

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

Century21 MAGAZINE

ЗИМА 2016 - 2017

WWW.CENTURY21.RU



**5 ПРИЧИН
РАБОТАТЬ В КРИЗИС**



**ИГРА
СТОИТ СВЕЧ**



**ЗА ЧТО
ПЛАТИТ КЛИЕНТ**

**ХОУМ-СТЕЙДЖИНГ:
ПОДГОТОВКА –
ПОЛОВИНА УСПЕХА**

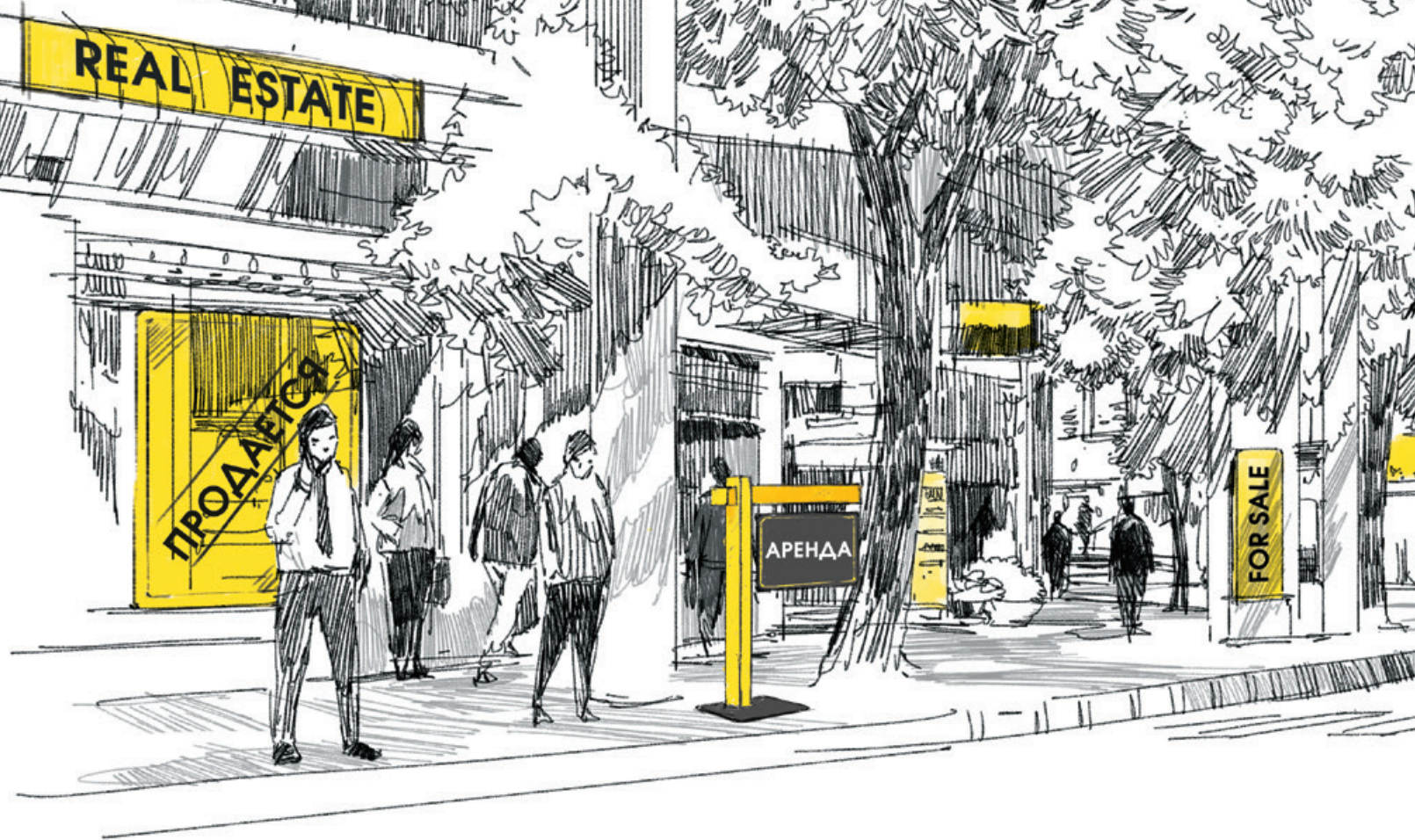
ТЕМА НОМЕРА

ЗАЧЕМ НУЖЕН РИЭЛТОР?

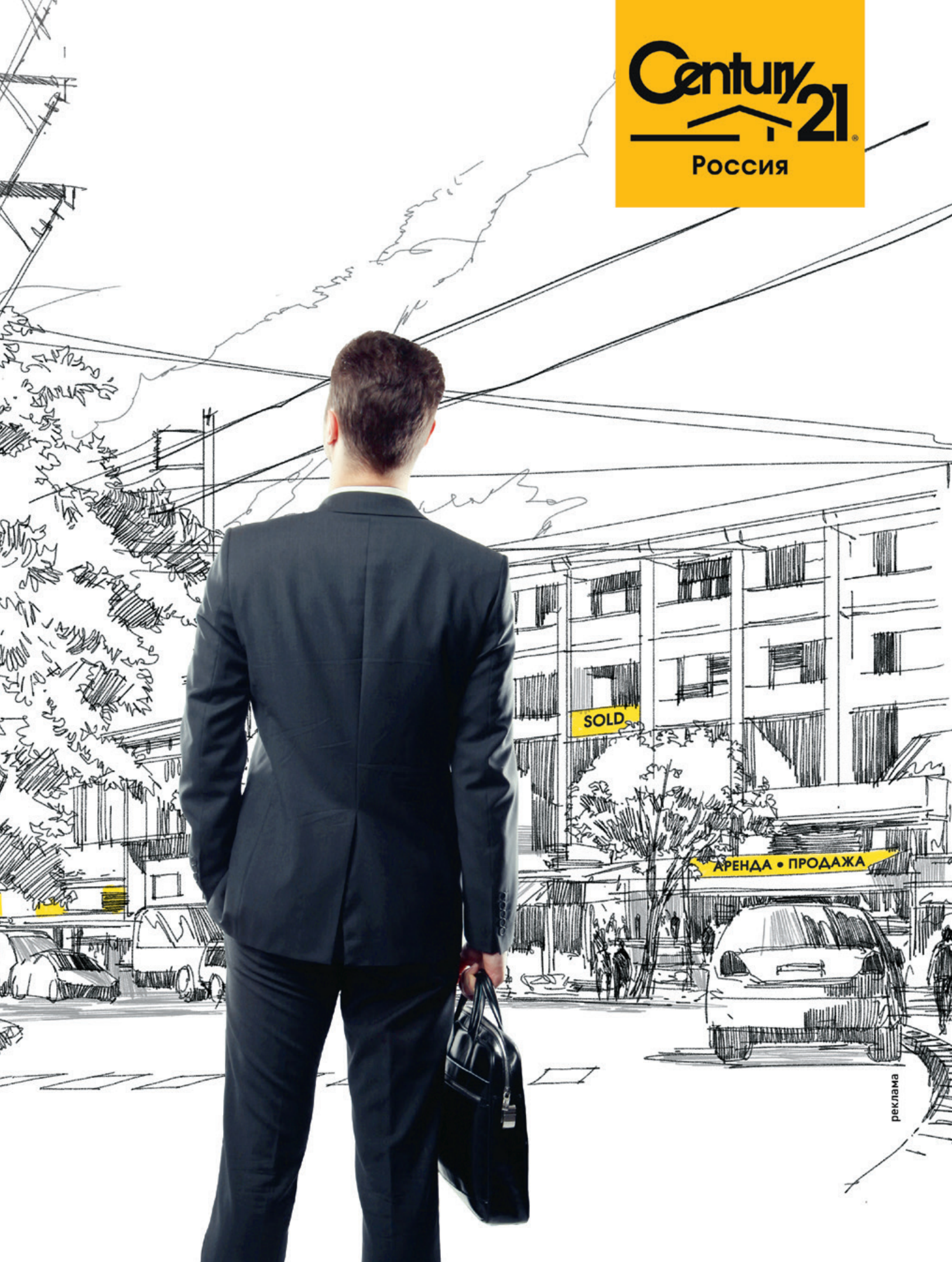


Победитель Национального конкурса «Профессиональное признание 2016» в категории «Лучшее печатное корпоративное СМИ»

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ СВОБОДЕН



Century 21
Россия



реклама

Century21 MAGAZINE

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «РУС ГЛОБАЛ ГРУПП»

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

+7 (495) 981-21-21

РЕДАКЦИЯ

Главный и выпускающий редактор

Анастасия Москвитина

anastasia.moskvitina@hq.century21.ru

Руководитель отдела аналитики

Кирилл Котриков

kirill.kotrikov@hq.century21.ru

Корректор

Ирина Пушкина

rikabesorkus@mail.ru

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

Дизайнер-верстальщик

Владислав Панфилов

vladislav.panfilov@hq.century21.ru

Дизайнер

Мария Троицкая

masha.troitskaya@hq.century21.ru

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Анастасия Дачевская, Александр Дрягин, Татьяна Елекоева,

Катерина Кочеткова, Вадим Фомин

Информационное сотрудничество: magazine@hq.century21.ru

Сотрудничество по рекламе: magazine@hq.century21.ru

Журнал CENTURY 21 Magazine зарегистрирован Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Номер свидетельства ПИ № ФС 77-59606 от 23.10.2011. Категория информационной продукции 6+. Тираж 17 000 экземпляров.

Цена свободная.

Отпечатано: ОАО «Можайский полиграфический комбинат»

143200, г. Можайск, ул. Мира, д. 93

www.aoompk.ru, www.aoompk.ru

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

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

За точность и содержание предоставленных рекламных материалов ответственность несут рекламодатели.



ЛУЧШЕ ГОР МОГУТ БЫТЬ ТОЛЬКО ГОРЫ:

САМЫЙ ПОПУЛЯРНЫЙ ГОРНОЛЫЖНЫЙ КУРОРТ РОССИИ СТАНОВИТСЯ ЭЛИТНЫМ ЖИЛЫМ ПОСЕЛКОМ



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

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

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

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

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



«CENTURY 21 EXPERT SOCHI»

«РАБОТА НЕДВИЖИМОСТЬ ЭКСПЕРТ СОЧИ CENTURY 21»

WWW.EXPERT-SOCHI.CENTURY21.RU

+7 (918) 003-51-63

+7 (918) 003-48-83

+7 (800) 234-34-91

Century 21
Expert Sochi


 Р

оссийский рынок недвижимости сегодня переживает глобальные изменения – долгосрочный растущий тренд, который мы наблюдали со времен формирования рыночной экономики в России, сменился нормальным для любой экономики рынком,

в котором чередуются длительные спады и, будем надеяться, подъемы цен на недвижимость и повышение спроса. Сегодня мы находимся в падающей фазе рынка, которая продлится еще довольно долго. Причины у этого разные, но, как говорится, «рынок учитывает все» – играет роль и макроэкономика, и демография, и внешнеполитическая обстановка, и накопленный эффект от действий всех участников рынка. Несмотря на то, что в России к этому пока не привыкли, для всего остального мира совершенно естественно, что недвижимость продается и покупается независимо от того, растут цены или падают.

Российский рынок также не стоит на месте: каждый день происходят тысячи сделок, а годовой оборот проданной недвижимости измеряется триллионами рублей. Основное качество сегодняшних покупателей – избирательность. Они больше не «сметают все», а долго и тщательно выбирают, какую недвижимость приобрести. Продавцы находятся в жесткой конкуренции, которая требует профессионализма – в ценообразовании, технологиях работы с объектами недвижимости, клиентском сервисе, технике продаж. И для того чтобы победить в этой конкурентной борьбе, а именно продать свой объект недвижимости в максимально короткий срок по максимально возможной цене, продавцу как никогда требуются услуги профессионального агента по недвижимости.

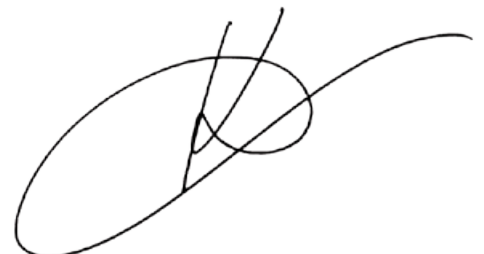
Одним из важных конкурентных преимуществ работы Агента CENTURY 21 является хоум-стейджинг – предпродажная подготовка объекта недвижимости. Этот этап работы начинается сразу после подписания эксклюзивного договора на продажу объекта и установления его правильной стартовой цены. Целью хоум-стейджинга является приведение объекта недвижимости в максимально привлекательное состояние, способное заинтересовать наибольшее количество покупателей. Этот технологический процесс, которому обучаются все Агенты сети CENTURY 21 во всем мире, позволяет представить объект недвижимости «во всей красе», демонстрируя максимальный простор, функциональность, чистоту и самое главное – его готовность к продаже: покупатель на показе должен чувствовать, что он не в гостях, а у



себя дома, легко представляя, как живет в этом доме или квартире. И если все сделать правильно, то чудеса начинаются еще во время рекламирования объекта – он привлекает гораздо больше потенциальных покупателей, которые затем, посмотрев объект «в живую», скорее всего, выберут именно его среди всех других рассмотренных вариантов.

Выбирая Агента CENTURY 21, наши Клиенты могут быть уверены – все эффективные мировые технологии в области продаж недвижимости, а также 45-летний опыт Компании на рынках 80 стран мира будут работать на продажу именно его квартиры или дома. Сегодня на российском рынке недвижимости это практически уникальный опыт клиентского сервиса, а также скорости проведения сделки, прозрачности, безопасности и этичности. Это подтверждает успешная работа более чем 1000 Агентов CENTURY 21 в 50 офисах Компании, расположенных уже в 21 городе России!

С уважением,
Президент CENTURY 21 Россия
Кирилл Кашин





Криарици

Уникальный проект от Grekodom Development
п-ов Ситония, Халкидики – Греция

- ✓ Поселок Криарици расположен на экологически чистом берегу полуострова Ситония, в живописной местности, из каждой точки которой открываются красивые панорамные виды на Святую гору Афон.
- ✓ Комплекс состоит из 3000 участков, на каждом из которых специалисты компании разработают проект дома специально для Вас!
- ✓ Покупка недвижимости в Криарици – это не только исполнение вашей мечты о красивой жизни на берегу моря, но и выгодная инвестиция!



РЕКЛАМА

www.kriaritsi.com



www.grekodom.ru

GREKODOM
KRIARITSI
MOUZENIDIS GROUP | DEVELOPMENT



GREKODOM
MOUZENIDIS GROUP | DEVELOPMENT

Бесплатный звонок по всей России: 8 800 100 46 06

10**ГАРАНТИЯ
КАЧЕСТВА**

Эксклюзивный договор традиционно считается выгодным агенту, и это не безосновательно. На деле в работе с одним агентством есть масса плюсов и для собственников недвижимости.

12**ЗА ЧТО
ПЛАТИТ КЛИЕНТ**

Зачастую стоит вложиться в продаваемый объект, чтобы понять, насколько высоко покупатели могут оценить ваши старания.

14**ПОДГОТОВКА –
ПОЛОВИНА УСПЕХА**

Предпродажные действия собственника чаще всего ограничиваются генеральной уборкой. Однако качественный хоум-стейджинг это нечто большее, чем уборка.

16**МАРКЕТИНГ ОБЪЕКТОВ:
ТЕХНОЛОГИИ**

В океане предложений по продаже, не используя технологии маркетинга, очень быстро останешься за бортом.

**ТЕМА НОМЕРА****24****Ловкость рук и никакого
мошенничества**

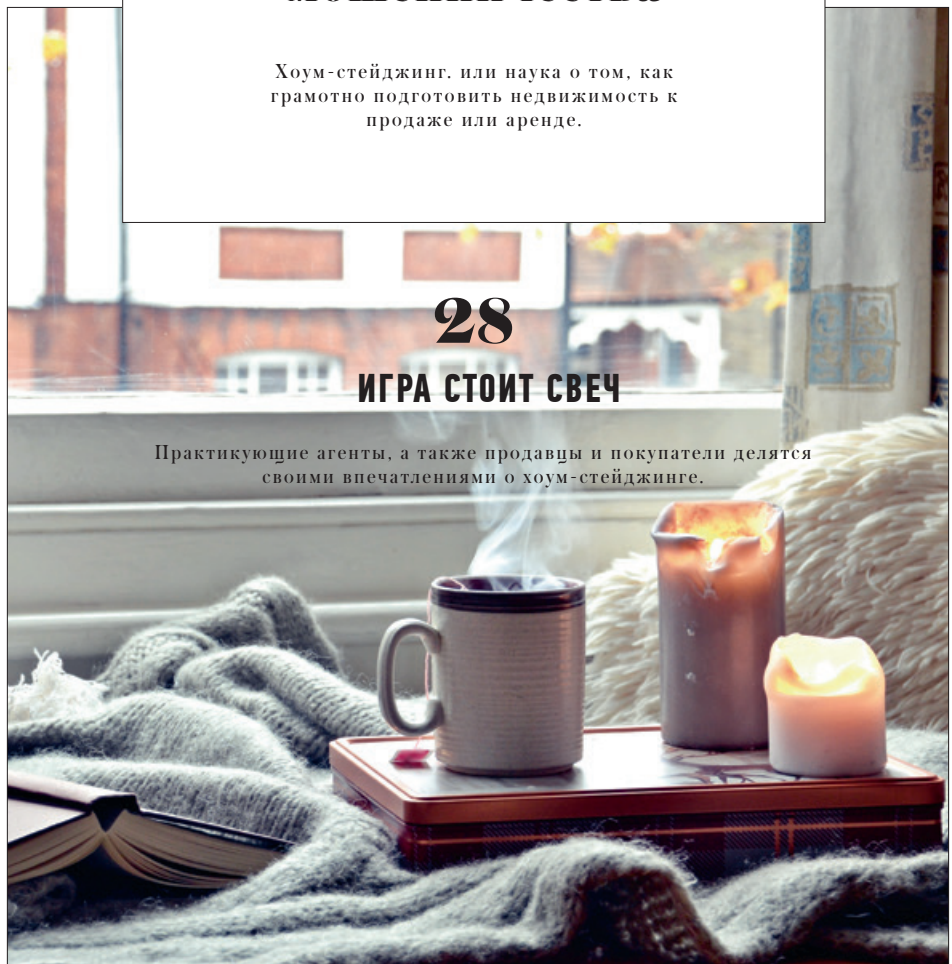
Хоум-стейджинг, или наука о том, как грамотно подготовить недвижимость к продаже или аренде.

