

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

# Century21

MAGAZINE

ВЕСНА 2016

WWW.CENTURY21.RU



**НЕБЕСНАЯ ЛИНИЯ  
ПЕТЕРБУРГА**



**ЯПОНИЯ  
НА ВЗЛЕТЕ**



**КРАСНОЯРСК:  
КВАРТИРА ЗА 4 ГОДА**

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ:**

**НЕДВИЖИМОСТЬ ВНЕ  
ЗАКОНОВ РЫНКА**

**22**  
стр.

ТЕМА НОМЕРА

РУБЛЕВКА В ПЕТЕРБУРГСКОМ ИСПОЛНЕНИИ 26 стр.

# CENTURY 21

Крупнейшая в мире  
сеть агентств недвижимости



Более 40 лет  
на рынке



Около 8000 офисов



79 стран



145 000 агентов



20% мирового  
рынка недвижимости

# Century21 MAGAZINE

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

## УЧРЕДИТЕЛЬ

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

## РЕДАКЦИЯ

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

## ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

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

## НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Татьяна Елекоева, Полина Ковтун, Михаил Корочкин,  
Катерина Кочеткова, Василиса Морозова

## ФОТО ОБЛОЖКИ: Константин Ламин

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

Информационное сотрудничество: magazine@century21.ru

Сотрудничество по рекламе: magazine@century21.ru

Журнал CENTURY 21 Magazine зарегистрирован Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Номер свидетельства ПИ № ФС 77-59606 от 23.10.2011. Категория информационной продукции 6+. Тираж 15 000 экземпляров.

Цена свободная.

Отпечатано: ООО «Пушкинская площадь», 109548, г. Москва, ул. Шоссейная, дом 4Д.  
+7 (495) 276-16-06

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

За точность и содержание предоставленных рекламных материалов ответственность несут рекламодатели.

# АНГАР АВТО

ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС «АНГАР АВТО»

ПРЕДЛАГАЕТСЯ К ПРОДАЖЕ  
**1,95 МЛРД. РУБЛЕЙ**

+7 (903) 289-48-59, [WWW.CENTURY21.RU](http://WWW.CENTURY21.RU)  
[ANTON.SELEZNEV@CENTURY21.RU](mailto:ANTON.SELEZNEV@CENTURY21.RU)

Местоположение – 50-й км МКАД,  
Московская обл., Одинцовский р-н,  
пос. Заречье, ул. Торговая, стр. 1

Общая площадь здания – 21 361,7 м<sup>2</sup>

Площадь земельного участка – 24 380 м<sup>2</sup>,  
в собственности!

Количество уровней – 3

Площадь парковки – 9 012 м<sup>2</sup>

Действующий торговый комплекс расположен  
на первой линии МКАД, 50-й км Западного  
направления, рядом с Можайским, Сколковским  
шоссе, Мичуринским и Ленинским проспектами  
на благоустроенной территории.

Е

сть два типа рынка недвижимости. Первый тип характеризуется большим количеством покупателей, которые, конкурируя между собой, согласны покупать недвижимость по ценам продавцов. Новые

продавцы выходят на рынок с уже более высокими ценовыми ожиданиями, и цена на недвижимость постоянно растет. Такой рынок обычно называют «бум», и в развитых странах этот период крайне непродолжителен.

Большую часть времени занимает второй тип рынка недвижимости, когда покупателей становится меньше, и уже продавцы, конкурируя между собой, снижают цены в надежде совершить сделку. Такой рынок во всем мире и называется Real Estate, или просто «рынок недвижимости» – такой, каким он должен быть.

Российский рынок недвижимости пережил затяжной «бум», который начался в начале 90-х с почти бесплатных квадратных метров, и продлился до середины прошлого года, когда в большинстве агентств недвижимости просто перестал звонить телефон. Все факторы, которые приводили к росту цен на жилье, больше не действуют: недвижимость больше не идеальная инвестиция и не защита ни от инфляции, ни от девальвации, уже не стоит слишком дешево по сравнению с другими товарами, нехватки предложения тоже больше не наблюдается, реальные доходы населения снижаются, а коэффициенты доступности падают. И это не так страшно, скорее, непривычно. Например, в Японии индекс реальных цен на недвижимость падал от года к году 20 лет подряд, а в Германии за последние три года только намечился небольшой рост и возврат к уровням начала 90-х, при этом паники не наблюдается, и рынки нормально функционируют.

Итак, рынок в России перешел в свою нормальную фазу, в которой продавцы конкурируют за покупателей. Теперь главный вопрос – что в данной ситуации делать риэлторам? Ответ – менять стратегию, если они этого еще не сделали.

Тактику риэлтора на растущем рынке можно сравнить с рыбалкой: нужно взять объект недвижимости, «закинуть удочку» на интернет-порталы и ждать покупателя. Чтобы больше поймать, нужно было больше удочек, то есть выигрывала тактика максимального количества объектов в работе. Рано или поздно продавалась почти любая квартира, и особых усилий прикладывать не требовалось. Кстати, поэтому и клиенты часто не понимали, зачем нужен риэлтор, ведь все продавалось «само».

Теперь, когда в месяц на десять продавцов приходится один покупатель, нужен переход от максимального количества к максимальному качеству объектов. И задачей риэлтора становится повышение конкурентоспособности объекта недвижимости, как это происходит во всем мире. Ведь клиент хочет продать именно свою квартиру, и ему нужна помощь. Нужен грамотный подход к аналитике рынка и ценообразованию, необходимо заниматься серьезной подготовкой к фотографированию и показам (пресловутый *homestaging*), нужен качественный и обширный маркетинг объекта. Объект должен стать лучшим на рынке, и тогда его обязательно купят! И за это собственники недвижимости готовы платить достойную комиссию.

Но такая тактика не будет работать без выстраивания доверительных отношений с клиентом, иначе он не доверится риэлтору в определении цены, стратегии продажи и подготовки объекта. Также необходим эксклюзивный договор на продажу объекта, без которого вложения времени, сил и средств в объект становятся для риэлтора слишком рискованными. Нужен профессионализм риэлтора и поддержка агентства, где необходимые сервисы и технологии работают как часы. И нужна репутация на рынке, которая подтверждается сильным брэндом и отзывами коллег и клиентов. Риэлторский бизнес в России, наконец, становится бизнесом отношений, а рынок недвижимости – рынком профессионалов!



С уважением,  
Президент CENTURY 21 Россия  
**Кирилл Кашин**

Митино O<sub>2</sub>  
город-курорт

Пятницкое шоссе, 14 км от МКАД

URBAN  
GROUP  
ГОРОДА ДЛЯ ЖИЗНИ

Квартиры от  
2,2 млн руб.

Скидки  
до 10%

**ЖК «Митино O<sub>2</sub>» – уникальный город-курорт, расположенный на Пятницком шоссе, одном из самых экологичных направлений Подмосковья.**

Жилой комплекс состоит из 15 домов с премиальной архитектурой от 4 до 8 этажей. Более 50 планировочных решений, включая квартиры с террасами, панорамными окнами, потолками до 3,6 м и личным придомовым участком. Специально для жителей ЖК будет построена собственная выездная дорога на Волоколамское шоссе. Развитая инфраструктура: школа и 2 детских сада, супермаркет, рестораны, аптека и многое другое. Полная линейка инфраструктуры для отдыха, здорового образа жизни, развлечений. У вашего дома: собственное озеро с песчаным пляжем, более 1000 га леса, десятки километров пешеходных и велосипедных маршрутов.

**Квартиры доступны по цене от 2,2 миллиона рублей!**

Century  
21  
Россия

В любом агентстве  
недвижимости сети  
[www.century21.ru](http://www.century21.ru)

[mitino-o2.ru](http://mitino-o2.ru)

ООО «Экоквартал»  
Проектная декларация на: [mitino-o2.ru](http://mitino-o2.ru)  
Срок 01.03.16 - 30.04.16

**10****КЛАССОВЫЕ  
РАЗЛИЧИЯ**

Эксперт CENTURY 21 рассказала, как отличить комфорт-класс от эконома и не переплатить за название.

**12****ОБЗОР РЫНКА  
НЕДВИЖИМОСТИ  
КЕМЕРОВА**

Сегодня цена предложения квадратного метра на вторичном рынке города Кемерово находится в диапазоне 50–53 тыс. рублей. Это на 4–7 тыс. рублей дешевле, чем средняя цена по России.

**14****ПРОФЕССИЯ РИЭЛТОР:  
САМОРЕАЛИЗАЦИЯ  
И ВОСТРЕБОВАННОСТЬ**

Большие заработки, свободный график и быстрый вход в профессию – так многие представляют себе работу риэлтора. Однако, статистика показывает, что 95% желающих заниматься сопровождением сделок с недвижимостью отсеивается уже на начальном этапе.

**16****НОВОСТИ****18****НОВОСТИ CENTURY 21****26****РУБЛЕВКА В  
ПЕТЕРБУРГСКОМ  
ИСПОЛНЕНИИ**

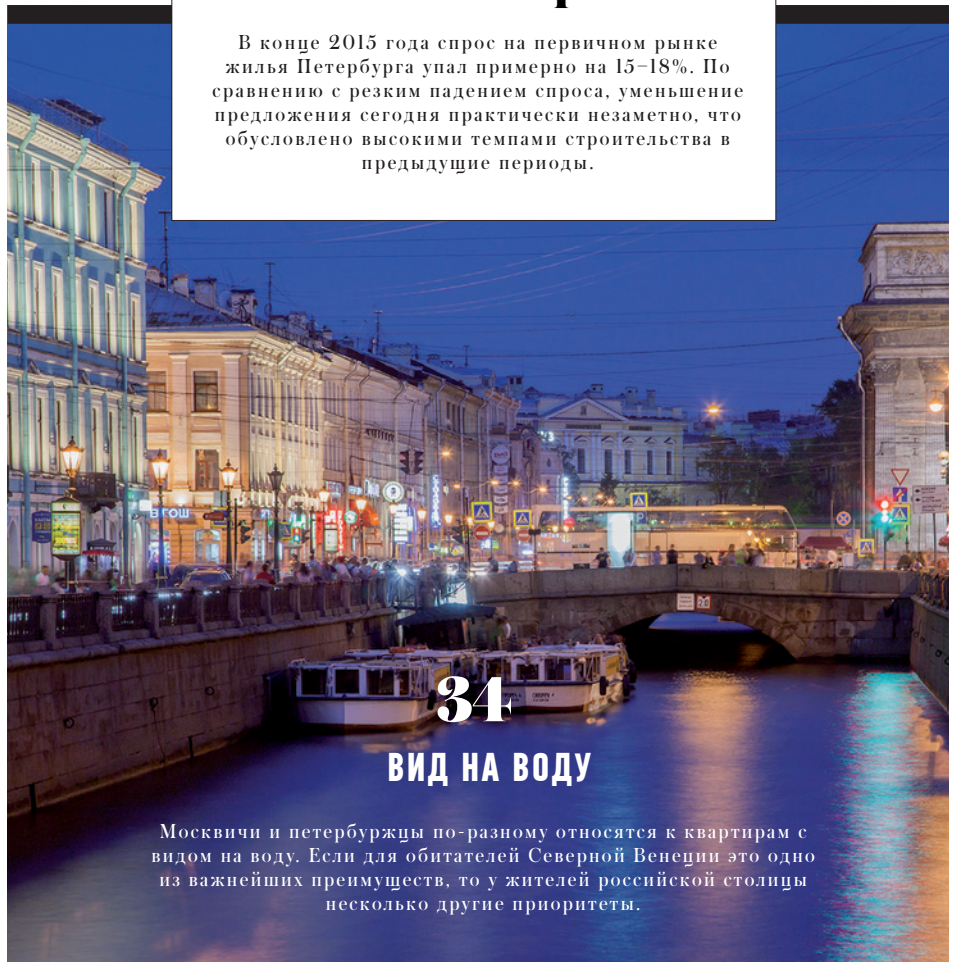
Так называемый «золотой треугольник» Курортного района Петербурга, в который входят поселки Комарово, Репино и Солнечное, принято называть питерской Рублевкой.

**30****НЕБЕСНАЯ ЛИНИЯ  
ПЕТЕРБУРГА**

Премьер-министр Дмитрий Медведев запретил согласовывать проекты большей высоты, чем это предусмотрено охраняемыми зонами. По мнению экспертов, без этой меры сохранение исторической панорамы Петербурга было бы невозможно.

**ТЕМА НОМЕРА****22****Санкт-Петербург:  
недвижимость  
вне законов рынка**

В конце 2015 года спрос на первичном рынке жилья Петербурга упал примерно на 15–18%. По сравнению с резким падением спроса, уменьшение предложения сегодня практически незаметно, что обусловлено высокими темпами строительства в предыдущие периоды.

**34****ВИД НА ВОДУ**

Москвичи и петербуржцы по-разному относятся к квартирам с видом на воду. Если для обитателей Северной Венеции это одно из важнейших преимуществ, то у жителей российской столицы несколько другие приоритеты.



**36**

**КРАСНОЯРСК:  
КВАРТИРА ЗА 4 ГОДА**

Красноярск вошел в список городов России с самым доступным жильем. Стоимость одного квадратного метра на рынке вторичной недвижимости начинается от 29 тыс. рублей.

**42**

**ЯПОНИЯ НА ВЗЛЕТЕ**

Стремительный рост японской экономики, который наблюдается с 2012 года, оживил рынок недвижимости Страны восходящего солнца. Квартиры, дома и земельные участки активно скупаются не только местными покупателями, но и иностранными инвесторами.



**38**

**ОБЪЕКТ ЖЕЛАНИЯ**

За более чем двадцать лет существования российского рынка недвижимости требования к жилью элитного класса качественно изменились. О том, как менялись представления о характеристиках премиального жилья – в статье CENTURY 21 Magazine.



**44**

**БЕЙГЛ:  
АМЕРИКАНСКИЙ БУБЛИК,  
ПОКОРИВШИЙ МИР**

Современный Нью-Йорк трудно представить без трех вещей: взмывающих ввысь небоскребов, бумажных стаканчиков с еще дымящимся кофе и... свежеспеченных бейглов.



**50**

**«СТАНЬ ЛУЧШИМ АГЕНТОМ  
СЕТИ CENTURY 21 РОССИЯ  
– ПОКОРИ АМЕРИКУ!»**

Мотивационная акция Sales Rally 2015 подошла к концу. Победители уже пакуют чемоданы, чтобы принять участие в главном мероприятии года – Global Conference 2016, которая пройдет в Орlando.



**40**

**ПАРАДНЫЙ  
ДВОР**

Когда речь заходит о петербургских дворах, то первое, что приходит в голову, это, конечно же, дворы-колодцы. Но немногим известно, что еще в 30-х годах XVIII века здесь появились первые дворы-курдонеры, которые украсили город и стали его неотъемлемой частью.

**46**

**УЧИТЬСЯ БУДУЩЕМУ**

Сегодня, во времена информационных технологий и высоких скоростей, для профессионала в любой сфере как никогда важно быть в курсе последних тенденций, постоянно развиваться и осваивать новые инструменты. Особенно это актуально для рынка недвижимости, переживающего не самые простые времена.

**54**

**АГЕНТСТВА  
НЕДВИЖИМОСТИ  
CENTURY 21 РОССИЯ**





**ЕЛЕНА БАРАБАНОВА,**  
ДИРЕКТОР  
CENTURY 21 ДОМИНАНТА

# Классовые различия

ЭКСПЕРТ CENTURY 21 РАССКАЗАЛА, КАК ОТЛИЧИТЬ КОМФОРТ-КЛАСС ОТ ЭКОНОМА И НЕ ПЕРЕПЛАТИТЬ ЗА НАЗВАНИЕ.

# В

2012 году эксперты Российской гильдии риэлторов по заказу Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства разработали новую единую методику

классифицирования жилых новостроек по потребительскому качеству (классу).

Специалисты выделили четыре класса жилья: экономкласс, комфорт-класс, бизнес-класс и элитный класс. Безусловно, сегодня не все застройщики строго соблюдают данную классификацию и нередко завышают цену. В этой связи покупателю будет полезно знать, на какие основные характеристики классов жилья стоит обратить внимание.

К группе массового жилья относятся эконом- и комфорт-классы. Экономкласс – это квартиры в типовых многоэтажных домах со стандартными планировками и без отделки (либо с черновой отделкой) площадью от 28 кв. м и потолками до 2,7 м. Благоустройство придомовой территории, как правило, стандартное, ограда по периметру и охрана отсутствуют. Дома экономкласса обычно расположены далеко от центра и могут находиться в



СПЕЦИАЛИСТЫ  
ВЫДЕЛЯЮТ ЧЕТЫРЕ  
КЛАССА ЖИЛЬЯ:  
ЭКОНОМКЛАСС,  
КОМФОРТ-КЛАСС,  
БИЗНЕС-КЛАСС И  
ЭЛИТНЫЙ КЛАСС

районе крупных автомобильных развязок или промзон.

Дома комфорт-класса располагаются в многоэтажных домах усовершенствованных серийных проектов, имеют более функциональные планировки и современную отделку. Площадь начинается от 34 кв. м, потолки выше 2,7 м. Во входной группе может быть консьерж, возможна ограда по периметру и охрана.

Бизнес-класс и элитная недвижимость относятся к группе жилья повышенного качества. Квартиры бизнес-класса расположены в домах, построенных по индивидуальным проектам в престижных районах. Планировка свободная с возможностью перепланировки. Площадь квартиры – от 45 кв. м, высота потолков – от 2,7 м. Отделка «под ключ». Территория огорожена, есть стационарные посты охраны, паркинг. Наличие консьержа и охраны обязательны.

Элитная недвижимость характеризуется авторским дизайном с эксклюзивными планировками и отделкой. Площади квартир, которые, как правило, предлагаются в свободной планировке, начинаются от 60 кв. м, высота потолков – от 3 м. Дома имеют современное инженерное обеспечение, автономное индивидуальное отопление, высокоскоростные лифты, видеонаблюдение на этажах и по периметру. ▲

# ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ С АРЕНДАТОРАМИ



м. Белорусская, ул. Лесная, д. 45.  
43,1 м<sup>2</sup>,  
30 000 000 рублей,  
1-й этаж, 1-я линия домов, витринные окна,  
зальная планировка.



