

Century21

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

MAGAZINE

ОСЕНЬ 2017

**ИЗБЫТОК
ПРЕДЛОЖЕНИЯ:
ЧТО И КАК ПРОДАЕТСЯ
НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ**



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

БРОКЕР CENTURY 21, КТО ОН?



МУЖЧИНА

63%



ЖЕНЩИНА

37%

ГОРОД ПРОЖИВАНИЯ,
ЧИСЛЕННОСТЬ

36% БОЛЕЕ 1 МЛН
ЧЕЛОВЕК

19% ОТ 100 ДО 500 ТЫС.
ЧЕЛОВЕК



ДО 37 ЛЕТ – 20%

37-45 ЛЕТ – 70%

ОТ 45 ЛЕТ – 10%



ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

ТЕХНИЧЕСКОЕ,

ЮРИДИЧЕСКОЕ,

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ

+МВА

Cent

Рос



ПОТРЕБНОСТИ

ПОВЫШЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СТАТУСА,
АВТОРИТЕТА

УВЕЛИЧЕНИЕ УРОВНЯ ДОХОДОВ

ПРИОБРЕТЕНИЕ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ
СО СХОЖИМИ ЦЕННОСТЯМИ И БОЛЕЕ
ОПЫТНЫХ НАСТАВНИКОВ, ИМЕЮЩИХ
ПРЕДСТАВЛЕНИЕ
О РИЗЛТОРСКОМ БИЗНЕСЕ

ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ К КРУПНОЙ
КОМПАНИИ, СИЛЬНОМУ БРЕНДУ
С ПРОВЕРЕННЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ



ВНУТРЕННЯЯ МОТИВАЦИЯ

ЖЕЛАНИЕ САМОВЫРАЖЕНИЯ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
ЗА БЛИЗКИХ И ИХ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ



ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ

ЛОГИК, СКЕПТИК, РАЦИОНАЛИЗАТОР



ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТЬ, ОРГАНИЗАТОРСКИЕ
СПОСОБНОСТИ, АМБИЦИОЗНОСТЬ, ЧЕСТНОСТЬ,
ПРИНЦИПАЛЬНОСТЬ, НАДЕЖНОСТЬ, СТРЕМЛЕНИЕ
К ЗНАНИЯМ

BROKER CENTURY 21, WHO IS HE?



★ ЦЕННОСТИ

СЕМЬЯ,
САМОРЕАЛИЗАЦИЯ,
ПОЛОЖЕНИЕ В ОБЩЕСТВЕ,
МАТЕРИАЛЬНОЕ
БЛАГОПОЛУЧИЕ,
СВОБОДА

🎯 ЦЕЛИ

ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ЖИЗНИ
ДЛЯ СЕМЬИ И ДЕТЕЙ

СОБСТВЕННОЕ ДЕЛО,
ПОЗВОЛЯЮЩЕЕ РАСКРЫТЬ
ЛИЧНОСТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ,
РЕАЛИЗОВАТЬ СЕБЯ

ВОЗМОЖНОСТЬ ДОСТИГАТЬ
НОВЫХ ФИНАНСОВЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ, ВЛИЯТЬ НА
КАЧЕСТВО ЖИЗНИ СВОЕЙ
СЕМЬИ И ОБЩЕСТВА

▶ ЖИЗНЕННАЯ ПОЗИЦИЯ
ЛИДЕР, АКТИВНЫЙ И САМОДОСТАТОЧНЫЙ,
РАССЧИТЫВАЕТ НА СОБСТВЕННЫЕ СИЛЫ

✈️ УВЛЕЧЕНИЯ

ПУТЕШЕСТВИЯ,
ЧТЕНИЕ, СПОРТ,
УЧАСТИЕ В ОБЩЕСТВЕННО-
ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ

☠️ СТРАХИ

ВОЗМОЖНОСТЬ
ОШИБИТЬСЯ С ВЫБОРОМ
«СВОЕГО ДЕЛА» И
ПОСЛЕДУЮЩАЯ ПОТЕРЯ
ИНТЕРЕСА
К НЕМУ

ПОТЕРЯ ВЛОЖЕНИЙ В
РЕЗУЛЬТАТЕ НЕВЕРНОГО
ВЫБОРА НАПРАВЛЕНИЯ
ДЛЯ БИЗНЕСА И
ПАРТНЕРОВ

ОТСУТСТВИЕ
НАДЕЖНЫХ И
ЗНАЮЩИХ
ПАРТНЕРОВ

НЕВОЗМОЖНОСТЬ ОБЕСПЕЧИТЬ
БУДУЩЕЕ ДЕТЕЙ И СОБСТВЕННУЮ
СТАРСТЬ В СВЯЗИ С НЕСТАБИЛЬНОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИЕЙ В СТРАНЕ

НЕОБХОДИМОСТЬ
БРАТЬ КРЕДИТ
НА РЕАЛИЗАЦИЮ
СВОЕГО
ЗАМЫСЛА

НЕСПОСОБНОСТЬ
СОБРАТЬ, ОБУЧИТЬ
И УДЕРЖАТЬ
ЭФФЕКТИВНУЮ
КОМАНДУ

Century21 MAGAZINE

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

УЧРЕДИТЕЛЬ

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

РЕДАКЦИЯ

Главный и выпускающий редактор
Анастасия Москвитина
anastasia.moskvitina@hq.century21.ru
Руководитель отдела аналитики
Кирилл Котриков
kirill.kotrikov@hq.century21.ru
Корректор
Ирина Пушкина
rikabesorkus@mail.ru

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

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

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Анастасия Дачевская, Александр Дрягин, Татьяна Елекоева,
Елена Каминская, Кирилл Котриков

Информационное сотрудничество: magazine@hq.century21.ru

Сотрудничество по рекламе: magazine@hq.century21.ru

Журнал CENTURY 21 Magazine зарегистрирован Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Номер свидетельства ПИ № ФС 77-59606 от 23.10.2014. Категория информационной продукции 6+. Тираж 8 000 экземпляров.

Цена свободная.

Отпечатано: ОАО «Можайский полиграфический комбинат»

143200, г. Можайск, ул. Мира, д. 93

www.оаомпк.ru, www.оаомпк.рф

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

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



GLOBAL CONFERENCE

2018 11-14 MARCH
ORLANDO MARRIOTT
WORLD CENTER



За год в России закрылось более 4 000 агентств недвижимости. Глобальная причина этого – экономический кризис 2014 года, который повлек за собой снижение покупательской способности населения и изменение структуры рынка. Покупатель сегодня не имеет средств для покупки квартиры по докризисным ценам, а продавец не всегда готов их снижать. При этом уровень спроса на рынке медленно падает, в то время как предложение демонстрирует активный рост.

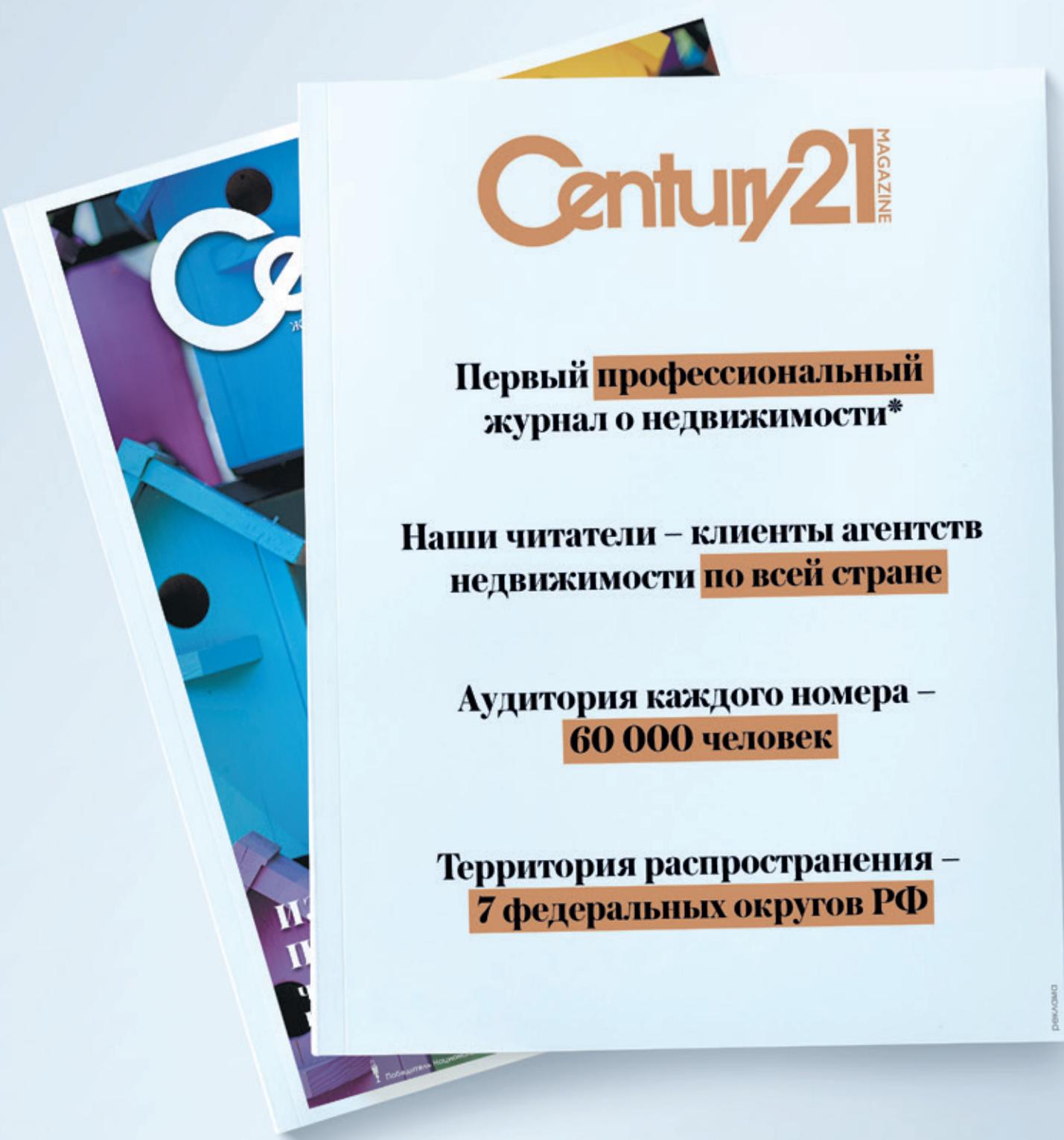
Продажа недвижимости стала настоящей проблемой для продавцов, и решить ее без участия специалистов становится практически нереально. Как показывает статистика, нереальным это оказалось и для многих российских риэлторов – тех, кто ушел и уходит с рынка. Для сравнения – количество офисов крупнейших франчайзинговых сетей агентств недвижимости медленно, но верно продолжает расти.

Именно сегодня мы находимся в ситуации, когда клиенту становится до конца понятна суть риэлторской услуги, а условия рынка таковы, что тот, кто оказывает ее некачественно, не выдержит высокой конкуренции. Кто как ни CENTURY 21, агентство с опытом работы на самых разных рынках, в том числе переживавших колоссальные падения, может сегодня помочь продавцу недвижимости решить его проблему?

В новом номере нашего журнала мы подробно расскажем о том, что продается на российском рынке, кто продает и как успешно осуществить сделку при текущем объеме предложения с помощью международных технологий риэлторского дела, более 45 лет применяемых в нашей сети. Вы узнаете, как работа риэлтора влияет на цену и скорость продажи объекта недвижимости, поймете, что альтернативные и междугородние сделки с риэлтором – это просто и безопасно, узнаете о том, как продать недвижимость через аукцион, и увидите самые необычные объекты, продажей которых мы когда-либо занимались. И, конечно, продали их!

*Егор Провкин,
Генеральный директор CENTURY 21 Россия*

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and lines.



Century21^{MAGAZINE}

**Первый профессиональный
журнал о недвижимости***

**Наши читатели – клиенты агентств
недвижимости по всей стране**

**Аудитория каждого номера –
60 000 человек**

**Территория распространения –
7 федеральных округов РФ**

реклама

Контакты для рекламодателей:
magazine@hq.century21.ru
+7 (495) 981-21-21

Century21
Россия

10 Перемена мест

Технология проведения межрегиональных сделок с минимальным риском для клиента.

12 Альтернатива есть!

Альтернативная сделка – один из самых сложных, но реальных способов улучшить жилищные условия.

14 Кто больше?

Аукционный метод продаж недвижимости как перспективный способ проведения сделок на падающем рынке.

16 Новости

18 Новости CENTURY 21

20 Портрет собственника

Разнообразие присутствует не только среди объектов, но и среди собственников – разбираемся, кто сегодня продает квартиры.

22 Большой продавец: почему риэлторы нужны застройщикам

Практика агентов по недвижимости шагнула далеко за пределы вторички – риэлторы сегодня работают и на «большого продавца» – девелопера.

22



26 Первичное предложение

Снижение банковских ставок делает все более привлекательным для покупателей первичный рынок, медленно, но верно вытесняющий вторичку.

29 Игры разума

Серьезные психологические исследования, позволяющие мыслить шире и смотреть дальше.

30 Жил-был Конгресс

Владимир Николаев о том, что на самом деле интересно рынку недвижимости.

34 For sale

Самые необычные объекты недвижимости, выставленные на продажу.

42 Быстрее, выше, сильнее

Действительно ли работа риэлтора позволяет продавать недвижимость быстрее и дороже?

44 Найди своего риэлтора

Как выбрать того, кто продаст вашу недвижимость с максимальной выгодой для вас.

48 Человек для человека

Как построить доверительные отношения в системе «агент – клиент»?

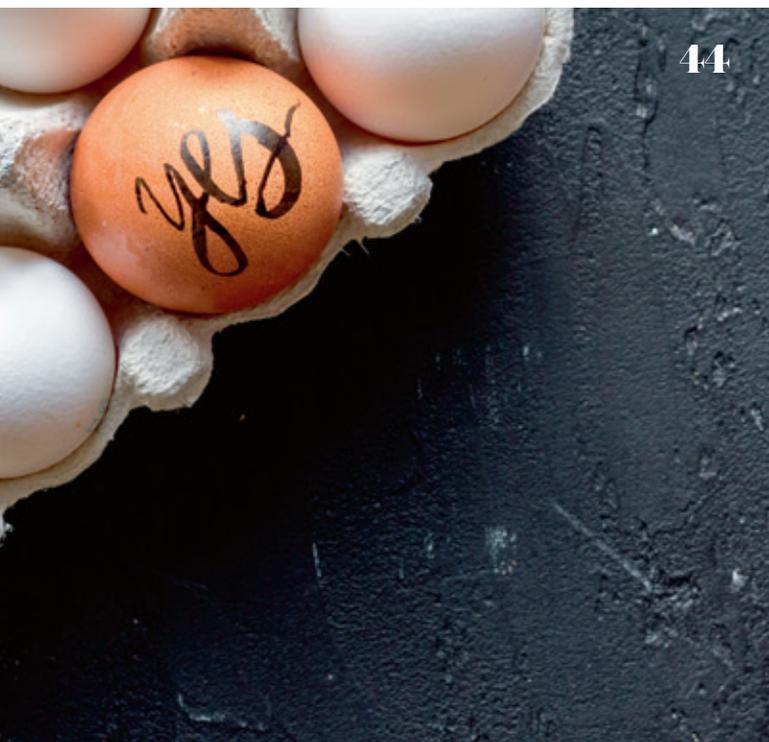
40



34



44



50 Ошибка одного – урок другому

Разбираем типичные заблуждения продавцов недвижимости.

56 Лучшие агенты сети CENTURY 21 Россия

Перемена мест

ПО РАЗНЫМ ПРИЧИНАМ ЛЮДЯМ НЕОБХОДИМО ПЕРЕЕЗЖАТЬ ИЗ ОДНОГО ГОРОДА В ДРУГОЙ, И, ЕСЛИ ЭТО ВЛЕЧЕТ ЗА СОБОЙ ПРОДАЖУ И ПОКУПКУ НЕДВИЖИМОСТИ, БЕЗ РИЭЛТОРА — НЕ ОБОЙТИСЬ.



