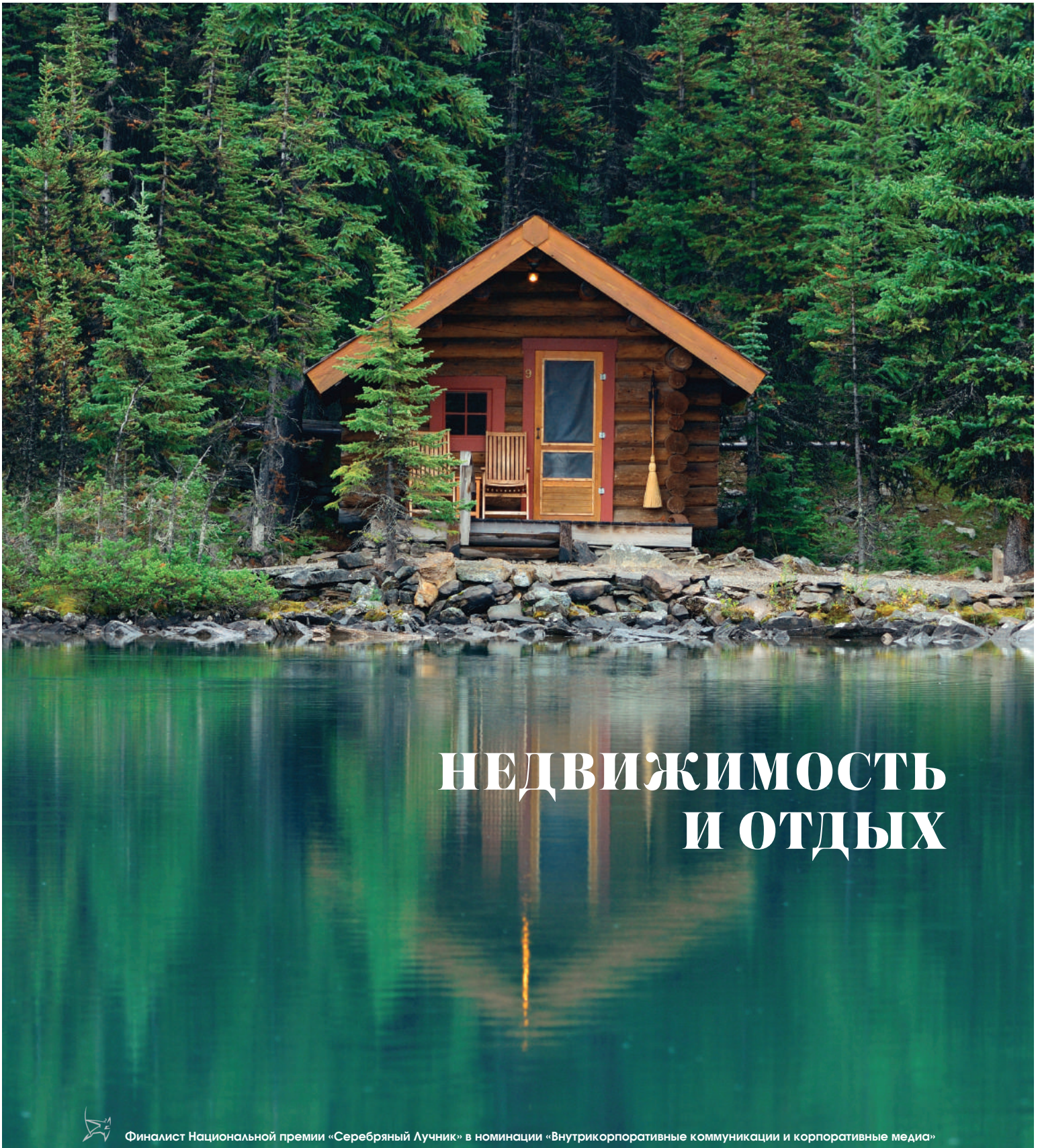


# CENTURY 21

MAGAZINE

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

Лето 2019



## НЕДВИЖИМОСТЬ И ОТДЫХ



Финалист Национальной премии «Серебряный Лучник» в номинации «Внутрикорпоративные коммуникации и корпоративные медиа»





**МЫ**

**НЕДВИЖ**

**БОЛЬШЕ!**



# ЗНАЕМ О

# ИМОСТИ

Реклама

- С 1971 года в мире, с 2007 года в России, 80 стран, 9400 офисов, 127000 агентов
- Культовая мировая франшиза премиум-класса
- Собственная Бизнес-академия

**ПОМОЖЕМ ОТКРЫТЬ ВЫСОКОДОХОДНОЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ!**

**CENTURY 21®**  
Россия

# CENTURY 21

MAGAZINE **ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ**

## УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «РУС ГЛОБАЛ ГРУПП»

109316, г. Москва, Волгоградский пр-т, д. 4А  
+7 (495) 981-21-21

## РЕДАКЦИЯ

Главный и выпускающий редактор

Анна Носова

[anna.nosova@hq.century21.ru](mailto:anna.nosova@hq.century21.ru)

Корректор

Оксана Евдокимова

[oksatulka@bk.ru](mailto:oksatulka@bk.ru)

## ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

Дизайнер-верстальщик

Владислав Панфилов

[vladislav.panfilov@hq.century21.ru](mailto:vladislav.panfilov@hq.century21.ru)

Дизайнер

Мария Троицкая

[masha.troitskaya@hq.century21.ru](mailto:masha.troitskaya@hq.century21.ru)

## НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Полина Сергеева, Надежда Брайловская,

Юрий Шаранов, Дмитрий Цимошко

Информационное сотрудничество: [magazine@hq.century21.ru](mailto:magazine@hq.century21.ru)

Сотрудничество по рекламе: [magazine@hq.century21.ru](mailto: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 16+. Тираж 12 650 экземпляров.

Цена свободная.

Отпечатано: ОАО «Можайский полиграфический комбинат»

143200, г. Можайск, ул. Мира, д. 93

[www.ооомпк.ru](http://www.ооомпк.ru), [www.ооомпк.рф](http://www.ооомпк.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.



# CENTURY 21 MAGAZINE

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ  
И СТИЛЕ ЖИЗНИ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ

НАМ ДОВЕРЯЮТ РИЭЛТОРЫ  
И КЛИЕНТЫ АГЕНТСТВ  
НЕДВИЖИМОСТИ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ

АУДИТОРИЯ КАЖДОГО НОМЕРА —  
БОЛЕЕ 60 000 ЧЕЛОВЕК

ТЕРРИТОРИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ —  
БОЛЕЕ 30 ГОРОДОВ РФ

100%  
КАЧЕСТВА

БИЗНЕС-АКАДЕМИЯ С21 РОССИЯ

# УЧИМ ЗАРАБАТЫВАТЬ МИЛЛИОНЫ

**УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ**

**НЕДВИЖИМОСТЬ**

**ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

**КАРЬЕРА ДЛЯ СТУДЕНТОВ**

Регулярные программы

Аутсорсинг обучения

Индивидуальный коучинг

Очно | Онлайн | Дистанционно





# Отдых как искусство развивать себя и свой бизнес

«Бездежье – не отдых», – писал Фенимор Купер и был совершенно прав. Мы в полной мере прочувствовали это с командой лидеров российской сети CENTURY 21 на грандиозной глобальной конференции Realogy, которая 4 дня гремела в Лас-Вегасе.

Каждый год CENTURY 21 проводит праздник успеха для лучших агентов и брокеров из более чем 80 стран мира. В соревновании CENTURION, по результатам которого каждый год 3 лучших агента CENTURY 21 Россия бесплатно едут в США в составе российской делегации, в 2018 году одержали победу Николай Науменко (Москва), Татьяна Саломатова (Пермь), Надежда Казакова (Пермь). Именно они стали главными героями нашей делегации в уникальном квесте по повышению личной и профессиональной эффективности, который был организован CENTURY 21 для более чем 11 тысяч участников со всех континентов.

Неделю One21 Experience не сравнить ни с чем по интенсивности, наполненности событиями, драйвом, новыми идеями, впечатлениями, которые запоминаются на всю жизнь. Каждый год я отмечаю для себя новые преимущества и еще раз убеждаюсь, как мне повезло и какая честь для меня, что я работаю в CENTURY 21, более того, несу ответственность за Россию в глобальной сети. В этом году я впервые подумал о том, что именно такие мероприятия – праздники успеха – и есть один из лучших видов полноценного отдыха для профессионала, который стремится к новым высотам в бизнесе. Это отнюдь не отменяет ценности состояния покоя, которое необходимо для здоровья, но человек именно потому и стал человеком, что стремился к удовольствию от результатов своего труда.

Традиционно One21 Experience – это океан событий, но я хочу особо отметить три вещи: инновации, взаимную мотивацию, гостеприимство. Эти три критерия отличают успешное мероприятие от «протокольного». И именно эти критерии я бы применил, выбирая для себя эффективный отдых. Именно эффективный, потому что я убедился в том, что относиться к отдыху нужно как к искусству развивать себя и свое дело.

Организаторы One21 Experience стараются удивлять всегда: в этом году участники наслаждались живым видеоселфи 360°, оригинальными сувенирами, продвинутыми ИТ-решениями для работы сети и др. В конференции приняли участие мотивационные спикеры: например, репортер популярного в США телеканала ESPN, с которым CENTURY 21 давно сотрудничает, рассказала о собственном 10-летнем пути преодоления инвалидности – от полного паралича до полноценной жизни сегодня. Ценности, которые помогли ей



в этом, тесно перекликаются с ценностями нашей компании. Она сумела выйти за пределы испытывавших ее на прочность жизненных обстоятельств и собственным примером доказала, что нет ничего невозможного.

Отдельно скажу о гостеприимстве. Мы неожиданно нашли время посетить в Лас-Вегасе агентство CENTURY 21 Americana, нам был очень интересен опыт коллег, которые демонстрируют впечатляющие результаты роста. Нас очень тепло приняли в новом офисе и, хотя мы не предупредили заранее о визите, нам все показали и рассказали. И более того – организовали для нас невероятную по энергетике мотивационную сессию с одним из самых ярких агентов. Я до сих пор вспоминаю этот драйв и взял технику «I'm a listing machine» («Я – листинг-машина») на личное вооружение.

Полноценный отдых – это отдых восхитительно незабываемый. Такой, как концерт Imagine Dragons, которым завершилась неделя в Лас-Вегасе в этом году. Отдыхайте так, чтобы впечатлений хватало надолго. И хотелось еще и еще. Наша профессия позволяет нам быть успешными и дарить себе и близким отличный отдых. «Недвижимость и отдых» – тема летнего номера CENTURY 21 Magazine. Наслаждайтесь своей работой и отдыхом, который помогает вам достигать новых вершин. Ведь вы достойны самого лучшего!

Егор Провкин,  
генеральный директор CENTURY 21 Россия

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, overlapping loops and lines, representing the name Egor Provkin.



## 10 Метод REACH

Интервью с Алексом Гарза, вице-президентом по продажам CENTURY 21 Americana

## 14 Digital Detox

Как очистить мозг от спама за 7 дней

## 18 1000 сделок и любовь к людям

Интервью с Асой Кокс, брокером CENTURY 21 Asa Hox Homes

## 20 Сезонность: pro et contra

Как меняется работа риэлтора с приходом лета

## 22 Новости рынка

## 24 Новости CENTURY 21 Россия





## 28 Дом для отдыха за рубежом

Популярные и экзотические рынки недвижимости по всему миру

## 38 Новая курортная недвижимость России

Дагестан и Калининградская область

## 42 Wellness-технологии

Спа-центр у вас дома

## 46 Купить «первичку» в один клик

«Сервис Продаж Новостроек» для брокеров, агентов и клиентов

## 48 12 необычных отелей мира

Банальный отдых больше не в моде

10



## 52 Сидеть или стоять?

В США риэлторы работают стоя и... счастливы!

## 54 Рекрутинг с душой

Новый видеоролик CENTURY 21 Россия

## 56 Спорт для успеха

Как физические нагрузки и экстрим способствуют бизнес-реализации

## 60 Истории из жизни

Самые интересные случаи из практики агентов CENTURY 21 Россия

# Метод REACH

ИНТЕРВЬЮ С АЛЕКСОМ ГАРЗА,  
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТОМ ПО ПРОДАЖАМ  
CENTURY 21 AMERICANA

Текст:  
Полина Сергеева



Алекс Гарза,  
вице-президент по продажам  
CENTURY 21 Americana

**В** о время конференции One21 Experience делегация из России посетила лучшее агентство на западном побережье США – CENTURY 21 Americana. Средняя цена объектов, с которыми здесь работают агенты по недвижимости – от 800 000 до 1 500 000 долларов США.

Алекс Гарза, вице-президент по продажам CENTURY 21 Americana, рассказал нам о главных принципах работы успешных риэлторов, необычных способах мотивации сотрудников, своем карьерном пути и масштабных целях на ближайшие несколько лет.

**– Какого стиля в работе Вы придерживаетесь?**

– С самого детства меня приучали к тому, что работать нужно усердно. Только так можно достичь поставленных целей. Когда я был маленьким, родители привили мне привычку рано вставать. У нас было правило, что запланированные ежедневные дела нужно закончить при любых условиях, сколько бы часов ни понадобилось. Родители занимали высокопоставленные должности и успешно обеспечивали всю семью. Поэтому в воспитании полагались на приверженность своим взглядам, целям и ценностям. На протяжении всей карьеры я пользуюсь их уроками серьезной трудовой этики. Благодаря этому в моей жизни особое место заняла дисциплина.

В моем понимании важную часть дисциплины составляет структурированный график. Например, каждый день с 9 до 12 часов я занимаюсь поиском новых клиентов. Я стараюсь неуклонно следовать своему расписанию и заранее планировать решение всех важных рабочих вопросов.

Я верю в то, что наш успех формируется за счет позитивных привычек. Лично свой успех я измеряю именно тем, насколько я дисциплинирован и внимателен по отношению к графику. Тренируйте полезные привычки каждый день, если хотите достичь значимых результатов и оставить после себя весомый след.



– **Как Вы мотивируете свою команду?**

– Мы заряжаем агентов на успех, вдохновляем их. Это лучший мотивационный инструмент. Я возлагаю большие надежды на всех наших агентов и действительно верю, что каждый из них способен стать руководителем, директором или топ-менеджером. Они все могут достичь карьерной вершины.

Посредством еженедельного обучения и высокой подотчетности агенты развивают в себе сильный позитивный настрой. Раз в неделю мы устраиваем особые встречи для всех агентов. На этих собраниях мы стараемся донести до них мощное вдохновляющее «сообщение», некий посыл с зарядом на стопроцентный успех. Это помогает им оставаться мотивированными и двигаться только вперед.

– **Мы знаем, что для повышения личной эффективности ваши агенты каждое утро выкрикивают мотивирующие фразы в зеркало. Как Вы к этому пришли?**

– Повторение вслух любых позитивных утверждений помогает повысить энтузиазм. При этом неважно, делаете ли вы эти упражнения в группе или в одиночку. Наше подсознание таким образом заставляет нас верить в определенные вещи. Поэтому подобные техники используются для создания особой реальности. Той реальности, которую мы хотим видеть, в которую мы хотим верить.

Аутотренинги – увлекательный способ медленно разбавить рутинную рабочую среду позитивной энергией. Агент фокусируется на вдохновляющих мыслях, он отстраняется от любого негатива, сомнений и неуверенности. Наши аффирмации, например, «Я делаю деньги, пока сплю», «Я – листинг-машина», «Я непобедим», «Никто не может меня остановить», помогают агентам поверить в себя. Это в конечном итоге позволяет им стать влиятельными и успешными профессионалами.

– **Как Вы совмещаете личную жизнь и работу?**

– Я действительно очень много работаю. Поэтому достичь идеального жизненного баланса не всегда представляется возможным. Однако как отец троих прекрасных детей и муж замечательной жены я всегда стараюсь проводить с семьей как можно больше времени. Я несу ответственность за своих близких, а значит, всегда должен быть доступным для них, чтобы вовремя прийти на помощь, поддержать. Иногда рабочий день может быть очень долгим и напряженным, но я всегда стараюсь успеть вернуться домой так, чтобы уложить детей спать.

– **Согласны ли Вы с выражением «Лучший отдых – это работа»?**

– Я верю в то, что если вы действительно увлечены своей работой, то она перестает быть работой. Мне нравится то, что я делаю, я люблю

все аспекты работы в сфере недвижимости. Мне нравятся даже сложности, с которыми я сталкиваюсь каждый день. Я всегда говорил, что ты находишь по-настоящему свое место, когда твоя страсть встречается с твоим профессионализмом.

– **Как и где Вы предпочитаете отдыхать летом? Расскажите нам о своем самом необычном отпуске.**

– Лето – отличный сезон продаж, поэтому иногда отдых ограничивается редкими выходными. Тем не менее для меня важно сделать хотя бы небольшой перерыв. Это позволяет вознаградить мою семью за поддержку, которую я получал в течение года каждый рабочий час.

Нам с женой очень повезло, мы можем путешествовать по всему миру с нашими детьми. Это настоящее счастье. Наша страсть – познакомиться их с разными культурами и странами. Не так давно мы четыре года жили и работали в Абу-Даби. Можно сказать, что это был самый необычный длительный отпуск в нашей жизни. Наши дети адаптировались к культуре, немного освоили арабский язык и познакомились с местными традициями. Мы воспользовались шансом и посетили дополнительно несколько стран в Восточной Азии, Европе и на Ближнем Востоке.

Мы мечтаем посетить Россию. Кто знает, возможно, когда-то мы всей семьей переедем и к вам на несколько лет. Будем только рады, если появится такая возможность!

– **Каковы основные принципы работы успешного агента?**

– В основе нашей работы лежат пять ценностей – REACH. Мы стараемся всегда придерживаться их. Эти принципы используются для оценки успехов действующих сотрудников, а также когда мы нанимаем новых агентов.

**R Relentless growth – Неуклонный рост**

Горите желанием постоянно ставить перед собой новые амбициозные цели и достигать их

**E Excellence – Превосходство**

Будьте всегда уверены и профессиональны в своих знаниях, навыках и внешности

**A Accountability – Подотчетность**

Всегда будьте внимательны, инициативны, берите на себя ответственность и добивайтесь уважения других

**C Client Focus – Внимание к клиенту**

Ставьте интересы клиента на первое место, будьте этичны, чтобы поддерживать доверие и лояльность

**H Hard Work ... More Money! – Усердно работаешь – больше зарабатываешь!**

Ежедневно прикладывайте максимум усилий и относитесь к работе позитивно, заслужите признание и наслаждайтесь долгосрочным финансовым успехом.

---

**ТЫ НАХОДИШЬ  
ПО-НАСТОЯЩЕМУ  
СВОЕ МЕСТО, КОГДА  
ТВОЯ СТРАСТЬ  
ВСТРЕЧАЕТСЯ С ТВОИМ  
ПРОФЕССИОНАЛИЗМОМ**

---

---

**ТРЕНИРУЙТЕ  
ПОЛЕЗНЫЕ  
ПРИВЫЧКИ  
КАЖДЫЙ ДЕНЬ,  
ЕСЛИ ХОТИТЕ  
ДОСТИЧЬ  
ЗНАЧИМЫХ  
РЕЗУЛЬТАТОВ**

---



**– Почему Вы выбрали сферу недвижимости? Что повлияло на Вас?**

– Я занимаюсь продажей недвижимости более 19 лет. В начале своего пути я был простым агентом под брендом CENTURY 21 в Лас-Вегасе. Как и большинство агентов, в этой сфере я оказался по самой простой причине – я хотел зарабатывать много денег.

С годами мой фокус сместился на желание осуществлять мечты клиентов. Моей навязчивой идеей стала помощь людям в поиске идеального места для жизни или инвестиций. И чем больше я концентрировался на том, чтобы хорошо выполнить работу и безупречно обслужить клиентов, тем больше я зарабатывал.

Сейчас я нахожусь на том этапе карьеры, когда помогаю уже агентам осуществить их мечты. Большая часть моего рабочего дня так или иначе уходит на обучение и наставничество. образо-

вание всегда было моей особой страстью, поэтому я испытываю неподдельное удовольствие от того, что помогаю агентам раскрыть их истинный потенциал.

**– Какие цели стоят перед Вами в ближайшие пять-десять лет?**

– CENTURY 21 Americana ставит перед собой очень амбициозные задачи. Мы находимся в режиме агрессивного роста. В следующие несколько лет мы планируем существенно увеличить количество офисов и агентов. Когда мы осуществим задуманное, наша основная цель будет более глобальной. Мы хотим стать лучшим американским офисом лучшей компании в мире.

