

# Century21

MAGAZINE

Журнал о недвижимости

осень | 2015

## ЛОФТЫ: ЕСТЬ ЛИ ЖИЗНЬ В ФАБРИЧНЫХ ЦЕХАХ?

стр. 20

«ДАНИЛОВСКАЯ  
МАНУФАКТУРА 1867»:  
ЛОФТЫ БЕЗ  
ОБМАНА

стр. 24

РЕДЕВЕЛОПМЕНТ:  
ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ  
БОЛЬШИХ  
ГОРОДОВ

стр. 44

ОСОБНЯК  
НА КРЫШЕ

стр. 50



**Агентство недвижимости**

**ВАШЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ  
ПОД ИЗВЕСТНЫМ БРЕНДОМ**

Москва, Ленинградский пр-т, 31А, стр.1, БЦ «Монарх», 15-й этаж

+7 (495) 981-21-21 [www.century21.ru](http://www.century21.ru)

Century 21

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

**ОТКРЫТО**

Часы Работы

пн - пт  
9:00 - 21:00

сб  
10:00 - 19:00

вс  
Выходной



# Century21 MAGAZINE

Журнал о недвижимости

## УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «РУС ГЛОБАЛ ГРУПП»  
125284, г. Москва, Ленинградский пр-т, 31А, стр. 1, БЦ «МонАрх»  
Тел.: +7 (495) 981-21-21  
Факс: +7 (495) 981-21-51

## РЕДАКЦИЯ

Главный и выпускающий редактор  
**Юлия Максимова**  
yulia.maximova@century21.ru  
Директор по связям с общественностью  
**Евгения Воронкова**  
evgenia.voronkova@century21.ru  
Аналитик  
**Анна Спешилова**  
anna.speshilova@century21.ru  
Корректоры  
**Елизавета Полукеева**  
polukeeva@list.ru  
**Анна Манджапарашвили**  
ms.mandzha@bk.ru

## ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

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

## НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

*Татьяна Елекоева, Полина Ковтун, Василиса Морозова*

Информационное сотрудничество: magazine@century21.ru  
Сотрудничество по рекламе: magazine@century21.ru.

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

Тираж 12 000 экземпляров.

Цена свободная.

Отпечатано:

ООО «Голд Принт»,  
142840, МО, Ступинский район, пгт Михнево, ул Советская, д. 4.  
+7 (495) 507-91-90

---

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

# АНГАР АВТО

ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС «АНГАР АВТО»

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

+7 (903) 180 61 04 CENTURY21.RU  
ROMAN.BOLSHAKOV@CENTURY21.RU

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

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

Площадь земельного участка – 24 380 м<sup>2</sup>, в соб-  
ственности!

Количество уровней – 3

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

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



*2015 год – это год Козы по восточному календарю, Международный год света и световых технологий, Год литературы в России, и Год покупателя на российском рынке недвижимости.*

В Год покупателя принято радоваться каждой продаже, потому что они случаются почти в два раза реже, и дарить покупателям улыбки и подарки: продавцы вторичного жилья дают большие скидки и дарят дорогую технику и мебель, арендодатели – каникулы по аренде и бесплатную «коммуналку», девелоперы первичного жилья – скидки, рассрочки и бесплатные места на подземных парковках.

Что это означает для агентств недвижимости? Для них сегодняшний рынок – проверка на прочность, вопрос выживания. Проверяется бизнес-модель и стратегия агентства, уровень бизнес-знаний и понимание рынка у руководителей, профессиональный уровень и лояльность агентов, качество и функциональность ИТ-систем, результативность маркетинга и лояльность клиентов, эффективность расходов и бизнес-планирования. На «плохом» рынке провал в любой из областей управления может привести агентство к краху – не у каждого бизнеса есть «подушка», позволяющая выдерживать длительный отрицательный денежный поток, вызванный неэффективностью работы.

Как остаться на рынке? И, главное, зачем? В части «зачем» все звучит довольно просто: те, кто остается на рынке в кризис, автоматически поглощают долю рынка конкурентов, которые сдают позиции и уходят с рынка. А любой кризис, как известно, заканчивается, при этом необязательно возвратом к каким-то прошлым показателям, но обязательно новым статус-кво – равновесием спроса и предложения, в котором снижается уровень неопределенности, и можно снова нормально работать и строить достоверные прогнозы и планы. И «выжившие» участники рынка уже по-новому делят новый пирог.

Теперь вопрос «как». На таком рынке как никогда нужны конкурентные преимущества – если раньше хватало всем, то теперь всем не хватает, нужно обязательно чем-то выгодно отличаться от конкурентов. Причем на всех рынках! Ведь агентства недвижимости конкурируют не только за клиентов на рынке недвижимости, но и за сотрудников на рынке труда, и за внимание аудитории на рынке рекламы, и за инвестиции на рынке капитала. Если агентство ничем не отличается от соседей и ему нечего предложить клиентам, сотрудникам и партнерам – чего-то такого, чего нет у других, то почему клиенты должны выбрать это агентство? Почему сотрудники должны прийти или остаться? Почему партнеры должны работать именно с ним? Нужны причины!

Таковыми причинами являются сильный известный международный бренд, системный рекрутинг и эффективное обучение, ИТ-системы и маркетинговые технологии, PR и продвижение, поддержка и обмен опытом, совместные сделки и проекты, мотивационные программы и акции и многое другое, что доступно участникам сети CENTURY 21 по всей России независимо от региона присутствия. Набор этих инструментов развития позволяет агентствам сети не только выживать в кризис, но и расти, наращивать долю рынка и клиентскую лояльность, расширять сферы деятельности и запускать новые проекты.

И сегодня доступ в сеть открыт не только любому действующему агентству недвижимости в любом городе, но и желающим создать эффективный бизнес в недвижимости с нуля даже без опыта работы в отрасли. Главное, чтобы партнеры были готовы впитывать новые знания, соблюдать элементарные этические нормы и, что не удивительно, много и упорно работать на себя и свой успех. Присоединяйтесь! ♣

С уважением,  
Президент CENTURY 21 Россия  
Кирилл Кашин

Опытные Надежные Результативные

The Century 21 logo is displayed on a white sign, which is part of a larger real estate signpost. The signpost is yellow and has a horizontal bar across the top. The sign is tilted slightly to the right. The background shows a large, two-story house with brown siding and a gabled roof, surrounded by trees and a lawn.

**ПРОДАНО**

# СОДЕРЖАНИЕ



Лофты:  
есть ли жизнь в  
фабричных цехах?

## 20



Как работают в  
RAMBLER&Co

## 28



Интересное кино  
от CENTURY 21

## 52

- 10 «Эконом-минус» – новый класс жилья?
- 12 Мультилистинг – новые возможности для риелторов
- 14 Вторичный рынок жилья в поисках покупателя
- 16 Новости
- 20 Лофты: есть ли жизнь в фабричных цехах?
- 24 «Даниловская мануфактура 1867»: лофты без обмана
- 28 Как работают в RAMBLER&Co
- 30 «Де-юре» – ничего особенного
- 32 Возвращение арендаторов
- 34 Октоберфест: сделано в Баварии
- 36 Прагматичное поколение Y
- 38 Креативный формат
- 42 Обновленный облик «Трехгорной мануфактуры»
- 44 Редевелопмент: второе дыхание больших городов
- 48 Минимализм в дизайне и цене
- 50 Особняк на крыше
- 52 Интересное кино от CENTURY 21
- 54 Королевский подход
- 56 Новая жизнь Киевского шоссе
- 60 «Мы агенты CENTURY 21, а кто вы?»
- 64 CREATE 21 – новый уровень обучения агентов по недвижимости
- 68 «CENTURY 21 Тойсов – это новый этап жизни»
- 70 «Просто покупка бренда меня не интересовала»
- 72 «Успешным агентство делают люди»
- 73 Агентства недвижимости CENTURY 21 Россия



**рамблер.недвижимость**

Поиск городской, загородной и коммерческой  
недвижимости на территории России

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

Реклама.

16+

# «ЭКОНОМ-МИНУС» – НОВЫЙ КЛАСС ЖИЛЬЯ?



Константин Ламин,  
генеральный директор CENTURY 21 Panorama Realty

Из своего профессионального опыта могу сказать, что подобные квартиры всегда пользовались спросом. К примеру, квартиры-студии, которые начинаются от 18 кв. м и представляют собой жилое помещение, где гостиная-спальня совмещена с кухней, а стенами отгорожен только санузел. Даже старые малогабаритные однокомнатные квартиры гостиничного типа в панельных домах всегда были нарасхват среди тех, кто приезжал в столицу из регионов, ведь такой вариант, пусть даже небольшой, но все-таки отдельной квартиры значительно лучше, чем, скажем, покупка комнаты в коммуналке.

Данная же инициатива, с которой выступили московские инвесторы, направлена на то, чтобы придать статус жилой недвижимости апартаментам, которые официально не признаются в качестве помещений, предназначенных для проживания. На мой взгляд, апартаменты даже небольшого метража имеют больше преимуществ по сравнению со студиями и старыми малогабаритными квартирами. Ведь приобретение небольших апартаментов – например, в лофте

*На мой взгляд, апартаменты даже небольшого метража имеют больше преимуществ по сравнению со студиями и старыми малогабаритными квартирами*

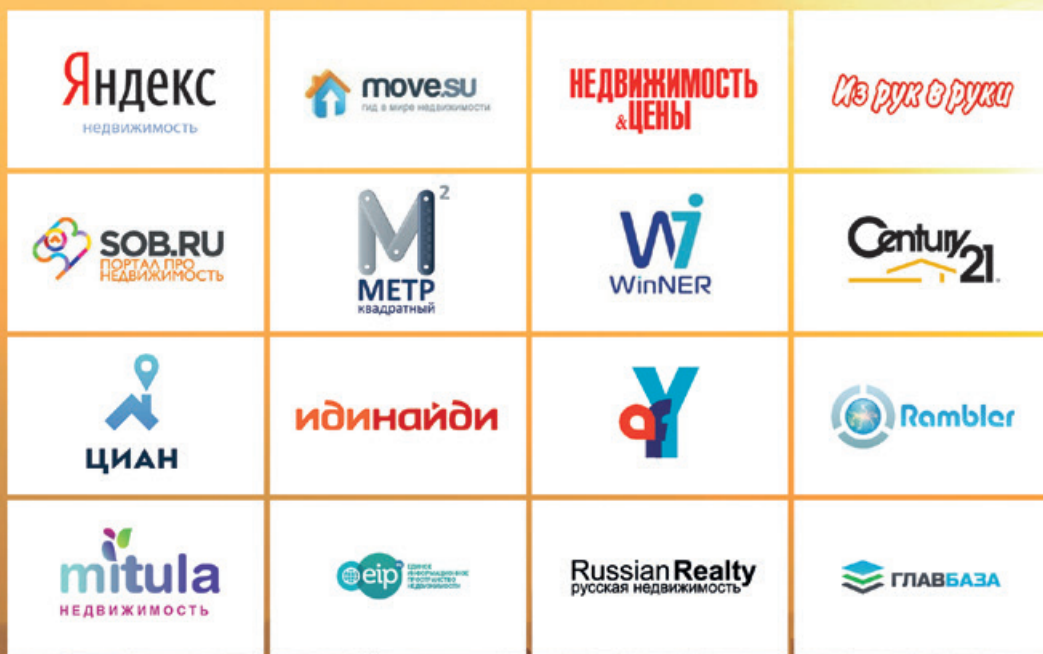
*В России может появиться новый класс жилья – «эконом-минус». С такой инициативой выступил Клуб инвесторов Москвы. Предполагается, что это будут маленькие квартиры с инфраструктурными недостатками, расположенные далеко от школ и магазинов. Чтобы квартира получила самый низкий класс жилья, она должна быть небольшой по метражу и недорогой по стоимости.*

в центре Москвы за 3–4 млн рублей – можно смело называть удачной сделкой.

Безусловно, у этого формата есть определенные минусы с налоговой точки зрения. Так, с 2016 года в России налогооблагаемая база рассчитывается от кадастровой стоимости жилой недвижимости, и если для квартиры эта ставка составит 0,3%, то для апартаментов – от 0,5 до 2%. Однако с учетом того, что сейчас девелоперы активно реализуют проекты по редевелопменту бывших промышленных зданий, таких как «Даниловская мануфактура»

или «Трехгорная мануфактура», то в итоге получается, что текущая кадастровая стоимость этих объектов в разы меньше, чем у аналогичных квартир в новостройках.

Что касается инфраструктуры, то отсутствие детского сада или школы для молодых людей или же покупателей из регионов, которые могут приобрести подобную бюджетную квартиру «эконом-минус» в качестве стартового жилья в Москве, вряд ли будет играть ключевую роль в выборе подобного формата недвижимости. Особенно когда речь идет о приобретении жилья за 2–4 млн рублей в Москве. ◆



и другие

# РЕКЛАМА ВАШЕГО ОБЪЕКТА

НА ВЕДУЩИХ  
ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛАХ

ОБРАТИТЕСЬ К АГЕНТУ CENTURY 21 –  
И ВАШУ ИНФОРМАЦИЮ УВИДЯТ ТЫСЯЧИ  
ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

# МУЛЬТИЛИСТИНГ – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РИЕЛТОРОВ



Андрей Харламов, генеральный директор CENTURY 21 Харламов

*Мультилистинг – это система, при которой каждый агент недвижимости информирует своих коллег об объектах, которые он продает. Мультилистинг также можно назвать общей базой данных, куда каждый агент добавляет свои объекты. При этом он не просто рекламирует их, но и готов поделиться своей комиссией. Как это работает? Например, у меня есть объект, информацию о котором я централизованно сообщаю своим коллегам-агентам, обозначаю его стоимость и комиссию, которую я готов заплатить при условии, что мне найдут покупателя.*

У агентов CENTURY 21 Россия работает своя система мультилистинга, которая позволяет ее участникам держать руку на пульсе и оперативно обмениваться информацией. Центральный офис компании создал такой уровень доверия среди риелторов сети, что никто не сомневается: сделка будет проведена, и агент получит обещанный процент.

Сегодня эта система как никогда актуальна, потому что с помощью данного инструмента мы привлекаем значительно больше клиентов, а в каких-то сегментах в принципе появляются шансы на продажу. Например, 1 июня этого года мы заключили эксклюзивный договор на продажу большого земельного участка в Подмосковье и уже в середине августа успешно провели сделку. За это время по рекламе мы не получили ни одного звонка, а благодаря мультилистингу мы сначала пообщались с одними агентами, а те познакомили меня с другими агентами, и в итоге мы договорились, что они помимо своих объектов будут предлагать клиентам и мой объект.

На сегодняшнем рынке недвижимости покупателей действительно мало, но они все равно есть. К примеру, у меня 10 покупателей и у других 10 агентов, скажем, еще

по 10 покупателей, то есть всего у них уже 100 покупателей. Как сделать так, чтобы эти 100 покупателей узнали о моем объекте? Я просто сообщаю агентам-коллегам, что добавлю к вашей комиссии, которую платит ваш клиент, еще дополнительно свои 3–5%. Таким образом у агента появляется дополнительная мотивация, и, соответственно, он уже будет предлагать своим клиентам мои объекты, что в разы увеличивает эффективность продажи.

Мультилистинг в России сегодня слабо развит, многие не знают, что это, и чем он может быть полезен, или же опасаются нечестных агентов, либо просто не желают делиться комиссией. Однако я уверен, что все агентства недвижимости рано или поздно придут к этому. Многие еще живут прошлым и не отвыкли от того времени, когда цены на рынке росли, и для поиска покупателя не нужно было прилагать особых усилий. Сейчас ситуация изменилась, и те, кто работает на опережение, как сеть агентств CENTURY 21 Россия, понимают все преимущества мультилистинга, который не только делает работу риелторов более результативной, но и позволяет сформировать принципиально новые отношения, основанные на открытости, доверии и партнерстве. ♣



# МОНЭ

РЕЗИДЕНЦИЯ





Елена Нистратова, директор CENTURY 21 Капитал Гарант

## ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ В ПОИСКАХ ПОКУПАТЕЛЯ

*На сегодняшний день реальная цена жилья на вторичном рынке недвижимости Москвы и Подмосковья заметно меньше цены предложения. Это связано с тем, что продавцы готовы предоставлять довольно большой дисконт, особенно если они заинтересованы в продаже объекта.*

**П**риведу пример из своей практики: не так давно мы продавали квартиру в сталинском доме на проспекте Вернадского около метро «Университет». Первоначальная цена объекта составляла 19,5 млн рублей. Однако уже через месяц нам пришлось снизить ее до 18, а затем до 17 млн рублей. В итоге владелец квартиры согласился выставить ее за 16,5 млн, то есть буквально за два месяца цена снизилась на 3 млн рублей.

Однако, несмотря на готовность продавцов снижать стоимость выставляемых объектов, найти покупателя довольно сложно. Если у продавца есть реальный покупатель, мы советуем продавать объект, даже если предлагаемая цена ниже рыночной. В целом же могу сказать, что спрос на объекты недвижимости в Москве за полгода упал примерно на 30% по сравнению с аналогичным периодом в 2014 году. Только в конце лета мы стали свидетелями всплеска покупательского спроса, который был связан с волной поступления абитуриентов из регионов в московские вузы. Причем мы заметили рост не только на покупку, но и аренду одно- и двухкомнатных квартир,

*Несмотря на готовность продавцов снижать стоимость выставляемых объектов, найти покупателя довольно сложно. Если у продавца есть реальный покупатель, мы советуем продавать объект, даже если предлагаемая цена ниже рыночной*

расположенных недалеко от таких вузов, как МГУ и РГУ нефти и газа имени И. М. Губкина.

Если говорить про тенденции, то сегодня, как и после кризиса 2008 года, многие собственники стали сдавать выставленное на продажу жилье в аренду с неопределенным сроком. У нас есть клиенты, которые сдают квартиры по более низкой цене для того, чтобы иметь возможность показывать ее потенциальным покупателям. Хотя должна

сказать, что на самом деле наличие арендаторов очень мешает продаже квартиры, поскольку они самые незаинтересованные в продаже люди и существенно тормозят процесс продажи – могут специально ее не убирать, намеренно выставляя в не очень выгодном свете.

Однако мне сложно советовать продавцам полностью отказать от арендаторов, учитывая тот факт, что раньше квартиру можно было реализовать в течение одного-двух месяцев, если она не переоценена, то весной и летом этого года время экспозиции могло возрасть в 2–3 раза.

Что касается прогнозов, то, на мой взгляд, снижение спроса в первом полугодии потенциально может сгенерировать отложенный спрос, который мы сможем увидеть во втором полугодии. Время покажет. ♣



ПРЕМИЯ  
Работодатель года  
2015

## В 2018 ГОДУ В МОСКВЕ ПОЯВИТСЯ СВОЙ ДИСНЕЙЛЕНД



Строительство детского тематического парка в Нагатино общей площадью 230–240 тысяч кв. м займет около 3 лет, сообщил «Интерфаксу» заместитель мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительству Марат Хуснуллин.

«За последние годы в Москве было создано много новых и интересных парков, многие старые парковые территории были приведены в порядок. Но сегодня Москве, конечно, не хватает детского тематического развлекательного парка», – заявил Марат Хуснуллин.

Общая стоимость проекта составит порядка 1 млрд долларов. Эти средства власти привлекут от частных инвесторов. Кроме того, правительство Москвы готово выделить из бюджета около 5–6 млрд рублей на создание транспортной инфраструктуры парка. ♣

## НАЗВАНЫ ГОРОДА С САМОЙ ДОРОГОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Согласно отчету международной консалтинговой компания CBRE, Гонконг по-прежнему остается лидером среди городов с самой дорогой недвижимостью. Средняя цена на недвижимость в Гонконге – 9763 фунта стерлинга за квадратный метр. «Этот высокий показатель наблюдается на фоне небольшой площади квартир, преобладающих на этом рынке, для которого по-прежнему характерно очень ограниченное предложение», – отмечают аналитики.

Второе место в десятке городов с самой дорогой в мире недвижимостью занимает Лондон, третье – Нью-Йорк. Среди европейских городов первенство у Барселоны, далее следуют Берлин и Дублин. Москва среди крупных европейских городов занимает шестую позицию по ценам на недвижимость, отмечает «Газета.Ru». ♣



## ЖИТЕЛЬ ЯКУТСКА ДЕВЯТЬ РАЗ ПЕРЕСДАВАЛ АРЕНДОВАННУЮ КВАРТИРУ И ПОЛУЧАЛ ПРЕДОПЛАТУ



Суд Якутска рассмотрит уголовное дело в отношении «предпринимчивого» жителя города, который заработал на съемной квартире.

За два месяца он ухитрился девять раз сдать квартиру, которую арендовал для проживания, и получил предоплату на общую сумму 145 тысяч рублей, сообщает прокуратура Якутска. Аферу он провернул в начале нынешнего лета. Доверчивых клиентов мужчина находил через интернет. Ему удавалось убедить клиентов в законности своих действий. Арендаторы выплатили ему в качестве задатка суммы в размере от 9 до 20 тысяч рублей. Когда мошенничество раскрылось, обманутые люди обратились в правоохранительные органы. Теперь безработному жителю Якутска грозит до 5 лет лишения свободы, пишет портал NEWSru.com. ♣



## В МОСКВЕ БЛАГОУСТРОЯТ ПАРК В СТИЛЕ ОЛИМПИАДЫ-80

Олимпийский парк площадью 53,6 га, расположенный на западе Москвы, был открыт накануне Олимпиады 1980 года для отдыха спортсменов, а затем – жителей района, но с тех пор ни разу не ремонтировался. «Я думаю, новая жизнь парка будет гораздо лучше. Вообще в городе мы сделали около 400 новых парковых территорий, что фактически в три раза больше, чем было в Москве до этого», – рассказал мэр столицы Сергей Собянин в ходе осмотра работ по благоустройству.