18**НОВОСТИ****20****НОВОСТИ CENTURY 21****28****ИГРА СТОИТ СВЕЧ**

Практикующие агенты, а также продавцы и покупатели делятся своими впечатлениями о хоум-стейджинге.

26**ФОТО-СТЕЙДЖИНГ:
5 ШАГОВ К ХОРОШЕЙ
ФОТОГРАФИИ**

Простые приемы для создания привлекательного образа квартиры на рекламных фотографиях.



30

КАК СТАТЬ МИЛЛИАРДЕРОМ И ПРОДАТЬ СЕБЯ

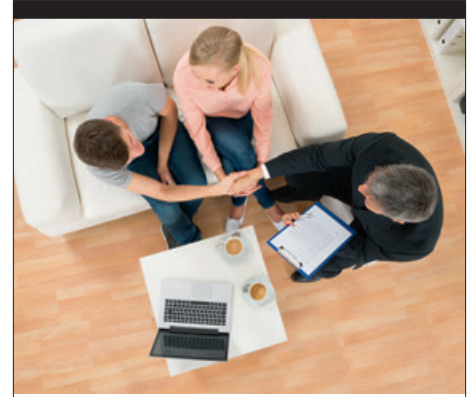
Лучшие книги по продажам по версии CENTURY 21 Россия.



40

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ЕВРОСОЮЗ

Приобретение недвижимости на Кипре крайне популярно среди россиян. По данным аналитиков, солнечный остров находится на 5 месте среди самых популярных направлений для переезда.



42

В ГРЕЦИИ ВСЕ ЕСТЬ...

Почему иностранный спрос на недвижимость в Греции сегодня увеличивается рекордными темпами?

48

ЗАЧЕМ НУЖЕН РИЭЛТОР?

Рассказываем, почему не только клиент нужен риэлтору, но и риэлтор клиенту.

32

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Геннадий Стерник о том, что ждет российский рынок недвижимости в 2017 году.



44

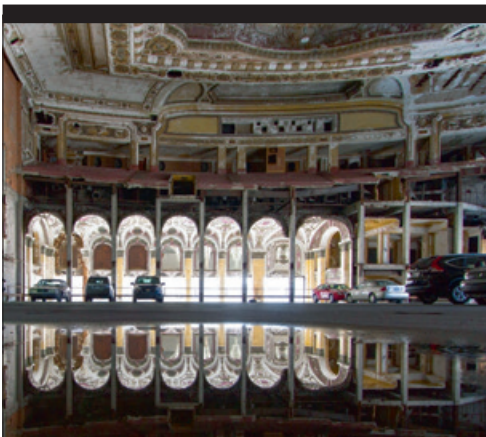
5 ПРИЧИН РАБОТАТЬ В КРИЗИС

Что на самом деле происходит на рынке недвижимости в России, и как использовать новые реалии с выгодой для своего бизнеса.

36

НЕДВИЖИМАЯ ДВИЖИМОСТЬ

Проблема нехватки парковочных мест и несколько нестандартных вариантов ее решения.



50

УЧЕНЫЕ – СВЕТ!

Курс CREATE 21: как овладеть теорией продвижения объектов и применять ее на практике.



Роман Семёнов,
ВЛАДЕЛЕЦ
CENTURY 21 НЕДВИЖИМОСТЬ МИРА

Гарантия качества

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДОГОВОР ТРАДИЦИОННО СЧИТАЕТСЯ ВЫГОДНЫМ АГЕНТУ, И ЭТО НЕБЕЗОСНОВАТЕЛЬНО. ОДНАКО В РАБОТЕ С ОДНИМ АГЕНТСТВОМ ЕСТЬ МАССА ПЛЮСОВ И ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ НЕДВИЖИМОСТИ.

В

опрос о преимущественном праве работы с конкретным агентством зачастую вызывает непонимание у клиентов, ошибочно полагающих, что отсутствие эксклюзивного договора

обеспечит большую экспозицию объекта.

При этом клиент часто не берет во внимание тот факт, что в данном случае количество убивает качество – «неэксклюзивный» листинг просто заносится агентами в базы данных, но фактически никто не занимается его продвижением и поиском потенциальных покупателей. Объект в этом случае продается, только если покупатель сам проявляет к нему интерес.

Эксклюзивный же договор регламентирует обязательства обеих сторон: как собственника, доверяющего продажу конкретному агентству или агенту, так и риэлтора, обязующегося заниматься этим вопросом добросовестно, качественно и профессионально.

Таким образом основной плюс для владельца недвижимости – это ответственность риэлтора за исполнение обязательств по поиску клиента. Кроме того, он получает регулярную отчетность о том, как идет процесс продажи, а также рекомендации, которые



В ОКЕАНЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЙ
ПО ПРОДАЖЕ,
НЕ ИСПОЛЬЗУЯ
ТЕХНОЛОГИИ
МАРКЕТИНГА,
ОЧЕНЬ БЫСТРО
ОСТАНЕШЬСЯ ЗА
БОРТОМ

позволят продать объект по рыночной стоимости в максимально быстрые сроки. И, конечно, работа по эксклюзивному договору гарантирует безопасность сделки. Заключая договор с клиентом, мы берем ответственность за опыт и профессионализм наших сотрудников, за успешное завершение сделки. Эксклюзивный договор страхует клиента от непорядочности покупателя, внезапно возникших осложнений и других возможных нюансов прохождения сделки.

Для агента работа по эксклюзивному договору – это, прежде всего, уверенность и понимание того, что время и средства на продвижение объекта не будут потрачены даром.

Безусловно, любую недвижимость можно продать и без договора, но если для клиента в приоритете цена и время, то этот вариант самый действенный, ведь эксклюзивный договор – это в первую очередь найм квалифицированного специалиста, который положит все свои силы на то, чтобы продать объект с соблюдением всех пожеланий клиента.

У нашего агентства богатый опыт работы по эксклюзивному договору, мы выстраиваем всю политику компании вокруг подписания договоров, и у этого есть реальный результат. Более 60% продаж агентства – это недвижимость собственников, заключивших в нами эксклюзивный договор. 🏠

Century21 MAGAZINE

СВЕЖИЙ НОМЕР
ОНЛАЙН



www.century21.ru



Александр Трихманенко,
ВЛАДЕЛЕЦ
CENTURY 21 КВАРТАЛ 75

За что платит клиент

ЦЕННОСТЬ ВЕЩИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ УДОВОЛЬСТВИЕМ, КОТОРОЕ ОНА МОЖЕТ ДОСТАВИТЬ. НЕДВИЖИМОСТЬ НЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ. ЗАЧАСТУЮ СТОИТ ВЛОЖИТЬСЯ В ПРОДАВАЕМЫЙ ОБЪЕКТ, ЧТОБЫ ПОНЯТЬ, НАСКОЛЬКО ВЫСОКО ПОКУПАТЕЛИ МОГУТ ОЦЕНИТЬ ВАШИ СТАРАНИЯ.

Р

ынок жилой недвижимости сегодня находится в активном состоянии. Предложений с каждым днем становится все больше и больше, а количество покупателей не увеличивается, при этом они

становятся все более требовательными. Нужно внимательно относиться к продаже объектов. На падающем рынке важно успеть продать квартиру сегодня и за рыночную цену, ведь завтра появятся прямые конкуренты, и продать ее будет уже не так легко.

На сегодняшнем рынке объекты стали резко отличаться не только ценой, но и своим состоянием. Очень важно правильно оценить квартиру, а также важно подготовить ее к показам, чтобы продать за рыночную стоимость.

Чтобы оценить объект, мы смотрим на рынок проданных квартир в ближайшем окружении за последние 4 месяца. Затем сравниваем состояние реализуемой квартиры с аналогичными предложениями на рынке. В результате получаются две цены. Первая – это рекламная цена на сегодня. А вторая – это продажная, рыночная цена.

Так как рекламные цены отличаются от рыночных в среднем на 15%, то можно здесь играть двумя параметрами: время продажи и стоимость



**ОЧЕНЬ ВАЖНО
ПРАВИЛЬНО
ОЦЕНИТЬ
КВАРТИРУ,
ТАКЖЕ ВАЖНО
ПОДГОТОВИТЬ
ЕЕ К ПОКАЗАМ,
ЧТОБЫ ПРОДАТЬ
ЗА РЫНОЧНУЮ
СТОИМОСТЬ**

продажи. Наша задача – как можно сильнее приблизить сегодняшнее состояние продаваемой квартиры к рыночному или выше. Именно предпродажная подготовка квартиры позволяет сделать это буквально в течение пары месяцев.

Нам в работе часто помогают очень простые и действенные шаги. Мы обязательно приводим в порядок не только квартиру, но и лестничную площадку, а иногда и сам подъезд. Так, квартира с дизайнерским ремонтом на ул. Петровка в Москве была расположена в старом доме, и состояние подъезда оставляло желать лучшего. До того, как мы взялись за ее продажу, эту квартиру реализовывало несколько крупных агентств Москвы на протяжении года, но она так и не была продана. Мы просто попросили собственника сделать генеральную уборку квартиры и привести подъезд в надлежащее состояние. На эту процедуру он затратил 4 дня и 150 тыс. рублей, а в результате мы продали квартиру в течение 10 дней, причем на 3 млн рублей выше цены, заявленной собственником.

Совершенно неважно, в какой ценовой категории находится квартира. Если вы побеспокоитесь заранее о том, чтобы передать квартиру новому хозяину, то он быстрее найдется. Такой подход не просто поможет быстро продать вашу квартиру за рыночную цену, но и будет способствовать наведению порядка на существующем рынке жилой недвижимости. ▲

ИЩЕМ АГЕНТОВ!

НОВИЧКОВ И
ПРОФЕССИОНАЛОВ

www.century21.ru





Тагир Хуснутдинов,
ВЛАДЕЛЕЦ
CENTURY 21 ВЕНЕЦ

Подготовка – половина успеха

ПРЕЖДЕ ЧЕМ ПРЕДЛАГАТЬ ОБЪЕКТ КЛИЕНТУ, СТОИТ САМОМУ КРИТИЧНО ВЗГЛЯНУТЬ НА НЕГО, ВЕДЬ ПРЕДПРОДАЖНЫЕ ДЕЙСТВИЯ СОБСТВЕННИКА ЧАЩЕ ВСЕГО ОГРАНИЧИВАЮТСЯ ГЕНЕРАЛЬНОЙ УБОРКОЙ. НО КАЧЕСТВЕННЫЙ ХОУМ-СТЕЙДЖИНГ – ЭТО НЕЧТО БОЛЬШЕЕ, ЧЕМ НАВЕДЕНИЕ ПОРЯДКА...

Ш

о чему ваша комиссия больше, чем у других риэлторов? Этот вопрос часто задают собственники нашим агентам при обсуждении условий сотрудничества. Конечно, на этот счет доводов можно привести

очень много, ведь уровень услуг, оказываемых нашим агентством действительно высок, а агенты индивидуально выстраивают отношения с каждым клиентом, помогая достичь нужного результата при продаже или покупке недвижимости. Однако сегодня я хочу рассказать об одном из ключевых на сегодняшний день аспектов успешной сделки по быстрой и выгодной продаже вашей недвижимости.

Мой предыдущий профессиональный опыт связан с продажей автомобилей, и эта сфера очень показательна в том плане, что продать чистую, отполированную, пусть и не новую, машину – гораздо проще, чем аналогичное грязное авто. А если еще и химчистку сделать, то скорость продажи возрастает в разы, а с ней, бывает, и цена. Так вот, на сегодняшнем рынке аналогичная подготовка квартиры, называемая профессионалами «хоум-стейджинг», позволяет небольшими вложениями поднять рыночную стоимость объекта и быстрее найти потенциального покупателя. В лучшем случае предпродажные действия собственника



ЕСЛИ 10 ЛЕТ
НАЗАД КВАРТИРЫ
УСПЕШНО
РАСКУПАЛИСЬ
В ЛЮБОМ
СОСТОЯНИИ, ТО
СЕГОДНЯ, ЧТОБЫ
ПРОДАТЬ ОБЪЕКТ
ДОРОЖЕ ИЛИ
БЫСТРЕЕ, НУЖНО
ПРИНИМАТЬ
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ
МЕРЫ

ограничиваются генеральной уборкой, да и то не всегда. Риэлтор должен к этому вопросу относиться чуть ли не с фанатизмом, ведь неубранные вещи хозяев, неприятный запах на кухне, известковый налет на сантехнике – вот, что бросится в глаза человеку, который придет на просмотр. Поэтому, осматривая объект, оценивайте его максимально предвзято, предложите собственнику убрать предметы сезонной одежды и бардак на балконе, а также другие привычные взгляду хозяина атрибуты любой квартиры.

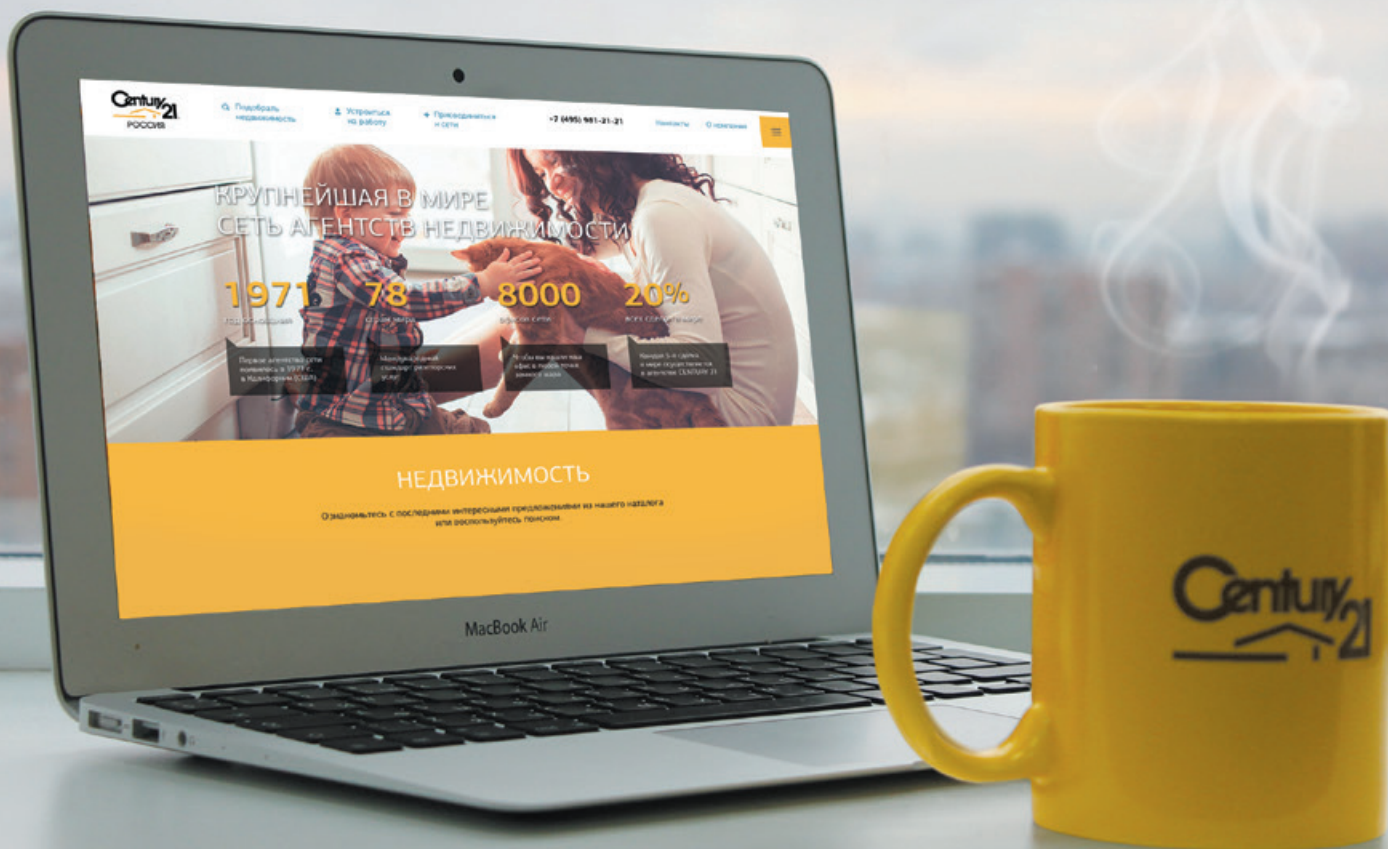
Вторым этапом стоит заменить перегоревшие лампочки, подклеить отошедшие обои, обновить крашенные поверхности. Лучше обратиться в специализированные клининговые компании, это поможет сэкономить нервы и трудозатраты. Небольшая сумма уборщице и дворнику – и крыльцо приведено в порядок, парковочные места расчищены и в подъезде все блестит.

При показе обязательно акцентируйте внимание потенциальных покупателей на плюсах хоум-стейджинга: чистые пластиковые окна, обновленный кухонный гарнитур – и вы получите конкурентное преимущество перед аналогичными объектами на рынке.

Сегодня, когда предложений о продаже становится заметно больше, даже такая, казалось бы, незначительная вещь, как освещение в подъезде, может сыграть решающую роль для платежеспособных клиентов. ▲

Реклама вашего объекта на ведущих интернет-порталах





Станислав Беляев,
руководитель отдела городской недвижимости
CENTURY 21 STREET REALTY

Маркетинг объектов: ТЕХНОЛОГИИ

«У ВАС МОЖЕТ БЫТЬ САМЫЙ ЛУЧШИЙ ПРОДУКТ В МИРЕ, НО ЕСЛИ ВЫ НЕ
МОЖЕТЕ ЕГО ПРОДАТЬ, ВЫ ТАК И ОСТАНЕТЕСЬ ЕГО ВЛАДЕЛЬЦЕМ»

Даймонд Джим Брейди, 1901

М

аркетинг – это бесценный инструмент в руках грамотного продавца, суть которого направлена на то, чтобы вывести на рынок новый товар, сделать его узнаваемым, а также продать

его быстро и дорого. Но все усилия окажутся бессмысленными, если товар не соответствует рыночной ситуации. Продавая товар, нужно всегда понимать, кто покупатель. Кроме того, всегда нужно досконально знать все достоинства своего товара. Если это квартира, то плюсом может быть все: инфраструктура, удаленность, тип дома, планировка, ремонт, вид из окон, цена. А выделив плюсы, мы делаем на них акцент, используя огромное количество маркетинговых инструментов, из которых можно выделить следующие.