*Инна Верещагина,
брокер агентства
CENTURY 21
Capital Petersburg*

Принимая в 2016 году решение стать частью сети CENTURY 21 Россия, мы в том числе думали о перспективах в части отсутствия границ между Санкт-Петербургом и другими городами России – благодаря внутренней MLS-системе наши объекты видят потенциальные покупатели всей страны. Кроме того, единые стандарты и технологии работы в сети CENTURY 21 Россия позволяют сделать межрегиональную сделку комфортной для клиента.

Первая наша внутрисетевая сделка прошла в декабре 2016 года. Клиент, продавая квартиру в Санкт-Петербурге, планировал переезд в Подмоскovie, однако не представлял, как это сделать быстро и легко. Первая же встреча с нашим агентом Татьяной Артамоновой и презентация возможностей сети CENTURY 21 во всех регионах России убедили клиента в правильности его выбора. Сложный вопрос оказался легко решаемым благодаря нашим московским коллегам – они оперативно приняли и отработали заявку, нашли подходящий вариант и завершили сделку уже на своей территории!

Межрегиональная сделка с помощью агентства, работающего в сети, несет для клиента минимальные риски. В то же время агент проделывает серьезную работу в кратчайшие сроки – нам за две недели необходимо было подобрать объект, провести проверку на юридические риски, согласовать подходящий вариант с клиентом, одобрить объект в банке и внести аванс. Большинство клиентов, самостоятельно занимающихся покупкой

или продаж объектов жилой недвижимости, в такой ситуации рискуют получить не то, что хотели, или вообще остаться ни с чем!

Во-первых, из-за незнания рынка другого города, и здесь речь идет как о стоимости и расположении, так и о специфических особенностях, например, сезонных колебаниях цен. Во-вторых, в разных регионах могут быть использованы разные формы расчетов – даже при получении наличных денег за проданный объект, клиенту может понадобиться получение кредита в городе, в который планируется переезд – через агентство недвижимости сегодня это сделать проще и быстрее, поскольку мы сотрудничаем с банками напрямую. Также возможны проблемы с физическим и юридическим освобождением квартиры, которые иногда трудно самостоятельно увязать при межрегиональной сделке – в этом случае агентство может подобрать вариант аренды на период сделки.

Поскольку люди становятся все более мобильными, межрегиональные сделки сегодня – не редкость. Например, сейчас у нас есть заявки из Самары, Екатеринбурга, Ульяновска, Москвы. А благодаря тому, что сеть CENTURY 21 – международная – мы помогаем и зарубежным клиентам. Например, у нас в работе квартира нашего коллеги из Чехии, магазин из Аргентины, заявки на аренду из Испании. ▲

Реклама вашего объекта на ведущих интернет-порталах



КВАРТИРАНТ.РУ

RegionalRealty.ru

Из рук в руки



идинайди



Russian Realty
русская недвижимость



Альтернатива есть!

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СДЕЛКА – ОЧЕНЬ СЛОЖНЫЙ, НО РЕАЛЬНЫЙ СПОСОБ УЛУЧШИТЬ СВОИ ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ. ПОМОЧЬ В ЭТОМ МОЖЕТ ТОЛЬКО ОПЫТНЫЙ РИЭЛТОР.



Константин Ламин,
брокер агентства
CENTURY 21
Panorama Realty

Альтернативная сделка подразумевает продажу имеющегося у собственника жилья с одновременным приобретением другой недвижимости. Исторически на российском рынке недвижимости это один из самых распространенных и при этом самый сложный тип сделок.

Поскольку целью альтернативной сделки являются не деньги за проданную квартиру, а покупка другой квартиры, взамен проданной, существует несколько важных и сложных моментов в организации этого процесса, которые в одинаковой мере волнуют и клиентов, и начинающих агентов. Во-первых, это иногда длительный поиск покупателя на продаваемую квартиру, оперативный подбор альтернативного варианта, согласование плана и конечной схемы проведения сделки со всеми ее участниками. Во-вторых, возможные конфликты интересов участников сделки: клиентов, контрагентов-риэлторов и их клиентов, которые приходится урегулировать: риэлтор покупателя настаивает только на нотариальной форме сделки, а риэлтор продавца альтернативной квартиры за день до сделки сообщает, что его клиент вдруг передумал продавать квартиру, а собственница одной из квартир в альтернативной цепочке внезапно изменила срок выезда из квартиры после сделки, потому что приболела ее любимая собачка! И таких историй можно привести множество!

Однако поскольку такого рода сделки встречаются очень часто, есть проверенные способы свести риски к минимуму. Для начала, это выстраивание конструктивных отношений с клиентом, основанных на полном доверии. Агент должен в первую очередь СЛЫШАТЬ своего клиента, а тот в свою очередь должен ДОВЕРЯТЬ своему агенту

и прислушиваться к его рекомендациям. Также необходима четкая фиксация всех договоренностей с участниками сделки. Очень важно обсудить, согласовать, а главное, ЗАФИКСИРОВАТЬ все существенные условия сделки, вплоть до мелочей, чтобы сделка вдруг не сорвалась из-за внезапно приболевшей собачки!

По успешному завершению сложной альтернативной сделки, агент помимо заслуженного вознаграждения получает абсолютную лояльность клиентов, с которыми прошел через все ее этапы, – к концу они становятся практически родными людьми! Такие сделки – это гарантированный поток повторных обращений и прямой источник потенциальных клиентов. Однажды в сложной альтернативной сделке из 8 объектов мы насчитали 23 участника, и это – не считая риэлторов, которые, к сожалению, не всегда проявляют должную кропотливость, ответственность и профессионализм. Иногда в процессе подготовки к сделке приходится брать на себя дополнительные хлопоты и работать, как говорится, «за себя и за того парня», потому что в конечном итоге от этого зависит сделка твоего клиента. Но, зачастую, взамен ты получаешь обращения участников той сложной сделки. По своему многолетнему опыту скажу, что клиенты передают номер телефона успешного агента из уст в уста, из рук в руки!

Начинающий агент, проведя подобную сделку под руководством опытного наставника, получает незаменимый профессиональный опыт для работы в будущем. В среде агентов, работающих на рынке вторичного жилья, хорошие профессионалы, успешно проводящие подобные сделки – элита специалистов рынка недвижимости! ▲

Century21 MAGAZINE

СВЕЖИЙ НОМЕР ОНЛАЙН
НА CENTURY21.RU И PRESSA.RU



Кто больше?

АУКЦИОН – НОВЫЙ МЕТОД ПРОДАЖ ДЛЯ РОССИИ, НО АБСОЛЮТНО ОБЫЧНЫЙ ДЛЯ ЕВРОПЫ И АМЕРИКИ, ГДЕ ДОКАЗАЛ СВОЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ.



*Светлана Улицкая,
руководитель проекта
агентства недвижимости
CENTURY 21 Юго-Запад*

Падали, падаем и будем падать – так характеризуется неконтролируемое пике российского рынка недвижимости. Хорошая новость заключается в том, что мировые рынки уже знали падения в десятки и сотни раз, после которых цены не восстанавливались, однако рынки не переставали существовать.

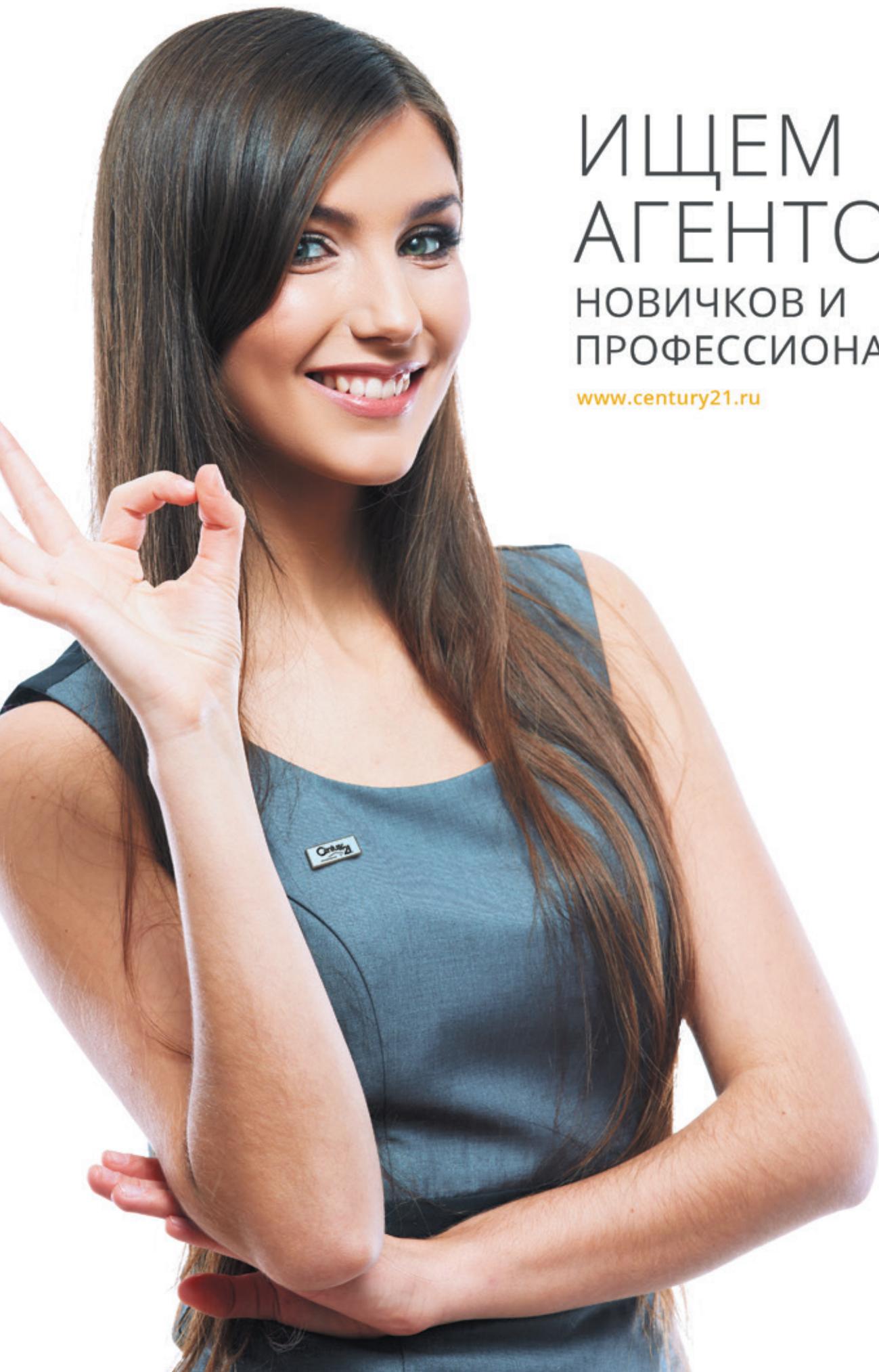
Не зря фраза «На растущем рынке нужно продавать дорого, на падающем быстро» стала крылатой для тех, кто сейчас работает с недвижимостью. Три главных способа продать быстро – классический (занимает 2–3 месяца и позволяет получить рыночную цену в момент продажи), срочный выкуп (реальный срок 2–3 недели и дисконт до 50% за срочность сделки) и аукцион.

Аукцион – новый метод продаж для России, но абсолютно обычный для Европы и Америки, уже переживавших падения рынка. Он заключается в том, что объект выводится на рынок по цене, ниже желаемой, которая рассчитывается по специальной формуле. За счет интересной начальной цены и сильного маркетингового плана удается получить до 200 заявок на просмотр. В ходе показов, когда определяются интересные, начинает расти цена, поскольку квартира – одна, а желающих купить – от трех до 10 человек.

Есть небольшие отличия в деталях: например, в Канаде нельзя изменить предложенную цену. Но суть неизменна: аукцион, который проводит агент по поручению собственника (не путать с реализацией залогового имущества), будет успешным при наличии четырех факторов.

Во-первых, мотивированный собственник. Это важно, поскольку аукционом объекты продаются быстро, но при этом требуются определенные рекламные вложения и существенные временные и энергозатраты. Во-вторых, правильная стартовая цена: нельзя слишком занижать цену, потому что есть риск получить большинство интересных из принципиально другого сегмента. Если цена будет слишком велика, то будет мало людей на показе и цена не вырастет, поскольку не все заинтересованные лица будут знать о том, что объект продается. В-третьих, грамотный маркетинговый план – у профессионального аукциониста он включает множество инструментов. Это и листовки, и наружная реклама, и партнерские продажи, и социальные сети, и поквартирный обход. Ну и наконец, самое главное – обученный агент, который верит в то, что метод работает и умеет им пользоваться.

Преимущество аукционного метода заключается в том, что он занимает 2–4 недели до момента принятия задатка и дает максимальную рыночную цену на день сделки. При этом статистика показывает, что цена, которую предлагают на аукционе, – наилучшая. Больше потом не дадут. ▲

A young woman with long, straight, dark brown hair is smiling warmly at the camera. She is wearing a blue sleeveless top and has a small name tag on her chest that says "Century 21". Her right hand is raised in a gesture, with her fingers slightly curled. Her left arm is crossed over her chest.

ИЩЕМ АГЕНТОВ!

НОВИЧКОВ И
ПРОФЕССИОНАЛОВ

www.century21.ru

Интересы дольщиков защитили законом



В России принят закон о компенсационном фонде долевого строительства, устанавливающий обязательность уплаты застройщиками взносов в компенсационный фонд до государственной регистрации договора участия в долевом строительстве, а также предусматривающий возможность оказания содействия в завершении строительства домов в случае банкротства застройщика. Фонд будет существовать в форме публично-правовой компании, что обеспечит дополнительную прозрачность его деятельности.

Закон обязывает застройщиков осуществлять взносы в фонд в размере 1,2% цены каждого договора участия в долевом строительстве (ДДУ), что повысит гарантии защиты прав и интересов дольщиков при банкротстве застройщиков. Размер взноса может быть изменен не чаще одного раза в год и только путем внесения изменения в соответствующий федеральный закон.

В первую очередь аккумулированные в фонде средства будут направляться на достройку проблемных объектов.

Господдержка ипотеки продолжится

Правительство возобновило программу помощи ипотечным заемщикам, попавшим в сложные финансовые обстоятельства, завершленную в марте 2017 года. Условия обновленной программы будут жестче, чем предыдущей: хотя формально обновленная программа действует как для рублевых, так и для валютных кредитов, фактически под нее попадают только валютные ипотечные заемщики и люди, у которых кредит в рублях, но с переменной ставкой.

В рамках программы банки реструктурируют проблемную валютную ипотеку по рублевой ставке для клиента не выше 11,5% или рублевую проблемную ипотеку по ставке не выше ставки, действовавшей на дату реструктуризации кредита.

Объем финансирования обновленной программы составляет 2 млрд рублей. Сроки конца программы не обозначены – она закончится по мере исчерпания предоставленных средств.



Реновация может пойти в регионы

В конце 2017 года в Госдуму будет внесен законопроект о распространении московской программы реновации жилья на другие регионы, подготовленный председателем Комитета Госдумы по жилищной политике и ЖКХ Галиной Хованской.

Главное отличие региональной программы от московской в том, что помимо сноса морально устаревшего жилья предусмотрена и его реконструкция. Основными участниками программы станут регионы, где уже завершена программа по переселению людей из аварийного жилья, – таких на сегодняшний день большинство.

Финансироваться реновация в регионах, по замыслу автора законопроекта, должна в основном бизнес-инвесторами.

Российский архитектор впервые удостоен премии Огюста Перре

Президент Союза архитекторов России, главный архитектор «Метрогипротранса» Николай Шумаков стал первым российским зодчим, которому присуждена премия Огюста Перре. Премия вручается с 1961 года каждые три года профессионалам, внесшим выдающийся вклад в применение современных технологий в архитектуре.