Согласно актуализированной версии проекта, в Олимпийском парке появятся 4-километровая велодорожка, специальный маршрут для бега (зимой – для лыж) протяженностью 2,7 км, лодочная станция, детский игровой городок, спортплощадки и всесезонный спортивный павильон, танцплощадка и пункты проката, сообщает «РБК Недвижимость» со ссылкой на материалы пресс-службы мэрии. ▲



## В ГОСДУМЕ ПРЕДЛОЖИЛИ РЕГУЛИРОВАТЬ ЧИСЛО КОШЕК В КВАРТИРАХ НА УРОВНЕ РЕГИОНОВ

В профильном комитете Госдумы предлагают законодательно оформить передачу регионам полномочий по регулированию вопроса о содержании животных в квартирах.

«Проблема с содержанием животных в квартирах существует, много жалоб поступает в Думу. Например, бывают случаи, что граждане, мягко скажем, страдают определенными заболеваниями и превращают свои квартиры в настоящие зверинцы, содержат по 50–60 кошек, развивая невероятную антисанитарию, но при этом окружающие, соседи не имеют никакой возможности повлиять на ситуацию», – сказал «Интерфаксу» замглавы Комитета по конституционному законодательству и госстроительству Вадим Соловьев (КПРФ).

Однако, по его мнению, регулирование данной проблемы – вопрос региональных властей, так как «в каждом регионе своя специфика». «Абсолютно ясно одно: проблема с животными в квартирах перезрела, и ее нужно решать как можно быстрее», – сказал парламентарий. ▲



## НАТАЛЬЯ ВОДЯНОВА ВЫСТАВИЛА НА ПРОДАЖУ СВОЙ ДОМ В БРИТАНИИ

Супермодель Наталья Водянова выставила на продажу свою недвижимость в деревне Селхэм в английском графстве Западный Суссекс. Об этом сообщает Lenta.ru со ссылкой на издание The Daily Mail. Комплекс Lodsbridge Mill, в который входят два дома, оценен в 3 млн фунтов стерлингов.

В главном здании, перестроенном из водяной мельницы XVIII века, имеются четыре спальни, две ванные комнаты, терраса, спа-комплекс и бассейн. На участке также расположен коттедж с тремя спальнями, возведенный в XVII веке. Площадь всего комплекса составляет 7,7 гектара. В Lodsbridge Mill Водянова с семьей прожила до 2011 года. Она купила его вместе со своим бывшим мужем Джастином Портманом в 2005 году у финансиста Эвелина Ротшильда. ▲



## CENTURY 21 РОССИЯ ЗАПУСКАЕТ ПРОЕКТ ОТКРЫТЫХ ВЕБИНАРОВ



Новый проект Бизнес-школы CENTURY 21 предполагает проведение серии бесплатных открытых вебинаров для всех желающих. Курс будет интересен как опытным риелторам, так и тем, кто только рассматривает для себя эту профессию. В рамках вебинаров будут раскрыты актуальные вопросы отрасли с учетом применения международной экспертизы CENTURY 21.

Первый модуль образовательной программы пройдет осенью этого года и будет состоять из трех вебинаров. На первом вебинаре можно будет узнать вводную информацию об особенностях профессии риелтора, а также о его функциях на рынке недвижимости. Второй вебинар будет посвящен основным принципам эффективного использования рабочего времени. В рамках третьего вебинара будут рассмотрены инструменты и ресурсы для проведения анализа рынка недвижимости.

Ознакомиться с полным расписанием Бизнес-школы вы можете на сайте [century21.ru](http://century21.ru) в разделе «Карьера и обучение». ▲

## НОВЫЙ ВЫПУСК КУРСА IMA CENTURY 21 РОССИЯ

В конце июля в центральном офисе завершился очередной курс образовательной программы Бизнес-школы CENTURY 21 IMA (International Management Academy). В течение пяти дней брокеры и руководители агентств проходили обучение по ключевым дисциплинам, направленным на развитие лидерских качеств и навыков управления агентством недвижимости.

«Благодаря курсу обучения IMA я смог структурно подойти к вопросу дальнейших действий в области развития своего агентства, как и что делать. Выстроил план и наметил основные направления», – подчеркнул владелец агентства CENTURY 21 Мурыгин и Партнеры Андрей Мурыгин. ▲



## CENTURY 21 РОССИЯ – ПАРТНЕР «ДОМЭКСПО»



С 23 по 25 октября 2015 года в Гостином Дворе столицы пройдет 33-я международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО». На ней будут представлены все сегменты российского и зарубежного рынка: строящиеся и готовые объекты городской, загородной, курортной, эксклюзивной, жилой и коммерческой недвижимости. В рамках деловой программы предусмотрено проведение Форума профессионалов рынка недвижимости и финансов «TREFI».

Ежегодно в мероприятии участвует не менее 200 российских и зарубежных компаний. Среди них строительные и риелторские компании, банки, архитектурные и дизайнерские бюро, страховые и юридические фирмы. ▲

## CENTURY 21 РОССИЯ И «РАМБЛЕР.НЕДВИЖИМОСТЬ» ОБЪЯВИЛИ О НАЧАЛЕ СОТРУДНИЧЕСТВА

Сеть агентств недвижимости CENTURY 21 Россия и крупнейший сервис объявлений рынка недвижимости подписали партнерское соглашение. Стороны заявили о сотрудничестве в рамках совместных интернет-проектов, а также наметили дальнейшие перспективы взаимовыгодного партнерства.

Евгения Владимировна, директор департамента «Рамблер.Недвижимость»: «Работа с одной из крупнейших в мире сетей агентств недвижимости, известной высоким профессионализмом ее сотрудников, помогает лучше понимать постоянно растущий рынок, и позволяет нашему portalу выйти на новый уровень. Бренд CENTURY 21 является знаком качества во всем мире, и мы рады возможности присоединиться к его дальнейшему развитию, которое одновременно станет шагом вперед и для проекта «Рамблер.Недвижимость». ▲



## БОЛЬШАЯ РИЕЛТОРСКАЯ ИГРА

17–18 сентября 2015 года в Ростове-на-Дону в четвертый раз пройдет Большая риелторская игра (БРИ-2015). Более 150 собственников и руководителей агентств недвижимости из 30 городов России соберутся для обмена успешным опытом и поиска новых путей развития бизнеса. CENTURY 21 Россия выступит партнером БРИ.

Большая риелторская игра – это уникальный проект, где объединяется накопленный опыт и новые идеи. «В условиях сегодняшнего рынка многие ранее эффективные подходы перестают работать, поэтому шанс не только выжить, но и динамично развиваться за счет «захвата рынка» получают те компании, управленческая команда которых готова выйти из зоны комфорта и начать искать новые пути», – отметила организатор БРИ Светлана Проскурина. ▲



## SALES RALLY – ДВА ПОБЕДИТЕЛЯ ВМЕСТО ОДНОГО!

21 августа в ходе брокерского совета CENTURY 21 Россия было принято решение, что по итогам мотивационной акции Sales Rally будут выбраны два победителя по наибольшему количеству сделок в сегменте новостроек и вторичного жилья. Теперь в ежемесячном рейтинге топ-21 CENTURY 21 Россия будет выделено два лучших агента сети (по вторичному жилью и новостройкам).

С 1 июля в CENTURY 21 Россия стартовала мотивационная акция Sales Rally, направленная на признание и поощрение лучших агентов сети. Девиз акции: «Стань лучшим агентом сети CENTURY 21 Россия – покори Америку!» 21 января 2016 года состоится торжественная церемония подведения итогов акции Sales Rally, где агенты с лучшими показателями войдут в золотой рейтинг Golden Top 21 и будут награждены ценными подарками от CENTURY 21. Оба победителя Sales Rally получат главный приз – поездку в США и участие в глобальной конференции сети, которая состоится 17–20 марта 2016 года. ▲



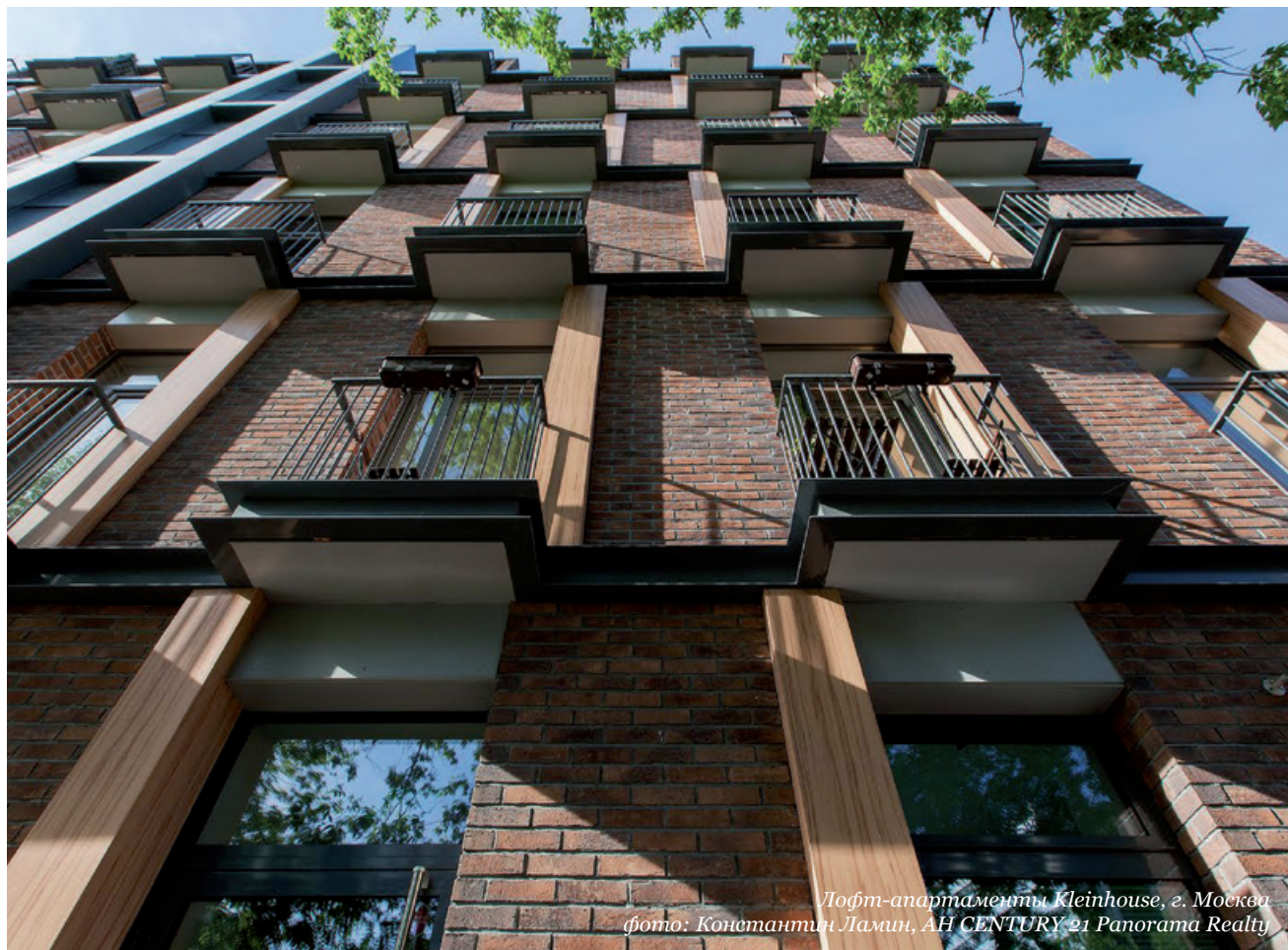
A photograph of a courtyard between two brick buildings. The buildings have arched windows and a decorative cornice. A modern glass bridge connects the two buildings. In the background, there are trees and a blue sky. The ground is paved with cobblestones.

# ЛОФТЫ: ЕСТЬ ЛИ ЖИЗНЬ В ФАБРИЧНЫХ ЦЕХАХ?

*Наконец-то сбылась мечта вожделяющих организовать жилье как у успешного американского яппи. Жилые лофт-апартаменты в зданиях фабрик дореволюционной постройки предлагаются уже в целом ряде российских проектов. Однако у такой недвижимости есть свои нюансы.*

*Татьяна Елекова*

*«Даниловская мануфактура», г. Москва  
фото: Константин Ламин, АН CENTURY 21 Panorama Realty*



*Лофт-апартаменты Kleinhouse, г. Москва  
фото: Константин Ламин, АН CENTURY 21 Panorama Realty*

## НЕ СОВСЕМ ПЕРВИЧКА

Сегодня лофт-апартаменты можно купить в столичных жилых комплексах «Даниловская мануфактура 1867», «Кадашевские палаты», Manhattan house, Loft factory, The Loft, «Рассвет Loft Studio», Loft Park, Kleinhouse. Причем, как рассказали эксперты, уже в ближайшие годы этот список неминуемо пополнится новыми проектами, поскольку этот формат достаточно востребован.

Выбирая этот тип недвижимости, покупатели прежде всего отмечают неповторимый колорит «промышленных» апартаментов. Его обеспечивают такие элементы производственного предприятия, как неубранные в стену трубы и вентиляционные короба, массивные балки по всему помещению, огромные окна, потолки, высота которых может достигать 7 м, и аутентичная кирпичная кладка в интерьере.

Еще один неоспоримый плюс – огромные пространства лофтов, площадь которых иногда составляет 500 кв. м. Они дают ощущение простора и свободы, а отсутствие стандартных перегородок предоставляет простор для фантазии и возможности для воплощения любых идей. В частности, высокие потолки лофтов позволяют делить помещение по горизонтали, делая его разноуровневым. Теоретически из лофта можно сделать и стандартную квартиру, разбив его пространство на комнаты. Но в

этом случае потеряется главная изюминка такого типа жилья, который изначально подразумевает студию планировку и фабричный стиль.

Помимо больших площадей и неповторимого дизайна бывшие цеха, преобразованные в жилье, привлекают своих владельцев добротностью строительства. Считается, что фабрика, к тому же построенная до революции, намного качественнее любой современной новостройки. Ведь всем известно, что раньше строили «на века».

Правда, именно из-за того, что настоящий лофт – это реконструированное помещение в старом здании, он, хотя по документам и не относится к категории вторичных объектов, первичной недвижимостью также не совсем является. В связи с этим, по словам партнера петербургского адвокатского бюро Vuzko Kokorin Романа Бузько, при приобретении лофта необходим полный дью-дилідженс сделки (процедура формирования объективного представления об объекте инвестирования – прим. редактора), поскольку в дореволюционных домах может быть очень запутанная «юридическая» история. «Особенно важно проверить, каков статус земельного участка, на котором возведено здание с лофтом, находится ли он в аренде или в собственности продавца. В случае если в здании осуществлялась реконструкция, необходимо убедиться в наличии соответствующих разрешений», – предупреждает эксперт.



## НЕПРИЯТНЫЕ МОМЕНТЫ

Вообще приобретение любых объектов в старом фонде всегда в той или иной степени палка о двух концах, и бывшая фабричная недвижимость – не исключение. Например, одно из самых значимых достоинств лофт-апартаментов – их локация, поскольку старые заводы в основном находятся либо в центре города, либо недалеко от него. Между тем, из этого несомненного плюса автоматически вытекает и довольно существенный минус. По словам управляющего партнера ГК «ТИК» («ТрастИнвестКонстракшн») Елены Гавриловой, расположение в старых промышленных районах сильно ограничивает социальную инфраструктуру. Специально же в рамках лофт-проектов строительство детских учреждений, поликлиник, оздоровительных клубов, детских площадок и парковок не предусмотрено, поскольку официально они рассматриваются либо как арендное жилье, либо как не-

жилой фонд. И это еще одна, пожалуй, самая серьезная проблема лофт-апартаментов. По словам совладельца «Правового сервиса 48Prav.ru» Александра Трифонова, с юридической точки зрения все лофты – это не жилая, а обычная коммерческая недвижимость со всеми вытекающими последствиями. «В правовом режиме такой недвижимости есть некоторые нюансы. Один из них состоит в том, что регистрации частных лиц в паспорте по этому адресу не будет никогда», – предупреждает Александр Трифонов.

Однако тот факт, что прописаться в таком помещении не удастся, не означает, что жить там запрещено. Во-первых, по словам Романа Бузько, в отдельных случаях в нежилом помещении можно оформить регистрацию по месту пребывания. Например, если нежилые помещения оформлены как гостиница. Причем если раньше срок такой регистрации ограничивался одним годом, то теперь



Станислав Тойсов,  
владелец агентства  
CENTURY 21 Тойсов

«Я понимаю, чем может быть привлекателен лофт для бывшего советского жителя коммунальной квартиры. Ведь это было как у Высоцкого: «На 38 комнаток всего одна уборная». Для тех, кто любит пространство, лофт – то, что нужно. Пятиметровые потолки, большая площадь остекления, безграничные возможности для архитектора или дизайнера. Однако тем, кто воспитан с традиционным пониманием стандартной планировки квартиры, где есть четкое разделение на комнаты, этот вариант не подойдет. На мой взгляд, лофт – это не семейное жилье. Точнее – не для каждой семьи. Но я рассмотрел бы лофт в качестве жилья для моей семьи».

она разрешена на значительно более длительное время – до 5 лет. Во-вторых, лофт-апартаменты, как правило, не являются единственным жильем для состоятельных покупателей, поэтому отсутствие прописки мало кого останавливает. К тому же, если лофт оформлен как гостиничная недвижимость, нет никаких проблем с его арендой. Владельцу достаточно заключить договор с управляющей компанией, которая сама позаботится о поиске арендаторов и возьмет на себя заботу общения с ними.

Впрочем, отсутствием прописки и социальной инфраструктуры недостатки лофт-апартаментов не ограничиваются. В связи с тем, что лофты имеют статус нежилого объекта, к ним применяются совершенно другие подходы к ставкам за коммунальное обслуживание. «Что касается ставок за коммунальное обслуживание, то для нежилых помещений она, конечно, выше. Однако я бы не стал говорить, что она выше в разы. Речь идет о 10–15%. И, опять же, это все нивелируется тем, что цена на апартаменты по сравнению с квартирами аналогичной площади на сегодняшнем рынке ниже примерно на 10–20%», – отмечает генеральный директор CENTURY 21 Panorama Realty Константин Ламин.

Неприятным моментом является и более высокий налог на недвижимость. В Москве для апартаментов в составе МФК ставка налога составляет 2%, для объек-

тов со статусом «гостиница» – 0,5%. Такая же история и в Северной столице. Согласно закону, действующему в Санкт-Петербурге, налог на апартаменты в собственности физических лиц должен быть равен 2% от кадастровой стоимости. Это в 6,5 раза выше, чем ставка налога на жилую недвижимость. Кроме того, при купле-продаже апартаментов, как и других видов коммерческой недвижимости, необходимо платить НДС, от чего жилая недвижимость освобождена.

Эксперты отмечают, что при приобретении лофт-апартаментов у покупателей возникают сложности с получением ипотечного кредита, поскольку программы, направленные на поддержку покупки жилья, на них не распространяются. К тому же в случае невыполнения обязательств по кредиту банк может изъять апартаменты у собственника, даже если это его единственное жилье.

В числе недостатков лофт-апартаментов можно также назвать цены, которые порой могут поспорить со стоимостью квартир в бизнес- и элит-сегменте, а также возможные проблемы с поиском покупателя – все-таки формат не совсем ординарный и не рассчитан на массового покупателя. И получается, что по факту плюсов меньше, чем минусов. Но для поклонников той непередаваемой атмосферы, которую дарит этот новый для российского рынка формат недвижимости, они, скорее всего, ничтожны. ▲



«Лофты – это совершенно другой уровень среды обитания. Если говорить про потенциальных покупателей лофтов, то это, как правило, молодые и современные люди до 40 лет, чаще творческих профессий. Для кого-то нужен уют и комфорт, а для кого-то важна историческая составляющая, местоположение, тем более, что сейчас в крупных российских городах наблюдается тенденция к реновации бывших зданий фабрик и мануфактур».



Константин Ламин,  
генеральный директор  
CENTURY 21 Panorama Realty



# «ДАНИЛОВСКАЯ МАНУФАКТУРА 1867»: ЛОФТЫ БЕЗ ОБМАНА

*«Даниловская мануфактура 1867» около станции метро «Тульская» стала первым проектом реализации настоящего лофт-квартала не только в Москве, но и во всей России.*

*Татьяна Елекова  
фото: Константин Ламин, АН CENTURY 21 Panorama Realty*

**П**роцесс преобразования квартала начался в 2006 году, и уже через несколько лет заброшенная хлопчатобумажная фабрика, построенная в конце XIX – начале XX века, была превращена в одно из знаковых мест на деловой карте столицы. По мнению экспертов, девелоперу квартала компании KR Properties удалось сделать невозможное – воплотив в этом проекте все самые современные урбанистические тренды, полностью сохранить оригинальную архитектурную стилистику времен промышленной революции конца XIX века. Трепетное отношение к долгой истории старейшего московского предприятия выразилось также в том, что создатели лофт-комплекса вынесли прямо в название год основания мануфактуры, а также дали трем старинным корпусам имена основателей предприятия – купца первой гильдии Василия Мещерина, поставщика оборудования Федора Кнопа, и коммерции советника Козьмы Солдатенкова.