Моя личная роль в качестве вице-президента по продажам будет состоять в том, чтобы повысить ценность профессиональной деятельности наших агентов и привести каждого из них к вершине карьеры. ■



# CENTURY 21®

## РАБОТА МЕЧТЫ



международный бренд премиум-класса с 1971 года • бесплатное обучение  
риэлтор - элитная профессия • неограниченный доход  
гибкий график • работа рядом с домом • комфортный офис  
развитая корпоративная культура • карьерный рост  
возможность открыть свой бизнес!

**СТАНЬТЕ ЧАСТЬЮ КОМАНДЫ  
ПРОФЕССИОНАЛОВ CENTURY 21!**



# Digital Detox\*

КАК ОЧИСТИТЬ МОЗГ ОТ СПАМА  
ЗА 7 ДНЕЙ



Текст:  
Анна Носова  
Интервью:  
Полина Сергеева

«Цифровые технологии завоевали мир и, несмотря на неосязаемость, доказали свое всемогущество. Люди добровольно сдались в рабство гаджетам, в полном неведении относительно своей жалкой роли в новой реальности. Ведь правда в том, что не человек управляет гаджетами, а наоборот. Достаточно пары слов или картинки, чтобы человек, подобно зомби, пошел делать что-то против своей воли. Купил, продал, заказал. Человек, как это ни прискорбно, даже готов расстаться с жизнью под влиянием гаджетов. И это значит, что в будущем человеку уготована далеко не главная роль в этом мире. Уже сегодня он почти ничего сам не решает. И только если он способен отключиться от гаджета, может контролировать интернет-зависимость, он все еще может спасти свое право на роль Личности. Да и самого себя как Личность тоже».

Примерно так вкратце выглядит идеология digital detox – движения против зависимости от цифровых технологий. Несмотря на всю ее

гиперболизированность, основания для беспокойства есть, и вот почему. Человек цифрового поколения все меньше мыслит сам и все меньше способен сформировать для себя четкую системную картину окружающего мира, концепцию восприятия реальности. Ему трудно последовательно придерживаться какой-либо устойчивой парадигмы, и потому он сильно подвержен влиянию извне, часто недооценивает риски, принимает решения, руководствуясь сиюминутными настроениями, спровоцированными целенаправленными информационными вбросами. Плотность и уровень агрессивности информационного поля вокруг человека сегодня опасно высоки, и если не обеспечить себя защитными «спам-фильтрами» против бесполезной и негативно влияющей информации, трудно бороться со стрессом, хронической усталостью, быть эффективным в работе и счастливым в жизни. Зато легко повести свой бизнес по неправильному пути, отступить перед трудностями, поддаться сомнениям и не выполнить поставленные перед собой задачи.

\*Цифровая детоксикация



Конечно, расставаться с гаджетами насовсем и бегать от Wi-Fi в цифровую эру – малоадекватная утопия. Можно ввести для себя правила личной информационной гигиены – например, ограничивать чтение бесполезного контента, сделать более строгими настройки рекламы в браузере, выключать гаджет по окончании рабочего времени и др. Однако трудно соблюдать правила, когда вокруг столько соблазнов. И потому люди, уставшие от давления технологий, придумали отпуска в формате digital detox – без гаджетов, без интернета, наедине с собой, друзьями, семьей, природой, единомышленниками. Цель такого отпуска – очистить сознание от накопившейся бесполезной и вредоносной информации, а также на время полностью исключить ее поступление, позволить мозгу отдохнуть от перегрузки.

В США Digital Detox – целое общественное движение, объединяющее тысячи людей. Разработаны разные виды программ Digital Detox, в том числе для индивидуалов, семей с детьми, организованных групп. Есть разнообразные локации по всему миру, которые предлагают широкий спектр «упаковки» такого отдыха – фермы с традиционным земледелием, отели без Wi-Fi, уединенные поместья, монастыри и др. Есть даже «скаутские лагеря» для взрослых, где они погружаются в детство поколения X, большую часть жизни прожившего без мобильных телефонов и интернета. Во всех локациях действует единый закон – никакого контакта с гаджетами и всемирной сетью, телевидением и иными СМИ. Только реальность, которая перед глазами. Только прямое восприятие действительности без вмешательства внешних «лидеров мнений». По отзывам участников таких программ, спустя 7 дней отдыха без высоких технологий они чувствовали себя обновленными, заново родившимися, испытывали невероятные ощущения, по-новому научившись видеть и чувствовать мир. Кроме того, им удавалось избавиться от проявлений хронической усталости, постстрессовых состояний, по-новому понять себя и прийти в позитивное настроение. Многие переосмысливали свою жизнь, принимали правильные решения, позволявшие им выйти из замкнутого круга проблем. Многие отмечали, что благодаря такому эффективному отдыху достигали невероятных результатов в работе. Сегодня в Европе и США поклонников Digital Detox насчитывается сотни тысяч. Большинство из них практикует отдых в таком формате регулярно.

В России идеи Digital Detox пока малоизвестны и, соответственно, малопопулярны, ведь наша страна все еще на пике цифрового бума. Для того чтобы задуматься об отдыхе в формате Digital Detox, нужно понять, что цифровые технологии являются одной из причин постоянных психологических перегрузок. Такое понимание будет достигнуто в нашей стране, по мнению психологов, лишь через 5-10 лет в лучшем случае. Однако уже

сегодня в России есть люди, которые самостоятельно практикуют Digital Detox. Знакомьтесь, Леонид Ларшин, бизнес-трекер, который смог совместить свободу от digital-зависимости и успешную карьеру. Леонид расскажет о собственном опыте Digital Detox.

### НАЧАЛО ПУТИ

Первое, что на меня повлияло, это семья. Я понял, что хочу найти баланс между работой и личной жизнью. У меня двое детей, я хочу успевать за их взрослением. Кроме того, есть любимая жена, которая периодически говорила, что я снова полностью погрузился в работу.

Вторым аспектом стали рабочие встречи. Я стал замечать, что на собраниях люди постоянно утыкаются в телефон. Большинство из нас может концентрироваться только на чем-то одном и, если ты смотришь в телефон, ты только этим и занимаешься. Потом начинаешь переспрашивать, тебя раздражают коллеги, ты не улавливаешь сути. В итоге встреча затягивается, а результата не приносит.

И еще я перестал нормально читать. У меня начался этап жизни, когда постоянно кто-то или что-то отвлекало. А ведь в любую литературу – деловую или художественную – надо погружаться в тишине.

### ТРУДНОСТИ

Конечно, в первое время борьбы с цифровой зависимостью была ломка. Было ощущение, что сейчас происходит что-то важное, а я не в курсе, я что-то упускаю. Со временем такие мысли проходят.

В какой-то момент я удалил у себя приложение Facebook, уже два года живу без него. Я пришел к такой модели: сам решаю, когда мне что-то сделать. Я не отказался полностью от этой социальной сети, но открываю ее только тогда, когда сам посчитаю нужным, через браузер. Если я решил разобраться с почтой – выбрал время, открыл ее и прочитал письма. Я убрал оповещение и значок «количество новых писем».

### ОТПУСК DIGITAL DETOX

Весной прошлого года состоялась первая осознанная поездка на Селигер. А в этом году я провел две недели без гаджетов на Шри-Ланке. До того, в период цифрозависимости, я брал на отдых ноутбук, телефон, отвечал на рабочие письма и сообщения. В итоге возвращался практически не отдохнувшим. В какой-то момент я понял, что так больше нельзя. Начал заранее предупреждать, что буду недоступен, выходил из чатов. Реакция коллег была неоднозначной. После выхода из одного из чатов на период отпуска по возвращении узнал, что участники чата сочли меня уволившимся.



Леонид Ларшин,  
бизнес-трекер



### ПОЛЕЗНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Благодаря отпуску Digital Detox ты возвращаешься в реальность, все внимание обращается к настоящему моменту, в котором ты находишься. Начинаешь жить сейчас, ощущаешь эту самую жизнь, получаешь от нее удовольствие или не получаешь, но начинаешь понимать, что нужно изменить. Можно сказать, что знакомишься с собой и с близкими людьми заново.

### ПРАВИЛА НОВОЙ ЖИЗНИ

На всех деловых встречах я отключаю уведомления и кладу телефон экраном вниз. Таким образом меня ничто не отвлекает.

Все приложения и мессенджеры собраны в одной папке. Я выделяю время, чтобы сразу разбраться со всеми письмами и новостями.

У меня есть календарь, в котором записаны все важные дела и встречи. Есть правило «все задачи на завтра». Если у меня появляется что-то новое, оно автоматически отправляется на следующий день. Потому что текущий я распланировал еще вчера. Бывают исключения, форс-мажорные обстоятельства. Например, когда что-то случается с близким человеком. Вот тогда ты отбрасываешь все, спасаешь ситуацию. После этого живешь дальше и радуешься жизни.

Рекомендую отписаться от всех рассылок, кроме двух-трех, которые вы действительно

читаете. Не тратьте время на удаление сотни непрочитанных ненужных писем, освободите пространство.

### КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ ЗАВИСИМОСТИ

Это как бросить курить. Когда куришь, тебе кажется, что без сигарет невозможно. Начните с самой простой практики – час тишины. Например, вы выделяете самое важное дело текущего дня. Утром, пока вы свежий, бодрый и ресурсный, вы занимаетесь только им на протяжении часа, отключив все оповещения и социальные сети.

Иногда бывает, что гаджеты невозможно исключить из вашей рутинной жизни. Тогда договоритесь с самим собой, что во время отпуска вы общаетесь только с океаном/семьей/друзьями и только «вживую». И посмотрите, насколько все разрушится (спойлер: не разрушится).

Надо понимать, что это непрерывная борьба за ваше личное время. Сначала ты осознаешь, что тебе мешает и сколько времени на это уходит. Во многих телефонах есть функция: они показывают, сколько часов в день вы тратите на то или иное приложение. Уберите то, от чего больше всего зависимы, хотя бы на час в день. Мысль следующая: зачищать надо там, где конкретно у вас бесполезная утка времени. Это может быть любая социальная сеть, игра – что угодно. ■



# Реклама вашего объекта на ведущих интернет-порталах

CENTURY 21.  
Россия

Яндекс  
недвижимость

ЦИАН

Avito

CENTURY 21.  
Global

КВАРТИРАНТ.РУ

SOB.RU  
ПОРТАЛ ПРО  
НЕДВИЖИМОСТЬ

M<sup>2</sup>  
МЕТР  
квадратный

W  
WinNER

Из рук в руки

RegionalRealty.ru

только аренда  
eagent  
ничего лишнего

идинайди

of.ru

BN.ru  
Недвижимость в интернете

МИРКВАРТИР

RealtyMag.ru  
1-й доступный в недвижимости

eip  
ЕДИНЬЕ  
ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНОЕ  
ПРОСТРАНСТВО  
НЕДВИЖИМОСТИ

Russian Realty  
русская недвижимость

ГЛАВБАЗА

Фото-Маклер

RAUI

domaza.ru  
недвижимость по всему миру

База данных недвижимости  
«Навигатор»

МнеКвартиру  
ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

# 1000 сделок и любовь к людям

ИНТЕРВЬЮ С АСОЙ КОКС,  
БРОКЕРОМ CENTURY 21 ASA COX HOMES

Текст:  
Полина Сергеева



Аса Кокс,  
брокер CENTURY 21 Asa Cox Homes

**А**гентство CENTURY 21 Asa Cox Homes находится на северо-востоке штата Огайо (США) в городе Пейн-свилль. Ежегодно команда заключает более 500 сделок на рынке недвижимости и занимает лидирующие позиции в международных рейтингах сети. Мы поговорили с брокером Асой Кокс о вдохновении, важном желании помогать окружающим и о том, как постоянно становится успешнее.

– Сколько сделок обычно заключает Ваша команда за год?

– В 2017 году моя команда успешно закрыла 594 сделки. В 2018 году показатель вырос почти на 29% – 764 сделки! Мне бы хотелось, чтобы наши результаты постоянно росли. В моих планах заключать более 1000 сделок в год. Я уверена, что это абсолютно реально, ведь со мной безупречная команда – квалифицированный персонал и агенты.

– Как Вам удалось достичь таких результатов?

– Большинство сотрудников родились в нашем регионе, они хорошо его знают, это позволило каждому «вырасти», стать специалистом и занять свою нишу. В итоге каждый член команды может использовать общий опыт, навыки, знания. Это в наших же интересах. Кроме того, наши агенты доступны для клиентов круглосуточно. Уверена, что это является важной частью формирования успеха.

Что касается инструментов, то мы предлагаем клиентам самый эффективный маркетинг. В нашем распоряжении телевидение, радио, рекламные щиты – и это лишь малая часть возможностей. Я постоянно предоставляю агентам новые





инструменты, провожу тренинги, поддерживаю и вдохновляю.

Главные правила для моих агентов – соблюдать этический кодекс, поддерживать высокий уровень обслуживания клиентов и всегда стремиться к совершенству. Я считаю, что каждый, кто приходит в наше агентство, заслуживает максимального внимания и уважения. Наш девиз: «Нет другого такого места, как твой собственный дом». Так что удовлетворение клиента – перво-степенная задача.

**– Что Вас мотивирует?**

– Мне нравится, что недвижимость – эта та сфера, которая постоянно развивается и меняется. Мотивирует возможность постоянно набираться нового опыта и предоставлять клиентам услуги самого высокого уровня. Моя главная цель – всегда быть доступной для клиентов, оказывать им одинаково качественно любую услугу. Это обеспечивает очень высокий уровень доверия. В итоге тот человек, который хотя бы раз в жизни обратился за помощью в CENTURY 21 Asa Sox Homes, навсегда запоминает наш профессионализм. Это очень меня вдохновляет.

**– Расскажите о том, как Вы оказались в недвижимости?**

– До того, как открыть свое агентство в 2009 году, я 30 лет проработала в недвижимости. Я выбрала эту сферу, можно сказать, по двум причинам. Во-первых, мне просто это было очень интересно. Во-вторых, чтобы начать, не нужно было долго и упорно учиться несколько лет. В недвижимости на самом деле довольно просто достичь любых целей. Хотя все относительно. Лично мне помогли настойчивость, жесткость и – главное – преданность своему делу. Например, я приняла

решение помогать людям с низким уровнем дохода, желающим приобрести жилье. Для этого я узнала о программе займов Direct USDA. В другой ситуации они бы не смогли купить собственный дом. Я думаю, что очень трудно найти риэлторов с такой же любовью, я бы сказала даже страстью, к работе, как у меня.

**– Кем Вы видите себя через несколько лет?**

– Я бы хотела, чтобы моя команда была еще самостоятельнее. Успех – это когда работа построена так, что весь механизм сможет не сбавлять темпы и в твоё отсутствие. Тогда я смогу еще больше заниматься своей благотворительной организацией Asa's Angels. Я верю в то, что каждый должен оказывать посильную помощь миру, в котором мы живем и работаем. Мы разработали ежеквартальные программы: «Обратно в школу», «День благодарения», «Пасха» и «Рождество». Оказываем помощь не только малоимущим семьям, но и тем, на чью долю выпали другие трудности – например, серьезные болезни.

**– Как Вы предпочитаете отдыхать?**

– Я всегда работаю. Думаю, это железное правило для тех агентов по недвижимости, которые действительно хотят достичь вершины. У меня есть домик в тихом лесу, и я стабильно езжу туда дважды в неделю. Это помогает переключиться, отвлечься и выдохнуть. Тем не менее даже там звонки и сообщения от клиентов и сотрудников никогда не остаются без ответа.

**– Что Вы можете посоветовать каждому агенту нашей сети?**

– Мой главный совет – упорно работай, будь доступен для своих клиентов 24/7. Приноси как можно больше пользы обществу и никогда не забывай свои корни. ■

---

**МОЙ СОВЕТ –  
УПОРНО РАБОТАЙ И  
ПРИНОСИ БОЛЬШЕ  
ПОЛЬЗЫ ОБЩЕСТВУ**

---

# Сезонность: pro et contra\*

## КАК МЕНЯЕТСЯ РАБОТА РИЭЛТОРА С ПРИХОДОМ ЛЕТА

Текст:  
Полина Сергеева



Эльмира Галлямова,  
директор  
CENTURY 21 Манго

**П**ринято считать, что лето – сезон затишья для большинства видов бизнеса, в том числе и для сферы недвижимости. Активность рынка снижается, падает покупательский спрос, застройщики не спешат выводить новые объекты и предложения. Брокеры нашей сети поделились своим мнением о том, стоит ли воспринимать сезонность всерьез.

**ЭЛЬМИРА ГАЛЛЯМОВА,  
ДИРЕКТОР CENTURY 21 МАНГО**

Сезонность рынка недвижимости проявляется в изменении активности продавцов и покупателей. Все зависит от времени года. Лето – это пора стабильности для нашей сферы. Иногда даже можно заметить, что ценовая кривая немного проседает из-за невысокого спроса. Летний отдых предполагает постоянный спрос на аренду недвижимости, а не на покупку-продажу. Хотя некоторые все же желают прикупить объект недвижимости, пока на него слегка упала цена.

Основная цель нашей работы – сделать так, чтобы у клиента была выгодная сделка. Многие эксперты отмечают, что летняя пора является самой благоприятной в экономическом смысле для того, чтобы проводить одновременные сделки по продаже и покупке недвижимости.

Для привлечения большего числа покупателей агентству можно больше ресурсов направить на маркетинг первичного рынка, так как в летний

период застройщики все чаще предлагают хорошие скидки при приобретении новостроек.

Кроме того, летом заметна весомая поддержка от банков, которые лояльно относятся к клиентам, упрощают процедуру получения ипотечного кредита, снижают процентные ставки. Следовательно, можно улучшить свои условия проживания.

Я рекомендую не замораживать на летний период свой план по обмену, продаже, покупке недвижимости, а обратиться к профессионалам. Они всегда помогут просто, быстро, без нервов, юридически грамотно решить свой жилищный вопрос вне зависимости от времени года.

**СЕРГЕЙ КОРШУНОВ,  
БРОКЕР CENTURY 21 MILESTONE**

Сезонность безусловно есть, в первую очередь – покупательская. Покупатели склонны откладывать решение жилищного вопроса до конца лета, до более дождливого и прохладного периода. Поэтому основная задача агентов по недвижимости летом – набор базы объектов, так как продавцы на рынке есть. Каких-то особенно интересных предложений летом, как правило, не появляется. Застройщики также не очень активны со скидками, они понимают, что покупателей будет меньше, чем в другие периоды. Однако лето оптимально для покупки-продажи загородной недвижимости, особенно бизнес-класса и премиум-сегмента.



Сергей Коршунов,  
брокер  
CENTURY 21 Milestone





**МАРИЯ НАРБЕКОВА,  
БРОКЕР CENTURY 21 VESTA**

На мой взгляд, в работе агентства недвижимости нет сезонности. В любое время года кипит работа и заключаются сделки. Конечно, в течение календарного года наблюдаются всплески активности покупателей. Традиционно это март, август и декабрь.

Агентство CENTURY 21 Vesta уделяет особое внимание трем китам успеха в продажах недвижимости: точная оценка объекта и выход на рынок по правильной стартовой цене; тщательная предпродажная подготовка и продающая презентация; агрессивный маркетинг. Эти «киты» привлекают клиентов круглый год.

**ИННА ВЕРЕЩАГИНА,  
БРОКЕР CENTURY 21 CAPITAL PETERSBURG**

По моему мнению, в работе агентств недвижимости не может быть сезонности. Это больше оправдание тех, кто не хочет или не умеет работать с клиентом так, чтобы доход был стабильным и регулярным.

Необходимо всегда учитывать вероятность спада спроса и компенсировать его увеличением активностей. Мы планируем, контролируем, корректируем, расставляем приоритеты. Все это помогает держать показатели в пределах утвержденного плана продаж.