На премию были выдвинуты наиболее известные работы Шумакова: Живописный мост, терминал А аэропорта Внуково, а также проекты станций московского метро на Люблинско-Дмитровской линии.

В США зафиксирован самый низкий уровень предложения за 20 лет

Согласно опросу Realtor.com, проведенному в июле 2017 года в США, примерно 59% респондентов не планируют продавать свой дом в следующем году. На данный момент предложение для покупателей первоначального малогабаритного жилья сократилось на 17% в годовом исчислении. Объем выставленных на продажу средних по площади объектов уменьшился на 10% и больше, а больших – на 5%.

Основная проблема кроется в поколении 1940-1950-х годов, 85% которого не планируют продавать свой дом в следующем году. При этом владельцы жилья среди этого поколения – 78%. То есть почти 33 млн объектов не поступят на американский рынок в ближайшее время. Большинство этой недвижимости – городские квартиры или пригородные дома для одной семьи – самые востребованные варианты.



Новые агентства присоединились к сети CENTURY 21 Россия



Сеть агентств недвижимости CENTURY 21 Россия продолжает расширять границы – новые агентства открылись в Уфе, Красноярске и Москве.

CENTURY 21 Milestone (г. Москва) уже более 8 лет на рынке, и вхождение в сеть стало новым этапом развития бизнеса для его владельцев. Как отмечает Александр Федоров, брокер агентства CENTURY 21 Milestone, международный бренд дает широкие возможности для развития и диверсификации бизнеса, выходов на новые рынки.

Агентство CENTURY 21 Realand, расположенное в Уфе, также имеет серьезный опыт работы в своем регионе, а знания, полученные в Бизнес-школе CENTURY 21, позволят агентству работать еще эффективнее, делая счастливыми больше клиентов.

Еще одно агентство, присоединившееся к сети – CENTURY 21 Pro-Недвижимость – будет обеспечивать международный уровень риэлторских услуг в городе Красноярске.

Александр Санкин и CENTURY 21 запустили курс по брокериджу элитной недвижимости

Спрос на элитную недвижимость сохраняет стабильность даже в кризисные времена, однако работать на этом рынке непросто. Известный бизнес-тренер по продаже недвижимости в России и СНГ Александр Санкин совместно с сетью агентств недвижимости CENTURY 21 Россия запустили уникальный авторский курс «BROKER DE LUX – Брокеридж элитной недвижимости».

Восьминедельный курс предназначен для брокеров (агентов) жилой недвижимости, находящейся в высоком ценовом сегменте, и позволит участникам гарантированно продавать объекты элитной недвижимости по максимальным ценам в кратчайшие сроки, увеличить количество сделок в 4-6 раз и выйти на уровень стабильного личного дохода от 5 млн рублей в месяц.



CENTURY 21 примет участие во Всероссийском жилищном конгрессе



В начале октября в Санкт-Петербурге пройдет ежегодное мероприятие для профессионалов рынка недвижимости – Всероссийский жилищный конгресс. Крупнейшее деловое мероприятие отрасли соберет более 2000 специалистов в рамках конференций, круглых столов, мастер-классов, бизнес-тренингов и бизнес-туров. В числе участников конгресса – представители агентств недвижимости, девелоперских и страховых компаний, застройщиков, банков, органов государственной власти.

Компания CENTURY 21 Россия ежегодно принимает участие во Всероссийском жилищном конгрессе в качестве экспонента на профессиональной выставке, а представители компании выступают с самыми актуальными темами в рамках деловой программы конгресса. Этот год не стал исключением – задать свои вопросы и обменяться мнениями со специалистами CENTURY 21 Россия можно будет с 3 по 6 октября в отеле «Парк Инн Прибалтийская».

CENTURY 21 расширяет спектр обучающих программ

В Бизнес-школе CENTURY 21 Россия не только регулярно обновляются действующие образовательные программы, но и запускаются новые, ориентированные на отдельных специалистов агентств. В числе новых курсов – IMA ONBOARDING для руководителей отделов продаж и руководителей отделов стажеров, а также отдельный курс IMA ONBOARDING для HR-специалистов. Знания, полученные в ходе курсов, позволяют нашим агентствам максимально эффективно работать в этих направлениях. Поскольку агентства сети расположены по всей России, курсы проходят в удобном формате онлайн-вебинаров, а все материалы доступны обучающимся в Базе знаний.



Портрет собственника

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ СЕГОДНЯ КОЛОССАЛЬНЫЙ. РАЗНООБРАЗИЕ ПРИСУТСТВУЕТ НЕ ТОЛЬКО СРЕДИ ОБЪЕКТОВ, НО И СРЕДИ СОБСТВЕННИКОВ – РАЗБИРАЕМСЯ, КТО СЕГОДНЯ ПРОДАЕТ КВАРТИРЫ.

Текст:
Татьяна Елекова

Всем известная истина гласит – нет двух одинаковых людей в этом мире, каждый из нас индивидуальность. Однако в некоторых ситуациях два абсолютно незнакомых друг с другом человека могут демонстрировать не просто схожее поведение, но и произносить одни и те же слова.

Основываясь на этом феномене, практикующие риэлторы с многолетним опытом работы на рынке недвижимости, еще не видя своего клиента, могут чуть ли ни в деталях предсказать его дальнейшее поведение в ходе сделки.

Из области фантастики

Как рассказали эксперты компании CENTURY 21, в частности, похожую реакцию выдают продавцы недвижимости, относящиеся к одной возрастной категории, оказавшиеся в схожей жизненной ситуации и являющиеся обладателями одного типа недвижимости. Они ставят перед собой одни и те же цели, находятся в плену одних и тех же мифов, совершают одинаковые ошибки и испытывают идентичные страхи.

По мнению экспертов, самой многочисленной группой продавцов являются люди, совершаю-

щие альтернативные сделки, целью которых в большинстве случаев является улучшение жилищных условий. Это может быть продажа меньшей по площади квартиры и покупка большей с доплатой, смена района, а также разъезд или расселение. И если в двух первых случаях проблем с запросами, как правило, не бывает, то клиенты, планирующие разъехаться, очень часто высказывают абсолютно неадекватные пожелания. Так, наиболее распространенным заблуждением этой категории продавцов является уверенность в том, что можно продать одну большую квартиру, и на вырученные деньги приобрести сразу несколько. «Обладатель трехкомнатной хрущевки, особенно если он «родом из СССР», искренне верит в то, что он может претендовать на двухкомнатную и однокомнатную квартиру. При этом сделать элементарные расчеты, оценив стоимость своей недвижимости и сопоставив с ценой альтернативных объектов, такие люди даже не пытаются», – рассказывает Константин Ламин, брокер агентства CENTURY 21 Panorama Realty, г. Москва.

Не всегда реально смотрят на вещи и более молодые люди, купившие квартиру в ипотеку. Часто такие продавцы норовят выставить





объект, который находится в залоге у банка, по цене, значительно превышающей рыночную, поскольку в основу их расчетов ложится сумма уже выплаченных средств по кредиту и тот остаток, который необходимо выплатить банку, чтобы погасить долг.

Возрастные особенности

Впрочем, прогадать с ценой боятся практически все продавцы. Особенно тяжело сориентироваться тем, кто продает квартиры с нестандартной планировкой – например, в историческом центре. Такие собственники почти всегда завышают стоимость своей недвижимости, даже если квартира находится в очень плохом состоянии, а вся уникальность сводится к отсутствию окна на кухне или в комнате и санузелу в коридоре.

Чаще этим грешат представители старшего поколения, которые не очень дружат с интернетом и зачастую заявленные ими цены взяты в буквальном смысле с потолка. Разумеется, это касается не только владельцев недвижимости в центре, но и обладателей обычных типовых квартир на окраинах. Но обитатели центральных районов более склонны к нереалистичным ценовым ожиданиям. Более трезво относятся

к оценке стоимости квартиры молодые продавцы, относящиеся к возрастной категории от 25 до 40 лет. Активно погруженные в новые цифровые технологии и находящиеся в постоянном информационном потоке, они благодаря сайтам-агрегаторам довольно быстро находят актуальную цену для своей квартиры.

Однако сегодня продать квартиру по изначально установленной стоимости невозможно. Покупатели требуют скидок и порой достаточно существенных. Это нормально для сегодняшнего рынка, но для того, чтобы не отдавать свою недвижимость за бесценок, нужен навык грамотных переговоров с покупателем. «Вести психологическую работу с покупателем, противостоять его возражениям с уверенностью молодежь, как правило, не способна, – комментирует Андрей Мурыгин, брокер московского агентства CENTURY 21 Серебряный Век. – Они даже не пытаются переубедить оппонента. Противоположная точка зрения вызывает лишь недовольство, раздражение и желание отказаться от предстоящей сделки. В этом смысле молодые продавцы здорово уступают людям, рожденным в советскую эпоху. Люди этого поколения больше общаются в повседневной жизни, лучше владеют собой, поэтому им проще договориться с покупателем».

Волков бояться...

Эксперты также отмечают, что продавцы старше 45 лет, отличаются большей осторожностью, поэтому риск нарваться на мошенника у этой возрастной группы меньше. Хотя иногда страх потерять квартиру в результате сделки принимает аномальные формы. Даже обратившись в агентство недвижимости и наняв юриста, такие продавцы очень переживают и в итоге могут вообще разорвать сделку. Молодежь, напротив, порой очень беспечна в таких вопросах, что чревато неприятными последствиями. «Они не думают о том, что, действуя самостоятельно, не обращаясь к профессионалам, можно остаться без денег и без квартиры, – предупреждает Евгений Стрижов, брокер CENTURY 21 Home Real Estate из Перми. – Понятно, что интернет предоставляет безграничные возможности в плане информационных услуг, существует электронная регистрация, но найти покупателя даже на квартиру в прямой продаже под силу не всякому собственнику. Мало выставить адекватную цену и согласовать условия с покупателем, для успешной сделки нужно еще хотя бы немного разбираться в устройстве рынка недвижимости. Именно поэтому, чтобы выгодно продать квартиру, подобрать альтернативу и соблюсти все сроки и условия, частному продавцу нужен агент, который настроит на конструктивный лад, развеет все страхи и в максимально короткие сроки проведет сделку». ♣

**САМОЙ
МНОГОЧИСЛЕННОЙ
ГРУППОЙ
ПРОДАВЦОВ
ЯВЛЯЮТСЯ ЛЮДИ,
СОВЕРШАЮЩИЕ
АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ
СДЕЛКИ**



Большой продавец: почему риэлторы нужны застройщикам

ПО ОЦЕНКАМ
ЭКСПЕРТОВ, СЕГОДНЯ
С ПОМОЩЬЮ
РИЭЛТОРОВ НА
ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ
ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ
ДО 30% СДЕЛОК.



Традиционно работа риэлторов всегда была связана со вторичным рынком – здесь собственникам, не имеющим продающего опыта и не знающим рынок, без помощи специалистов приходится трудно. Продажи первичного рынка изначально «закрывались» за счет активной рекламы и собственных отделов продаж застройщиков. Недавние исследования показали, что это недостаточно эффективно, да и практика агентов по недвижимости шагнула далеко за пределы вторички – риэлторы сегодня работают и на «большого продавца» – девелопера.

На откуп профессионалам

Несмотря на раскрученные сайты строящихся проектов, часть из них не позволяет потенциальному покупателю оставить заявку на звонок – либо не работает форма, либо ее просто не предусмотрено, отмечается в исследовании компании Profitbase. В результате клиент самостоятельно совершает звонок застройщику, что, казалось бы, с высокой долей вероятности приведет к положительному результату для застройщика. Однако, исследования, проведенные компаниями amoCRM и Profitbase, показали, что в большинстве компаний квалификация менеджеров по продажам скорее соответствует уровню работника справочной: только половина специалистов проявила инициативу в общении с клиентом.

Поскольку у большинства застройщиков все в порядке с рекламой, отделы продаж ежедневно получают десятки обращений, но отработать их максимально качественно способен только профессиональный агент, обладающий соответствующими навыками коммуникации, пониманием потребностей клиента и возможностей, которыми обладает застройщик.

*Текст:
Татьяна Елекоева*

Работа с риэлтором выгодна девелоперам, поскольку, в то время как агент налаживает контакт с покупателем, продвигает товар на рынке и продает недвижимость, застройщик может строить качественное жилье. «Привлечение брокерских агентств позволяет застройщику больше концентрироваться на продукте и работать над повышением его качества, – объясняет вице-президент по розничным продажам Группы ПСН Екатерина Тейн. – К тому же, риэлторские агентства помогают нам отслеживать ситуацию на рынке и вовремя корректировать свою стратегию продаж. Например, в нашей компании есть как собственный штат сотрудников, так и брокеры со стороны агентств недвижимости, что позволяет нам получать внутренний и внешний срез по рынку».

По мнению генерального директора Storm Properties Надежды Башбынар, работа с брокером является оптимальным решением для девелопера, который работает в различных сегментах недвижимости и по той или иной причине не готов раздувать собственный штат. «Например, в том случае, когда застройщик не имел опыта работы с жилой недвижимостью, реализация через агентство с репутацией является способом повысить доверие к проекту. Кроме того, большинство агентств сегодня помимо поиска клиентов осуществляют аналитическую поддержку, помогают

в формировании концепции проекта», – рассказывает Надежда Башбынар.

Специалисты также отмечают, что профессионализм брокеров практически всегда выше, чем у тех, кто занимается продажами в девелоперских компаниях. Ведь человеческий фактор никто не отменял, а риэлторы намного больше «заточены» на работу с людьми, чем «продажники» у застройщика. «На мой взгляд, реализацией квартир должны заниматься опытные профессиональные риэлторы, которые понимают психологию продаж и владеют собственными методами работы с целевой аудиторией, – считает коммерческий директор девелоперской компании «Тройка РЭД» Мария Хурамшина. – На рынке часто встречаются проекты, в которых представлены различные форматы квартир (двухуровневые, квартиры с террасами, квартиры с эксплуатируемыми крышами и пр.), и разница в бюджетах покупки в них весьма существенна. Это означает, что в рамках одного проекта необходимо работать с разной целевой аудиторией, что требует высокого уровня профессионализма от менеджера по продажам».

Выгода клиента очевидна

Покупатели жилья в новостройках обычно обращаются к агентам по недвижимости в тех случаях, когда предстоит некая многоступенчатая операция: например, сначала нужно реализовать



уже имеющееся жилье и на вырученные средства купить квартиру в новостройке. По статистике, таких операций на рынке сегодня порядка 70%. В то же время эксперты уверяют, что и при простой покупке выгода приобретения квартиры через агентство недвижимости абсолютно очевидна.

Прежде всего при подобных сделках никаких дополнительных расходов покупатель не несет, поскольку риелторы получают комиссионные с застройщика, а с агентством недвижимости он заключает лишь договор на предоставление информационных услуг. Более того, работая с агентством недвижимости, клиент может еще и сэкономить. Снижение объема продаж зачастую вынуждает застройщиков рассчитывать с подрядными организациями не живыми деньгами, а договорами долевого участия, причем доля таких «зачетных» квартир на рынке оценивается в 20–30% от совокупного предложения новостроек. Как правило, подобные объекты выставляются в продажу по ценам на 10–15% ниже среднерыночных, поскольку подрядчикам, так же как и застройщикам, нужны оборотные средства и они заинтересованы в быстрых продажах. При этом редкий подрядчик самостоятельно занимается продажами, в подавляющем большинстве они заключают долгосрочные договоры с каким-то одним агентством по недвижимости на весь пул квартир, поэтому купить такие варианты можно только через риелторов. Од-

нако выискивать квартиры напрямую от продавца «зачетных» квартир не имеет никакого смысла – в основном подрядные организации, так же как и застройщики, платят риэлторам определенный процент, поэтому с покупателя берутся нулевые комиссионные.