В настоящий момент комплекс состоит из четырнадцати объектов различного назначения, включая бизнес-центры класса В+, офисные особняки, магазины,

бизнес-отель «три звезды», выставочные залы и галереи. Однако «Даниловская мануфактура» постоянно растет и развивается: в планах девелопера проекта компании KR Properties – усовершенствование уже действующих корпусов, реновация оставшихся исторических зданий, а также строительство новых.

## **МЕЩЕРИН**

Самое масштабное шестиэтажное здание «Даниловской мануфактуры» общей площадью 23,708 кв. м считается лицом лофт-квартала и представляет собой бизнес-центр класса В+.

В настоящий момент здесь производятся реновационные работы, окончание которых запланировано на март 2016 года.

## **КОРПУС ГАСТЕЛЛО**

Именно с него в 2008 году началась реновация «Даниловской мануфактуры». Своей концепцией он задал вектор развития всему кварталу, который обрел вторую жизнь в качестве офисных лофт-пространств.





зыкальное кафе The Mansion. Рядом расположен корпус «Сатиновый», конструктивно являющийся частью корпуса «Кноп». Реновация в нем пока не завершена, однако KR Properties уже заключила договор на аренду новых площадей с RAMBLER&Co, которая займет весь корпус. В новых офисах компания разместит свои издания «Газета.Ru» и «Чемпионат.com».

#### «СИТЦЕВЫЙ» И «БАТИСТОВЫЙ»

Благодаря особой архитектуре здания корпуса «Ситцевый», имеющего широкие витринные окна первого этажа и отдельные входы с улицы, это здание сразу было облюбовано творческими компаниями и модными дизайнерами для обустройства оригинальных шоу-румов. В частности, здесь обосновались кинокомпания «Централ Партнершип», а также «ПрофМедиа», заключившая до 2018 года контракт на аренду 1992 кв. м офисных площадей. Расположенный в самом центре лофт-квартала «Батистовый» корпус арендовал телекоммуникационный провайдер «NetByNet Холдинг».

#### РЯДЫ СОЛДАТЕНКОВА-3

То самое жилое пространство, которое многие эксперты по-прежнему считают единственным образцом настоящих лофт-апартаментов в России. Они расположены на двух верхних этажах и в мансарде этого трехэтажного корпуса, весь первый этаж отдан под офисы. В общей сложности в Рядах Солдатенкова-3 расположено более 42 жилых лофт-апартаментов площадью от 30 до 200 кв. м. В данный момент в продаже находится один лофт площадью 70 кв. м, который предлагается за 35 млн руб. (500 тыс. руб. 1 за кв. м). ▲

#### РЯДЫ СОЛДАТЕНКОВА-1, 2

Первые офисные лофт-пространства различных площадей и конфигураций в конечном итоге появились именно в этих «рядах», состоящих из двух трехэтажных и одного двухэтажного строения общей площадью 19,1 тыс. кв. м. Ставка на аренду помещений площадью от 412 до 515 кв. м варьируется от 30,5 до 32,2 тыс. руб. за 1 кв. м в год. Сегодня в числе арендаторов корпуса – офисы объединенной корпорации «Рамблер-Афиша», представительство немецкой компании по выпуску повседневной одежды Tom Tailor, одно из крупнейших коммуникационных агентств России и СНГ SPN Communications.

#### КОНТОРА КНОПА И КОРПУС «САТИНОВЫЙ»

По мнению экспертов, небольшое трехэтажное кирпичное здание конторы Кнопа общей площадью 1432,7 кв. м является настоящим и единственным в своем роде лофт-особняком в Москве. Здесь разместились деловые офисы класса В+ (в частности, подразделения и тренинговый центр ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи»), а также му-



# Даниловская мануфактура

Ряды Солдатенкова-3

Ряды Солдатенкова-2

Ряды Солдатенкова-1



An aerial photograph of a large, multi-story brick industrial building complex. The building has a dark, gabled roof with numerous skylights. The facade is made of red brick with many windows. Several callout labels in orange boxes point to different sections of the building. The building is situated on a hillside overlooking a road and a body of water. There are trees and a road with cars and a truck in the foreground. The background shows a cityscape with other buildings and trees.

Кноп

Батистовый

Гастелло

Сатиновый

Мещерин

Ситцевый

Москва, Варшавское шоссе, д. 9, стр. 1



Офис RAMBLER&Co, г. Москва

## КАК РАБОТАЮТ В RAMBLER&Co

*Открытое пространство, видеостудия и собственный врач – журнал CENTURY 21 Magazine побывал в гостях у RAMBLER&Co.*

*Текст: Алена Никулина*

*Фото предоставлены RAMBLER&Co*

**В** состав объединенной компании RAMBLER&Co сегодня входят более 50 изданий, проектов и сервисов, в том числе журнал «Афиша», LiveJournal, Lenta.ru, Газета.ru, «Рамблер.Недвижимость». Офис компании расположен недалеко от станции метро «Тульская», в бизнес-квартале «Даниловская мануфактура». Здесь и побывала редакция журнала CENTURY 21 Magazine, чтобы посмотреть, как работают сотрудники крупного холдинга.

### **ЛОФТ-ТЕРРИТОРИЯ**

Проекты с лофт-апартаментами набирают сегодня все большую популярность. Главная особенность такой недвижимости заключается в том, что истинный лофт – это обязательно реконструированное историческое здание. Бизнес-квартал «Даниловская мануфактура» по праву является настоящим лофт-комплексом, поскольку был создан в зданиях мануфактуры XIX века.



«Даниловская мануфактура», г. Москва



Офис RAMBLER&Co, «Даниловская мануфактура», г. Москва



В России лофты появились буквально несколько лет назад, но уже успели завоевать славу среди людей креативных. Многим сотрудникам компании доставляет истинное эстетическое удовольствие работать в таком офисе – с исторической кирпичной кладкой, высокими потолками, огромными окнами.

Сегодня «Даниловская мануфактура» – это современный и стильный квартал, реновацией которого занималась известная компания KR Properties. Здесь есть все необходимое для жизни человека и даже больше: кафе и рестораны, аптеки и магазины, офисы российских и международных компаний.

### ВНУТРЕННЕЕ ПРОСТРАНСТВО

Офисы сотрудников RAMBLER&Co располагаются в одном из корпусов бизнес-центра – в «Рядах Солдатенкова». Внутренние перегородки практически отсутствуют и нет кабинетов-«каморок». За счет большой площади и высоких потолков здесь царит истинный простор, в лаконичном open space сотрудники не сидят «друг на друге», поэтому личные границы никоим образом не нарушаются. Еще один важный аргумент в пользу открытого пространства – высокий уровень коммуникации работников. Безусловно, контактировать с коллегами гораздо удобнее, сидя по соседству.

Для совещаний используются несколько перего-

ворных комнат, названия которых созвучны со станциями метро – «Баррикадная», «Курская», «Новогиреево» и другие. Также обустроена комната врача, к которому при необходимости может обратиться каждый сотрудник. Еще из приятных бонусов – настольный теннис и футбол, большая мансарда для обедов и кухни в каждой секции офисного здания.

Излюбленное место сотрудников – стеклянный переход между двумя основными зданиями. Здесь можно встретиться с коллегами, сделать важные звонки, отдохнуть. В солнечную погоду переход залит разноцветными лучами. К слову, именно переход – самое популярное место среди сотрудников для фотографий в Instagram.

Особая гордость холдинга – собственная видеостудия, которая начала работать в апреле этого года. Площадь студии – 1000 кв. м, она включает помещения для съемок, монтажа видео и для его хранения (монтажная и серверная). На студии можно снимать самые разные сюжеты – интервью, комментарии к событиям, обсуждения тем с участием аудитории (в помещении имеется около 70 посадочных мест).

Пожалуй, главные ассоциации, которые возникают при посещении офиса RAMBLER&Co, – открытость и креативность. Ну а как иначе, если даже кабинеты топ-менеджеров холдинга отделены от рабочих мест коллег лишь стеклянными перегородками. ♣



## «ДЕ-ЮРЕ» – НИЧЕГО ОСОБЕННОГО

*Переделанное под жилье бывшее промышленное или складское помещение – это не просто новый формат на столичном рынке недвижимости, но и новые юридические особенности владения и распоряжения такими объектами. Однако, в процедуре оформления сделки купли-продажи вы вряд ли найдете существенные отличия от сделок с обычными квартирами.*

*Татьяна Елекова*

**Б**олее того, тот факт, что с точки зрения закона и кадастра недвижимости лофты рассматриваются как помещения нежилого назначения и в них невозможно зарегистрироваться по месту жительства, имеет и свои положительные стороны.

Как рассказал руководитель практики Группы правовых компаний «ИНТЕЛЛЕКТ-С» Александр Латыев, прежде всего это означает, что в бывших производственных помещениях не могут обнаружиться «тайные» жильцы. Кроме того, нежилое происхождение лофтов означает, что они не приватизировались как жилые помещения, а значит, не существует и риска появления спустя много лет «забытого» при приватизации жильца, требующего отмены всех совершенных без его участия сделок. «В этом смысле проверка юридической чистоты любого нежилого помещения, в том числе и лофта, перед его покупкой значительно проще такой же проверки жилых помещений», – комментирует эксперт.

В то же время перед покупкой целесообразно проверить историю возникновения самого лофта, а также удостовериться, что в отношении покупаемого помещения нет притязаний третьих лиц. «Зачастую проверить это довольно сложно, поэтому рекомендуется прописать соответствующие заверения продавца в договоре купли-продажи, а именно что в отношении лофта отсутству-

ют какие-либо права третьих лиц и обременения в виде договоров залога, аренды и купли-продажи. При этом желательно закрепить размер неустойки, подлежащей выплате в случае, если какое-либо из заверений продавца окажется недостоверным», – советует партнер адвокатского бюро Vuzko Kokorin Роман Бузько.

Кроме того, как отмечает юрист центрального офиса CENTURY 21 Россия Дамир Хакимов, нельзя забывать, что налоговая ставка на апартаменты, в том числе типа лофт, выше, чем на жилые помещения. «Также собственник не может претендовать на стандартные налоговые вычеты, связанные с приобретением данного имущества», – подчеркивает эксперт.

С точки зрения содержания набор обязательных требований к договору о продаже лофта ничем принципиально не отличается от содержания договора о продаже любого другого нежилого помещения. По словам Александра Латыева, в нем должна быть указана цена продаваемого объекта, а также дословное воспроизведение описания из свидетельства о регистрации права с указанием кадастрового номера. Однако, несмотря на некоторые юридические особенности подобных объектов, сегодня лофты пользуются большим спросом не только в качестве пространства для открытия офиса, но и постоянного жилья. ◆

# 33-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ

## «ДОМЭКСПО» 23-25 ОКТЯБРЯ

МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР 2015



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ  
ПРАВИТЕЛЬСТВА  
МОСКВЫ

ВРЕМЯ РАБОТЫ:  
23 - 24 ОКТЯБРЯ 11.00-19.00  
25 ОКТЯБРЯ 11.00-18.00

АДРЕС: Москва, Ильинка, 4  
Гостиный Двор  
Проезд: м. «Площадь Революции»,  
«Китай-город»



ЛУЧШАЯ ВЫСТАВКА РОССИИ 2013 - 2014 гг.  
ПО ТЕМАТИКЕ «НЕДВИЖИМОСТЬ - АРЕНДА И ПРОДАЖА»



ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ  
ДЕЙСТВИТЕЛЕН НА 1 ЛИЦО

ТВОЙ ДОМ -  
ТВОЯ ЖИЗНЬ!

РОССИЙСКАЯ  
И ЗАРУБЕЖНАЯ  
НЕДВИЖИМОСТЬ

ПОКУПКА,  
ПРОДАЖА, ОБМЕН

ИПОТЕЧНОЕ  
КРЕДИТОВАНИЕ

БЕСПЛАТНЫЕ  
ЮРИДИЧЕСКИЕ  
КОНСУЛЬТАЦИИ

ДИЗАЙН, ДЕКОР

16+

реклама

WWW.DOMEXPO.RU

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

ДАЙДЖЕСТ  
НЕДВИЖИМОСТИ

domus alliance  
RUSSIA

RealSearch.Ru  
Поиск недвижимости

ФОРУМ  
недвижимости

РИА НЕДВИЖИМОСТЬ

РОССИЯ СЕГОДНЯ  
ЦИАН

ИПОТЕКА И КРЕДИТ  
ЖУРНАЛ о жизни и деньгах

DOMPODBEREM.RU

XMETRA  
двоичная недвижимость

НЕДВИЖИМОСТЬ  
«ЦЕНЫ»

RussianRealty  
русская недвижимость

Zagrandom.ru  
Все о зарубежной недвижимости

Vseposelki.ru  
Все о зарубежной недвижимости

URBAN  
AWARDS  
2015

Restate  
www.restate.ru

Century 21  
РОССИЯ

КВАДРУМ

КВАДРУМ ЖУРНАЛ

METRINFO.RU

ИНДИКАТОРЫ  
РЫНКА  
НЕДВИЖИМОСТИ

ДОМ  
в Москве и области

homes  
overseas

ЗАРУБЕЖНАЯ  
НЕДВИЖИМОСТЬ

СОВРЕМЕННЫЙ  
ДОМ

move.su  
Все о недвижимости

REALTORU  
РОССИЯ И ЗАРУБЕЖИЕ

ВСЕ  
НОВОСТРОЙКИ  
RU

realty  
MEDIA GROUP



Никита Собстvenников,  
эксперт по недвижимости CENTURY 21 Ипотечный Центр

# ВОЗВРАЩЕНИЕ АРЕНДАТОРОВ

*Сегодня рынок аренды производственных и складских помещений на юге Подмоскoвья переживает непростые времена. Кризис заставляет бизнес идти на оптимизацию своих расходов, в результате чего в первом квартале текущего года собственники складов потеряли от 30 до 70% арендаторов.*

**Ч**тобы как-то восстановить свои позиции и удержать оставшихся клиентов, многим владельцам помещений пришлось пойти на значительные уступки по отношению к арендаторам, такие как увеличение срока арендных каникул, снижение арендной ставки, ремонты за свой счет и т. п.

Благодаря этому в начале июня, несмотря на летний период, на рынке южного Подмоскoвья стало наблюдаться небольшое оживление. Позитивные изменения объясняются также тем, что арендаторы, которые снимали помещения в Москве или в непосредственной близости от городской черты, вынуждены были поменять локацию и обратили свое внимание на более отдаленные от столицы помещения – в частности, на склады и производственные помещения, расположенные в южном направлении. Пожертвовав расстоянием, они получили равнозначные, а то и бoльшие площади с хорошим ремонтом, но на более выгодных условиях.

Стоит также отметить, что во многом приток новых арендаторов обеспечили агентства недвижимости, с которыми собственники стали заключать эксклюзивные договоры намного охотнее, чем до кризиса. Как правило, комиссионное вознагражде-

ние агентов колеблется от 50 до 100% с расчетом месячной арендной ставки.

Что касается последних тенденций, то чаще всего запросы на аренду складских и производственных помещений поступают от компаний, занятых в пищевом, столярно-малярном и металлическом производстве. Наиболее ходовые площади – от 30 до 500 кв. м.

Ценовой диапазон сложился следующим образом.

*Стоит также отметить, что во многом приток новых арендаторов обеспечили агентства недвижимости, с которыми собственники стали заключать эксклюзивные договоры намного охотнее, чем до кризиса. Как правило, комиссионное вознаграждение агентов колеблется от 50 до 100% с расчетом месячной арендной ставки.*

Стоимость складских помещений находится на уровне 230–300 рублей за 1 кв. м в месяц. Производственные помещения – холодные (не отапливаемые) – предлагаются за 200–250 рублей за 1 кв. м, теплые можно арендовать за 300–350

рублей за 1 кв. м. Цена зависит от площади и этажа помещения, его местонахождения, установленных коммуникаций и электрических мощностей, количества входов и других факторов.

В заключение хочется сказать, что, несмотря на то что рынок коммерческой аренды заметно просел, и в складском сегменте по-прежнему остается большое количество вакансий, оживление рынка, которое было зафиксировано в третьем квартале, внушает оптимизм. ▲



# ШЕРВУДСКИЙ ЛЕС

МАЛОЭТАЖНЫЕ ДОМА, ТАУНХАУСЫ, КОТТЕДЖИ, ДЮПЛЕКСЫ



МАЛОЭТАЖНЫЕ ДОМА «НОТТИНГЕМ»



ТАУНХАУСЫ «КЕМБРИДЖ»



КОТТЕДЖИ «ЛИВЕРПУЛЬ»



ДЮПЛЕКСЫ «МАНЧЕСТЕР»





# ОКТОБЕРФЕСТ: СДЕЛАНО В БАВАРИИ

*Каждую осень в размеренную жизнь Мюнхена на пару недель врывается настоящий вихрь веселья и беззаботности – Октоберфест, или Wiesen («Луг») на местном диалекте. Со всех концов земли сюда на традиционные октябрьские гулянья стекается порядка шести миллионов туристов и ценителей немецкого пива, превращая центр баварской столицы в шумный, гудящий улей.*

*Полина Ковтун*

**О**днако хмельные разговоры, проворные официантки, умело жонглирующие пивными кружками, и реки алкоголя – это лишь малая часть того, что нам известно об Октоберфесте.

## **«ПИРКОМ ДА ЗА СВАДЕБКУ»**

А началось все вовсе не с пива. Официально датой рождения самого знаменитого в мире пивного фестиваля считается 12 октября 1810 года. Именно в этот день будущий король Людвиг I женился на принцессе Терезе Саксония-Хильдбургхаузен. А чтобы подданные тоже могли порадоваться вместе с ними, молодежь организовали скачки и массовые народные гулянья на пастбищных полях за пределами Мюнхена. Празднества пришлись людям по душе и вскоре стали ежегодными, а местность, где они проводились, получила название «Луг Терезы» (Theresienwiese).

В первые годы организацией праздника занималась сама королевская чета, но уже в 1819 году управление фестивалем было передано городским властям.

В 1872 году народные гулянья были впервые перенесены на конец сентября, когда погода в Мюнхене более комфортная. А с 1904 года и по сей день фестиваль заканчивается в первое воскресенье октября, за исключением тех случаев, когда оно приходится на 1-е или 2-е число месяца, – тогда празднества продлеваются до Дня объединения Германии (3 октября).

## **ПРАЗДНИК ПИВА**

Современный Октоберфест берет свое начало с конца XIX века. Именно тогда пивоваренные компании, уступив многочисленным просьбам, начали возводить пивные тенты, подавать горячие закуски



и разливать пиво в стеклянные литровые кружки, которые используют и по сей день.

Основным напитком Октоберфеста является специально сваренное к празднику пиво, имеющее ярко выраженный солодовый вкус и довольно высокую крепость – до 6,3 градуса. Свою продукцию на фестивале традиционно представляют самые известные мюнхенские пивоварни, среди них – Paulaner, Spaten, Augustiner, Hacker-Pschorr, Hofbräu, Löwenbräu.

Начинается же Октоберфест с громогласного возгласа «O'zapft is!», что означает «Раскупорено!». По традиции ровно в 12 часов дня в день открытия фестиваля мэр Мюнхена откупоривает первый бочонок пива, после чего пенный напиток начинают разливать во всех шатрах фестиваля, а их на поляне не менее тридцати.

К пиву, разлитому в стеклянные литровые кружки, предлагают довольно простые, но сытные закуски – жареную курицу, белые мюнхенские сосиски, огромные крендели, посыпанные крупной солью, картофельный и капустный салаты и, конечно же, свиные рульки. А в этом году организаторы, очевидно, уступив адептам здорового образа жизни, включили в меню диабетические и вегетарианские блюда.

Те, кому пиво не по душе, могут попробовать молодые местные вина, крепкие алкогольные напитки или же традиционные чай и кофе.

Но, конечно, Октоберфест – это не только реки ал-

коголя и праздник живота. Гости, которым наскучили оживленные беседы в пивных шатрах и танцы на улицах, могут покататься на американских горках, взглянуть на Мюнхен с колеса обозрения, заглянуть в Музей фестиваля, купить пряничное сердечко в подарок близким и даже оценить мастерство крошечных трюкачей из местного блошиного цирка.

#### «ПИВНЫЕ ТРУПЫ» И ЗАБЫТЫЕ ДЕТИ

Есть у мюнхенских гуляний и «темная» сторона. Так, помимо утомительных очередей в пивные шатры, серьезной проблемой современного Октоберфеста считается избыточное употребление алкоголя, который посетители зачастую приносят с собой. В результате на площадках фестиваля то и дело находят «пивные трупы», которые сотрудники Красного Креста заботливо собирают и приводят в чувство. Они же занимаются и сбором и организацией досуга потерявшихся детей.

Нередки на фестивале и кражи пивных кружек. А вот для особо рассеянных ежегодно организуются своеобразные «бюро находок». И, судя по сообщениям СМИ, скучать его сотрудникам не приходится. Только в 2013 году за время проведения фестиваля на его территории было найдено более 1000 паспортов, 500 кошельков, 320 мобильных телефонов, 400 ключей, 50 фотоаппаратов, а также обручальные кольца, слуховой аппарат, вставная челюсть и самокат. В общем, как говорится, отдохнули на славу. ♣



# ПРАГМАТИЧНОЕ ПОКОЛЕНИЕ Y

*В течение последнего десятилетия американские и европейские социологи одну за другой издают статьи и книги о странном новом поколении людей, родившихся в конце 80-х – начале 90-х годов.*

Татьяна Елекова

**И**х называют миллениалами или поколением Y, которое не совсем от мира сего. Для них важнее впечатления от путешествий и других ярких событий, нежели традиционные для их родителей материальные блага – квартиры, дома и дорогие автомобили. Максимум, на что они способны потратить деньги, кроме путешествий, – это различные высокотехнологичные гаджеты.