Так как мы специализируемся на продаже

вторичного жилья, привлекать в офис клиентов нет необходимости. В основном все договоры подписываются непосредственно при посещении объекта. Если говорить о первичном рынке, то наши клиенты могут летом поехать не только на экскурсию по новостройкам, но и в целом по городу. ■



Мария Нарбекова,  
брокер  
CENTURY 21 Vesta

**А ЧТО ВЫ ДУМАЕТЕ О  
СЕЗОННОСТИ НА РЫНКЕ  
НЕДВИЖИМОСТИ?**

**ПИШИТЕ НАМ НА  
MAGAZINE@HQ.CENTURY21.RU**



Инна Верещагина,  
брокер  
CENTURY 21  
Capital Petersburg

## Россияне активно покупают зарубежную недвижимость



**В** 2018 году Центробанк зафиксировал рост спроса россиян на покупку зарубежной недвижимости. Сумма трансграничных переводов составила 37,062 млн долларов. Показатель вырос на 18,5% по сравнению с 2017 годом. При этом на покупку недвижимости было потрачено 3,33% от общего объема переводов, что составило 1,234 млн долларов (на 12,3% больше, чем годом ранее). Рост трансграничных сделок наблюдается второй год подряд. Объемы переводов начали активно расти в III квартале 2017 года.

Анализ данных по экономическому развитию России от ВШЭ и министерства финансов показал, что в 2019 году при относительной стабильности курса годовой объем снова возрастет. Вполне реально достичь отметки в 1,350 млн долларов, что на 9,5% больше, чем в 2018 году.

Серьезный рост спроса отмечен на турецкую недвижимость. Россияне в прошлом году купили в 1,7 раза больше домов и квартир в Турции по сравнению с 2017 годом. Было заключено 2,3 тысячи сделок против 1,3 тысячи сделок. Самыми популярными городами традиционно остаются Стамбул и Анталья.

## Продать нельзя, сдать!

**С**прос на дорогое загородное жилье продолжает падать, несмотря на снижение стоимости. С учетом обесценивания рубля с 2014 года наблюдается резкое падение цен на самые дорогие особняки Рублево-Успенского шоссе (Подмосковье). За 5 лет средняя стоимость квадратного метра в подобных объектах снизилась с 32 до 13,5 тыс. долларов. За самый дорогой дом будущему владельцу придется отдать уже не 160, а 100 млн долларов, что на 35% меньше. Стоит отметить, что цены, по которым заключаются сделки, составляют в большинстве случаев от 30 до 50% изначально заявленного бюджета.

При этом никто не спешит приобретать огромные особняки. В отсутствие спроса владельцы даже самых дорогих особняков готовы заниматься сдачей в аренду. Во многих случаях подобные сделки оказываются более выгодными для обеих сторон. К примеру, коттедж площадью 500 квадратных метров можно арендовать за 1,2 млн рублей в месяц.





# Названа стоимость всей недвижимости в России



**С**овокупная кадастровая стоимость всех объектов недвижимого имущества в нашей стране превышает 672 трлн рублей.

Только земельные участки стоят примерно 124 трлн. В целом в стране официально зарегистрировано около 160 млн объектов, согласно данным Росреестра.

Осенью 2018 года была определена совокупная стоимость всей недвижимости в мире – 280,6 трлн долларов. Все жилье мира тогда стоило 220,6 трлн долларов, а коммерческая недвижимость — 33,3 трлн. Совокупная стоимость сельскохозяйственных и лесных угодий составила 27,1 трлн долларов.

## \$42 за домик на Бали

**Н**а острове Нуса-Пенида возле Бали, Индонезия, сдаются три домика на деревьях. «Жилой комплекс» Rumah Pohon быстро набрал популярность за счет низкой стоимости и живописной природы вокруг.

Домики расположены близко друг к другу, и вид с балконов практически не отличается. Ночь в любом из домиков обойдется туристу всего в 42 доллара США. Для удобства постояльцев домики оборудованы двухспальной кроватью, тумбочкой, вентилятором и санузлом «на первом этаже».

В сети можно найти десятки положительных отзывов. Гости особенно хвалят сказочный пейзаж. Однако минусы в таком месте проживания тоже присутствуют – большое количество насекомых, крутой подъем в гору и не внушающая доверия лестница в домик. Кроме того, на балконы часто забираются другие гости Бали в поисках отличных кадров для своего Instagram.



При подготовке материалов использованы материалы сайтов [cian.ru](http://cian.ru), [mail.ru](http://mail.ru), [lenta.ru](http://lenta.ru), [vestifinance.ru](http://vestifinance.ru) и [life.ru](http://life.ru)



# Наши в Лас-Вегасе

**С** 19 по 22 марта в Лас-Вегасе (США) состоялась ежегодная конференция для сотрудников сети CENTURY 21 – One21 Experience.

В этом году мероприятие проходило в рамках глобальной конференции Realogy Global Exchange. Realogy – международный холдинг, объединяющий самые успешные мировые бренды в сфере недвижимости, в том числе Sotheby's, Coldwell Banker, Better Homes&Gardens, CENTURY 21 и др. Более 11000 гостей со всех континентов получили уникальный шанс принять участие в обучающих и имиджевых мероприятиях, пообщаться с экспертами и самыми успешными специалистами в сфере недвижимости из разных стран, обменяться опытом и зарядиться энергией на целый год.

One21 Experience традиционно собирает лучших брокеров и агентов CENTURY 21 со всего мира. Численность российской делегации растет, и в этом году более 15 представителей CENTURY 21 Россия стали гостями конференции. Лидеры мнений и эксперты штаб-квартиры CENTURY 21 представили прогнозы по мировому и региональным рынкам, аналитику по сети, новые маркетинговые и ИТ-продукты для развития, в том числе в сфере международных сделок. Были презентованы новые обучающие курсы. Глубоко и подробно разбирались миссия и ценности, лежащие в основе более чем 45-летнего успеха бренда CENTURY 21.

В рамках развлекательной программы конференции состоялся концерт всемирно известной музыкальной группы Imagine Dragons, ставший яркой кульминацией мероприятия. Масштабные ежегодные конференции CENTURY 21 позволяют каждому агентству CENTURY 21 оставаться в курсе последних трендов и достижений, следить за развитием рынков и узнавать о новых возможностях.

Полученные знания обязательно применяются в работе сети, что позволяет всегда соответствовать ценностям и стандартам бренда.





# CENTURY 21<sup>®</sup>

## ONE21 EXPERIENCE<sup>\*</sup>

\*ГЛОБАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ БРЕНДА



**СТАНЬ ЛУЧШИМ  
АГЕНТОМ В РОССИИ  
И ПРИМИ УЧАСТИЕ  
В ЕЖЕГОДНОЙ  
ГЛОБАЛЬНОЙ  
КОНФЕРЕНЦИИ  
СЕТИ CENTURY 21**

ЛОС-АНДЖЕЛЕС, 23-26 ФЕВРАЛЯ, 2020

## Новые агентства нашей сети



**К**сети CENTURY 21 Россия присоединились три новых агентства – в Москве, Новосибирске и Саратове. Новое агентство недвижимости CENTURY 21 Welcome, брокером которого стал Юрий Провкин, готово встречать клиентов в самой высокой башне Москва-Сити – «Восток».

Агентство недвижимости CENTURY 21 Алгоритм открыло свои двери для жителей Новосибирска. Брокер Алексей Шефер работает в недвижимости уже шесть лет, четыре из которых руководит собственным агентством. Именно в CENTURY 21 Алексей нашел эффективную систему обучения, основанную на успешном международном опыте: «Я ощущаю необходимость систематизации и оптимизации процесса обучения. В CENTURY 21 увидел квинтэссенцию лучших практик со всего мира. Для меня также важно, что в компании осуществляется комплексное сопровождение бизнеса». CENTURY 21 Алгоритм занимается сопровождением сделок с первичной, вторичной и коммерческой недвижимостью.

В Саратове начало работу агентство CENTURY 21 FreeDom. Брокер Геворк Тирабян отметил для себя ключевые преимущества нашей сети – прогрессивные технологии ведения бизнеса и международный бренд. «Франчайзинг – это уверенность в рабочей системе, которую тебе не нужно выстраивать с нуля. Это отлаженные бизнес-процессы и сила международного бренда компании», – поделился Геворк. CENTURY 21 FreeDom занимается сопровождением сделок купли-продажи первичной, вторичной, а также коммерческой недвижимости.

## CENTURY 21 Россия на Сочинском ВЖК

**С** 8 по 12 апреля в Сочи прошел Всероссийский жилищный конгресс. Крупнейшее деловое мероприятие в сфере недвижимости ежегодно собирает более 3000 участников из всех регионов РФ, стран ближнего и дальнего зарубежья. Среди них политики, эксперты, руководители девелоперских компаний, агентств недвижимости, ведущих банков и др.

В рамках конгресса проходит более 400 мероприятий, в том числе более 50 тренингов и мастер-классов, а также бизнес-туры от ведущих практиков отрасли. В этом году главными темами встреч стали жилищное строительство, риэлторский бизнес, коммерческая недвижимость, ипотечное кредитование и информационные ресурсы.

Представители CENTURY 21 Россия приняли активное участие в деловой программе конгресса. Генеральный директор сети Егор Провкин выступил с приветственной речью на пленарном заседании «Реализация Национального проекта "Жилье и городская среда"». Всего же наши коллеги выступили с докладами на 15 мероприятиях. Среди них были три мастер-класса, круглый стол «Ценообразование для риэлтора: от магии цифр к математике предложения», панельная дискуссия «Выбор и покупка риэлторской франшизы: риски, кейсы и рекомендации», конференция «Брокерская компания: эффективные модели организации, системы управления и мотивации персонала» и многие другие.

В ходе конгресса стенд CENTURY 21 был представлен на выставке. Желающие могли ознакомиться с условиями приобретения франшизы, пообщаться с представителями компании, прочитать CENTURY 21 Magazine и принять участие в лотерее. 12 апреля брокер CENTURY 21 InSochi Мария Гаджиева пригласила коллег из других городов на выездную корпоративную встречу.





# ИПОТЕЧНЫЙ БРОКЕР В CENTURY 21 CAPITAL PETERSBURG

Получите одобрение кредита через ипотечного брокера, сэкономьте свои деньги и время!

Сеть CENTURY 21 Россия – стратегический партнер ведущих банков страны. Услуга ипотечного брокера в агентстве CENTURY 21 Capital Petersburg бесплатна.

Вы экономите  
от **200 000 до 500 000 руб!**

**15 лет**  
СРОК ИПОТЕКИ

При самостоятельном обращении в банк ставка – 10%,  
ежемесячный платеж

**53 730 руб.**

**5 000 000 руб.**  
СУММА КРЕДИТА

При обращении в офис CENTURY 21 ставка – 9,5%,  
ежемесячный платеж

**52 200 руб.**



## Преимущества ипотечного брокера

- Сотрудничает с самыми надежными банками и знает все нюансы кредитования
- Поможет выбрать самые привлекательные условия
- Предложит специальные программы, бонусы и пониженную ставку
- Обеспечит более оперативное решение со стороны банка



Оставьте заявку (см. QR-код) и в течение двух дней получите отчет от ипотечного брокера: информацию о банках, которые одобрили кредит, о сумме, которую вы получите, о ставках, которые будут ниже банковских.

**Не тратьте свои силы и время, занимайтесь личными делами, а ипотечный брокер CENTURY 21 Capital Petersburg найдет для вас самый выгодный вариант!**



# Дом для отдыха за рубежом

ПОПУЛЯРНЫЕ И ЭКЗОТИЧЕСКИЕ  
РЫНКИ РЕКРЕАЦИОННОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ ПО ВСЕМУ МИРУ



Текст:  
Полина Сергеева

**М**ногие россияне мечтают о недвижимости за рубежом. Кто-то покупает за границей только летний дом, кто-то инвестирует в недвижимость и получает пассивный доход с туристов. В каждом отдельном случае зарубежная недвижимость по-своему притягательна. Мы поговорили с брокерами сети CENTURY 21 со всего мира о недвижимости в их странах, трендах, преимуществах и ценах.





## АЛБАНИЯ

**ДЖОНИАН ЭНТОНИ,  
CEO, CENTURY 21 ALBANIA,  
MACEDONIA & MONTENEGRO**

В Албании доступные цены на недвижимость дополняются множеством туристических достопримечательностей и отличными пляжами. Такие явные преимущества обеспечивают значительный уровень дохода собственника от сдачи объектов в аренду.

Весьма популярны небольшие квартиры для отдыха всей семьей стоимостью от 70 до 150 тыс. евро. В последнее время для многих важно, насколько далеко от аэропорта располагается жилье. Дело в том, что единственный аэропорт располагается в столице, в городе Тирана. Поэтому при покупке жилья люди требуют уточнить расстояние до него.

У нас не слишком популярны дома с бассейном, но и такие предложения можно найти на рынке. Обычно стоимость варьируется от 240 тыс. евро до 1 млн. Встречаются гораздо более дорогие варианты. Например, вилла площадью 7000 кв. м за 2 млн евро в Керре, Дуррес. Также можно купить небольшой семейный отель за 600 тыс. евро.

Россияне предпочитают приобретать квартиры, в основном в Южной Ривьере, в городе Саранда. Купить недвижимость у нас несложно, так как правительство Албании всячески способствует развитию и расширению рынка для иностранных покупателей.

## ГИБРАЛТАР

**ДЖОЙС НЬЮМАН,  
ДИРЕКТОР, CENTURY 21 GIBRALTAR**

Гибралтар – настоящее место под солнцем. Здесь вы найдете модные апартаменты, скалистые побережья, романтические бухты и пристани для яхт, множество баров и ресторанов. У многих жителей есть роскошные виллы вдоль испанского побережья Коста-дель-Соль. Ежегодно его посещают 12 миллионов туристов.

Гибралтар славится стремительно развивающейся экономикой. За последние 5 лет рост ВВП на душу населения составил 5%, это один из самых высоких показателей в мире. Прирост населения за этот же период составил 6,7%. У нас существуют значительные налоговые преимущества при проживании и инвестировании – нет налогов на прирост капитала, на имущество, на продажи, на добавленную стоимость. Ввозная пошлина уплачивается на большинство товаров и составляет 12%. Гибралтар – настоящая находка для инвесторов. Цены в основных областях инвестирования быстро растут, как минимум на 10% в годовом исчислении, особенно с момента открытия Центра международной торговли, который привлекает корпорации мирового класса. В Гибралтаре находится множество центров отдыха с бассейнами, джакузи, тренажерными залами, казино, садами, ресторанами, пристанями для яхт и магазинами.



Джониан Энтони



Джойс Ньюман





Все, кто подыскивает себе жилье, хотят недвижимость с хорошим видом, собственной парковкой, множеством удобств на верхних этажах. Но вот что действительно является изюминкой – практически отовсюду виды потрясающие – через пролив в Марокко или в Испанию, через Гибралтарскую скалу, на побережье Коста-дель-Соль.

Правительство предоставляет доступное жилье тем, кто проживает в Гибралтаре более трех лет. Квартиры с одной или двумя спаль-

нями в таких модных комплексах, как Ocean Village, Midtown и Queensway Quay, стоят от 400 до 650 тысяч фунтов стерлингов.

Россияне часто покупают недвижимость в Гибралтаре. Это могут быть квартиры, большие виллы вдоль побережья, пентхаусы или дома.

Небольшой семейный отель в центре города на 15 номеров будет стоить около 2,5 млн фунтов стерлингов. Вы можете получить разрешение построить второй этаж, что позволит увеличить количество номеров в два раза. Номера можно превратить впоследствии в 19 квартир. Средняя арендная плата за квартиру составляет около 900-1200 фунтов стерлингов в месяц. Годовая прибыль составит в таком случае 200-280 тысяч. Это обеспечит возврат инвестиций, особенно с учетом того, что прирост капитала не облагается налогами.

В Гибралтаре есть большой национальный парк. У нас нет озер, но за пределами границы можно посетить водохранилища, исторический город Ронда, ущелье Эль-Тахо, Эль Чорро, Каминито-дель-рей, Сьерра-дель-Торкал в Антекере – там много альпинистов, велосипедных дорожек, можно полетать на парашюте или заняться верховой ездой. Горнолыжный курорт Сьерра-Невада находится примерно в 350 км от Гибралтара.

Все вышеперечисленное делает Гибралтар очень привлекательным местом для жизни – здесь вы найдете солнце и море, займетесь активным отдыхом, насладитесь пляжами, бурной ночной жизнью и потрясающей едой.





## КАНАДА

**БРАЙАН РУШТОН,  
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ,  
CENTURY 21 CANADA**

Рынок недвижимости в Канаде очень нестабилен. По данным Канадской ассоциации недвижимости (CREA), продажи домов резко упали в феврале 2019 года. Поскольку у Канады два побережья, объекты у моря сильно отличаются по цене – дома на западе значительно дороже тех, что на востоке. Иностранцы – частые покупатели недвижимости в Канаде. Больше всего среди них граждан Китая.

В Большом Ванкувере дом на одну семью стоит в среднем 1,4 млн долларов (Источник: Департамент недвижимости Большого Ванкувера). Дома бизнес-класса стоят дороже, от 2 млн долларов и выше. Эконом-класс представлен квартирами или таунхаусами, ориентировочные цены на эти типы жилья составляют, в среднем 660 тыс. долларов и 789 тыс. долларов соответственно.

Регион Альберта, в частности город Канмор, расположен в скалистой местности. Чистый воздух и невероятные пейзажи способствуют весьма высокому ценнику. Дом бизнес-класса стоит здесь около 2 млн долларов. Если вас интересует эконом-класс, то рассчитывайте на 1 млн долларов. Многие объекты в этом районе являются кондоминиумами и стоят около 3,5 млн долларов. Популярным местом считается регион рядом с озером Мускока. Он находится в нескольких минутах езды от Торонто. Бизнес-класс здесь начи-



нается от 1 млн долларов, а объекты эконом-класса можно найти и за 500 тыс. долларов. Оба этих региона – популярные зоны отдыха. Очень часто мы находим покупателей на «дачи», летние дома. Конечно, возле озера более популярны особняки. Возле горнолыжных курортов люди предпочитают жить в квартирах.

В Галифаксе на восточном побережье рынок недвижимости стабильнее, и средняя цена в феврале 2019 года составила 300 тыс. долларов. (Источник: статистика CREA). Дом бизнес-класса



Брайан Руштон





Радомир Помпл

может легко стоить более 1 млн долларов, тогда как дом эконом-класса обойдется в 200-250 тыс. долларов. Наиболее востребованными у нас являются небольшие дома для одной семьи в рамках бюджета местных жителей. Позволить себе дом с бассейном могут далеко не все. Это элитная недвижимость, ценник начинается от 3 млн долларов. Для покупателя среднего уровня это неподъемная сумма.

**КОСТА-РИКА**  
**ДАМИАН ЗУЛЬМАН,**  
**МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ,**  
**CENTURY 21 JASO BEACH**

В Коста-Рике наблюдается значительное повышение цен на землю и дома на берегу океана. Цены начинаются от 125 тысяч долларов, но рынок элитных объектов не перестает нас удивлять: некоторые дома стоят больше 1 млн долларов.

В наш офис часто обращаются клиенты, которые хотят приобрести дом за сумму до 375 тыс. долларов. Чем ближе к пляжу, тем лучше. Встречаются интересные запросы: кому-то нужен отличный доступ к сети Интернет, кому-то – огромный гараж. Иногда нас просят предоставить объект, в котором все расставлено исключительно по фен-шую. Как правило, дома с бассейнами интересуют тех, кто планирует в дальнейшем сдавать жилье. С учетом того, что у нас пляжный стиль жизни, – это действительно очень важный аспект. У нас продаются небольшие отели в пределах одного-двух жилых кварталов от океана.

Цены на них находятся в диапазоне от 925 тысяч до 1,5 миллионов долларов.

Я много путешествовал по Коста-Рике, видел реки, озера, вулканы – каждое место уникально. Строительство в таких зонах, как правило, запрещено. Но у нас есть очень популярный район возле озера Ареналь: частные дома, отели, бары и рестораны строятся и строятся. Спрос на жилье с каждым годом только растет. Частный дом с видом на озеро можно приобрести за 225 тысяч долларов. За эту сумму вы получите три спальни и 3 ванных комнаты. Конечно, есть предложения совершенно другого уровня – за 3,5 миллиона. Здесь же можно приобрести небольшой отель или участок под него – за 600 тысяч.

Я встречал множество людей из России, которые теперь живут здесь. Только одна пара предпочла приобрести квартиру неподалеку от города Сан-Хосе, остальные живут на побережье океана. Конечно, чем ближе недвижимость к воде, тем она дороже.

**РАДОМИР ПОМПЛ,**  
**АГЕНТ, CENTURY 21 BALLENA PROPERTIES**

Если говорить о примерах жилья на Коста-Рике, отмечу следующие.