Предпродажная подготовка. Люди часто покупают на эмоциях! Создавайте эмоции! Запах ванили или кофе в квартире, шторы на окнах, цветы на подоконнике, тапочки в прихожей, а также абсолютный порядок и чистота сделают свое дело. Но что, если у вас новостройка? Покрыйте стены в белый цвет!



В ОКЕАНЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЙ
ПО ПРОДАЖЕ,
НЕ ИСПОЛЬЗУЯ
ТЕХНОЛОГИИ
МАРКЕТИНГА,
ОЧЕНЬ БЫСТРО
ОСТАНЕШЬСЯ ЗА
БОРТОМ

Продвижение объектов on-line. На специализированных порталах однотипные сухие сообщения с кривыми фотографиями низкого разрешения всегда проиграют грамотному тексту, написанному копирайтером, подкрепленному профессиональными фотографиями высокого качества. Вершина продвижения в Интернете – 3D-туры с виртуальным гидом, презентующим объект.

Вовлечение покупателя в процесс. Не лишайте покупателя возможности назвать свою цену или внести возвратный аванс. Предложите помочь в решении текущих проблем, например – с продажей уже имеющейся квартиры. И помните, никто не отменял понятие «аукцион».

Аренда перед покупкой. Тест-драйв работает не только в автосалоне, дорогие дома и квартиры иногда продаются именно так: покупатель принимает решение о приобретении, прожив некоторое время, арендуя объект.

Постоянное обновление. Чем дольше в рекламе находится объект, тем менее ярким и привлекательным он становится. Нужно обязательно что-то менять, дополнять: фотографии, описание и так далее.

Только тот, кто пользуется всеми передовыми инструментами и создает новые, – всегда на шаг впереди своих конкурентов. ▲



ДОМ НА ПЕРВОЙ ЛИНИИ:

КАК СТАТЬ ВЛАДЕЛЬЦЕМ НЕДВИЖИМОСТИ НА САМОМ ПОПУЛЯРНОМ МОРСКОМ КУРОРТЕ РОССИИ



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

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

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

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

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



«CENTURY 21 EXPERT SOCHI»

«РАБОТА НЕДВИЖИМОСТЬ ЭКСПЕРТ СОЧИ CENTURY 21»

WWW.EXPERT-SOCHI.CENTURY21.RU

+7 (918) 003-51-63

+7 (918) 003-48-83

+7 (800) 234-34-91

Century 21
Expert Sochi

Налог на недвижимость вырастет в 2017 году



Президент РФ Владимир Путин подписал закон «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты РФ», который дает право регионам вводить или отменять мораторий на изменение кадастровой оценки недвижимости до 2020 года.

Согласно документу, установленный сейчас законом мораторий не будет применяться в обязательном порядке, но решение о его введении может быть принято высшим исполнительным органом власти субъекта РФ. Таким образом субъекты самостоятельно будут принимать решение, пересматривать или нет оценку и как часто это делать.

В результате при переоценке в некоторых регионах стоимость и, соответственно, налог могут снизиться. Однако, как считают эксперты, такой вариант будет редкостью, в то время как многие регионы могут воспользоваться возможностью увеличить поступления в бюджет за счет повышения налога.

Россияне активно подают заявки на «дальневосточный гектар»

Возможностью получить в безвозмездное пользование гектар земли на Дальнем Востоке решили воспользоваться более 10 000 жителей региона. Как сообщили в Минвостокразвития, в день поступает до 300 заявок, большинство из которых из Республики Саха (Якутия), Приморского края и Сахалинской области.

Наиболее популярными видами освоения гектара являются жилищное строительство и сельскохозяйственное использование. Во втором случае государство готово оказать дополнительную помощь при производстве и сбыте продукции.

«Дальневосточный гектар» предоставляется сроком на 5 лет и по истечении данного срока может быть по желанию гражданина передан в долгосрочную аренду, либо в собственность бесплатно. С 1 февраля 2017 года возможность получить «дальневосточный гектар» станет доступна и жителям других регионов России.



Президентство Трампа спровоцирует рост цен на недвижимость в США



Р

ост спроса и, соответственно, стоимости активов от 15 до 30% в течение года возможны на американском рынке недвижимости в долгосрочной перспективе после избрания Дональда Трампа президентом США.

По мнению экспертов, активно растет спрос со стороны нерезидентов США – многие инвесторы из Пакистана, Индии, арабских и восточных стран рассматривают рынок США, как «тихую гавань». Большой интерес к американской недвижимости проявляют китайцы. В данной ситуации цены на недвижимость США будут расти достаточно долго, в случае если новое руководство страны не введет ограничения входа для иностранных инвесторов на рынок.

Земельный налог предлагают увеличить в 5 раз

С

2017 года правительство намерено пересмотреть применение коэффициентов при уплате налогов на землю. Поправки касаются строящихся объектов недвижимости и уже внесены в Госдуму.

Согласно поправкам, с участков, на которых более 10 лет не зарегистрировали объект недвижимости, предлагается брать налог в пятикратном размере. Подобные меры будут применены к физлицам, которые приобрели участки для жилищного строительства, и позволят возместить убытки региональных бюджетов, связанные с намеренным затягиванием оформления документов на построенный объект недвижимости.

Подобный шаг – закономерное продолжение наметившегося в последнее время вектора регулирования земельных отношений, поэтому, по мнению экспертов, велика вероятность, что поправку примут.



Во Владикавказе построят энергосберегающие дома из соломы

Д

ве жилых новостройки из соломы на деревянном каркасе возводятся во Владикавказе по проекту московских архитекторов.

Технология предполагает возведение малоэтажных жилых зданий из экологических материалов: дерева, спрессованной соломы и природных отделочных материалов. По словам застройщиков, дома отличаются низкой теплопроводностью, что гарантирует низкие расходы на отопление в холодное время года.

Деревянный каркас дома устанавливается на бетонный фундамент, в качестве наполнителя используется спрессованная солома. На дом площадью 270 кв. м уходит порядка 2000 тюков, общей стоимостью около 40 тыс. рублей. Соломенный наполнитель укрывается толстым слоем глиняной штукатурки, что обеспечивает противопожарную безопасность.

В скором времени дома по данной технологии будут возводиться и в других регионах России, в том числе в Подмосковье.



CENTURY 21 Россия возглавил Егор Провкин



Одним из ключевых ориентиров CENTURY 21 является постоянное совершенствование и развитие. Это касается как бренда в целом, так и каждого сотрудника. В ноябре 2016 года в компании CENTURY 21 Россия произошли позитивные изменения: Кирилл Кашин занял пост Председателя Совета Директоров CENTURY 21 Россия, сохранив статус Президента компании, а пост Генерального директора занял Егор Провкин.

Кирилл Кашин: «Я хочу поздравить Егора с назначением – это не только оценка результатов его работы в Команде, но и вызов – сделать работу коллектива еще слаженней, показатели еще выше, а лучшую франшизу в России – еще лучше!».

Новый руководитель российского офиса компании получил образование в Великобритании, имеет богатый опыт работы ведения веб-проектов, внедрение которых призвано вывести сеть CENTURY 21 Россия на качественно новый уровень. Среди его первоочередных задач – оперативное управление компанией, поддержание, развитие и создание новых сервисов для франчайзи.

Кирилл Кашин принял участие в International Master's meeting в Японии



С 23 по 27 октября 2016 года в Токио состоялась ежегодная конференция International Master's meeting, которая традиционно проводится компанией два раза в год и собирает руководителей отделений CENTURY 21 со всего мира.

Конференция является уникальной площадкой для обмена опытом между представителями CENTURY 21 из разных стран, здесь обсуждаются лучшие практики и перспективы, а также ключевые тренды мирового рынка недвижимости.

Россию на конференции представил Президент CENTURY 21 Россия Кирилл Кашин, рассказавший коллегам об особенностях российского рынка и его перспективах.

«International Master's meeting позволяет всегда быть в курсе тенденций мирового рынка, поскольку значительная часть сделок на мировом рынке недвижимости осуществляется агентами компании CENTURY 21. Конференция дает возможность российскому офису использовать опыт и передовые технологии других стран в своей работе, что обеспечивает соответствие международным стандартам качества», – отметил Кирилл Кашин.

CENTURY 21 – лучшая франшиза на рынке недвижимости

Крупнейшее мероприятие рынка недвижимости России – XI Всероссийский жилищный конгресс – прошло с 28 по 30 сентября 2016 года в Санкт-Петербурге. Более полутора тысяч руководителей исполнительной и законодательной власти, представители крупнейших агентств недвижимости, строительных, банковских и страховых организаций из всех регионов России обсудили широкий спектр профессиональных вопросов.

Важнейшим событием Конгресса стало подведение итогов Национального конкурса в сфере недвижимости, строительства и ипотеки CREDO-2016. Победу в номинации «Лучшая франшиза на рынке недвижимости» одержала компания CENTURY 21. Эта высокая награда в очередной раз подчеркивает профессионализм и деловые качества сотрудников и значительный вклад, вносимый компанией в развитие российского рынка недвижимости.



CENTURY 21 – участник международной выставки франшиз BUYBRAND Expo



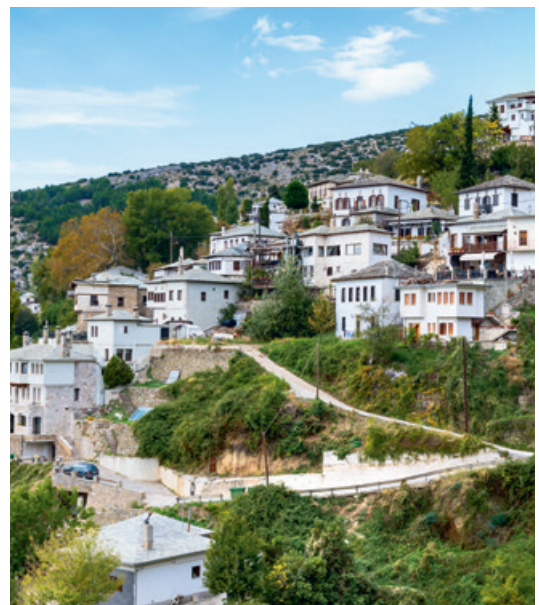
В конце сентября в Москве прошла 14-я международная выставка франшиз BUYBRAND Expo – ключевое мероприятие по развитию малого и среднего бизнеса в России на партнерских условиях.

CENTURY 21 – крупнейшая сеть агентств недвижимости – в числе других всемирно известных компаний приняла участие в BUYBRAND Expo. В рамках выставки не только прошел Международный форум «Время делать бизнес в России» и были подведены итоги Национального рейтинга франшиз, но и были подписаны соглашения на покупку франшизы, а также соглашения о намерениях. Следующая, юбилейная, 15-я международная выставка франшиз BUYBRAND Expo пройдет с 27 по 29 сентября 2017 года в ЦВК «Экспоцентр».

CENTURY 21 и Grekodom Development начали сотрудничество

С 5 по 9 октября 2016 года компанией «Grekodom Development», партнером CENTURY 21 Россия, был организован бизнес-тур по объектам недвижимости в Греции. В рамках тура представители центрального офиса, а также франчайзи CENTURY 21 побывали в Афинах и на о. Пелопоннес и смогли ознакомиться с широким выбором вариантов, предлагаемых компанией «Grekodom Development», начиная от небольших квартир в курортных городках и заканчивая эксклюзивными виллами на побережье.

Греция – одна из наиболее привлекательных стран с точки зрения вложения средств и получения не только удовольствия, но и ощутимой выгоды в будущем, поэтому сотрудничество CENTURY 21 Россия обещает быть плодотворным и продолжительным.



Сеть Century 21 продолжает расширяться!

Каждый из сотрудников CENTURY 21 Россия ежедневно работает над тем, чтобы компания продолжала называться крупнейшей сетью агентств недвижимости в мире! Так, в 2016 году было открыто более 30 агентств по всей стране, 10 из которых – за два последних месяца года!

Часть агентств находится на стадии заключения сублицензионного договора, тогда как в других уже прошли открытия и началась активная работа.

В ноябре в Екатеринбурге было открыто сразу 3 офиса CENTURY 21: CENTURY 21 Eva Home, CENTURY 21 Центр и CENTURY 21 МэйФлауэр. Более 100 агентов уже проходят обучение, а в офисах активно ведется ребрендинг и запуск сервисов CENTURY 21. В агентствах проходят выездные тренинги для руководителей и HR, и ведется рекрутинг агентов.

Частью глобальной сети CENTURY 21 стало и агентство «Манго», которое уже год осуществляет свою деятельность в Казани.

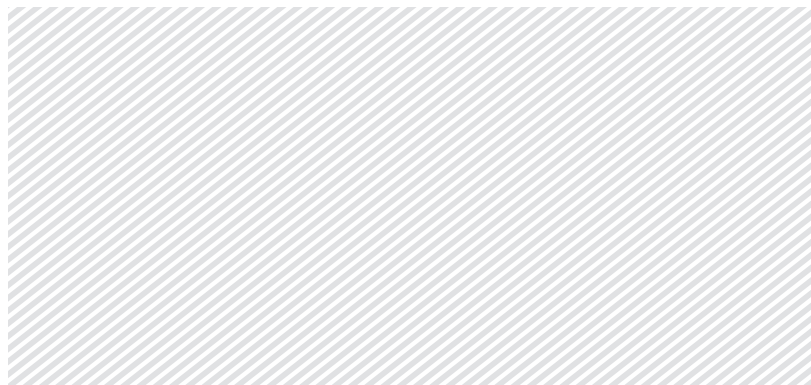
«Нам хотелось активного роста и развития, именно поэтому было принято решение присоединиться к сети CENTURY 21. Тот бренд и те инструменты, которые предоставляет франшиза CENTURY 21, позволяют достичь большей результативности в короткие сроки. Мы уверены, что уже в ближайшее время мы сможем завоевать значимый процент рынка недвижимости Казани», – прокомментировал подписание владелец агентства CENTURY 21 Манго Наиль Канипов.

В Сочи было открыто 2 агентства под брендом CENTURY 21 – Expert Sochi и InSochi. Как отмечает владелец агентства Expert Sochi Павел Васильчук, «со стороны центрального офиса ощущается реальная поддержка, не только на этапе запуска, но и в ежедневной работе», кроме того, международные стандарты работы сети являются сильным конкурентным преимуществом на рынке.

С агентствами Alfa (г. Петрозаводск), Alliance (г. Симферополь), New Home (г. Хабаровск) состоялось подписание сублицензионных договоров, в скором времени они начнут работать под брендом CENTURY 21.

«Самостоятельно открывая агентство недвижимости, мы бы потратили слишком много времени, чтобы достичь того уровня, который изначально предоставляет CENTURY 21. Мы уверены, что сможем на практике применить те знания, которые дает франшиза», – прокомментировал присоединение к сети директор CENTURY 21 Alfa Алексей Васильев.

Частью CENTURY 21 стали еще три агентства недвижимости: в Москве (CENTURY 21 Юго-Запад), Самаре (CENTURY 21 Volga), Горячем Ключе (CENTURY 21 Мой Дом).





HR-сообщество CENTURY 21 развивается!

С ENTURY 21 Россия активно занимается развитием внутрикорпоративных связей, ежедневно работая над тем, чтобы международные стандарты качества, принятые в компании, соблюдались в каждом ее офисе. Так, в 2016 году мы добились того, что в каждом агентстве сети есть HR-менеджер, который профессионально занимается подбором агентов, их инструктажем и поддержкой на рабочем месте.

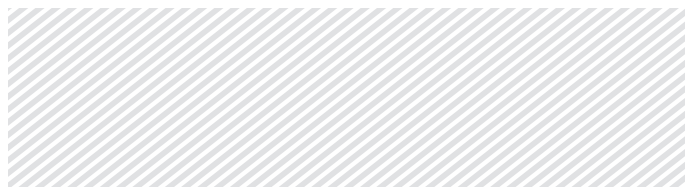
Можно смело говорить о начале формирования HR-сообщества CENTURY 21 Россия – команды, поддерживающей общую стратегию компании!

CENTURY 21 Династия и Среднерусский банк Сбербанка развивают сотрудничество

С отрудничество банков и риелторов – перспективное направление, как для непосредственных участников этих отношений, так и для потребителей. Совместный проект CENTURY 21 Династия и Среднерусского банка Сбербанка в области ипотечного кредитования позволяет выявлять потребности клиентов, анализируя ситуацию и создавая воронку продаж, и индивидуально находить верное решение.

Партнерская программа «Зеленый свет для клиента» включает в себя два проекта, которые позволяют укрепить и повысить эффективность работы партнеров. Проекты основаны на электронной регистрации объектов недвижимости, проводимых в рамках банка, и интеграции с системой «Партнер Онлайн» (система для риелторских агентств). В результате сотрудничества специалисты CENTURY 21 Династия имеют возможность оперативно предоставить самую актуальную информацию своим клиентам о кредитных продуктах, подготовить все документы для отправки заявки в банк и подать ее. Оперативные консультации банка и регулярные тренинги дают возможность агентам CENTURY 21 Династия максимально облегчить процесс прохождения сделки для клиента, ведь ему нет необходимости посещать отделение банка до последнего момента оформления сделки.

Оксана Дзарасова, директор CENTURY 21 Династия: «Уже сейчас можно с уверенностью сказать, что совместный проект со Сбербанком оказался успешным по всем пунктам: за месяц работы наши агенты направили порядка 10 заявок в банк, по прошедшим сделкам купли-продажи оформляется электронная регистрация прав на недвижимость, что существенно упрощает процедуру купли-продажи жилья в ипотеку, что существенно повысило рейтинг нашего агентства в Подольске».



Ловкость рук И НИКАКОГО МОШЕННИЧЕСТВА

С ТЕХ ПОР КАК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ УСТАНОВИЛСЯ ДИКТАТ ПОКУПАТЕЛЯ, ХОУМ-СТЕЙДЖИНГ, ИЛИ НАУКА О ТОМ, КАК ГРАМОТНО ПОДГОТОВИТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ К ПРОДАЖЕ ИЛИ АРЕНДЕ, СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫМ.