Однако, как выясняется, российские миллениалы в значительной степени отличаются от тех, кто живет за океаном. В отличие от своих американских и европейских сверстников ничто человеческое им не чуждо, и они не только покупают айфоны и макбуки, но и весьма активно инвестируют в собственные дома и квартиры.

## МЫ ИДЕМ СВОИМ ПУТЕМ

Согласно многочисленным исследованиям западных социологов, американские и европейские миллениалы никогда не делают сверхдорогих покупок и не берут кредиты, сознательно отказываясь от покупки недвижимости и даже мебели. Не желая зажиточности и стабильности, они стремятся больше путешествовать, а для этого иметь собственный дом необязательно. Жилье на любой вкус всегда можно найти через AIRBNB, Booking.com и еще на тысячах подобных сайтов в любом уголке планеты. «Перед нами, фактически, поколение арендаторов, а не покупателей. Если в 2005 году жилье арендовали 52% жителей США от 25 до 34 лет, то в 2013-м – уже 60%», – сетует американский социолог Джоуэл Стейн.

Так происходит на Западе. Россия же, как известно, идет своим путем. Согласно отчетам строительных компаний, больше всего квартир в новых районах комплексной застройки покупают люди в возрасте от 28 до 38 лет – то есть именно миллениалы.

По словам экспертов CENTURY 21, именно это поколение на данный момент удерживает первое место на российском рынке недвижимости по покупке квартир небольшой площади, в том числе студий. «В случае улучшения экономической ситуации в стране эта доля

будет только расти», – считает руководитель проектов CENTURY 21 Россия Роман Большаков.

Причем в отличие от поколения своих родителей, которые в условиях ограниченных финансовых средств все-таки предпочитают либо вторичный рынок, либо первичку, но с чистовой отделкой, миллениалы в большинстве случаев выбирают голые стены – квартиры и дома без отделки. Будучи поколением индивидуалистов, они не склонны подстраиваться под стандартные планировки и готовы на длительные и дорогостоящие ремонты ради возможности сделать все в соответствии с собственным вкусом.

## НЕ ХУЖЕ ДРУГИХ

В России отсутствие собственного жилья вовсе не является свидетельством каких-то жизненных установок, в большей степени этот фактор зависит от финансовых возможностей человека независимо от возраста. Именно поэтому меньше всего владельцев квартир в возрасте от 28 до 38 лет в Москве и Санкт-Петербурге, где цены на недвижимость самые высокие по стране. Тем не менее растущие цены на жилье в незначительной степени влияют на желание миллениалов иметь свою квартиру. По данным CENTURY 21, после декабрьского кризиса и последующей корректировки процентных ставок поколение Y стало более активно пользоваться ипотекой, в результате чего средний возраст ипотечных заемщиков снизился и составляет сейчас 25–35 лет (в 2014 году больше всего заявок на кредиты поступало от людей в возрасте от 28 до 40 лет).

И все же больше половины россиян-миллениалов живут в съемных квартирах или комнатах. Но это также просто вынужденная мера – стать владельцем того или иного объекта недвижимости в России не так просто.

Что касается тех молодых людей, которые предпочитают жить с родителями, – а таких на сегодняшний день насчитывается около 15%, – то ко времени их рождения это вряд ли имеет какое-либо отношение. Среди людей поколения X – то есть тех, кто родился в период с 1963 по 1983 год, нежелающих покидать отчий дом еще больше – около 25%. ♣



Le Restaurant - ресторан средиземноморской кухни  
Гастроли поваров Michelin

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

8 495 258-28-08

2-я Звенигородская ул., дом 13, стр. 1



## Le Restaurant: Вкус как искусство

Ресторан в классическом понимании, собравший все, чему в нем быть и положено:

- Высокая кухня
- Коллекция деликатесов
- Изысканная, продуманная в мельчайших деталях сервировка
- Безупречный сервис

Кухню Le Restaurant в этом году возглавил именитый бренд-шеф из Бордо Jean-Luc Molle.

реклама



# КРЕАТИВНЫЙ ФОРМАТ

*Большие пространства, отсутствие стен и минимализм в отделке привлекают в реконструированные бывшие цеха таких арендаторов, как художественные студии, дизайнерские мастерские, креативные агентства. Вдохновение творческой интеллигенции стимулирует не только «производственный» стиль, но и более низкие ставки аренды на такие помещения.*

*Татьяна Елекова*



*il* FORNO - место, где можно попробовать Италию на вкус! В меню все хиты средиземноморской кухни, сочетание классики и авторского подхода: вителло тонато, паста на любой вкус, ризотто, разнообразие свежих морепродуктов, мясные блюда на гриле, и конечно, большой выбор итальянской пиццы, которую здесь могут приготовить на ржаном тесте. Интерьер *il* FORNO полностью передает обстановку уютного итальянского ресторана. Открытая кухня, дровяная печь делают атмосферу по-домашнему теплой.



КУТУЗОВСКИЙ ПР-Т, 2/1, 6  
(НА НАБ. ТАРАСА ШЕВЧЕНКО)  
8 (495) 785 85 25

УЛ. НЕГЛИННАЯ, 8/10  
(НАПРОТИВ ЦУМА)  
8 (495) 621 90 80

УЛ. ОСТОЖЕНКА, 3/14  
(НАПРОТИВ ХРАМА ХРИСТА СПАСИТЕЛЯ)  
8 (495) 695 29 98

## АРТ-ПИТЕР

Лофты интересны для любого бизнеса, требующего большой площади и мобильности офисной планировки. Но все же наиболее популярен этот тип офисной недвижимости среди компаний, реализующих арт-проекты. Причем, как рассказал управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор» Дмитрий Золин, часто интерес определенного круга арендаторов позволяет формировать на базе офисного объекта креативный кластер фиксированной направленности.

Например, косяк арендаторов креативного пространства «Ткачи», расположенного в реконструированном здании бывшей прядильно-ткацкой фабрики им. Петра Анисимова на Обводном канале в Санкт-Петербурге, – это различные школы и иные образовательные проекты. Петербургский лофт-проект «Этажи», который разместился в здании бывшего Смольнинского хлебозавода, сделал ставку на компании, реализующие арт-проекты, – в числе его арендаторов две галереи современного искусства, четыре выставочных пространства, магазин книг по дизайну, искусству и архитектуре. Бывший комплекс производственных зданий петербургского завода «Красное Знамя» облюбовали байкеры и представители экстремальных видов спорта. Здесь снимают помещения мотоклуб Werewolf MC, шоу-румы товаров для активного и экстремального отдыха, мастерские.

## МОСКВА ФАБРИЧНАЯ

В Москве наряду с галереями и центрами современного искусства «фабричный» стиль наибольшее признание нашел в клубных проектах. Центром сосредоточения ночной жизни в стиле лофт в Москве стала территория перестроенного в лофты завода «Арма».

Однако лофты являются идеальным местом не только для креативных кластеров. Большие, открытые пространства, которыми отличаются бывшие производственные корпуса, часто используют для проведения семейных торжеств и тематических вечеринок.

Популярны лофты и в качестве коворкингов. В Москве те, кому периодически нужно провести встречу на пару часов в центре города или поработать над презентацией проекта, покупают абонементы стоимостью от 6 тысяч рублей в месяц в To Do Club (Digital October), который находится в помещении бывшей шоколадной фабрики «Красный Октябрь». Или же отправляются в Flacon Coworking, разместившийся в бывших цехах Московского хрустального завода имени М. И. Калинина.

По словам экспертов, за счет минимальной отделки арендные ставки на такие пространства, за редким исключением, значительно ниже, чем в стандартных бизнес-центрах. И зачастую даже не фабричный стиль, а именно этот фактор становится решающим для представителей образовательных центров и арт-компаний. ▲



Светлана Иванова,  
руководитель  
отдела коммерческой  
недвижимости  
CENTURY 21 Street Realty

«Офисы в лофтах привлекают большое внимание компаний, работающих в сфере инноваций, IT, fashion-бизнеса, для которых особенно важна атмосфера, в которой работают их сотрудники. Индустриально-промышленный дизайн, предполагающий 4-6-метровые потолки и естественное освещение за счет больших окон, в сочетании с современным инженерным оборудованием офисов создает комфортную обстановку для работы и вдохновения. Кроме того, технические характеристики таких объектов позволяют нестандартно организовать пространство, что практически исключено в традиционных офисных центрах. На этой же территории можно арендовать склад или открыть шоу-рум, что немаловажно для малых и средних торговых компаний. К тому же большинство таких объектов расположено между Садовым кольцом и ТТК, что обеспечивает удобную транспортную доступность для клиентов и сотрудников компаний».



# LOFT RIVER

## КЛУБНАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ

РАСПОЛОЖЕНА НА ЗАПАДЕ МОСКВЫ В ТИХОМ ЗЕЛеном УГОЛКЕ  
НА ТЕРРИТОРИИ ПРИРОДНО-ИСТОРИЧЕСКОГО ПАРКА «МОСКВОРЕЦКИЙ»  
В МЕСТЕ СЛИЯНИЯ ДВУХ РЕК – СХОДНЯ И МОСКВА.





# ОБНОВЛЕННЫЙ ОБЛИК «ТРЕХГОРНОЙ МАНУФАКТУРЫ»

*Помещения старейшей текстильной фабрики «Трехгорная мануфактура» начали сдавать в аренду еще в девяностые. Но по-настоящему здесь закипела жизнь только несколько лет назад – после того, как один из корпусов предприятия был преобразован в бизнес-парк.*

*Татьяна Елекоева*

Сейчас более тридцати исторических площадок «Трехгорной мануфактуры», большинство из которых являются памятниками архитектуры, используются под офисы, кафе, рестораны, клубы и шоу-румы. От самого некогда огромного текстильного предприятия остались только коммерческий отдел, магазин элитных тканей, дизайн-центр и администрация. Производственные цеха переведены за пределы Москвы – в частности, ткацкое производство работает в городе Гаврилов-Ям Ярославской области.

## **ОФИС ДЛЯ КРЕАТИВНОГО КЛАССА**

Сегодня на территории ОАО «Трехгорная мануфактура», история которого началась в 1799 году, активно развивается креативный квартал общей площадью 135 тыс. кв. м. Большую его часть занимает бизнес-парк «Трех-

горная мануфактура», где располагается более тридцати строений разного класса и этажности арендопригодной площадью от 25 до 30 тыс. кв. м. Офисы в бизнес-парке в основном снимают представители креативной индустрии. Например, сюда переехали кинокомпания Федора Бондарчука Art Pictures Group, редакции газет Hello, Spletnik, сайта Buro 24/7 и т.п.

Арендаторов, снимающих здесь офисы, привлекают расположение в самом центре Москвы и лофтовая эстетика, поэтому помещения в зданиях из красного кирпича начала прошлого века востребованы в любом состоянии. Иногда новым хозяевам приходится самостоятельно восстанавливать прогнившие, провалившиеся полы и заделывать дыры в потолке.

Комплексная реконструкция проведена только в здании LOFT Center – бизнес-центре класса В, занимающем

один из бывших корпусов фабрики. На сегодняшний день на территории «Трехгорки» LOFT Center общей площадью 10 тыс. кв. м, который состоит из двух обособленных офисных помещений, объединенных общей входной группой, – единственное обновленное здание, в котором произошла полная замена инженерных систем, осуществлен ремонт фасада и внутренних помещений.

Стоимость аренды находится в диапазоне от 14 до 20,5 тыс. рублей за 1 кв. м в год, размер эксплуатационных расходов составляет чуть более 2 тыс. рублей за 1 кв. м в год. Впрочем, свободные помещения на территории бизнес-парка появляются крайне редко.

### ЗОЛОТАЯ РЕСТОРАННАЯ МИЛЯ

Эксперты говорят, что такой плотностью развлекательных заведений, как на «Трехгорке», не может похвастаться ни одно арт-пространство, и называют Трехгорную мануфактуру «золотой милей» клубов и ресторанов. Действительно, помимо бизнес-парка на территории бывшей фабрики находится 27 ресторанов, баров, клубов и шоу-румов, которые облюбовала гламурная московская публика. Здесь обедают бизнесмены новой волны – руководители IT-компаний, главы кинокорпораций, основатели социальных сетей, а вечером развлечься в клубы заходят звезды шоу-бизнеса и молодежь.

На территории также находятся сервис по доставке цветов, консьерж-услуги по развозке вещей в химчистку и ремонт и несколько салонов красоты, один из которых открыли Светлана Бондарчук и Наталья Дубовицкая совместно с командой Виго 24/7. Отдельных слов заслуживает банно-оздоровительный комплекс «Шайка-Лейка» от ресторанного гиганта Ginza Project. Одна из лучших бань в городе занимает три этажа в одном из производственных корпусов бывшей фабрики, где помимо парных, массажных кабинетов и комнат отдыха работают бар и ресторан русской кухни.

В число обитателей «Трехгорной мануфактуры» также входят мастерская одежды премиум-класса Numero Nuovo и дизайнерская компания Cyrille Gassiline, кото-

рая снимает цех для работы конструкторов и технологов и помещение площадью 170 кв. м под шоу-рум. По соседству расположены магазин Mixshowroom, где можно купить нишевую парфюмерию и одежду редких марок из Европы, Японии и Кореи, а также «Сток-центр», где можно найти старые коллекции Mango, Zara, Mexx, Bershka, Stradivarius и вещи менее авторитетных брендов по смешным ценам.


Размер арендных ставок на так называемые помещения свободного назначения (ПСН) в рабочем состоянии, которые можно использовать под размещение магазина, кафе, бара, ресторана и предприятия сферы услуг, на порядок выше, чем на офисы, и находятся в диапазоне от 20 до 36 тыс. рублей за 1 кв. м в год. Но и они, так же как и офисные помещения, всегда нарасхват. ▲



«Безусловно, в связи со спецификой внешнего вида лофтов список тех, кто решает открыть офис на месте бывшей фабрики, ограничен. Кроме того, арендаторов может отпугнуть и то, что промышленные здания, если говорить про Москву, чаще всего находятся не на первой линии домов, а за железнодорожными путями. Однако у лофтов есть своя изюминка и свой шарм. Да и арендная ставка в данном случае ниже по сравнению с традиционными бизнес-центрами, что, на мой взгляд, немаловажный факт для компаний, которые только открываются. Также в реконструированных фабриках и мануфактурах охотно открываются бизнесы, которым не нужен поток клиентов, – например, компании по оптовой продаже стройматериалов. Те, кто работает в этой сфере не только привыкли к подобному дизайну, но и помимо офиса могут дополнительно арендовать склады, которые не редкость в бывших промзонах. Также лофты интересны тем, кто работает дистанционно, в частности, дизайнерские компании или рекламные агентства. Мне приятно предлагать такие объекты своим клиентам».



Андрей Харламов,  
генеральный директор  
CENTURY 21 Харламов



# РЕДЕВЕЛОПМЕНТ: ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ БОЛЬШИХ ГОРОДОВ

*Благодаря государственной поддержке редевелопмент бывших промышленных территорий уже более полувека успешно развивается во многих странах и является главной движущей силой по оживлению пришедших в упадок районов.*

*Татьяна Елекоева*

*«Даниловская мануфактура», г. Москва  
(фото: Константи Ламин, АН CENTURY 21 Panorama Realty)*

**Р**едевелопмент промышленных территорий имеет долгую историю. Первые проекты начали разрабатываться в американском штате Пенсильвания сразу после окончания Второй мировой войны – после того, как в 1945 году был одобрен местный закон о редевелопменте городских территорий. В качестве экспериментальной площадки был выбран город Питтсбург – в то время центр сталелитейной промышленности США. В течение четверти века в рамках проекта «Возрождение» многочисленные заброшенные площадки бывших сталелитейных производств преобразовывались в благоустроенные жилые кварталы, торговые комплексы, деловые центры, музеи и рестораны. В 1977 году начался второй этап проекта «Возрождение-2», в ходе которого большая часть предприятий была закрыта, и теперь основой экономики Питтсбурга являются здравоохранение, финансовые услуги и нанотехнологии.



Район Gasometer, Вена

### ЗОНА ПРЕФЕРЕНЦИЙ

Подобный путь прошли практически все города не только в США, но и в Европе и Азии, где редевелопмент поддерживается на государственном уровне не только законодательно, но и различными финансовыми программами. Например, в Великобритании для реализации проекта редевелопмента знаменитого лондонского порта Docklands была сформирована компания, финансируемая центральным правительством, с широкими правами по покупке и продаже земель в порту. Кроме того, территория была объявлена особой экономической зоной, где бизнес освобождался от налога на имущество и имел другие привилегии, включая упрощенное планирование и допущения по капиталу. Это сделало инвестирование в Docklands чрезвычайно выгодным.

По такому же принципу действуют и в США. В течение всего времени реализации проекта на территории, которая подвергается редевелопменту, не работают рыночные механизмы. В некоторых штатах США редевелоперские компании в первый год после сдачи объекта в эксплуатацию полностью освобождаются от налогов. Местные администрации с легкостью идут на такой шаг, поскольку сохранение неэффективных районов негативно влияет на экономику американских городов. Ведь львиная доля дохода их бюджетов заключается в налоге на имущество, а если стоимость недвижимости падает – снижаются и доходы города.

Налоговые преференции для застройщиков в других странах не столь велики и, как правило, составляют 20–40% от общего объема выплат в бюджет после продажи или сдачи в аренду обновленного здания. В компетенцию государственных органов также входят подго-

товка градостроительной документации, строительство транспортной и инженерной инфраструктуры, участие в переговорах с собственниками объектов.

### ВСЕГДА В ПЛЮСЕ

Благодаря такой мощной господдержке появляются уникальные с архитектурной точки зрения новые кварталы. В мировой практике промышленного редевелопмента достаточно много успешно реализованных проектов, но одним из самых удачных считается венский опыт преобразования знаменитых газгольдеров, построенных в 1896–1899 годах. В течение века они обеспечивали город газом, однако в 1984 году Вена перешла на природное топливо, и старинные газометры были брошены. В 2001 году газгольдеры были перестроены – все внутреннее содержимое было удалено, неизменными остались только кирпичный фасад и части крыши. «Несомненный плюс газгольдера как строения – его уникальность с точки зрения архитектуры, благодаря которой это сооружение может стать настоящей архитектурной доминантой района. Именно так и произошло в австрийской столице, где комплекс газгольдерных башен стал центром кристаллизации нового района, который активно формируется на территории бывшей промышленной зоны», – комментирует вице-президент по развитию девелоперской компании Sminex Сергей Свиридов. В результате успешного редевелопмента внутри газометров появился город в городе – лофт-поселок Gasometer на 800 квартир и 70 студенческих апартаментов, с концертным залом на 3000 человек, кинотеатром и муниципальным архивом.

Еще один известный пример успешного редевелопмента – построенный на месте старого лондонского порта район Docklands, где почти нет нового строительства – весь жилой и коммерческий фонд составляют бывшие склады и мастерские. К числу знаковых про-



Район Docklands, Лондон

ектов также относится район Хафен-Сити в Гамбурге, благодаря которому удалось увеличить город на 220 га путем редевелопмента портовой территории.

Разумеется, не все проекты получаются яркими и уникальными, но если процесс сопровождается грамотный менеджмент и последовательные действия, район в любом случае преображается – не только за счет реконструированных строений, но и благодаря появлению хороших дорог и инфраструктуры, улучшению экологической и социальной обстановки, падению уровня преступности и появлению новых рабочих мест.

### МЕДЛЕННО, НО ВЕРНО

Россия пока не столь богата подобными проектами, хотя говорить, что в нашей стране совсем нет образцов качественного редевелопмента, тоже было бы несправедливо. В числе наиболее удачных образцов эксперты называют один из самых интересных и проработанных лофт-кварталов Москвы «Даниловская мануфактура 1867», положительным примером редевелопмента в Санкт-Петербурге стал проект креативного пространства «Ткачи», сформированного по принципу арт-кластера.

Подавляющая часть реконструированных объектов сосредоточена в Москве, где за последнее время было реновировано 450 га промышленных территорий, а на данный момент разрабатывается более 30 проектов реконструкции промзон. Тем не менее промзоны по-прежнему занимают около 17% территории Москвы в старых границах.

В Санкт-Петербурге, который также окружен «серым поясом» промышленных предприятий, ситуация значительно хуже. На сегодняшний момент в Северной столице реновировано всего 75 га, и, несмотря на то что впервые вопрос редевелопмента промышленных территорий был поднят еще в начале 1990-х годов, в городской черте по-прежнему оста-

ется около 30 промышленных зон площадью 5,8 тыс. га, а масштабные проекты преобразования производственных локаций носят единичный характер.

Основной причиной медленного продвижения планов по редевелопменту промзон во всех российских городах эксперты считают высокую стоимость этого процесса. По разным оценкам, только снос производственных корпусов может составить от 15 до 20 млн рублей за га, еще от 10 до 60 млн рублей за га в зависимости от загрязненности потребуется на рекультивацию земли. Кроме того, редевелопмент промтерриторий очень растянут по времени. Эксперты рассказали, что не менее 5 лет уходит на выполнение работ по выводу существующего производства, рекультивацию, создание на площадках новых мощностей и последующих согласований, которые гораздо сложнее, чем утверждение нового проекта строительства.