В 5 минутах от центра города Увита продается роскошная вилла площадью 325 кв. м с четырьмя спальнями и видом на океан. Площадь всего участка вместе с домом составляет 1335 кв. м. Стоимость объекта – 795 тысяч долларов. Будущий владелец получит бесконечный бассейн с гидромассажной ванной на 12 человек, просторную





крытую зону для гриля, столовую на открытом воздухе, две полностью оборудованные кухни.

В Пунта-Мале продается роскошный дом за 849 тысяч долларов с тремя спальнями и видом на южное тихоокеанское побережье. На участке располагается большой бассейн, спа-салон, терраса с зоной для гриля. На территории множество фруктовых деревьев. Владелец сможет наслаждаться тихоокеанскими закатами круглый год. До пляжей можно добраться всего за 20 минут.

На старейшем курорте страны Мануэле Антонио выставлен на продажу целый отель за 880 тысяч долларов общей площадью 881 кв. м. Здание находится на самой популярной и дорогой улице курорта. Этот район – глобальный центр туризма с пляжами, ресторанами, магазинами и барами. Четырехуровневый отель окружен дикой природой. Отдельные апартаменты идеально подойдут для сдачи в аренду. На первом уровне располагаются бассейн и зона отдыха.

В тропическом лесу продается двухэтажная вилла «Tusan Tango» площадью 3500 кв. м на высоте 625 футов над уровнем моря. Стоимость – 690 тысяч долларов. С участка открывается удивительный вид – дождевой лес, за пределами которого лежит Тихий океан. На территории растут десятки фруктовых деревьев, ежедневно владелец сможет наслаждаться собственными лимонами, бананами, мандаринами, папайей, кокосами и ананасами. Над бассейном летают туканы и алые попугаи ара, а по утрам можно услышать обезьян.







Владимир Уваров

**СЛОВЕНИЯ**  
**ВЛАДИМИР УВАРОВ,**  
**ПРЕДСТАВИТЕЛЬ CENTURY 21**  
**SLOVENIA В РОССИИ**

Словения – европейское государство, которое граничит с Австрией, Италией, Хорватией и Венгрией. Это маленькая страна площадью вдвое меньше Московской области. Но с каждым годом Словения становится все популярнее у русскоязычных туристов и покупателей недвижимости. Это неудивительно, ведь на такой небольшой территории есть все необходимое для отличного отдыха: Адриатическое море, альпийские горнолыжные курорты с десятками трасс мирового уровня, минеральные источники, города с историческими достопримечательностями, центр спа-туризма Рогашка-Слатина.

Что немаловажно, квартиры и апартаменты в Словении стоят намного дешевле, чем в тех же Италии и Австрии. Большинство иностранных покупателей недвижимости делают выбор в пользу городов, расположенных на побережье Адриатического моря, – Порторож, Изола, Пиран. Цены здесь одни из самых высоких в стране, но тем не менее недвижимость остается доступной, если сравнивать с другими прославленными европейскими курортами. Также у покупателей квартир и апартаментов в Словении популярна Любляна. Столичное жилье обычно интересно людям, которые хотят переехать в Словению на постоянное жительство.

Любая инвестиция в Словению осуществляется на основании открытия юридического лица. Первый этап – выбор подходящей недвижимости. Второй этап – регистрация юрлица и открытие расчетного счета в словенском банке. Далее подписывается договор на покупку объекта и вносится аванс, а после регистрации договора купли-продажи перечисляется основная часть стоимости недвижимости.

Открытие юрлица и приобретение недвижимости в Словении на сумму более 50 тыс. евро, стабильный доход, покрывающий все расходы компании и приносящий прибыль, дает право на получение ВНЖ, а через пять лет – ПМЖ.

Средняя стоимость квартиры на побережье составляет 300 тыс. евро, в Любляне – 200 тыс. евро, а в Мариборе – около 50 тыс. евро. Что касается дома, то на побережье такая недвижимость обойдется в 250 тыс. евро как минимум, а в пригородах крупных городов цены начнутся от 150 тыс. евро. Коммунальные платежи обычно составляют примерно 200 евро в месяц. Как правило, расчет следующий: 9-11 евро за квадратный метр.

В Любляне и на побережье сдавать объект площадью 40-60 кв. м можно за 550-750 евро в месяц, а если площадь 60-100 кв. м, то сумма возрастает в некоторых случаях до 1100 евро. Некоторые сдают большие дома (до 130 кв. м) за 1400 евро ежемесячно.





**США**  
**НАДЯ ЭГГЕРС,**  
**АГЕНТ, CENTURY 21 BLUE SKY**

Город Орlando является четвертым по величине городом в штате Флорида. Орlando известен теплым климатом, прекрасными пляжами (с одной стороны – Атлантика, с другой – Мексиканский залив), известными парками развлечений, достопримечательностями и доступными ценами на недвижимость. Орlando занял второе место в списке самых быстрорастущих городов США.

Город с каждым годом становится все более привлекательным местом для инвестиций в недвижимость не только для местных жителей, но и для иностранцев. Рынок недвижимости стремительно расширяется, люди со всего мира желают переехать в Орlando на ПМЖ. По сравнению с конкурентными рынками недвижимости, инвестирование в рынок жилья Орlando имеет гораздо больше смысла, так как в течение 2018 года цены на недвижимость выросли на 8,6%. Несмотря на это, цены на недвижимость в Орlando сегодня сравнительно дешевле, чем во многих других регионах США.

Средняя стоимость дома в Орlando составляет около 200-220 тыс. долларов. Но если поблизости располагаются хорошие школы, что актуально для семей с детьми, то средняя цена дома возрастает до 260-320 тысяч. Например, в таких районах, как Lake Nona, Winter Garden, Oviedo, Alafaya, Clermont. Средняя стоимость квартиры в городе

– около 100 тысяч долларов. Объекты элитной недвижимости начинаются от полумиллиона, районы бизнес-класса – Winter Park, Celebration, Windermere, Doctor Phillips.

В 2018 году Орlando посетили 72 миллиона туристов. Поэтому среди инвесторов особо востребованы районы вокруг парков развлечений, где можно посуточно сдавать свою недвижимость в аренду. Это Kissimmee, Davenport, Clermont (на юге). Большинство туристов прилетают семьями и группами друзей, снимают именно дома и квартиры, а не номера в отелях, так что это очень доходный бизнес.

У нас в принципе не распространены семейные отели. В Орlando существуют целые районы под краткосрочную сдачу домов. Например, дом с пятью ванными и пятью спальнями на курорте Reunion (район Davenport) стоит 200 долларов за ночь. В разгар сезона цены поднимаются.

Орlando – недорогой город. Но однажды ко мне обратились клиенты, которые хотели приобрести дом с четырьмя спальнями, бассейном, хорошими школами, в районе без ТСЖ, с акром земли – и все это по цене в пределах 150 тысяч долларов. Таких предложений, к сожалению, не существует. Наличие бассейна редко является приоритетом для моих клиентов. А ценник на подобные объекты обычно дороже на 15-20 тысяч.

Россияне покупают у нас дома, таунхаусы и квартиры. Мы всегда обращаем внимание на то, для каких целей приобретается недвижимость



Надя Эггерс





Мете Наджар

– сдать в долгосрочную аренду и получать прибыль или переехать самим в скором времени. У меня было несколько покупателей из России, две семьи уже живут здесь, некоторые инвестируют в аренду. Учитывая ежегодный рост цен на недвижимость, это отличное вложение капитала. Для иностранцев у нас есть особые программы кредитования, процентные ставки меняются, но обычно остаются в районе 6-8%.

В июне 2016 года я купила таунхаус в городе Kissimmee неподалеку от Диснейленда, инвестировала 118 тысяч долларов. Теперь сдаю его в долгосрочную аренду за 1300 долларов в месяц. Если вычесть налоги и страхование, за год получается 9 тысяч долларов чистого дохода – это небольшая сумма, но постоянная. Если я захочу продать таунхаус, то смогу попросить за него уже 200 тысяч, так что прибыль составит 80 тысяч. Конечно, подобных предложений становится все меньше, так как вся Америка стремится переехать к нам.

#### ТУРЦИЯ

**МЕТЕ НАДЖАР,  
ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА  
И ОБУЧЕНИЯ CENTURY 21 TURKEY**

Если говорить о Стамбуле и других мегаполисах, то там проживают миллионы молодых, трудолюбивых и амбициозных людей. С 2010 года мы наблюдаем такую тенденцию: чем меньше квартира, тем она популярнее. Мы оставили «культуру большого дома» позади.

В Стамбуле, если вы мечтаете о квартире площадью около 200 квадратных метров с видом на Босфор, речь идет о миллионах долларов. Стоимость всегда зависит от города и местоположения. Можно найти очень хорошие и довольно недорогие предложения в южной части Турции. В Анталии за очень приличную квартиру потребуется заплатить не более 40 тысяч долларов.

В Турции ключевым моментом при выборе недвижимости является климат. Площадь нашей страны составляет порядка 800 тысяч квадратных метров. На такой территории все четыре времени года можно встретить одновременно.

У иностранных клиентов запросы практически не отличаются. Например, все хотят из своего окна видеть море. Да, Турция окружена тремя морями, это правда, но мы не можем найти тысячи доступных для продажи квартир с таким видом! Кроме того, с турками сыграла злую шутку привычка торговаться – мы демонстрируем это туристам на рынках, в торговых центрах. В итоге очень часто мы сталкиваемся с абсолютно нереальными предложениями со стороны клиентов – сократить стоимость объекта вдвое! И это полностью наша вина.

Дома с бассейнами раньше были очень популяр-

Дома с бассейнами раньше были очень популяр-





ны на юге Турции, но теперь люди предпочитают жить в больших комплексах, рассчитанных на 2-3 тысячи квартир. Поэтому на первые места по значимости выступает наличие супермаркетов, школ, кафе, ресторанов, торговых центров. Для жителей важны безопасность, транспорт, спортивные залы с бассейнами. Все это постепенно становится незаменимым. Но если вернуться именно к домам, то тогда речь уже идет о вилле. «Вилка» цен на такую недвижимость довольно внушительная. Виллу можно купить как за 100 тысяч, так и за миллион долларов.

Россияне – самые активные покупатели недвижимости в нашей стране. Их интересуют в большей степени виллы в Алании, Кемере, Белеке и Анталии. Там они предпочитают проводить свои отпуска. Такие объекты хорошо сдаются и в аренду, особенно в туристический сезон. Так что это еще и неплохой способ заработать. В крупных городах, таких как Стамбул, жители России приобретают объекты в многоквартирных домах, но это уже не так популярно.

## ХОРВАТИЯ

**ДРАЖЕН БАРИСИК,**  
**АГЕНТ, CENTURY 21 EXCLUSIVE**

Опатия – это город в Хорватии, на северо-востоке полуострова Истрия, на берегу залива Кварнер Адриатического моря. Здесь все чаще покупают роскошные новостройки с собственными

гаражами, видами на море, большими террасами, бассейнами или таунхаусы – тоже с бассейнами. Стоимость квадратного метра в таких объектах обычно составляет 5-7 тысяч евро.

В Хорватии нет сегментации по классу жилья. Все зависит от того, насколько далеко недвижимость находится от моря. Цена варьируется от 2 тысяч евро за квадратный метр, если дом находится примерно в километре от побережья, до 10 тысяч евро за квадратный метр, если дом – на первой береговой линии.

В нашем регионе пользуются популярностью и виллы. В них можно весьма успешно инвестировать, чтобы впоследствии сдавать объект в аренду по более высокой цене. Виллы, которые находятся на берегу, стоят от 4 до 10 млн евро. Конечно, в черте города ценник гораздо ниже – порядка 1-3 млн. Обычные дома стоят от 400 тысяч до 1 млн. Можно приобрести небольшую семейную гостиницу, но за нее придется заплатить порядка 2 млн евро.

Россияне – одни из лучших клиентов в Хорватии. В последнее время они много инвестируют, например, в виноградники на побережье. Есть инвесторы, которые строят новые дома с весьма дорогими квартирами. Некоторые приобретают великолепные яхты для последующей сдачи в аренду. ■



**Дражен Барисик**

# Новая курортная недвижимость России

ДАГЕСТАН И КАЛИНИНГРАДСКАЯ  
ОБЛАСТЬ – РЕГИОНЫ, НА КОТОРЫЕ  
СТОИТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ

Текст:  
Полина Сергеева



## ДАГЕСТАН

С каждым годом туристический поток в Дагестане растет. В 2017 году республику посетили 655 тысяч туристов, в 2018 году – 700 тысяч. Прогноз на 2019 год – 850 тысяч. Самобытный и богатый культурным наследием самый южный регион России становится все более открытым для всего мира. Для этого есть ряд предпосылок: развитие аэропорта Уйтан, диджитализация каналов продвижения (социальные сети, сервисы Booking и Airbnb), доступность среднего чека.

Дагестан обладает прибрежной полосой Каспийского моря протяженностью 530 км и богатейшими природными ресурсами. Помимо этого, туристов привлекает историческое наследие – в регионе более 6 тысяч памятников истории и архитектуры, из них 173 имеют федеральное значение. Не обходят вниманием и этнокультурные особенности Дагестана: наше население – это сотни национальностей и народностей. Все это постепенно становится акселератором для развития рынка недвижимости для отдыха.

Крупнейшие региональные девелоперы и инвесторы уже обратили внимание на данный сегмент. Появляются новые для Дагестана формы рекреационной недвижимости: апартаменты, коттеджные поселки и гостиничные комплексы, возводимые под франшизой глобальных брендов. Все проекты, находящиеся на различных стадиях реализации, условно можно разделить на три группы: объекты на побережье, объекты в горах, объекты вблизи или на территории населенных пунктов.





Все проекты предполагают круглогодичное пребывание. Модель монетизации включает в себя не только продажу, но и обслуживание, брокеридж, дополнительные продажи на территории комплексов (общепит, фитнес-зоны, ритейл, услуги). Поэтому мы получаем не только качественный сервис, но и новые инвестиционные возможности.

Покупка номера в апарт-отеле с целью получения пассивного дохода может оказаться отличной альтернативой банковскому депозиту. Приведу пример экономики инвестиций в подобного рода объекты. Самый ликвидный объект в апарт-отеле – квартира-студия площадью 30 кв. м. Стоит она порядка 1,8 млн рублей. Среднесуточная арендная ставка составляет примерно 3 тысячи рублей, средняя загрузка апарт-отеля – 70%. Получаем выручку 63 тысячи в месяц. Вычитаем налоги – 8,19 тысяч рублей, расходы на управление – 6,3 тысяч, коммунальные расходы – 3,21 тысяч. Остается 45,3 тысячи прибыли. В итоге имеем 30% годовых на вложенный капитал и 4 года окупаемости. Согласитесь, инвестиция отличная! А если вкладываться в такие проекты на стадии строительства, то доходность окажется еще более привлекательной.

В отличие от апартаментов, коттеджи покупают в большей степени не инвесторы, а жители городов для собственного круглогодичного пользования. Учитывая транспортную доступность в пределах 20-25 минут от г. Махачкала, такие проекты конкурируют с квартирами площадью от 100 кв. м. Подобные квартиры в цен-

тральных районах Махачкалы стоят 7-8 млн рублей. Такая же стоимость заявлена за коттедж на побережье с собственной закрытой территорией и площадью 150-160 кв. м. Такой перекоп получился в большей мере из-за недостатка и дороговизны земли в черте города. К тому же теплые и бесснежные зимы последних лет являются факторами дополнительной привлекательности для проживания в собственном доме на природе.

Коттеджи вдали от прибрежной зоны – тоже довольно популярный вид недвижимости. Это Гуниб с уникальным ландшафтом и целебными рощами с березами Радде, Цамаури в лесах Тляратинского района, Матлас на Хунзахском плато в самом центре горной части Дагестана. Такие объекты ориентированы в основном на сезонную сдачу в аренду. Некоторые объекты выставлены на продажу, но они вряд ли рассчитаны на инвестиционный спрос. К тому же они значительно уступают прибрежным коттеджам по количеству доступных объектов и общей площади.

Тем не менее, даже учитывая все нюансы, данный сегмент обладает определенным потенциалом. Средний чек по аренде коттеджа варьируется от 3 до 10 тысяч рублей в день. Клиентская база – преимущественно жители Махачкалы и их гости из других регионов страны, размещающиеся там по рекомендации. Возможностями современного маркетинга данные объекты пока активно не пользуются. Продвижение проектов проходит силами местных и муниципальных администраций и Министерства туризма.



**Зайнудин Махачев,**  
брокер CENTURY 21  
Вся Недвижимость





**Светлана Роба,**  
брокер CENTURY 21  
Идеальный дом

#### КАЛИНИНГРАД

У нас есть несколько привлекательных курортов – город Светлогорск, город Зеленоградск и Пионерский курорт. Из них наиболее любим туристами Светлогорск. Этот живописнейший город располагается на побережье Балтийского моря, в сорока километрах к северо-западу от Калининграда.

Светлогорск является не только туристическим, но и культурно-деловым центром Балтийского взморья. Туристов привлекает архитектура и европейское дыхание города. Кроме того, именно здесь находится успевший стать знаменитым театр эстрады «Янтарь Холл».

Светлогорск до 1947 года носил другое название – нем. Rauschen (Раушен). В первые годы XX века здесь было развернуто активное строительство загородных домов, вилл, пансионатов. Здания имели архитектурные формы с элементами фахверка, неоготики, модного тогда историзма и хорошо сочетались с ландшафтом.

В 1900-1908 гг. в центре Раушена была возведена башня водолечебницы в стиле национального романтизма, которая стала своеобразным символом города. После присоединения большей части территории Восточной Пруссии к РСФСР город Раушен был переименован в Светлогорск. В 1971 году светлогорские здравницы получили статус республиканских курортов, а в 1999 году Светлогорску присвоен статус курорта федерального значения.

Светлогорское побережье Балтийского моря славится своими песчаными пляжами, где песок наполнен янтарем, удивительно красивым и удобным променадом, давно ставшим любимым местом прогулок горожан и гостей нашего города. И конечно же воздухом, который наполнен ароматами моря и хвойных лесов, насыщен микроэлементами йода, брома, кальция, магния, железа. Все это, в сочетании с местной торфяной лечебной грязью, минеральными источниками и очень мягким климатом, делает Светлогорск замечательным местом как для постоянного жилья, так и для отпуска.

В Светлогорске большой спектр возможностей для инвестирования в недвижимость. Это могут быть набирающие популярность апарт-комплексы, множество жилых комплексов и кварталов, здания клубного формата с оригинальными фасадами – все это представлено как в эконом-сегменте, так и в бизнес-классе.

Примерная стоимость объектов на стадии строительства, при сдаче в IV квартале 2019 года:

- Однокомнатная квартира: от 1,600 млн рублей, от 30 кв. м;
- Двухкомнатная квартира: от 2,400 млн рублей, от 50 кв. м;
- Трехкомнатная квартира: от 3,170 млн рублей, от 65 кв. м;
- Студии: от 1,200 млн рублей, от 24 кв. м;
- Апартаменты бизнес-класса: от 10 млн. рублей. ■



# ЖК Versis

ДЛЯ ТЕХ, КТО ЦЕНИТ  
УНИКАЛЬНОСТЬ И КОМФОРТ

г. Москва, Нахимовский проспект, д.73,  
м. Профсоюзная



РЕКЛАМА

## КВАРТИРЫ ПЛОЩАДЬЮ ОТ 65 ДО 166 м<sup>2</sup>

РАЗЛИЧНЫЕ ВАРИАНТЫ ПЛАНИРОВОК



Оригинальный  
дизайн



Подземный  
паркинг



Своя  
инфраструктура



Охраняемая  
территория



**Андрей Харламов**

+7 (906) 069-11-87, +7 (495) 980-21-08

kharlamov.andrey@century21.ru

ankharlamov.century21.ru

1-й Тверской-Ямской пер., д. 18

**CENTURY 21**  
Харламов

# Wellness- ТЕХНОЛОГИИ

| СПА-ЦЕНТР У ВАС ДОМА



Текст:  
Полина Сергеева



Олег Пименов,  
заместитель руководителя  
регионального отдела  
4Deluxe Россия

**М**ы часто задумываемся о том, что было бы неплохо сходить на массаж после работы, купить абонемент в бассейн или выбраться на выходные с друзьями в сауну. Но вот заканчивается еще один день в офисе, и силы остаются только на «отдых» перед телевизором. А что, если бассейн, сауна и массажный кабинет будут у вас дома? Мы поговорили с Олегом Пименовым, заместителем руководителя регионального отдела 4Deluxe Россия, о том, как современные wellness-технологии встраиваются в городскую и загородную недвижимость.