ТАТЬЯНА ЕЛЕКОЕВА

С

егодня уже все знают, что дорогой качественный ремонт никогда не окупается при продаже квартиры. Другое дело – хоум-стейджинг, благодаря которому покупатель может реализовать свою

квартиру на 8-10% дороже изначально заявленной стоимости.

Сегодняшний рынок недвижимости можно смело назвать падающим. Работать на нем становится труднее, а значит необходимо использовать новые технологии, например, хоум-стейджинг ускоряет продажу объекта.

ПРОДАТЬ БЫСТРЕЕ

С тех пор как на российском рынке установился диктат покупателя, хоум-стейджинг, или наука о том, как грамотно подготовить недвижимость к продаже или аренде, становится все более популярным. «Сегодня трудности с реализацией испытывают даже продавцы хороших квартир. Листинги переполнены предложениями как первичных, так и вторичных объектов, поэтому покупатели, видя такой богатый выбор, становятся все более придирчивыми и разборчивыми», – говорит эксперт CENTURY 21.

Аналогичный период в свое время пережили и риэлторы, и собственники жилой недвижимости в Америке. В 1970-е годы, когда США накрыл

глубокий экономический кризис, в результате которого подскочили цены на нефть и упал курс доллара, продажи домов, квартир и апартаментов начали падать в геометрической прогрессии. Однако Барб Шварц, риелтор из американской глубинки, не захотела мириться с таким положением вещей и в 1972 году разработала маркетинговую технологию быстрых продаж недвижимости, суть которой состояла в презентации объекта в максимально выгодном для продавца свете.

СДЕЛАТЬ ПРИЯТНО

Сегодня в США и ряде европейских стран регулярно проводятся семинары, тренинги и мастер-классы по home staging, в ходе которых риелторам объясняют, что стейджинг должен работать одновременно со всеми аспектами нашего психологического восприятия пространства. Фактически стейджинг – это целая наука, которая возникла на стыке дизайна, риелторского мастерства, психологии и даже в какой-то степени актерского искусства, поскольку staging переводится именно как «представление, постановка». И этот аспект вкупе с психологическим здесь преобладают.

В западных странах хоум-стейджеры объясняют продавцам недвижимости, что для представления жилища в максимально привлекательном виде необходимо воздействовать на все пять органов чувств покупателя. Например, показывая чистоту и уют, мы включаем зрение. Обеспечивая отсутствие громких звуков – слух. Например, если недалеко от дома расположена стройка, хоум-стейджеры рекомендуют устраивать просмотры в выходные дни или в вечернее время. Нельзя забывать и об обонянии. Необходимо избавиться от любых неприятных запахов, заменив их на ароматы свежести, ванили, кофе, цитрусовых или выпечки. Можно даже воздействовать на вкусовые рецепторы покупателя, угостив его вкусной булочкой с кофе или предложив ему чашечку зеленого чая.

Комментирует Наира Ованесян, ведущий эксперт CENTURY 21 Серебряный Век: «В далеком 2006 году я продавала загородный дом, где долгое время никто не жил. Несмотря на ухоженный участок и большой меблированный дом, потенциальные покупатели часто отказывались от покупки, мотивируя тем, что у дома «неприятная аура». Поменять «ауру» удалось очень просто – я купила хлебопечку и перед одним из показов испекла в ней булочки. Аромат в доме был такой, что он был продан в течение нескольких дней, а будущие хозяева искренне восхищались тем уютом, которым дом был наполнен».



ДЛЯ
ПРЕДСТАВЛЕНИЯ
ЖИЛИЩА В
МАКСИМАЛЬНО
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОМ
ВИДЕ НЕОБХОДИМО
ВОЗДЕЙСТВОВАТЬ
НА ВСЕ ОРГАНЫ
ЧУВСТВ
ПОКУПАТЕЛЯ

Однако самая главная, финальная задача хоум-стейджера состоит в том, чтобы включить осязание покупателя недвижимости. И, если в результате предпродажных манипуляций риелтора или хозяина объекта покупатель буквально кожей почувствует, что он попал в квартиру или дом своей мечты, значит проведенный хоум-стейджинг был высокого уровня.

ПОДЧЕРКНУТЬ ДОСТОИНСТВА

Основная идея хоум-стейджинга – это создание универсального интерьера, который скроет индивидуальность продавца и будет максимально соответствовать усредненным вкусам и ожиданиям покупателей.

Если состояние объекта в целом нормальное, перед приходом покупателя хозяевам достаточно сделать генеральную уборку и убрать лишний хлам. В том случае, если квартира находится в «убитом» состоянии, эксперты рекомендуют сделать легкий косметический ремонт. Тратить больших денег на него не стоит. Ведь суть стейджинга состоит в том, чтобы выделить продаваемый объект из ряда других, ничего в нем кардинально не меняя. Просто, исходя из особенностей квартиры, постарайтесь максимально подчеркнуть достоинства и нивелировать недостатки своего жилья. ◆

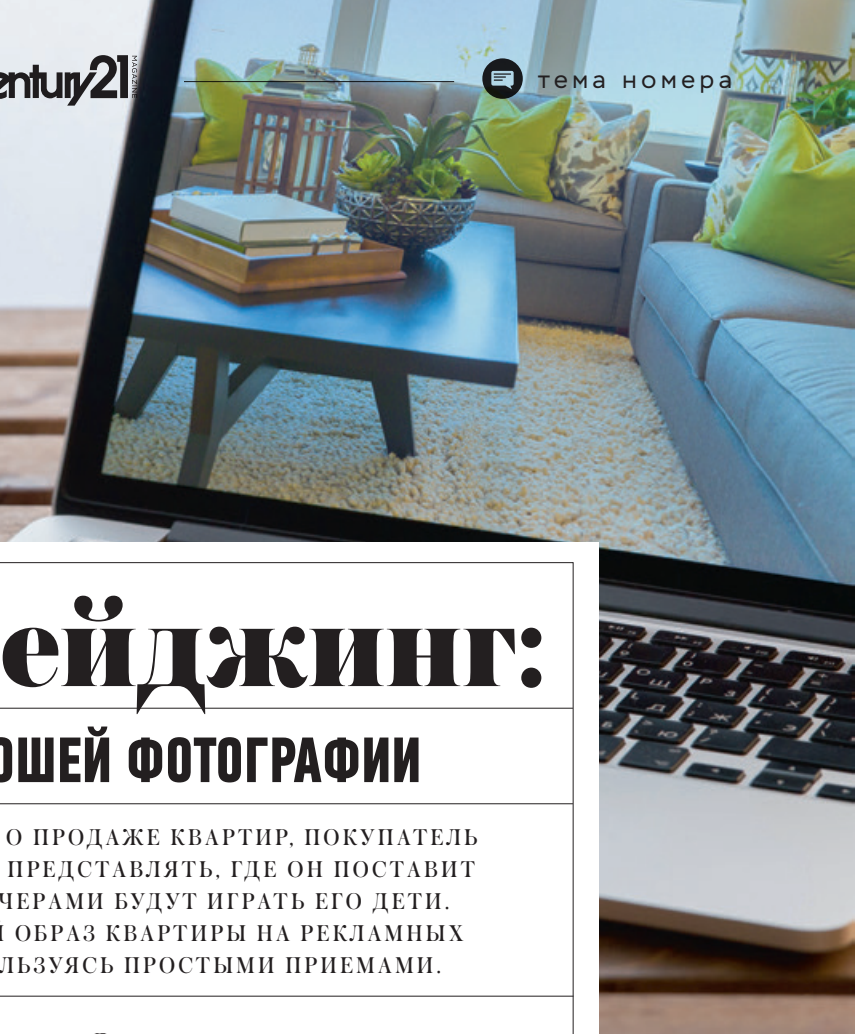


Фото-стейджинг:

5 шагов к хорошей фотографии

ПРОСМАТРИВАЯ ОБЪЯВЛЕНИЯ О ПРОДАЖЕ КВАРТИР, ПОКУПАТЕЛЬ ПОДСОЗНАТЕЛЬНО НАЧИНАЕТ ПРЕДСТАВЛЯТЬ, ГДЕ ОН ПОСТАВИТ ЛЮБИМЫЙ ДИВАН, А ГДЕ ВЕЧЕРАМИ БУДУТ ИГРАТЬ ЕГО ДЕТИ. СОЗДАТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ОБРАЗ КВАРТИРЫ НА РЕКЛАМНЫХ ФОТОГРАФИЯХ МОЖНО, ПОЛЬЗУЯСЬ ПРОСТЫМИ ПРИЕМАМИ.

Анастасия Дачевская

1. УБЕРИТЕ ВСЕ ЛИШНЕЕ

Приступая к съемке помещения, в первую очередь уберите из кадра все, что может напомнить о предыдущих владельцах и создать ощущение жилой квартиры. Все, что связано с домашними питомцами, также может вызвать негатив у потенциального покупателя. При необходимости стоит обновить некоторые детали интерьера, например, заменив столешницу на кухне или переднюю панель посудомоечной машины – это не потребует больших затрат, но создаст впечатление новизны.

2. ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КАМЕРОЙ

Для риэлтора фотоаппарат – орудие труда. Он позволяет делать снимки высокого качества, которые можно использовать сразу или ретушировать, но таким образом, чтобы это не бросалось в глаза потенциальному покупателю. Максимально выразительными будут фотографии, сделанные на фотоаппарат с широкоугольным объективом, – с его помощью пространство будет казаться больше, а фотографии передадут детали. Использование штатива также значительно повысит качество фотографий и облегчит вам работу.



3. СОЗДАЙТЕ ПРАВИЛЬНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ

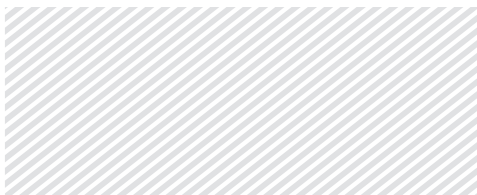
Лучшие фотографии получаются при естественном освещении во второй половине дня, когда солнце уже не такое яркое. При слишком интенсивном солнечном свете между освещенными и неосвещенными объектами может быть слишком сильный контраст. Пользуйтесь искусственным светом, чтобы подсветить слабоосвещенные участки – углы, ниши. Избегайте фотографий напротив источника света – картинка будет размытой и невыразительной.

4. ВЫБЕРИТЕ ПРАВИЛЬНЫЙ РАКУРС

Не снимайте интерьер с «уровня глаз» – так вы естественным образом направляете камеру вниз, в результате чего искривляется пространство и помещение кажется меньше. Идеальная высота для съемки находится примерно на уровне груди, или около 140-150 см, что позволяет снять все стены ровно вертикально. При съемке учитывайте наличие отражающих поверхностей в помещении – важно не стать частью кадра, особенно при съемке ванной комнаты. Снимайте с углов помещения, чтобы создать иллюзию пространства и перспективы.

5. ИСПОЛЬЗУЙТЕ ДЕТАЛИ

У каждого помещения есть характерные детали – это могут быть шторы в гостиной, интересно застеленная кровать в спальне или ваза с фруктами на кухне. Не ленитесь вложиться в эти мелочи и сделайте акцент на них при фотосъемке. Помните, что в больших помещениях лучше повесить шторы с крупным рисунком, так как мелкий принт теряется в просторной комнате. Чтобы сделать привлекательной спальню, просто купите недорогой надувной матрас и застелите кровать постельным бельем с нейтральным рисунком. ■



Игра стоит свеч

ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОНЯТЬ, ВАЖЕН ЛИ ХОУМ-СТЕЙДЖИНГ ПРИ ПРОДАЖЕ КВАРТИРЫ, CENTURY 21 MAGAZINE ПРОВЕЛ НЕБОЛЬШОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ, ОПРОСИВ НЕ ТОЛЬКО ПРАКТИКУЮЩИХ АГЕНТОВ, НО И САМИХ КЛИЕНТОВ – ПРОДАВЦОВ И ПОКУПАТЕЛЕЙ.

Татьяна Елекоева

Ш

о словам агентов CENTURY 21, в их практике не было случаев, когда грамотная предпродажная подготовка не приносила своих плодов. «В некоторых случаях даже простая уборка

и правильное освещение окупаются многократно. Хотя, конечно, реальные результаты приносит хоум-стейджинг по всем правилам», – убежден Александр Трихманенко, владелец CENTURY 21 Квартал 75.

Причем, по словам эксперта, размер полученной прибыли от продажи прямо пропорционален понесенным затратам. Например, если владелец потратит на ремонт 10% от стоимости квартиры, рыночная стоимость объекта увели-



БЛАГОДАРЯ ХОУМ-
СТЕЙДЖИНГУ
РЫНОЧНАЯ
СТОИМОСТЬ
ОБЪЕКТА
УВЕЛИЧИВАЕТСЯ
НА 25 %

чится на 25%, а доход от продажи увеличится на 15%. Если 5%, – то ожидать более 10% прибыли не стоит. Так, один из клиентов CENTURY 21, долго и безуспешно продававший квартиру без отделки в новостройке рассказал, что заключить сделку удалось только после того, как он, по совету своего риэлтора, все-таки сделал в ней ремонт.

Алексей, г. Москва: «Я не хотел много вкладывать и сразу ограничил бюджет до 150 тыс. рублей. Этих денег хватило на приобретение самых дешевых материалов и работу мастеров, которые за три недели придали квартире жилой вид. После этого я практически сразу нашел покупателя, несмотря на то, что после ремонта я на 400 тыс. рублей поднял цену».

Иногда можно обойтись значительно меньшей суммой, например, в тех случаях, когда речь идет о том, чтобы придать подъезду более презентабельный вид. Так, один из агентов CENTURY 21 рассказал, что почти полгода не мог продать «двушку» своих клиентов в панельном пятиэтажном доме.

Дмитрий, г. Казань: «Чтобы сдвинуть ситуацию с мертвой точки, я предложил продавцам на некоторое время остановить продажи и сделать легкий хоум-стейджинг, но не квартиры, а подъезда, который, судя по реакции покупателей, и был основным камнем преткновения. Сначала мы нашли маляра, который за 4 тыс. рублей побелил подоконники, а также перекрасил стены и перила на лестнице в светло-серый цвет. Затем заменили лампочки на лестничных площадках, на каждом этаже поставили по горшку с цветами, а перед входной дверью постелили резиновый коврик. Результат не заставил себя ждать. Уже через неделю мы получили аванс и провели сделку».

Аккуратная входная группа и свежий ремонт в квартире – весомое конкурентное преимущество при выборе объекта и для большинства покупателей.

Анна, г. Иркутск: «Когда я пришла в агентство заключать договор на покупку, я сразу заявила, что мне нужна квартира с ремонтом. Я планирую взять ипотеку, поэтому понимаю, что все мои накопления уйдут на первоначальный взнос, а вселиться в новую квартиру нужно сразу. Возможности снимать квартиру и одновременно платить по кредиту у меня нет».

Попадая в квартиру, потенциальный покупатель как бы «примеряет ее». При этом и риэлтор, и собственник, и клиент должны четко понимать, что хоум-стейджинг – это и не косметический ремонт, и не попытка скрыть дефекты недвижимости от глаз покупателей, вводя их в заблуждение.

Хоум-стейджинг – это как хороший макияж и стильный образ для первого свидания, его главная цель – произвести правильное впечатление. ■



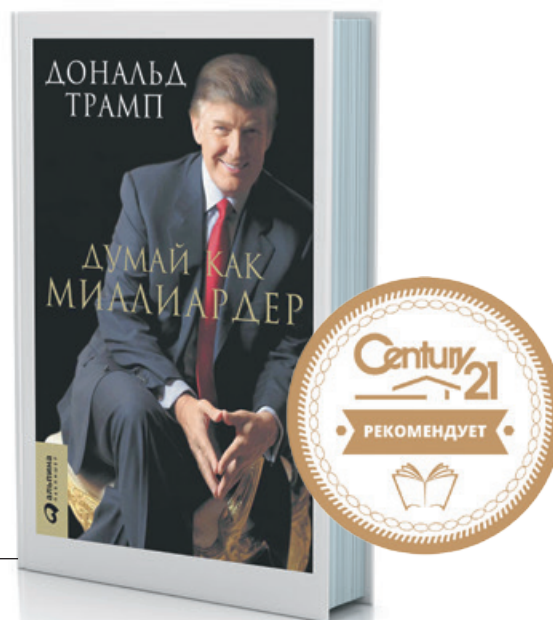
Как стать миллиардером и продать себя

ЕЖЕДНЕВНО МЫ ПРОДАЕМ СЕБЯ И СВОИ УСЛУГИ. КАК ДЕЛАТЬ ЭТО РЕЗУЛЬТАТИВНЕЕ И НАЙТИ МАКСИМАЛЬНО ДЕЙСТВЕННЫЙ СПОСОБ СТАТЬ №1 В СВОЕЙ СФЕРЕ, МОЖНО УЗНАТЬ ИЗ ТОП-3 КНИГ, КОТОРЫЕ РЕКОМЕНДУЕТ CENTURY 21 РОССИЯ.

КАТЕРИНА КОЧЕТКОВА,
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ВНУТРЕННИХ КОММУНИКАЦИЙ CENTURY 21 РОССИЯ

«ДУМАЙ КАК МИЛЛИАРДЕР. ВСЕ, ЧТО СЛЕДУЕТ ЗНАТЬ ОБ УСПЕХЕ, НЕДВИЖИМОСТИ И ЖИЗНИ ВООБЩЕ» ДОНАЛЬД ТРАМП

Новый президент США Дональд Трамп начал свой путь с работы агентом по недвижимости, но даже не это главное. Неважно, кто ты, важно, к чему ты хочешь прийти и какими способами. «Думай как миллиардер» – книга не просто о том, как стать богатым, а как оставаться на вершине успеха долгое время. Руководство к действию по общению с брокерами, работе с объектами недвижимости и о том, как тратить деньги с умом и пользой для себя.