Однако курс на комплексное освоение промзон, взятый властями двух столиц, позволяет надеяться, что уже в ближайшее десятилетие мы получим десятки собственных обновленных кварталов – не хуже лондонского Docklands и венского Gasometer. ▲



Кирилл Кашин,  
президент  
CENTURY 21 Россия

«Сегодня редевелопмент является одной из самых актуальных задач для большинства крупных городов мира. При разработке концепций редевелопмента территорий можно заложить создание уникальных архитектурных и рекреационных объектов, при этом сохранив уже сложившуюся идентичность места, исторические и культурные артефакты. Масштабный редевелопмент – это отличная возможность подходить к развитию города комплексно, и важно уже на этапе проработанной концепции понимать досконально, как здесь будут жить и работать люди, где и как отдыхать, что видеть перед собой каждый день. Здесь знаменитая фраза «бытие определяет сознание» может стать принципом градостроительства – мы можем создавать комфортную и интересную среду, формирующую у горожан более позитивное восприятие действительности».



# РЕСТОРАН КИТАЙСКОЙ КУХНИ

КУТУЗОВСКИЙ ПРОСПЕКТ, 2/1, СТР 6,  
НАПРОТИВ ПРИЧАЛА "ГОСТИНИЦА УКРАИНА"  
РЕЗЕРВ СТОЛОВ +7 (495) 785 77 70

реклама

# МИНИМАЛИЗМ В ДИЗАЙНЕ И ЦЕНЕ

Огромные пространства еще недавно заброшенных заводов и фабрик все чаще арендуют под различные мероприятия.

Татьяна Елекова



Культурное пространство «Красный Октябрь», г. Москва

**Ф**ормат промышленного пространства, переоборудованного под площадку для проведения выставок, обучающих занятий и различных культурных и деловых мероприятий, уже давно востребован на Западе. В России лофты под мероприятия стали использоваться несколько лет назад, но вектор предпочтений преимущественно был направлен на мероприятия развлекательного характера, причем довольно узкой направленности.

## БРУТАЛЬНОЕ МЕСТО

Лофты с их брутальным дизайном поначалу воспринимались только как альтернатива баням, караоке и клубам. Например, Loft Moscow стал постоянным местом проведения мальчишников, на территории фабрики «Красный Октябрь» каждую ночь на вечеринках развлекалась гламурная молодежь, устраивались перфомансы, шашлыки и различные празднования.

Однако спустя какое-то время российские event-менеджеры расширили линейку своих предложений. Единые залы площадью 100–300 кв. м стали использовать не только для проведения молодежных вечеринок, но и для устройства традиционных семейных торжеств – дней рождения и даже свадеб. Позже бывшие помещения заводов и фабрик стали модной локацией для про-

ведения корпоративных банкетов крупных компаний, временных выставок, а также деловых конференций и семинаров.

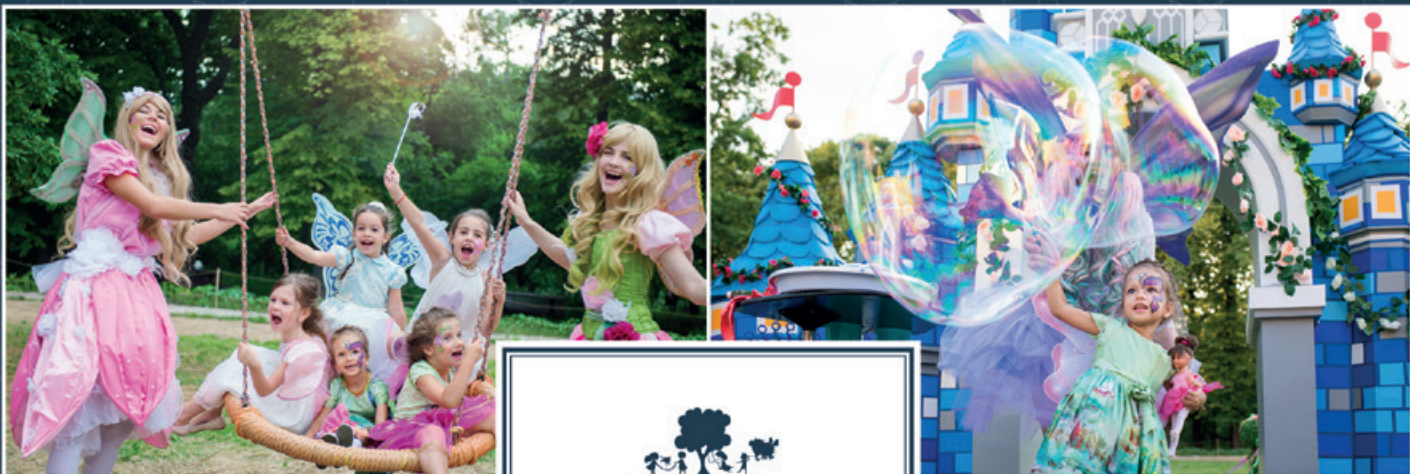
## ДИСКУССИОННЫЙ НЕФОРМАТ

По мнению PR-директора CENTURY 21 Евгении Воронковой, лофты – идеальное место для проведения таких мероприятий как «круглые столы», дискуссии, семинары. «Каждый лофт обладает оригинальным дизайном. Это хорошая альтернатива уже привычным деловым площадкам, которые уже давно, что называется, приелись. Кроме того, лофты удобны и с практической точки зрения, поскольку они способны вместить большое количество приглашенных гостей, вместе с тем оставаясь доступными по цене», – отмечает Евгения Воронкова.

Действительно, поскольку бывшие производственные помещения отличает минимализм в оформлении, арендные ставки на такие пространства, за редким исключением, значительно ниже, чем в стандартных бизнес-центрах. По разным оценкам, дисконт в зависимости от состояния лофта может составить до 50%.

«Немаловажно и то, что лофты легко можно оборудовать по своему вкусу – самостоятельно подобрать оформление под конкретное мероприятие», – подчеркивает PR-директор CENTURY 21 Евгения Воронкова. ▲





**RIBAMBELLE**  
КЛУБ - РЕСТОРАН

## RIBAMBELLE - ЭТО ПРАЗДНИК, КОТОРЫЙ ДЛИТСЯ 365 ДНЕЙ В ГОДУ!

Организация праздников любой сложности: от концепции до реализации.


Нам доверяют самые важные дни в году!



Кутузовский пр-т, д. 48, Галереи «Времена года», 3 этаж. Тел.: +7 (495) 22-22-813  
Ботанический пер., д. 5. Аптекарский огород. Тел.: +7 (495) 230-00-74

6+ РЕКЛАМА

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



# ОСОБНЯК НА КРЫШЕ

*Недвижимость, которая продается как пентхаус в Москве и Санкт-Петербурге, в основной своей массе отличается от пентхаусов в Лондоне и Нью-Йорке.*

*Текст: Татьяна Елекоева*

*Фото: Константин Ламин, АН CENTURY 21 Panorama Realty*

## **В СТИЛЕ «ПОТЕРЯННОГО ПОКОЛЕНИЯ»**

Понятие «пентхаус» в России очень размыто, и на практике так могут называть любое помещение, которое находится на последнем этаже, – просто большую квартиру, мансарду или даже чердак малоэтажной застройки старого фонда. Не понимая сути этого определения, некоторые эксперты российского рынка рассказывают, что в одном жилом доме может размещаться не более 4–5 пентхаусов, и очень сокрушаются по этому поводу.

Между тем пентхаусов не может быть много – ни в городе, ни, тем более, в одном доме. Во-первых, потому, что это всегда эксклюзивное жилье класса de luxe; во-вторых, потому что это невозможно чисто технически. Ведь пентхаус в классическом понимании – отдельное здание, целый особняк,

но построенный не на земле, а на плоской крыше небоскреба. Кроме того, настоящий пентхаус обязательно должен быть двухуровневым, ориентированным на четыре стороны света, иметь террасу с живописным видом по всему периметру квартиры, собственный лифт, бассейн и сад. «Пентхаусы появились в 20-х годах прошлого века в США и были популярны среди тогдашней американской элиты – эксклюзивная, роскошная и очень дорогая недвижимость, где гремели сумасшедшие вечеринки в стиле «потерянного поколения». В Москве же в принципе нет пентхаусов, соответствующих всем канонам, где-то виды только на одну сторону, в других нет террасы, и так далее», – говорит коммерческий директор инвестиционной компании GLINCOM Иван Татаринов.



В Санкт-Петербурге, где с 2011 года действуют строгие ограничения по высотности зданий, классических пентхаусов нет тем более, и то, что ими именуется, по сути – просто видовые квартиры большой площади, часто двухуровневые и с террасой.

### **ПЕНТХАУС ПО-РУССКИ**

Тем не менее еще с начала 2000-х годов российские застройщики начали выделять пентхаусы в отдельный сегмент. По словам коммерческого директора девелоперской управляющей компании «Северо-запад» Елены Терюховой, обычно под определение «пентхаус» попадают квартиры, которые находятся в престижном районе, расположены в высотном здании, имеют свободную планировку, а общая площадь начинается от 300 кв. м. Обязательными атрибутами пентхауса являются панорамный вид на городской урбанистический пейзаж и великолепная терраса, площадь которой не может быть менее 40–50 кв. м.

По всем признакам к пентхаусам можно смело отнести трехуровневую квартиру, расположенную на 38–40-м этажах в элитном высотном жилом

комплексе «Well House на Ленинском» на Юго-Западе Москвы. Пентхаус площадью 335,8 кв. м находится в самой высокой башне комплекса и имеет открытую террасу площадью 347 кв. м, с которой открывается потрясающий вид на здание МГУ и Москва-сити с одной стороны и лесной массив парка Тропарево – с другой.

«Площадь террасы уникальна и позволяет превратить в жизнь самые смелые фантазии – например, оборудовать небольшой бассейн с пляжной зоной, зимний сад, площадку для гольфа, место для пикника, теннисный корт – и все это на высоте «птичьего полета», – говорит Елена Терюхова.

«Особенность пентхауса в его эксклюзивности, второго такого вы не найдете. У этого пентхауса есть свой отдельный лифт, веранда, уникальное остекление, которое идет от пола под наклоном. Помимо оригинальной планировки и прекрасного вида, к плюсам я также могу отнести минимальный для юго-запада коммунальный платеж, который составляет всего 69 рублей за кв. м», – рассказал агент городской недвижимости и эксперт CENTURY 21 Street Realty Сергей Садовов, который непосредственно занимается реализацией этого объекта.

Эксперты считают, что в Санкт-Петербурге максимально соответствуют определению «пентхаус» шесть видовых квартир площадью от 118 до 451 кв. м на верхних этажах в домах жилого квартала «Премьер Палас» (девелопер – компания «Л1»). Действительно, здесь есть и террасы, выйдя на которые жильцы смогут любоваться Невой, перекинутыми через нее мостами, Финским заливом и Крестовским островом, и бассейны на эксплуатируемой кровле, и собственный лифт в квартиру, которая к тому же является трехуровневой. Единственное, к чему можно придраться, – это недостаточная для классического пентхауса высотность: самый высокий дом в комплексе насчитывает 16 этажей.

### **ЦЕНА СТАТУСА**

«Пентхаус, безусловно, является символом престижа, респектабельности и высокого благосостояния жильца. Это особый статус, поэтому приобрести пентхаус может далеко не каждый», – комментирует Елена Терюхова.

Действительно, осилить покупку пентхауса даже очень обеспеченные люди не всегда в состоянии. По данным CENTURY 21 Россия, средняя цена пентхауса в Москве на данный момент находится на уровне 1 млн руб. за 1 кв. м, максимальная же цена «квадрата» в столичных пентхаусах сопоставима с ценой однокомнатной квартиры в Новой Москве и составляет 2,46 млн руб. Так, самый дорогой пентхаус общей площадью 1000 кв. м сейчас предлагается на ул. Пречистенка за 2,5 млрд руб. Петербургские застройщики традиционно демонстрируют более демократичные цены, предлагая этот тип жилья в среднем за 236 тыс. руб. за кв. м. ▲

# ИНТЕРЕСНОЕ КИНО ОТ CENTURY 21

Татьяна Елекова



*Компания CENTURY 21 Серебряный век открыла собственное подразделение по производству фото- и видеопрезентаций объектов недвижимости. По оценке экспертов, новый проект «Серебряного века» практически не имеет аналогов в России и уже сейчас имеет огромный успех у потребителей.*

**П**о словам президента CENTURY 21 Серебряный век Юрия Завидова, идея создать эту уникальную услугу возникла после того, как был проанализирован существующий рынок презентаций объектов недвижимости. «Мы обнаружили, что на 99% он заполнен сухими и некачественными фотосюжетами и видеороликами, поскольку подавляющее большинство создателей подобной продукции не имеет отношения к сфере недвижимости. Мы же знаем про недвижимость все – как выгодно сфотографировать, какой текст будет правильным, где и каким образом разместить данную презентацию», – объясняет Юрий Завидов.

По его мнению, новый проект компании просто обречен на успех, поскольку представление коммерческих предложений в видеоформате набрало огромную популярность в современной электронной коммерции. «Создание видеоконтента – наиболее эффективный способ привлечь внимание потенциального клиента, поэтому многие успешные предприниматели как Рунета, так и западного Интернета теперь используют только видео для реализации своих продуктов», – рассказывает эксперт.

Действительно, результаты специальных исследований показали, что 59% пользователей предпочитают тексту видеосюжет, который воздействует на восприятие через зрение и слух одновременно. В результате посетители находятся на сайте с видео в 5 раз дольше, видеоролик имеет в 53 раза больше шансов попасть в топ, чем текстовый контент, а описание объекта с видео увеличивает количество запросов на 400% и увеличивает продажи на 20%. «Продающие видео – это современная альтернатива традиционному копирайтингу. Факты рассказывают, истории продают, а видео делает и то и другое», – резюмирует Юрий Завидов. ◆



**CENTURY 21 Серебряный Век,**  
г. Москва, 3-Самотечный переулок, д. 11



# ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ МАРГАРИТЫ КОРОЛЕВОЙ



МНОГОПРОФИЛЬНАЯ КЛИНИКА,  
РЕШАЮЩАЯ ПРАКТИЧЕСКИ ЛЮБЫЕ  
ЗАДАЧИ В РАМКАХ КЛАССИЧЕСКОЙ  
НЕХИРУРГИЧЕСКОЙ ЭСТЕТИКИ.

Коррекция веса, моделирование фигуры,  
сохранение молодости, красоты  
и здоровья от врача эстетической медицины,  
диетолога, к.м.н. Маргариты Королевой.



Комплексный подход к решению эстетических  
проблем, в том числе обусловленных  
избыточным весом.

Врачи с более чем 20-летним опытом в области  
антивозрастной и эстетической медицины,  
снижения веса, лечения метаболического  
синдрома и коррекции пищевого поведения.



Передовой парк оборудования. Использование  
прогрессивных, инновационных технологий  
в косметологии и физиотерапии.

[MargaritaKoroleva.ru](http://MargaritaKoroleva.ru)

+7 495 624 35 00 +7 495 624 36 00  
Благовещенский переулок, дом 1А

Имеются противопоказания. Необходима консультация специалиста.



Мargarита Королева, руководитель Центра эстетической медицины и  
Юрий Завидов, президент CENTURY 21 Серебряный Век

## КОРОЛЕВСКИЙ ПОДХОД

*Николай Басков, Анастасия Волочкова, Андрей Малахов – вот лишь немногие из звездных клиентов одного из главных диетологов России Маргариты Королевой. О составляющих здорового образа жизни врач эстетической медицины, кандидат медицинских наук Маргарита Королева рассказала в эксклюзивном интервью CENTURY 21 Magazine.*

*Василиса Морозова*

**– Маргарита, вы работаете в эстетической медицине уже более двадцати лет. Расскажите, удалось ли вам выявить универсальную формулу поддержания хорошей физической формы?**

– Формула для поддержания хорошей физической формы проста и едина для всех. Она включает в себя рациональное питание, достаточную физическую активность, отсутствие вредных привычек, а также отдых и здоровый сон. Все это составляющие здорового образа жизни. Если серьезно относиться к каждому элементу, поддерживать здоровое тело, бодрый дух и отличный жизненный настрой не составит труда.

**– «Если хотите похудеть, слово «диета» нужно забыть! Изменить придется образ жизни целиком», – написал в своей книге теле- и радиоведущий Владимир Соловьев, который благодаря вашим советам смог сбросить семьдесят**

**килограммов. Действительно ли одной диеты недостаточно?**

– Я противница диет. Диета – это жесткое ограничение в рационе жиров, белков или углеводов, и ее длительное применение может серьезно сказаться на вашем здоровье. Диета дает лишь временный эффект, и при возврате к привычному питанию, который, как правило, всегда происходит после временных ограничений, лишние килограммы набираются снова. Необходимо вырабатывать индивидуальный и правильный стиль питания, который должен войти в привычку на всю жизнь. Но даже правильно подобранный рацион – это лишь семьдесят процентов успеха. Необходимо включить в привычный распорядок жизни обязательные динамические физические нагрузки, научиться управлять стрессом, иметь достаточный сон и своевременный отдых.

– **Мargarита, вы создали уникальный «Центр эстетической медицины», разработали шестьдесят пять методик коррекции фигуры и моделирования тела. В чем их принципиальная разница?**

– Строение каждого человека индивидуально и требует персонализированного подхода. У каждого человека есть проблемные зоны, объемы или формы которых плохо корректируются с помощью питания и стандартных фитнес-нагрузок. Используя различные методики, можно эффективно влиять на проблемные участки и моделировать фигуру мечты. В первую очередь программы можно разделить на жиросжигающие и лифтинговые, улучшающие микроциркуляцию кожи. Отдельным блоком идут программы, направленные на детоксикацию организма, релакс-программы для восстановления после привычного городского стресса и суесть, антивозрастные программы. Многие из программ хорошо сочетаются друг с другом и включают в себя персональные тренировки в студии вакуумного фитнеса Нурохі, меди-СПА процедуры для деловых людей и компенсации стрессов, физиотерапевтические и косметологические процедуры, массажи. На самом деле сколько пациентов – столько программ. Специалисты моего центра творят настоящие чудеса, дарят людям радость, возвращают здоровье и сохраняют молодость и красоту. ♣



SPA-процедуры, Центр эстетической медицины М. Королевой



Мargarита Королева,  
врач, к. м. н.,  
руководитель клиники,  
автор и руководитель  
проекта доставки  
здорового питания  
«Королевский рацион»

«Однажды, с целью оптимизации работы, у меня появилась необходимость объединить две мои клиники воедино и переехать в новое просторное помещение исторического здания в Благовещенском переулке Москвы. Одновременно было принято решение выставить на продажу помещение на Ленинградке. Я обратилась в несколько агентств по недвижимости, которые обещали оперативно решить вопрос. Но на протяжении почти года ничего не происходило: количество просмотров было минимальным, реклама помещения отсутствовала. Как-то в беседе с Надеждой Бабкиной, обсуждая ситуацию с продажей помещения на Ленинградке, она упомянула некоего Юрия, риелтора, который помогал ей и ее знакомым эффективно решать вопросы с недвижимостью. Не раздумывая, я решила обратиться по рекомендации и позвонила. И вот результат – помещение было реализовано в течение двух месяцев, а главное – по той цене, которая меня устроила. Хотела бы поблагодарить Юрия Завидова за проделанную работу, качественный сервис и профессионализм!»



Юрий Завидов,  
президент  
CENTURY 21  
Серебряный Век

«Мargarита Королева обратилась ко мне с просьбой помочь в реализации личного актива – клиники эстетической медицины на Ленинградке. Мы достаточно быстро провели мониторинговый анализ по данному направлению, разработали рекламную кампанию и уникальную презентацию объекта, а также сделали рассылку нашим клиентам. Уже через две недели у нас появились первые клиенты на просмотр объекта, а через месяц мы приняли аванс и провели сделку. Мы рады помочь нашим клиентам!»



# НОВАЯ ЖИЗНЬ КИЕВСКОГО ШОССЕ

*Устав от загазованных улиц и многоквартирных «коробок» с шумными соседями за стеной, сегодня многие мечтают перебраться за город – в собственный просторный дом, где можно наслаждаться природой и свежим воздухом. Но, столкнувшись с горькой действительностью – отсутствием необходимой социальной инфраструктуры, с проблемами с транспортной доступностью и прочими неудобствами, большинство москвичей, привыкших к городскому комфорту, вынуждены отказаться от этой идеи.*

Татьяна Елекоева

**Н**о время идет, и в Подмоскowie появляется все больше мест, в которых жить так же удобно, как и в мегаполисе. К числу таких направлений относится Киевское шоссе.

## БЕЗ ПРОБЛЕМ

Киевское шоссе, одно из самых живописных направлений Московской области, всегда было привлекательным местом для проживания. Еще до революции в этих местах снимали дачи А. П. Чехов, В. В. Верещагин, И. Э. Грабарь и К. С. Станиславский, а известные промышленники, меценаты и представители русского дворянства возводили здесь свои особняки.

Сегодня Киевское направление переживает второе рождение и привлекает не только своей красотой, историей и прекрасной экологией, но и рядом факторов, делающих максимально комфортной жизнь современного городского жителя, решившего перебраться за город. В частности, полностью решены вопросы с транспортной доступностью – федеральная трасса М-3 «Украина» является одной из самых скоростных автодорог Московской области, а капитальная реконструкция Киевского шоссе превратила его в современную магистраль с 8 полосами движения. Кроме того, в сентябре этого года завершатся работы на транспортной развязке на пересечении МКАД с Ленинским проспектом, что также улучшит условия движения по Киевскому шоссе, и автомобилистам больше не придется стоять в пробках.