м. Белорусская, ул. Лесная, д. 45.  
58,2 м<sup>2</sup>,  
35 000 000 рублей,  
1-й этаж, 1-я линия домов, витринные окна,  
зальная планировка.



м. Трубная, Кузнецкий Мост,  
ул. Неглинная, д. 16/2.  
72,9 м<sup>2</sup>,  
73 800 000 рублей,  
1-й этаж, 1-я линия домов, отдельный вход.



м. Трубная, Кузнецкий Мост,  
ул. Неглинная, д. 16/2.  
34,2 м<sup>2</sup>,  
39 000 000 рублей,  
1-й этаж, 1-я линия домов, отдельный вход.



м. Трубная, Кузнецкий Мост,  
ул. Неглинная, д. 16/2.  
42,6 м<sup>2</sup>,  
42 000 000 рублей,  
1-й этаж, 1-я линия домов.



м. Трубная, Кузнецкий Мост,  
ул. Неглинная, д. 16/2.  
73,1 м<sup>2</sup>,  
71 000 000 рублей,  
1-й этаж, 1-я линия домов, отдельный вход.



м. Молодежная,  
Рублевское шоссе, д. 28.  
86 м<sup>2</sup>,  
59 000 000 рублей,  
1-й этаж, 1-я линия домов, отдельный вход.



м. Солнцево, ул. Производственная, д. 2.  
1151 м<sup>2</sup>,  
299 000 000 рублей,  
1-й этаж, 1-я линия домов, зальная  
планировка. Открытие в 2017 году.



м. Молодежная,  
Рублевское шоссе, д. 28.  
150 м<sup>2</sup>,  
100 000 000 рублей,  
1-й этаж, 1-я линия домов, отдельный вход.



**Татьяна Титова,**  
ВЛАДЕЛЕЦ  
CENTURY 21 ЦЕНТР ПРОДАЖ

# Обзор рынка недвижимости Кемерово

## РЫНОК ВТОРИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

# С

егодня цена предложения квадратного метра на вторичном рынке города Кемерово находится в диапазоне 50–53 тыс. рублей. Это на 4–7 тыс. рублей дешевле, чем средняя

цена по России, с учетом того, что, по данным Росстата, средняя цена по России на конец 2015 года составила 57 тыс. рублей за квадратный метр.

Минимальные зафиксированные цены предложения на вторичном рынке за последний месяц составили 15–18 тыс. рублей за квадратный метр. Максимальные – 85–90 тыс. рублей за квадратный метр.

По данным Росстата, средняя цена квадратного метра жилья на вторичном рынке по Кемеровской области (включая город Кемерово) на конец 2015 года составляла порядка 41 тыс. рублей за квадратный метр.

На рынке вторичного жилья сохраняется негативная динамика. Так, по данным Росстата, за 2015 год цены продажи на вторичном рынке жилья Кемеровской области упали на



МИНИМАЛЬНАЯ  
ЗАФИКСИРОВАННАЯ  
ЦЕНА НА ПЕРВИЧНОМ  
РЫНКЕ  
СОСТАВИЛА

# 31

ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА  
КВАДРАТНЫЙ МЕТР,  
МАКСИМАЛЬНАЯ –

# 72

ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА  
КВАДРАТНЫЙ МЕТР

7–10%. Коэффициент доступности жилья на вторичном рынке для жителей города Кемерово на данный момент составляет порядка 4 лет. Минимальный доход на одного члена семьи из трех человек для возможности приобрести квартиру с учетом привлечения кредитных средств должен составлять порядка 35 тыс. рублей, отмечают аналитики CENTURY 21.

## РЫНОК ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

На первичном рынке средняя цена предложения сегодня составляет порядка 40 тыс. рублей за квадратный метр (по данным Росстата, по всей области, включая город Кемерово, – 39 тыс. рублей), что на 11 тыс. рублей меньше, чем в среднем по России.

Минимальная зафиксированная цена составила 31 тыс. рублей за квадратный метр, максимальная – 72 тыс. рублей за квадратный метр.

На рынке первичного жилья в 2015 году сохранялся status quo, цены практически не изменились, оставшись на прежнем уровне. Согласно аналитическим данным CENTURY 21, коэффициент доступности жилья для жителей города Кемерово, желающих приобрести квартиру на первичном рынке, составляет порядка 3 лет. ▲

# ШЕРВУДСКИЙ ЛЕС

МАЛОЭТАЖНЫЕ ДОМА, ТАУНХАУСЫ, КОТТЕДЖИ, ДЮПЛЕКСЫ



МАЛОЭТАЖНЫЕ ДОМА «НОТТИНГЕМ»



ТАУНХАУСЫ «КЕМБРИДЖ»



КОТТЕДЖИ «ЛИВЕРПУЛЬ»



ДЮПЛЕКСЫ «МАНЧЕСТЕР»





**Андрей Мурыгин,**  
Владелец  
CENTURY 21 Мурыгин и Партнеры

# Профессия риэлтор: самореализация и востребованность

# Б

ольшие заработки, свободный график и быстрый вход в профессию – так многие представляют себе работу риэлтора. Однако, статистика показывает, что 95% же-

лающих заниматься сопровождением сделок на рынке недвижимости отсеивается уже на начальном этапе. Основная причина в том, что не все претенденты понимают специфику работы, а также мотивированы на обучение и развитие необходимых навыков.

Для того, чтобы стать риэлтором, надо освоить разные, порой совершенно не связанные между собой профессии. Риэлтору нужно быть хорошим психологом, чтобы уметь общаться с разными клиентами и вести сложные переговоры. Необходимо обладать и навыками оценщика: без знания рынка и умения анализировать экономическую ситуацию невозможно установить актуальную цену и осуществить сделку. Риэлтору также нужно быть хорошим маркетологом, чтобы использовать современные инструменты продвижения и продажи объектов, а также быть юридически грамотным.

Нельзя забывать, что в риэлторском бизнесе, как и в любом другом, легких денег не



СЕГОДНЯ  
КРУПНЫЕ  
АГЕНТСТВА  
ДЕЛАЮТ  
ВСЕ, ЧТОБЫ  
ПОВЫСИТЬ  
КВАЛИФИКАЦИЮ  
СВОИХ АГЕНТОВ  
И УКРЕПИТЬ  
ПРЕСТИЖ  
ПРОФЕССИИ

бывает. Чтобы в среднем зарабатывать 120 000 рублей в месяц, нужно ежемесячно проводить 1-2 сделки, имея 10 эксклюзивных договоров и около 25 потенциальных клиентов. Для этого надо проводить минимум 1-2 встречи и делать не менее 30 холодных звонков в день.

Сегодня крупные агентства недвижимости, в частности, сетевые, в обязательном порядке предлагают профессиональные программы обучения и развития для агентов по недвижимости. Так, прохождение полного курса в Бизнес-школе CENTURY 21 позволяет агенту без опыта работы вырасти с нуля и получить необходимую квалификацию для эффективной работы. Кроме того, для тех, кто хочет попробовать себя в профессии риэлтор, в нашем агентстве еженедельно проходит бесплатный семинар «Карьера в недвижимости», где эксперты рынка делятся своим опытом. Сегодня крупные агентства делают все, чтобы повысить квалификацию своих агентов и укрепить престиж профессии.

Если же говорить про востребованность профессии, то, если раньше при растущем рынке многие собственники могли самостоятельно проводить сделки с недвижимостью, то сегодня, в условиях кризиса и падения цен, без компетентного риэлтора реализовать недвижимость самостоятельно становится невозможным. ▲



## ЖК «Опалиха О3»

Уникальное сочетание экологических характеристик, премиальной архитектуры и безупречного транспортного сообщения

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



## ЖК «Солнечная система»

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

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

ООО «Хайгейт». ЗАО «Континент проект». Проектные декларации и условия акции – на [opalika-o3.ru](http://opalika-o3.ru), [soln-s.ru](http://soln-s.ru). Срок акций 01.03.16 - 30.04.16.

## Медведев подписал стратегию развития ЖКХ до 2020 года



ГОДОВОЙ ОБОРОТ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРЕВЫШАЕТ 4,1 ТРЛН РУБЛЕЙ – БОЛЕЕ 5,7% ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА РОССИИ

**В** документе, размещенном на сайте правительства РФ, отмечается, что стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства до 2020 года будет способствовать повышению комфортности условий проживания, модернизации и повышению энергоэффективности объектов жилищно-коммунального хозяйства.

«Понятно, что это вода, свет, тепло – элементарные блага, которые должны поступать без перебоев, – цитирует премьер-министра ТАСС. – И цена за эти услуги, которая указывается в платежном документе, должна быть не заоблачной, а должна обеспечивать соответствующую окупаемость – не более того».

В стратегии определены основные направления государственной политики и нормативно-правового регулирования в сфере жилищно-коммунального хозяйства, к которым, в частности, относятся: управление многоквартирными домами; капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах; расселение аварийного жилищного фонда; регулируемые виды деятельности в сфере теплоснабжения, горячего и холодного водоснабжения, водоотведения и обращения с твердыми коммунальными отходами.

Годовой оборот в сфере ЖКХ превышает 4,1 трлн рублей – более 5,7% валового внутреннего продукта России, сообщает «Интерфакс-Недвижимость».

## Долги за коммунальные услуги вычтут из зарплат

**Д**олжников хотят отключить от системы госуслуг. С таким предложением выступило Минфин РФ. Как следует из рабочего варианта плана, Минфин предлагает запретить гражданам, имеющим непоплаченные штрафы и пени, пользоваться госуслугами. Сейчас на портале Gosuslugi.ru самые популярные услуги – это выдача загранпаспорта, запись к врачу и регистрация автомобиля.

Также ведомство выступает за принудительное взыскание штрафов через вычет из зарплаты и запрет компаниям-должникам заключать госконтракты, сообщает Национальная Служба Новостей.

Число россиян, которым из-за долгов запрещен выезд за границу, к концу 2015 года достигло 1,7 млн человек. Общая сумма долгов граждан, которым не удастся в ближайшее время покинуть страну, составляет приблизительно 1,4 трлн рублей.



ЧИСЛО РОССИЯН, КОТОРЫМ ИЗ-ЗА ДОЛГОВ ЗАПРЕЩЕН ВЫЕЗД ЗА ГРАНИЦУ, К КОНЦУ 2015 ГОДА ДОСТИГЛО

**1,7**  
МЛН ЧЕЛОВЕК





## На Тайване построили здание в виде туфли

**В** местности Будай на западном побережье Тайваня построили здание в виде хрустальной туфли Золушки, пишет «Дом.Лента.ру» со ссылкой на издание Focus Taiwan. Здание построено из 320 частей голубого стекла. Размеры туфли на каблук — 16,5 метра высотой и 11 метров шириной. На возведение гигантской туфли ушло два месяца. Сооружение было названо «Церковью туфли Золушки». Оно является арт-объектом и никакой религиозной функции не несет.



## Криштиану Роналду купил отель в Монако за €140 млн

**П**ортугальский футболист потратил 140 млн евро на покупку отеля в Монте-Карло — наиболее престижном районе княжества Монако, сообщает «РБК-Недвижимость» со ссылкой на газету Марса. Роналду купил недвижимость у компании The Proto Group, владельцем которой является итальянский бизнесмен Алессандро Прото. Ранее стало известно, что Роналду совместно с The Pestana Group вложит 70 миллионов евро в сеть отелей в Португалии, Мадриде и Нью-Йорке.

## В Грозном началась постройка самого высокого небоскреба в Европе

**В** центре столицы Чечни начались строительные работы по возведению небоскреба «Ахмат-Тауэр», который обещает стать самым высоким зданием не только в России, но и в Европе, как пишет NEWSru.com. Высота небоскреба, который будет стилизован под древнюю чеченскую сторожевую башню, составит 400 метров. В нем будут размещаться офисные помещения, гостиница, музей Ахмата Кадырова, научный центр, кинотеатры, жилой комплекс, бассейны и иные объекты.

ВЫСОТА  
НЕБОСКРЕБА  
«АХМАТ-ТАУЭР»  
СОСТАВИТ  
**400**  
МЕТРОВ



## В Китае общественный туалет снабдили высокоскоростным Wi-Fi

**В** городе Чунцин появился современный общественный туалет, в котором пользователям предлагается бесплатный Wi-Fi со скоростью 50 Мбит/с, пишет News-RBK.ru со ссылкой на блог Shanghaiist. Это первый из 20 «пятизвездочных» общественных туалетов, которые власти Чунцин планируют открыть в 2016 году в популярном у туристов районе Наньань. Помимо супербыстрого Wi-Fi в туалете есть порты для зарядки телефонов, холодильник, кулеры с водой и даже микроволновка.

## Врачи, учителя и ученые смогут взять льготную ипотеку

**В** Подмоскowie началась реализация программы социальной ипотеки. Квартиры на льготных условиях смогут купить врачи, учителя и ученые. Они будут платить только проценты по ипотеке, а тело кредита будет оплачено из бюджета.

По словам губернатора Подмоскowie Андрея Воробьева, квартиры по соципотеке смогут купить 287 врачей, 58 ученых и 50 учителей. Кандидатов определят главы муниципалитетов, исходя из того, в каких специалистах в области имеется дефицит, сообщает Realty.dmir.ru.

## CENTURY 21 расширяет географию



# 26

января 2016 года компания CENTURY 21 Real Estate LLC, франчайзер крупнейшей в мире сети агентств недвижимости, объявила о запуске отделения CENTURY 21 Словения в Любляне.

«Появление бренда в Республике Словения – важное укрепление позиций компании CENTURY 21 в мире, давно зарекомендовавшей себя лидером индустрии недвижимости», – говорит Рик Дэвидсон, президент и генеральный директор CENTURY 21 Real Estate LLC.

Посмотреть листинги, опубликованные CENTURY 21 Словения, или отделениями CENTURY 21 в других странах мира, можно на сайте [century21global.com](http://century21global.com).

## В Петербурге прошла выставка «Жилищный проект»

**И** 12 февраля в Санкт-Петербурге в рамках одной из крупнейших выставок в сфере недвижимости «Жилищный проект» прошла серия бесплатных мастер-классов от ведущих бизнес-тренеров России и специалистов рынка недвижимости.

В частности, своим взглядом на технологии ведения риэлторского бизнеса поделились президент Российской Гильдии Риэлторов Валерий Виноградов и вице-президент Гильдии риэлторов Санкт-Петербурга Андрей Тетьш. Среди ключевых докладчиков был и президент CENTURY 21 Россия Кирилл Кашин, который выступил с темой «Не кризис, а Real Estate», рассказав о том, что делать на нынешнем рынке недвижимости и какие условия необходимы для успешных сделок сегодня.



# CENTURION 2016 ждет своих победителей

**С** 1 января в CENTURY 21 Россия стартовала новая мотивационная акция CENTURION 2016. Сотрудники агентств сети будут соревноваться между собой в таких номинациях, как «Лучший агент сети на рынке первичной недвижимости», «Лучший агент сети на рынке вторичной недвижимости», CENTURION, Quality Award и других.

Ежемесячно Центральный офис компании будет составлять рейтинг Golden Top 21 лучших агентов CENTURY 21 Россия, а по итогам акции два лучших агента отправятся в США и примут участие в Global Conference 2017.



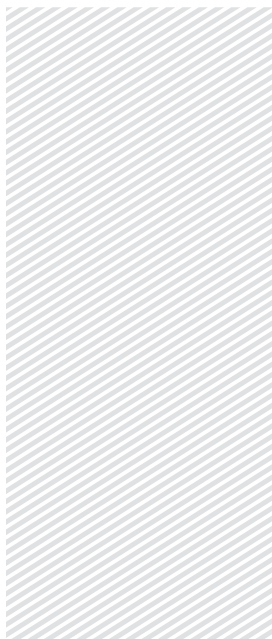
## Риэлторы возьмутся за язык

**CENTURY 21  
РОССИЯ  
ЗАПУСКАЕТ  
КУРС ВЕБИНАРОВ  
ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ  
АНГЛИЙСКОГО  
ЯЗЫКА**

**С** ENTURY 21 Россия запускает курс вебинаров для изучения английского языка. Специально для риэлторов и франчайзи агентств сети клуб иностранных языков Soho Bridge разработал программу, направленную на языковую подготовку специалистов рынка недвижимости. Задача курса – развить коммуникативные навыки для общения с англоговорящими коллегами международной сети CENTURY 21, обеспечить высокий уровень владения языком, достаточный для проведения сделок с недвижимостью через портал century21global.com, а также повысить общий профессиональный уровень сотрудников.

# CENTURY 21 Zavidov – спонсор премии SMG AWARDS 2016

**А**гентство недвижимости CENTURY 21 Zavidov выступило спонсором церемонии вручения независимой музыкальной премии SMG AWARDS 2016. На мероприятии, которое прошло 2 февраля в Москве, собрались известные деятели кино и телевидения, спорта и шоу-бизнеса, чтобы узнать, кто выиграет и будет назван лучшим по итогам 2015 года. Гостей вечера ждала яркая шоу-программа, изысканные угощения и неформальное общение. Трансляция церемонии была показана популярным молодежным каналом Russian Musicbox.



## «Мы уверены, что сделали правильный выбор!»

**А**гентство «54 метра», работающее на рынке недвижимости Петербурга с 2013 года, присоединилось к сети CENTURY 21. Новое название агентства – CENTURY 21 Imperial.

«Мы хотим развиваться дальше, именно поэтому следующим шагом в правильном направлении стало присоединение к глобальной сети CENTURY 21, – прокомментировал владелец агентства Артур Гарбуз. – Мы рассматривали несколько вариантов франшизы в сфере недвижимости, но только здесь мы увидели по-настоящему международный уровень построения бизнеса. CENTURY 21 – это сильный и успешный бренд на рынке недвижимости всего мира. Мы уверены, что сделали правильный выбор!»



## В Москве открылось CENTURY 21 Zavidov

**С**еть агентств недвижимости CENTURY 21 Россия становится больше. В Москве на Цветном бульваре открылся офис агентства CENTURY 21 Zavidov.