«ПРОДАЖИ, ПЕРЕГОВОРЫ» СЕРГЕЙ АЗИМОВ

Эту книгу смело можно назвать уникальным практическим пособием от самого харизматичного бизнес-тренера России. На ее страницах мало теории, много конкретных речевых техник, которые вы будете активно использовать каждый день во время общения с клиентами. Книга представляет собой потрясающий пример продажи уникальной услуги, прочитав ее, вам захочется познакомиться с автором ближе и получить еще больше знаний в данном направлении. Не это ли называется успешной продажей? Если есть желание научиться продавать себя и услуги так, чтобы клиенты сами искали дальнейшего сотрудничества с вами, то пора пополнить свою библиотеку этой книгой.



«СПИН-ПРОДАЖИ» НИЛ РЕКХЭМ

Данное издание считается настольной книгой акул продаж со всего мира, а методику СПИН называют легендарной техникой проведения встреч, разработанной на основе масштабного исследования. Теория плюс действенные инструменты, методы, тесты и упражнения составляют полезный, практический коктейль для продавцов разного уровня. Прокачать свои навыки и узнать что-то новое можно на страницах этой книги, которая способна взбодрить вас и направить в нужном направлении по увеличению продаж вашей компании.





ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ТУРИЗМ В СОЧИ:

МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ СЕРВИСА ПРИ ВЫБОРЕ РОССИЙСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



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

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

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

1 день – 5 000 рублей;

2 дня – 7 000 рублей;

3 дня – 10 000 рублей.

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



«CENTURY 21 EXPERT SOCHI»

«РАБОТА НЕДВИЖИМОСТЬ ЭКСПЕРТ СОЧИ CENTURY 21»

WWW.EXPERT-SOCHI.CENTURY21.RU

+7 (918) 003-51-63

+7 (918) 003-48-83

+7 (800) 234-34-91

Century
21
Expert Sochi



Новая реальность рынка недвижимости

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В СТРОИТЕЛЬНОЙ И РИЭЛТОРСКОЙ ОТРАСЛЯХ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ СЕГОДНЯ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ НЕОБХОДИМЫМ. В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА КАЖДЫЙ ХОЧЕТ ПОНЯТЬ, ВО ЧТО СТОИТ ВКЛАДЫВАТЬ СРЕДСТВА, И ЧТО ДЕЛАТЬ С ИМЕЮЩИМИСЯ АКТИВАМИ.



Анастасия Москвитина
Кирилл Котриков

С

пециально для CENTURY 21 Россия свои прогнозы на 2017 год сформулировал Геннадий Стерник, профессор кафедры «Управление проектами и программами» Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, председатель Комитета

Московской ассоциации риэлторов по аналитике и консалтингу, член комиссии «Деловой России» по сертификации аналитиков рынка недвижимости, сертифицированный РОО оценщик недвижимости, сертифицированный РГР аналитик рынка недвижимости, кандидат технических наук.

– Вы регулярно делаете прогноз развития рынка недвижимости в России по собственной методике, насколько его вообще можно прогнозировать... Скажите, что нас ждет в ближайшие годы?

– Как вы верно отметили, долгосрочный прогноз по нашему рынку строить непросто, а краткосрочный, наверное, бессмысленно. Последнее исследование я подготовил в 2014 году с перспективой до 2020. Но чтобы избежать погрешностей, время от времени я актуализирую свои данные. Так, в июне 2016-го я в очередной раз пересмотрел свой прогноз с учетом отшумевшего в 2015 году кризиса. Несмотря на то, что его острая фаза прошла, в 2016 году он продолжается, но затихает и в течение одного-двух кварталов стабилизируется, достигнув дна. По логике предыдущих кризисов можно предположить, что в 2017 году должен начаться рост отрасли. Но если ранее в течение года-полтора шел спад, полгода отрасль держалась на нижнем уровне, а в течение следующих полутора лет снова росла, то сейчас период падения уже растянулся на два года, что сулит и увеличение периода стагнации.

Плюс существенное влияние оказывают макроэкономические показатели, на которые отрасль реагирует с некоторым опозданием. Несмотря на прогнозируемый экспертами рост ВВП и планируемые структурные реформы, уровень доходов населения по-прежнему падает и будет падать вплоть до 2020 года, правда менее быстрыми темпами. В результате цены и объемы продаж также постепенно будут снижаться. Да, в сравнении с обвалом 2015 года в 2016-ом рынок стал восстанавливаться, но до уровня 2014 года ему не дотянуть. И если по прогнозу 2014 года выходило, что в 2020 году начнется восстановление рынка, то с учетом обозначенных реалий становится понятно, что фактически в 2020 году только остановится падение.

– Какие операции на рынке стоит совершать, принимая во внимание эти изменения?

– Я занимаюсь объективным состоянием перспектив рынка, и не в моих правилах советовать, но могу высказать свое субъективное мнение на этот счет. Макроэкономические условия и ситуация на российском рынке на сегодня стабилизировались. Поэтому потребителям, имеющим достаточное количество средств, стоит задуматься о покупке недвижимости для жизни, потому что серьезного падения цен в ближайшее время не будет, а при плавном падении ничего особо не выиграешь. А вот для инвестирования этот период подходит не лучшим образом – не стоит рассчитывать на быструю прибыль. Вложенные сегодня деньги максимально выгодно «отбить» удастся только в конце фазы роста рынка, которая еще даже не началась.

В то же время девелоперам имеет смысл начинать новые проекты, так как за время строительства цена объектов может существенно вырасти. Нужно понимать, что объем строительства сегодня – это объем ввода через 1,5–2 года. Так, в 2015 году было увеличение объемов ввода в Москве за счет докризисного строительства, а с 2016 до 2020 четко прослеживается тенденция снижения объемов ввода и падение доходности девелоперской отрасли в целом. Важно отметить, что до серьезных



ПО ПОСЛЕДНИМ
ДАНЫМ,
В 2020 ГОДУ
НЕ НАЧНЕТСЯ
ВОССТАНОВЛЕНИЕ
РЫНКА, А ТОЛЬКО
ОСТАНОВИТСЯ
ЕГО ПАДЕНИЕ

кризисных потрясений девелоперы старались не обращать внимания на анализ рынка, однако сейчас многие начинают использовать более продвинутые технологии в ведении бизнеса.

Девелоперы придерживаются двух стратегий поведения в ценовой политике – не снижать цену, несмотря на условия рынка или продавать хоть что-то, чтобы не «держать деньги в бетоне». Каждый по-своему решает эту задачу. На мой взгляд, разумнее продавать, держать рынок, и многие уже поняли это. Ведь кризис, в сущности, не в том, что цены идут вниз, а в том, что продажи падают.

– То есть участники рынка начинают адекватно реагировать на условия кризиса. Говорит ли это о том, что рынок недвижимости в России начинает работать как развитые рынки?

– Структура сегодняшнего рынка недвижимости в России схожа с ситуацией, характерной для развитых (насыщенных) рынков: спрос не растет, но растет предложение, в результате растет конкуренция и формируется рынок покупателя. В России рынок покупателя сформировался по причине падающих доходов и, как следствие, падающего спроса и сверхпредложения на рынке недвижимости, сформировавшегося благодаря высоким темпам строительства в 2012–2014 годах. Фактически спрос у нас колеблется в определенном диапазоне, так как не может быть удовлетворен из-за сокращающихся доходов населения. Российский рынок недвижимости – псевдоразвитый, и существенное его отличие от развитого еще и в том, что как только экономическая ситуация стабилизируется, цены снова начнут расти из-за постоянного дефицита жилья, стимулирующего спрос.

Что касается кризиса, то в целом он идет на пользу экономике, действует очищающе. И именно правильная реакция участников рынка является залогом позитивных изменений. Нужно понимать, что это не просто кризис, а новая реальность. Быстрого роста и восстановления цен не будет, доходность уже не вернется на прежний уровень, а значит нужно учиться жить в новых условиях. ■

Realtymarket.ru

Профессиональная независимая аналитика рынка недвижимости – залог успеха для риэлторов и девелоперов

- авторские программы курсов для аналитиков
- аналитические статьи и прогнозы рынка
- данные мониторинга рынка российских городов
- материалы отраслевых конференций

Realtymarket.ru – аналитический обзор рынка недвижимости России







ОКОЛО 8000 ОФИСОВ В 79 СТРАНАХ МИРА

Недвижимая движимость

ПРОБЛЕМА НЕХВАТКИ ПАРКОВОЧНЫХ МЕСТ ХАРАКТЕРНА ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА КРУПНЫХ ГОРОДОВ, В ЧИСЛЕ КОТОРЫХ И РОССИЙСКИЕ МИЛЛИОННИКИ. И ЕСЛИ РОССИЯ ПОКА НАХОДИТСЯ В ПОИСКЕ РЕШЕНИЯ, ТО В ДРУГИХ СТРАНАХ УЖЕ РЕАЛИЗУЮТСЯ НЕСКОЛЬКО НЕСТАНДАРТНЫХ ВАРИАНТОВ.

Татьяна Елекоева

ПРОБОЧНЫЙ ВОПРОС

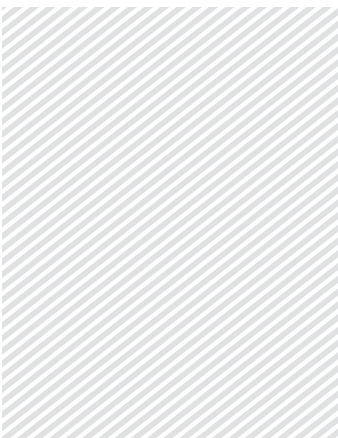
С

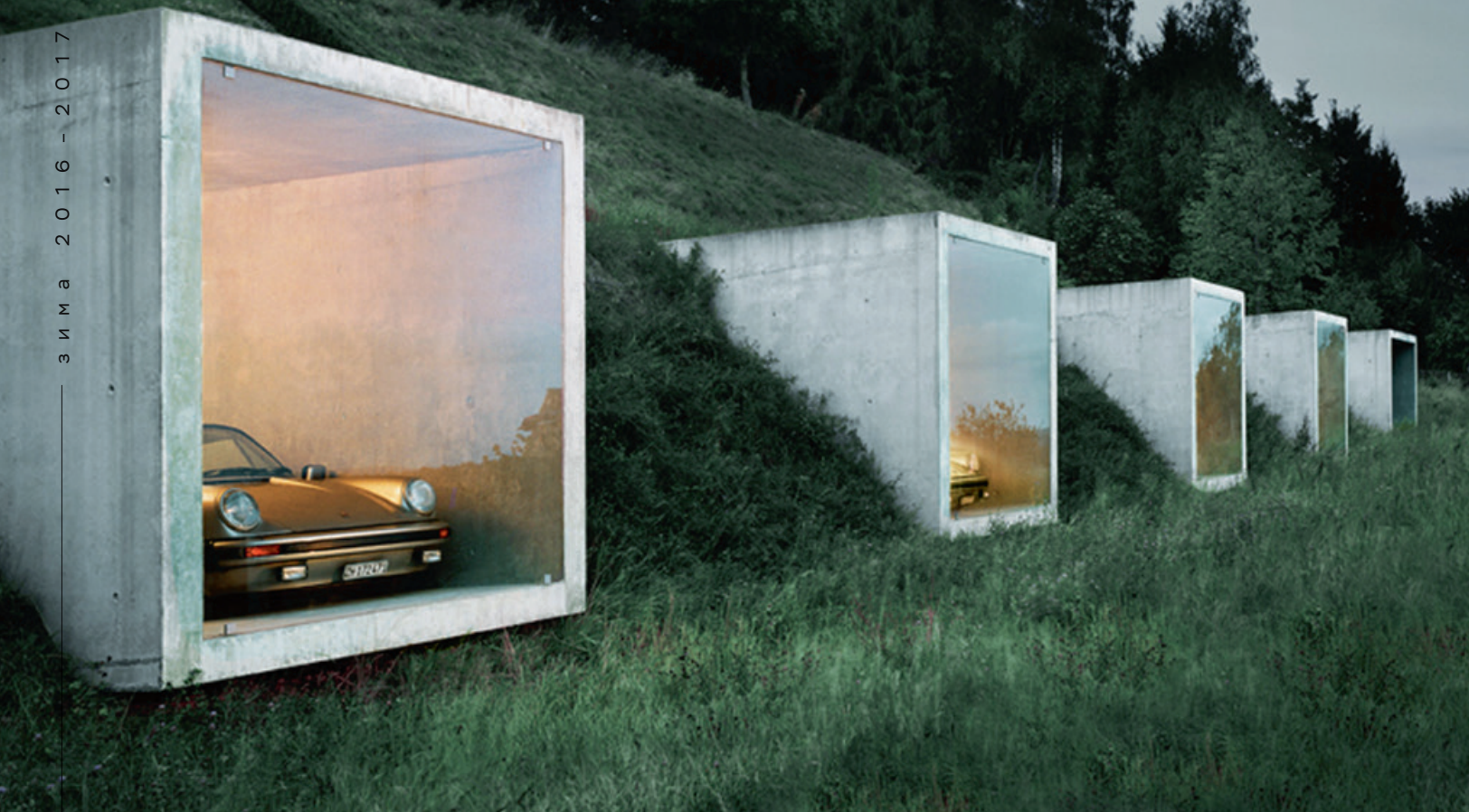
егодня крупные города по всему миру столкнулись с острой нехваткой парковочных мест. В часы пик загруженность центральных улиц мегаполисов может составлять от 85 до 100%. Автомобилисты

не могут припарковать свои автомобили, в движении транспортного потока возникают помехи, что в свою очередь приводит к образованию пробок и возникновению аварийных ситуаций.

НЕОБЫЧНЫЕ РЕШЕНИЯ

Одной из первых стран, которая столкнулась с этой проблемой, стала Америка. Именно здесь появились первые подземные парковочные комплексы, которые в начале 30-х годов прошлого века в значительной степени помогли снизить загруженность дорог. Сегодня же американцы подземные гаражи почти не строят, предпочитая им многоэтажные здания без стен и крыш с лифтом для машин, в который владелец сам заезжает и ставит автомобиль на свободный этаж. Иногда под парковки используются старые исторические здания. Например, в Детройте трехуровневый гараж поместился в здании театра-небоскреба, построенного в стиле неоренессанса в 1926 году.





В отличие от США, в Евросоюзе от подземных паркингов отказываться не стали, все крупные города буквально ими нафаршированы. Даже в карликовом княжестве Монако есть множество многоуровневых подземных стоянок, одна из которых находится в исторической части Монако, прямо в скале.

Еще более необычная подземная парковка построена в швейцарском городе Хердерн. Гаражи, выполненные в виде бетонных кубов, встроены в живописные зеленые холмы. С одной стороны холма расположен вход в гараж, с другой находятся пять стеклянных витринных окон, которые придают фасаду по-настоящему сказочный вид.

МОДА НА ЗЕЛЕНОЕ

Тренд на экологичность, ставший ключевым во всех сферах жизни цивилизованных стран, способствовал популярности так называемых «зеленых» парковок. Так, в странах ЕС сейчас очень распространены парковки на газонах, технология строительства которых основана на каркасной защите корней растительного слоя газона. В основании парковочной площадки лежит специальная пластиковая конструкция ячеистой структуры, принимающая на себя всю нагрузку от веса припаркованных автомобилей и не повреждающая



траву. Впрочем, «зеленые» паркинги вполне могут находиться и в зданиях. Например, в штате Флорида, на курорте Майами-Бич была создана уникальная стоянка для авто в историческом здании, выполненном в стиле ар-деко. Фасад паркинга покрывают несколько видов виноградной лозы и других растений, в гуще которых птицы выводят гнезда. Подобный живой экран не только маскирует парковку, но и приглушает шум автомобилей.

АВТОМАТИЗАЦИЯ 2.0

Одними из самых популярных в развитых странах сегодня являются роторные парковки – изобретение корейских производителей, позволяющее на месте для двух машин разместить от 7 до 12 автомобилей. Работает конструкция по принципу колеса обозрения и состоит из автоматических подъемных блоков, в которых машины попарно расположены друг над другом. Приводит «колесо» в работу огромный электродвигатель.

Автовладельцы могут не бояться капризов природы – предусмотренные конструкцией панели из пластика или полимерная пленка, закрывающая металлблоки, надежно предохраняет автомобили от дождя и снега.

ПАРКОВКИ НЕ ПАНАЦЕЯ

Сооружение парковок – далеко не единственный способ решения проблемы загруженности дорог. За рубежом одним из самых действенных способов снизить загруженность дорог считается взимание платы за въезд в центр города. Такая система функционирует в Стокгольме, Сингапуре, Нью-Йорке, Лондоне и других мегаполисах. Возможность припарковать машину в центре стоит достаточно дорого – на Манхэттене, к примеру, месячный парковочный билет стоит от 800 до 1500 долларов. Кроме того, там лучше развита и система общественного транспорта, так что люди могут ехать из пригородов и оставлять машины около конечных станций метро, а в центре города пользоваться общественным транспортом. ■



«Автоштадт» – музей и центр продаж Volkswagen в Вольфсбурге, одной из главных достопримечательностей которого являются две многоуровневые парковки, куда автомобили доставляются напрямую с завода. Каждая башня составляет 60 метров в высоту и вмещает 400 автомобилей. Автоматическая конвейерная система доставляет автомобили с завода в подвал башен, откуда их поднимают до нужного уровня механические роботы. При покупке машины ее аналогичным образом извлекают из ячейки, таким образом покупатель получает абсолютно новый автомобиль с пробегом 0 км.





Андрей Мурыгин,
СОВЛАДЕЛЕЦ CENTURY 21 СЕРЕБРЯНЫЙ ВЕК

Добро пожаловать в Евросоюз

НЕСМОТРИ НА ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ВАЛЮТ, ПРИОБРЕТЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ НА КИПРЕ КРАЙНЕ ПОПУЛЯРНО СРЕДИ РОССИЯН. ПО ДАННЫМ KNIGHT FRANK, СОЛНЕЧНЫЙ ОСТРОВ НАХОДИТСЯ НА 5 МЕСТЕ СРЕДИ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЛЯ ПЕРЕЕЗДА.

Ш

о чему именно Кипр? Этот остров в Средиземном море достаточно большой, чтобы не заскучать в космополитичном обществе, и достаточно маленький, чтобы считаться идеальным для спокойного и безопасного проживания.

Помимо комфортного климата, высокого уровня жизни и гражданства Евросоюза Кипр предлагает привлекательные условия для финансовых вложений в рамках государственных программ «Гражданство через инвестиции» и «Постоянный вид на жительство».