Нет проблем и с социальной инфраструктурой. В течение последних лет помимо школ и поликлиник здесь появилось много новых спортивных комплексов, развлекательных центров, салонов красоты, частных образовательных учреждений.

Немаловажно и то, что почти все земли вдоль Киевского шоссе включены в состав Москвы, поэтому те, кто собирается приобрести здесь недвижимость, автоматически получают московскую прописку.

## ЭКСКЛЮЗИВ ВО ВСЕМ

Эксперты утверждают, что, после того как была отрезавирована трасса, и были решены проблемы с инфраструктурой, популярность Киевского шоссе резко возросла. Сложившиеся стародачные места стали активно застраиваться современными коттеджными поселками, и теперь здесь можно найти предложения на любой вкус. В числе наиболее интересных можно назвать уникальный трехэтажный дом класса люкс в экологическом поселке Софьино, продажей которого сейчас занимается агентство CENTURY 21 Капитал Гарант.

В этом шикарном особняке с собственным участком с ландшафт-дизайном на 20 соток расположены 10 комнат площадью от 16 до 45 кв. м, включая гостиную с камином и 5 спален, бассейн, сауна, гараж на две машины, бильярд и собственный кинотеатр. В отделке помещений использованы только эксклюзивные материалы: итальянская плитка, мрамор, массив дуба, кедра, старинный травертин и природный сланец. Полы выполнены из мрамора, керамогранита и штучного дубового паркета. В декоре присутствуют элементы лепнины, а в интерьере использована винтажная итальянская мебель. Особой гордостью дизайнеров, работавших над проектом дома, являются кованые перила лестницы, которые в точности повторяют оригинал, находящийся в Екатерининском дворце под Санкт-Петербургом. «Здесь эксклюзив абсолютно во всем, – считает директор CENTURY 21 Капитал Гарант Елена Нистратова, – и если вы хотите ощутить атмосферу роскоши загородной жизни, то этот дом точно для вас». ♣



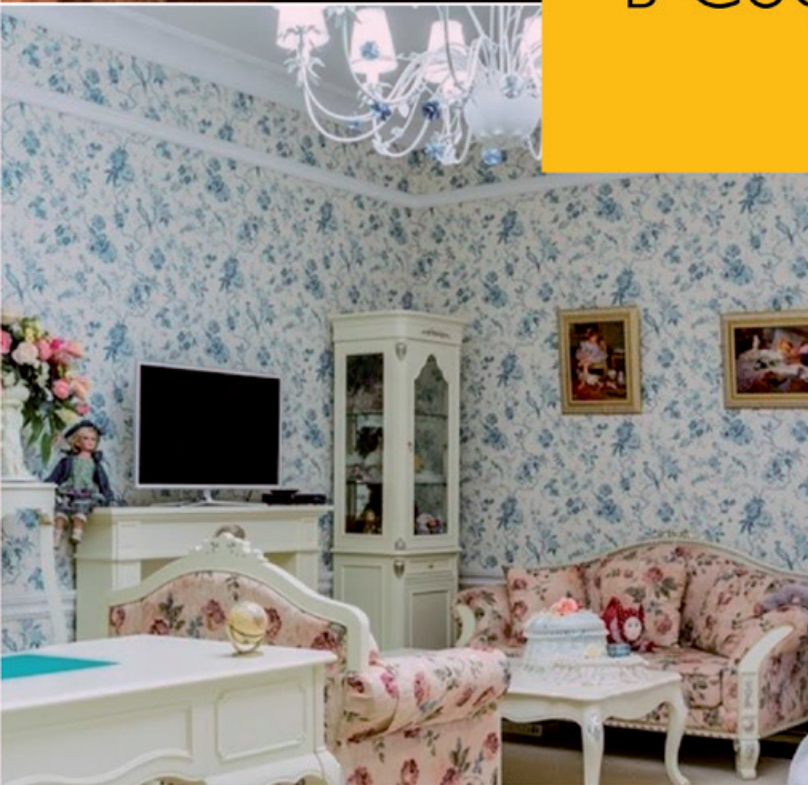


Century 21

Капитал Гарант



ДОМ  
в Софьино




+7 (985) 220 45 20  
c21capital@mail.ru  
c21capital.c21russia.com



ОПЫТНЫЕ НАДЕЖНЫЕ РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ



8000 ОФИСОВ В 78 СТРАНАХ МИРА



# «МЫ АГЕНТЫ CENTURY 21, А КТО ВЫ?»

*Дресс-код, введенный в CENTURY 21 почти полвека назад, из обычной униформы превратился в символ сети и ее мощнейший маркетинговый инструмент.*

*Татьяна Елекова*

**И**дея внедрения регламента в одежде среди агентов сети CENTURY 21 принадлежит одному из учредителей компании Артуру Бартлетту. Он считал, что яркая, запоминающаяся униформа станет дополнением к фирменному логотипу CENTURY 21 и превратится в некий символ посвящения в ряды организации и причастности к созданной им системе. Летом 1972 года на собрании региональных собственников Арт Бартлетт предложил «переехать» всех сотрудников компании в одинаковые пиджаки – правда, по его первоначальному замыслу, они должны были быть коричневого цвета. Однако позднее было принято решение остановиться на золотом оттенке, чтобы не входить в противоречие с цветом логотипа и в это же время образованным слоганом «золотой стандарт» CENTURY 21.

## **ПРИЧАСТНОСТЬ К БРЕНДУ**

Что скрывать, не всем нравится униформа. Некоторые люди считают, что, надев ее, они уже не могут в

полной мере ощущать собственную индивидуальность и чувствовать себя свободными. Тем не менее агенты CENTURY 21 во всем мире носят свои золотые пиджаки, ни в коей мере не чувствуя себя ущербными, а, наоборот, делая это с гордостью и достоинством.

«Наша униформа олицетворяет корпоративный дух организации, глубинную ценность сети агентств CENTURY 21, высокое качество сервиса и надежности компании, – объясняет глава CENTURY 21 Гонконг и Сингапур Люк Нг (Luke Ng). – Надевая золотой пиджак на деловые встречи, отраслевые конференции и корпоративные съезды, сотрудники компании еще больше чувствуют свою эксклюзивность и причастность с самой большой риелторской сети в мире и как бы говорят своим конкурентам: «Мы агенты CENTURY 21, а кто вы?».

Однако во все годы существования сети носить корпоративную одежду брокеров и агентов CENTURY 21 заставляло не просто желание выделиться, но и сугубо прагматичные цели. «Значение золотых пиджаков невозможно переоценить. Это узнаваемая и

# SALES\* RALLY



Сейлз Ралли – мотивационная акция,  
направленная на признание и поощрение  
лучших агентов сети CENTURY 21

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

Реклама



Международная конференция CENTURY 21, Лас-Вегас, США, 2007 г.

по-настоящему знаковая вещь, и поэтому я никогда не игнорировал требование соблюдать корпоративный дресс-код. За что и был тысячи раз вознагражден. В моей жизни было множество случаев, когда, увидев меня в золотом пиджаке, абсолютно незнакомые люди останавливали меня для того, чтобы получить консультацию по вопросам недвижимости. Впоследствии многие из них становились моими клиентами», – вспоминает бывший президент CENTURY 21 в Азиатско-Тихоокеанском регионе Дон Лоуби.

По его словам, тот же самый пиджак помогал в проведении различных мероприятий по привлечению потенциальных клиентов компании. «Золотой пиджак стал чем-то вроде ходячего билборда компании, предоставляющей исключительный сервис. К тому же все знали, что CENTURY 21 можно доверять, благодаря чему передо мной беспрепятственно открывались двери всех квартир и домов, когда я их обходил с целью поиска новых клиентов», – рассказывает Дон Лоуби.

## ВОСПЕТЫЕ КИНЕМАТОГРАФОМ

Действительно, так же как красный крест олицетворяет медицину, а весы являются символом правосудия, золотые пиджаки давно стали синонимом недвижимости во всем мире. Именно поэтому уже более тридцати лет, создавая фильмы о риелторском бизнесе, многие кинорежиссеры «одевают» своих героев в корпоративную одежду CENTURY 21.

Впервые узнаваемые элементы фирменного стиля CENTURY 21 были использованы в 1984 году в фантастической комедии «Охотники за привидениями», которая стала лидером проката 1984 года в США. Затем последовали «Военные игры», «Эван всемогущий», «Чего ждать, когда ждешь ребенка», где помимо золотых пиджаков можно также увидеть фирменные желтые стойки сети с надписью «Продано». А в конце 2015 года на экраны должен выйти очередной фильм, использующий символику CENTURY 21, – комедия с элементами боевика «Agent: CENTURY 21» о женщине-риелторе, роль которой исполняет голливудская звезда Кэмерон Диас. ◆



Филип Дж. Ягер,  
генеральный директор  
CENTURY 21 Мексика

«Даже те брокеры и агенты, которые уходят из компании, не спешат избавиться от своих золотых пиджаков. Они не в силах это сделать, потому что для них униформа CENTURY 21 – это не просто кусок золотой ткани, а предмет, напоминающий им о том времени, когда они работали в нашей компании. И для многих из них это одно из лучших воспоминаний в жизни».

# ИЩЕМ АГЕНТОВ!

НОВИЧКОВ И  
ПРОФЕССИОНАЛОВ





# CREATE 21 – НОВЫЙ УРОВЕНЬ ОБУЧЕНИЯ АГЕНТОВ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

*Анализ и оценка недвижимости, маркетинг объекта, заключение эксклюзивного договора и сопровождение сделки – вот лишь немногие аспекты, в которых должен разбираться профессиональный риелтор. Чтобы новые агенты смогли узнать обо всех тонкостях профессии и свободно применить на практике теоретические знания, Бизнес-школа CENTURY 21 Россия разработала специальный курс CREATE 21 (Career Real Estate Agent Training and Education). О том, чему учат агентов в Бизнес-школе, и почему CREATE 21 признана одной из лучших международных программ для агентов по недвижимости, рассказала руководитель отдела методологии и стандартизации головного офиса компании Екатерина Дмитриева.*



**С** REATE 21 – это программа профессионального обучения, специально разработанная Бизнес-школой CENTURY 21 для развития и совершенствования практических навыков работы агентов по недвижимости. Программа курса рассчитана на агентов разных уровней квалификации, поскольку включает в себя как фундаментальные знания, необходимые для агентов-новичков, так и углубленные инструменты и техники, предназначенные для более опытных риелторов. Курс CREATE 21 состоит из 13 онлайн-модулей, каждый из которых является авторской разработкой ведущих профессионалов – практиков системы CENTURY 21 и позволяет агенту без опыта работы вырасти с нуля и бесплатно получить необходимую квалификацию для эффективной работы в сфере недвижимости при условии прохождения всех модулей курса.

Наш первый запуск CREATE 21, который стартовал в ноябре 2014 года, был пилотным и экспериментальным проектом, в результате которого мы смогли оценить потребность в знаниях среди начинающих и опытных агентов сети. В процессе подготовки первого CREATE 21 мы параллельно слушали американский аналогичный курс, но уже на 4-м модуле пришли к общему мнению, что на нашем российском рынке еще рано использовать их фишки и программу в целом.

Мы далеко ушли и от старого формата обучающего курса, который был разработан в период с 2007 по 2011 год. Причина – слабая экспертиза имеющихся материалов. Во-первых, информация, которая там изложена, давно устарела, а что касается американского опыта, то нам необходимо было адаптировать его к текущим условиям рынка и уровню развития агентов и брокеров нашей сети в России. Мы провели собственную экспертизу различных внешних и внутренних источников, изучили

программы обучения ведущих бизнес-школ России, которые напрямую или косвенно касались вопросов рынка недвижимости, и на выходе получили собственную программу развития и обучения агентов.

Выпускниками первого курса, завершившегося в июне этого года, стали 16 агентов сети CENTURY 21 Россия. Именно они смогли не только прослушать все модули, но и успешно выполнить домашние задания и сдать финальный тест. По завершении данного курса CREATE 21 мы сфокусировались на глубоком анализе результатов и обратной связи со стороны участников, разработав план соответствующих доработок. В первую очередь мы основывались на потребностях основной аудитории слушателей и личном опыте восприятия информации, что помогло нам сделать нынешнюю программу еще более эффективной и практически ориентированной.

Второй курс обновленной программы CREATE 21 начался 24 июля и завершится в октябре этого года. Мы оптимизировали не только программу курса, но и его формат, усовершенствовав презентации, включив различные инструменты демонстрации в формате вебинара и существенно расширив практическую часть.

Сейчас, если посмотреть статистику, курсом заинтересовались почти все агентства, представленные в сети. Сами брокеры отмечают пользу и значимость программы для агентов, особенно для новичков. По их словам, агенты, прошедшие полный курс CREATE 21, повысили свою результативность и стали лучшими в агентстве по количеству сделок.

Что касается самих агентов, то мы также получаем от них положительные отзывы и всегда рады предложениям с их стороны, ведь все это помогает нам сделать программу CREATE 21 еще эффективнее и актуальнее. ♣

«Курс очень эффективный – после прохождения во многих вещах разбираюсь лучше коллег с большим практическим опытом, гораздо профессиональнее общаюсь с клиентами. Заключение 6 сделок за последние 2 месяца работы – тоже не в последнюю очередь заслуга вашего курса. Настойчиво рекомендую прохождение всем коллегам в нашем агентстве!»



Дмитрий Полозов,  
агент CENTURY 21 Еврогрупп  
Недвижимость

«Огромное спасибо за полезный и интересный курс вебинаров CREATE 21! Для меня лично как для новичка в сфере недвижимости данный курс был очень интересен, так как раскрыл основы риелторского искусства, помог лучше понять тонкости этой профессии и вдохновил на дальнейшую работу!»



Екатерина Трусова,  
агент CENTURY 21  
Капитал Гарант



# Бизнес-школа CENTURY 21

СИСТЕМНЫЕ ТРЕНИНГИ И  
ОБУЧАЮЩИЕ ПРОГРАММЫ  
ДЛЯ НОВИЧКОВ  
И ОПЫТНЫХ АГЕНТОВ,  
ПЕРСОНАЛА И РУКОВОДИТЕЛЕЙ  
АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ



Москва, Ленинградский пр-т, 31А, стр.1, БЦ «Монарх», 15-й этаж

+7 (495) 981-21-21 [www.century21.ru](http://www.century21.ru)

# РАСПИСАНИЕ БИЗНЕС-ШКОЛЫ\*

## Октябрь 2015

01.10	CRM	Вебинар
02.10	CREATE Модуль 10	Вебинар
05.10	Эффективный рекрутинг	Тренинг
06.10	Эффективный рекрутинг	Тренинг
06.10	Проведение интервью при найме агентов	Вебинар
07.10	Вебинар от партнеров сети	Вебинар
08.10	CRM	Вебинар
09.10	CREATE Модуль 11	Вебинар
12.10	ORIENTATION	Вебинар
12.10	Fast Start (12:30)	Вебинар
12.10	Fast Start (13:45)	Вебинар
13.10	Fast Start (11:00)	Вебинар
13.10	Fast Start (13:00)	Вебинар
14.10	Аренда коммерческой недвижимости	Вебинар
15.10	CRM	Вебинар
16.10	CREATE Модуль 12	Вебинар
19.10	Переговоры на встрече с клиентом (часть 2)	Тренинг
20.10	Телефонные переговоры с клиентом	Тренинг
20.10	Сайт century21.ru	Вебинар
21.10	Агент – адвокат бренда	Вебинар
22.10	CRM	Вебинар
22.10	Тайм-менеджмент для агентов	Вебинар
23.10	CREATE Модуль 13	Вебинар
26.10	IMA	Тренинг
27.10	IMA	Тренинг
28.10	IMA	Тренинг
29.10	IMA	Тренинг
29.10	CRM	Вебинар
30.10	IMA	Тренинг
28.10	Организация рабочего дня агента	Вебинар
26.10	ORIENTATION	Вебинар
26.10	Fast Start (12:30)	Вебинар
26.10	Fast Start (13:45)	Вебинар
27.10	Fast Start (11:00)	Вебинар
27.10	Fast Start (13:00)	Вебинар
28.10	Организация рабочего дня агента	Вебинар
30.10	CREATE Модуль 1	Вебинар

## Ноябрь 2015

02.11	Mentor Course	Тренинг
03.11	Mentor Course	Тренинг
03.11	Организация наставничества для агентов	Вебинар
04.11	Вебинар от партнеров сети	Вебинар
05.11	CRM	Вебинар
06.11	CREATE Модуль 2	Вебинар
09.11	ORIENTATION	Вебинар

09.11	Fast Start (12:30)	Вебинар
09.11	Fast Start (13:45)	Вебинар
10.11	Fast Start (11:00)	Вебинар
10.11	Fast Start (13:00)	Вебинар
11.11	Обзор рынка недвижимости	Вебинар
13.11	CREATE Модуль 3	Вебинар
16.11	Телефонные переговоры с клиентом (часть 2)	Тренинг
17.11	Переговоры на встрече с клиентом (часть 1)	Тренинг
17.11	PR в CENTURY 21	Вебинар
18.11	Оценка жилой недвижимости	Вебинар
19.11	CRM	Вебинар
19.11	Анализ рынка недвижимости	Вебинар
20.11	CREATE Модуль 4	Вебинар
23.11	ORIENTATION	Вебинар
23.11	Fast Start (12:30)	Вебинар
23.11	Fast Start (13:45)	Вебинар
24.11	Fast Start (11:00)	Вебинар
24.11	Fast Start (13:00)	Вебинар
25.11	Предпродажная подготовка объекта	Вебинар
27.11	CREATE Модуль 5	Вебинар

## Декабрь 2015

01.12	Составление комиссионного плана	Вебинар
02.12	Перепланировка объекта	Вебинар
03.12	CRM	Вебинар
04.12	CREATE Модуль 6	Вебинар
07.12	ORIENTATION	Вебинар
07.12	Fast Start (12:30)	Вебинар
07.12	Fast Start (13:45)	Вебинар
08.12	Fast Start (11:00)	Вебинар
08.12	Fast Start (13:00)	Вебинар
09.12	Вебинар от партнеров сети	Вебинар
11.12	CREATE Модуль 7	Вебинар
14.12	Переговоры на встрече с клиентом (часть 2)	Тренинг
15.12	Юридические аспекты работы АН	Вебинар
16.12	Маркетинг объекта	Вебинар
17.12	CRM	Вебинар
18.12	CREATE Модуль 8	Вебинар
21.12	ORIENTATION	Вебинар
21.12	Fast Start (12:30)	Вебинар
22.12	Fast Start (13:45)	Вебинар
23.12	Fast Start (11:00)	Вебинар
24.12	Fast Start (13:00)	Вебинар
23.12	Алгоритм оформления сделки	
25.12	CREATE Модуль 9	

\*Обратите внимание, что расписание может обновляться.

Наиболее актуальную информацию по дате и времени уточняйте на сайте century21.ru в разделе «Карьера и обучение», или по телефону +7 (495) 981-21-21

# «CENTURY 21 ТОЙСОВ – ЭТО НОВЫЙ ЭТАП В ЖИЗНИ»



Станислав Тойсов, владелец CENTURY 21 Тойсов

*«Выживут и будут успешными те компании, основным продуктом которых будет высококачественный сервис», – убежден владелец агентства CENTURY 21 Тойсов, не так давно присоединившегося к сети CENTURY 21. О том, почему в Москве для риелторов всегда будет работа вне зависимости от ситуации на рынке, а также о своих амбициозных планах Станислав Тойсов рассказал в интервью CENTURY 21 Magazine.*

Юлия Максимова

**– Станислав, расскажите, как вы пришли в сферу недвижимости.**

– Я начал свою карьеру в недвижимости в агентстве «БЕСТ-Недвижимость», которое в то время входило в тройку наиболее успешных компаний на этом рынке. Весной 2004 года я пришел в кадровую школу в качестве стажера, прошел несколько тренингов, а потом получил сертификат за самый быстрый карьерный рост, поскольку уже в сентябре стал руководителем отдела продаж загородной недвижимости. Помню, на первом интервью я честно признался, что основная моя цель работы в этой сфере – приобрести себе жилье в Москве. В итоге руководитель отделения, которая проводила интервью, сказала, что не видит во мне успешного агента, а видит... успешного менеджера. Вот так все и началось.

**– На чем сегодня необходимо сфокусироваться агентству недвижимости, чтобы привлечь клиента с учетом нынешней ситуации на рынке?**

*Сейчас время покупателей, поэтому чем более качественный сервис вы можете оказать клиенту, сделав так, чтобы он согласился воспользоваться услугами именно вашего агентства, тем больше вероятность того, что сделка состоится.*

– Некоторые считают, что сейчас кризис. Причем кризис в традиционном понимании, то есть, все плохо. Но у кризиса есть и другие значения: перелом, поворотный пункт. Я считаю, что это время возможностей. Мною прочитано довольно много аналитики на этот счет, и, на мой взгляд, выживут и будут успешными те компании, основной продукт которых – высококачественный сервис. Сегодня немного по-другому выстраивается воронка продаж: ее просто нужно перевернуть и внизу поставить клиента, а наверху пирамиды разместить руководство, которое ориентировано на клиента и на первый круг менеджмента. Сейчас время покупателей, поэтому чем более качественный сервис вы можете оказать клиенту, сделав так, чтобы он согласился воспользоваться услугами именно вашего агентства, тем больше вероятность того, что сделка состоится.