«CENTURY 21 – это сильная и успешная модель бизнеса. В компанию я пришел за высокими стандартами и лучшими инструментами, за возможностью реализовывать новые идеи и направления. Я ясно вижу перспективу роста и пути достижения поставленных целей, – подчеркнул владелец нового агентства Юрий Завидов. – Профессиональная команда, богатый опыт, креативный подход, безупречная репутация и достойная клиентская база позволяют нам решать любые задачи. А с компанией CENTURY 21 мы станем еще сильнее!»

## CENTURY 21 теперь в Кемерове

**В** центральном офисе компании состоялось подписание лицензионного договора между CENTURY 21 и агентством «Центр продаж» в Кемерове. Татьяна Титова, владелец CENTURY 21 Центр продаж, отметила: «Я работала риэлтором в крупных агентствах на протяжении нескольких лет. Набралась опыта, я приняла решение, что хочу иметь свой бизнес, руководить сама своими доходами и нести ответственность. В течение долгого времени я собирала информацию о том, кто и как работает по франшизе. В итоге, я выбрала CENTURY 21, потому что здесь работает сильная профессиональная команда, здесь чувствуется партнерство и здесь не пускают пыль в глаза».



## «Доминанта» – новое агентство CENTURY 21 Россия

«В условиях сегодняшнего рынка присоединиться к CENTURY 21 – наилучшее решение. Кризис могут пережить только крупные игроки рынка недвижимости. Вместе мы лучше и сильнее», – отметила директор нового московского агентства CENTURY 21 Доминанта Елена Барабанова.

АН «Доминанта» успешно зарекомендовало себя на рынке недвижимости Одессы. Начиная с 2005 года, агентство осуществляло операции на первичном и вторичном рынке недвижимости, сотрудничая с ведущими застройщиками. За 10 лет агентство смогло вырасти до сети филиалов, расположенных во всех районах города. На московском рынке недвижимости агентство работает с 2014 года.



## В Петербурге открылось CENTURY 21 Новоселье

«Я РАДА, ЧТО НА НАШЕМ РЫНКЕ ПРИСУТСТВУЕТ СЕТЬ CENTURY 21. УВЕРЕНА, ЧТО СОВМЕСТНЫМИ УСИЛИЯМИ МЫ СМОЖЕМ ВЫРАСТИ»

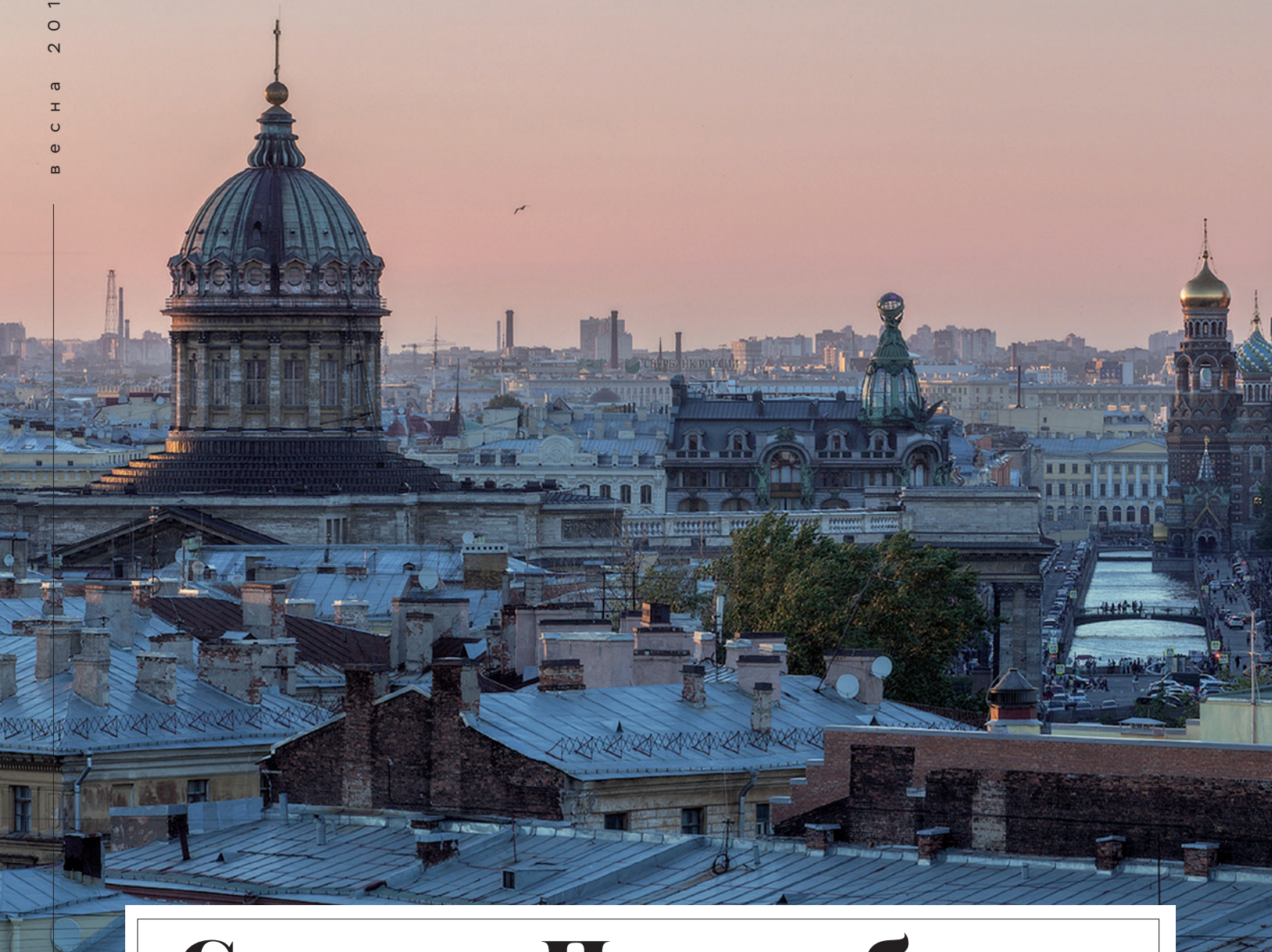
В Санкт-Петербурге открылось еще одно агентство под брендом CENTURY 21 – «Новоселье». Татьяна Зотова, владелица агентства, отметила: «Выбор франшизы CENTURY 21 был для меня осознанным. Меня поразил тот профессиональный уровень, на который сеть выводит свои агентства. Это совершенно иные стандарты, те, к которым стремятся все лидирующие страны. Я рада, что на нашем рынке присутствует сеть CENTURY 21, уверена, что совместными усилиями мы сможем вырасти».

## CENTURY 21

## ВЫХОДИТ НА РЫНОК Красноярск

К сети CENTURY 21 присоединилось новое агентство – CENTURY 21 Енисей (г. Красноярск). «За последние 2 года рынок недвижимости очень сильно изменился. Как результат, и агенты, и их руководители потеряли ориентиры. В итоге от 30 до 50% агентств либо закрылись, либо впадают жалкое существование. Поэтому мы решили открыть агентство недвижимости сети CENTURY 21. Бренд дает узнаваемость и обеспечивает мощную поддержку в плане рекрутинга и обучения, а также современные инструменты продвижения объектов недвижимости. CENTURY 21 – это практически неограниченные возможности для профессионального роста», – рассказал владелица красноярского агентства Сергей Циванок.





# Санкт-Петербург: недвижимость вне законов рынка

В КОНЦЕ 2015 ГОДА СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА УПАЛ ПРИМЕРНО НА 15–18%. ПО СРАВНЕНИЮ С РЕЗКИМ ПАДЕНИЕМ СПРОСА, УМЕНЬШЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СЕГОДНЯ ПРАКТИЧЕСКИ НЕЗАМЕТНО, ЧТО ОБУСЛОВЛЕНО ВЫСОКИМИ ТЕМПАМИ СТРОИТЕЛЬСТВА В ПРЕДЫДУЩИЕ ПЕРИОДЫ.



ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА  
ФОТО: КОНСТАНТИН ЛАМИН



# Р

оссийский рынок недвижимости демонстрирует кризис перепроизводства. Если учесть, что еще 5 лет назад на одного жителя России в продаже находилось чуть менее 1 кв. м жилья,

что в пределах нормы, то на сегодняшний день этот показатель вырос практически вдвое, и рост, скорее всего, продолжится и в 2016 году.

Из-за общего спада на рынке существенно изменилась структура спроса. Одной из главных тенденций стала переориентация интересов покупателей недвижимости в сторону квартир небольшой площади. «Это связано с тем, что в кризис основным приоритетом для людей становится

ИЗ-ЗА ОБЩЕГО  
СПАДА НА РЫНКЕ  
СУЩЕСТВЕННО  
ИЗМЕНИЛАСЬ  
СТРУКТУРА СПРОСА.  
ОДНОЙ ИЗ ГЛАВНЫХ  
ТЕНДЕНЦИЙ СТАЛА  
ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ  
ИНТЕРЕСОВ  
ПОКУПАТЕЛЕЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ В  
СТОРОНУ КВАРТИР  
НЕБОЛЬШОЙ  
ПЛОЩАДИ

бюджет покупки. И сегодня повышенный спрос отмечается на компактные квартиры с минимальной площадью и, как следствие, ценой», – объясняет Руслан Сырцов, коммерческий директор компании Glorax Development, которая специализируется на мультиформатном девелопменте недвижимости различного назначения в Санкт-Петербурге.

Однако, как отмечает руководитель отдела продаж одного из крупнейших участников строительного рынка Санкт-Петербурга ГК «ЦДС» Дмитрий Сидоренко, в отличие от кризиса 2008 года, когда покупатели переключились на однокомнатные квартиры и студии, в 2015 году основной спрос также пришелся на малогабаритное предложение, но в этой категории популярностью пользуются квартиры с европланировками и небольшие двухкомнатные объекты. «Это связано с тем, что жилье в основном своем объеме приобретается для собственного проживания, а не в инвестиционных целях. Спрос на инвестиционные квартиры практически полностью был удовлетворен в 2014 году», – поясняет Дмитрий Сидоренко.

Слова эксперта подтверждает статистика. По данным ООО «Выставка «Ярмарка недвижимости», в конце 2015 года только 13% покупателей приобрели недвижимость с целью получения дохода. Большинство же – 41% – планировали покупку первой квартиры для себя, около 38% продавали старое жилье, взамен которого предполагали покупку новых квартир с более просторными и комфортабельными планировками, еще 8% присматривали недвижимость для детей или родителей.

## ВЫСОКИЕ ТРЕБОВАНИЯ

Кризис сделал покупателей строящейся недвижимости более требовательными. «Сегодня если покупатель не понимает, как он ежедневно будет добираться до объекта, как расставить мебель в гостиной, где будут учиться его дети, куда он должен ехать за продуктами, то это, как минимум, негативно сказывается на стоимости квадратного метра и спросе», – говорит руководитель службы по работе с госорганами и СМИ строительной компании «СПб Реновация» Дмитрий Михалев.

«Действительно, сейчас наступило время покупателя: именно он выбирает компании и квартиры, – подтверждает директор по развитию крупного отраслевого концерна «НСС Жилищное строительство» в России Александр Свинолобов. – И пойдет он к тому застройщику, который готов предложить ему именно то, что клиент ищет, хочет и может себе позволить».

Тем не менее, как рассказал Дмитрий Михалев, в течение 2015 года большинство застройщиков не снижали цены, но предлагали скидки и проводили стимулирующие спрос акции. «В некоторых случаях размер дисконта доходил до 30%, однако

обычно не превышал 10–15%. Такое скрытое снижение стоимости квартир, а также льготная ипотека, обеспечивали стабильный спрос в течение всего года», – утверждает эксперт.

Увеличился и средний срок экспозиции объектов на рынке новостроек. «В конце года он составлял около месяца и для первичного рынка жилья это немало, – говорит владелец петербургского агентства CENTURY 21 Новоселье Татьяна Зотова. – Еще год назад клиенты брали на раздумье в среднем одну-две недели, и им хватало этого времени, чтобы принять решение. Сегодня же они не столько думают над предложенным вариантом, сколько перебирают существующие на рынке предложения. Таким образом, у клиентов есть возможность выбрать среди них наилучшее, а также торговаться, запрашивать скидки и бонусы, что особенно важно в условиях кризиса».

### ЖИЛЬЯ – С ИЗЫТКОМ

Если говорить о первичном рынке недвижимости Петербурга, то создается впечатление, что он не подчиняется законам рынка и живет своей, особенной жизнью. По крайней мере в той части, которая касается ценообразования. По данным аналитического отдела CENTURY 21, рынок первичного жилья за прошедшие полгода продемонстрировал значительные флуктуации. С августа по октябрь 2015 года цена уверенно росла, со 100 тыс. рублей в августе до 104 – в октябре. Сегодня средняя цена одного квадратного метра составляет порядка 101,5 тыс. рублей.

За прошедшие полгода (с августа 2015-го по февраль 2016-го) средняя цена на вторичном рынке упала со 104,5 тыс. рублей за кв. м до 103 тыс. рублей за кв. м. Таким образом снижение цены составило 1,4%. Учитывая, что в среднем по России этот показатель составил 10–15%, то это падение оказалось минимальным.

За год спрос упал на 25–30%. «По обобщенным оценкам риэлторов-практиков, количество реально совершенных сделок упало на треть, и даже традиционного декабрьского оживления не наблюдалось», – рассказывает владелец петербургского агентства CENTURY 21 Новоселье Татьяна Зотова.

По словам нотариуса нотариальной палаты Санкт-Петербурга Алексея Комарова, цены растут только в рекламе. «По реальным сделкам продажи идут с дисконтом 5–15% от цены экспонирования», – комментирует эксперт. Но даже в условиях снижения цен время экспозиции квартир превышает показатели предыдущих лет. «В 2015 году наиболее ликвидные и востребованные квартиры в среднем находились в продаже до 52 дней, в то время как годом ранее этот показатель составлял 44 дня», – рассказывает Татьяна Зотова. По ее

словам, дольше всего в продаже находятся многокомнатные объекты, причем по некоторым типам квартир срок экспозиции достигает 140 дней.

При этом надо учитывать, что зачастую хозяева, видя ситуацию на рынке, просто снимают объекты с продажи. По данным Центра исследований и аналитики ГК «Бюллетень Недвижимости», в третьем квартале 2015 года количество объектов, выставленных в экспозицию, сократилось на 25%.

Как рассказал нотариус Алексей Комаров, на вторичном рынке наиболее популярными в 2015 году были сделки по купле-продаже однокомнатных квартир, на долю которых приходится 30% сегмента аренды сейфовых ячеек. Следующими в очереди являются сделки по купле-продаже комнат, составляющие 26% от общего числа сделок. На следующей ступени располагаются сделки с двухкомнатными квартирами – 24%, с трехкомнатными квартирами – 15%, а сделки купли-продажи четырехкомнатных квартир составляют всего 5% от общей массы.

Что касается прогнозов, то эксперты стараются не заглядывать далеко вперед. По словам Татьяны Зотовой, в ближайшее время мы будем наблюдать рост предложения на рынке вторичной недвижимости Санкт-Петербурга, чему будут активно способствовать массовые «выбросы» квартир в новых домах, сданных в эксплуатацию в 2012–2015 годах. «Большое количество квартир в таких ликвидных домах приобреталось инвесторами, и сейчас данные квартиры перешли из разряда «нового строительства» во «вторичку». Кроме того инвесторы, которым удалось купить квартиры до резкого повышения курсов валют, сейчас продают свои объекты», – резюмирует владелец петербургского агентства CENTURY 21 Новоселье.

ЖИЛЬЕ В ОС-  
НОВНОМ СВОЕМ  
ОБЪЕМЕ ПРИОБ-  
РЕТАЕТСЯ ДЛЯ  
СОБСТВЕННОГО  
ПРОЖИВАНИЯ, А  
НЕ В ИНВЕСТИ-  
ЦИОННЫХ ЦЕ-  
ЛЯХ. СПРОС НА  
ИНВЕСТИЦИОН-  
НЫЕ КВАРТИРЫ  
ПРАКТИЧЕСКИ  
ПОЛНОСТЬЮ БЫЛ  
УДОВЛЕТВОРЕН В  
2014 ГОДУ





# CENTURION\*

СТАНЬ ЛУЧШИМ АГЕНТОМ  
CENTURY 21 РОССИЯ –  
ПОКОРИ АМЕРИКУ

01.01.2016 – 31.12.2016

\* ЦЕНТУРИОН –  
МОТИВАЦИОННАЯ АКЦИЯ CENTURY 21 РОССИЯ.  
ПОДРОБНОСТИ НА САЙТЕ [WWW.CENTURY21.RU](http://WWW.CENTURY21.RU)





# Рублевка в петербургском исполнении

ТАК НАЗЫВАЕМЫЙ «ЗОЛОТОЙ ТРЕУГОЛЬНИК» КУРОРТНОГО РАЙОНА ПЕТЕРБУРГА, В КОТОРЫЙ ВХОДЯТ ПОСЕЛКИ КОМАРОВО, РЕПИНО И СОЛНЕЧНОЕ, ПРИНЯТО НАЗЫВАТЬ ПИТЕРСКОЙ РУБЛЕВКОЙ.



ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА

## В

ладельцы расположенных здесь особняков и дач, среди которых немало московских бизнесменов, утверждают, что Рублевка в петербургском исполнении намного более камерная и спокойная, чем ее столичный оригинал.