Еще одним неоспоримым преимуществом является тот факт, что риэлторские компании редко ограничиваются сотрудничеством с одним застройщиком, благодаря чему брокеры могут предложить покупателю намного больше вариантов, нежели девелопер, предложение которого представлено лишь его проектами. В агентстве недвижимости покупателю могут предложить ознакомиться с обширной базой объектов от разных застройщиков, тут же можно сравнить цены, условия оплаты, возможность взять беспроцентную рассрочку, ипотечный кредит и т.д. Конечно, сделать мониторинг имеющихся предложений он может и самостоятельно, но, обратившись в агентство, клиент сэкономит свое время. Ведь если он еще не определился со своим выбором, необходимо потратить недели, а то и месяцы, чтобы сравнить варианты и найти что-то для себя подходящее. Кроме того, уважающее себя агентство производит первичный отбор и не заключает договоров со строительными компаниями, имеющими сомнительную репутацию и пытающимися реализовать проблемные проекты. 🏠

**В ТО ВРЕМЯ
КАК АГЕНТ
НАЛАЖИВАЕТ
КОНТАКТ С
ПОКУПАТЕЛЕМ,
ЗАСТРОЙЩИК
МОЖЕТ СТРОИТЬ
КАЧЕСТВЕННОЕ
ЖИЛЬЕ**



Первичное предложение

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ СЕГОДНЯ СУЩЕСТВЕННО ПРЕВЫШАЕТ СПРОС. УЗНАЕМ, ЧТО ИМЕННО ПРОДАЮТ И ПО КАКОЙ ЦЕНЕ.

Текст:
Татьяна Елекова



Снижение банковских ставок и заметный рост качества нового строительства делают все более привлекательным для покупателей первичный рынок, который медленно, но верно вытесняет вторичку. Застройщики предлагают квартиры на любой вкус и кошелек, делая акцент на более доступное по стоимости жилье.

Достаточно одной...

Самое дешевое предложение на российском первичном рынке – квартиры-студии, которые девелоперы все чаще включают в квартирографию своих проектов. Благодаря этому с 2013 года число студий выросло в 70 раз, и сегодня, по данным Blackwood, этот тип недвижимости занимает 10–15% от общего объема рынка московских новостроек. Студии для застройщика – это возможность существенно прирастить прибыль, так как стоимость квадратного метра в малогабаритных квартирах значительно выше, чем в квартирах большей площади. При этом общий бюджет такой покупки очень привлекателен для покупателя. Почти каждая пятая квартира-студия в Москве стоит дешевле 3 млн рублей, средний бюджет покупки студии в Подмоскowie начинается от 1,5 млн рублей. Примерно на том же уровне находятся цены в Петербурге, где каждая третья сделка на рынке строящегося жилья совершается именно в этом сегменте. Средняя стоимость студий в радиусе 20–30 км от города составляет от 1,2 до 1,5 млн рублей, на границе Санкт-Петербурга цены стартуют от 1,9 млн рублей. Еще более доступны студии в российских регионах – здесь их

стоимость настолько низка, что зачастую сопоставима с ценой на автомобиль. К примеру, в новостройках Твери студии в среднем предлагаются за 1 млн рублей, в Краснодаре цены еще ниже и находятся в диапазоне от 650 до 800 тыс. рублей.

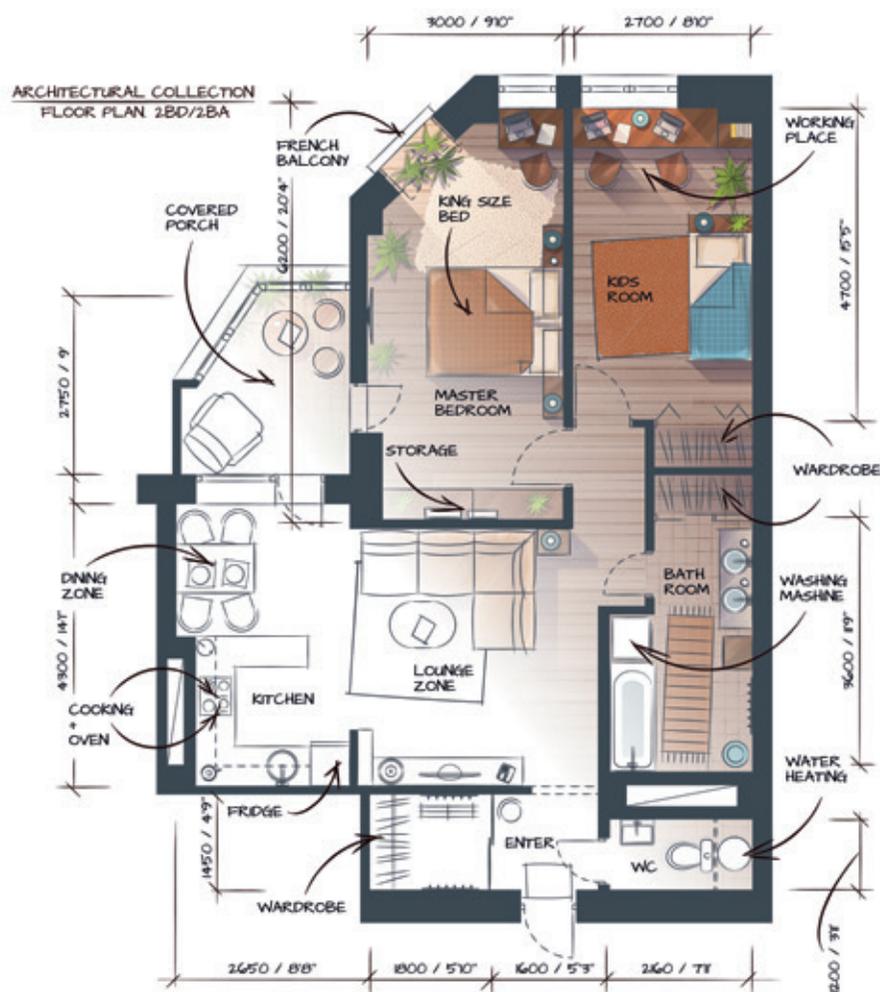
Несмотря на беспрецедентно низкую стоимость, студии по популярности все же серьезно уступают однокомнатным квартирам, спрос на которые, по данным CENTURY 21 Россия, в первом полугодии 2017 года превысил 45% в массовом сегменте. Даже при сопоставимой площади в 30–32 м² обычные однокомнатные квартиры с выделенной спальней пользуются большим спросом. Это объясняется тем, что основная целевая аудитория квартир-студий очень ограничена – как правило, это молодежь, а также инвесторы, которые по мере насыщения рынка постепенно теряют интерес к этому формату. Квартиры же в большинстве случаев приобретают либо семейные люди, либо те, кто планирует завести семью в перспективе, поэтому хотя бы одна спальня в дополнение к совмещенной кухне-гостиной просто необходима. В связи с этим однокомнатные квартиры по ликвидности сегодня лидируют, а их доля в квартирографии московских и петербургских строящихся жилых комплексов может достигать 80%.

Простора маловато

Впрочем, однокомнатные квартиры уже многие годы являются хитом продаж и на вторичном рынке. В первом полугодии 2017 года на них приходилось более 42% всех сделок при средней цене 7,3 млн рублей. За ними следуют двухкомнатные квартиры, стоимость которых в среднем оценивается в 12,9 млн рублей, на их долю приходится около 35% продаж. Превалирует этот формат и в структуре предложения: по данным CENTURY 21, порядка 65% выставленных в продажу объектов являются «однушками» и «двушками».

При этом отмечается увеличившийся спрос на трехкомнатные и четырехкомнатные квартиры, в то время как предложение в данном сегменте невысоко. Так, на первичном рынке Москвы доля трехкомнатных квартир в новых жилых проектах в 2017 году составила всего 13,2%, совсем мизерным оказалось число четырехкомнатных квартир – всего 0,8%. На «вторичке» ситуация лучше – трехкомнатные квартиры составляют порядка 26,6% от общего объема предложения, квартиры с четырьмя и более комнатами занимают около 9%. При этом доля продаж «трешек» в первом полугодии 2017 года увеличилась с 15 до 18%, а многокомнатных квартир – с 3 до 4%. «Вряд ли в ближайшее время это спровоцирует ажиотаж и рост цен, но совершенно очевидно, что в связи с увеличением спроса стоимость подобных объектов падать не

ПОРЯДКА 65% ВЫСТАВЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ ОБЪЕКТОВ - ЭТО «ОДНУШКИ» И «ДВУШКИ»





В НЕКОТОРЫХ РАЙОНАХ ЦЕНА КВАРТИРЫ НА ЗАВЕРШАЮЩЕЙ СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА МОЖЕТ БЫТЬ ВЫШЕ КВАРТИР НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

будет», – отмечают в CENTURY 21 Россия. Сейчас цена предложения трехкомнатной квартиры на вторичном рынке столицы находится на уровне 21,8 млн рублей, четырехкомнатная в среднем стоит 62,5 млн рублей.

Традиционно в сегменте вторичных продаж на формирование средних цен оказывают влияние такие факторы, как рыночный спрос, структура жилого фонда в данном конкретном районе и конкуренция со стороны новостроек. В последнее время к этим аспектам добавился еще один – большое влияние на ценообразование оказала программа реновации. Воодушевленные заявлением столичного мэра, владельцы квартир в малоэтажном старом фонде подняли цены на свои объекты еще на 5–10%, а часть продавцов в надежде на то, что их дом попадет под первую волну сноса, сняли свои квартиры с продажи. Однако законопроект о расселении пятиэтажек не подстегнул спрос. Покупатели прекрасно осознают, что дом может попасть под снос и через 15 лет, при этом за те же деньги можно без проблем купить квартиру в новостройке. Кроме того, в законопроекте не учтен ипотечный вопрос и совершенно не понятно, что будет в дальнейшем с предметом залога, в связи с чем некоторые банки приостановили выдачу кредитов на покупку пятиэтажек. Одновременно с этим ипотека в новом строительстве стала доступнее – процентные ставки здесь ниже на 2–4%, нежели на вторичном рынке.

Тренд на снижение

В перспективе эксперты рынка ожидают большее увеличение спроса на квартиры в строящихся домах, поскольку качество строительства новых домов растет, да и планировки квартир в них несравнимо лучше. При этом, несмотря на привычную для Москвы дороговизну вторички в сравнении с новостройками, в некоторых районах квартиры, находящиеся на завершающей стадии строительства, могут быть дороже квартир на вторичном рынке. Например, в районе Митино средняя цена квартир с отделкой в строящемся ЖК LIFE-Митинская составляет 163,7 тыс. рублей за м², а на вторичном рынке этого же района – около 161 тыс. рублей за м². Еще больше разрыв цен в центральных исторических районах Санкт-Петербурга, где «квадрат» строящегося жилья без отделки в среднем на 25% дороже, чем на вторичном рынке.

В ближайшие годы квартиры на первичном рынке могут стать дешевле, а спрос на них увеличится. Подобные прогнозы позволяет делать обещанное Минэкономразвития снижение ипотечных ставок до 6–7%. Впрочем, уже сейчас банки реализуют совместные программы с застройщиками, в рамках которых минимальные ставки стартуют от 6,5% годовых. ■

Игры разума

БИЗНЕС-ЛИТЕРАТУРА – ЭТО НЕ ТОЛЬКО ИСТОРИИ УСПЕХА И ПРАКТИЧЕСКИЕ КЕЙСЫ, НО И СЕРЬЕЗНЫЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ МЫСЛИТЬ ШИРЕ И СМОТРЕТЬ ДАЛЬШЕ. CENTURY 21 РОССИЯ РЕКОМЕНДУЕТ ТРИ МИРОВЫХ БЕСТСЕЛЛЕРА.

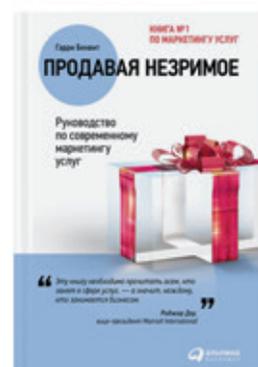
Текст:
Анастасия Дачевская

«ПРОДАВАЯ НЕЗРИМОЕ: РУКОВОДСТВО ПО СОВРЕМЕННОМУ МАРКЕТИНГУ УСЛУГ»

Гарри Беквит

Одна из главных проблем современного маркетинга – использование модели, направленной на продажу товара для продажи услуг. Именно это фундаментальное противоречие пытается разрешить с помощью своей книги Гарри Беквит. Новый маркетинг – больше, чем способ делать что-то, это образ мышления. Он начинается с понимания отличительных особенностей услуги.

«Продавая незримое: Руководство по современному маркетингу услуг» – отличная инструкция к тому, как мыслить по-новому и добиваться впечатляющих успехов. В основе – личный опыт автора, работавшего с тысячами профессиональных бизнесменов на протяжении 25 лет.



«ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ»

Дэниел Гоулман

Переведенный на 40 языков бестселлер американского психолога Дэниела Гоулмана, был выпущен в 1995 году и со временем только набирает популярность – все больше экспертов видят в эмоциональном интеллекте ключ к успеху во всех сферах жизни: от повышения зарплаты до счастливых отношений. Как оказалось, показатель социальных навыков не менее важен для личного успеха, чем способность логически мыслить или решать математические задачи, особенно когда деятельность напрямую связана с общением с людьми. К тому же, в отличие от IQ, эмоциональный интеллект можно повышать на протяжении жизни, достигая все новых высот и получая большее удовольствие от каждого прожитого дня. Узнайте, как!



«ДУМАЙ МЕДЛЕННО, РЕШАЙ БЫСТРО»

Дэниел Канеман

Эта книга – вовсе не призыв к долгим размышлениям и безрассудным поступкам, а доступным языком описанные особенности нашего мышления, которые позволяют понять повседневные ошибки в суждениях и принятии решений. Автор, лауреат Нобелевской премии по экономике «за применение психологической методологии в экономической науке», подробно объясняет процесс мышления и принятия решений, чтобы читатель мог использовать эти знания для управления поведением других людей. Кстати, в оригинале название звучит как «Think, fast and slow».



Жил-был Конгресс

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОГО КОМИТЕТА ВСЕРОССИЙСКОГО ЖИЛИЩНОГО КОНГРЕССА О ТОМ, ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ ИНТЕРЕСНО РЫНКУ НЕДВИЖИМОСТИ.

*Текст:
Анастасия Москвитина*



В октябре этого года в Санкт-Петербурге уже в двенадцатый раз соберутся все ключевые игроки рынка недвижимости России. О том, что ждет их на Всероссийском жилищном конгрессе – одном из самых значимых профессиональных мероприятий отрасли – мы поговорили с Владимиром Николаевым, Председателем Организационного комитета конгресса.

– Владимир, расскажите об истории Конгресса, с чего все начиналось?

– Началось все в 2006 году, собственно говоря, с моей инициативы – я работаю на рынке недвижимости более 20 лет и знаю, как важна профессионалам возможность коммуникации, общения, обмена опытом. Особенно актуально это для нашей большой страны. Поэтому в марте 2006 года впервые в Питере был проведен Петербургский ипотечный форум, который сегодня является одним из мероприятий Конгресса, практика показала, что темы для обсуждения ипотекой не ограничиваются, деловая программа постепенно расширялась. К нам присоединялось все больше участников.

В этом году в Конгрессе примет участие порядка 2,5 тысяч специалистов со всей России – это не просто профессиональная тусовка, а возможность выйти на новые рынки, которая сегодня как никогда актуальна. Например, для застройщиков сегодня очень перспективны межрегиональные сделки, привлечение покупателей из других регионов. Как это сделать? Через партнерские продажи с риэлторами из этих регионов. Все лидеры этого рынка будут у нас на Конгрессе.