**– И во многом это зависит от профессионализма риелтора. А насколько сегодня востребована эта профессия?**

– Я убежден, что в Москве для риелторов всегда будет работа. Посмотрите, сколько людей приезжает из регионов покорять столицу. Сначала они снимают себе комнату в Подмосковье, через какое-то время часть из них возвращается домой, а часть двигается дальше и переезжает в комнату, но уже в Москве. Еще через какое-то время наиболее успешные позволяют себе купить что-то небольшое в Подмосковье, затем около МКАД, потом – ближе к центру Москвы. Потом приобретается дача, затем дом в Подмосковье.

Большое количество москвичей покупает зарубежную недвижимость. И так бесконечно... Причем если это ипотека на новостройку, то человек продолжает снимать себе квартиру до самого момента сдачи объекта. Если мы говорим про обеспеченных людей, приехавших в Москву, то объект недвижимости в столице уже рассматривается как инвестиция. Москва – это некий магнит, который постоянно осуществляет круговорот жилья, поэтому, несмотря на разговоры о кризисе и сокращении продаж, в этом городе риелтор не останется без работы.

**– Как произошло ваше знакомство с брендом CENTURY 21?**

– CENTURY 21 я выбрал по рекомендации знакомого предпринимателя, который сам является владельцем агентства, работающего под этим брендом. К этому моменту я уже знал, что это за компания, поскольку пообщался с представителями центрального офиса на их стенде на одной из выставок. Кроме того, по оценкам многих авторитетных представителей бизнеса, именно в кризис у компаний, работающих по франчайзинговой модели, шансы выжить возрастают минимум в два – три раза. Я проанализировал ситуацию на рынке, получил несколько консультаций, встретился с представителями центрального офиса и понял, что все получится. Одним из факторов, повлиявших на принятие решения, было посещение празднования 8-летия CENTURY 21 в России. Команда, великолепно организованное мероприятие, открытые лица, множество конкурсов, вкусная еда, атмосфера праздника – все это добавило приятных эмоций и подтвердило правильность принятого решения.

**– Какие цели вы ставите перед собой как руководитель агентства CENTURY 21 Тойсов?**

– У меня очень простая цель – стать лучшим агентством сети. Я планирую выйти на средний уровень по сети CENTURY 21 к Новому году, чтобы к середине декабря у меня было 20 агентов. В долгосрочной перспективе – через 5–6 лет – я планирую создать сеть агентств CENTURY 21 Тойсов, где будут работать 200–250 человек.

Всем потенциальным кандидатам я открыто говорю: если вам интересно быть лучшим в агентстве, работать в сети с определенной долей рынка недвижимости, то добро пожаловать! Если нет, то вы пришли не туда. Опыт моей предыдущей деятельности говорит о том, что если правильно все выстроить, то все цели достижимы. Время изменилось не только для поколений Y и Z, но и для тех, кому, как и мне, 50–55 лет, и именно они будут играть ключевую роль, а их активная деятельность будет длиться еще 20–25 лет. Меня это устраивает. Я в это верю, и для меня открытие CENTURY 21 Тойсов – новый этап в жизни. ♣

*Всем потенциальным кандидатам я открыто говорю: если вам интересно быть лучшим в агентстве, работать в сети с определенной долей рынка недвижимости, то добро пожаловать! Если нет, то вы пришли не туда.*



*Кирилл Кашин, президент CENTURY 21 Россия,  
Станислав Тойсов, владелец CENTURY 21 Тойсов*



Тагир Хуснутдинов,  
генеральный директор CENTURY 21 Венец

# «ПРОСТО ПОКУПКА БРЕНДА МЕНЯ НЕ ИНТЕРЕСОВАЛА»

*CENTURY 21 Венец – новое агентство недвижимости в Ульяновске, присоединившееся к сети 16 июля этого года. Генеральный директор агентства Тагир Хуснутдинов рассказал CENTURY 21 Magazine о путях построения бизнеса, преимуществах готовой бизнес-модели, а также о перспективах рынка недвижимости Ульяновска.*

Василиса Морозова

**– Тагир, я знаю, что у вас большой опыт ведения бизнеса. Расскажите, чем вы занимались до прихода в сферу недвижимости.**

– Я начинал свою трудовую деятельность торговым представителем: в поиске себя работал в снабжении строительной организации, затем был приглашен на должность руководителя в одну из крупных клининговых фирм Ульяновска. В 2009 году я решил заняться своим бизнесом и открыл автосервис, который стал одним из лучших не только в городе, но и в регионе. Параллельно я занимался развитием нового на тот момент для Ульяновска направления ведущей международной торговой марки санитарно-гигиенической продукции Tork.

**– Чем, на ваш взгляд, интересна франчайзинговая бизнес-модель?**

– Построение любого бизнеса подразумевает два пути. Первый путь – это попробовать все сделать самому, разработать свою бизнес-модель, и через тернии к звездам, набивая шишки и теряя деньги, пытаться изобрести велосипед. Думаю, каждый, кто имеет реальный опыт построения собственного бизнеса, понимает всю сложность этого процесса. Но есть и второй путь, который заключается в том, чтобы воспользоваться чужим опытом, то есть купить готовую бизнес-модель, и уже на этапе расчетов увидеть реальные перспективы, рентабельность, вложения, сроки окупаемости и т.д., что позволит двигаться, но не надеясь на авось, как делает практически весь наш малый и средний бизнес, а с пониманием своих действий и получаемого на всех этапах результата.

**– Почему вы выбрали франшизу в сфере недвижимости?**

– Анализируя процессы, происходящие в регионе, я заметил развивающийся семимильными шагами тренд на строительство: жилая и коммерческая не-

движимость растет быстрыми темпами, а значит, есть острая необходимость в ее покупке, продаже, аренде. Большим плюсом в развитии региона стала инициатива губернатора С. И. Морозова по созданию свободной экономической зоны в Ульяновске. Уже сегодня мы наблюдаем активное строительство заводов и предприятий, что положительно влияет на экономику региона, благосостояние населения, и, соответственно, на локальный рынок недвижимости.

Поскольку недвижимость – абсолютно новое для меня направление, я искал сильную франшизу. Просто покупка бренда меня не интересовала, нужна была рабочая модель с активной поддержкой. CENTURY 21 меня приятно удивила: я увидел слаженную команду профессионалов, нацеленных на результат. Я приобрел франшизу и, пройдя курс обучения для руководителей и брокеров агентства недвижимости IMA (International Management Academy) Бизнес-школы CENTURY 21, приступил к открытию офиса в Ульяновске.

**– Расскажите, какие дисциплины вы изучали в ходе курса, и как проходило ваше обучение в центральном офисе CENTURY 21 Россия в Москве?**

– Пятидневный курс IMA прошел на одном дыхании, действительно не хотелось уезжать! Я получил не только заряд мотивации, но и подробное поэтапное руководство к действию по практическому рекрутингу, финансовому планированию, ИТ и юридическим вопросам, ну и, конечно, по самой концепции риелторского бизнеса под крылом CENTURY 21.

**– Какие ваши ближайшие планы и задачи в новом качестве генерального директора CENTURY 21 Венец?**

– Сейчас мы открыли свой офис в центре Ульяновска и начали активно набирать кадровый состав. Уверен, что к Новому году мы сможем пожинать первые плоды своих трудов! ♣

Гражданский Жилищный Форум

# САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС

## 30 сентября – 2 октября

### ОТЕЛЬ «ПАРК ИНН ПРИБАЛТИЙСКАЯ»

#### ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ

- Жилищное строительство
- Риэлторский бизнес
- Ипотечное кредитование
- Информационные ресурсы



1 500 участников  
40 мероприятий  
250 докладов

РЕГИСТРАЦИЯ НА САЙТЕ:

**жилконгресс.рф**

**+7 (812) 325-06-94**

Предусмотрено платное и бесплатное участие

реклама

ОРГАНИЗАТОР

Бюллетень  
НЕДВИЖИМОСТИ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ПАРТНЕР – 2015

аэвекс  
недвижимость

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ  
ПАРТНЕР – 2015

ГРУППА КОМПАНИЙ  
ЦДС

ОФИЦИАЛЬНЫЙ  
СПОНСОР – 2015

СТРОИМ КВАРТИРЫ ПЕРВОГО ВЫБОРА  
NORMANN

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
СПОНСОР ФОРУМА

ГЛАВСТРОЙ-СПБ

ДЕЛОВОЙ  
ПАРТНЕР ФОРУМА

ИТАКА  
НЕДВИЖИМОСТЬ

СПОНСОРЫ  
И ПАРТНЕРЫ

аэвекс  
international

Century  
21  
Россия

25 лет  
недвижимости  
Россия

МИАРД  
НЕДВИЖИМОСТЬ

АРЕВЕРА  
НЕДВИЖИМОСТЬ

СЛУЖБА  
НЕДВИЖИМОСТИ

НМАРКЕТ  
СИСТЕМА ПРОФИТАБИЛЬНОСТИ

PROFITBASE

ИнтерСтрой

DAN  
АКАДЕМИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

0+



Петр Машаров, генеральный директор  
CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

## «УСПЕШНЫМ АГЕНТСТВО ДЕЛАЮТ ЛЮДИ»

*«Работать под крупным брендом проще и дешевле, чем развивать свой собственный с нуля, особенно сейчас», – уверен генеральный директор CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость Петр Машаров. О команде единомышленников и о том, как сделать агентство недвижимости успешным, первый франчайзи международной сети агентств в России рассказал в интервью CENTURY 21 Magazine.*

Василиса Морозова

**– Петр, как давно вы работаете на рынке недвижимости и почему вы решили приобрести франшизу CENTURY 21?**

– Я занимаюсь недвижимостью с 2003 года. До CENTURY 21 был начальником отдела недвижимости и инвестиций в одной московской строительной компании, а затем открыл свое агентство. К 2007 году моей компании было 4 года. За это время мы успели пережить несколько кризисов и пришли к пониманию того, что, с одной стороны, нужен бренд, а с другой – нужно по-другому посмотреть на риелторский бизнес в принципе. Как он раньше всем представлялся? Ищешь начальника отдела, он набирает команду, ты даешь ему офис и рекламу, а он передает процент от сделок. Но после ухода нескольких отделов, причем целиком, я стал задумываться о том, что не могу контролировать этот бизнес и надо что-то менять. И именно в этот момент меня пригласили на презентацию CENTURY 21, где буквально разложили все по полочкам – это было то, что нужно! И я недолго думая подписал договор и присоединился к сети.

**– Вы были первым предпринимателем, который открыл агентство недвижимости CENTURY 21 в России. Расскажите, что привлекло вас в работе по франшизной бизнес-модели.**

– Работать под крупным брендом проще и дешевле, чем развивать свой собственный с нуля, особенно сейчас. Так, до 2007 года у меня в штате был специалист по PR, который работал над продвижением нашего собственного имени. Тогда компании это стоило немалых денег, намного больше, чем нынешние ежемесячные роялти. Бренд CENTURY 21 известен во всем мире, а теперь и в России. Кроме того, каждый франчайзи, входящий в сеть агентств CENTURY 21 Россия, является частью команды единомышленников и друзей, с которыми всегда можно посоветоваться, получить экспертное мнение более опытных товарищей, которые подскажут, как луч-

ше поступить в сложной ситуации. Также, в отличие от отдельного агентства, в сети проще продавать объекты недвижимости, поскольку у нас есть ряд эффективных инструментов: система мультилистинга, CRM-система и ряд других.

**– Петр, расскажите, на чем сегодня фокусируется ваше агентство CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость.**

– Мы начинали как агентство, специализирующееся на продаже новостроек. Но спустя некоторое время поняли, что нужно развивать и другие направления, в частности вторичное жилье, ведь когда в стране возникают проблемы с банками и финансами, то первое, что встает, – это стройки и, следовательно, продажи строящихся квартир. А вторичка пользуется спросом несмотря ни на что. На сегодняшний день мы ставим перед собой задачу войти в десятку крупнейших агентств недвижимости по продажам новостроек, а также за ближайшие два года увеличить количество офисов до десяти.

**– Сегодня у вас четыре агентства недвижимости, работающих под международным брендом CENTURY 21. Какие составляющие необходимы для того, чтобы сделать агентство успешным?**

– На мой взгляд, успешным агентство делают люди, и основная задача брокера – набирать, набирать и еще раз набирать себе команду, холить ее и лелеять. Наш бизнес основан только на людях, и набирать и обучать их надо каждый день.

**– Петр, учитывая вашу загруженность, остается ли у вас время на отдых?**

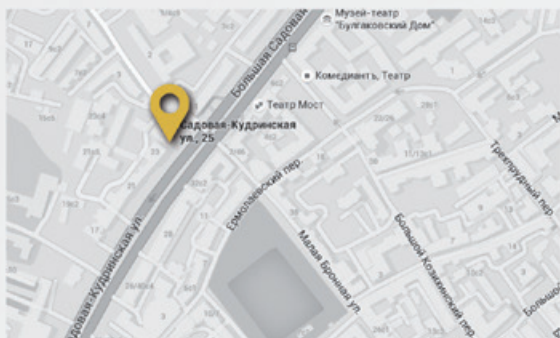
– Свободного времени не так много, как хотелось бы, но тем не менее всегда удается выкроить время для любимых занятий. Мы с друзьями играем в футбол, несколько раз в год участвуем в регатах, много путешествуем. Когда работаешь в сфере недвижимости, то периодически устаешь от общения с большим количеством людей, и иногда хочется просто побыть в тишине. ♣



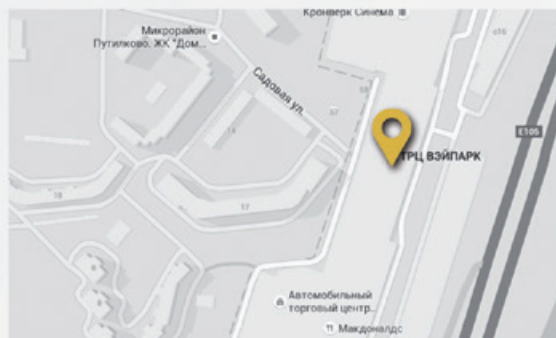
# Агентства недвижимости сети CENTURY 21



## Еврогруп Недвижимость



г. Москва,  
Садово-Кудринская, д. 25, 5 этаж  
+7 (495) 795-08-00, +7 (499) 254-43-14  
eurogroup@c21russia.com  
eurogroup.c21russia.com



Красногорский район,  
71-й км МКАД, ТРЦ «ВЭЙПАРК»  
+7 (495) 795-08-00, +7 (499) 254-43-14  
eurogroup@c21russia.com  
eurogroup.c21russia.com



г. Люберцы, 3-е почтовое отделение,  
д. 102, офис 201  
+7 (495) 795-08-00, +7 (499) 254-43-14  
eurogroup@c21russia.com  
eurogroup.c21russia.com



Ленинский район, пос. Совхоз им. Ленина,  
д. 20, пом. 4, секция 4  
+7 (495) 795-08-00, +7 (499) 254-43-14  
eurogroup@c21russia.com  
eurogroup.c21russia.com

## Лучшие агенты месяца



**Екатерина  
Бутрем**  
Новостройки  
+7 (903) 574-27-60  
butrem.e@egp.ru



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

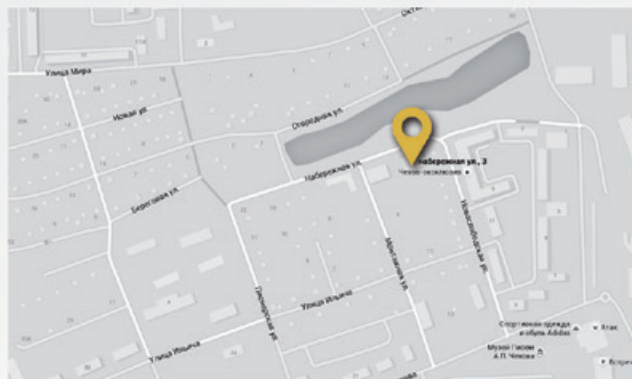


**Алла  
Аллахвердова**  
Новостройки  
+7 (926) 295-06-82  
allahverdova.a@egp.ru

# Агентства недвижимости сети CENTURY 21



Римарком



г. Чехов, ул. Набережная, д. 3, 3 этаж

+7 (495) 974-97-17

+7 (496) 722-13-47

info@rimarcom.ru

www.rimarcom.ru

## Лучшие агенты месяца



**Олег  
Ртицев**

Жилая и загородная  
недвижимость

+7 (963) 656-60-13

olegnr@rimarcom.ru



**Павел  
Позов**

Жилая и загородная  
недвижимость

+7 (903) 206-97-35

paveldp@rimarcom.ru



**Елизавета  
Любимова**

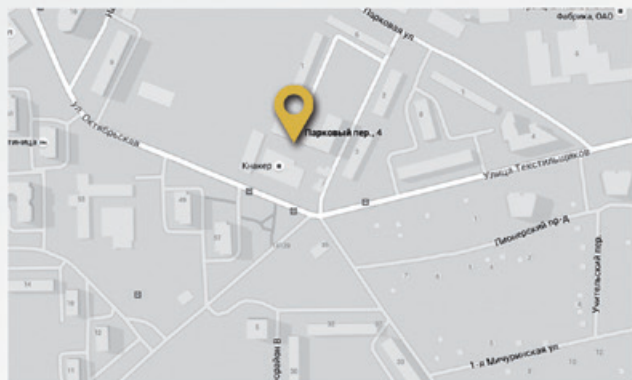
Жилая и загородная  
недвижимость

+7 (903) 017-87-51

elizavetayul@rimarcom.ru



Римарком



г. Троицк, Парковый пер., д. 4

+7 (495) 840-56-00

+7 (495) 721-73-60

troitsk@rimarcom.ru

www.rimarcom.ru

## Лучшие агенты месяца



**Наталья  
Каёта**

Жилая и загородная  
недвижимость

+7 (903) 231-38-83

nataliyavk2@rimarcom.ru



**Анастасия  
Ковалёва**

Аренда, стажёр

+7 (903) 134-28-81

anastasiyank@rimarcom.ru



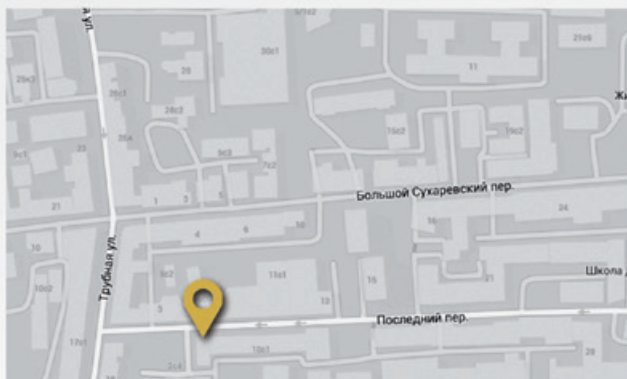
**Елена  
Хусаинова**

Жилая и загородная  
недвижимость

+7 (963) 764-73-26

elenabh@rimarcom.ru

# Агентства недвижимости сети CENTURY 21



г. Москва,  
Последний переулок, д. 6, 2 этаж, офис 26  
+7 (499) 500-49-99  
benowo@c21russia.com  
benowo.c21russia.com

## Лучшие агенты месяца



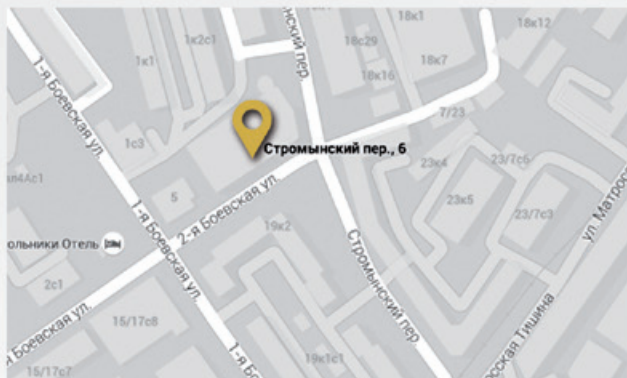
**Мария  
Саркисян**  
Вторичная недвижимость  
+7 (903) 724-73-75  
m.sarkisyan@benowo.ru



**Иван  
Гусев**  
Вторичная недвижимость  
+7 (909) 922-50-70  
i.gusev@benowo.ru



**Ада  
Сысоева**  
Новостройки  
+7 (909) 922-50-20  
a.sysoeva@benowo.ru



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

## Лучшие агенты месяца



**Анна  
Булеева**  
Вторичная недвижимость  
+7 (967) 213-75-99  
buleeva@an-victoria.com

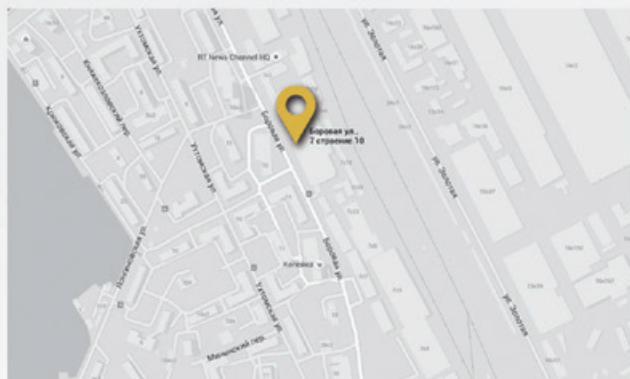


**Александр  
Благов**  
Вторичная и загородная  
недвижимость  
+7 (964) 790-83-63  
blagov@an-victoria.com



**Алексей  
Власов**  
Вторичная недвижимость  
+7 (926) 495-34-73  
vlasov@an-victoria.com

# Агентства недвижимости сети CENTURY 21



г. Москва,  
ул. Боровая, д. 7, стр. 10  
+7 (495) 21-21-5-21  
gorod@c21russia.com  
gorod.c21russia.com