### СКРОМНО И СО ВКУСОМ

Когда-то все три поселка входили в состав Великого княжества Финляндского, и уже в конце XIX века были облюбованы петербургской аристократией и творческой интеллигенцией и с тех пор стали развиваться как



# XX НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ

Екатеринбург 10-13 июня



*Дорогие коллеги, партнеры, участники рынка недвижимости!*

*Приглашаю вас на Юбилейный XX Национальный Конгресс по недвижимости Российской Гильдии Риэлторов, который состоится 10–13 июня 2016 года в столице Урала городе Екатеринбурге на площадке Хаятт Ридженси Екатеринбург – великолепного международного отеля, расположенного в центре Екатеринбург-Сити на берегу реки Исеть. Мероприятие пройдет при поддержке Администрации г. Екатеринбурга, Правительства Свердловской области и Губернатора Свердловской области Е.В. Куйвашева. Деловая программа Конгресса планирует быть насыщенной и разнообразной.*

*С уважением,  
Председатель оргкомитета  
Т. Ю. Деменок*

Ознакомиться с проектом деловой программы Конгресса и пройти регистрацию можно на официальном сайте [congressrgr@rgr.ru](mailto:congressrgr@rgr.ru)

Телефон для справок: +7 (499) 261-99-46, +7 (966) 176-14-99

дачные места. Расцвет будущей петербургской Рублевки пришелся на послевоенное время, когда после победы в советско-финской войне бывшие Келомякки, Куоккала и Перя-Куоккала отошли к СССР, были переименованы в Комарово, Репино и Солнечное и отданы в пользование советской элите.

Началось все с того, что в октябре 1945 года вышло постановление Совнаркома «О постройке дач для действительных членов Академии Наук СССР», и 25 наделов земли в Комарове были переданы «безвозмездно в личную собственность» петербургским академикам, в числе которых были Абрам Иоффе, Леон Орбели, Дмитрий Лихачев и др.

Немного позднее здесь появились дачи Литфонда и театрального общества, куда приезжали творить Анна Ахматова, Юрий Герман, Дмитрий Шостакович, Вера Панова, Федор Абрамов, Иосиф Бродский, Александр Прокофьев и др.

В это же время в Репине и Солнечном начали возведение государственных дач для представителей творческой интеллигенции рангом пониже, а также для высокопоставленных деятелей советской номенклатуры.

Распад Советского Союза и последовавшие за ним экономические проблемы вынудили многих потомков бывшей советской элиты продать свои дома и участки. Дач, в которых живут старые владельцы или их наследники, осталось совсем немного. Но они есть – домами в Комарове владеют нобелевский лауреат Жорес Алферов, потомки нейрофизиолога Натальи Бехтеревой, писателя Бориса Стругацкого, кинорежиссера Алексея Германа, композитора Дмитрия Шостаковича.

Большая же часть земельных наделов сегодня принадлежит представителям крупного бизнеса, в частности, московского, а также чиновникам и обеспеченной творческой элите. В «золотом треугольнике» Курортного района находятся официальная резиденция губернатора Санкт-Петербурга, особняки владельцев ресторана «Шаляпин» Леонида Ноткина и Ивана Третьякова, шале совладельца рыбного ресторана «Русская рыбалка» Владимира Львовского, дом худрука Мариинского театра Валерия Гергиева, шале модельера Елены Бадмаевой, дача балерины Ульяны Лопаткиной и т.д.

## ДНЕМ С ОГНЕМ

Дома и земельные участки поступают в рыночный оборот лишь время от времени и продаются долго, поскольку недвижимость на петербургской Рублевке сильно переоценена, особенно в Комарове. «Мне известны особняки, которые находятся в экспозиции с 2009 года, несмотря на то, что продавец уже неоднократно снижал цену», – комментирует руководитель консалтингового проекта Nostrategy.ru Андрей Волков.



## КОГДА-ТО ВСЕ ТРИ ПОСЕЛКА ВХОДИЛИ В СОСТАВ ВЕЛИКОГО КНЯЖЕСТВА ФИНЛЯНДСКОГО, И УЖЕ В КОНЦЕ XIX ВЕКА БЫЛИ ОБЛЮБОВАНЫ ПЕТЕРБУРГСКОЙ АРИСТОКРАТИЕЙ И ТВОРЧЕСКОЙ ИНТЕЛЛИГЕНЦИЕЙ И С ТЕХ ПОР СТАЛИ РАЗВИВАТЬСЯ КАК ДАЧНЫЕ МЕСТА

Как рассказала маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева, основную часть предложения составляют дорогие коттеджи площадью от 80 до 150 кв. м на участках 12–18 соток. Стоимость таких коттеджей варьируется от 8 до 45 млн. рублей. «Более просторные и дорогие дома-усадьбы, судя по всему, не попадают в открытую продажу – продавцы находят клиентов через личные связи. Недешево стоит и земля под застройку: в продаже в основном представлены участки площадью от 12 соток. Цена одной сотки порой достигает 1-1,5 млн рублей», – комментирует эксперт.

При этом некоторые земельные наделы предлагаются вместе с ветхими домами, которые уже давно находятся в аварийном состоянии. «Покупателей, если мы говорим о «золотом треугольнике» Курортного района, интересует в первую очередь земля. Но так уж получается, что самые «вкусные» локации давно уже не являются свободными земельными пятнами, все они застроены и предлагаются с обременениями в виде домов», – рассказывает Андрей Волков.

В Репине и Солнечном, которые, кстати, расположены ближе к Петербургу, сотка земли стоит в 2-3 раза дешевле, чем в Комарове. «Дома под снос можно найти стоимостью до 4 млн. рублей. Кроме того, на первичном рынке Репина в последнее время появилось предложение бизнес-класса, например, таунхаусы стоимостью от 8 млн. рублей», – сообщает Екатерина Беляева.

Впрочем, и в Комарове можно найти более или менее доступную недвижимость. Например, к ней можно отнести деревянные двухэтажные дома квартирного типа, расположенные за железнодорожным переездом на улице Цветочной. Двухкомнатную квартиру общей площадью 47 кв. м можно приобрести за 2,3-2,7 млн рублей. Цена зависит от состояния, однако даже при самом хорошем раскладе оно очень далеко от «рублевского».



# ПРОДАЕТСЯ ДЕЙСТВУЮЩИЙ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

3 ЭТАЖА. ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ 2 302 М<sup>2</sup>



80% ТОРГОВЫХ  
ПЛОЩАДЕЙ СДАНО  
В АРЕНДУ



ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2013 ГОДУ



УДОБНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ В ЗОНЕ АКТИВНОГО ПЕШЕХОДНОГО И АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАФИКА

Г. УЛЬЯНОВСК, УЛ. ПРОМЫШЛЕННАЯ, Д. 52



Г. УЛЬЯНОВСК, 2-Й ПЕРЕУЛОК МИРА, Д. 13  
+7 (8422) 794-222  
VENEC.CENTURY21.RU

# Небесная линия Петербурга

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ ЗАПРЕТИЛ СОГЛАСОВЫВАТЬ ПРОЕКТЫ БОЛЬШЕЙ ВЫСОТНОСТИ, ЧЕМ ЭТО ПРЕДУСМОТРЕНО ОХРАННЫМИ ЗОНАМИ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, БЕЗ ЭТОЙ МЕРЫ СОХРАНЕНИЕ ИСТОРИЧЕСКОЙ ПАНОРАМЫ ПЕТЕРБУРГА БЫЛО БЫ НЕВОЗМОЖНО.



ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ЕЛЕКОЕВА  
ФОТО: КОНСТАНТИН ЛАМИН

## В

1844 году император Николай Первый издал указ, запрещающий возводить в Петербурге гражданские здания, по высоте превышающие Зимний

дворец. Согласно этому документу, рядовые дома должны были строиться как минимум на одну сажень ниже. Выше царской резиденции могли быть только храмы.

Эта мера объяснялась не только желанием подчеркнуть верховенство власти, но и сугубо прагматичными соображениями. На болотистых петербургских грунтах возводить высокие, а значит и более тяжелые здания, было очень сложно. Известно, например, что под фундамент Исаакиевского собора, высота которого составляет 101,5 м, было забито 10 762 сваи, а на его сооружение ушло около пяти лет, и еще больше времени заняла усадка здания.



ИМПЕРАТОРСКИЙ УКАЗ,  
ГДЕ ОГРАНИЧЕНИЕМ  
ПО ВЫСОТЕ БЫЛИ

## 11

САЖЕНЕЙ,  
ДЕЙСТVOВАЛ  
ДО 1917 ГОДА, НО ПОСЛЕ  
РЕВОЛЮЦИИ НИКАКИХ  
ОГРАНИЧЕНИЙ  
УСТАНОВЛЕНО  
НЕ БЫЛО

Кроме того, благодаря строгим ограничениям по высоте формировался единый облик города с характерной градостроительной чертой – преобладанием горизонталей над вертикалями. Позднее академик Дмитрий Лихачев назвал этот феномен «небесной линией Петербурга».

Императорский указ, где главным ограничением по высоте были 11 сажень (23 метра), действовал до 1917 года, но после революции никаких ограничений в Петербурге установлено не было.

## ЗАОБЛАЧНЫЕ ПРОЕКТЫ

Впрочем, в советское время высотные дома строили только на окраинах, но даже и там, из-за слабых грунтов, небоскребов не возводили. На рубеже XX и XXI веков строители пустились во все тяжкие. В Петербурге один за другим стали появляться здания, грубо попирающие пресловутую «небесную линию» города. Так, жилой ком-

СПЕЦИАЛЬНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ

## СТРОИМ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ

Современные технологии  
домостроения  
и готовые домокомплекты

Строительные и отделочные  
материалы, инженерия,  
канализация, водоснабжение

Дизайн и благоустройство,  
ландшафтный дизайн

# ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

## 1-3 АПРЕЛЯ 2016 ЭКСПОФОРУМ

Организатор - ООО «Выставка «Ярмарка недвижимости»

Тел.: +7 (812) 331-75-45



### ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



### ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



### ЗАРУБЕЖНАЯ и КУРОРТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тысячи новых квартир  
Жилье на вторичном рынке  
Ипотечные программы  
Обучающие семинары  
Юридические консультации

Строительные материалы  
и технологии, инженерные системы  
Готовые дома  
и коттеджные поселки  
Земельные участки

Апартаменты и дома  
на курортах России и за рубежом  
Квартиры и доходная  
недвижимость в Европе  
Советы экспертов

Генеральный партнер  
Ярмарки недвижимости



Официальный партнер  
Ярмарки недвижимости



Спонсор специальной программы  
«Недвижимость - в доход!»



Спонсор  
«Путеводителя  
по рынку  
недвижимости»



Партнер  
Ярмарки  
недвижимости



Балтийская жемчужина



ПОЛУЧИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ  
БИЛЕТ НА САЙТЕ  
[WWW.Y-EXPO.RU](http://WWW.Y-EXPO.RU)

плекс на набережной Робеспьера, д. 4 закрыл вид на Смольный собор с Литейного моста и с других точек знаменитой невосковой панорамы. Исказил вид Невы и ЖК «Платинум» на Свердловской набережной. Отчетливо виден в створе Шпалерной улицы и дом 9 на Большеохтинском. Когда список подобных градостроительных экспериментов начал стремительно увеличиваться и под угрозой оказалась уникальная целостная архитектурно-пространственная среда, то для строящихся домов в центре Петербурга снова начали вводить ограничения по высотности. Впервые регламент высотного регулирования строительства в исторически сложившихся районах города был введен в 2004 году. Он имел статус временного, и определил, что в охранный зоне базовые параметры застройки не могут превышать исторические 23 м. Допустимая высота застройки вне центра города составляла 48 м.

В 2008 году петербургское правительство приняло изменения во временный регламент застройки территории города, который увеличил предельно допустимую высотную норму для зданий Санкт-Петербурга до 100 метров. В итоге в центре города появился еще целый ряд высотных зданий, после чего в 2011 году Верховный суд РФ отменил положения, допускавшие превышение высотных параметров в охранных зонах.

В городе разразился грандиозный скандал, поскольку 300 согласованных проектов и уже начатых строек в буквальном смысле повисли в воздухе. В защиту строительного бизнеса выступила бывший губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко. Она попросила изменить определение Верховного суда РФ о том, что отдельные положения градостроительного законодательства Петербурга должны быть признаны недействующими с момента их вступления в силу и предложила признать законными объекты, утвержденные с февраля 2009 года по март 2011 года. Суд удовлетворил просьбу Матвиенко.

## НЕ ВЫШЕ 11 САЖЕНЕЙ

Сегодня ситуация повторяется вновь. С 2008 года девелоперы согласовывали проекты с превышенной высотностью в комиссии по землепользованию и застройке при Комитете по градостроительству и архитектуре (КГА), которая при выдаче разрешения на реализацию руководствовалась постановлением правительства РФ №972 «Об утверждении Положения о зонах охраны объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов РФ». «В этом документе была очень удобная законодательная лазейка – по согласованию с

Министерством культуры РФ и органом государственной власти субъекта РФ допускалось отклонение от предельных параметров. Благодаря этой поправке комиссия по землепользованию и застройке Комитета по градостроительству и архитектуре согласовала 130 объектов, высота которых значительно превысила допустимые нормы», – говорит владелец агентства недвижимости CENTURY 21 Imperial в Санкт-Петербурге Артур Гарбуз.

Но в конце 2015 года в постановление №972 было внесено изменение (пункт 22), которое полностью исключило возможность отклонения от установленных в границах зон охраны объектов культурного наследия режимов использования земель и градостроительных регламентов. То есть, все вернулось к историческим нормативам – высота домов по фасадам вдоль улиц не может превышать 23–25 м (11 саженей) до карниза и 28–33 м до конька крыши. Предельная высота внутриквартальной застройки допускает 40 м и то лишь при условии, что ее не видно с открытых пространств. «Это жесткая и очень неудобная для девелоперов мера, но для того, чтобы сохранить наиболее значимые городские панорамы, она необходима», – комментирует владелец CENTURY 21 Imperial Артур Гарбуз. – В противном случае есть реальная угроза потерять целостность исторического силуэта великого города». 🏡







Звездный  
клиент  
CENTURY 21



«Хочу поблагодарить агентство  
недвижимости **CENTURY 21 Zavidov**  
за профессиональную помощь и надеюсь  
на дальнейшее сотрудничество!»

Галина Васильева, дизайнер

**GV**  
GALINA VASIL'YEVA

Котельническая набережная, д. 1/15  
+7 (495) 915-46-32  
www.galinavasileva.ru

**Century 21**  
Zavidov

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



# Вид на воду

МОСКВИЧИ И ПЕТЕРБУРЖЦЫ ПО-РАЗНОМУ ОТНОСЯТСЯ К КВАРТИРАМ С ВИДОМ НА ВОДУ. ЕСЛИ ДЛЯ ОБИТАТЕЛЕЙ СЕВЕРНОЙ ВЕНЕЦИИ ЭТО ОДНО ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ПРЕИМУЩЕСТВ, ТО У ЖИТЕЛЕЙ РОССИЙСКОЙ СТОЛИЦЫ НЕСКОЛЬКО ДРУГИЕ ПРИОРИТЕТЫ.



ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ЕЛЕКОЕВА  
ФОТО: КОНСТАНТИН ЛАМИН

## НЕВСКИЕ БЕРЕГА

# Н

есмотря на высокую стоимость, квартиры с видом на «воду» неизменно пользуются популярностью у петербуржцев. По разным данным, за возможность ежедневного созерцания

набережной реки, канала или залива жители Северной столицы готовы переплачивать до 25% от стоимости квартиры. «Вид на воду дает возможность ощутить простор, отрешиться от городской суеты, почувствовать нечто неподвластное человеку, — объясняет начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова. — Такой обзор несет в себе медитативную энергию, которую ценит каждый житель мегаполиса. Именно поэтому квартиры с видом на водное пространство стоят дороже».



ЗА ВОЗМОЖНОСТЬ  
СОЗЕРЦАНИЯ  
НАБЕРЕЖНОЙ  
РЕКИ, КАНАЛА ИЛИ  
ЗАЛИВА ЖИТЕЛИ  
ПЕТЕРБУРГА ГОТОВЫ  
ПЕРЕПЛАЧИВАТЬ ДО

# 25%

ОТ СТОИМОСТИ  
КВАРТИРЫ

Несмотря на то, что Петербург омывает 60 рек и каналов, и водная поверхность города составляет шестую часть всей его площади, квартиры с по-настоящему уникальными видами на водную гладь встречаются нечасто. Как правило, их можно найти в границах исторического центра города — на набережных Центрального и Петроградского районов, а также рядом со Стрелкой Васильевского острова. За редким исключением в этих локациях находятся здания, возведенные в XVIII веке, впоследствии перестроенные или реконструированные. Квартиры, расположенные в таких объектах, попадают в продажу крайне редко, поэтому надолго в листингах не задерживаются, независимо от состояния дома и выставленной продавцом цены, которая, как правило, всегда значительно выше рынка. Так, в знаменитом доме Адамини, названном в честь итальянского архитектора Д.Ф. Адамини, квартира площадью 150 кв. м с уникальным круговым панорамным видом, который открывается не только на набережную реки Мойки, но и на Марсово поле, Летний и Михай-

ловский сады, храм Спаса-на-Крови и Инженерный замок, оценивается почти в 30 млн рублей.

Альтернативой элитным квартирам в исторических домах является новая застройка на Крестовском острове. Хотя говорить об архитектурной уникальности самих зданий здесь не приходится, стоимость квартир в этой локации как минимум вдвое выше, чем на видовые объекты старого фонда в Центральном районе. Например, квартира на проспекте Динамо с видом на Малую Невку площадью 152 кв. м без отделки предлагается за 54 млн рублей, и это не самое высокое по стоимости предложение.

В более демократичных сегментах нового строительства квартиры с видом на воду встречаются даже чаще, при этом цены на них не существенно отличаются от рядовых вариантов. По словам директора по развитию и реализации проектов «Еврострой-Развитие» Александра Матеша, вид на Финский залив, открывающийся с верхних этажей домов в Приморском районе, может увеличить стоимость на 5–10%, вид на Неву в районе станции «Рыбацкое» – на 5%. «При этом важно понимать, что понятие «вид на воду» может быть разным. Так, Обводный канал – скорее исключение из правил, район уже много лет считается депрессивным, в нем проходит грузовая транспортная магистраль. Поэтому здесь интерес покупателей может быть сосредоточен скорее на окнах, выходящих в зеленый двор, чем на обмелевший канал», – объясняет Александр Матеша.