Гражданство Кипра – это гражданство Евросоюза, а значит, вы получите те же привилегии, права и обязанности, что и граждане Франции, Германии, других стран ЕС. Чтобы получить гражданство нужно инвестировать 2 млн евро в жилую недвижимость, которую через три года можно продать. Единственное условие для сохранения паспорта по истечении трех лет – в собственности должна оставаться недвижимость стоимостью 500 тыс. евро, но и ее можно сдавать, если вы не планируете жить на Кипре. Гражданство выдается заявителю, его супруге и детям до 25 лет, а при приобретении недвижимости



НА КИПРЕ
ОБНАРУЖЕНЫ
ОГРОМНЫЕ ЗАПАСЫ
ПРИРОДНОГО
ГАЗА. ЭТО
ОЧЕНЬ ВАЖНЫЙ
ФАКТОР ПРИТОКА
КАПИТАЛА, ЧТО
НЕСОМНЕННО
ПОВЛИЯЕТ НА
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
РОСТ В СТРАНЕ

на 300 тыс. евро вы гарантированно получаете постоянный вид на жительство.

Эти финансовые вложения легко окупаются со временем и позволяют изменить вашу жизнь в лучшую сторону. Кипр – это солнце более 320 дней в году, мягкие зимы и пляжи, отмеченные европейским голубым флагом. Здесь комфортно жить с семьей, ведь уровень жизни настолько же высок, насколько низок уровень преступности. Кипр дает возможность получения образования по образовательным программам России, США и Великобритании, а также славится развлекательной инфраструктурой.

Только за I квартал 2016 года продажи недвижимости на Кипре выросли на 24% в сравнении с 2015 годом. Большинство сделок совершается именно с иностранцами, выбирающими Кипр для жизни и ведения бизнеса. Здесь не обязательно иметь местного партнера, а минимальный уставной капитал – всего 1000 евро. Власти Кипра упрощают налогообложение для ведения бизнеса, снижая НДС при покупке первой недвижимости и пошлину на регистрацию права собственности, регулируя налог на прирост капитала.

CENTURY 21 Серебряный Век организует ознакомительные туры и сотрудничает с крупнейшими застройщиками острова, что гарантирует максимально выгодные цены. ▲



★ ★ ★ ★ ★
CYPRUS* ★ ★ ★ ★ ★
★ ★ ★ ★ ★

★ СДЕЛАЙТЕ ШАГ В
★ НОВУЮ ЖИЗНЬ ★



* КИПР

МОСКВА, 3-Й САМОТЕЧНЫЙ ПЕР., Д. 11
+7 (495) 961-21-00
SVEK.CENTURY21.RU

Century 21
Серебряный Век

реклама



ДЕМОКРИТ ТЕРСЕНОВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР GREKODOM DEVELOPMENT РОССИЯ

«В Греции все есть...»

ЭТА РАСХОЖАЯ ФРАЗА ИЗ ПЬЕСЫ А.П. ЧЕХОВА «СВАДЬБА» ОЧЕНЬ ТОЧНО ОПИСЫВАЕТ ТО, ЧТО ПОЛУЧАЕТ ЧЕЛОВЕК, ПРИОБРЕТАЮЩИЙ НЕДВИЖИМОСТЬ В СОЛНЕЧНОЙ ЭЛЛАДЕ.

И

ностранный спрос на недвижимость в Греции сегодня увеличивается рекордными темпами. Одна из причин этому – рекордное снижение цен за время экономического кризиса

после 2008 года. За минувшее десятилетие дома и квартиры в Греции потеряли от 30 до 45% стоимости, что делает недвижимость там более чем доступной. При этом за последние два года цены падают все медленнее, что в перспективе означает их рост, а значит, задуматься о покупке стоит именно сейчас.

В начале 2013 года Греция была на 12 месте в рейтинге самых популярных направлений для покупки недвижимости, в 2014 году она поднялась на 8 строчку, к апрелю 2015 заняла 7 позицию, а 2016 год вывел Грецию уже на 3-4 место. Благодаря кризису Греция стала более конкурентоспособной в глазах международных покупателей: цены на недвижимость снизились, а последовавшая за этим стабилизация в экономике притягивает все больше и больше средних и крупных инвесторов.

Предложения на греческом рынке крайне разнообразны – от вилл в курортных районах стоимостью порядка 250 тыс. евро и квартир на берегу моря (50-70 тыс. евро) до компактных «однушек» на вторичном рынке стоимостью от 25 тыс. евро.



ЕСЛИ В
2012 ГОДУ
ЗАРУБЕЖНЫЕ
ПОКУПАТЕЛИ
ПОТРАТИЛИ НА
ДОМА В ГРЕЦИИ

120

МЛН ЕВРО,

ТО В 2015

– УЖЕ БОЛЕЕ

330

МЛН ЕВРО

При этом местные застройщики и собственники предоставляют рассрочку под 5-6% годовых, а на срок до шести месяцев – вообще беспроцентную. Государственная политика по отношению к иностранным инвесторам тоже крайне лояльна. Налог на покупку недвижимости составляет всего 3% от ее стоимости, а по программе «золотых виз» иностранцы, вложившие в квадратные метры от 250 тыс. евро, получают вид на жительство Греции сразу на 5 лет для всей семьи по упрощенной схеме.

Кроме того, недвижимость в Греции – это возможность круглый год отдыхать на популярных туристических регионах – на полуостровах Халкидики и Пелопоннес, островах Крит и Корфу. Чистое море, изумительная, почти нетронутая природа, развитая инфраструктура и богатейшее, даже по греческим меркам, историческое наследие – это ли не мечта? Соседями по этому райскому уголку станут граждане Скандинавских стран, Франции, Германии, Великобритании.

Свой дом в Греции сможет найти самый взыскательный покупатель, ведь это страна на любой вкус – жить можно и в богатых на вечеринки Патрах, и в тишине и спокойствии Лутраки, и на традиционной греческой Каламате. Прибавим к этому европейский уровень жизни, а также возможность купаться в море практически круглый год, и получается настоящий дом мечты. Ваш ГрекоДом. ▲



GREKODOM
MOUZENIDIS GROUP | DEVELOPMENT

Недвижимость Греции

- ✓ Широкий выбор объектов недвижимости (квартиры, виллы, бизнес, земельные участки)
- ✓ Организация туров за недвижимостью
- ✓ Оформление Вида на жительство
- ✓ Строительство, проектирование, дизайн
- ✓ Инвестиционные проекты
- ✓ Юридическое сопровождение
- ✓ Управление недвижимостью
- ✓ Сдача в аренду




www.grekodom.ru




MOUZENIDIS
GROUP



Бесплатный звонок по всей России
 8 800 100 46 06



5 причин работать в кризис

ТАМ ГДЕ ОДНИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ВИДЯТ ПРОБЛЕМУ, ДРУГИЕ
НАХОДЯТ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СВОЕГО РАЗВИТИЯ

Кирилл Котриков,
руководитель отдела аналитики CENTURY 21 Россия

3

аголовки СМИ пестрят сообщениями о падении рынка недвижимости, кризисе отрасли и отсутствии перспектив в ближайшие пару лет. Но там где многие видят проблему, успешные и заинтере-

сованные предприниматели всегда находят возможности для своего развития. Руководитель отдела аналитики CENTURY 21 Россия на основе статистических данных объясняет, что на самом деле происходит на рынке и как использовать новые реалии с выгодой для своего бизнеса.

ПЕРСПЕКТИВА РАСТУЩЕГО СПРОСА

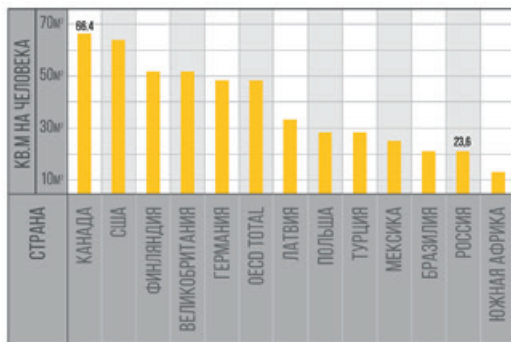
Недостаточная обеспеченность населения России жильем является на сегодняшнем рынке недвижимости ключевым драйвером спроса, а, соответственно, и стоимости квадратного метра.

Падение доходов населения после кризиса 2014 года и нестабильность в экономике спровоцировали снижение спроса и, как следствие, падение цен на рынке. Однако, стоит экономике стабилизироваться, тенденции к чему мы наблюдаем сейчас, спрос снова начнет расти, а квадратных метров жителям России будет недоставать еще очень долго.

СРЕДНЯЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛЬЕМ В РОССИИ



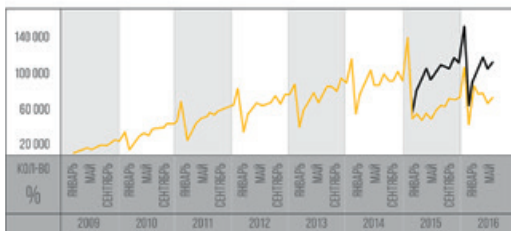
СРЕДНЯЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛЬЕМ В МИРЕ



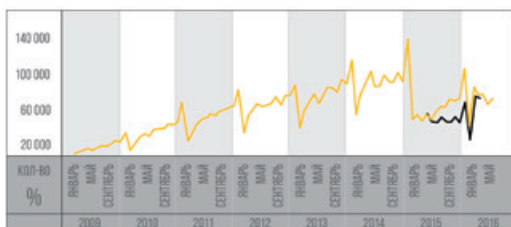
ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ

Государственные интервенции в рынок путем введения программы льготной ипотеки не дали упасть рынку первичной недвижимости и, как следствие, – жилищному строительному комплексу даже после роста ключевой ставки ЦБ до 17%. Несмотря на то, что кризис сократил количество выданных ипотечных кредитов на 36%, эффект введения программы льготной ипотеки составил +35% к числу выданных ипотечных кредитов, стабилизировав ситуацию на рынке.

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА КОЛИЧЕСТВО ВЫДАННЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ

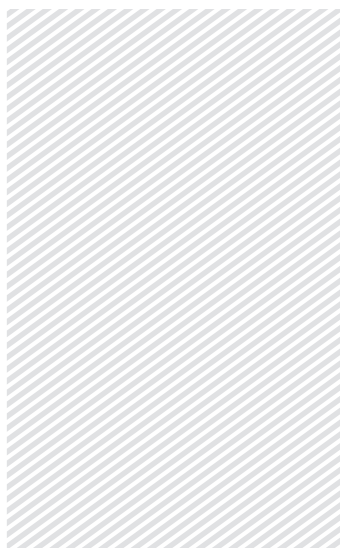


ВЛИЯНИЕ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ НА КОЛИЧЕСТВО ВЫДАННЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ



СТАБИЛИЗАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Несмотря на то, что доходы населения падают, уровень сбережений упал не так значительно. Если в докризисном 2013 году квартиру в ипотеку могли себе позволить 14,6% всех типов семей, то в кризисном 2015-ом – 14%, разница отнюдь не критична. Неуверенность в завтрашнем дне стимулирует отказ от обременения долгосрочными финансовыми обязательствами несмотря на наличие средств: по данным ВЦИОМ, 70% населения не склонны к покупке дорогих товаров в кризис. Однако, нынешняя ситуация на рынке является наиболее благоприятной для покупки жилья для себя, поскольку цены упали гораздо сильнее, чем доходы населения (15 и 9% соответственно). При этом цены продолжают падать, а доходы начинают стабилизироваться.



ДОЛЯ НАСЕЛЕНИЯ, ИМЕЮЩЕГО ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИПОТЕКИ (СЕМЬЯ ИЗ 3 ЧЕЛОВЕК С 1 РЕБЕНКОМ). НАИМЕНЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РЕГИОНЫ

РЕГИОН	ДОЛЯ НАСЕЛЕНИЯ, ИМЕЮЩЕГО ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИПОТЕКИ (СЕМЬЯ ИЗ 3 ЧЕЛОВЕК С 1 РЕБЕНКОМ), % ОТ ОБЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ
СМОЛЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ	16,2
РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ	15,4
РЕСПУБЛИКА АЛТАЙ	15,1
РЕСПУБЛИКА МАРИЙ ЭЛ	14,2
КИРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	14
РЕСПУБЛИКА КАЛМЫКИЯ	14
РЕСПУБЛИКА ДАГЕСТАН	13,2
ПСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	13
АЛТАЙСКИЙ КРАЙ	11,5
ИВАНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	11,5



ПОКАЗАТЕЛЬ
ДЛЯ МОСКВЫ –
22,6 %,
ДЛЯ МОСКОВСКОЙ
ОБЛАСТИ –
36,8 %

ДОЛЯ НАСЕЛЕНИЯ, ИМЕЮЩЕГО ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИПОТЕКИ (СЕМЬЯ ИЗ 3 ЧЕЛОВЕК С 1 РЕБЕНКОМ). САМЫЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РЕГИОНЫ

РЕГИОН	ДОЛЯ НАСЕЛЕНИЯ, ИМЕЮЩЕГО ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИПОТЕКИ (СЕМЬЯ ИЗ 3 ЧЕЛОВЕК С 1 РЕБЕНКОМ), % ОТ ОБЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ
ЯМАЛО-НЕНЕЦКИЙ АО	62,2
ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ	55,8
НЕНЕЦКИЙ АО	54,6
ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ АО	47
МАГАДАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	45,7
КАМЧАТСКИЙ КРАЙ	44,7
Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	42,2
МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	42
САХАЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ	41,6
РЕСПУБЛИКА КОМИ	40,2

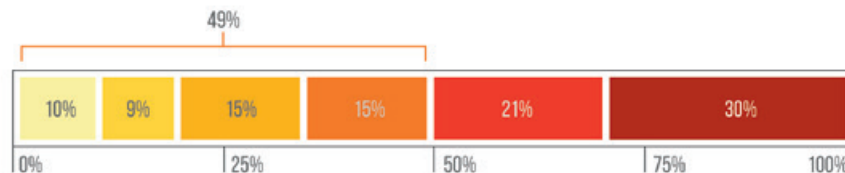
ЗДОРОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ

Низкий уровень конкуренции на рынке риэлторских услуг и в строительном секторе экономики, обусловленный постоянно растущим спросом и ценами (за редким исключением кризисных периодов 1998 и 2008 годов), создал ситуацию, при которой компании не владеют достаточными навыками работы в сложных экономических условиях (кризисных, малопрогнозируемых, высококонкурентных). И, как следствие, значительная часть предпринимателей, оказавшихся неконкурентоспособными в новых реалиях, уходит с рынка, освобождая нишу более деятельным.

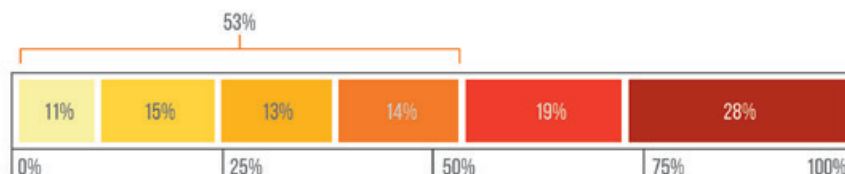
ТЕХНОЛОГИИ CENTURY 21

В сложившейся ситуации на рынке выигрывают компании занявшие наступательную позицию, а не оборонительную. Как правило, это компании, адекватно оценивающие экономическую среду, в которой они работают, следовательно, готовые к кризисным потрясениям любого рода, так как элемент риска изначально включен в их стратегии развития на рынке. CENTURY 21 благодаря своему международному статусу имеет огромный опыт работы на высококонкурентных развитых рынках, а также на высокорисковых рынках развивающихся стран, что в нынешней ситуации в России является ключевым конкурентным преимуществом, формирующим успех даже в тяжелые годы. ▲

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РОССИЙСКИХ РЫНКАХ, ПО МНЕНИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ БИЗНЕСА (ВСЕ СФЕРЫ)



ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РОССИЙСКИХ РЫНКАХ, ПО МНЕНИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА



ЗАТРУДНЯЮСЬ ОТВЕТИТЬ
 НЕТ КОНКУРЕНЦИИ
 УМЕРЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ
 ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Источники данных: Росстат, Аналитический центр при Правительстве РФ, OECD, CENTURY 21.
Расчеты: CENTURY 21.

* КАЖДЫЙ ПРОФЕССИОНАЛ КОГДА-ТО БЫЛ НОВИЧКОМ

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

www.century21.ru



CENTURY 21
ТОТ САМЫЙ МОМЕНТ, КОГДА ОПЫТ НЕ НУЖЕН

РЕКЛАМА



Зачем нужен риэлтор?

ХОРОШИЙ РИЭЛТОР, В ОТЛИЧИЕ ОТ НЕПОДГОТОВЛЕННОГО СОБСТВЕННИКА, ОБЛАДАЕТ ЗНАНИЕМ РЫНКА И ТЕХНОЛОГИЙ ПРОДВИЖЕНИЯ ОБЪЕКТОВ НА НЕМ. И НЕ ТОЛЬКО.

Александр Дрягин,
ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ СЕТИ CENTURY 21 Россия

В

ек Интернет люди все чаще думают, что смогут сами справиться со стоящими перед ними задачами, не обращаясь к профессионалам, будь то покраска потолка, лечение простуды или продажа квартиры. Последствия таких экспериментов могут быть крайне неприятными, дорогостоящими, а иногда – неприятными. Итак, зачем же нужен риэлтор?