– **Что позволяет Конгрессу на протяжении многих лет привлекать эту аудиторию?**

– Мы очень активно работаем как над деловой, так и над культурной программой форума. Партнером форума много лет является Российская гильдия риэлторов, что позволяет нам всегда быть в тренде, поднимая вопросы, которые интересны и актуальны для профессионального сообщества. У нас очень серьезная образовательная составляющая – в этом году мастер-классов так много, что мы разбили их на тематические линейки по менеджменту, маркетингу, HR, интернет-технологиям, отдельная линейка предназначена для застройщиков.

– **Планируется даже соревнование среди риэлторских школ...**

– Я бы не называл «Битву риэлторских школ» соревнованием. Я считаю, что плохих школ нет, и каждая существующая хороша в чем-то своем, по крайней мере потому, что она выжила на этом рынке. Битва – это площадка, зрители которой смогут оценить работу как тренеров, так и агентов, работающих по их методикам. Игровой формат отлично воспринимается аудиторией и позволяет жюри комментировать ситуацию в режиме онлайн, выявляя сильные и слабые стороны каждого подхода.

– **Что еще нового приготовил нам грядущий Конгресс?**

– В этом году мы впервые проводим Международный фестиваль креативной рекламы недвижимости ReFest-2017. Это, в общем-то, наша собственная «Ночь пожирателей рекламы», только с уклоном в недвижимость. Здесь будут представлены самые нетривиальные образцы рекламы

застройщиков, агентств недвижимости, интернет-порталов и банков. Это камерное мероприятие пройдет в кинотеатре отеля Angleterre, а лучшие работы будут определены непосредственно в зале путем открытого голосования.

Всероссийский жилищный конгресс – это не просто сотня мероприятий за несколько дней, а уже культура рынка. Здесь есть свои традиции, знаковые атрибуты. Например, в этом году участников конгресса ждет дополненное издание книги «Афоризмы жилищной мудрости». Второй том собрал 400 оригинальных изречений авторов из 20 стран. Кроме того, в рамках Конгресса будет организован первый Осенний марафон, который обещает стать традиционным. Забег под девизом «Для тех, кто не спешит» будет организован по памятным местам съемки одноименного фильма Данелии. Дресс-код: белые рубашки с галстуками. В следующем году я планирую установить памятник «бегущим», то есть главным героям – Бузыкину и Хансену – на пересечении улицы Кораблестроителей и набережной реки Смоленки в Петербурге.

– **Каким образом столько активностей вам удается совмещать в одном отраслевом мероприятии?**

– На самом деле, идей так много, а общение в рамках форума настолько практикоориентировано и полезно, что мы приняли решение проводить Конгресс дважды в год – весной и осенью. Первый весенний форум проведем в Сочи в середине апреля. Место выбрано неслучайно – это не только специфический рынок, но и наш город-курорт, где можно и поработать, и хорошо отдохнуть. 🏠

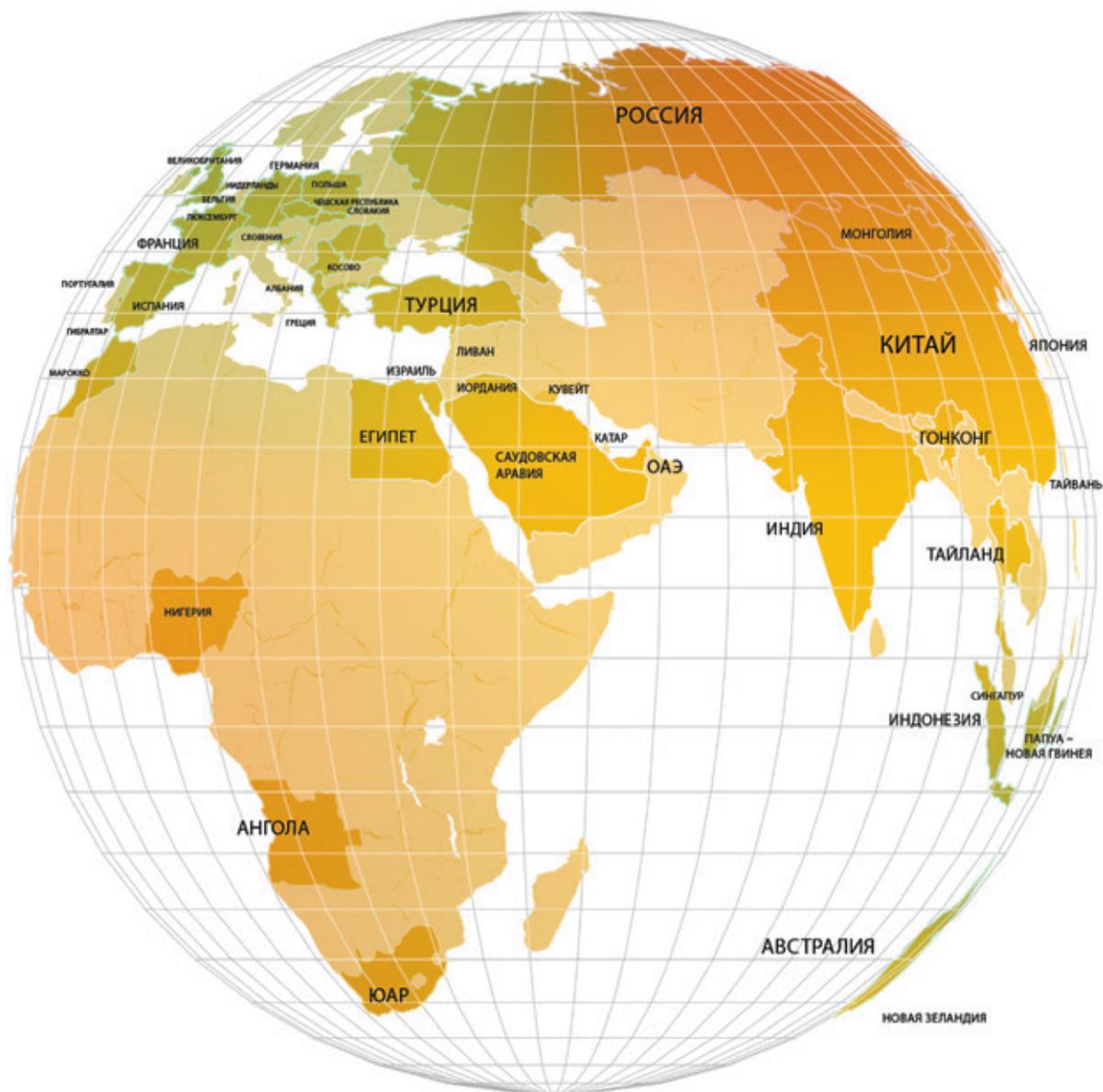
CENTURY 21

КРУПНЕЙШАЯ В МИРЕ СЕТЬ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ*



ОПЫТНЫЕ • НАДЕЖНЫЕ • РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ

ОКОЛО 8000 ОФИСОВ В 79 СТРАНАХ МИРА



*по данным MMR Strategy Group за 2015 год

For sale

САМЫЕ НЕОБЫЧНЫЕ
ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ,
ВЫСТАВЛЕННЫЕ НА ПРОДАЖУ
АГЕНТСТВАМИ МЕЖДУНАРОДНОГО
ХОЛДИНГА REALOGY.



*Текст:
Анастасия Дачевская*

Продажа недвижимости – не менее ответственное мероприятие, чем выбор нового местожительства. Особенно когда продаваемый объект – вовсе не среднестатистический. Представляем самые необычные объекты недвижимости, выставленные на продажу агентствами международного холдинга Realogy: CENTURY 21, Sotheby's International Realty, Coldwell Banker.

Пробник Белого дома

Компания Coldwell Banker занимается продажей одного из самых необычных зданий в Америке – копии Белого дома. Эффектное здание расположено в городе Маклин (Вирджиния, США). Площадь псевдорезиденции – всего 773 м², а не 5 100 м², как у оригинала. В доме 6 спален, лифт и гараж на 3 автомобиля. В нем в уменьшенном формате воспроизведены элементы и комнаты Белого дома – мраморные полы, 11-футовый потолок, а также настоящие Овальный кабинет, балкон Трумэна и комната Линкольна.

Дом был построен в 1995 году иммигрантом из Вьетнама, как дань уважения Соединенным Штатам. Стоимость этого уникального строения – \$2 689 893.



Город-призрак

Заброшенный городок Джонсонвилль в Коннектикуте (США) обойдется своему новому владельцу всего в \$1,9 млн. В эту стоимость входят здания амбара, бывшего банка и по совместительству почтового офиса, магазина, школы, церкви, ресторана, а также несколько жилых домов в викторианском стиле, и полное отсутствие людей в радиусе полутора километров.

Свою историю городок ведет с начала XIX века, он был основан в 1802 году как поселение мельников. Позже в округе была построена фабрика по производству пряжи, после пожара на которой в 1930 году люди стали покидать город, оставшись без работы.

Значительный вклад в облик городка внес его бывший владелец Реймонд Шмидт, в начале 60-х решивший возродить Джонсонвилль в качестве туристической зоны. Однако, несмотря на все старания Шмидта, городок так и остался пустым, не удалось его возродить и компании Meyer Jabaga Hotels, которая и выставила участок на продажу.



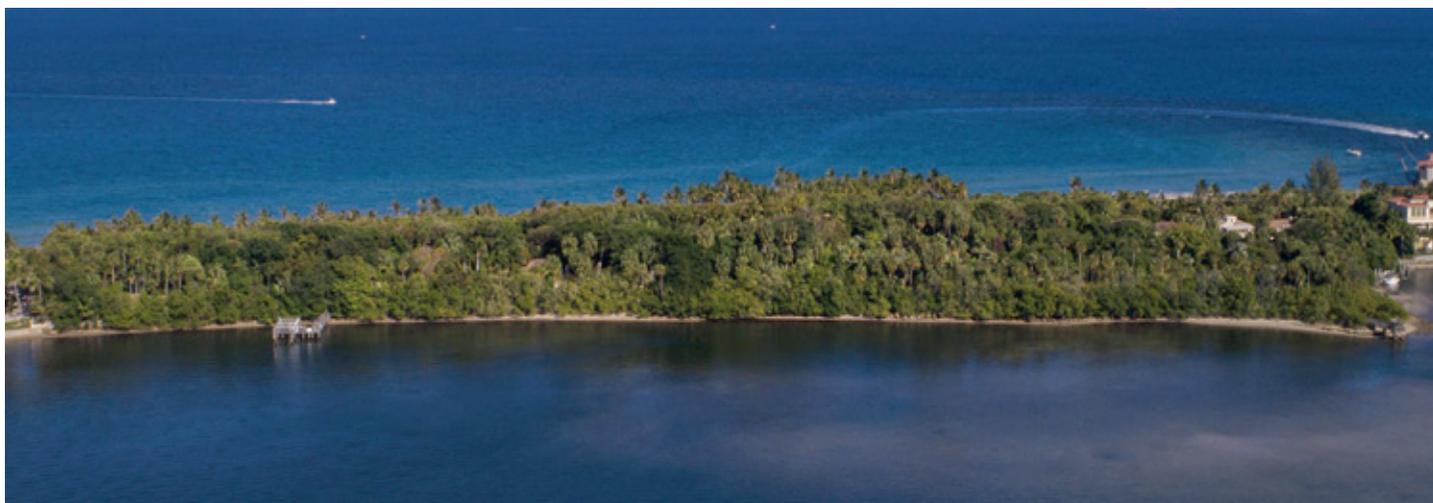




Побережье в квадрате

Поместье Gemini (Флорида, США) площадью 15 акров одновременно расположено на берегу Атлантического океана и озера Уорт – к обоим набережным можно выйти прямо из дома. Находящийся в отдалении от других резиденций, этот семейный комплекс порадует владельца панорамным видом на окрестности, уникальным тропическим садом, собственным причалом и другими атрибутами роскошной жизни вроде теннисного корта, поля для гольфа и собственного спа-салона. Это один из самых дорогих объектов агентства Sotheby's International Realty, его стоимость составляет почти 10 млрд рублей (\$ 165 000 000).

Основная резиденция с обширной библиотекой и винным погребом насчитывает 12 спален, два лифта, ряд неформальных обеденных зон, кинозал. Кроме того, в поместье входят два коттеджа, вилла Манго и гостевой дом.



Дом-пограничник

Оказывается, дом может выходить не только на разные улицы, но и даже находиться в двух государствах одновременно. Здание, построенное в 1782 году как почтовое отделение на границе Вермонта (США) и Квебека (Канада) давно стало жилым и теперь доступно покупателям обеих стран через агентство недвижимости CENTURY 21 Farm and Forest.

Дом, известный под названием «Старый каменный магазин», был построен торговцем, предлагавшим свои товары фермерам американского Вермонта и канадского Квебека. У него два входа – с одной и с другой стороны границы, а рядом с главным входом стоит небольшой гранитный пограничный столб.

Исторический особняк может быть приспособлен как под жилье одной или двух семей, так и использован в коммерческих целях – 5 ванных и спален позволяют сделать в нем мини-гостиницу. Правда налог на недвижимость владельцу здания придется платить в казну обоих государств, плюс входя в «американскую» дверь выйти в «канадскую», и наоборот, запрещено. Стоимость этого уникального дома – \$109 000.





Кладбище автомобилей

Канадское агентство CENTURY 21 Desert Hills Realty занимается продажей объекта недвижимости с «приложением» – к покупке предлагается территория в 2 гектара, где расположены более 340 раритетных автомобилей, которые нынешний владелец собирал более 40 лет. Среди автомобилей есть как обычные, так и редкие экземпляры, стоимость которых варьируется от \$375 до \$26 000.

Таким образом, помимо участка земли и дома покупатель получает настоящую коллекцию и дело жизни – на территории располагаются реставрационный цех, ангар и большое количество строительных материалов.

Стоимость этого необычного объекта недвижимости – 1,45 млн канадских долларов (порядка \$1 млн). 🏠





Быстрее, выше, сильнее

ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ РАБОТА РИЭЛТОРА
НА СТОРОНЕ ПРОДАВЦА ПОЗВОЛЯЕТ
ПРОДАВАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ БЫСТРЕЕ
И ДОРОЖЕ?

Текст:
Кирилл Котриков,
руководитель
отдела аналитики
CENTURY 21 Россия

Казалось бы, что на перенасыщенном предложением рынке недвижимости единственный шанс продать свою квартиру – существенно снизить цену, но гарантирует ли это быструю продажу? Мы проанализировали, по какой цене продают квартиры собственники, а по какой – риэлторы, и установили, кто из них более успешен.

Сколько продают риэлторы?

Текущая ситуация на рынке мотивирует продавцов все чаще обращаться к специалистам – порядка 77% жилой недвижимости в Москве продается через посредников. Лидером в этом отношении является Центральный административный округ Москвы – здесь с помощью риэлторов реализуется 85% объектов. Это связано с тем, что в центре расположено большое количество объектов, относящихся к элитной недвижимости, найти покупателя на которые собственнику самостоятельно еще труднее.

Что с ценами?

Как правило, средняя цена предложения квадратного метра объекта, выставленного на продажу агентом, выше средней стоимости квадратного метра объекта от собственника. В среднем по Москве такая разница составляет порядка



17%, что является статистически значимым. Даже с учетом того, что комиссия агента может составлять сегодня до 10%, собственник все равно выигрывает в цене при продаже объекта через риэлтора. При этом, среднее время экспозиции объекта, который продаётся с участием посредника, меньше, чем без него.

Как это возможно?

Во-первых, обычно продавцы элитных и дорогих объектов пользуются услугами риэлтора, что безусловно влияет на увеличение средней стоимости объекта, продаваемого через агента. Это хорошо видно на графике.