## МАССАЖНЫЕ КРЕСЛА

Рынок массажного оборудования стремительно развивается. Массажные кресла в России пока относятся к предметам роскоши, в то время как на Западе они прочно вошли в жизнь представителей среднего класса и элиты как неперенный атрибут домохозяйств, в которых заботятся о здоровье семьи.

Массажное кресло – уникальный многофункциональный аппарат, оказывающий комплексное оздоровительное воздействие на организм человека, эффект которого доказан многолетними исследованиями, в частности, проводимыми с помощью высокоточного оборудования для

биоимпедансометрии. При этом надо отличать профессиональные оздоровительные кресла для дома от вендинговых кресел, стоящих в торговых центрах. Последние применяют лишь простейшие техники массажа. Чтобы ощутить настоящий эффект от массажа в кресле, необходимо подобрать аппарат с учетом состояния здоровья, потребностей в массаже для всех членов семьи. Ну и конечно, установить его дома, чтобы правильно использовать. Ведь качественный массаж нельзя проводить в парадном костюме и обуви, как это показывают в рекламе, или в неподходящей обстановке – это просто не имеет смысла. Кресло потребует примерно от 2 квадратных метров площади в разложенном состоянии (во время выполнения массажной программы), поэтому место для него найдется практически в любой квартире.

Когда выбираете массажное кресло, нужно смотреть не на дизайн или бренд, а на личные ощущения, функциональность и надежность. Важно, чтобы кресло могло провести автоматическое сканирование тела. Конечно, некоторые виды массажа не требуют диагностики, но все-таки желательно, чтобы были определены вес, рост, тип тела. Ведь пользоваться оборудованием будет не один человек.

Сейчас в тренде удлиненная каретка – массаж от шеи до бедер и 3D-массаж, как у настоящего



массажиста – где-то кресло автоматически надавит посильнее. Фактически это умный робот. Есть множество других опций – расслабляющий массаж, разогревающий, растяжка, десятки режимов. Поэтому важно не просто читать рекламу, а глубоко «копать» информацию, узнавать о различиях, особенностях каждой модели. Можно составить для себя что-то вроде технического задания «я хотел бы...» и следовать ему. И обязательно перед покупкой посетить салон, где можно протестировать максимум различных моделей.

Функционал массажных кресел направлен на то, чтобы расслабить вас и оказать оздоровительный эффект. Например, японская компания Inada создает медицинские кресла для профилактики сколиоза у подростков (важно отметить, что использование обычных массажных кресел не желательно до 18 лет). Кресло – очень полезная вещь, многие не представляют свой день без него, но это не панацея от всех болезней. Кроме того, в использовании массажных кресел есть определенные противопоказания. В случае сомнений я всегда советую обратиться к врачам.

Если говорить о цене, мы предлагаем кресла от 65 до 590 тысяч рублей. При этом даже самое недорогое кресло – это функциональный, привлекательный и надежный продукт.

Иногда клиенты не могут позволить себе полноценное массажное кресло – не хватает средств или места. Для таких случаев существуют десятки аналогов поменьше – массажеры для ног, массажные подушки для путешествий, массажеры для плеч и шеи, массажные накидки с подогревом, постукивающие массажеры.

Среди наших клиентов есть компании, которые организуют для своих сотрудников полноценные зоны отдыха с креслами и другим оборудованием. Это способствует снятию «офисного синдрома», повышению мотивации и лояльности сотрудников.

### ИНФРАКРАСНЫЕ САУНЫ

Инфракрасные сауны – очень интересный продукт. Их можно использовать даже в квартире, практически никаких ограничений по установке нет. Например, пустует место, предназначенное для кладовки, – поставил сауну. Главное – наличие желания, места и самой обычной розетки. Такая сауна потребляет энергии не больше, чем чайник, и рассчитана на одного-четверых человек.

Сауны способствуют детоксикации, сжиганию калорий, стимулированию кровообращения, насыщению клеток кислородом. По сравнению с «финской» сауной инфракрасная не сжигает кислород. Это позволяет находиться внутри довольно долго, а не выходить каждые



пять минут. Инфракрасные лучи прогревают не пространство, а объект, который находится внутри. Для достижения необходимых результатов не нужны высокие температуры – достаточно 60 градусов.

Важно понимать, что инфракрасное излучение не имеет ничего общего с СВЧ-излучением. Хотя противопоказания, безусловно, есть. Поэтому советую перед использованием проконсультироваться с врачом.

Опции инфракрасных саун довольно разнообразны. Есть встроенная музыка, полноценные аудиосистемы или просто картридеры. Можно установить цветотерапию.

Цены на ИК-сауны нашей компании варьируются от 80 до 250 тысяч рублей. Все зависит от размера сауны, количества нагревателей, встроенных функций. Локализация производства – Китай. В Европе инфракрасные сауны производят в Австрии, Италии, США, но стоит такое оборудование несоизмеримо дороже, вплоть до нескольких миллионов рублей.

### БАССЕЙНЫ

#### КОМПОЗИТНЫЕ БАССЕЙНЫ

Композитные бассейны просты в установке и эксплуатации, обладают презентабельным внешним видом и высокой степенью надежности, так





*Композитный бассейн*

как материал такой чаши прочнее бетона в 17 раз. Этапы строительства выглядят следующим образом: подготовка котлована, установка чаши на подушку из щебня, врезка закладных, прокладывание коммуникаций, монтаж оборудования, засыпка котлована и бетонирование босоножной зоны по периметру бассейна. Все это занимает от 7 дней.

Мы предлагаем плавательные чаши от 4 до 14 метров в длину и от 2 до 4,7 метров в ширину. Также в нашем ассортименте есть купели. Цены на чаши начинаются от 160 тысяч и доходят до 1,5 млн рублей (без учета оборудования). Купели – дешевле. Конечно, все зависит от региона и размера бассейна. Мы должны учитывать доставку и установку.

Если взять средний бассейн около 8 м в длину и 2,8 м в ширину, то комплект вместе с минимально необходимым для обеспечения жизнедеятельности бассейна оборудованием получится около 520 тысяч рублей. Если говорить о проектах поменьше, можно уложиться и в 150 тысяч за комплект. Комплект самой большой чаши с оборудованием – от 2 миллионов рублей. Земельные работы и установка подобных бассейнов оплачиваются отдельно и, в зависимости от региона и масштабов, их стоимость составит от 100 тысяч.

В России не самое теплое лето, поэтому люди в большинстве случаев заказывают подогрев. Можно электрический, можно газовый. Последний вариант выгоднее. Поддерживается температура около 27-28 градусов, это рекомендуемая норма. Чтобы продлить сезон, можно установить павильон, но на зиму в любом случае такой бассейн «консервируется».

#### ГИДРОМАССАЖНЫЕ СПА-БАССЕЙНЫ

Рынок гидромассажных спа-бассейнов разнообразен. Мы привозим более 100 моделей из США, Канады, Чехии и Китая. Гидромассажные спа-бассейны – это массаж, оздоровительный эффект и просто удовольствие. При выборе такого бассейна обращайте внимание на количество насосов и их мощность, на нагреватель, форсунки и утепление.

Мы делаем ставку на всепогодные бассейны. Наш флагман Arctic Spa производится в Канаде, его можно использовать в очень суровых условиях – на улице, зимой, при -50 градусах. Представьте, невероятно холодно, а у вас во дворе собственный термальный источник с волшебным массажем. Температура воды доходит до 40 градусов. Теплоизоляция здесь устроена по принципу термоса и не выпуска-



ет тепло наружу. Голова человека не замерзает, потому что над водой появляется паровая «шапка» около 20 см в высоту. Цены на подобные круглогодичные товары начинаются от миллиона рублей.

Если речь идет об эконом-сегменте, то минимальная стоимость – 270 тысяч рублей. Основные отличия от дорогих бассейнов – плотность теплоизоляции, мощность гидромассажа, гарантия, а также материалы. Например, флагман сделан из красного канадского кедра. В продуктах менее дорогого сегмента этого уже не найти. Но даже пластик может выглядеть достойно, поэтому мечту можно реализовать и при небольшом бюджете.

Существуют и мобильные гидромассажные спа-бассейны, которые можно установить только на лето, залить воду и наслаждаться до конца сезона. Здесь необходим особый уход – периодически промывать фильтр, а также регулировать специальной химией качество воды. Мобильные бассейны легки, неприхотливы, у них нет утепления и нагревателя, обеспечивается простейший массаж.

#### ПЛАВАТЕЛЬНЫЕ СПА-БАССЕЙНЫ

Один из самых необычных продуктов, которые может предложить индустрия, – плавательные спа-бассейны. Это конструкция от 4 до 11 м в длину, в которую уже встроено все необходимое оборудование. Покупателю не нужно строить никаких дополнительных помещений и рыть огромный котлован на участке. Вы можете купить небольшой бассейн и плыть хоть полчаса, регулируя мощность противотока. Есть и комбинированный вариант: плавательный бассейн и встроенные гидромассажные посадочные места.

Подобные бассейны избавляют вас от стройки, привозите, ставите, пользуетесь. Некоторые наши клиенты устанавливали такие бассейны в пентхаус. Кран поднимает конструкцию на высокий этаж или крышу, если позволяет здание. Конечно, бассейн можно заглубить, поставить вровень с террасой. Но даже при этом человеческий фактор и риск ошибки исключены, ведь уже все готово.

Стоимость на плавательные спа-бассейны начинается от 1,2 млн рублей и доходит до 5 млн. Есть и эксклюзивные проекты, например, бассейн в виде яхты, 9 м в длину: различные зоны, различная степень нагрева. Впечатляет!

Подводя итог, можно сказать, что все зависит от каждого покупателя в отдельности. Wellness-товары подбираются исключительно под запрос. В любом случае можно всегда подобрать что-то по приемлемой цене, превратив свою квартиру или дом в недвижимость с удобствами экстра-класса. ■

Спа-бассейн



Спа-бассейн с противотоком



# Купи «первичку» в один клик

«СЕРВИС ПРОДАЖ НОВОСТРОЕК»  
ДЛЯ БРОКЕРОВ, АГЕНТОВ И  
КЛИЕНТОВ

Интервью:  
Полина Сергеева



Дмитрий Старшинин,  
генеральный директор  
SPN24.RU

**В** России работают тысячи девелоперов и застройщиков, у каждого из них в портфеле десятки объектов первичной недвижимости. Сервис SPN24.RU помогает разобраться в этом многообразии, оперативно сравнить предложения, получить актуальную информацию и выбрать самый подходящий для клиента вариант. Мы поговорили с владельцами сервиса о его функциональных возможностях и перспективах.

## О СЕРВИСЕ

«Сервис Продаж Новостроек» – онлайн система подбора, бронирования и продаж квартир в новостройках Москвы и Подмосковья для всех профессиональных участников рынка. Задача сервиса – объединить интересы риэлторов, девелоперов, застройщиков и клиентов.

**Дмитрий Старшинин, генеральный директор SPN24.RU:** «Основная идея сервиса – так называемая бесшовная услуга. Когда клиент приходит в агентство с целью продать недвижимость, скорее всего он планирует в скором времени приобрести что-то новое. Мы помогаем риэлтору предлагать не только вторичный рынок, но и первичный. То есть расширяем поле возможностей.

Когда агента по недвижимости спрашивают, в каком районе стоит присмотреть «вторичку», он пользуется, как правило, открытыми базами. Но по новостройкам возможности обычно ограничены. Мы делаем первичный рынок прозрачным. Предлагаем агентам всю базу объектов, берем на себя заключение всех договоров, актуализацию данных по остаткам, организацию презентаций, выплаты вознаграждений. Тем самым облегчаем работу риэлторов».

## ДЛЯ БРОКЕРА

**Антон Астапов, коммерческий директор SPN24.RU:** «Главная задача владельца агентства недвижимости – увеличение объема выручки. Этим вопросом брокер занимается постоянно. Наш сервис расширяет спектр услуг и товаров, что позволяет наращивать прибыль. Когда в ваш магазин приходит покупатель, он должен именно у вас найти “то самое”. Представьте, что в агентство приходят клиенты и просят рассказать о разных локациях, а ваши агенты могут проинформировать их только о том районе, где вы непосредственно находитесь.

«Сервис Продаж Новостроек» – витрина с ходовым товаром, который уже загружен в систему, отсортирован и прозрачен. Фактически брокеру нужно только организовать работу отдела по первичному рынку. Инструменты, сервис и продукт уже есть. Одним договором с нами агентство заключает договоры с сотней девелоперов и застройщиков одновременно. Если попробовать достичь подобных результатов самостоятельно, это не только займет невероятное количество времени, но и не сможет гарантировать положительные ответы от всех».

## ДЛЯ РИЭЛТОРА

**Антон:** «Для агентов по недвижимости у нас есть свой девиз: “Начни зарабатывать прямо сейчас”. Не нужно никаких дополнительных навыков или знаний, сложных действий и схем, чтобы начать пользоваться системой. Занимайтесь подбором в любое удобное время, с компьютера, планшета или телефона – все очень быстро и просто. Мы поможем разобраться в первичном рынке и сформулировать ответы на все вопросы клиента.



Агент также сможет посмотреть сумму своего вознаграждения и посчитать выгоду. Важно, что клиент не платит за услуги подбора, вознаграждение агента за успешное пользование сервисом – ответственность девелоперов и застройщиков.

Среди новостроек всегда есть не только оупенлист, но и эксклюзивы. Как правило, они известны клиентам за счет рекламы, но брокерам и агентствам они недоступны. У многих девелоперов в принципе иная схема работы, им не нужны риэлторы. Клиент видит рекламу, хочет посмотреть объект. И посмотреть он действительно сможет, но без риэлтора. Наш сервис дает возможность риэлторам работать с клиентами и по таким предложениям».

#### ДЛЯ СТАЖЕРА

**Дмитрий:** «Наша система помогает быстрее адаптироваться и включиться в работу стажерам. Мы сокращаем период выхода ученика на первую сделку. Так как разбираться и углубляться в сервис не надо, стажер мотивирован, быстро получает доход и может практически с первого дня работать с клиентами по первичному рынку. Мы дали ему все необходимое для этого: полное описание комплексов, корпусов, квартир, рендеры, "шахматки". И, конечно, чем быстрее в работу успешно "вливаются" стажер, тем выгоднее это для брокера и агентства в целом».

#### ДЛЯ КЛИЕНТА

**Антон:** «Любой девелопер будет рассказывать клиенту, что только у него самые лучшие дома и квартиры, а к конкурентам ходить вообще не стоит. Сервис позволяет значительно расширить кругозор покупателя, позволяет ему выбирать, сравнивать, отсеивать. Нам важно, чтобы клиент не потратил огромную сумму денег впустую, а приобрел нечто действительно стоящее, взвесив все возможные за и против».

#### ФУНКЦИИ СЕРВИСА

**Дмитрий:** «В системе масса возможностей. Например, два режима: агент работает самостоятельно или демонстрирует клиенту витрину с карточками объектов. Для нас важно, чтобы клиент видел в риэлторе надежного помощника. Мы ввели многогранную фильтрацию. Клиент может выбрать расстояние до метро (как пешком, так и на машине), условия покупки, этажность дома, готовность сдачи, ипотеку, рассрочку. Все это позволяет предложить ему оптимальные варианты, повысить доверие и лояльность».

Есть отдельные функции для руководителей или риэлторов. Все объекты автоматически выгружаются на сайт агентства уже с вашими контактами, что позволяет увеличить трафик. Мы помогаем получить заявку, а агентство уже с ней работает. И это абсолютно бесплатно».

**Антон:** «Можно сделать выгрузку предложений и на любую другую площадку с помощью автоматического кода. Он в виде ссылки вставляется в кабинет – и вот у вас уже, если пожелаете, тысячи объектов как на ладони. Есть разница, когда клиент видит на сайте три квартиры и когда он видит тысячи структурированных объектов. Но выгружать все, конечно, дорого, даже если каждый объект публикуется за десять рублей в час. Поэтому код можно настроить, чтобы он каждый час самостоятельно обновлял на площадках данные по самым выгодным предложениям в разных сегментах».

Мы постарались сделать максимум функций автоматизированными, чтобы освободить рабочее время для более важных дел. Например, если говорить о CENTURY 21 Россия, у нас есть интеграция в CRM-систему. Это позволяет сотрудникам переходить в сервис и обратно без авторизации через личный кабинет. Это экономит несколько минут, но в итоге тоже имеет значение».

**Дмитрий:** «В лице SPN24.RU вы получаете структуру, которую самостоятельно содержать очень дорого. Можно сказать, что на вас работает несколько отделов – маркетинг, юристы, специалисты по контенту, отдел обучения, отдел разработки».

Мы постоянно двигаемся вперед, получая обратную связь. Каждую неделю мы вводим порядка 10-20 обновлений – от небольших до глобальных. Так мы увеличиваем конверсию. Это выгодно всем: если вознаграждение получает агент, то зарабатываем и мы. Мы всегда готовы помочь своим партнерам, для которых работает техническая поддержка, онлайн-помощь, а подать заявку можно в любое время».

#### РЕГИОНЫ

**Антон:** «Пока в нашей системе обрабатываются данные исключительно по Москве и области. Наша первоочередная задача – полностью охватить этот рынок, стать здесь настоящими экспертами. Конечно, мы хотим постепенно выходить и на другие рынки, вводим дополнительные возможности и инструменты для регионов, кросс-продажи, межрегиональные сделки. Таким образом смотрим, кто и в каком регионе готов с нами работать».

#### РАЗВИТИЕ СЕРВИСА

**Дмитрий:** «Официально о запуске сервиса для профессионального сообщества мы заявили в октябре 2017 года на выставке недвижимости в ЦДХ, начиная с 40 жилых комплексов и 100 агентств-партнеров. Сейчас, на начало второго полугодия 2019 года, в базе предложений находятся свыше 30 тысяч квартир от стандарт- до бизнес-класса в более чем 160 жилых комплексах Москвы и области. Сокупный размер вознаграждения, доступного для получения субагентам, достигает почти 3 млрд рублей. Мы развиваемся, у нас идет стадия активного роста. Причем рост не только количественный, но и качественный». ■



Антон Астапов,  
коммерческий директор  
SPN24.RU



# 12 необычных отелей мира

БАНАЛЬНЫЙ ОТДЫХ  
БОЛЬШЕ НЕ В МОДЕ

Текст:  
Полина Сергеева



The Manta Resort

Сегодня туристов не удивить масштабными отелями с all inclusive, многоуровневыми бассейнами и пляжной инфраструктурой. Со временем к такому формату отпуска привыкаешь настолько, что уже хочется отдохнуть и от него. Для настоящих искателей приключений по всему миру разбросаны сотни уникальных отелей. Выбирайте страну и наслаждайтесь действительно яркими впечатлениями!

## 1. THE MANTA RESORT ТАНЗАНИЯ, ОСТРОВ ПЕМБА

Большая часть гостиничного комплекса располагается на берегу. Но один номер – плавучий домик с подводной комнатой, который находится в 250 м от берега. На его палубе можно загорать днем и смотреть на звезды ночью. Панорамные окна подводной комнаты обеспечивают потрясающий обзор. Наблюдайте за рифовыми рыбами, кальмарами, осьминогами, а затем ныряйте прямо к ним. Домик спроектирован шведской компанией Genberg Underwater Hotels.

## 2. CRAZY HOUSE HOTEL ВЬЕТНАМ, ДАЛАТ

«Сумасшедший дом» Hang Nga напоминает ствол огромного древнего дерева. В здании нет





Crazy House Hotel

ни одного угла – все стены округлые, лестницы спиральные. Этот отель – фантазийная смесь сказок всего мира. По ночам в номерах отдыхают постояльцы, а днем по дому проводятся экскурсии.

### 3. WOODLYN PARK

#### НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ, СЕВЕРНЫЙ ОСТРОВ

На фото – «хоббичьи норы». Эти подземные номера являются частью целого комплекса. Мотель располагается среди сельскохозяйственных угодий и предлагает несколько типов размещения. Помимо «нор» туристы могут забронировать вагон поезда 1918 года, боевой самолет времен вьетнамской войны и патрульный катер, оставшийся со Второй мировой. В каждом номере находятся кухня, туалет и душ.



Woodlyn Park

### 4. MONTANA MAGICA LODGE

#### ЧИЛИ, НЕЛЬТУМЕ

Волшебный дом построен в биологическом заповеднике Уило-Уило. Внешне отель напоминает вулкан, извергающий вместо лавы воду. Единственный способ попасть в здание – пройти по подвесному мостику. Из некоторых номеров открывается вид на настоящий вулкан Мочо-Чошу-Энко. В каждой комнате есть ванна, вырубленная в цельном куске дерева.