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

Хороший риэлтор, в отличие от неподготовленного собственника, обладает знанием рынка и технологий продвижения объектов на нем, он умеет сделать объект конкурентоспособным, может написать грамотный продающий текст и обеспечить маркетинговую активность, не сводящуюся только к размещению объявлений на продающих площадках. Риэлтор – решает проблему клиента. В переговорах это слово редко используется из-за своей негативной окраски, однако фактически про-



ХОРОШИЙ
РИЭЛТОР – ЭТО
НАСТОЯЩИЙ
ПСИХОЛОГ,
ГОТОВЫЙ
ВСЕГДА ОКАЗАТЬ
ПОДДЕРЖКУ
КЛИЕНТУ

даже объекта – это проблема. И собственник, как правило, мечтает переложить ее решение на плечи профессионала. Первостепенная миссия риэлтора – дать клиенту почувствовать, что он знает, как ему помочь, и способен это сделать. Грамотный специалист должен быть убедительным и уверенным, тогда клиент не станет сомневаться в правильности своего выбора и сделает самое главное – начнет риэлтору доверять.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ

Вторая важная задача, которую берет на себя профессиональный риэлтор, – представление интересов клиента на всех стадиях сделки, особенно в процессе переговоров. Коммуникация с потенциальными покупателями – непростое дело, тем более когда их интересы тоже представляют риэлторы, что сегодня встречается все чаще, особенно при альтернативных сделках. Здесь двум профессионалам договориться будет гораздо легче хотя бы потому, что они говорят на одном языке.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ

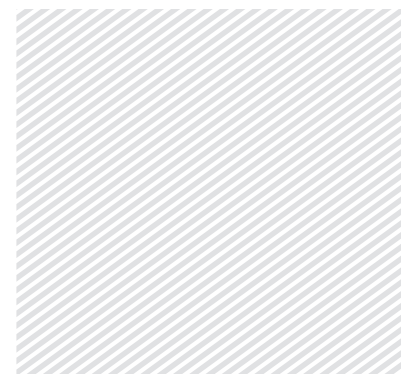
Риэлтор берет на себя ответственность за организацию просмотров объекта. Казалось бы, что сложного в том, чтобы открывать дверь и показывать квартиру? Однако в России по-прежнему не исключена криминальная составляющая данного процесса. Под видом потенциальных покупателей в квартиру могут попытаться проникнуть мошенники, а доверяя организацию показов риэлтору, соб-

ственник боится себя от этой опасности. Хороший специалист всегда проводит предквалификацию покупателей, соблюдает определенные правила проведения показов, которые позволяют исключить проникновение в квартиру злоумышленников.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА

Хороший риэлтор – это профессиональный психолог, готовый всегда оказать психологическую поддержку клиенту. Состояние собственника, продающего объект, нестабильно в психологическом плане – для него это серьезный и ответственный шаг, требующий колоссальных эмоциональных затрат. Риэлтор, беря на себя ответственность за весь процесс, позволяет собственнику жить спокойно и не задумываться о формальных вопросах, в которых он не разбирается. Психологическая поддержка также важна при работе на стороне покупателя: если клиент приобретает недвижимость для себя, то зачастую он руководствуется эмоциями. Здесь задача риэлтора – помочь клиенту определить, чего именно он хочет, а потом подобрать соответствующие объекты.

Как и в любой другой профессии всему этому нужно учиться. Специалисты CENTURY 21 в обязательном порядке проходят обучение всем тонкостям профессии риэлтора и умеют квалифицированно представлять как интересы покупателя, так и интересы продавца. ♣





Ученье – свет!

ЛЮБОМУ ДЕЛУ НУЖНО УЧИТЬСЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ И РИЭЛТОРСКОМУ. СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ CENTURY 21 ПОЗВОЛЯЕТ НЕ ТОЛЬКО КАЧЕСТВЕННО ОВЛАДЕТЬ ТЕОРИЕЙ, НО И НАУЧИТЬСЯ ПРИМЕНЯТЬ ЕЕ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ПРАКТИКЕ.

Вадим Фомин,
БИЗНЕС-ТРЕНЕР CENTURY 21 Россия

ЧТО ТАКОЕ CREATE 21?

С

истема обучения CENTURY 21 – это уникальный процесс, не имеющий аналогов на рынке. Сердцевинной обучающего процесса является курс CREATE 21, который длится 3 месяца и охватывает все аспекты работы риэлтора при продаже объекта недвижимости. Благодаря данному курсу, дополнительным вебинарам и очным тренингам у новых сотрудников сети появляется возможность выйти на результат в 3-4 сделки уже к концу обучения, что является прекрасным показателем даже для опытных сотрудников.

Каждый модуль курса CREATE 21 опирается на 3 принципа:

- практичность – нет лишней информации;
- нацеленность на результат – благодаря домашним заданиям агенты начинают применять полученные знания на практике и достигают намеченных целей;
- вовлечение в процесс обучения – интерактивность, обмен опытом с коллегами.

Для начинающих риэлторов характерны две основные ошибки при продаже объектов. Первая – выставлять объект на продажу не в рынке. Вторая – непрофессиональный подход к процессу продвижения объекта. И в обоих случаях агент и собственник квартиры гарантируют себе сложности в процессе сделки. Например, квартира может не продаться в принципе или продаться, но с сильным нарушением сроков и по низкой цене.

Полный курс CREATE 21 позволяет избежать этих неприятных последствий, поэтому его проходят все агенты сети CENTURY 21. При продвижении объекта упор делается на сочетании качества инструментов и максимального охвата потенциально заинтересованной аудитории.

ПРЕДПРОДАЖНАЯ ПОДГОТОВКА

Создание качественного объявления начинается еще на встрече с собственником после заключения эксклюзивного договора. Первостепенная задача – максимально подробно описать объект в бланке осмотра, для того чтобы в дальнейшем согласование маркетингового плана происходило максимально обоснованно. Далее агент подробно консультирует собствен-

ника по всем тонкостям предпродажной подготовки квартиры. Отношения «агент – собственник» – это, в первую очередь, партнерские взаимоотношения. Без активного взаимодействия, включенности как одной, так и другой стороны результат будет труднодостижим. На курсе мы рассказываем, что можно сделать для того, чтобы квартира пришла в наилучший возможный вид. Начиная от наименее трудозатратных способов, таких, как уборка, заканчивая грамотным инвестированием в объект, позволяющим при минимальных вложениях сделать квартиру уютной и привлекательной. Благодаря этому агент экономит деньги собственника и значительно сокращает время экспозиции. По итогам предпродажной подготовки квартира должна иметь вид хорошего гостиничного номера.

ФОТОГРАФИРОВАНИЕ И ЦВЕТКОРРЕКЦИЯ

Далее наступает следующий этап: фотографирование объекта и обработка фото. Во многих агентствах сети CENTURY 21 работают профессиональные фотографы, которые обеспечивают качественную фотосъемку и обработку фотографий. Если такого сотрудника нет в агентстве, то, конечно же, каждый агент может самостоятельно произвести качественную фотосъемку. Для обработки фото на курсе дается простой 5-шаговый алгоритм. Ключевой этап – это, конечно же, цветокоррекция. Мы хотим добиться того, чтобы цвета были максимально сбалансированными и в меру насыщенными, а фото достаточно светлым, чтобы с лучшей стороны показать объект. Агентам поможет простой подход: нужно найти в любой программе для редактирования фото функции «автоматическая корректировка», «осветление», «насыщенность» и поработать с ними.

ПРОДАЮЩИЙ ТЕКСТ

После того, как фотографии будут готовы, необходимо написать текст для будущего объявления. Если сказать одним словом, то текст должен продавать. В нем не должно быть ошибок, которые так часто встречаются в объявлениях на многочисленных порталах купли-продажи недвижимости. Текста не должно быть слишком много – потенциальному покупателю будет сложно дочитать его до конца. Если текста будет мало – у клиента не будет достаточной информации для принятия решения о просмотре объекта. Текст не структурирован – его сложно воспринимать. Нельзя забывать о продающих элементах – привлече-



ние внимания в начале, описание преимуществ в середине, призыв к действию в конце. Вспомните объявления своего агентства: учитывается все это при подготовке?

КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

Затем агенту необходимо согласовать с руководителем полный перечень инструментов и каналов продвижения, которые будут использованы для рекламы объекта. Частое заблуждение: если квартиру будут продавать все, то она продается быстрее. На самом деле это возможно только благодаря работе профессионала, у которого есть эксклюзивное право продажи объекта, так как только в этом случае возможно полноценное управление процессом продажи. Рекламные возможности CENTURY 21 – серьезное преимущество работы с крупнейшей сетью агентств в мире. Традиционно используются следующие инструменты продвижения: качественное объявление (фото + текст), баннер для наружной рекламы, листовки для расклейки в районе, видеоролики (от слайдшоу до профессиональных видео), виртуальные туры, аэрофотосъемка. Задействуется максимальное количество каналов продвижения: в то время, как в большинстве случаев собственники размещают рекламу всего на нескольких сайтах, CENTURY 21 сотрудничает более чем со 100 рекламными площадками по всей России, активно используя продвижение в социальных сетях и ресурс Global, благодаря которому объект становится доступным иностранным покупателям.

ЗАКРЕПЛЕНИЕ ТЕОРИИ ПРАКТИКОЙ

Все обозначенные инструменты и каналы продвижения участники курса CREATE 21 не только изучают в теории, но и практикуют в виде домашних заданий – без зачетного домашнего задания невозможно получить сертификат международного образца. Задания включают в себя все описанные активности: консультирование по предпродажной подготовке, фотографирование, обработка фото, написание текста, выстраивание маркетингового плана, запуск рекламной кампании. Для помощи агентам в их рабочем процессе были разработаны «Чек-листы» – материалы, содержащие список активностей, которые агент должен выполнить для достижения успеха.

Использование всех инструментов и каналов продаж в сочетании с качеством контента и профессиональной работой риэлтора на всех этапах является залогом успешной продажи квартиры. 🏠



СИСТЕМА
ОБУЧЕНИЯ
CENTURY 21
ГАРАНТИРУЕТ,
ЧТО КАЖДЫЙ
ОБРАТИВШИЙСЯ
К НАМ КЛИЕНТ
ПОЛУЧИТ
КОМПЛЕКС
РИЭЛТОРСКИХ
УСЛУГ ВЫСШЕГО
КАЧЕСТВА.

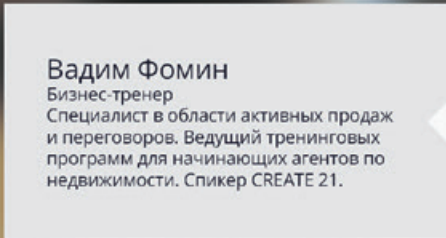
БИЗНЕС-ШКОЛА



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



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



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



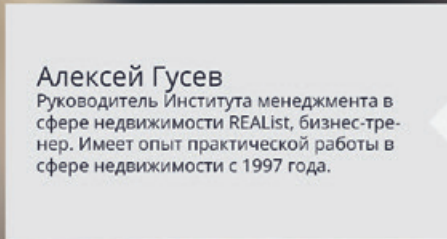
ЭКСПЕРТЫ
CENTURY 21 РОССИЯ



ПРИГЛАШЕННЫЕ
ЭКСПЕРТЫ



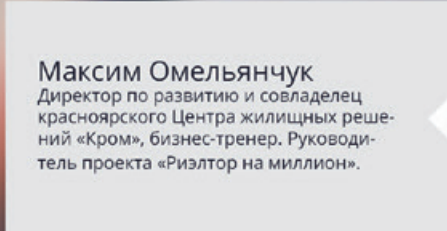
Артур Оганесян
Международный член Национальной Ассоциации Риэлторов США, TRC, CPM, Вице-Президент комитета по образованию FIABCI, член World Council of Brokers.



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



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



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



IMA: ONBOARDING

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

Рекрутинг

Обеспечить непрерывный приток соискателей, соответствующих разработанному профилю компетенций.

Обучение

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

Контроль

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

Удержание

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

CREATE 21

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

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



Россия

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



Еврогрупп Недвижимость



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



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

— лучшие агенты месяца



Денис Писарев
 Вторичная недвижимость
 +7 (985) 769-64-20
 pisarev.denis@century21.ru



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



Ольга Черенок
 Вторичная недвижимость
 +7 (925) 376-94-63
 olga.cherenok@century21.ru



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

— лучшие агенты месяца



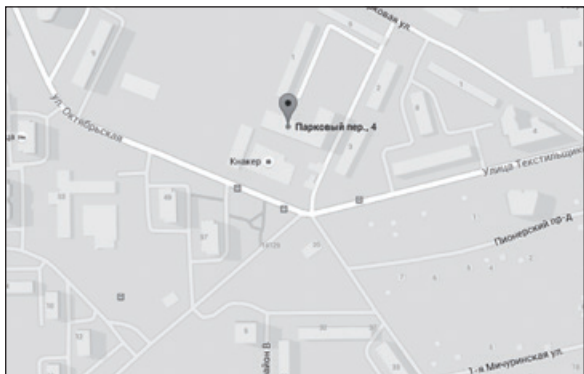
Олег Ртицев
Городская и загородная
недвижимость
+7 (963) 656-60-13
olegnr@rimarcom.ru



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



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



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

— лучшие агенты месяца



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



Лариса Вишневецкая
Вторичная
недвижимость
+7 (903) 662-87-63
vishnevetskayalyu@rimarcom.ru



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

— лучшие агенты месяца

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



Марина Белая
 Городская и загородная
 недвижимость
 +7 (910) 473-21-82
 m.belaya@century21.ru



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



Century 21
 Panorama Realty



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

— лучшие агенты месяца

Маргарита Колесникова
 Вторичная недвижимость
 +7 (905) 763-37-13
 kolesnikova@an-victoria.com



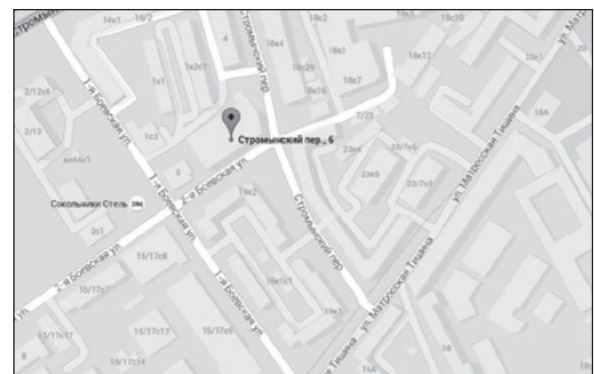
Константин Минаев
 Вторичная недвижимость
 +7 (916) 544-43-23
 minaev@an-victoria.com



Анна Булеева
 Первичная, вторичная
 недвижимость
 +7 (967) 213-75-99
 buleeva@an-victoria.com



Century 21
 Виктория

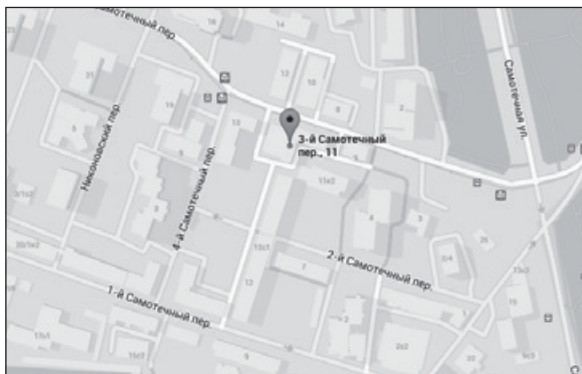


г. Москва, Стромьинский пер., д. 6
 +7 (495) 125-44-68
 victoria@century21.ru
 victoria.century21.ru



Century 21

Серебряный век



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

— лучшие агенты месяца



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



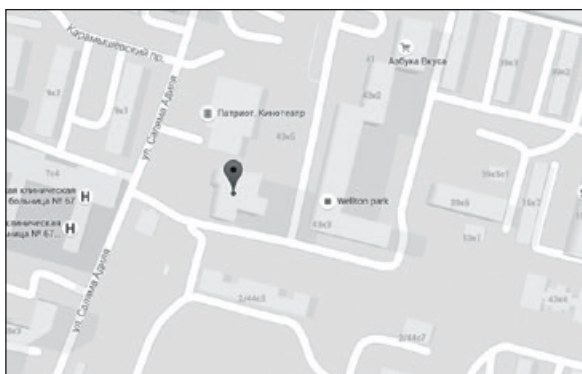
Александр Пастухов
Коммерческая
недвижимость
+7 (916) 425-07-30
alexander.pastukhov@century21.ru



Алина Степанова
Городская и загородная
недвижимость
+7 (903) 772-15-05
alina.stepanova@century21.ru

Century 21

Квартал 75



Москва, ул. Салыма Адилья, д. 2, корп. 1, оф. 9
+7 (495) 255-32-36
kvartal75@c21russia.com
kvartal75.century21.ru

— лучшие агенты месяца



Александр Трихманенко
Инвестиционная
недвижимость
+7 (925) 772-11-02
aleksandr.trihmanenko@century21.ru



Лариса Павлова
Вторичная недвижимость
и аренда
+7 (925) 771-26-52
pavlova.larisa@century21.ru

— лучшие агенты месяца

Людмила Герасимова
 Городская недвижимость,
 ипотека
 +7 (903) 199-99-31
 lyudmila.gerasimova@centyru21.ru



Ева Соловей
 Жилая недвижимость,
 ипотека
 +7 (925) 173-02-44
 eva.solovey@century21.ru

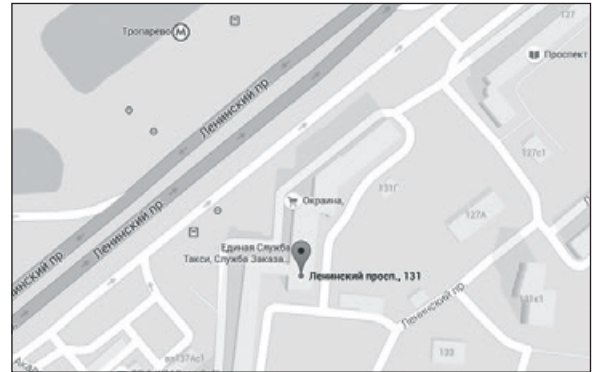


Александр Хохлов
 Вторичная и элитная
 недвижимость
 +7 (926) 530-17-17
 alexander.khokhlov@century21.ru



Century 21

Флэтчер



г. Москва, Ленинский пр-т, д. 131
 +7 (903) 199-99-31
 flat@century21.ru
 flat.century21.ru

— лучшие агенты месяца

Евгения Сурменко
 Городская
 недвижимость
 +7 (495) 660-20-21
 evgenia.surmenko@century21.ru



Александр Михайлов
 Городская
 недвижимость
 +7 (495) 660-20-21
 alexandr.mihailov@century21.ru



Юлия Пивовар
 Городская
 недвижимость
 +7 (495) 660-20-21
 iuliy.pivovar@century21.ru