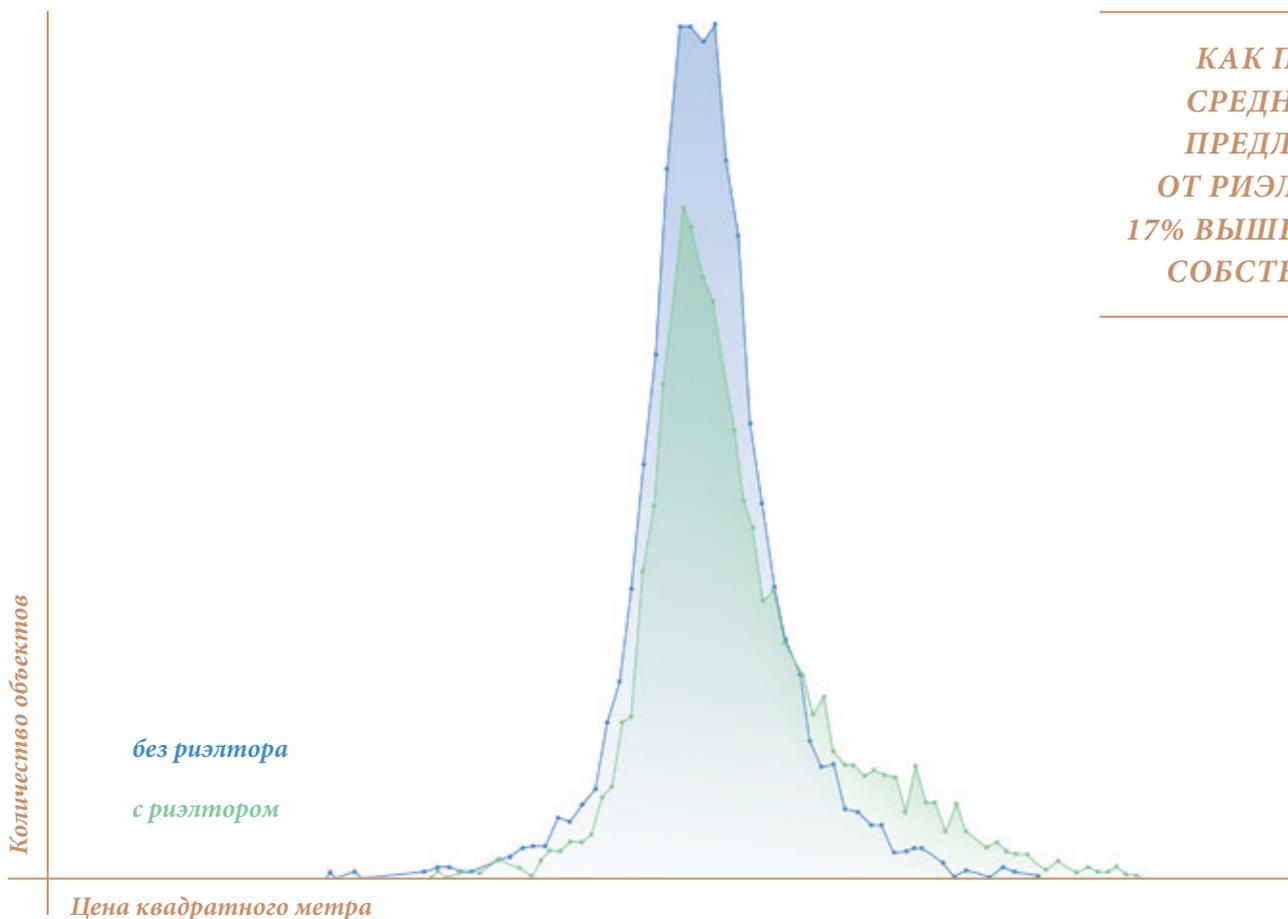
Во-вторых, опытные риэлторы помимо снижения цены пользуются различными маркетинговыми инструментами и технологиями продаж. Качественный маркетинг делает объект видимым для рынка, а его преимущества – очевидными для потенциального покупателя. Кроме того, навыки ведения переговоров позволяют риэлтору сохранить желаемую цену на объект, не поддаваясь на провокации покупателей и их риэлторов.

Ну и еще один важный момент – риэлтор хорошо понимает специфику рынка и способен опре-

делить те объекты, которые позволят заработать и ему, и собственнику недвижимости. Грамотный риэлтор своими действиями создает спрос на объект и удерживает его, что позволяет ему продавать объекты дороже и быстрее, чем самому собственнику. ▲

Средняя стоимость предложения м² на вторичном рынке по округам Москвы

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ОКРУГ	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ М ² , РУБ.
ЦАО	420 659
ЦАО (без элитной недвижимости)	385 177
ЗАО	240 238
САО	184 967
СЗАО	173 359
ЮЗАО	171 648
СВАО	168 031
ЮАО	160 003
ВАО	158 997
ЮВАО	143 762



**КАК ПРАВИЛО,
СРЕДНЯЯ ЦЕНА
ПРЕДЛОЖЕНИЯ
ОТ РИЭЛТОРА НА
17% ВЫШЕ, ЧЕМ ОТ
СОБСТВЕННИКА**

Найди своего риэлтора

ШЕСТЬ ПРОСТЫХ СОВЕТОВ ПОМОГУТ ВАМ БЫСТРО ВЫБРАТЬ ТОГО, КТО ПРОДАСТ ВАШУ НЕДВИЖИМОСТЬ С МАКСИМАЛЬНОЙ ВЫГОДОЙ ДЛЯ ВАС.

Текст:
Анастасия Дачевская

Шродажа недвижимости всегда требует принятия определенных решений – как финансового, так и эмоционального характера. Но одним из самых важных процессов является выбор агента по недвижимости – того, кто продаст вашу собственность по максимальной цене в максимально сжатые сроки.

Неважно, продаете ли вы семейный дом, свою первую квартиру или инвестиционную собственность, выбор правильного агента по недвижимости является ключом к тому, чтобы получить наилучший результат.

Каждый подходит к этому процессу по-разному, но есть некоторые ключевые моменты, на которые вы должны обратить внимание при выборе агента. Вот несколько простых советов, как это сделать.

1. Анализируйте

Найдите агентов, работающих в вашем районе, и составьте список. Посмотрите на количество листингов в работе каждого агента, обратите внимание на то, работает ли он в одиночку или в агентстве. Прислушиваясь к рекомендациям знакомых, уточните, каким образом агент помог им в решении жилищного вопроса, сколько это заняло времени.

Изучите сайты агентств, например, на century21.ru можно найти информацию о каждом агенте сети и его объектах. Помните про социальные сети – там вы можете прочитать отзывы о работе агента и посмотреть его профиль: профессиональные новости, выражение мнения по актуальным вопросам рынка, советы собственникам – хороший знак.

2. Проверьте знание района

Хороший агент по недвижимости должен знать о районе столько же, сколько о самом объекте. Это показывает, что он погрузился в вашу проблему целиком. Риэлтор должен знать, какие есть школы, удобные маршруты общественного транспорта, где находятся круглосуточные аптеки и магазины, в каком кафе жители района покупают кофе по дороге на работу – то, что действительно важно для людей.

Когда вы встречаетесь с агентом первый раз, узнайте, как долго он работает в этом районе и проверьте его знания.

3. Проведите тест-драйв

Агент будет презентовать вашу недвижимость публике, поэтому важно посмотреть, как он это делает. Попросите агента провести краткую презентацию для вас, и вы поймете, как он





взаимодействует с потенциальными покупателями, как расставляет акценты. Решение о покупке недвижимости на 80% является эмоциональным, поэтому агент должен уловить то, на что будут реагировать покупатели.

Агент, который получит лучший результат, – это тот, кто больше всего заботится о покупателях.

4. Задавайте вопросы

Спросите агента, какие инструменты он планирует использовать в работе и что, по его мнению, лучше всего поспособствует продаже вашей собственности. Уточните, требуется ли от вас какое-либо участие, какие он может дать советы по подготовке объекта к продаже, как вести себя во время показов.

Результат – это не просто результат, это еще и то, что привело к результату.

5. Договоритесь об отчетности

Любой хороший агент по продаже недвижимости должен следовать четкой стратегии продажи вашего дома или квартиры, поэтому убедитесь, что вы хорошо сформулировали для него цель и не забывайте проверять, как агент выполняет план.

Хороший агент будет регулярно предоставлять вам информацию о ходе сделки, количестве

входящих звонков, реакции рынка на установленную цену, планируемых показах квартиры.

6. Удостоверьтесь, что вам удобно

Последнее, и, пожалуй, самое важное – спросите себя, комфортно ли вам с этим человеком? Продажа недвижимости – это, по сути, партнерство между агентом и продавцом, причем оба они стремятся достичь одной и той же цели – продать объект максимально быстро по самой выгодной цене.

Порой вам нужно будет взаимодействовать в режиме 24/7, поэтому вам должно быть комфортно и легко. ▲

**АГЕНТ, КОТОРЫЙ
ПОЛУЧИТ ЛУЧШИЙ
РЕЗУЛЬТАТ – ТОТ,
КТО БОЛЬШЕ ВСЕГО
ЗАБОТИТСЯ
О ПОКУПАТЕЛЯХ**

Практическое руководство по успешной сделке

ЧТО ТАКОЕ УСПЕШНАЯ СДЕЛКА, КАК БЫСТРО ЕЕ ПРОВЕСТИ И, ГЛАВНОЕ, ПОЛУЧИТЬ ЗАЯВЛЕННУЮ КОМИССИЮ? ЭТИ ВОПРОСЫ ВОЛНУЮТ КАЖДОГО УЧАСТНИКА РЫНКА!

Текст:
Юрий Завидов,
Президент
CENTURY 21 Zavidov



Многолетний опыт агентства CENTURY 21 Zavidov и креативный подход к каждой задаче позволяет проводить ежемесячно не менее двух сделок каждому агенту на вторичном рынке Москвы, и вот как это работает.

Поиск объекта и коммуникации

На рынке московского региона сегодня более 300 000 объектов. Несмотря на то, что только 10% из них реально существуют, – это колоссальное количество. Многие из них пытаются продать сами собственники, однако в таком количестве предложения – это практически невозможно.

Даже клиенту, имеющему опыт работы с недобросовестным риэлтором, можно и нужно объяснить, что в такой рыночной ситуации только квалифицированный специалист поможет с решением квартирного вопроса. Собственный скрипт с учетом типичных ошибок, корректное общение – это положительный ответ собственника в 8 случаях из 10!

Комиссия и гарантии

Комиссия агента – это гарантия качества предоставляемых услуг, безопасности и результата. Мучаясь жаждой, один человек удовлетворится глотком из-под крана, а другой – исключительно качественной минеральной водой, заботясь о своем здоровье и комфорте. Люди, которые высоко ценят свое время и нервы, не станут экономить на услугах агентства.

3% – это минимальный прайс за услуги агентства CENTURY 21 Zavidov, а в некоторых случаях она может достигать и 10%!

Реклама и презентация объекта

Специализированные площадки, такие как CIAN, Avito, AFY стали платными, а сервисы оценки в них не всегда работают корректно. В

результате – собственник, продающий недвижимость самостоятельно, постоянно пополняет бюджеты сайтов-агрегаторов, при том что объектовая реклама дает лишь 28% результата.

В активе CENTURY 21 Zavidov более 20 000 клиентов по всему миру, именно они первыми получают информацию о новых объектах. Для высоко бюджетных объектов помимо профессиональной фотосессии снимается видеоклип – очень эффективная реклама, которая позволяет подчеркнуть все достоинства!

Работа с покупателем

Ключевая задача агентства в рамках договора – найти покупателя и совершить сделку. CENTURY 21 Zavidov ценит время агентов и клиентов, поэтому на просмотр приходят только потенциальные покупатели. Избежать визитов «экскурсантов» помогает тщательное выявление потребностей, пожеланий и источников финансирования будущего покупателя.

Отчетность и контроль

Клиентам агентства предоставляется еженедельный отчет о ситуации на рынке, статистике входящих звонков и конкурентных предложениях.

После того как найден покупатель, принимается аванс и проводится вторичная проверка объекта. Только после 100% юридической экспертизы объекта, покупателя и продавца через службу безопасности, можно переходить к сделке. Клиентам предлагается надежный банк и условия покупки.

Внимание к каждому клиенту

По завершении сделки каждая из сторон принимает поздравления, фирменные подарки и карту VIP-клиента от CENTURY 21 Zavidov, независимо от суммы сделки и агентского вознаграждения. 🏠

АУКЦИОН: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ



Работать на сегодняшнем падающем рынке способны те агенты, которые не боятся пользоваться передовыми инструментами продаж. Один из таких методов – аукционные продажи – становится все популярнее, но в силу своей относительной новизны для России вокруг него существует масса предрассудков. Однако на поверку – это всего лишь мифы!

Миф №1. Цена не поднимется

На самом деле, если начальная цена определена правильно, реализован вдумчивый маркетинговый план, собрана целевая аудитория (надо, хочу, могу, мечтаю о таком), то поднимется. Квалифицированные покупатели, которые ищут в этом районе и в этом бюджете, уже видели много квартир – они знают и понимают ценообразование.

Миф №2. Дадут плохую цену

На самом деле понятия «плохая цена» не существует. Есть рыночная цена, и на большом срезе покупателей всегда видно, когда объект упирается в рыночный потолок. Повышают сначала на миллионы, потом на сотни тысяч, а потом и на десятки. У меня был случай, когда прошла сделка с суммой в 36 млн 20 тысяч рублей, а предыдущее предложение составляло 36 млн ровно.

Миф №3. Никто не придет

На самом деле так может произойти по двум причинам: либо вы неправильно определили стартовую цену, либо неправильно реализовали маркетинговый план. Примерное количество интересных объектов, которое гарантирует достаточный рост цены, – 25–30. При меньшем числе участников аукциона показ нужно отменять или переносить.

Миф №4. Люди плохо относятся к аукционам

На самом деле люди относятся по-разному. Со стороны собственников не возникает нареканий – аукцион дает возможность быстро и по максимальной рыночной цене продать объект. Если и встречаются негативные отклики, то со стороны агентов или покупателей. Агенты, кото-

рые не проводят аукционы, не знают, как объяснить своим покупателям механику аукционного метода и его преимущества.

Покупатели не понимают, как это работает, имеют негативный опыт с недобросовестными риэлторами или просто не верят, что в процессе аукциона цена изменится. Хотя бывает и так. Знаю случай у коллеги, когда дорогой загородный дом стоимостью десятки миллионов рублей вырос на аукционе в цене всего на 500 тысяч рублей. Собственник принял предложение.

Миф №5. Я могу продать и сам, если так низко опущу цену

На самом деле цена – это маркетинговый инструмент и действительно помогает привлекать покупателей.

Но, во-первых, одной ценой, без агрессивного маркетингового плана для привлечения всех потенциальных покупателей, не обойтись. Во-вторых, нужно ясно понимать, что и как говорить людям, когда они будут звонить по начальной, привлекательной цене. И главное – как потом торговаться на повышение до максимальной рыночной. В ответ на такое возражение собственника, я отвечаю: «Пробуйте!».

Миф №6. Мой объект так продать нельзя

На самом деле через аукцион продается все. Чем дешевле объект, тем легче продать через аукцион. В дорогом сегменте действуют те же правила, но покупатели встречаются реже. Самый дешевый объект, который продала я с помощью аукциона, стоил 2 млн рублей. Самый дорогой – 72 млн рублей.

Миф №7. Размещу объект в рекламу и буду ждать

На самом деле с участием клиентов по интернет-рекламе происходит 30–40 процентов сделок. Остальные интересные объекты приходят по другим рекламным каналам. Если не задействовать максимально возможное количество каналов, нельзя быть уверенным в том, что полученная цена – наивысшая. ♣

*Текст:
Светлана Улицкая,
бизнес-тренер,
практикующий риэлтор,
провела 48 аукционов
за 2,5 года*

**НА САМОМ ДЕЛЕ
ЧЕРЕЗ АУКЦИОН
ПРОДАЕТСЯ ВСЕ**

CENTURY 21 Юго-Запад
г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 56,
15 этаж, оф. 18
+7 (495) 259-25-41

Человек для человека

СДЕЛКА КУПЛИ-ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ – ЭТО СЕРЬЕЗНЫЙ СТРЕСС ДЛЯ КЛИЕНТА, И ДОВЕРИЕ В СИСТЕМЕ «АГЕНТ – КЛИЕНТ» ЯВЛЯЕТСЯ ФУНДАМЕНТОМ ЕЕ УСПЕХА. РАССКАЗЫВАЕМ, КАК ПОСТРОИТЬ ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТОМ.

