корп. Д, лит. «Б»
+7 (918) 222-22-69
+7 (86159) 421-65

Екатеринбург

CENTURY 21 Eva Home

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

CENTURY 21 Мэйфлауэр

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

Иркутск

CENTURY 21 Недвижимость мира

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

Казань

CENTURY 21 Манго

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

Нижний Новгород

CENTURY 21 Адвент

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

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
г. Оса, ул. Степана Разина, д. 53
+7 (342) 293-02-36

CENTURY 21 Terra Недвижимость

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

Петрозаводск

CENTURY 21 Alfa

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

Самара

CENTURY 21 Volga

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

Санкт-Петербург

CENTURY 21 Capital Petersburg

Малый проспект. В.О., д. 22
+7 (812) 940-21-00

CENTURY 21 Новоселье

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

Симферополь

CENTURY 21 Alliance

ул. Маяковского, д. 14, стр. 3, 2 эт.
+7 (978) 100-04-21
+7 (3652) 777- 221

Сочи

CENTURY 21 Expert Sochi

ул. Мира, д. 161
+7 (988) 156-14-21

CENTURY 21 InSochi

ул. Горького, д. 75
+7 (862) 220-20-08

CENTURY 21 Южное

ул. Пластунская, д. 81, БЦ «Гранд»
+7 (862) 227-16-16

Тольятти

CENTURY 21 Регион

ул. Юбилейная, д. 1А, оф. 214
+7 (937) 071-00-04

Ульяновск

CENTURY 21 Венец

2-й пер. Мира, д. 13
+7 (8422) 79-42-22

Хабаровск

CENTURY 21 New Town

ул. Карла Маркса, 96А
+7 (914) 158-18-33

Чебоксары

CENTURY 21 Премьер

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

Череповец

CENTURY 21 Авторитет

Московский пр-т, д. 51А, оф. 2
+7 (8202) 59-72-29



www.century21.ru

Каждый офис находится в независимом владении и управлении