### А ИЗ НАШЕГО ОКНА...

Москвичи менее трепетно относятся к такой опции как вид на воду, отдавая предпочтение панорамным обзорам старой Москвы с ее характерными улочками и архитектурой. Поэтому при выборе квартиры вид на воду имеет далеко не первостепенное значение и является лишь приятным бонусом. «Когда водоем рассматривается как хороший вид, то конкурировать с ним может много других вариантов – лес, парк, гармоничный городской пейзаж и т.д.», – объясняет директор по продажам Группы Компаний «САПСАН» Иван Потапов.

При этом, как рассказал адвокат, управляющий ГК «Гордейчик и партнеры» Алексей Гордейчик, в настоящее время в Москве и Подмоскowie достаточно много жилых комплексов, имеющих красивые виды на воду. Помимо знаменитых сталинок на Котельнической и Берсеневской набережных, есть еще новостройки, которые условно можно разделить на две категории: те, что имеют собственную набережную или даже яхт-порт, и те, что расположены вблизи водоема, но собственного выхода к воде у них нет, а есть лишь отличный вид на реку. «Предложения первой категории – это скорее редкость, в Москве таковых очень немного, – рассказывает Иван Потапов. – Хорошие примеры – это ЖК «Алые паруса», ЖК «Сердце сто-

лицы». Причем, насколько я знаю, проект с закрытой для посторонних набережной удалось реализовать только в ЖК «Алые паруса». Что касается квартир, расположенных в непосредственной близости от водоема, то их в Москве достаточно много, благодаря тому, что Москва-река – весьма протяженная и извилистая. Это и ЖК «ART» в Павшинской пойме, и ЖК «Континенталь», и ЖК «Утесов», и ЖК «Фили Град», и многие другие комплексы. Причем, если сравнивать с аналогичными вариантами, не имеющими видовых преимуществ, то разница в стоимости таких квартир обычно не превышает 10%», – утверждает эксперт.



Помимо объектов, расположенных вблизи водных артерий столицы, которые сегодня можно найти в листингах агентств недвижимости, в ближайшее время девелоперы планируют реализовать совершенно новые объекты с красивыми видовыми характеристиками. «Один из самых крупных – это проект «ЗИЛАРТ», расположенный на территории бывшего завода «ЗИЛ». На данный момент стоимость 1 кв. м начинается от 150 тыс. рублей, и является достаточно доступной для проектов с видом на воду, – рассказал генеральный директор CENTURY 21 Panorama Realty Константин Ламин. – В среднесрочной перспективе мы ждем выхода нового проекта застройки Болотного острова, где планируется строительство объектов премиум-класса с потрясающими видами на Кремль и Москва-реку». ■

# Красноярск: квартира за 4 года

КРАСНОЯРСК ВОШЕЛ В СПИСОК ГОРОДОВ РОССИИ С САМЫМ ДОСТУПНЫМ ЖИЛЬЕМ. СТОИМОСТЬ ОДНОГО КВАДРАТНОГО МЕТРА НА РЫНКЕ ВТОРИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НАЧИНАЕТСЯ ОТ 29 ТЫС. РУБЛЕЙ. НО СНИЖЕНИЕ ЦЕН ПОКА НЕ ПРИВЕЛО К ПОВЫШЕНИЮ СПРОСА НА ЖИЛЬЕ.

Татьяна Елекоева

## ДОСТУПНЫЕ МЕТРЫ

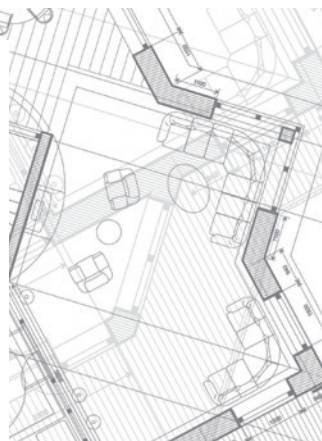
# Ш

о данным аналитического отдела CENTURY 21, с декабря 2014 года цена за квадратный метр на вторичном рынке упала на 10%, с 61,5 тыс. рублей за кв. м до 55,35 тыс. рублей за кв. м, хотя встре-

чаются предложения и по цене 100 тыс. рублей за кв. м. «Эта ситуация связана с недоступностью ипотечного кредитования для большинства красноярцев, поскольку банки стали тщательнее подходить к рассмотрению вопроса о выдаче кредита и все чаще отказывают людям с небольшим официальным доходом», – объясняет негативную динамику заместитель директора агентства недвижимости в Красноярске CENTURY 21 Енисей Элеонора Гольденберг. По словам эксперта, минимальный совокупный доход, необходимый для того, чтобы приобрести в ипотеку квартиру общей площадью 54 кв. м с выплатой кредита в течение 20 лет и при первоначальном взносе в размере 20% от стоимости недвижимости, должен составлять порядка 80 тыс. рублей

В то же время Красноярск вошел в число городов России с самым доступным жильем. Минимальные зафиксированные цены предложения на вторичном рынке за последний месяц составили порядка 29 тыс. рублей за кв. м. По данным исследования CENTURY 21, коэффициент доступности жилья (КДЖ) на вторичном рынке для жителей города Красноярска на данный момент составляет порядка 4 лет.

«Величина КДЖ соответствует числу лет, в течение которых семья может накопить на квартиру при предположении, что все получаемые денежные доходы будут откладываться на ее приобретение», – объясняет руководитель отдела аналитики CENTURY 21 Кирилл Котриков. – Например, в Санкт-Петербурге КДЖ составил 6,6 года, в Москве – 8,4 года».



## ПЕРЕМЕННАЯ СТОИМОСТЬ

Коэффициент доступности жилья для жителей города Красноярска, желающих приобрести квартиру на первичном рынке, еще меньше и составляет около 3,5 лет. Минимальная зафиксированная цена квадратного метра в новостройке составляет 34 тыс. рублей, максимальная – 70 тыс. рублей.

Однако о прежнем уровне спроса застройщики пока только мечтают. «Программа господдержки льготной ипотеки привела к росту сделок на первичном рынке, но на очень короткий период времени: некоторое оживление наблюдалось только в течение апреля-июля прошлого года. Потом спрос вернулся на прежний уровень», – комментирует заместитель директора CENTURY 21 Енисей Элеонора Гольденберг.

Эксперты отмечают кардинальное изменение структуры спроса. Инвесторов почти не осталось, а покупателей, решивших улучшить жилищные условия, еще меньше. «Сегодняшние клиенты – это те, кто давно планировал покупку, но ждал лучших времен и максимально выгодных предложений», – объясняет Элеонора Гольденберг. – Сейчас они оценивают ситуацию на рынке как наиболее оптимальную, поскольку цены уже снизились, и к тому же практически все строительные компании готовы предоставлять скидки».

По словам эксперта, основные продажи идут в новостройках с оптимальным соотношением цены и качества, причем в понятие «качество» закладывается динамика и быстрые сроки завершения стройки.

Падение цен на рынке строящегося жилья Красноярска за 2015 год в среднем составило 5–7%, на вторичном – порядка 10%. По прогнозам экспертов, в 2016 году цены останутся на прежнем уровне, поскольку количество предложений от красноярских застройщиков может незначительно снизиться. Но если в течение 2017 года ситуация в экономике региона останется без изменений, строительные компании будут вынуждены снизить стоимость объектов еще на 10–15%.

МИНИМАЛЬНАЯ  
ЗАФИКСИРОВАННАЯ  
ЦЕНА КВАДРАТНОГО  
МЕТРА В НОВОСТРОЙКЕ  
СОСТАВЛЯЕТ

# 34

ТЫС. РУБЛЕЙ,

МАКСИМАЛЬНАЯ –

# 70

ТЫС. РУБЛЕЙ



**Н**

а продажу выставляется один из лучших загородных объектов Подмосквья. Этот 2-этажный коттедж площадью 650 м<sup>2</sup> с участком 80 соток – настоящее архитектурное произведение. Безупречное строительное качество, уникальный дизайн, экологичный материал, роскошь интерьеров, бытовая техника и оборудование от мировых производителей.

Коттедж расположен на берегу Истры в 40 км от Москвы по Новорижскому шоссе в охраняемом поселке бизнес-класса в окружении хвойного леса. 4 спальни, гостиная с камином, кухня/столовая, кабинет, спортзал и терраса. На участке есть гараж на 2 м/м, помещение для персонала, СПА-комплекс с бассейном.



# Объект желания

ЗА БОЛЕЕ ЧЕМ ДВАДЦАТЬ ЛЕТ СУЩЕСТВОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ТРЕБОВАНИЯ К ЖИЛЬЮ ЭЛИТНОГО КЛАССА КАЧЕСТВЕННО ИЗМЕНИЛИСЬ.



ТАТЬЯНА ЕЛЕКОЕВА

## АТРИБУТЫ РОСКОШИ

# С

егодня, как и 20 лет назад, территориальное расположение объекта является параметром номер один. «Уникальность места всегда была основным приоритетом при подборе квартиры, — комментирует генеральный дирек-

тор девелоперской компании «Леонтьевский Мыс» Игорь Оноков. — В основном клиенты с деньгами выбирают наиболее престижные части районов с отличными видовыми характеристиками — тихие зеленые островки с развитой инфраструктурой, высоким классом недвижимости в окружении и однородной социальной структурой населения».

Если раньше покупатели рассматривали только местоположение, иногда пренебрегая внешним видом дома или наличием инфраструктуры, выбирая из немногочисленных предложений, то сейчас покупателя волнует буквально все: начиная от дизайна и особенностей планировки, заканчивая парковкой и экологичностью района.

Изменились и требования к планировке и метражу. Еще 10 лет назад многие девелоперы элитных объектов проектировали исключительно многокомнатные и большие по площади квартиры от 300 кв. м. Сегодня в этом сегменте минимальная площадь начинается от 60 кв. м. Подход к планировке, которая до настоящего момента не являлась для клиента критическим фактором при выборе объекта недвижимости, также изменился. Теперь покупатели отдают предпочтение свободным планировкам, которые позволяют создавать индивидуальное внутреннее пространство.

Значительно более серьезные метаморфозы коснулись инфраструктуры и мест общего пользования элитных домов. На сегодняшний день в числе обязательных требований значатся закрытый периметр территории, оснащенной системами круглосуточного видеонаблюдения, подземный паркинг, детская площадка, а также отдельные помещения для обслуживающего персонала и служб охраны.

«Сегодня объект элитной недвижимости должен быть уникальным и качественным во всем. Для повышения привлекательности проекта ведущие девелоперы перешли исключительно на рублевый прайс. Многие застройщики при покупке квартиры предлагают в подарок паркинг места. Кроме того, более ощутимыми

стали и скидки: при оплате актива в 100%, бонус может составлять от 5 до 10%», – резюмирует владелец агентства недвижимости CENTURY 21 Zavidov Юрий Завидов.

## ОТ БАРОККО К ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ

В сегменте загородной элитной недвижимости за 20 прошедших лет изменения были значительно более существенные. Они коснулись не только цен и запрашиваемой клиентами инфраструктуры, но и внешнего вида и интерьера домов.

Как рассказала владелец агентства недвижимости в Жуковке CENTURY 21 Elvert Collection Людмила Якушина, до недавних пор элитный сегмент загородной недвижимости Подмосквья формировали отдельные огромные загородные дома и усадьбы, минимальная площадь которых начиналась от 500 кв. м. Возводили такие дома только из кирпича или по монолитной технологии. Другие строительные материалы даже не обсуждались, поскольку элитный дом в представлении так называемых «новых русских» непременно должен был быть максимально массивным, весомым и громоздким. Тяжеловесной была и архитектура дорогих загородных особняков. «Покупатели строили дома, больше похожие на средневековые замки, которые были надежно спрятаны за высокими заборами, или барочные дворцы с характерной декоративностью и вычурностью», – комментирует Людмила Якушина.



Аляповатый помпезный стиль в загородном строительстве был не менее популярен и в Ленинградской области. «Обеспеченные люди строили 600-метровые дома из кирпича в три-четыре этажа. При этом про локацию вообще никто не думал. Огромные особняки стояли в полях, и это считалось очень престижно», – говорит руководитель Бюро аналитики по рынку недвижимости Дмитрий Сперанский.

В начале 2000-х вкусы состоятельных покупателей резко изменились. В моду вошел европейский стиль, а запросы стали скромнее. По мнению вице-президента ГК «САПСАН» Светланы Шмаковой, на изменение вектора предпочтений с краснокирпичных дворцов с башенками и флюгерами в сторону практичности и функциональности повлияли два экономических кризиса, после которых «на плаву» остались те предприниматели, которые умели считать и грамотно тратить буквально каждую копейку. «Оказалось, что собственные винотеки, спортивные залы, огромные кабинеты и библиотеки – это просто пустующие пространства, при этом для приема гостей и проведения семейных вечеров достаточно обычной гостиной. Сформировался новый набор запросов к помещениям, необходимым для полноценной жизни, состоятельные люди постепенно стали расставаться с огромными и непрактичными каменными домами», – объясняет эксперт.

К середине 2000-х годов на рынке укрепился новый тренд, который сохранился до сегодняшних дней. Ключевыми требованиями к загородному дому для обеспеченной семьи стали площадь дома, не превышающая 300-400 кв. м, экологичные и безопасные материалы, применяемые при строительстве, и конечная эргономичность и энергоэффективность дома. Что касается архитектуры, то сегодня клиенты предпочитают неоклассику, стиль ар-деко и модерн.



Зимний дворец



# Парадный двор

КОГДА РЕЧЬ ЗАХОДИТ О ПЕТЕРБУРГСКИХ ДВОРАХ, ТО ПЕРВОЕ, ЧТО ПРИХОДИТ В ГОЛОВУ, ЭТО, КОНЕЧНО ЖЕ, ДВОРЫ-КОЛОДЦЫ. ИМЕННО С НИМИ АССОЦИИРУЕТСЯ СТАРЫЙ ПЕТЕРБУРГ. НО НЕМНОГИМ ИЗВЕСТНО, ЧТО ЕЩЕ В 30-Х ГОДАХ XVIII ВЕКА ЗДЕСЬ ПОЯВИЛИСЬ ПЕРВЫЕ ДВОРЫ-КУРДОНЕРЫ, КОТОРЫЕ УКРАСИЛИ ГОРОД И СТАЛИ ЕГО НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ.



ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ЕЛЕКОЕВА

## В

начале XVIII столетия парадные дворы, или курдонеры (фр. cour d'honneur – «почетный двор», – прим. редактора) украшали только дворцовые здания на

Васильевском острове и в центре города, а также усадебные постройки, которые в то время были расположены на набережной реки Фонтанки. «В первоначальном значении «курдонер» – это парадный двор перед домом, ограниченный главным корпусом и боковыми пристройками, или



Колобовский дом



флигелями. Он отделялся от улицы оградой и воротами, как бы образуя форму подковы. Внутри подковы появлялся внутренний дворик, который служил прототипом современной входной группы, только «под открытым небом», и предназначался для подъезда экипажей к парадным», – рассказывает директор по маркетингу инвестиционно-строительного холдинга RBI Михаил Гуцин.

Самой известной из сохранившихся построек того времени является курдонер восточного фасада Зимнего дворца, который выходит на Миллионную улицу. Кроме того, большой курдонер украшает дворец графа Воронцова на Садовой улице и дворец барона Строганова, со стенами, выведенными на красную линию тротуаров и с замкнутым внутренним двором квадратной формы.

После появления первых доходных домов во второй половине XVIII века мода на курдонеры проходит, и они вновь появляются лишь в конце XIX – начале XX веков. Больше всего домов с курдонерами в этот период строят на Петроградской стороне. К числу наиболее известных можно отнести «Колобовский дом» на пересечении Большой Пушкарской и улицы Ленина, жилой дом Первого Российского страхового общества на Каменноостровском проспекте, д. 26–28, а также доходный дом архитектора Федора Лидваля на Каменноостровском проспекте, д. 1.

## НАЗАД К ТРАДИЦИЯМ

Сегодня современные застройщики, возводящие элитное жилье и дома бизнес-класса в исторической части Санкт-Петербурга, нередко обращаются к традиции сооружения парадных дворов-курдонеров. Так, строительный концерн NCC приступил к реализации проекта жилого комплекса с курдонером на набережной реки Карповки, д. 27А. Размер проектируемого курдонера – 18х80 м при отметке карнизов, обрамляющих двор зданий, на уровне 17,5 м. По мнению экспертов, подобные параметры вполне соответствуют историческим прототипам, позволяя создать комфортное пространство с классическими пропорциями.

Кроме того, второй жилой комплекс с курдонерами проектирует холдинг RBI: уже реализован элитный ЖК «Дом благородных семейств «Собрание» на Большой Посадской, д. 12, и теперь компания начала реализацию проекта комфорт-класса «Петровская ривьера» на Петровском острове. «Сегодня наша «Ривьера» – один из немногих проектов комфорт-класса в Санкт-Петербурге, где задуманы курдонеры, поскольку эта архитектурная изюминка ранее была представлена в основном в проектах элитного и бизнес-класса», – подчеркивает Михаил Гуцин.

При этом в новом ЖК запланировано сразу три курдонера вдоль фасада здания. «Эти небольшие парадные дворики в «Петровской ривьере» дополнительно подчеркивают камерность дома, образуя уютные зеленые пространства с выходом к Малой Неве и собственному причалу, а также продолжают архитектурную традицию Петроградского района. Подобный элемент стал отсылкой к стилю доходных домов XX века», – добавляет директор по маркетингу инвестиционно-строительного холдинга RBI.



Доходный дом Лидваля



ЖК «Петровская ривьера»

## СОВРЕМЕННАЯ ТРАКТОВКА

Эксперты выделяют ряд преимуществ сооружения курдонера перед фасадом дома. «Во-первых, курдонер подчеркивает историческую связь с местом. Во-вторых, он усиливает безопасность, так как предваряет входную группу, замыкая на себе все потоки гостей. В-третьих, такое расположение корпусов позволяет добиваться хорошей инсоляции, когда окна не смотрят в упор друг на друга. Плюс видовые характеристики – окна части квартир выходят на уютный дворик. Еще одно преимущество – это дополнительное пространство для отдыха жильцов», – объясняет Михаил Гуцин. По его словам, если у исторических прототипов курдонер служил для подъезда экипажей к парадному входу, то теперь с устройством заглубленных паркингов он стал полностью предназначаться для отдыха и прогулок.