Текст:

Елена Каминская,
бизнес-тренер
CENTURY 21 Россия

Бизнес в сфере недвижимости – это бизнес, целиком и полностью построенный на доверительных человеческих отношениях. Давайте разберемся, что же такое доверие в работе риэлтора.

Википедия определяет понятие доверия просто: «Доверие в социологии и психологии – открытые, положительные взаимоотношения между людьми, содержащие уверенность в порядочности и доброжелательности другого человека, с которым доверяющий находится в тех или иных отношениях». В Энциклопедии Брокгауза и Эфрона немного иная формулировка: «Доверие – так называется психическое состояние, в силу которого мы полагаемся на какое-либо мнение, кажущееся нам авторитетным, и потому отказываемся от самостоятельного исследования вопроса, могущего быть нами исследованным. Доверие отличается как от веры, так равно и от уверенности. Вера превышает силу внешних фактических и формально логических доказательств, доверие же касается вопросов, находящихся в компетенции человеческого познания; доверяется тот, кто не хочет или не может решить или сделать чего-либо сам, полагаясь или на общепризнанное мнение, или на авторитетное лицо. Уверенность есть сознание собственной силы и состоит в доверии к истинности своего знания или правоте своего дела, доверие, напротив, проистекает из сознания слабости, неуверенности в себе, признания авторитета».

Из определений видно, что доверие – это прежде всего общечеловеческая ценность, которая формирует фундамент любых человеческих отношений, как личных, так и профессиональных. Именно умение формировать доверие к себе, является основной движущей силой успешной карьеры риэлтора. Работа в продажах вообще и в продажах недвижимости особенно – это бизнес по принципу «человек для человека». Риэлтор – это помогающая профессия, такая же как врач, парикмахер или психолог. Спросите себя: купите ли вы услугу врача, который не вызвал у вас доверия? Скорее всего нет. Люди покупают услугу тех, кому они доверяют. Без доверия нет продаж!

В Бизнес-школе CENTURY 21 уделяется много внимания именно вопросу формирования доверия в отношениях «агент – клиент». Курс обучения для стажеров и агентов CREATE 21 построен так, чтобы научить начинающего агента навыку выстраивания доверительных отношений с клиентом на всех стадиях работы с ним. Доверие клиента завоевывается постепенно, сначала на этапе телефонного звонка, потом на встрече с ним и в итоге перерастает в эффективное взаимодействие, цель которого – помочь клиенту решить насущные вопросы купли-продажи недвижимости.

Вот некоторые простые приемы коммуникации, которые помогут агентам быстро завоевать доверие клиентов и поддерживать его во время всего взаимодействия.

Выводите людей на разговор о них самих

Любимая тема для разговора любого человека – это он сам! По данным экспертов, беседа о нас самих, будь то личный разговор или общение в социальных сетях вроде Facebook или ВКонтакте, генерирует в нашем мозгу такое же чувство удовольствия, как еда или деньги. Специально уделяйте клиенту некоторое количество времени (от нескольких минут до получаса) для того, чтобы он мог поговорить о себе! Проявляйте искренний интерес к различным сторонам жизни клиента, конечно, в рамках социальных норм. Как же это делать?

Задавайте открытые вопросы

Эти вопросы побуждают клиента рассказывать о себе. У молодой матери поинтересуйтесь успехами ее ребенка, а у заядлого собачника – особенностями породы его любимца.

Начав разговор с любимой темы клиента и внимательно его выслушав, вы таким образом продемонстрируете ему свою открытость для контакта, и клиент захочет общаться с вами еще и еще. А чтобы усилить контакт, примените следующие рекомендации.

Попросите у клиента совета

Профессор из Уортона Адам Грант пишет в своей превосходной книге «Брать и давать: Революционный подход к успеху»: «Последнее исследование показало, что просьба о совете – удивительно эффективная стратегия завладеть вниманием, когда мы испытываем нехватку авторитета перед собеседником». Вопрос должен быть несложным, но и не пустяковым.

Техника «двух вопросов»

Автор этой техники – нобелевский лауреат, психолог Даниэль Канеман. Суть проста – спросите людей о чём-либо, вызывающем положительные эмоции, и только после этого можете спрашивать о других аспектах жизни. Позитивный ответ на первый вопрос поможет людям чувствовать больше положительных эмоций по поводу всей жизни вообще, когда вы зададите свой следующий вопрос.

Техника «Эхо»

Каким способом можно быстро заставить людей слушать себя? Эксперт по навыкам общения Лейл Лоундес рекомендует простое повторение. Из книги «Как общаться с людьми: 92 маленьких совета для успешного общения»:

«...просто повторяйте последние два или три слова вашего собеседника благожелательным, немного сомневающимся тоном. Это перебрасывает диалоговый мяч на сторону партнёра».



Таким образом можно показать, что вы слушаете, вы заинтересованы и позволяете продолжить рассказ. Такой тип поведения на удивление эффективен. Особенно на переговорах.

Посплетничайте, но не зло

Исследования показывают: то, как вы отзываться о других, влияет на отношение к вам людей. Похвалите других, и наверняка вас запомнят, как положительного человека. Пожалуйтесь, и вы будете ассоциироваться с теми отрицательными чертами, которые вам так не нравятся.

И помните, что сделка купли-продажи недвижимости – это серьезный стресс для клиента. В это время доверие в системе «агент – клиент» является фундаментом успеха. Эмоциональный фон клиента во время сделки нестабилен, даже если он не подает вида, что нервничает. Стресс снижает способность клиента разумно мыслить и принимать рациональные решения, и именно доверительные человеческие отношения с агентом помогают ему пережить это и ощутить необходимую поддержку. Получив эмоциональный отклик в сложной ситуации сделки, клиент с удовольствием будет рекомендовать вас своим друзьям и коллегам, рассказывая о вас с воодушевлением как о профессионале высокого класса. Такой клиент останется с вами на всю жизнь, возможно, вы приобретете нового друга и получите удовольствие от общения! Доверие – это золотой запас профессии риэлтора! ◆

**ЛЮДИ ПОКУПАЮТ
УСЛУГУ ТЕХ, КОМУ
ОНИ ДОВЕРЯЮТ**

Ошибка одного — урок другому

НА ПЕРЕНАСЫЩЕННОМ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ТИПИЧНЫЕ ЗАБЛУЖДЕНИЯ ПРОДАВЦОВ ПРАКТИЧЕСКИ СВОДЯТ К НУЛЮ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОДАТЬ ОБЪЕКТЫ В СРОК И ПО ОПТИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ.

Текст:
Александр Дрягин,
директор Бизнес-школы
CENTURY 21 Россия

Я продам сам!

Первое и самое опасное заблуждение продавца. Оно имеет под собой реальные основания — на привычном для России растущем рынке, где желающих приобрести квартиру было в разы больше, чем самих квартир, продавцу достаточно было только задуматься о продаже своей недвижимости, для того чтобы покупатель сам его нашел. Сегодня, когда предложение растет в геометрической прогрессии, покупателя нужно сначала найти, а потом мотивировать его выбрать из всего множества именно вашу квартиру. Риэлтор занимается этим целый день и каждый день, зная, где и кого искать. Собственник же оказывается в океане без спасательного круга и свистка.

Десять агентов продадут мою квартиру быстрее, чем один!

Когда одну и ту же квартиру продают десять агентов, они устраивают своеобразное соревнование, в котором побеждает тот риэлтор, который предлагает покупателю наименьшую цену его объекта.

Таким образом все они оказываются заинтересованы в понижении цены продавца. Разве собственнику это выгодно? При эксклюзивной работе агент использует всевозможные стратегии и продаёт квартиру по максимально возможной цене для собственника и за минимальный срок. Когда при продаже квартиры работают де-





снять агентов по недвижимости, это означает, что за результат не отвечает никто и они продадут квартиру клиента очень дешево и не скоро, так как не вложат ни копейки в рекламу и продвижение этого объекта, потому что знают, что к ним эти вложения не вернутся никогда.

Оцените мою квартиру по телефону!

Каждая квартира уникальна – это не массовый товар. У каждой квартиры свое сочетание достоинств и недостатков, и то, что, по вашему мнению, квартиру удорожает, для потенциального покупателя может иметь как раз обратный эффект. Большинство характеристик, названных агенту по телефону (просторная, с хорошим ремонтом, уютная квартира), имеют субъективный характер, а к быстрой продаже ведет максимальная объективность оценки.

Чем более нестандартно жилье, чем уже круг потенциальных покупателей, тем более случайна цена и шире колебание.

Ваша оценка моей квартиры слишком низкая!

Собственник не знаком с другой оценкой. Разные агенты дают разную оценку одной и той же недвижимости. Но ведь собственник скорее всего заинтересован найти профессионала, который не приукрашивает ситуацию, а аргументированно, с помощью грамотного сравни-

тельного анализа покажет ту реальную цену, по которой возможно продать квартиру на сегодняшнем падающем и нетранспарентном рынке за минимальный срок.

Приводите клиентов, а показывать я буду сам!

Желая «показать товар лицом» и расхваливая свою квартиру, вы можете добиться обратного эффекта – покупатели не любят, когда на них давят, да и вообще видеть «призраки бывших владельцев». Риэлтор – ваше доверенное лицо, а риэлтор покупателя – его доверенное лицо, в задачи которого входит получить от вас то, что нужно клиенту, поэтому и сам собственник во время показов без своего агента может стать объектом манипуляции.

Комиссию платит покупатель!

Да, платит. В том случае, если риэлтор работает на его стороне. Агент продавца выполняет важную миссию – решает проблему поиска платежеспособного клиента и продает ему квартиру по максимально возможной на данный момент цене. В конечном счете, комиссия, выплачиваемая агенту из полученной суммы, фактически является деньгами покупателя, получить которые собственник самостоятельно мог бы очень нескоро и неизвестно в каком объеме. Грамотный риэлтор способен объяснить и показать клиенту на деле, за что он платит. ♣

Как привлечь идеального агента?

МАЛО НАЙТИ ХОРОШЕГО АГЕНТА ПО НЕДВИЖИМОСТИ: СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ОН ОСТАЛСЯ В АГЕНТСТВЕ И БЫЛ УСПЕШЕН – ВОТ ЦЕЛОЕ ИСКУССТВО!

*Текст:
Дмитрий Лобов,
директор агентства
CENTURY 21 Zavidov*

В грамотно составленном объявлении о поиске сотрудников должны быть не только требования к кандидату, но и многие нюансы, несущие эмоциональный вызов – репутация бренда, положение компании, реноме руководителя. Такое объявление точно не останется незамеченным.

Но далеко не за каждым откликом по объявлению будет скрываться тот, кто вам нужен! Воспользоваться уникальными техниками продаж недвижимости CENTURY 21 Zavidov и дополнить их своей настойчивостью и стремлением к саморазвитию может только человек, знающий, что для установления собственных и корпоративных рекордов нужна техника, планирование и система наставничества.

Техника, или обязательный инструментарий, имеющийся в арсенале любого агентства сети CENTURY 21, – это обширная База знаний, размещенная на корпоративном портале, регулярные вебинары, затрагивающие все аспекты успешного закрытия сделок, и продуманная система обучения на протяжении всего периода работы.

Спланированный пошаговый алгоритм движения позволяет каждому новичку с горящими глазами успешно пройти от точки «ноль» к фактическому осознанию комиссионного вознаграждения. Компьютер, несколько презентаций и скрипты – далеко не все, что обеспечивает вновь прибывшему агенту конверсию 9 из 10 звонков во встречи и последующий эксклюзив. Только качественная система учета, контроля, анализа и планирования показателей успеха, такая как 21online.ru, может гарантировать такие достижения. Для новых сотрудников, не работавших

в CRM, это может стать барьером на пути к реализации себя в профессии по причине смущения перед неизвестным продуктом, нежелания совершать «лишние» действия и страха, что при ее использовании станут видны все профессиональные ошибки и недочеты. Поэтому при подборе кандидата на позицию агента необходимо в красках описать преимущества работы с системой: возможность легко разделять сделку на этапы и планировать задачи на каждом из них. С вероятностью в 100% такой подход приводит к успеху!

Последним компонентом в коктейле с названием «Успешный риэлтор» является налаженная система адаптации и наставничества. Внутри агентства необходимо обязательно презентовать и обсуждать успешные кейсы действующих специалистов – введите для этого общения «час агента». При адаптации новых сотрудников плавно и последовательно погружайте их в дело путем знакомства с азами профессии и закрепления полученных знаний на практике. Важнейшую роль играет безусловный Лидер, опыт и компетенции которого позволят каждому новичку быть уверенным в том, что руководитель профессионально закроет любой пробел в знаниях развернутым ответом и укажет (а не сделает за него!) то направление, в котором именно ему нужно двигаться дальше для совершенствования на пути к поставленным целям.

Встретив идеального кандидата, которому вы можете предоставить все инструменты, необходимые для старта, используйте все возможные способы удержания этого человека в своей команде. Конечно, незаменимых нет, но и бесценные кадры попадают нечасто! ▲

CENTURY 21 Zavidov

г. Москва, Цветной бульвар, д. 26, стр. 1
+7 (495) 660-20-21



* КАЖДЫЙ ПРОФЕССИОНАЛ КОГДА-ТО БЫЛ НОВИЧКОМ

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

www.century21.ru



CENTURY 21
ТОТ САМЫЙ МОМЕНТ, КОГДА ОПЫТ НЕ НУЖЕН

РЕКЛАМА



БИЗНЕС-ШКОЛА CENTURY 21 РОССИЯ

+7 (495) 981-21-21 • WWW.CENTURY21.RU



ORIENTATION 21

ДЛЯ БРОКЕРОВ, АГЕНТОВ И СТАЖЕРОВ СЕТИ

- РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И РОЛЬ РИЭЛТОРА
- ОПЫТ, ЦЕННОСТИ И ИСТОРИЯ БРЕНДА CENTURY 21
- ПРИНЦИПЫ И СТАНДАРТЫ РАБОТЫ АГЕНТА CENTURY 21

CREATE 21

ДЛЯ АГЕНТОВ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

- ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ И ОБЪЕКТОВ
- ВСЕ ЭТАПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ: ПРОДАЖИ, ПЕРЕГОВОРЫ
- ПРАКТИЧЕСКИЕ НАВЫКИ РАБОТЫ С ОБЪЕКТАМИ: ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ, МАРКЕТИНГ

IMA

ДЛЯ БРОКЕРОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ АГЕНТСТВ СЕТИ

- РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ НАВЫКОВ И ПОСТРОЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В АГЕНТСТВЕ
- ФИНАНСОВЫЕ, ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ
- ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

IMA ONBOARDING

ДЛЯ HR-СПЕЦИАЛИСТОВ, РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОТДЕЛОВ СТАЖЕРОВ И ПРОДАЖ

- ОБЕСПЕЧЕНИЕ НЕПРЕРЫВНОГО ПОТОКА КОМПЕТЕНТНЫХ СОИСКАТЕЛЕЙ
- ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО ОБУЧЕНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ
- СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ, УДЕРЖАНИЯ И МОТИВАЦИИ ЛУЧШИХ СОТРУДНИКОВ





г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 56, 15 этаж, оф. 18
 +7 (495) 259-25-41 • yugozapad@century21.ru • yugozapad.century21.ru



Анна Жиниленко

Любые объекты недвижимости
 +7 (977) 689-05-26
anna.zhinilenko@century21.ru



Михаил Стародубцев

Любые объекты недвижимости
 +7 (977) 688-53-08
starodubcev.mihail@century21.ru



Юлия Демидова

Любые объекты недвижимости
 +7 (916) 900-18-60
demidova.yuliya@century21.ru



г. Москва, ул. Крылатская, д. 33, корп. 2
 +7 (495) 258-52-23 • streetrealty@century21.ru • streetrealty.century21.ru