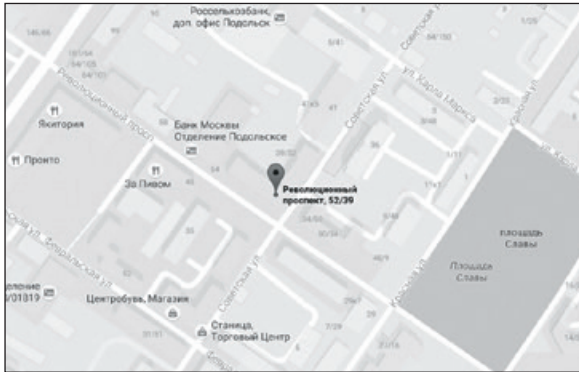


Century 21

Zavidov



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



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

— лучшие агенты месяца



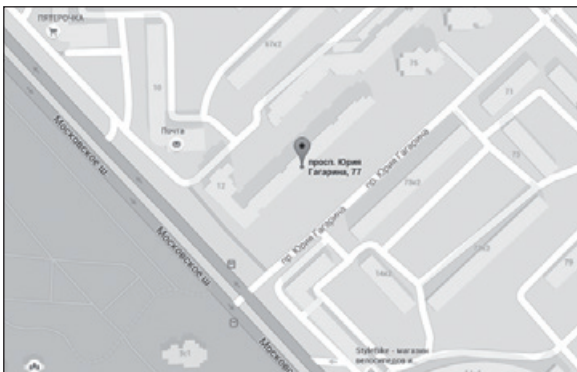
Татьяна Усова
Любые объекты
недвижимости
+7 (967) 066-47-60
tatyana.usova@century21.ru



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



Наталья Привезенцева
Любые объекты
недвижимости
+7 (963) 662-85-30
natalya.privezenцева@century21.ru



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

— лучшие агенты месяца



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



Елена Кабурган
Вторичная
недвижимость
+7 (981) 107-78-78
elena.kaburgan@century21.ru



Ирина Гарбар
Первичная
недвижимость
+7 (911) 292-19-42
irina.garbar@century21.ru

— лучшие агенты месяца

Мария Рыжих
Любые объекты
недвижимости
+7 (921) 435-70-21
ryzhih.mariya@century21.ru



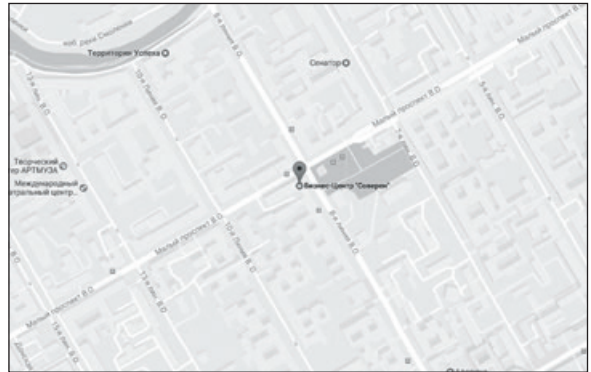
Виталий Букатов
Любые объекты
недвижимости
+7 (921) 647-21-09
bukatov.vitaliy@century21.ru



Оксана Рядных
Любые объекты
недвижимости
+7 (921) 368-21-31
ryadnyh.oksana@century21.ru



Century21
Capital Petersburg



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

— лучшие агенты месяца

Дарья Шибанова
Эксперт
по недвижимости
+7 (984) 206-21-21
shibanova.Darya@century21.ru



Юлия Аносова
Аренда и продажа
жилой недвижимости
+7 (984) 206-21-21
anosova.yuliya@century21.ru



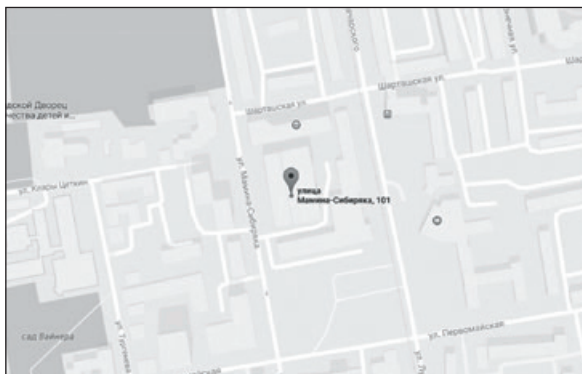
Максим Фиткулёв
Эксперт
по недвижимости
+7 (984) 206-21-21
maksim.fitkulyov@century21.ru



Century21
New Home



г. Владивосток, ул. Светланская, д. 145
+7 (4232) 72-47-24
vl@century21.ru
vl.century21.ru



г. Екатеринбург, ул. Мамина-Сибиряка, д. 101
+7 (343) 361-41-21
centr@century21.ru
centr.century21.ru

— лучшие агенты месяца



Марина Федосеева
Вторичная и загородная
недвижимость, ипотека
+7 (952) 735-58-47
fedoseeva.marina@century21.ru



Анатолий Кузнецов
Первичная, вторичная
недвижимость, ипотека
+7 (961) 773-98-95
kuznetsov.anatoliy@century21.ru



Марина Иванова
Любые объекты
недвижимости, ипотека
+7 (922) 604-54-52
ivanova.marina@century21.ru



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

— лучшие агенты месяца



Анна Искорцева
Вторичная, загородная,
зарубежная недвижимость
+7 (903) 085-02-84
anna.iskorceva@century21.ru



Евгений Глушков
Первичная, вторичная
недвижимость
+7 (912) 655-27-83
evgeniy.glushkov@century21.ru



Наталья Федорова
Первичная, вторичная
и элитная недвижимость
+7 (908) 638-17-36
natalya.fedorova1@century21.ru

— лучшие агенты месяца

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



Наталья Краснова
 Вторичная недвижимость
 +7 (964) 816-18-64
 krasnova.natalya@century21.ru



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



— лучшие агенты месяца

Ольга Мухаметханова
 Вторичная
 недвижимость
 +7 (843) 225-57-00
 olga.muhamethanova@century21.ru



Ильназ Гизетдинов
 Вторичная
 недвижимость
 +7 (917) 938-18-88
 ilnaz.gizetdinov@century21.ru



Петр Бурунин
 маркетолог
 +7 (903) 314 36-39
 petr.burunin@century21.ru

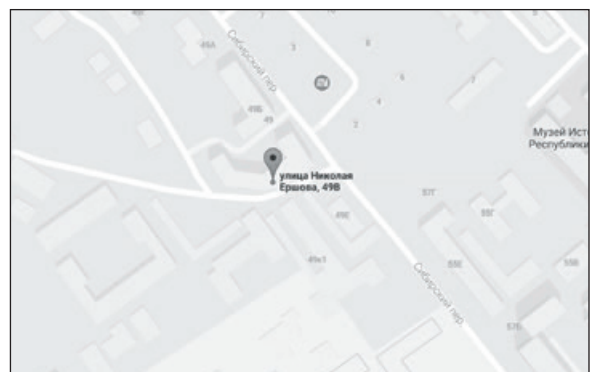


Недвижимость мира

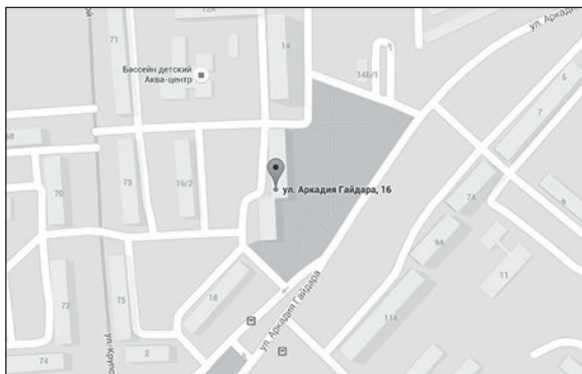


г. Иркутск, ул. Горького, д. 27
 +7 (3952) 90-91-44
 nm@century21.ru
 nm.century21.ru

Манго



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



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

— лучшие агенты месяца



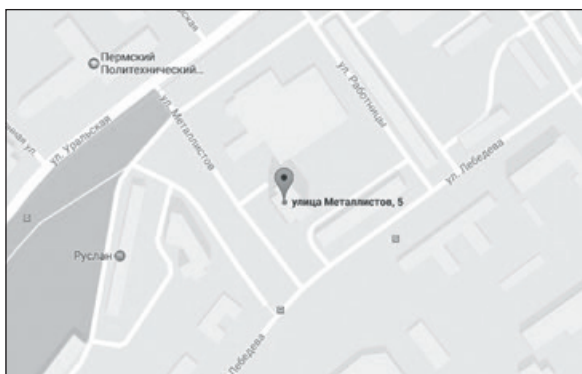
Любовь Пепеляева
Вторичная
недвижимость
+7 (904) 845-55-29
lyubov.pepelieva@century21.ru



Татьяна Игумнова
Вторичная
недвижимость
+7 (963) 881-98-63
tatiana.igumnova@century21.ru



Жанна Чернова
Первичная
недвижимость
+7 (902) 802-99-55
chernova.zhanna@century21.ru



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

— лучшие агенты месяца



Светлана Огородникова
Вторичная
недвижимость
+7 (961) 755-97-97
svetlana.ogorodnikova@century21.ru



Татьяна Крылова
Вторичная
недвижимость
+7 (922) 380-77-20
tatiana.krylova@century21.ru



Антон Скрябин
Вторичная и загородная
недвижимость
+7 (909) 101-46-50
anton.skriabin@century21.ru

— лучшие агенты месяца

Татьяна Суримова
Вторичная
недвижимость
+7 (922) 329-29-04
tatiana.surimova@century21.ru



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



Ирина Поповцева
Вторичная
недвижимость
+ 7 (922) 354-14-46
irina.popovtceva@century21.ru



— лучшие агенты месяца

Марина Юшкова
Вторичная
недвижимость
+7 (965) 562-76-64
marina.yushkova@century21.ru



Шамиль Бадартинов
Вторичная
недвижимость
+7 (967) 873-40-88
shamil.badartinov@century21.ru



Артем Тарасов
Вторичная
недвижимость
+7 (967) 873-50-88
artem.tarasov@century21.ru



Century21
Home Real Estate



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

Century21
PermGrad



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



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

— лучшие агенты месяца



Татьяна Крашенинникова
Любые объекты
недвижимости
+7 (922) 551-60-05
krashennikova.tatyana@century21.ru



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



Валерия Маркова
Любые объекты
недвижимости
+7 (937) 662-56-12
markova.valeriya@century21.ru



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

— лучшие агенты месяца



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



Маргарита Гордеева
Любые объекты
недвижимости
+7 (918) 003-46-97
gordeeva.margarita@century21.ru



Алла Ланкина
Любые объекты
недвижимости
+7 (918) 003-47-45
lankina.alla@century21.ru

— лучшие агенты месяца

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



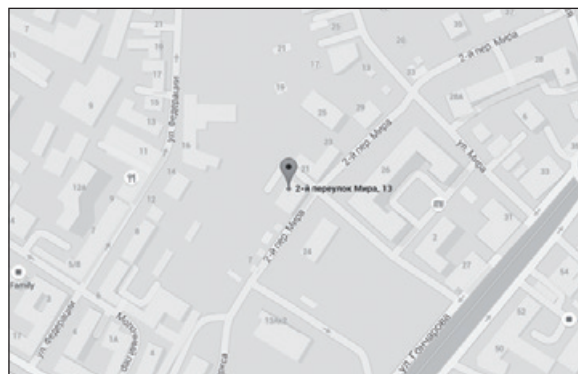
Ирина Кожеева
Вторичная недвижимость
+7 (960) 379-25-71
irina.kozhaeva@century21.ru



Дарья Баранова
Вторичная недвижимость
+7 (903) 336-35-81
daria.baranova@century21.ru



Century 21
Венец



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

— лучшие агенты месяца

Яна Кириллова
Первичная,
вторичная недвижимость
+7 (917) 065-18-18
yana.kirillova@century21.ru



Дмитрий Фадеев
Первичная,
вторичная недвижимость
+7 (917) 065-10-10
dmitriy.fadeev@century21.ru



Century 21
Премьер



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

СОБСТВЕННОЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
ПОД ИЗВЕСТНЫМ БРЕНДОМ

Century
21
www.century21.ru



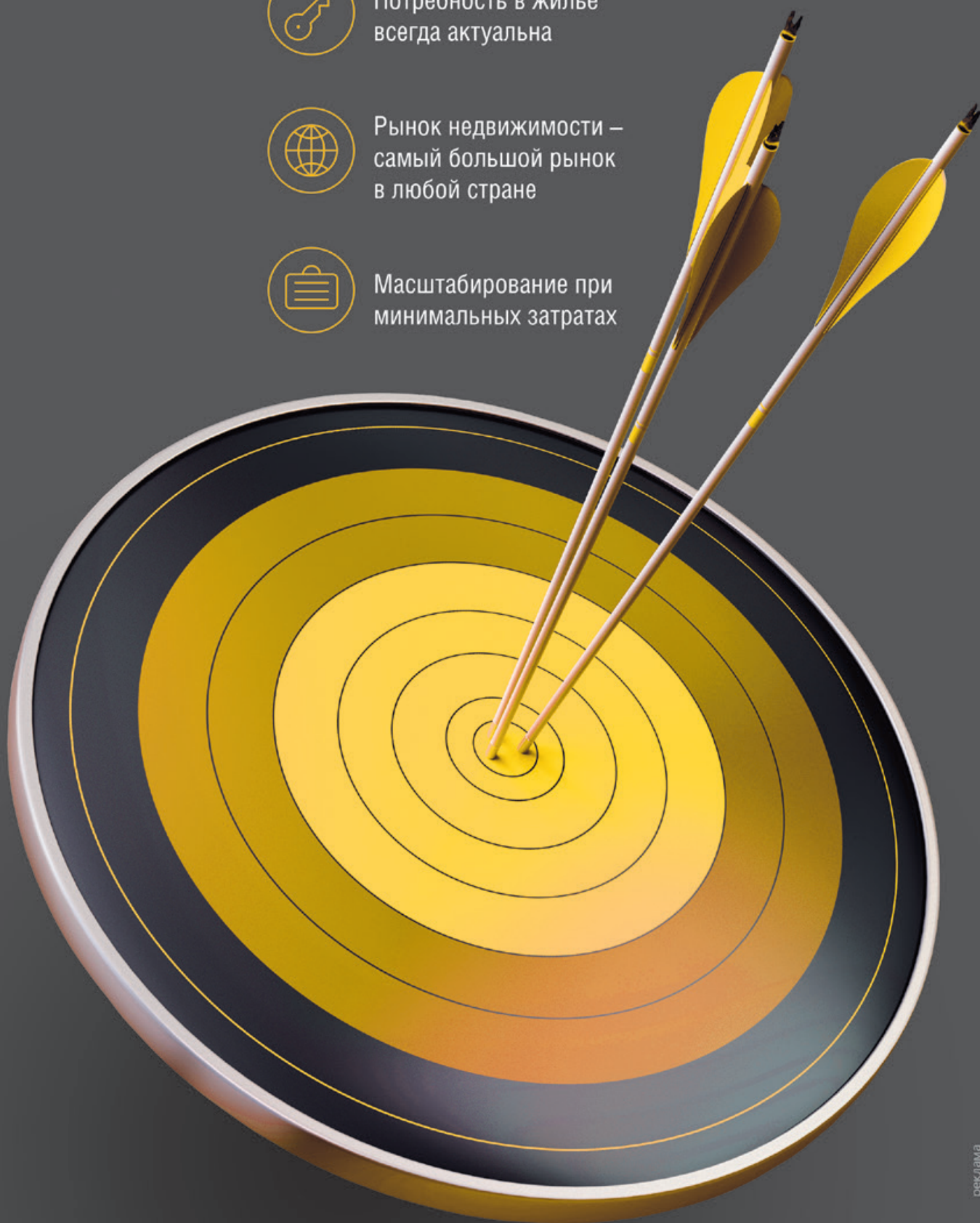
Потребность в жилье
всегда актуальна



Рынок недвижимости –
самый большой рынок
в любой стране



Масштабирование при
минимальных затратах





Крупнейшая в мире сеть агентств недвижимости

Москва

CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость

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

CENTURY 21 Zavidov

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

CENTURY 21 Капитал Гарант

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

CENTURY 21 Квартал 75

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

CENTURY 21 Panorama Realty

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

CENTURY 21 Римарком

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

CENTURY 21 Серебряный век

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

CENTURY 21 Street Realty

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

CENTURY 21 Флэтчер

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

CENTURY 21 Юго-Запад

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

CENTURY 21 Город

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

Московская область

CENTURY 21 Династия

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

CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость

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

CENTURY 21 Римарком

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

Владивосток

CENTURY 21 New Home

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

Горячий Ключ

CENTURY 21 Мой Дом

ул. Ленина, д.193, корп. Д, лит. «Б»
ул. Ворошилова, д. 35
+7 (918) 222-22-69
+7 (86159) 421-65

Екатеринбург

CENTURY 21 Eva Home

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

CENTURY 21 Мэйфлауэр

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

CENTURY 21 Центр

ул. Мамина-Сибиряка, д. 101
+7 (343) 202-01-23

Иркутск

CENTURY 21 Недвижимость мира

ул. Горького, д. 27
ул. Байкальская, 206
+7 (3952) 90-91-44

Казань

CENTURY 21 Манго

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

Нижний Новгород

CENTURY 21 Адвент

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

Пермь

CENTURY 21 City

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

CENTURY 21 Home Real Estate

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

CENTURY 21 PermGrad

ул. Стахановская, д. 45, оф. 236
г. Оса, ул. Степана Разина, д. 53
+7 (342) 293-02-36

CENTURY 21 Terra Недвижимость

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

Петрозаводск

CENTURY 21 Alfa

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

Самара

CENTURY 21 Volga

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

Санкт-Петербург

CENTURY 21 Capital Petersburg

Малый проспект. В.О., д. 22
+7 (921) 941-12-08

CENTURY 21 Новоселье

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

Симферополь

CENTURY 21 Alliance

ул. Маяковского, д. 14, стр. 3, 2 эт.
+7 (978) 751-62-90

Сочи

CENTURY 21 Expert Sochi

ул. Мира, д. 161
+7 (988) 156-14-21

CENTURY 21 InSochi

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

Тольятти

CENTURY 21 Регион

Скоро открытие!

Ульяновск

CENTURY 21 Венец

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

Хабаровск

CENTURY 21 New Town

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

Чебоксары

CENTURY 21 Премьер

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

Череповец

CENTURY 21 Авторитет

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



www.century21.ru

Каждый офис находится в независимом владении и управлении