При этом, как утверждают специалисты, на стоимость квартир наличие курдонера если и влияет, то опосредованно. Парадный двор – это дополнительное преимущество в виде собственного уголка уединения и отдыха, что для центра города редкость. Поэтому и квартиры в здании с собственной закрытой и благоустроенной территорией для прогулок, вероятно, будут пользоваться большим спросом, нежели без нее. Соответственно, и цена на них будет выше, но не больше, чем на 5–10% и только на те квартиры, окна которых выходят на территорию самого курдонера. ■

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ВЛОЖЕНИЕ В  
ЯПОНСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ – ОДНО ИЗ  
САМЫХ ВЫГОДНЫХ В МИРЕ

# Япония на взлете

СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ РОСТ японской экономики, который наблюдается с 2012 года, оживил рынок недвижимости страны восходящего солнца. Квартиры, дома и земельные участки активно скупаются не только местными покупателями, но и иностранными инвесторами.



ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА

## Ш

о словам основателя CENTURY 21 Grisham-Joseph и международного консультанта по недвижимости Джеймса Джозефа, всплеск интереса к японской недвижимости прежде всего связан с успешным ходом «абэномики» – политики, проводимой с 2012 года правительством премьер-министра Японии Синдзо Абэ, а также предстоящими в 2020 году Олимпийскими играми в Токио.

До того, как в Японии начала действовать «абэномика», позволившая стране преодолеть 20-летний период экономического застоя и сделать ее третьей по размеру экономикой мира, большого объема сделок на рынке недвижимости япон-

ских городов никогда не наблюдалось. На вторичном рынке транзакции, как правило, совершались только между местными жителями, решившими улучшить качество жизни за счет переезда в более дорогую квартиру, расположенную ближе к центру города или же к станциям метро. Новые дома также в основном приобретали японцы, преследовавшие инвестиционные цели.

Сегодня ситуация кардинально изменилась. По данным Pacific Asset Management (PAM), на 51 японского покупателя приходится 49 иностранных инвесторов, большинство из которых являются выходцами из Европы (27%), стран Азии (25%) и Северной Америки (17%).



ДЖЕЙМС ДЖОЗЕФ.

ОСНОВАТЕЛЬ

CENTURY 21

GRISHAM-JOSEPH,

МЕЖДУНАРОДНЫЙ

КОНСУЛЬТАНТ ПО

НЕДВИЖИМОСТИ

## ЗОЛОТЫЕ МЕТРЫ

Высокая стоимость недвижимости в Японии обусловлена рядом факторов. Во-первых, Япония является одной из самых густонаселенных стран мира, где плотность населения на один кв. км составляет 336 человек, что приводит к нехватке земель, пригодных для строительства. Во-вторых, страна расположена в зоне повышенной сейсмической активности, что увеличивает стоимость при разработке проекта и дальнейшем строительстве.

Активность заокеанских покупателей также спровоцировала увеличение цен практически во всех регионах Японии, но наибольший всплеск был зафиксирован в Токио. По данным Токуо Кantei, годовой рост на токийском вторичном рынке с апреля 2014 года составил 10%.

Сегодня стоимость 1 кв. м на вторичном рынке Токио (в 6 центральных районах, среди которых Тийода, Тюо, Минато, Синдзюку, Бунке, Сибуя) составляет около 1 008 000 иен (примерно 10 080 долларов). Таким образом квартира площадью 70 кв. м обойдется в 70 560 000 иен (около 705 600 долларов). Что касается первичной недвижимости, то средняя цена 1 кв. м составит примерно 948 000 иен (9 480 долларов), то есть 66 360 000 иен за 70-метровую квартиру (663 600 долларов).

Эксперты считают, что рост цен может продолжиться. По мнению международного консультанта по недвижимости Джеймса Джозефа, ситуация усугубляется низким предложением на рынке новостроек, поэтому спрос на недвижимость в японских городах всегда опережает предложение. При этом не исключено, что, невзирая на высокие цены, число желающих стать собственником квартиры или дома в Японии будет увеличиваться благодаря на редкость дружелюбной банковской политике.

«По большому счету, стабильная зарплата заемщика – это единственное, на что обращают внимание местные банкиры. Все остальное: гражданство, знание японского языка, семейное положение, владение какими-то дополнительными активами для японских банков – просто «глазурь на торте». Так что человеку с постоянным доходом – и японцу, и иностранному гражданину – не трудно получить финансирование. Причем нередко банки кредитуют даже без первоначального взноса», – рассказывает Джеймс Джозеф. По его словам, в основном ссуды выдаются на 30 лет под низкий процент – 1.5-2% годовых.

## ДОХОДНОЕ МЕСТО

Но квартиры на вторичном рынке по большей части все же покупают японцы. Иностранцы предпочитают вкладывать сред-

ства в только что построенные отдельно стоящие здания, которые используются как апартаменты. «Это хороший бизнес, и, с точки зрения доходности, покупка целого здания, разумеется, значительно выгоднее, чем приобретение квартиры, – объясняет президент Value Bank (PVB) Хотару Фуджимото. – Владелец такого дома может сам в нем жить и одновременно сдавать оставшиеся комнаты под апартаменты. Кроме того, он становится собственником земельного участка, на котором этот дом стоит. И самое главное, согласно японскому законодательству, в течение первого года после покупки покупатель не платит налог с дохода, который он получает от сдачи в аренду комнат в доме».

Впрочем, особняки в крупнейших городах Японии, таких как Токио, Саппоро, Нагоя, Осака, Сендай и Мацуяма, достаточно дорого стоят. Цены, как правило, находятся в диапазоне от 35 млн иен (\$293,1 тыс.) до 500 млн иен (\$4,2 млн). Однако срок окупаемости вложений в инвестиционные дома достаточно короткий: по информации аналитиков научно-исследовательского института Sumitomo Mitsui Trust (SMTRI), в среднем он составляет от 6,9 до 7,7 лет в зависимости от региона. При этом уровень доходности довольно высок и оценивается в 10%.

По мнению экспертов, вложение в японскую недвижимость – одно из самых выгодных в мире, и, если бы не специфические страновые риски, самым серьезным из которых является риск землетрясений, поток иностранных инвестиций в Страну восходящего солнца был бы значительно больше. ■



СЕГОДНЯ ЖЕЛАЮЩИМ ПОХРУСТЕТЬ  
БЕЙГЛОМ ЗА ЧАШЕЧКОЙ КОФЕ  
НЕОБЯЗАТЕЛЬНО ЕХАТЬ В НЬЮ-ЙОРК

# Бейгл:

**Американский бублик,  
покоривший мир**

«ПОЖАЛУЙ, НИ ОДИН ГОРОД В ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА НЕ АССОЦИИРОВАЛСЯ ТАК БЛИЗКО С ХЛЕБОМ, КАК НЬЮ-ЙОРК С БЕЙГЛОМ»  
(ЭД ЛЕВАЙН, THE NEW YORK TIMES)



Полина Ковтун



БЕЙГЛЫ В США  
ПРИВЕЗЛИ В  
НАЧАЛЕ XX ВЕКА  
ЕВРЕЙСКИЕ  
ПЕКАРИ,  
ПОКИНУВШИЕ  
ВОСТОЧНУЮ  
ЕВРОПУ В  
ПОИСКАХ  
ЛУЧШЕЙ ЖИЗНИ

ного теста взамен привычному европейскому хлебу. Хрустящие изделия с румяной корочкой продавались прямо на улицах города и вскоре набрали популярность не только среди мигрантов, но и среди местного населения.

«Правильный» бейгл готовится из довольно простых ингредиентов – муки, соли, воды и дрожжей. Мягкому дрожжевому тесту сначала дают отстояться, затем вымешивают, разделяют на булочки, в которых проделывают небольшие отверстия в самом центре, и варят в кипящей воде около двух минут. Полуготовые изделия, по желанию, посыпают кунжутом или маком и ставят в духовку на 20–30 минут. В результате получаются хрустящие булочки густого карамельного цвета. Едят бейглы свежими, желателно не позже чем через четыре-пять часов после выпечки.

В отличие от первых нью-йоркских бейглов их современные собратья чаще всего используются как основа для сэндвичей. А все благодаря тому, что со временем пекари увеличили размер булочек как минимум в два раза. Сегодня желающие похрустеть бейглом за чашечкой кофе могут насладиться самыми разнообразными начинками: с кремом-сыром и лососем, ветчиной, беконом, чеддером и яйцом, жареным луком, а также с корицей и изюмом. А главное – для этого совершенно необязательно ехать в Нью-Йорк, ведь бейглы уже давно можно встретить в самых разных уголках мира. ▲

С

овременный Нью-Йорк трудно представить без трех вещей: взмывающих ввысь небоскребов, бумажных стаканчиков с еще дымящимся кофе и... свежеспеченных бейглов.

Глянцевые, хрустящие, обсыпанные кунжутом или маком, эти заварные булочки покорили не только Новый Свет, но и старушку Европу. А ведь еще каких-то сто лет назад о них практически никто и не слышал.

Происхождение слова bagel туманно. Некоторые утверждают, что оно образовалось от немецкого глагола biegen, который означает «закручивать, сгибать». Другие полагают, что бейгл – переложное на идиш немецкое существительное beugel, означающее «кольцо». Но каким бы ни было происхождение слова bagel, ясно одно: эти булочки едва ли можно отнести к истинно американским изобретениям. На самом деле бейглы в Соединенные Штаты привезли в начале XX века еврейские пекари, покинувшие Восточную Европу в поисках лучшей жизни. Освоившись на новом месте, они начали выпекать булочки из завар-





# Учиться будущему

СЕГОДНЯ, ВО ВРЕМЕНА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ВЫСОКИХ СКОРОСТЕЙ, ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛА В ЛЮБОЙ СФЕРЕ КАК НИКОГДА ВАЖНО БЫТЬ В КУРСЕ ПОСЛЕДНИХ ТЕНДЕНЦИЙ, ПОСТОЯННО РАЗВИВАТЬСЯ И ОСВАИВАТЬ НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ. ОСОБЕННО ЭТО АКТУАЛЬНО ДЛЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ, ПЕРЕЖИВАЮЩЕГО НЕ САМЫЕ ПРОСТЫЕ ВРЕМЕНА.

**Михаил Корочкин,**  
ДИРЕКТОР БИЗНЕС-ШКОЛЫ CENTURY 21

## Ш

о нашим данным, во времена кризиса входящий поток клиентов во многих агентствах недвижимости снизился на 60–70%. При этом зачастую руководители предпочитают не предпринимать никаких

действий, чтобы компенсировать эти потери и ждут, когда рынок станет «прежним».

Мы в CENTURY 21 Россия, имея возможность анализировать более чем 40-летний международный опыт, уверены, что позитивные изменения на рынке недвижимости наступят, но прежним он станет едва ли. Поэтому одна из ключевых задач, над кото-

рой непрерывно работает команда Бизнес-школы CENTURY 21, – это постоянное развитие и оптимизация учебных программ для агентов и руководителей агентств. Наша цель – не просто соответствовать современным реалиям, а работать на опережение.

Одним из главных проектов Бизнес-школы в конце 2015 года стал новый формат нашего основного обучающего курса для риэлторов CREATE 21 (Career Real Estate Agent Training and Education). Во-первых, мы оптимизировали саму программу, сделав два важных акцента: активный поиск клиентов, в частности, холодные звонки, и технологии ведения переговоров на встрече с потенциальными клиентами с целью заключения эксклюзивных договоров по «правильной» стартовой цене. Был разработан целый комплекс скриптов, предусма-



тривающий обработку большинства встречающихся возражений, а также презентационная папка агента для проведения встреч. Кроме того, в рамках курса, а также сопутствующих тренингов, мы обучаем агентов практическому применению полученных теоретических знаний.

Во-вторых, был изменен сам формат взаимодействия со слушателями. Теперь CREATE 21 представляет собой полноценный online-коучинговый курс, направленный на максимально быструю адаптацию новичков в профессии и достижение ими первых финансовых результатов. Агентам раз в неделю даются простые и доступные алгоритмы действий на ближайшие пять дней. Результаты фиксируются и отправляются бизнес-тренеру, который дает подробную обратную связь как персонально, так и в ходе следующего вебинара.

Таким образом, мы фактически ведем всех слушателей от азов до первой сделки. При этом все слушатели одного потока активно взаимодействуют друг с другом в отдельном корпоративном чате, обмениваясь полученным опытом и сделанными выводами. Сейчас у нас запущено три параллельных потока CREATE 21, что позволяет нашим брокерам записывать новых агентов на очередной курс каждый месяц.

Помимо курсов для риэлторов мы активно занимаемся обучением руководителей агентств и отделов продаж. В данный момент мы работаем над оптимизацией нашей основной программы для брокеров IMA (International Management Academy). Практика показала, что уровень знаний приходящих на обучение руководителей очень

разный, и, соответственно, запросы на обучение тоже разные. Чтобы максимально удовлетворить эти запросы, мы приняли решение разделить изначальную программу на две ступени.

ONBOARDING TRAINING – очный пятидневный интенсив для новых партнеров сети, где мы подробно разбираем базовые аспекты управления агентством недвижимости в рамках концепции CENTURY 21: рекрутинг, обучение, контроль и удержание персонала.

Непосредственно IMA сегодня трансформируется в курс стратегического менеджмента на базе MBA (Master of Business Administration) в сфере недвижимости. Проводиться IMA будет реже и только для руководителей, успешно освоивших программу ONBOARDING TRAINING. Это будет своего рода вторая ступень для тех, кто освоил базовый уровень и хочет двигаться дальше.

Мы в Бизнес-школе CENTURY 21 постоянно отслеживаем новые тенденции, инструменты и возможности рынка, тестируем их и упаковываем в учебные материалы, перерабатывая и оптимизируя программы и форматы. Неизменными остаются только наши высокие стандарты качества. ◆



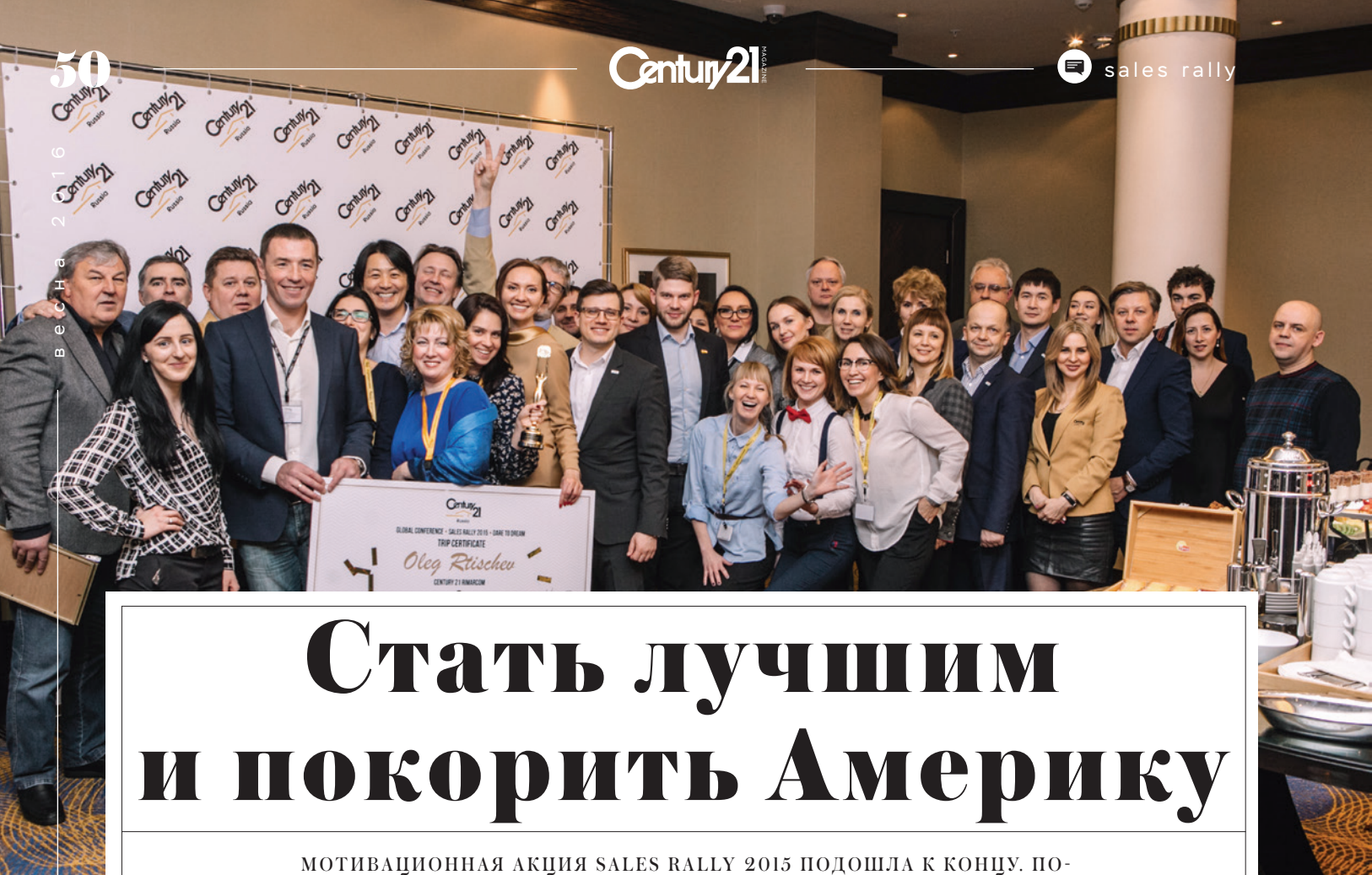






реклама

ОКОЛО 8000 ОФИСОВ В 79 СТРАНАХ МИРА



# Стать лучшим и покорить Америку

МОТИВАЦИОННАЯ АКЦИЯ SALES RALLY 2015 ПОДОШЛА К КОНЦУ. ПОБЕДИТЕЛИ УЖЕ ПАКУЮТ ЧЕМОДАНЫ, ЧТОБЫ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ГЛАВНОМ МЕРОПРИЯТИИ ГОДА – GLOBAL CONFERENCE 2016, КОТОРАЯ ПРОЙДЕТ В ОРЛАНДО.