Montana Magica Lodge





Dog Bark Park Inn



Attrap'Reves Montagnac



Free Spirit Spheres



Tree Hotel

##### 5. DOG BARK PARK INN США, АЙДАХО, КОТТОНВУД

Семейная пара резчиков по дереву спроектировала в Коттонвуде необычный отель. Туристы могут снять комнату в животе огромной собаки породы бигль. Десятиметровое «здание» построено из фанеры и гипсокартона. У собаки даже есть имя – Милашка Вилли.

##### 6. ATTRAP'REVES MONTAGNAC ФРАНЦИЯ, АЛЬПЫ ВЕРХНЕГО ПРОВАНСА

Каждый желающий теперь может в полной безопасности провести ночь в сосновом бору, наблюдая за звездами. Во Франции гостям необычного отеля предлагают номера-«пузыри» из эластичного пластика. Днем материал не пропускает ультрафиолет, а ночью защищает от сырости и насекомых. Травяной пол и телескоп станут приятными бонусами. «Конструкция» номеров поддерживается свежим воздухом. По окончании подходящего сезона «пузыри» сдуваются.

##### 7. FREE SPIRIT SPHERES КАНАДА, ОСТРОВ ВАНКУВЕР

В Канаде туристы могут провести ночь в «колыбели для птиц». Комплекс состоит из трех гостевых номеров, каждый из которых – деревянная сфера, подвешенная на деревьях. Номер «Ева» рассчитан на 137 кг веса постояльцев. Другие домики – «Эрин» и «Мелоди» – просторные апартаменты с двуспальной кроватью и кроватью-чердаком. В каждой сфере – холодильник и встроенные музыкальные колонки. Все удобства, в том числе туалет, душ и сауна, находятся на улице.

##### 8. TREE HOTEL ШВЕЦИЯ, ХАРАДС

Зеркальный куб площадью 64 кв. м пристроился на деревьях. В нем отражаются лес, поляна и небо, поэтому зачастую люди просто не замечают эту необычную конструкцию. Чтобы не причинять вреда птицам, куб покрыт инфракрасной пленкой, которую пернатые легко могут увидеть. Весь интерьер создан из березовой фанеры. В доме располагается спальня для двоих, гостиная, ванная и терраса на крыше. Помимо куба, для всех желающих по-



близости находятся и другие интересные номера – в виде НЛО, птичьего гнезда и стрекозы. На одном из деревьев даже обустроена сауна для восьмерых человек.

#### 9. TUBO HOTEL МЕКСИКА, ТЕПОСТАЛАН

В часе езды от города Мехико для туристов обустроены комнаты внутри сточных труб. 20 номеров оборудованы электричеством, окном с занавесками и багажным отделением.

#### 10. MALMAISON OXFORD CASTLE ВЕЛИКОБРИТАНИЯ, ОКСФОРД

В 2005 году гостиничная сеть Malmaison выкупила здание бывшей королевской тюрьмы. Теперь здесь роскошный отель. О тюремном прошлом напоминают только решетки, колючая проволока и расположение помещений. Каждый номер-«камера» обставлен дизайнерской мебелью, а канцелярия превратилась в ресторан и пивной бар. Сегодня уже никто не планирует совершить отсюда побег.

#### 11. V8 HOTEL MOTORWORLD REGION STUTTGART ГЕРМАНИЯ, БЁБЛИНГЕН

Гостиница для истинных ценителей автомобилей. В оформлении каждого номера используются запчасти машин, а также раритетные средства передвижения целиком. Поспите на кровати-кадиллаке, укройтесь в спальне-гараже, отдохните на диване-капоте или переночуйте на автомойке. В отеле есть салон массажа и гастрономический ресторан.

#### 12. HOTEL DE VROUWE VAN STAVOREN НИДЕРЛАНДЫ, СТАВОРЕН

В гавани нидерландского городка Ставорен располагается удивительный отель. Туристы приезжают сюда ради четырех уникальных номеров – винных бочек. Емкость каждой из них – 14,5 тысяч литров. Постояльцы утверждают, что внутри всегда присутствует легкий винный аромат. ■



Tubo Hotel



V8 Hotel Motorworld Region Stuttgart



Malmaison Oxford Castle



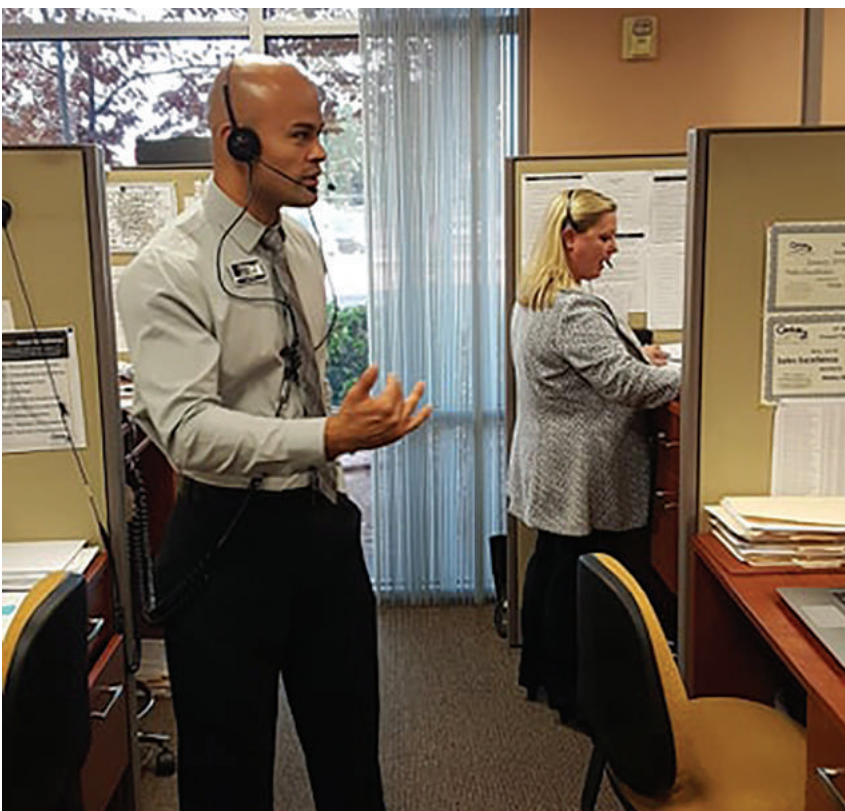
Hotel De Vrouwe van Stavoren



# Сидеть или стоять?

В США РИЭЛТОРЫ РАБОТАЮТ  
СТОЯ И... СЧАСТЛИВЫ!

Текст:  
Анна Носова



Агентство CENTURY 21 Americana в Неваде, США, славится своими успехами. Уже довольно давно здесь введена практика «стоячей» работы для агентов, причем рабочие места не бесплатны: ежемесячная плата за их аренду составляет 100 долларов. Конечно, сумма символическая, однако неплохо стимулирует на успех. Почему же агенты соглашаются на такие, мягко говоря, спартанские условия и, кроме того, считают их более чем удачным изобретением?

Прежде всего, на рабочих местах, безусловно, присутствуют стулья, и стоять в течение всего рабочего времени совсем не обязательно. Стоя агенты предпочитают общаться с клиентами по телефону. Результат – более качественные переговоры, больше назначенных встреч, больше сделок и, соответственно, больше прибыли.

По словам руководителей команд и самих агентов, работая стоя, они ощущают огромный прилив энергии. Вертикальное положение позволяет расправить плечи и чувствовать себя свободно, избавиться от скованности не только в движениях, но и в подходе к работе. Голос звучит бодро и энергично, а ощущение реальной встречи с клиентом заставляет отработать более чем на 100%, даже общаясь по телефону.

«Рабочее зеркало» – еще одно ноу-хау агентства. Разговаривая с клиентом по телефону, агент смотрит на себя в зеркало, замечая каждую деталь. Благодаря этому он имеет возможность ежедневно проводить аутотренинг ораторского мастерства, оттачивать эффективную мимику и корректировать жесты. Тренинг бесплатный, но невероятно эффективный! Снимается закреощенность, растет уверенность в себе, развиваются навыки не только непосредственной работы с клиентами, но и выступлений на широкую аудиторию, видеопрезентаций.

В России «стоячих» рабочих мест быть не может, т.к. это не предусмотрено СанПиН для офисных сотрудников, однако вполне возможно оборудовать специальные места подобного типа для переговоров по телефону. Насколько эта идея сможет подойти для наших агентов, покажет время. Российская делегация, посетившая в марте CENTURY 21 Americana, высоко оценила преимущества такой практики. Дело за малым – что скажут агенты? ■





# Мини-отель **МАРАЛ**

ТЕРРИТОРИЯ СЧАСТЬЯ



реклама

## 12 КМ ОТ ПОДНОЖЬЯ ГОРЫ ЭЛЬБРУС

ЦЕНА ПО ЗАПРОСУ

ПОТРЯСАЮЩИЕ ВИДЫ



Уютные номера



Безопасная территория



Конные и пешие прогулки



Восхождение на Эльбрус



**Владимир Сауэр**

+7 (929) 303-00-37, +7 (3832) 63-70-80

sauer.vladimir@century21.ru

Новосибирск, пр-т Красный, д. 220, к. 10

**CENTURY 21®**  
Алгоритм

# Рекрутинг с душой

НОВЫЙ ВИДЕОРОЛИК  
CENTURY 21 РОССИЯ

Текст:  
Анна Носова

**В** конце апреля в центральном офисе CENTURY 21 Россия на Волгоградском проспекте, 4А в Москве все неожиданно поменялось. Вместо рецепшн и кабинетов – съемочные площадки, вместо обычного освещения – мощные софиты, вместо руководителей департаментов – режиссер, оператор, актеры. Все дело в том, что в течение нескольких дней маркетинг совместно с HR-департаментом CENTURY 21 Россия вел съемки нового рекламного ролика для рекрутинга.

На фоне массы стандартных HR-роликов, показывающих ассоциативные ряды «успех», «процветание», счастливых сотрудников, садящихся в дорогие машины, мы выбрали другой путь. Мы решили показать работу в CENTURY 21 Россия глазами детей. По сюжету семья агентов в полном составе приходит в офис, чтобы показать своим детям-дошкольникам, где работают мама и папа, что они делают и почему.

В риэлторском бизнесе ситуация, когда в агентстве работает семейная пара – совсем не редкость. Как правило, такая семья крепка и успешна, ведь супруги понимают и всегда поддерживают друг друга, занимаясь одним делом. Благодаря гибкому графику работа и личная жизнь гармонируют, и всегда есть время на детей.

Мы показали в ролике обычную счастливую семью агентов. Такую, какую можно встретить во многих агентствах недвижимости CENTURY 21. Всем участникам съемок было легко работать в кадре, ведь нам не пришлось ничего приукрашивать – все было как в жизни. Понравилось ли детям в агентстве недвижимости CENTURY 21 – можно будет увидеть совсем скоро в ролике. А пока – мы благодарим участников съемок: маленьких звезд Машу и Лешу, взрослых профессиональных актеров, агентов и HR-менеджеров CENTURY 21 Столичная недвижимость, CENTURY 21 Харламов и CENTURY 21 Milestone, сыгравших самих себя.

Приятного просмотра! ■











# Спорт для успеха

КАК ФИЗИЧЕСКИЕ НАГРУЗКИ И ЭКСТРИМ СПОСОБСТВУЮТ БИЗНЕС-РЕАЛИЗАЦИИ

Текст:  
Полина Сергеева



Елена Истягина-Елисеева

**Л**етний сезон – отличная возможность освоить новый вид спорта. Физическая активность не только положительно влияет на здоровье, но и способствует глубокой эмоциональной разгрузке после трудовых будней. Мы поговорили с руководителями бизнесов о том, как спорт стал мощным двигателем их личного и карьерного роста.

**ЕЛЕНА ИСТЯГИНА-ЕЛИСЕЕВА, ДИРЕКТОР ГОСУДАРСТВЕННОГО МУЗЕЯ СПОРТА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ КОМИССИИ ОПРФ ПО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ И ПОПУЛЯРИЗАЦИИ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ**

Конный спорт привлек меня своей динамичностью и зрелищностью. К тому же он тренирует целеустремленность и волю – основные качества, которые необходимы для достижения



успеха в любой деятельности. Конный спорт прекрасно подходит для «прокачки» навыков управления: ведь прежде всего ты взаимодействуешь с живым существом, у которого свой характер, свои особенности, собственные устремления и желания. Недостаточно научиться правильной посадке и управлению лошадью, важно наладить с ней контакт, а это бывает очень сложно. Но только так можно получить удовольствие от тренировок и достичь результата.

С конным спортом я познакомилась не так давно, около 8 лет назад. Сначала тренировалась в любительском конноспортивном клубе в Балашихе. Затем – в конноспортивном клубе МСХА им. К.А. Тимирязева. Там занималась у Екатерины Орловой, члена сборной России по выездке.

Огромное впечатление на меня произвела поездка в Липицу (Словения), где находится известная школа верховой езды и конезавод, который является родиной всех липицианских лошадей. Сегодня это один из самых красивых культурных и исторических памятников Словении, богатая история которого восходит к 1580 году. В Липице невероятно гордятся традицией разведения и отбора чистокровных лошадей. В 1960-х годах конный завод основал Классическую школу верховой езды, ученики которой до сих пор участвуют в соревнованиях по всему миру. Попасты туда на стажировку – большая удача.

Конный спорт – дорогое удовольствие. Даже содержание лошади стоит немалых денег, а уж приобретение конюшни, площадки для тренировок для частного лица весьма затратно. Но свое постоянное место жительства я выбрала с учетом всех спортивных хобби. Все чаще я задумываюсь о приобретении апартаментов на морском курорте. Найти интересный вариант довольно просто, но для меня важно, чтобы рядом с домом была возможность совершать конные прогулки. Как говорится, будем искать.

**ОЛЕГ МИЛОВАНОВ,  
РУКОВОДИТЕЛЬ СТЕЛКОВОГО КЛУБА  
«ТРЕЛУЧЬЕ», ТРЕНЕР-ИНСТРУКТОР ФЕ-  
ДЕРАЦИИ ВЕРХОВОЙ И ТРАДИЦИОННОЙ  
(ИСТОРИЧЕСКОЙ) СТЕЛБЫ ИЗ ЛУКА**

Я веду единственную в Москве секцию по обучению традиционной исторической стрельбе из лука в евроазиатской технике. Это стрельба без прицеливания в движении: в прыжке, на бегу, с кувырка, с коня. В этом спорте я уже 7 лет. Занятия таким видом стрельбы развивают подвижность, быстроту реакций, хорошую ориентацию в пространстве, точность движений независимо от ситуации, в которой вы оказались.

У традиционного лука нет никаких дополнительных приспособлений для прицеливания и облегчения стрельбы. И в этом его главное преимущество. Благодаря простоте оружия стрелок эффективен в любом положении – стрельба ведется интуитивно. Кроме того, скорострельность – еще один плюс естественной стрельбы, ведь не нужно тратить дополнительное время на прицеливание.

Полноценное владение традиционным луком предполагает умение стрелять, удерживая лук и правой, и левой рукой. Это способствует симметричному развитию стрелка, выправлению осанки, увеличению подвижности шеи и суставов плечевого пояса. В целом, стрельба из лука – чрезвычайно полезное занятие для общего здоровья организма.

Традиционной стрельбой можно заниматься круглый год – на открытом воздухе, в оборудованном помещении, в тире. Почти каждые выходные у нас происходят выезды в Подмосковье, там мы проводим тренировки на свежем воздухе. Представьте себе бескрайние поля и выстрелы на очень дальние расстояния! После открытой местности можно отправиться лес, где стрелку понадобятся навыки ориентирования и наметанный глаз. Без этого увидеть специальные 3D-фигуры в чаще не получится. Мы также сотрудничаем с конными базами области. Наши ученики могут научиться верховой езде, а главное – смогут стрелять с коня на полном скаку.

Регулярно я со стрелками из своего клуба участвую в спортивно-патриотическом фестивале «Православие и спорт» в музее-усадьбе Коломенское, в культмассовых мероприятиях в различных районах Москвы, в тематических фестивалях. Мы устраиваем показательные выступления и даже турниры.

Начинать заниматься традиционной стрельбой можно с 9 лет. Причем не имеет значения уровень подготовки или пол.

**АЛЕКСЕЙ РАЕВСКИЙ,  
ПРЕЗИДЕНТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛИГИ  
СМЕШАННЫХ ЕДИНОБОРСТВ KINGDOM  
PROFESSIONAL FIGHT, КОММЕРЧЕСКИЙ  
ДИРЕКТОР ЗАВОДА АКРИЛОВЫХ ИЗДЕЛИЙ,  
РЕСТОРАТОР**

В первый раз я прилетел в Таиланд в 2013 году. С тех пор каждый год я 2-3 раза летаю туда на сборы. Там я отдыхаю и занимаюсь единоборствами. Тренировки по тайскому боксу – это самое любимое.

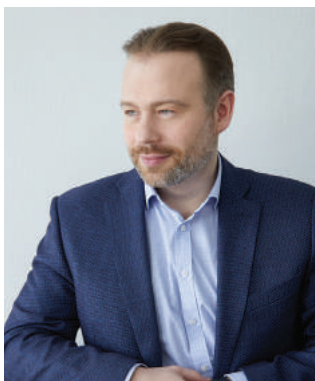
В Таиланде я занимаюсь в двух клубах: Tiger Muay Thai и AKA Thailand. Оба тренировочных лагеря находятся на Пхукете. В Tiger Muay Thai хороша ударная техника, работаем мы там в группах или индивидуально – с тренером по тайскому боксу. В AKA Thailand мне очень нра-



**Олег Милованов,  
руководитель стрелкового  
клуба «Трелучье», тренер-ин-  
структор Федерации верховой  
и традиционной (историче-  
ской) стрельбы из лука**



**Алексей Раевский,  
президент Международной  
лиги смешанных единоборств  
KINGDOM PROFESSIONAL  
FIGHT,  
коммерческий директор  
завода акриловых изделий,  
ресторатор**



**Александр Шикинов,**  
директор по продажам  
«Манго Телеком»

вится бороться. Именно там я занимаюсь несколькими стилями – джиу-джитсу, грэпплинг или ММА.

Меня посещали мысли купить недвижимость в Таиланде, чтобы переехать туда жить. Но взвесив все за и против, я все-таки решил остаться в России. При всех очевидных плюсах Таиланда – я говорю о хорошей погоде, фруктах – главное там найти свое дело, которое будет приносить доход. Таиланд – это курортное место, доходы там могут идти с ресторана, со сдачи недвижимости в аренду или с проката водных мотоциклов. Пока я не могу сказать, что это именно то, чем мне хочется заниматься, хотя многие люди нашли свое призвание и дело по душе там.

**АЛЕКСАНДР ШИКИНОВ,**  
**ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ «МАНГО ТЕЛЕКОМ»**

Говорят, время на рыбалке в счет жизни не идет. Хотелось бы в это верить. В любом случае я не нашел для себя другого способа отдыхать так, как отдыхает на спортивной рыбалке на севере России. Во-первых, невероятная природа – Прикаспий, Приполярный Урал, Кольский полуостров, Камчатка. Когда видишь такую красоту своими глазами – по эмоциям не сравнится ни один зарубежный курорт.

И вот парадокс: ты находишься очень далеко от цивилизации. Но с людьми, которые в этот момент с тобой рядом, становишься ближе. Нет, вовсе не потому, что сближают какие-то невыносимые спартанские условия и вместе вы выживаете. Это совершенно не обязательно. Вы, конечно, можете проверить себя на прочность, если хочется, а можете жить в весьма и весьма комфортных условиях – к счастью, инфраструктура появилась.

Так случилось, что этот отдых нравится сразу нескольким менеджерам нашей компании, мы ездим вместе. Рабочие вопросы никогда не обсуждаются. Специально молчать не договаривались – просто так ощущается: проводить тут совещания – не к месту, решим все после, в Москве. И с «большой земли» почти не долетают сигналы далекого офиса: нет интернета, телефон только спутниковый. Это называют «цифровой детокс».

Люди собираются довольно разные – со всех уголков России. Это имеет еще и экономическую подоплеку. Чем больше общая группа (обычно около 15 человек), тем дешевле в расчете на каждого, к примеру, лететь на вертолете – другого транспорта нет.