## Лучшие агенты месяца



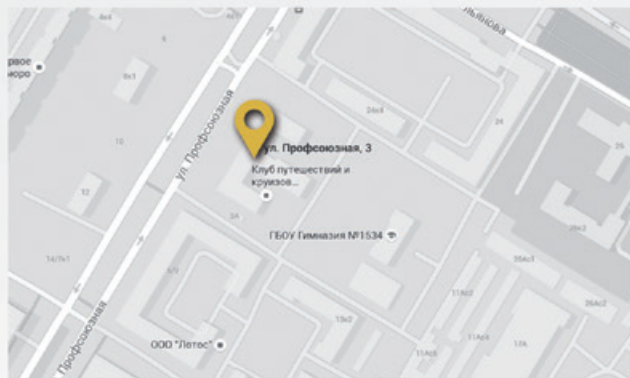
**Игорь  
Казанцев**  
Коммерческая и  
жилая недвижимость  
+7 (963) 653-99-69  
igor.kazantsev@c21russia.com



**Егор  
Остапенко**  
Коммерческая и  
жилая недвижимость  
+7 (926) 212-10-61  
egor.ostapenko@c21russia.com



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



г. Москва,  
ул. Профсоюзная, д. 3  
+7 (495) 968-10-38  
c21capital@c21russia.com  
c21capital.c21russia.com

## Лучшие агенты месяца



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



**Вячеслав  
Кучеров**  
Жилая и коммерческая  
недвижимость  
+7 (495) 518-08-07  
vyacheslav.kuchеров@c21russia.com

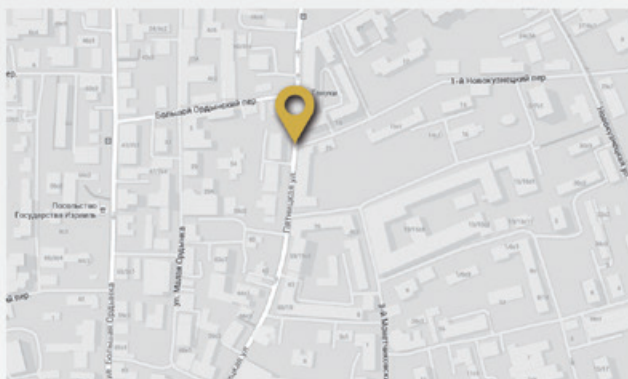


**Евгений  
Алешин**  
вторичная недвижимость  
и аренда  
+7 (919) 993-68-61  
evgeniy.aleshin@c21russia.com

# Агентства недвижимости сети CENTURY 21

## Century 21

### Мурыгин и Партнеры



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

## Лучшие агенты месяца



**Александр  
Калинкин**  
Вторичная недвижимость  
+7 (925) 227-53-22  
Kalinkinalex@inbox.ru



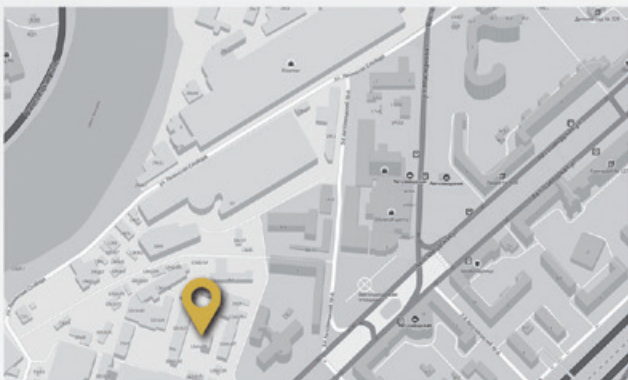
**Анастасия  
Глуцук**  
Вторичная и  
загородная недвижимость  
+7 (968) 688-19-08  
a9686881902@gmail.com



**Александр  
Пастухов**  
Коммерческая недвижимость  
+7 (916) 425-07-30  
alexander.pastukhou@gmail.com

## Century 21

### Panorama Realty



г. Москва, Ленинская Слобода, д. 19,  
Бизнес-центр "Омега Плаза", 5 этаж, офис 21ф  
+7 (495) 780-99-49, +7 (495) 780-99-49  
panorama@c21russia.com  
panorama.c21russia.com

## Лучшие агенты месяца



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

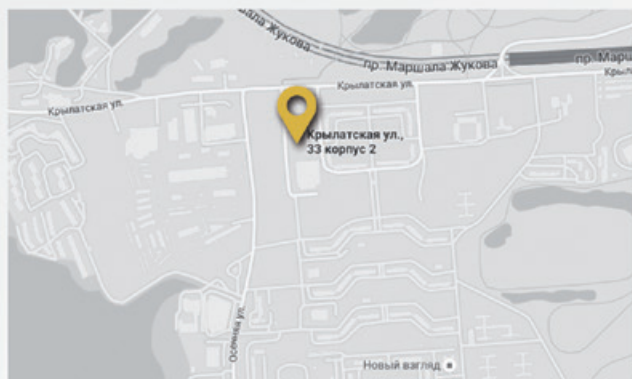


**Светлана  
Мамленкова**  
Вторичная недвижимость,  
новостройки  
+7 (910) 474-44-73  
c21mamlenkova@yandex.ru



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

# Агентства недвижимости сети CENTURY 21



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

## Лучшие агенты месяца



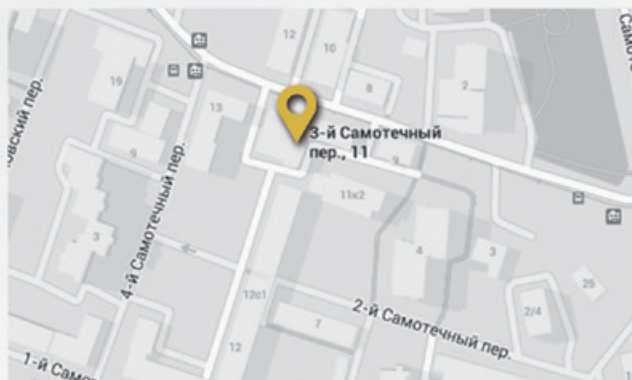
**Сергей  
Литвинов**  
Городская  
недвижимость  
+7 (985) 976-32-24  
litvinovstreetrealty@gmail.com



**Ольга  
Ионова**  
Коммерческая  
недвижимость  
+7 (926) 800-09-10  
zonova@streetrealty.ru



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



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

## Лучшие агенты месяца



**Елена  
Горохова**  
Элитная недвижимость  
+7 (925) 517-45-25  
gorohova-dom@mail.ru

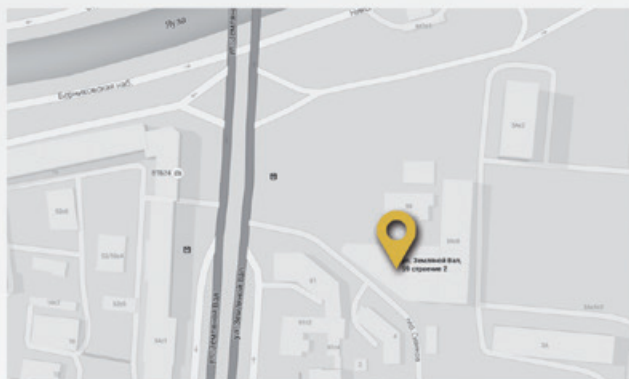


**Сергей  
Гусев**  
Жилая недвижимость  
в Москве и Московской области  
+7(909) 669-11-78  
s.gusev@svek.ru



**Наира  
Ованесян**  
Жилая недвижимость  
в Москве и Московской области  
+7 (906) 042-93-93  
n.ovanesyan@mail.ru

# Агентства недвижимости сети CENTURY 21



г. Москва, ул. Земляной Вал д. 59, стр. 2, офис 703  
+7 (499) 755-75-95  
toysov@c21russia.com  
toysov.c21russia.com

## Лучшие агенты месяца



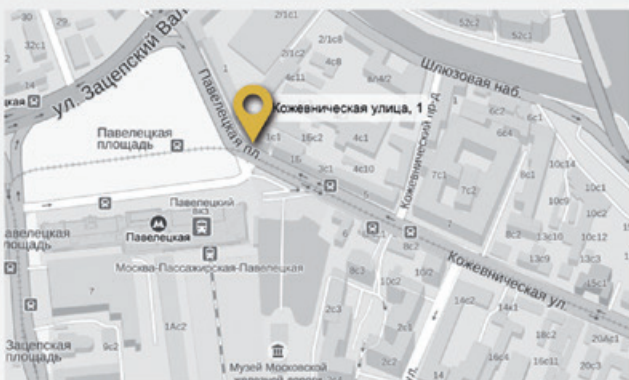
**Алла  
Каверина**  
Вторичная недвижимость  
+7 (499) 755-75-95  
alla.kaverina@c21russia.com



**Ирина  
Нестерук**  
Вторичная недвижимость  
+7 (499) 755-75-95  
irina.nesteruk@c21russia.com



**Оксана  
Талалаева**  
Вторичная недвижимость  
+7 (499) 755-75-95  
oksana.talalaeva@c21russia.com



г. Москва,  
Кожевническая улица, д. 1, офис 508  
+7 (495) 980-21-08  
kharlamov@c21russia.com  
kharlamov.c21russia.com

## Лучшие агенты месяца



**Елена  
Шрам**  
Аренда и продажа  
жилой недвижимости  
+7 (916) 141-27-10  
elena.shram@c21russia.com

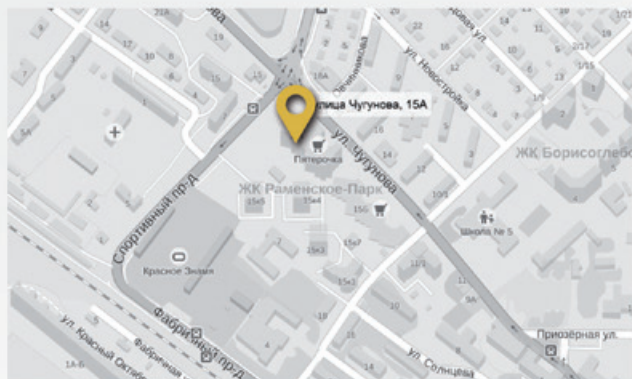


**Вячеслав  
Щербаков**  
Жилая и коммерческая  
недвижимость  
+7 (916) 584-14-40  
vacheslav.shcherbakov@c21russia.com



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

# Агентства недвижимости сети CENTURY 21



г. Раменское,  
ул. Чугунова, д. 15А  
+7 (496) 477-21-21  
center@c21russia.com  
center.c21russia.com

## Лучшие агенты месяца



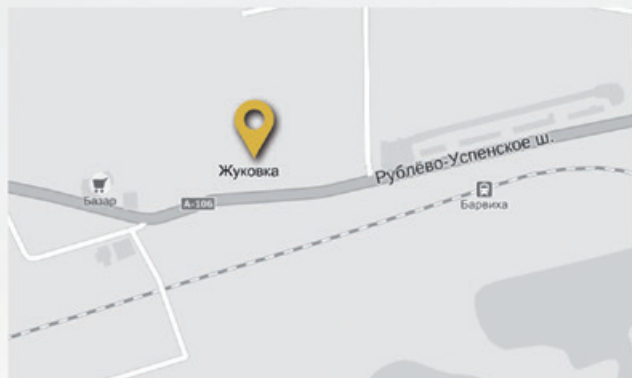
**Елена  
Сыркина**  
Вторичная  
недвижимость  
+7 (916) 302-45-42  
elena.syrkina@c21russia.com



**Ольга  
Карцева**  
Вторичная  
недвижимость  
+7 (917) 507-21-21  
olga.kartseva@c21russia.com



**Валерий  
Медведев**  
Вторичная  
недвижимость  
+7 (925) 394-56-07  
valery.medvedev@c21russia.com



Московская область,  
д. Жуковка, д. 71  
+7 (495) 635-55-41  
elvert@c21russia.com  
elvert.c21russia.com

## Лучшие агенты месяца



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



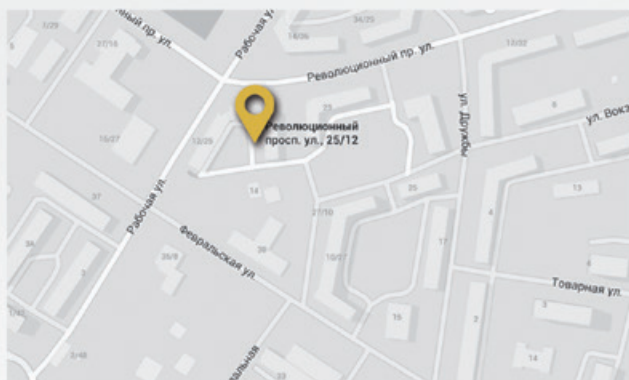
**Вероника  
Стефанова**  
Элитная недвижимость  
Москвы и Подмосковья  
+7 (903) 134-44-28  
veronika.stefanova@c21russia.com



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



# Агентства недвижимости сети CENTURY 21



г. Подольск,  
Ревпроспект, д. 25/12  
+7 (495) 926-22-43  
ipocenter@c21russia.com  
ipocenter.c21russia.com

## Лучшие агенты месяца



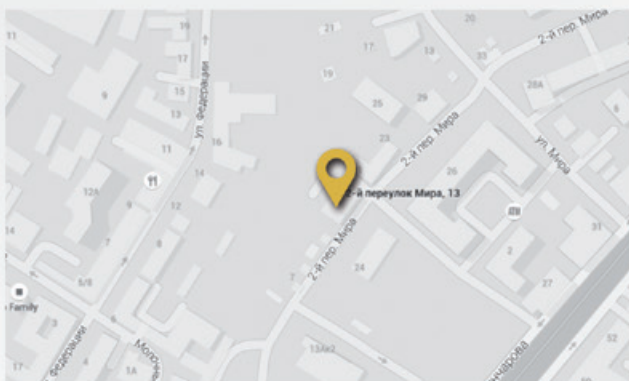
**Татьяна  
Усова**  
Любые объекты  
недвижимости  
+7 (967) 294-47-74  
tatyana.usova@c21russia.com



**Никита  
Собственников**  
Любые объекты  
недвижимости  
+7 (926) 616-15-62  
nikita.sobstvennikov@c21russia.com



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



г. Ульяновск  
2-й переулоч Мира, д. 13  
+7 (951) 094-90-73  
venec@c21russia.com  
venec.c21russia.com

## Лучшие агенты месяца



**Тагир  
Хуснутдинов**  
Вторичная  
недвижимость  
+7(967) 376-90-73  
tagir.khusnutdinov@c21russia.com



**Анжелика  
Дьяконова**  
Вторичная  
недвижимость  
+7 (951) 094-90-73  
venec.office@c21russia.com

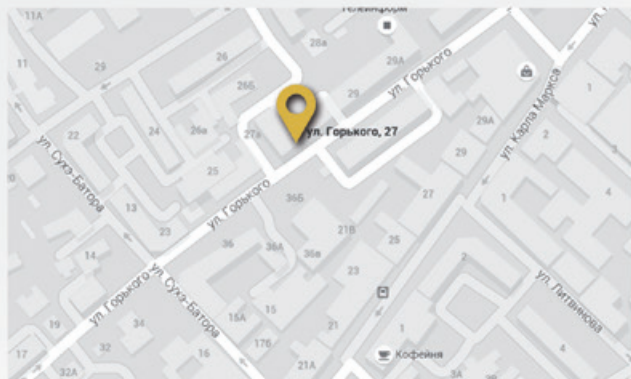


**Михаил  
Захаров**  
Вторичная  
недвижимость  
+7 (951) 094-90-73  
mihail.zakharov@c21russia.com

# Агентства недвижимости сети CENTURY 21



Недвижимость мира



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

## Лучшие агенты месяца



**Лариса  
Казакова**  
Загородная недвижимость  
+7 (983) 241-19-61  
larisa.kazakova@c21russia.com



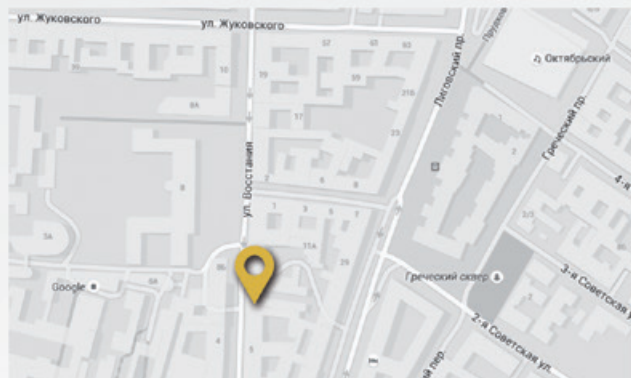
**Ольга  
Михайлова**  
Загородная недвижимость  
+7 (964) 357-60-87  
olga.mih@c21russia.com



**Лилия  
Островская**  
Загородная недвижимость  
+7 (914) 882-70-15  
lilya.ostrovskaya@c21russia.com



Северная Венеция



г. Санкт-Петербург,  
ул. Восстания, д. 9, офис 18  
+7 (812) 716-17-05  
severven@c21russia.com  
severven.c21russia.com

## Лучшие агенты месяца



**Галина  
Гулий**  
Жилая недвижимость  
СПб и Ленинградской обл.  
+7 (911) 928-29-37  
galina.guly@c21russia.com



**Ольга  
Лаврова**  
Жилая недвижимость  
СПб и Ленинградской обл.  
+7 (911) 297-37-46  
lavrova.olga@c21russia.com



**Светлана  
Ибрагимова**  
Жилая недвижимость  
СПб и Ленинградской обл.  
+7 (921) 372-30-02  
sveta.ibragimova@c21russia.com



**рамблер.недвижимость**

Поиск городской, загородной и коммерческой  
недвижимости на территории России

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

Реклама.

16+



# Крупнейшая сеть агентств недвижимости в мире

## Более 8 000 офисов в 78 странах

### **CENTURY 21 Россия**

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

### **Москва**

#### **CENTURY 21 ANC Development**

101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 24, стр. 1  
+7 (495) 991-26-26

#### **CENTURY 21 Биново**

107045, г. Москва, Последний  
переулок, д. 6, 2 этаж, офис 26  
+7 (499) 500-49-99

#### **CENTURY 21 Виктория**

107076, г. Москва, Стромьинский пер., д. 6  
+7 (495) 125-44-68

#### **CENTURY 21 Город**

109518, г. Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 10  
+7 (495) 21-21-5-21

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

123001, г. Москва,  
ул. Садовая-Кудринская, д. 25, 5 этаж  
+7 (495) 795-08-00

#### **CENTURY 21 Капитал Гарант**

117036, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 3  
+7 (495) 968-10-38

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

115184, г. Москва, ул. Пятницкая,  
д. 53/18, корп. 4  
+7 (495) 951-91-48

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

115280, г. Москва, ул. Ленинская Слобода,  
д. 19, БЦ «Омега Плаза», 5 этаж, 21ф  
+7 (495) 780-99-49

#### **CENTURY 21 Римарком**

142191, г. Троицк, Парковый пер., д. 4  
+7 (495) 840-56-00

#### **CENTURY 21 Серебряный век**

127473, г. Москва,  
3-й Самотечный переулок, д. 11  
+7 (495) 961-21-00

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

121614, г. Москва, ул. Крылатская, д. 33, к. 2  
+7 (495) 258-52-23

#### **CENTURY 21 Тойсов**

105064, г. Москва, ул. Земляной Вал,  
д. 59, стр. 2, офис 703  
+7 (499) 755-75-95

### **CENTURY 21 Харламов**

115114, г. Москва,  
ул. Кожовническая,  
д. 1, офис 508  
+7 (495) 980-21-08

### **Московская область**

#### **CENTURY 21 Center**

140105, МО, г. Раменское, ул. Чугунова, д.15А  
+7 (496) 477-21-21

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

143441, МО, Красногорский р-н,  
71-й км МКАД, ТРЦ «ВЭЙПАРК»  
+7 (495) 795-08-00

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

143441, МО, г. Люберцы, 3-е Почтовое  
отделение, д. 102, офис 201  
+7 (495) 795-08-00

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

143441, МО, Ленинский р-н, пос. Совхоз  
им. Ленина, д. 20, пом. 4, секция 4  
+7 (495) 795-08-00

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

143082, МО, д. Жуковка, д. 71  
+7 (495) 635-55-41

#### **CENTURY 21 Ипотечный Центр**

142100, МО, г. Подольск,  
Революционный пр-т, д. 25/12  
+7 (495) 926-22-43

#### **CENTURY 21 Римарком**

142300, МО, г. Чехов, ул. Набережная, д. 3  
+7 (495) 974-97-17

### **Иркутск**

#### **CENTURY 21 Недвижимость мира**

664011, г. Иркутск, ул. Горького, д. 27  
+7 (3952) 90-91-44

### **Санкт-Петербург**

#### **CENTURY 21 Северная Венеция**

191036, г. Санкт-Петербург,  
ул. Восстания, д. 9, офис 18  
+7 (812) 716-17-05

### **Ульяновск**

#### **CENTURY 21 Венец**

432063, г. Ульяновск,  
2-й переулок Мира, д. 13.  
+7 (951) 094-90-73



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

@CENTURY21\_RU

CENTURY 21 Russia

vk.com/century21\_russia