**КАТЕРИНА КОЧЕТКОВА,**  
СПЕЦИАЛИСТ ПО ВНУТРЕННИМ КОММУНИКАЦИЯМ CENTURY 21

## 21

января 2016 года в Москве прошла торжественная церемония награждения лучших сотрудников сети CENTURY 21 Россия. Победителями стали Олег Ртищев из агентства недвижимости CENTURY 21 Римарком (г. Чехов, Московская область) и Анастасия Плющик CENTURY 21 Недвижимость мира (г. Иркутск). Они вместе со своими руководителями отправятся в США для участия в самой масштабной конференции сети CENTURY 21.

На протяжении полугода сотрудники агентства недвижимости CENTURY 21 Россия соревновались в своем мастерстве проведения сделок с объектами недвижимости. Основным критерием отбора было количество заключенных договоров и совершенных сделок купли-продажи в указанный период на первичном и вторичном рынке недвижимости. Узнать о ходе акции и ее предваритель-

ных итогах можно было из ежемесячной рассылки Центрального офиса компании CENTURY 21 Россия, а также из социальных сетей.

На церемонии подведения итогов в Москве присутствовали владельцы агентств сети CENTURY 21, агенты, а также сотрудники Центрального офиса компании. В зале царил атмосфера праздника и волнения. Агенты, вошедшие в ТОП 21, поднимались на сцену, чтобы получить памятные дипломы. Лучший агент сети по количеству сделок на рынке вторичной недвижимости Олег Ртищев (CENTURY 21 Римарком) смог лично присутствовать на награждении и получил главный приз – полностью оплаченную поездку в США для участия в Global Conference 2016.

«Это большая победа для меня за практически пять лет, что я работаю агентом по недвижимости. Я благодарен команде CENTURY 21 Римарком за поддержку и веру в меня. Спасибо Центральному офису CENTURY 21 Россия за акцию и возможность доказать, в первую очередь, самому себе, что я способен достигать поставленных целей и двигаться вперед!» – рассказал Олег Ртищев.





Лучший агент по количеству сделок на рынке первичной недвижимости Анастасия Плющик, проработавшая в CENTURY 21 Недвижимость мира более четырех лет, поделилась своим секретом успеха. «Мой секрет успеха прост: ставить цели и идти к ним. Важно ясно понимать, чего ты хочешь добиться своими действиями и для чего тебе это. Я ежедневно учусь, постоянно занимаюсь своим саморазвитием, посещаю бизнес-тренинги, семинары, вебинары, повышаю свою квалификацию. Благодаря этому я победила в акции Sales Rally 2015, – рассказала Анастасия Плющик. – От поездки в Америку я жду положительных эмоций, это что-то невероятное – увидеть лучших агентов сети из разных стран мира! Также я смогу получить новые знания, которые помогут мне в работе. Я благодарю свою семью, мужа и дочек, за поддержку и вдохновение, а также Романа Германовича (Роман Семенов, генеральный директор CENTURY 21 Недвижимость мира – прим. редактора) за постоянную поддержку, заботу и мотивацию сотрудников. В такой команде хочется идти вперед и побеждать!»

А пока победители Sales Rally 2015 принимают поздравления и собираются в Штаты, Центральный офис сети подготовил для сотрудников новую мотивационную акцию – CENTURION 2016. Она стартовала с 1 января и продлится до 31 декабря 2016 года. Номинаций будет еще больше, а значит, увеличиваются и шансы стать лучшим из лучших и войти в историю CENTURY 21. ♣





# РАСПИСАНИЕ

Подробная информация на сайте [www.century21.ru](http://www.century21.ru)

## Апрель 2016

01.04	CREATE 21 поток III, модуль 6	Вебинар
04.04	CREATE 21 поток I, модуль 3	Вебинар
05.04	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
06.04	CREATE 21 поток II, модуль 10	Вебинар
07.04	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
08.04	CREATE 21 поток III, модуль 7	Вебинар
11.04	CREATE 21 поток I, модуль 4	Вебинар
12.04	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
13.04	CREATE 21 поток II, модуль 11	Вебинар
14.04	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
15.04	CREATE 21 поток III, модуль 8	Вебинар
18.04	CREATE 21 поток I, модуль 5	Вебинар
19.04	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
20.04	CREATE 21 поток II, модуль 12	Вебинар
21.04	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
22.04	CREATE 21 поток III, модуль 9	Вебинар
25.04	CREATE 21 поток I, модуль 6	Вебинар
26.04	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
27.04	CREATE 21 поток II, модуль 1	Вебинар
28.04	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
29.04	CREATE 21 поток III, модуль 10	Вебинар

## Май 2016

04.05	CREATE 21 поток I, модуль 7	Вебинар
05.05	CREATE 21 поток II, модуль 2	Вебинар
05.05	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
06.05	CREATE 21 поток III, модуль 11	Вебинар
10.05	CREATE 21 поток I, модуль 8	Вебинар
11.05	CREATE 21 поток II, модуль 3	Вебинар
12.05	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
13.05	CREATE 21 поток III, модуль 12	Вебинар
16.05	CREATE 21 поток I, модуль 9	Вебинар
17.05	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
18.05	CREATE 21 поток II, модуль 4	Вебинар
19.05	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
20.05	CREATE 21 поток III, модуль 1	Вебинар
23.05	CREATE 21 поток I, модуль 10	Вебинар
24.05	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
25.05	CREATE 21 поток II, модуль 5	Вебинар
26.05	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
27.05	CREATE 21 поток III, модуль 2	Вебинар
30.05	CREATE 21 поток I, модуль 11	Вебинар
31.05	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар

## Июнь 2016

01.06	CREATE 21 поток II, модуль 6	Вебинар
02.06	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
03.06	CREATE 21 поток III, модуль 3	Вебинар
06.06	CREATE 21 поток I, модуль 12	Вебинар
07.06	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
08.06	CREATE 21 поток II, модуль 7	Вебинар
09.06	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
10.06	CREATE 21 поток III, модуль 4	Вебинар
14.06	CREATE 21 поток I, модуль 1	Вебинар
15.06	CREATE 21 поток II, модуль 8	Вебинар
16.06	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
17.06	CREATE 21 поток III, модуль 5	Вебинар
20.06	CREATE 21 поток I, модуль 2	Вебинар
21.06	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
22.06	CREATE 21 поток II, модуль 9	Вебинар
23.06	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг
24.06	CREATE 21 поток III, модуль 6	Вебинар
27.06	CREATE 21 поток I, модуль 3	Вебинар
28.06	Вебинар от приглашенного эксперта	Вебинар
29.06	CREATE 21 поток II, модуль 10	Вебинар
30.06	Тренинг от приглашенного эксперта	Тренинг

## Программа CREATE 21:

1. Бренд CENTURY 21 и введение в профессию риэлтор
2. Инструменты активного поиска клиентов
3. Скрипты холодных звонков и работа с возражениями
4. Подготовка и использование презентационной папки агента
5. Маркетинговый анализ объекта недвижимости
6. Презентация риэлторской услуги клиенту
7. Хоумстейджинг
8. Маркетинг объекта недвижимости
9. Работа с потенциальными покупателями
10. Чек-лист сопровождения сделки
11. Клиенты на всю жизнь
12. Целеполагание и тайм-менеджмент

## Приглашенные эксперты:

Артем Завадский  
Алексей Осипенко  
Алексей Гусев  
Родион Совдагаров  
Ирина Дагаева  
Дмитрий Шапочкин

# Century 21

## Еврогрупп Недвижимость



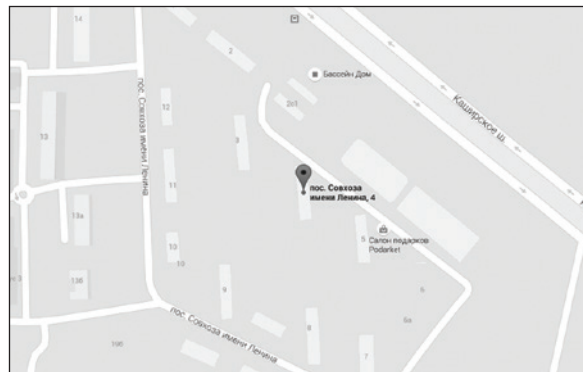
г. Москва, ул. Садовая-Кудринская, д. 25, 5 эт.  
 +7 (495) 795-08-00  
 eurogroup@c21russia.com  
 eurogroup.century21.ru



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



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



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

### — лучшие агенты месяца



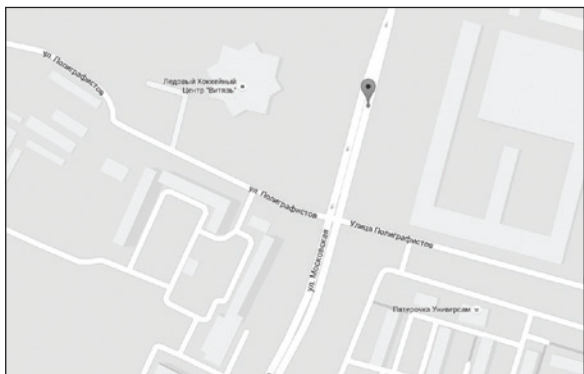
**Дмитрий Полозов**  
 Вторичная недвижимость  
 +7 (903) 720-35-34  
 polozov.d@egp.ru



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



**Евстафьев Валерий**  
 Новостройки  
 +7 (926) 295-06-83  
 evstafyev.v@egp.ru



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

— лучшие агенты месяца



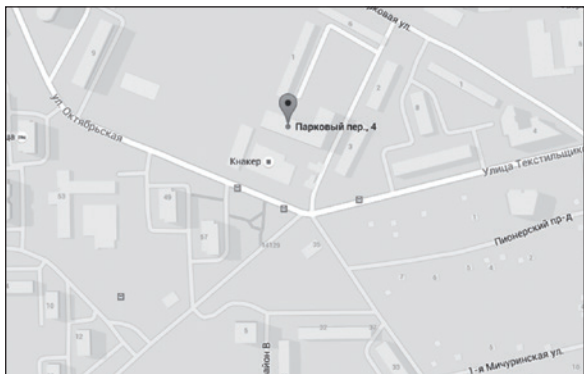
**Олег Ртищев**  
Жилая и загородная  
недвижимость  
+7 (963) 656-60-13  
olegnr@rimarcom.ru



**Павел Позов**  
Жилая  
недвижимость  
+7 (903) 206-97-35  
paveldp@rimarcom.ru



**Оксана Деева**  
Жилая недвижимость,  
аренда  
+7 (903) 282-31-68  
oksanabd@rimarcom.ru



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

— лучшие агенты месяца



**Анна Садкина**  
+7 (967) 189-96-81  
annaas@rimarcom.ru



**Валентин Сауляк**  
+7 (909) 649-20-20  
valentines@rimarcom.ru



**Наталья Мирошниченко**  
+7 (903) 125-74-59  
natalyasm@rimarcom.ru

## — лучшие агенты месяца

**Яна Еременко**

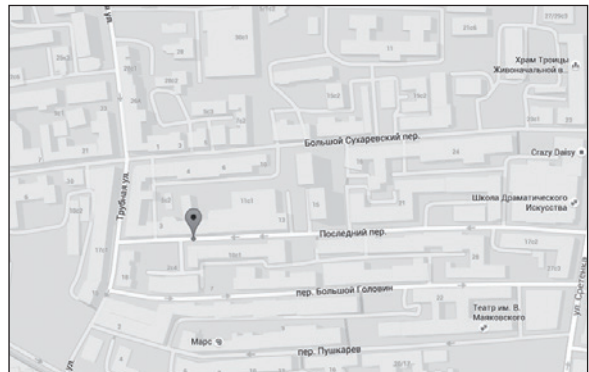
Вторичная недвижимость,  
новостройки  
+7 (916) 878-84-88  
y.yeryemenko@benowo.ru

**Марат Кобжанов**

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

**Антон Рылов**

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


**БИНОВО**

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

## — лучшие агенты месяца

**Мария Кузьмина**

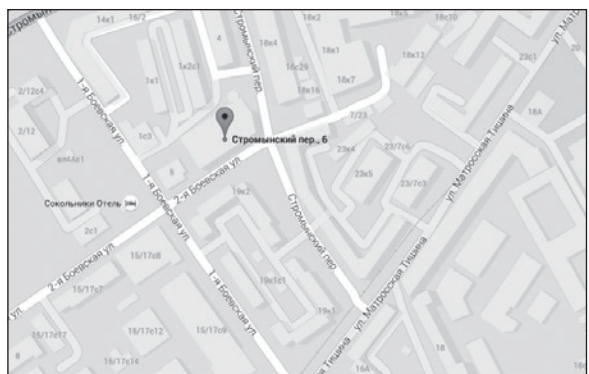
Вторичная недвижимость  
+7 (903) 550-52-63  
kuzmina@an-victoria.com

**Марина Таганова**

Вторичная недвижимость  
+7 (968) 651-40-77  
taganova@an-victoria.com

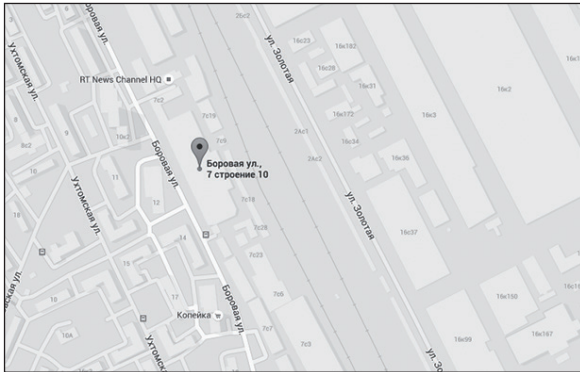
**Анна Логинова**

Вторичная недвижимость  
+7 (916) 123-35-33  
loginova@an-victoria.com


**Виктория**

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





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

— лучшие агенты месяца



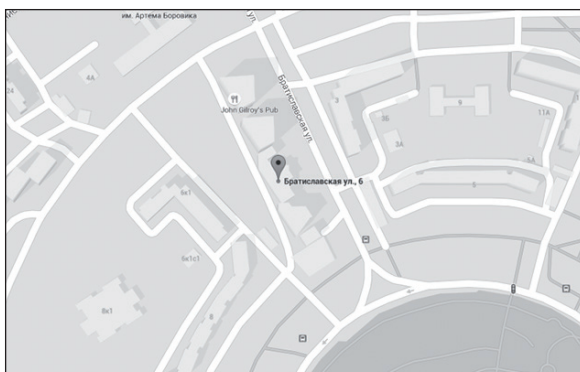
**Игорь Казанцев**  
Коммерческая и жилая  
недвижимость  
+7 (963) 653-99-69  
igor.kazantsev@c21russia.com



**Светлана Бабурина**  
Коммерческая  
недвижимость  
+7 (926) 166-78-66  
Svetlana.Baburina@c21russia.com



**Ирина Варнавская**  
Загородная и жилая  
недвижимость  
+7 (905) 500-78-77  
irina.varnavskaya@c21russia.com



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

— лучшие агенты месяца



**Виталий Куль**  
Коммерческая недвижимость  
и апартаменты  
+7 (499) 650-50-06  
vitalii.kul@c21russia.com



**Андрей Смирнов**  
Коммерческая недвижимость  
и апартаменты  
+7 (999) 844-79-46  
ags8585@mail.ru



**Елена Барабанова**  
Вторичная недвижимость  
и апартаменты  
+7 (999) 844-79-46  
elena.barabanovast@c21russia.com

## — лучшие агенты месяца

**Елена Нистратова**

Любые объекты  
недвижимости  
+7 (916) 200-52-24  
elena.nistratova@c21russia.com

**Анна Жиниленко**

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

**Юрий Веселитский**

Любые объекты  
недвижимости  
+7 (915) 252-49-29  
yuriy.vesselitskiy@c21russia.com



**Century 21**  
Капитал Гарант



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

## — лучшие агенты месяца

**Наталья Максимова**

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

**Сергей Самусик**

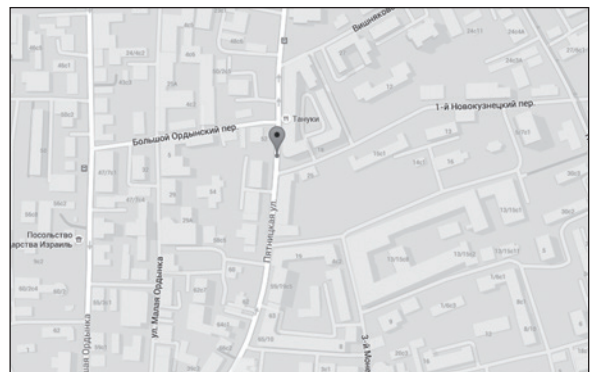
Вторичная  
недвижимость  
+7 (917) 513-37-77  
sergey.samusik@c21russia.com

**Михаил Скоропухов**

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



**Century 21**  
Мурьгин и Партнеры



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

### — лучшие агенты месяца



**Андрей Белагуров**  
Вторичная и коммерческая  
недвижимость  
+7 (903) 135-64-46  
a.belagurov@c21russia.com



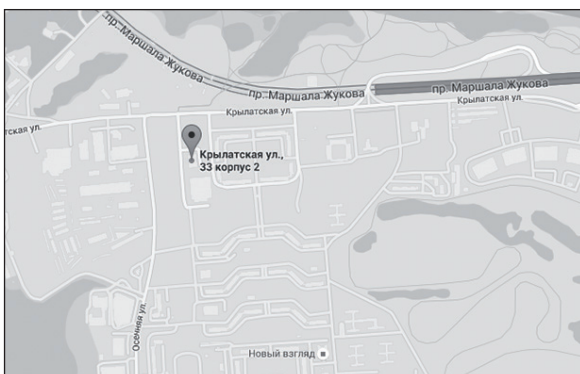
**Светлана Мамленкова**  
Вторичная недвижимость,  
новостройки  
+7 (910) 474-44-73  
s.mamlenkova@c21russia.com