Приятное начинается задолго до самой поездки. Рыбалка – это снасти, выбор и покупка, например, где-нибудь в Японии, новых спин-

нингов. И особенно забавно потом видеть, как местные ловят больше тебя чуть ли не на палку с отполированной алюминиевой ложкой вместо твоей суперблесны... Кстати, рыбалка действительно спортивная: пойманную рыбу всегда отпускают. Важен не трофей, а процесс, участие.

Первое чувство после возвращения в Москву: кажется, что мозг перезапущен. Быстрее и продуктивнее думаешь, можешь вдруг увидеть в проблеме или вопросе новую плоскость или решение, которого не видел раньше. Это очень ценно для любого менеджера.

**ДЕНИС КОЛЕСОВ,**  
**ИНВЕСТИР В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА**  
**КОММЕРЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ**

Уже четыре года я предпочитаю летом заниматься гольфом. Это спорт, в котором ты соревнуешься исключительно с самим собой, со своими эмоциями и амбициями. Гольф действует на человека практически так же, как йога, со временем ты становишься более спокойным и уравновешенным. Если посмотреть на игроков в гольф, то можно заметить, что они находятся в абсолютно отрешенном состоянии.

Я по своей природе человек быстрый, резкий и очень эмоциональный. Это далеко не те качества, которые нужны гольфисту. Так что этот спорт – серьезный вызов для меня. Когда мне удастся победить себя – это вызывает ни с чем не сравнимые чувства.

Мои занятия проходят в гольф-клубе «ПИРогово». Там очень уютно. Кроме того, я проживаю в поселке на берегу Клязьминского водохранилища, так что мой дом находится буквально в двух шагах от клуба.

Гольф прекрасен тем, что в какой бы точке земного шара я ни находился, везде есть клуб, в котором хочется сыграть. Для меня встреча с новым полем – это всегда очень захватывающий опыт, если не сказать больше. Именно поэтому я пока не собираюсь покупать недвижимость в каком-то определенном месте. Не хочу ограничивать себя в выборе.

**РОСТИСЛАВ ПЛЕЧКО,**  
**ПРЕЗИДЕНТ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ «РОСТ»,**  
**УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР И ОРГАНИЗАТОР**  
**МЕЖДУНАРОДНОГО СПОРТИВНОГО**  
**БИЗНЕС-ФОРУМА SPORT LEADERS GLOBAL FORUM**

Один из моих любимых экстремальных видов отдыха – банджи-джампинг. Это аттракцион, который в России часто называют просто «тарзанка», хотя у них мало общего. Банджи-джампинг – это когда участника при-



**Денис Колесов,**  
инвестор в сфере строительства коммерческих объектов



вызывают к длинному резиновому канату, и затем он прыгает вниз. После максимального растяжения канат сокращается и поднимает прыгуна обратно. Я прыгал с высоты 100 метров, спиной вперед, с опусканием головы в речку. С каждым новым прыжком адреналин уже не так сильно ощущается, поэтому приходится «креативить». Самый запоминающийся прыжок у меня случился в Сочи, в Skypark. Там самый высокий банджи России и Европы – 207 метров. Дополнительный бонус такого развлечения – потрясающий вид на ущелье, черноморское побережье и горную речку. Рекомендую всем любителям острых ощущений.

**ЭЛЬМИРА ГАЛЛЯМОВА,  
ДИРЕКТОР CENTURY 21 МАНГО**

Я долго работала в одном из агентств недвижимости Казани. Последние несколько месяцев до ухода я жила с постоянным ощущением «потолка». Хотелось роста и масштабности. В той компании я достигла предела. И однажды, когда я сидела с мыслями, что пора что-то менять, мои мысли будто прочитал коллега. Он предложил на выходных поехать прыгать с парашютом большой компанией.

За пару дней до прыжка мое воображение рисовало ужасные картины, было очень страшно! Даже увидела сон, что парашют не раскрылся. Разум боролся сам с собой, одновременно говорил: «Не делай этого», «Давай, полный вперед». Но ни на секунду я не думала отложить прыжок до лучших времен или отказаться. Решение было принято бесповоротно.

Самый крупный парашютный центр в Татарстане находится в 300 км от Казани. Огромный аэродром, лучшие инструкторы, дружелюбная атмосфера. После инструктажа, переодевания и других организационных моментов – посадка в самолет и подъем на 4 км. Инстинкт самосохранения пытаешься подавить до открытия дверей. При невероятном шуме слышишь биение сердца, вопрос других участников «Готова?». С натянутой улыбкой отвечаешь «да». Наступает пиковый момент – стоишь у открытой двери, секунда кажется вечностью, три, два, один... Выходишь из самолета на высоте четырех тысяч метров и летишь.

Прыжок с парашютом – тест на преодоление себя. Ты начинаешь верить в свои силы, очищаешься и освобождаешься. «Мусор» из головы уходит, смотришь на мир с невероятной благодарностью. Иначе видишь все, что тебя окружает. То, что раньше вызывало панику, воспринимается спокойно. Я начала четко понимать, что важно, а что нет, на что стоит тратить силы, а что не стоит и минуты времени. Главное – начинаешь жить осознанно.

Сразу после перезагрузки я сменила место работы и оказалась в CENTURY 21 Манго. Через год работы руководителем Отдела продаж я стала брокером. Вот так один прыжок круто изменил мою жизнь в лучшую сторону. Оглядываясь назад, я говорю спасибо бывшему коллеге за такое невероятное предложение и спасибо той бесстрашной себе!

**ИННА ВЕРЕЩАГИНА,  
БРОКЕР CENTURY 21 CAPITAL  
PETERSBURG**

Одиннадцать лет назад в Египте, пока дочь играла на пляже, я решила попробовать себя в виндсерфинге. Немного теории на песке и много практики на воде – было отлично! Сначала было сложно удержать равновесие без паруса, но через пятнадцать минут я смогла встать на доску. Когда разобралась с равновесием, началась борьба с парусом. Он не поддавался почти час, но я его победила. Страшно стало, когда я почувствовала, как ветер надувает парус. Скорость захватила меня, было сложно заставить себя остановиться. Красиво, быстро, страшно, я до сих пор вспоминаю эти невероятные ощущения, как это здорово! А в этом году моей дочери уже 14 лет. Мы планируем всей семьей освоить в отпуске серфинг!

**ВЛАДА ЧИЖЕВСКАЯ,  
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ДЕТСКИХ ПРАЗДНИКОВ "МОРЕ ШОУ"**

Однажды в Черногории мне предложили в качестве аттракциона полет на параплане. Я согласилась на этот экстремальный эксперимент и не прогадала – настолько это было потрясающе! Полет так сильно меня впечатлил, что я всерьез решила заняться этим спортом профессионально.

Я отучилась на соло-пилота и теперь несколько раз в год езжу в Олюдениз (Турция), чтобы полетать. Это идеальное место для параплана. Когда ты паришь на высоте двух тысяч метров над землей, перед тобой открываются фантастические виды на бухту с лазурным берегом.

Для меня как для бизнесмена этот спорт интересен тем, что он расширяет человеческие возможности: я могу летать! Во время полета ты чувствуешь, будто твой мозг очищается. Это состояние похоже на медитацию. И иногда какие-то важные решения для себя я принимаю именно в полете. Ты летишь, и у тебя нет границ и рамок. Ты свободен.

Так что я рекомендую всем руководителям, бизнесменам, заняться именно парапланом. Это поможет вдохнуть в ваш бизнес что-то новое. ■



**Ростислав Плечко,  
президент межрегиональной общественной организации «РОСТ»,  
управляющий партнер и организатор международного спортивного бизнес-форума Sport Leaders Global Forum**



**Влада Чижевская,  
руководитель компании по организации детских праздников "Море Шоу"**

# Истории из жизни

У нас новая рубрика - «Истории из жизни»! Агенты CENTURY 21 со всей России будут делиться историями о самых необычных, запутанных, трудных и интересных сделках с недвижимостью, в которых им удалось успешно реализовать задачи, поставленные клиентом, с максимальной выгодой для него, защитить его интересы и чисто по-человечески помочь и поддержать в непростой ситуации. Каждый читатель сможет убедиться в профессионализме агентов CENTURY 21 Россия, оценив информацию из первых рук!

## Три счастливые семьи



Святослав Белов, эксперт  
CENTURY 21 Vesta

**М**ной был подписан эксклюзивный договор с собственницей трехкомнатной квартиры Инной, проживающей с мужем и тремя детьми. Они мечтали о тихой и просторной загородной жизни. После качественной предпродажной подготовки и выпуска объекта в рекламу я начал принимать звонки потенциальных покупателей.

Звонков и просмотров в первую неделю экспозиции было много, но в основном, к сожалению, все «пустые». Неожиданно сработала поздравительная открытка, распространенная при локальном маркетинге. Я раскладывал по почтовым ящикам, магазинам, салонам, заправкам и барам новогодние открытки. В каждой были указаны мои контакты – клиент увидел и позвонил.

Во время очередного просмотра покупатель Алексей, его супруга Ирина и двое маленьких деток приняли положительное решение о приобретении трехкомнатной квартиры. Перед ними стоял единственный вопрос: «Как осуществить мечту?», ведь денег хватало лишь на половину квартиры.

После разбора материального состояния семьи покупателей стало понятно, что вторую часть средств они хотят выручить за материнский капитал и свою однокомнатную квартиру. Объект был

выставлен на продажу уже четыре месяца знакомым агентом.

Чтобы осуществилась мечта, я разработал и предложил поэтапный план действий при условии эксклюзивной продажи их объекта недвижимости. На следующий день мною был подготовлен сравнительный анализ рынка и предложение по цене для рекламы однокомнатной квартиры. Еще через день покупатели уже сидели у нас в офисе и подписывали эксклюзивный договор на продажу, договор задатка на продаваемую Инной квартиру и поручение на оформление ипотеки под материнский капитал. В этот же день началась работа по поиску покупателей.

Еще через три дня были назначены три показа, и второй потенциальный покупатель Олег согласился на приобретение. Олег подбирал объект для разбега со своей мамой и наконец-то нашел квартиру своей мечты. Схема сложилась! Остались технические вопросы...

Итог моей работы: счастливый Олег без пристального надзора мамы; Алексей, Ирина и двое детей в большой 3-комнатной квартире; Инна с семьей в просторном загородном доме. Клиенты счастливы, и, следовательно, я тоже.

## Звездный клиент



Виталий Кузнецов,  
CENTURY 21 Харламов

**С**реди моих клиентов – Максим Коновалов, российский актер, сыгравший более чем в ста фильмах. Настоящую известность ему принесла роль Лёхи «Киллы» в «Бумере» (2003). Актер продает свой дом недалеко от Москвы. Участок располагается в Вешках, в четырех км от МКАД по Алтуфьевскому шоссе.

Будущий счастливый владелец получит четырехуровневый кирпичный дом под чистовую отделку площадью 520 кв. м (жилая – 170 кв. м). В доме два жилых этажа, 9 комнат, мансарда, цокольный этаж и гараж на две машины. 6 соток можно увеличить до 12. Стоимость объекта составляет 26 900 000 рублей.

Наше агентство не в первый раз работает с элитными клиентами. Я считаю, дом Максима

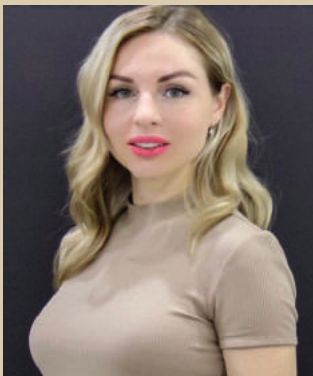
Коновалова обладает множеством преимуществ: хороший уровень транспортной доступности, экология, повышенный уровень безопасности, а также наличие в непосредственной близости леса и водоема. В доме можно обустроить гостевую с бильярдом и домашним кинотеатром, а также зону для отдыха с бассейном.

Все необходимые коммуникации, например, электричество, канализация и газ, уже подключены. В непосредственной близости от поселка располагается развитая инфраструктура: магазины, рестораны, кафе, детские сады и школы. Возле МКАД для удобства жителей находятся крупные торговые центры ведущих сетей.

Я надеюсь, что в ближайшее время мы найдем идеального владельца для нашего дома.



## Передумали и... выиграли



Евгения Кудинова,  
CENTURY 21  
Столичная недвижимость

«**М**ы решили купить другую квартиру, она без ремонта, сегодня вносим аванс», – сказала мне покупатель Светлана.

Я вежливо попрощалась, но что-то заставило меня перезвонить. Почему решили брать без ремонта? Не понравился ремонт в «нашей» квартире? Ремонт понравился, но клиенты решили, что сделают сами, и выйдет дешевле. Тогда я уточнила, за сколько они готовы купить «наш» объект.

Оказалось, нужен дисконт в сто тысяч рублей. И еще одним важным моментом оказалось то, что сделка должна состояться не позднее, чем в ближайшие четыре дня. Принципиально.

И тут мы почти все решили, а собственник про-

пал... Я пыталась связаться всеми способами, чтобы получить итоговый ответ и недостающие документы, а он не брал трубку и не отвечал, хоть и был «в сети». До внесения аванса менее суток! Пора было продумывать нюансы сделки, которая теперь находилась под ударом.

Я решила продолжать действовать. Покупатель периодически что-то уточнял, мы готовили документы по сделке из того, что есть. До самого последнего момента никто не знал, состоится ли аванс. За два часа до встречи я все-таки дозвонилась собственнику и услышала заветное: «Все в силе, я вас жду».

Мы встретились, аванс приняли, через три дня провели сделку. А через десять дней радостный продавец получил все свои миллионы.

## Лебедь, рак и щука



Вадим Кочуров, CENTURY 21  
Столичная недвижимость

**П**родавец в Томске, покупатель в Рязани, а квартира в Москве. Все в разных регионах. Мы встретились все вместе в нашем агентстве, обсудили детали предстоящей сделки. После этого каждый из участников процесса уехал к себе домой, а мы продолжили работу.

В процессе подготовки, несмотря на достигнутые договоренности, позиции сторон начали меняться. Каждый общался с советчиками в своем регионе и ссылался на практику своего региона, с трудом принимая информацию, поступающую от другой стороны. Мы находились между всех огней, пытались объяснить работу московского рынка. В результате переговоров в этой сделке поменялись многие ранее

оговоренные условия. Но компромисс был найден.

Накануне сделки, перед выездом в Москву, стороны решили обсудить последний момент и попросили возможность пообщаться напрямую. Телефонный разговор состоялся, слово за слово, обе стороны вспомнили друг другу все, обвинили друг друга в затягивании сделки и выдвигании нереальных условий! Сделка была сорвана.

Мы все-таки смогли урезонить обе стороны, но видеть друг друга они не хотели. Тогда мы предложили сторонам еще раз подумать и провести сделку дистанционно, не приезжая в Москву. На следующий день мы провели сделку через Сбербанк с помощью электронной регистрации, продавец остался в Томске, покупатель – в Рязани. В итоге все довольны.

## Из клиентов в агенты



Светлана Черевкова,  
CENTURY 21  
Столичная недвижимость

**В** канун Нового года, где-то 29-30 декабря я искала себе интересные квартиры для работы. Нашла приятную новую «однушку» по отличной цене. В результате мы договорились с владельцем о встрече и просмотре объекта.

Настроение было не очень рабочее, но я взяла фотоаппарат и поехала. Приехала, поднялась на этаж... В квартире пусто, телефон недоступен. Думаю, «кинул». Но владелец пришел. Я – с бейджиком, с папкой и журналом. Все как положено. Зашли, начали общаться, я искала ракурсы для фото. Он объяснял, что, может, помощь и не

понадобится, может, сдавать квартиру будет – не решил еще. Однако не отказывается.

Я работала с возражениями, рассказывала про агентство, про структуру продажи, про «нашего» покупателя, оставила журнал. Реклама была опубликована, но тут после праздников мне пишет собственник, что квартиру удалось сдать.

В феврале наш HR сообщает, что в агентство приходит новый сотрудник, который вдохновился одним из наших агентов и выбрал именно нашу сеть. Этим «примером» оказалась я, а новым сотрудником – продавец «новогодней» квартиры! Теперь я наставница своего несостоявшегося клиента.

## С корабля на бал



Дмитрий Косолапов,  
CENTURY 21  
Capital Petersburg

**Я** закончил обучение в начале декабря, сейчас у меня уже две сделки по двум комнатам. Собственник первой комнаты на первую встречу пришел с борсеткой и семечками.

Работать с ним было довольно сложно, он юридически терялся и долго не мог передать ключи.

Мы запустили объект в рекламу. Два покупателя посмотрели комнату, но предложили сумму значительно ниже желаемой. Потом пришла третья покупательница. Ей комната очень понравилась. Она почти без торга согласилась взять по той стоимости, что была в объявлении. В этот же день мы встретились в офисе и внесли аванс.

Для выхода на сделку нужно было собрать нотариальные отказы от всех собственников комнат в коммунальной квартире – по закону они имеют право первой очереди на покупку комнаты в квартире, и при оформлении ипотеки банк требует эти документы. Одни иногородние, с ними по почте переписывались. Остальные собственники – бабушки, не были в хороших отношениях с моим клиентом. Отказы собирали 3 недели, в итоге все получилось.

Назначили день сделки, покупательница рада, но сам продавец не пришел. Я извинился за продавца и перенес сделку. У продавца не было денег на нотариуса и был долг за комнату, покупательница согласилась оплатить расходы в счет стоимости комнаты, и мы закрыли сделку.

Со второй клиенткой договор заключили с первой встречи. Было очень много показов ее комнаты, примерно 30. Часто предлагали меньше денег, чем мы просили, а покупательнице нужно было погасить ипотеку за другую квартиру, и она не хотела снижать цену. В итоге нашлись покупатели за приемлемую цену. Договорились, хотели быстро сделку провести, но у нас не хватало документов. Покупатели улетели на две недели в Таиланд. К их возвращению все документы были готовы, и мы оформили сделку.

Искать клиентов мне уже не сложно – договор приносит договор. Недавно показывал комнату и с этим же человеком заключил договор на подбор. Когда ходил к нотариусу делать отказы за комнату, разговорился с сотрудницей, которая там работала, и она тоже хочет работать со мной.

## Палки в колеса – не проблема



Дмитрий Зайцев,  
CENTURY 21  
Capital Petersburg

**К**лиент обратился ко мне по рекомендации, нужно было продать квартиру без отделки. Договорились по цене. Единственное, нужно было продать квартиру после 28 января.

У меня было время на то, чтобы рекламироваться, искать и выбирать покупателей. Получилось все очень быстро, покупателя мы нашли на третий день. Через выходные она уже внесла аванс, и мы подобрали ей ипотеку, потому что квартира была в обременении Газпрома.

Все началось, когда приехал собственник. У нас было три разных менеджера в банке, и когда последний менеджер отправил документы на сделку, выяснилось, что они не могут найти закладную. То она в Краснодаре, то она в Сочи. В итоге я достучался до руководителя в Сочи. Потом архивариус в Росреестре ни то заболел, ни то ушел в отпуск, сказали, что 2 недели закладную искать никто не будет. Но мы нашли способ и нашли архивариуса, который пришел и нашел нам документ.

У нас был определенный регламент выхода на сделку, но когда мы пришли, менеджер Газпрома переиграла весь этот регламент, и мы в принципе в день сделки документы на регистрацию подать не могли. Через несколько дней, за день до плана вы-

дачи документов на сайте Росреестра в проверке статуса заявки висит надпись: «Приостановлено». Я звоню выяснять, мне говорят, у вас приостановка – документы отправлены получателю.

Я старался не впадать в панику, продолжал звонить. Через 13 дней после подачи пришли документы в МФЦ. Мы пошли раскрывать счет, чтобы наконец закрыть сделку, и мой клиент мог купить себе квартиру в Сочи. Выяснилось, что банк не может раскрыть счет, потому что указан счет другого филиала. Это еще на три дня затянуло закрытие сделки.

В итоге сделку закрыли. Наш клиент доволен, купил себе квартиру и уехал. Кстати, от него поступила рекомендация, его знакомый планирует продавать квартиру и сейчас мы ведем переговоры. Но я рассчитывал, что эта сделка будет очень простой и займет 2-3 недели. В итоге она затянулась на 2,5 месяца.

Зато я теперь знаю, что работу банков нужно перепроверять несколько раз. Все считают, что банк делает все за них, когда квартира приобретается в ипотеку. Но моя история, а также другие истории, которые я слышал, говорят о том, что даже банк перепроверять нужно неоднократно, чтобы он выполнял свои функции.