Сергей Литвинов

Городская недвижимость
 +7 (985) 976-32-24
sergey.litvinov@century21.ru



Ольга Зонова

Коммерческая недвижимость
 +7 (926) 800-09-10
olga.zonova@century21.ru



Николай Науменко

Городская недвижимость
 +7 (903) 135-88-33
nicolai.naumenko@century21.ru



г. Москва, ул. Ленинская Слобода, д. 19, 15 этаж, оф. 21ф
 +7 (495) 780-99-49 • panorama@century21.ru • panorama.century21.ru



Марина Белая

Вторичная и первичная недвижимость
 +7 (910) 473-21-82
m.belaya@century21.ru



Людмила Суркова

Вторичная и первичная недвижимость
 +7 (903) 004-53-86
l.surkova@century21.ru



Светлана Мамленкова

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



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



Инна Бовина
 Вторичная недвижимость
 +7 (916) 870-66-49
 bovina.inna@century21.ru



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



Светлана Борисова
 Вторичная недвижимость
 +7 (915) 316-17-98
 svetlana.borisova@century21.ru



г. Москва, Цветной б-р, д. 26, стр. 1
 +7 (495) 660-20-21 • zavidov@century21.ru • zavidov.century21.ru



Ирина Лобанова
 Городская недвижимость
 +7 (495) 660-20-21
 irina.lobanova@century21.ru



Алексей Шибанов
 Городская недвижимость
 +7 (495) 660-20-21
 aleksey.shibanov@century21.ru



Наталья Курушкина
 Городская недвижимость
 +7 (495) 660-20-21
 natalya.kurushkina@century21.ru



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



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



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



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



г. Чехов, Симферопольское ш., д. 6, 3 этаж, оф. 12
 +7 (495) 974-97-17 • rimarcom@century21.ru • rimarcom.century21.ru



Кира Скворцова

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



Сергей Соломатин

Городская и загородная недвижимость
 +7 (906) 059-28-36
 s.p.solomatyn@rimarcom.ru



Галина Изотова

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



г. Подольск, Революционный пр-т, д. 52/39
 +7 (496) 752-54-45 • dynasty@century21.ru • dynasty.century21.ru



Татьяна Усова

Любые объекты недвижимости
 +7 (967) 294-47-74
 tatyana.usova@century21.ru



Лилия Островская

Любые объекты недвижимости
 +7 (967) 066-51-59
 ostrovskaya.liliya1@century21.ru



Наталья Привезенцева

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



г. Санкт-Петербург, Малый пр-т В.О., д. 22, оф. 306
 +7 (812) 940-21-00 • capital@century21.ru • capital.century21.ru



Светлана Медведева

Любые объекты недвижимости
 +7 (921) 365-21-71
 medvedeva.svetlana@century21.ru



Наталья Лесохина

Любые объекты недвижимости
 +7 (921) 645-21-55
 lesokhina.nataliya@century21.ru



Игорь Галацкий

Любые объекты недвижимости
 +7 (921) 369-21-51
 galackiy.igor@century21.ru



г. Горячий Ключ, ул. Ленина, д. 193, корп. Д, лит. «Б»
 +7 (86159) 421-65 • moidom@century21.ru • moidom.century21.ru



Светлана Демина
 Любые объекты недвижимости
 +7 (918) 013-33-60
 demina.svetlana@century21.ru



Ирина Кшуманева
 Любые объекты недвижимости
 +7 (989) 273-31-01
 kshumaneva.irina@century21.ru



Наталья Вельц
 Любые объекты недвижимости
 +7 (918) 083-75-97
 velc.natalia@century21.ru



г. Екатеринбург, ул. Малышева, д. 51, оф. 2403
 +7 (343) 288-26-58 • mayflower@century21.ru • mayflower.century21.ru



Анна Кочеренкова
 Вторичная и первичная недвижимость
 +7 (966) 706-76-50
 kocherenkova.anna@century21.ru



Даниил Хасанов
 Любые объекты недвижимости
 +7 (961) 777-88-83
 hasanov.daniil@century21.ru



Валерия Долгова
 Элитная недвижимость
 +7 (912) 688-44-44
 dolgova.valeriya@century21.ru



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



Оксана Черепанова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (919) 389-00-37
 oksana.cherepanova@century21.ru



Екатерина Насонова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (904) 988-17-05
 nasonova.ekaterina@century21.ru



Наталья Федорова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (908) 638-17-36
 natalya.fedorova1@century21.ru



г. Иркутск, ул. Горького, д. 27

+7 (3952) 43-03-64 • nm@century21.ru • nm.century21.ru



Вероника Калашникова

Загородная недвижимость

+7 (914) 873-98-41

kalashnikova.veronika@century21.ru



Ольга Иванова

Вторичная недвижимость

+7 (952) 618-90-23

ivanova.olga@century21.ru



Анна Лаукарт

Вторичная недвижимость

+7 (902) 566-55-33

anna.laukart@century21.ru



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

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



Шамиль Бадартинов

Вторичная недвижимость

+7 (967) 873-40-88

shamil.badartinov@century21.ru



Марина Юшкова

Вторичная недвижимость

+7 (965) 562-76-64

marina.yushkova@century21.ru



Илья Акбашев

Любые объекты недвижимости

+7 (922) 334-27-17

ilya.akbashev@century21.ru



г. Пермь, Комсомольский пр-т, д. 38, оф. 506

+7 (342) 204-43-53 • home-perm@century21.ru • home-perm.century21.ru



Марина Каизер

Вторичная и первичная недвижимость

+7 (922) 354-17-16

marina.kizer@century21.ru



Татьяна Суримова

Вторичная недвижимость

+7 (922) 329-29-04

tatiana.surimova@century21.ru



Татьяна Малых

Вторичная недвижимость

+7 (929) 234-82-30

tatiana.malykh@century21.ru



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



Антон Скрибин
Любые объекты недвижимости
+7 (909) 101-46-50
anton.skriabin@century21.ru



Светлана Огородникова
Любые объекты недвижимости
+7 (961) 755-97-97
svetlana.ogorodnikova@century21.ru



Дмитрий Суханов
Любые объекты недвижимости
+7 (967) 905-25-54
dmitriy.suhanov@century21.ru



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



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



Всеволод Булаев
Вторичная недвижимость
+7 (912) 485-23-63
bulaev.vsevolod@century21.ru



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



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



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



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



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



г. Самара, ул. Ставропольская, д. 3, оф. 1
 +7 (846) 206-02-03 • volga@century21.ru • volga.century21.ru



Ольга Сысоева
 Вторичная недвижимость
 +7 (937) 662-66-91
 sysoeva.olga@century21.ru



Дмитрий Савгильдин
 Вторичная недвижимость
 +7 (937) 795-12-37
 savgildin.dmitriy@century21.ru



Вадим Кильмухаметов
 Вторичная недвижимость
 +7 (937) 795-14-82
 kilmukhametov.vadim@century21.ru



г. Ульяновск, 2-й пер. Мира, д. 13
 +7 (8422) 70-50-21 • venec@century21.ru • venec.century21.ru



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



Анастасия Воронина
 Вторичная недвижимость
 +7 (960) 364-60-80
 voronina.anastasiya@century21.ru



Светлана Максимова
 Вторичная недвижимость
 +7 (927) 817-76-70
 maksimova.svetlana@century21.ru



г. Хабаровск, ул. Калинина, д. 81
 +7 (4212) 77-00-81 • newtown@century21.ru • newtown.century21.ru



Екатерина Хлестунова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (914) 401-63-43
 hlestunova.ekaterina@century21.ru



Елена Шмырова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (924) 924-42-21
 shmyrova.elena@century21.ru



Анна Денисова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (924) 100-43-83
 denisova.anna@century21.ru



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



Елена Захарченко
 Любые объекты недвижимости
 +7 (938) 470-07-26
 zaharchenko.elena@century21.ru



Ольга Борзенкова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (966) 779-09-21
 borzenkova.olga@century21.ru



Илина Надырова
 Любые объекты недвижимости
 +7 (938) 470-07-31
 nadyrova.ilina@century21.ru



г. Сочи, ул. Мира, д. 161, оф. 1
 +7 (862) 277-72-60 • expert-sochi@century21.ru • expert-sochi.century21.ru



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



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



Ольга Огнева
 Любые объекты недвижимости
 +7 (918) 003-47-45
 ogneva.olga@century21.ru



г. Сочи, ул. Навагинская, д. 9Д, 4 этаж, оф. 420
 +7 (862) 227-16-16 • yuzhnoe@century21.ru • yuzhnoe.century21.ru



Оксана Ткач
 Любые объекты недвижимости
 +7 (928) 448-87-01
 tkach.oksana@century21.ru



Эльвира Сабатковьева
 Любые объекты недвижимости
 +7 (928) 448-87-02
 batkoeva.elvira@century21.ru



г. Чебоксары, ул. Композиторов Воробьевых, д. 5А
+7 (8352) 75-58-88 • cheb@century21.ru • cheb.century21.ru



Дмитрий Угаслов

Любые объекты недвижимости
 +7 (919) 972-48-88
 dmitriy.ugaslov@century21.ru



Александра Аксенова

Первичная недвижимость
 +7 (917) 670-21-21
 aksenova.alexandra@century21.ru



Любовь Кузьмина

Вторичная недвижимость
 +7 (917) 650-50-21
 kuzmina.lyubov@century21.ru



г. Владивосток, ул. Светланская, д. 145
+7 (984) 221-21-21 • vl@century21.ru • vl.century21.ru



Татьяна Чиковинская

Любые объекты недвижимости
 +7 (914) 687-21-21
 chikovinskaya.tatyana@century21.ru



Дмитрий Алтухов

Любые объекты недвижимости
 +7 (914) 334-21-21
 altuhov.dmitriy@century21.ru



Татьяна Лобанова

Любые объекты недвижимости
 +7 (914) 336-21-21
 lobanova.tatyana@century21.ru



г. Красноярск, ул. Алексеева, д. 22, оф. 398
+7 (391) 200-00-82 • pro@century21.ru • pro.century21.ru



Владимир Зиневич

Любые объекты недвижимости
 +7 (913) 532-87-33
 zinevich.vladimir@century21.ru



Елена Брайчук

Любые объекты недвижимости
 +7 (913) 532-87-29
 braychuk.elena@century21.ru



г. Тольятти, Южное ш., д. 33А
+7 (8482) 63-31-21 • region63@century21.ru • region63.century21.ru



Алексей Малицкий
Любые объекты недвижимости
+7 (937) 986-63-21
malickiy.aleksey@century21.ru



Денис Умнов
Любые объекты недвижимости
+7 (937) 661-63-21
umnov.denis@century21.ru



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



Азер Валиев
Первичная недвижимость
+7 (960) 543-22-00
valiev.azer@century21.ru



Илья Кочетков
Вторичная недвижимость
+7 (962) 214-69-00
kochetkov.ilya@century21.ru



г. Симферополь, ул. Маяковского, д. 14, стр. 3, 2 этаж
+7 (365) 277-72-21 • alliance@century21.ru • alliance.century21.ru



Александра Мерная
Любые объекты недвижимости
+7 (978) 100-04-35
mernaya.aleksandra@century21.ru



Анастасия Брабец
Любые объекты недвижимости
+7 (978) 100-04-27
brabec.anastasiya@century21.ru

ОТКРОЙ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ ПОД МИРОВЫМ БРЕНДОМ!

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

ПОЧЕМУ БИЗНЕС В НЕДВИЖИМОСТИ ВЫГОДЕН?



ПОТРЕБНОСТЬ
В ЖИЛЬЕ ВСЕГДА
АКТУАЛЬНА



РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ —
ОДИН ИЗ САМЫХ БОЛЬШИХ
В ЛЮБОЙ СТРАНЕ



НИЗКИЕ РИСКИ
И СТАБИЛЬНЫЙ
РОСТ ДОХОДА

ПРИСОЕДИНЯЙСЯ К СЕТИ CENTURY 21 И ПОЛУЧИ



IT-ТЕХНОЛОГИИ
ДЛЯ БИЗНЕСА



ПОДБОР И ОБУЧЕНИЕ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ И АГЕНТОВ



ЮРИДИЧЕСКУЮ
ПОДДЕРЖКУ



МАРКЕТИНГОВОЕ
И PR-СОПРОВОЖДЕНИЕ



РЕГУЛЯРНЫЙ КОНСАЛТИНГ
И ОБМЕН ОПЫТОМ



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





Крупнейшая в мире сеть агентств недвижимости

Москва

CENTURY 21 Zavidov

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

CENTURY 21 Panorama Realty

ул. Ленинская Слобода, д. 19, 5 эт., оф. 21ф
+7 (495) 780-99-49

CENTURY 21 Римарком

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

CENTURY 21 Серебряный Век

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

CENTURY 21 Street Realty

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

CENTURY 21 Юго-Запад

ул. Профсоюзная, д. 56, 15 эт., оф. 18
+7 (495) 259-25-41

CENTURY 21 Milestone

5-й Донской проезд, д. 21Б/10, оф. 759
+7 (495) 136-99-61

CENTURY 21 Город

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

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

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

CENTURY 21 Квартал 75

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

Московская область

CENTURY 21 Династия

г. Подольск, Революционный пр-т, д. 52/39
+7 (496) 752-51-15

CENTURY 21 Римарком

г. Чехов, Симферопольское ш., д. 6, 3 эт. оф. 12
+7 (495) 974-97-17

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

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

Владивосток

CENTURY 21 New Home

ул. Светланская, д. 145
+7 (984) 221-21-21

Горячий Ключ

CENTURY 21 Мой Дом

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

Екатеринбург

CENTURY 21 Eva Home

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

CENTURY 21 Мэйфлауэр

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

Иркутск

CENTURY 21 Недвижимость мира

ул. Горького, д. 27
ул. Байкальская, д. 206, оф. 508
ул. Летописца Нита Романова, д. 3
+7 (3952) 43-03-64

Казань

CENTURY 21 Манго

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

Красноярск

CENTURY 21 Про-Недвижимость

ул. Алексеева, д. 22, оф. 398
+7 (391) 200-00-82

Нижний Новгород

CENTURY 21 Адвенс

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

Переславль-Залесский

CENTURY 21 Партнер

ул. Ростовская, д. 51А
+7 (800) 535-27-01

Пермь

CENTURY 21 Home Real Estate

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

CENTURY 21 PermGrad

ул. Стахановская, д. 45, оф. 236
+7 (342) 293-02-36

CENTURY 21 Terra Недвижимость

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

CENTURY 21 City

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

Петрозаводск

CENTURY 21 Alfa

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

Самара

CENTURY 21 Volga

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

Санкт-Петербург

CENTURY 21 Capital Petersburg

Малый проспект. В.О., д. 22, оф. 306
+7 (812) 940-21-00

Симферополь

CENTURY 21 Alliance

ул. Маяковского, д. 14, стр. 3, 2 эт.
+7 (365) 277-72-21

Сочи

CENTURY 21 Expert Sochi

ул. Мира, д. 161, оф. 1
+7 (862) 277-72-60

CENTURY 21 InSochi

ул. Горького, д. 87, оф. 13
+7 (862) 291-77-21

CENTURY 21 Южное

ул. Навагинская, д. 9д, 4 эт., оф. 420
+7 (862) 227-16-16

Тольятти

CENTURY 21 Регион

ул. Южное ш., д. 33А
+7 (8482) 63-31-21

Ульяновск

CENTURY 21 Венец

2-й пер. Мира, д. 13
+7 (8422) 70-50-21

Уфа

CENTURY 21 Realand

ул. Менделеева, д. 23/2, оф. 24
+7 (937) 788-22-78

Хабаровск

CENTURY 21 New Town

ул. Калинина, д. 81
+7 (4212) 77-00-81

Чебоксары

CENTURY 21 Премьер

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



www.century21.ru

Каждый офис находится в независимом владении и управлении