**Елизавета Усова**  
Вторичная недвижимость,  
новостройки  
+7 (916) 345-67-09  
e.usova@c21russia.com

# Century 21

## Street Realty



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

### — лучшие агенты месяца



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



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



**Николай Науменко**  
Городская  
недвижимость  
+7 (903) 135-88-33  
vsevoskosmos@yandex.ru

## — лучшие агенты месяца

**Оксана Лебедева**  
 Коммерческая  
 недвижимость  
 +7 (926) 703-87-25  
 o.lebedeva@c21russia.com



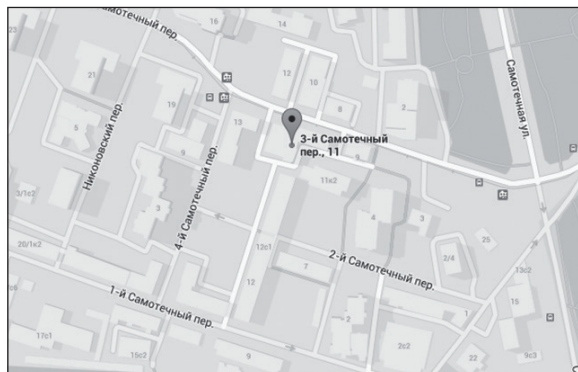
**Наталья Телиус**  
 Вторичная недвижимость  
 +7 (906) 767-11-32  
 natalya.teliusa@c21russia.com



**Вячеслав Зимников**  
 Вторичная недвижимость  
 +7 (916) 678-94-27  
 v.zimnikov@c21russia.com



**Century 21**  
  
 Серебряный век



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

## — лучшие агенты месяца

**Алла Каверина**  
 Вторичная  
 недвижимость  
 +7 (985) 774-53-73  
 alla.kaverina@c21russia.com



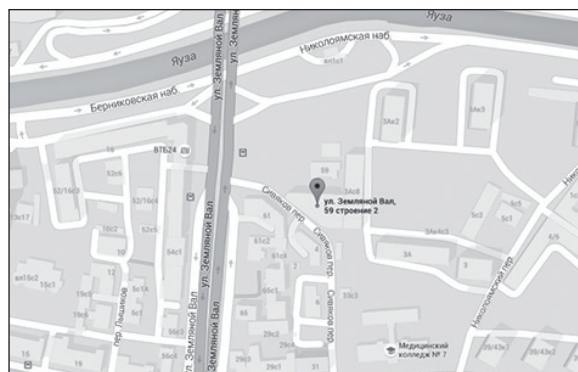
**Татьяна Мамонтова**  
 Первичная и вторичная  
 жилая недвижимость  
 +7 (903) 110-07-03  
 tatyana.mamontova@c21russia.com



**Станислав Тойсов**  
 Любые объекты  
 недвижимости  
 +7 (916) 704-99-18  
 stanislav.toysov@c21russia.com



**Century 21**  
  
 Тойсов



г. Москва, ул. Земляной Вал, д. 59, стр. 2, оф. 703  
 +7 (495) 797-97-21  
 toysov@c21russia.com  
 toysov.century21.ru



# Century 21

Харламов



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

## — лучшие агенты месяца



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



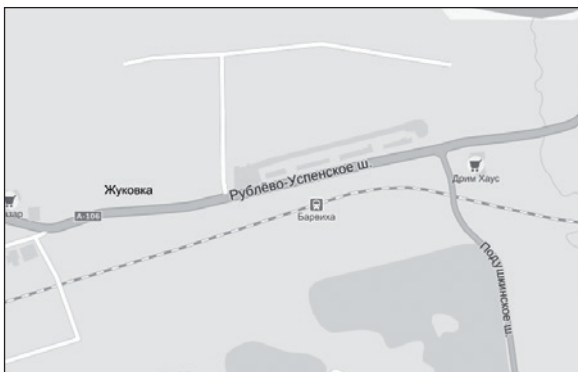
**Вячеслав Щербаков**  
Жилая и коммерческая  
недвижимость  
+7 (916) 584-14-40  
vacheslav.scherbakov@c21russia.com



**Марат Наптагалиев**  
Жилая недвижимость  
в Москве и МО  
+7 (926) 122-10-80  
marat.naptagaliev@c21russia.com

# Century 21

Elvert Collection



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

## — лучшие агенты месяца



**Алена Петренко**  
Элитная недвижимость  
Москвы и МО  
+7 (903) 184-02-20  
alena.petrenko@c21russia.com



**Вероника Стефанова**  
Элитная недвижимость  
Москвы и МО  
+7 (903) 134-44-28  
veronika.stefanova@c21russia.com



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

## — лучшие агенты месяца

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



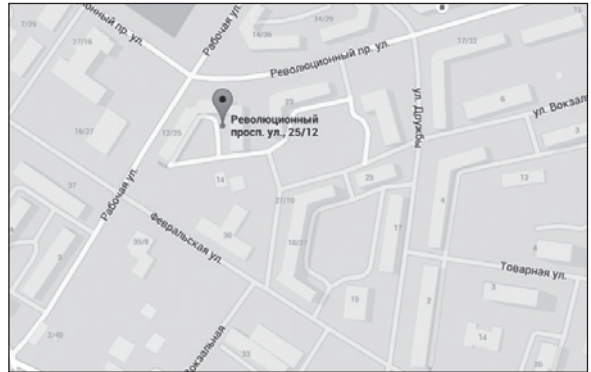
**Никита Собственников**  
 Любые объекты  
 недвижимости  
 +7 (925) 144-27-77  
 nikita.sobstvennikov@c21russia.com



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



**Century 21**  
  
 Ипотечный Центр



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

## — лучшие агенты месяца

**Станислав Липатов**  
 Вторичная недвижимость  
 +7 (960) 364-60-80  
 stanislav.lipatov@c21russia.com



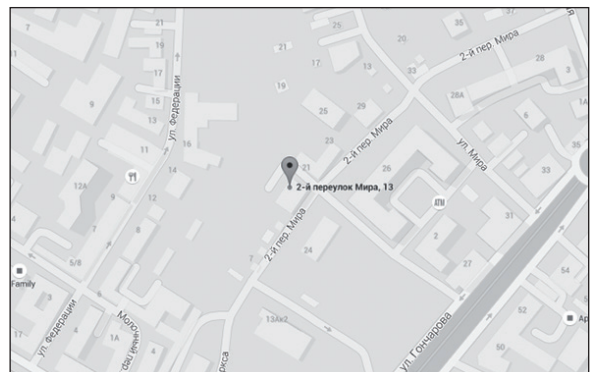
**Гузель Янтушкина**  
 Вторичная недвижимость  
 +7 (903) 336-01-64  
 guzel.yantushkina@c21russia.com



**Сергей Борисов**  
 Вторичная недвижимость  
 +7 (960) 364-53-63  
 sergei.borisov@c21russia.com



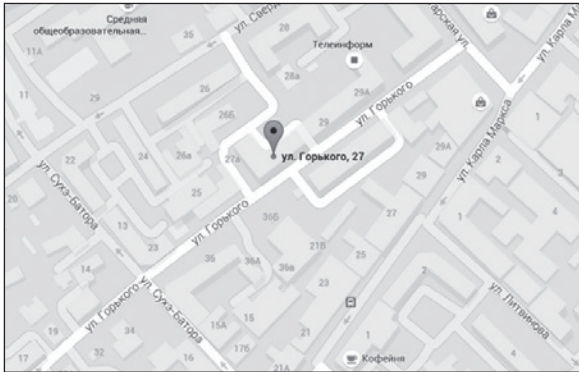
**Century 21**  
  
 Венец



г. Ульяновск, 2-й переулок Мира, д. 13  
 +7 (8422) 79-42-22, +7 (963) 234-34-02  
 venec@c21russia.com  
 venec.century21.ru



Недвижимость мира



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

— лучшие агенты месяца



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



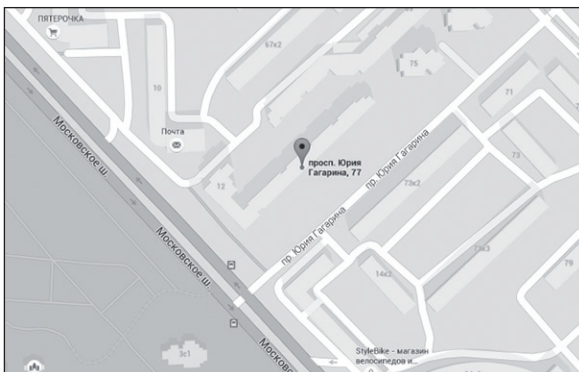
**Анастасия Плющик**  
Эксперт  
+7 (964) 650-91-42  
anastasiya.plushik@c21russia.com



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



Новоселье



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

— лучшие агенты месяца



**Татьяна Зотова**  
Жилая недвижимость  
+7 (911) 283-73-77  
tatyana.zotova@c21russia.com



**Лариса Суханова**  
Жилая недвижимость  
+7 (921) 356-33-24  
larisa.suhanova@c21russia.com



**Ирина Гарбар**  
Первичная недвижимость  
+7 (911) 292-19-42  
irina.garbar@c21russia.com

## — лучшие агенты месяца

**Рита Чадунели**  
Городская  
недвижимость  
+7 (495) 669-30-55  
rita.chaduneli@c21russia.com



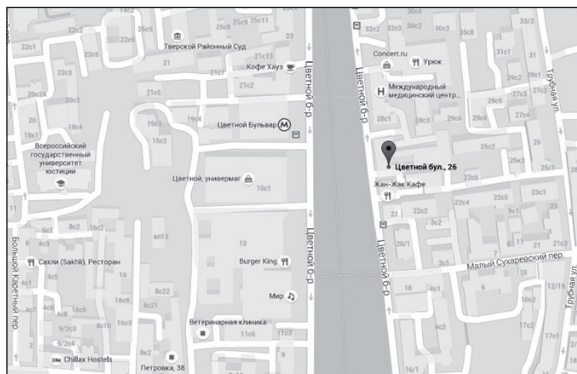
**Роман Касап**  
Загородная  
недвижимость  
+7 (495) 669-30-55  
roman.kasap@c21russia.com



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



**Century 21**  
Zavidov



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

## — лучшие агенты месяца

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



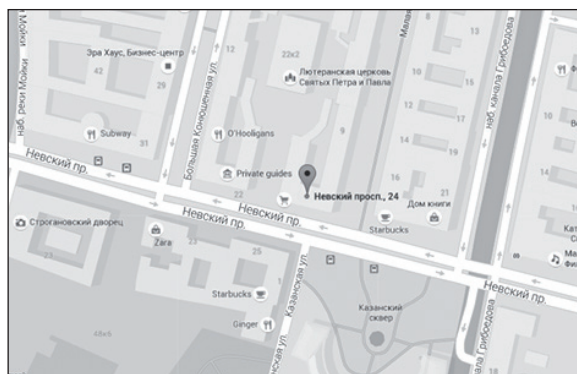
**Вера Кийск**  
Первичная, вторичная  
недвижимость  
+7 (981) 145-09-81  
vera.kiysk@c21russia.com



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



**Century 21**  
Imperial



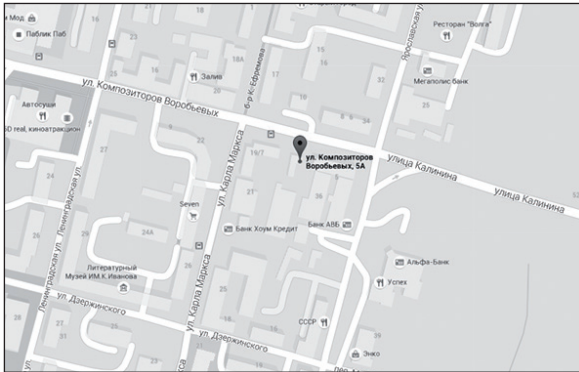
г. Санкт-Петербург, Невский пр-т, д. 24  
+7 (812) 670-78-87  
Imperial@c21russia.com  
Imperial.century21.ru





# Century 21

Премьер



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

## — лучшие агенты месяца



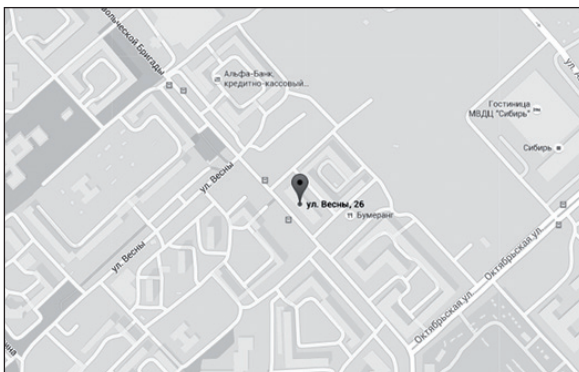
**Юлия Изотова**  
Первичная,  
вторичная  
недвижимость  
+7 (905) 340-27-77  
y.izotova@ketrabrick.ru



**Дмитрий Угаслов**  
Первичная,  
вторичная  
недвижимость  
+7 (917) 677-05-05  
ugaslov@mail.ru

# Century 21

Енисей



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

## — лучшие агенты месяца



**Сергей Циванюк**  
Вторичная недвижимость  
+7 (904) 895-85-02  
sergey.tsivanyuk@c21russia.com



**Анна Моисеенко**  
Загородная недвижимость  
+7 (902) 923-96-90  
anna.moiseenko@c21russia.com



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

## — лучшие агенты месяца

**Анна Белова**

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

**Андрей Сергеев**

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

**Татьяна Титова**

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

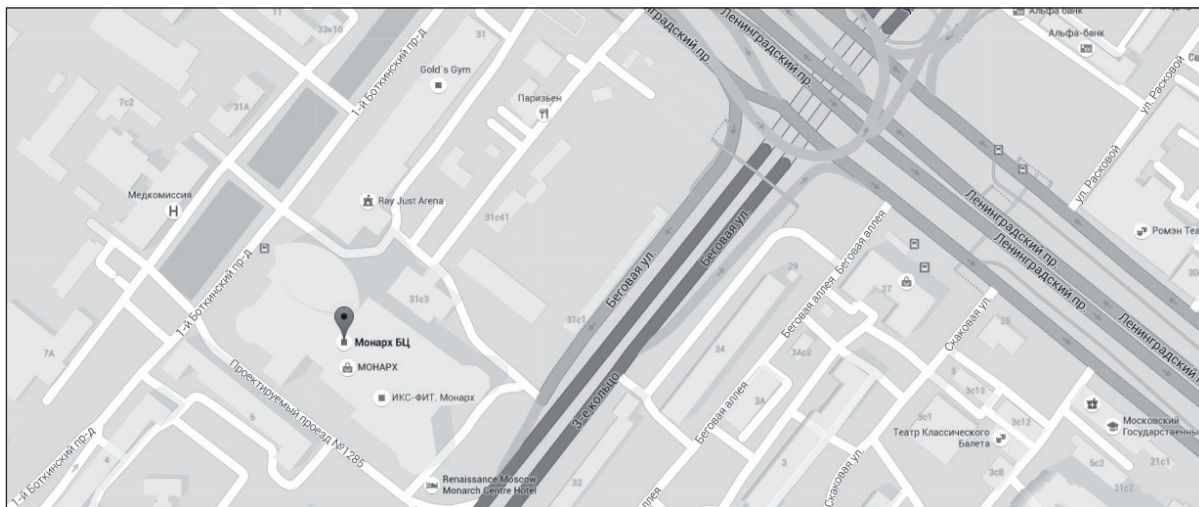


Century21®  
Центр продаж



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

Century21®  
Россия



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

СОБСТВЕННОЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ  
ПОД ИЗВЕСТНЫМ БРЕНДОМ

**Century 21**  
крупнейшая в мире  
сеть агентств недвижимо

[www.century21.ru](http://www.century21.ru)



## Крупнейшая в мире сеть агентств недвижимости

# Около 8 000 офисов в 79 странах

### **CENTURY 21 Россия**

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

### **Москва**

#### **CENTURY 21 Бипово**

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

#### **CENTURY 21 Виктория**

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

#### **CENTURY 21 Город**

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

#### **CENTURY 21 Доминанта**

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

#### **CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость**

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

#### **CENTURY 21 Zavidov**

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

#### **CENTURY 21 Капитал Гарант**

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

#### **CENTURY 21 Мурыгин и Партнеры**

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

#### **CENTURY 21 Panorama Realty**

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

#### **CENTURY 21 Римарком**

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

#### **CENTURY 21 Серебряный век**

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

#### **CENTURY 21 Street Realty**

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

#### **CENTURY 21 Тойсов**

г. Москва, ул. Земляной Вал, д. 59, стр. 2, оф. 703  
+7 (495) 797-97-21

#### **CENTURY 21 Харламов**

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

### **Московская область**

#### **CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость**

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

#### **CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость**

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

#### **CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость**

МО, Ленинский р-н, пос. Совхоз им. Ленина,  
ЖК №4, корп. 5  
+7 (495) 984-87-71

#### **CENTURY 21 Elvert Collection**

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

#### **CENTURY 21 Ипотечный Центр**

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

#### **CENTURY 21 Римарком**

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

### **Иркутск**

#### **CENTURY 21 Недвижимость мира**

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

### **Кемерово**

#### **CENTURY 21 Центр Продаж**

г. Кемерово, пр-т Ленина, д. 33/2, оф. 6  
+7 (3842) 44-24-42

### **Красноярск**

#### **CENTURY 21 Енисей**

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

### **Санкт-Петербург**

#### **CENTURY 21 Imperial**

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

#### **CENTURY 21 Новоселье**

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

### **Ульяновск**

#### **CENTURY 21 Венец**

г. Ульяновск, 2-й переулок Мира, д. 13  
+7 (963) 234-34-02

### **Чебоксары**

#### **CENTURY 21 Премьер**

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



[www.century21.ru](http://www.century21.ru)



Каждый офис находится в независимом владении и управлении