## Работаем всегда!



Татьяна Артамонова,  
CENTURY 21  
Capital Petersburg

**Б**уквально накануне Нового года мне позвонил человек, который представился Александром и сказал, что ему меня рекомендовала моя клиентка, которой я помогла оформить ипотеку и купить квартиру. Договорились встретиться. При встрече мы подробно обсудили, какую квартиру клиент хотел бы купить для своей семьи, подписали договор. У Александра уже была одобрена ипотека в банке. Причем по условиям банка, если мы выходим на сделку в течение месяца с даты одобрения, то ставка по ипотеке снижается на 0,5%. Понимая заинтересованность клиента в более низкой ставке, пришлось поработать в новогодние каникулы. Просмотрев несколько квартир, мы нашли квартиру, которая полностью устраивала клиента.

Квартира находилась в прямой продаже, но собственница жила в Анапе. Она переслала нам сканы документов на квартиру для подготовки

отчета об оценке и получения одобрения банка. Согласовали дату выхода на сделку. Собственница квартиры прилетела в Санкт-Петербург накануне сделки. Встретились в банке, подписали необходимые документы, подали их на регистрацию. Мы уложились в сроки, установленные банком, ставка по кредиту у Александра минимальная. И уже через месяц мне позвонил человек, который сказал, что ему меня рекомендовал Александр! Обожаю своих клиентов!

## Успех в доверии



Ольга Чернова,  
CENTURY 21  
Capital Petersburg

**Я** расскажу о самой сложной сделке по документам, но самой легкой по атмосфере. Спасибо моим клиентам и их покупателям за приятное, легкое общение, которое не обременяло, а наоборот помогало в этом трудоемком процессе. Успех в доверии!

Знакомство с клиентами состоялось после холодного звонка. Квартиру показывала супруга, Анастасия, но лицом, принимающим решение, являлся муж. Дмитрию я позвонила через несколько дней, чтобы они смогли подумать над той информацией, которую я предоставила на встрече. Разговор был продолжительным, так как пришлось заново провести презентацию компании и услуг, что в свою очередь подкрепило решение собственника. По итогам разговора была назначена дата встречи для подписания договора.

В процессе общения выяснила, что собственник квартиры занимается коммерческой недвижимостью и, начав продажи своей квартиры, решил отдать этот процесс в руки профессионала, которого они и выбирали. Договор подписан, обозначены сроки продажи, подготовлен маркетинговый план, и процесс запущен. С пятого показа покупатель определился. Когда семья вошла в квартиру, было понятно, что она ждала именно их.

Дальше начался процесс согласований и выхода на сделку, самый трудоемкий, так как в квартире выделены были доли детям. Без органов опеки не обойтись, и квартира покупается на ипотечные средства.

Все запрошенные документы от собственников я получала быстро, при этом понимала, что эти документы они не достают из ящика стола, а получают оперативно в местной администрации муниципального округа, в ТСЖ, в паспортном столе, в Фонде капитального ремонта по продаваемой квартире и по квартире в другом районе города, в которой планировалось выделить новые доли детям перед сделкой по продаже. На протяжении всей подготовки ни разу не услышала: «Зачем?» «Не буду», «Сколько можно, уже все бумажки предоставили». На сделку вышли без особого беспокойства и переживания, что что-то может не сложиться. Все были готовы и ожидали команды «Что делать».

Проводили у нотариуса две сделки одновременно: дарение и продажа. На регистрацию в МФЦ подавали три пакета документов плюс ипотека. В итоге провели весь день вместе с 11.00 до 20.00. С каждой новой сделкой заново открываю человека: его внутренний бесконечный мир, его отношение к семье и делам, его отношение к мелочам и к важным документам.

## Семеро одного не ждут



Ирина Лабашова,  
CENTURY 21 Манго

**Э**дуард обратился ко мне по рекомендации клиента с элитной недвижимостью. Собираясь на встречу, я представляла себе такую же квартиру, только никак не могла вспомнить, где же в этом районе есть элитные дома? Приехав к дому, я обнаружила обычную хрущевку в очень «уставшем» состоянии, в которой проживали две семьи, планирующие разъезд.

Лиха беда начало. Собственников оказалось семь, квартира была приватизирована в 1997 году, доли не определены, все они проживают не то что в разных районах города, но и в разных частях республики.

На пятый показ пришла молодая семья, живущая с родителями в доме напротив. Квартира идеально подходила им по месторасположению, но у них не было денег на первоначальный взнос. Зато они были готовы ждать оформления необхо-

димых документов, которое отодвигалось по срокам из-за удаленности трех собственников.

Через две недели у нотариуса собрались все собственники и оформили доверенность на оформление и куплю-продажу, дело пошло быстрее.

В это время, подружившись с риэлтором покупателей, мы занялись подготовительными мероприятиями для оценки объекта по завышенной цене, нашли дружественную нам компанию, которая подготовила отчет в нужной сумме. Передали документы на одобрение объекта в банк. Одновременно мы занимались подбором встречных вариантов для обеих семей, одна из которых неожиданно решила переехать в другой город. Предложила ребятам несколько вариантов, они посмотрели, выбрали объекты. В итоге от первой семьи я уже получила задаток, а со второй мы договорились и о задатке, и о скидке.

## Закрывать сделку и спасти семью



Ильназ Гизетдинов,  
CENTURY 21 Манго

**С** одной семьей меня по-настоящему свела судьба. Ильнур и Алсу решили разводиться. При этом в совместной собственности находилась трехкомнатная квартира. Алсу хотела продать объект, а Ильнур был против. Кроме того, в этот же объект вложили и материнский капитал. А значит, по закону, Ильнур и Алсу должны были выделить доли двум своим детям. Ситуация осложнялась тем, что квартира находилась в ипотеке, а сумма долга на тот момент составила 1,5 млн рублей. В завершение перед моим визитом они подали документы на рефинансирование.

Я сразу начал разрабатывать схему дальнейших действий. В первую очередь передо мной стояла задача найти покупателя, который согласится взять погашение ипотеки на себя, а ведь сумма получилась внушительная. При этом потенциальному покупателю придется ждать дня сделки около двух-трех месяцев по причине того, что нужно сначала снять обременение по квартире. Напомню, что супруги подали на рефинансирование в другой банк. Только после снятия обременения Ильнуру и Алсу нужно подать документы в органы опеки. Для получения разрешения опеки на продажу необходимо найти встречное жилье для покупки. Все это требует огромного количества времени.

И, чудо, я нашел такого покупателя! У Анны была ипотека и сумма наличными, которой хва-

тало для закрытия ипотеки моих клиентов. Спасибо риэлтору покупателя и самой Анне за то, что согласились пойти на такую авантюру. Процесс был запущен! В ходе этой сделки мне приходилось выступать и в качестве семейного психолога. Риэлторы – на все руки мастера. В один момент Ильнур мне написал: «Я отказываюсь продавать квартиру, буду возвращать деньги покупателям!» И это после того, как покупатель уже закрыл за них ипотеку в 1,5 млн рублей, а доли детям были выделены. Это шокировало меня, но я взял себя в руки. Мне нужно было подключить Алсу, при всей ее женской мудрости, чтобы она повлияла на мужа.

Через пару дней Ильнур одумался, мы продолжили готовить квартиру к сделке. Оставалось решить вопросы с опекой, этот этап мы прошли за 15 рабочих дней. Обязательным условием банка было предоставление документов о том, что Ильнур и Алсу купили жилье и выделили там доли детям. Банк покупателя одобрил квартиру и назначил дату сделки. Мы продали объект, а после купили встречное жилье. Только потом супруги получили деньги за свою трехкомнатную квартиру.

Самым важным и радостным итогом сделки для меня стало то, что Ильнур и Алсу решили не разводиться. Они продолжили жить вместе. Я очень за них счастлив.

Имена в истории изменены, но все остальное случилось на самом деле.



## Все тайное становится явным



Екатерина Хоботова,  
CENTURY 21  
Недвижимость мира

**П**одобрали покупателю коммерческий объект с хорошей окупаемостью, на эксклюзивном договоре, без ограничений и обременений. В пятницу покупатель принял решение о покупке, а в понедельник планировал выходить на сделку без задатка. В договоре требовалось занижение, поэтому мы приняли решение использовать ячейку.

Юристы заказали выписку, в понедельник клиент поехал на показ. Уже там собственник, отзывая нашего агента в сторону, сообщает, что они отдали это помещение в залог и у них обременение. В это время мы с юристом видим в выписке это обременение. Ситуация осложняется еще и тем, что

покупатель на следующий день улетает отдыхать в Таиланд на две недели. И вообще вся ситуация уже выглядит ненадежной.

Продавец просит задаток в размере половины стоимости помещения для снятия обременения. Так как идет занижение, мы не имеем возможности никак эти деньги передать собственнику, юридическому лицу. Сделка под угрозой. Мы пытаемся всех успокоить. И в итоге просим продавца найти сумму на снятие обременения, он с трудом это делает, покупатель уезжает в отпуск, но подтверждает свое намерение купить это помещение. В итоге через две недели вышли сразу на сделку. В конце апреля получили расчет.

## Приключения с первого дня



Екатерина Колода,  
CENTURY 21  
Идеальный дом

**О**братились ко мне по рекомендации с просьбой продать двухкомнатную квартиру в самом центре Калининграда. Квартира с хорошим ремонтом, вложений не требует, отлично подходит под сдачу в аренду посуточно благодаря месторасположению. Подготовили объект к фотосессии. Сделали профессиональные фотографии. И выставили объект на все рекламные площадки. Приключения начались с первого дня!

Пошли входящие звонки и просмотры квартиры. Одна из потенциальных покупательниц начала торги по телефону. На что получила вежливый отказ, потому что цена изначально была поставлена верно. На этом она не остановилась и стала звонить с других телефонов, пыталась найти эту квартиру на других ресурсах. Но везде был номер нашей компании. Затем попросила своего знакомого позвонить мне и скинуть стоимость. Ему это тоже не удалось, и он попросил показать квартиру.

На показе они были вместе. Оказались «предпринимателями», которые скупают квартиры для дальнейшей сдачи посуточно. Отодвинув меня в сторону, покупатели приступили к атаке собственника, пытаясь «продавить» его по цене, искали недостатки в квартире, месте расположения, все было плохо, и все это на высоких тонах, как на базаре... В глазах клиента я увидела «помогите!», он уже готов им уступить только для того, чтобы они ушли и этот ужас прекратился. Я взяла инициативу в свои руки встав между покупателями и своим клиентом и сказала: «Вот вам мы точно квартиру не продадим! А Вам, Алексей Владимирович, я обещаю, что продам вашу квартиру до конца месяца без торга». Сама не ожидала от себя такого заявления.

Спустя неделю мы без торга берем задаток за

эту квартиру. Сделка с использованием ипотечных средств. Сделка нотариальная, два собственника – отец и дочь. И вдруг на задатке, уже подписав предварительный договор, дочь рвет его и говорит, что деньги брать не будет. В ходе переговоров находим компромиссное решение. Задаток передан. Но она же отказывает нам в предоплате комиссионного вознаграждения. Идем на уступку, договариваемся на оплату в день сделки.

Начинаем сбор документов, оценку недвижимости. И в это время на квартиру судебные приставы накладывают обременение. Начали выяснять причину, собственник тоже не был в курсе происходящего. Оказалось, задолженность в налоговой службе. Оплата задолженности и взятие справки занимает 7 дней. Относим ее судебным приставам. Ждем еще 7 дней. Берем повторную выписку – обременение не снято. Оказывается, ответственный сотрудник ушла в отпуск, а наши документы лежат на столе. Покупатель возмущена, сколько это может продолжаться, живет на съемной квартире. Чтобы сохранить сделку, договариваемся с продавцом освободить квартиру, покупателя заселили, но обременение еще не снято. Ускоряем сроки, и в течение двух дней обременение сняли. Ура!

Можно выходить на сделку. Но тут собственники не могут найти общий язык по сумме расчета ввиду сложных отношений между ними. Банк просит, чтобы мы уговорили продавцов на один аккредитив в ряде правил банка. Один из собственников крайне недоволен. Мы, глядя уже с улыбкой на это, думаем: что же еще может нас ожидать. Все складывается успешно, и мы выходим на сделку, все участники с облегчением выдыхают.

Кстати, те первые покупатели позвонили через неделю и сказали: «Мы готовы купить вашу квартиру без торга». А мы в ответ: «Она уже продана!»

## Дело мастера боится



Дина Рамазанцева,  
CENTURY 21 InSochi

**М**не позвонил покупатель по поводу объявления о продаже таунхауса. Все шло как обычно, я выслушала запрос и предпочтения. Дом мечты был реален, но... Меня смутило, что клиент находился в поиске уже больше года.

Оказалось, что он живет в Сочи. Ему нужно было, несмотря на расстояние, найти грамотного риэлтора, который услышал бы все пожелания и подобрал бы идеальный дом. На следующий день мы приступили к поиску. Процесс длился месяц, мы постоянно общались по видеосвязи, обсуждали каждый объект, решали, будем ли его рассма-

тривать. Юрист нашего агентства проверял все документы, что внушало доверие покупателю.

В итоге мы выбрали несколько объектов и запланировали встречу. Встреча была очень теплая, как будто мы все давно знакомы. Сразу по приезде мы посетили объекты и нашли дом мечты, который понравился покупателю и его супруге. Осуществив наконец-то покупку, очень приятно было осознавать, насколько твоя работа оказалась полезной для клиента.

## Добро пожаловать на море!



Марина Полякова,  
CENTURY 21 InSochi

**С**реди моих клиентов была Ольга, врач-косметолог из Омска. Она планировала продать свою двухкомнатную квартиру площадью 48 кв. м за 1,9 млн рублей. Но для продажи был необходим приказ из органов опеки о том, что площадь приобретаемой недвижимости была не меньше отчуждаемой. В Сочи на тот момент мы могли себе позволить небольшую студию и без ремонта. Но мечта о переезде в солнечный город-курорт почти была достигнута!

Мы решили двухсторонний междугородний вопрос с органами опеки. Подобрали квартиру площадью 35 кв. метров с ремонтом в пешей

доступности от школы. Ольга с сыном переехали, она устроилась на новую работу. Сейчас мы выставили квартиру на продажу по цене уже 2,7 млн рублей, так как цены в Сочи за год выросли. Открыли Ольге ипотеку, она уже год проработала на новом месте. И теперь присматриваем полноценную двухкомнатную квартиру в городе мечты! Для меня важно помогать людям не бояться препятствий и всегда идти к своей цели.

**CENTURY 21®**  
Россия

**109316, Россия, г. Москва,  
Волгоградский проспект, 4А  
+7 (495) 981-21-21  
www.century21.ru**



# МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ БРОКЕРСКИХ УСЛУГ



# REALOGY

**Better  
Homes**  
and Gardens.  
REAL ESTATE



**CLIMB**  
REAL ESTATE

# CENTURY 21®



**Sotheby's**  
INTERNATIONAL REALTY

*corcoran*  
corcoran group real estate

Realogy Holdings Corporation – мировой франчайзинговый холдинг,  
владеющий самыми известными брендами в сфере недвижимости

# CENTURY 21®

## Москва

**CENTURY 21 Diamond**  
Скоро открытие!

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

**CENTURY 21 Panorama Realty**  
ул. Ленинская Слобода, д. 19  
+7 (495) 780-99-49

**CENTURY 21 Seven**  
ул. 1-я Тверская-Ямская, д. 23, стр. 1, оф. 16  
+7 (925) 211-21-21

**CENTURY 21 Street Realty**  
ул. Крылатская, д. 33, корп. 2  
+7 (495) 258-52-23

**CENTURY 21 Victory**  
ул. Бауманская, д. 32, стр. 2  
+7 (495) 790-37-21

**CENTURY 21 Welcome**  
Пресненская наб., д. 12 (Москва-Сити)  
+7 (925) 838-10-75

**CENTURY 21 Мой Город**  
Научный пр., д. 14а, стр. 1  
+7 (916) 079-70-03

**CENTURY 21 Римарком**  
г. Троицк, Парковый пер., д. 4  
+7 (495) 840-56-00

г. Троицк, ул. Центральная, д. 28  
+7 (903) 721-73-60

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

**CENTURY 21 Столичная недвижимость**  
Варшавское ш., д. 1, стр. 1-2, эт. 4, оф. В-409  
8 (800) 444-41-21

**CENTURY 21 Харламов**  
1-й Тверской-Ямской пер., д. 18  
+7 (495) 980-21-08

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

## Московская область

**CENTURY 21 Перспектива**  
г. Люберцы, Октябрьский пр-т, д. 18, к. 1, оф. 21-9  
+7 (495) 740-56-06

**CENTURY 21 Римарком**  
г. Чехов, Симферопольское ш., д. 6, эт. 3, оф. 12  
+7 (496) 722-13-47

## Санкт-Петербург

**CENTURY 21 Capital Petersburg**  
Университетская наб., д. 25  
+7 (812) 940-21-00

**CENTURY 21 Vesta**  
ул. Ташкентская, д. 1, 6 эт.  
+7 (812) 330-01-30

## Анапа

**CENTURY 21 Архитекторы мечты**  
ул. Астраханская, д. 79 оф. 10  
+7 (988) 339-89-09

## Барнаул

**CENTURY 21 Красиво жить**  
Социалистический пр-т, д. 109, эт. 2, оф. 223  
+7 (929) 397-25-57

## Благовещенск

**CENTURY 21 Legion**  
ул. Ленина, д. 171  
+7 (4162) 46-86-46

## Владивосток

**CENTURY 21 New Home**  
ул. Светланская, д. 145  
+7 (423) 272-47-24

## Горячий Ключ

**CENTURY 21 Мой Дом**  
ул. Ленина, д. 193, корп. Д, лит. «Б»  
+7 (861) 594-21-65

## Екатеринбург

**CENTURY 21 Eva Home**  
ул. 8 Марта, д. 167  
ул. 8 Марта, д. 97  
ул. Кузнецова, д. 2Б  
+7 (343) 243-53-21

## Иркутск

**CENTURY 21 Недвижимость мира**  
ул. Чкалова, д. 15, 6 эт.  
ул. Горького, д. 27  
ул. Розы Люксембург, д. 176в/3  
+7 (3952) 43-03-64

## Казань

**CENTURY 21 Манго**  
ул. Сибирский тракт, д. 13, 3 эт., оф. 1  
+7 (987) 225-57-00

## Калининград

**CENTURY 21 Идеальный дом**  
Московский пр-т, д. 14Б  
+7 (921) 610-21-21

**CENTURY 21 Эксперт**  
Советский пр-т, д. 81, корп. 4, пом. 4  
+7 (906) 234-51-77

## Калуга

**CENTURY 21 Бенефит**  
ул. Кирова, д. 21а  
+7 (930) 758-48-48

## Краснодар

**CENTURY 21 In Krasnodar**  
ул. Северная, д. 327, оф. 3  
+7 (8612) 41-40-21

**CENTURY 21 InKrasnodar Vip**  
ул. Дальняя, д. 39/2, Оф. 51  
+7 (967) 930-00-21

## Махачкала

**CENTURY 21 Вся недвижимость**  
ул. Азиза Алиева, д. 3  
+7 (928) 802-11-99

## Нижний Новгород

**CENTURY 21 Comfort**  
ул. Максима Горького, д. 260, оф. 30  
+7 (831) 283-11-88

## Новороссийск

**CENTURY 21 Золотая миля**  
ул. Школьная, д. 1А, оф. 5  
+7 (988) 342-02-34

## Новосибирск

**CENTURY 21 Grand**  
Скоро открытие!  
**CENTURY 21 Алгоритм**  
Красный пр-т, д. 220 к. 10  
+7 (3832) 63-70-80

## Пермь

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

**CENTURY 21 Home Real Estate**  
Комсомольский пр-т, д. 38, оф. 506  
+7 (342) 204-43-53

**CENTURY 21 PermGrad**  
ул. Стахановская, д. 45, оф. 236  
+7 (342) 293-02-36

**CENTURY 21 Terra Недвижимость**  
ул. Петропавловская, д. 53, эт. 2, оф. 206  
+7 (342) 204-17-44

## Петрозаводск

**CENTURY 21 Alfa**  
ул. Андропова, д. 1А  
+7 (8142) 67-11-21

## Рязань

**CENTURY 21 Профессионал**  
ул. Есенина, д. 80/1  
+7 (952) 126-88-86

## Саратов

**CENTURY 21 FreeDom**  
ул. Чернышевского, д. 60/62  
+7 (927) 115-33-57

## Сочи

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

## Тамбов

**CENTURY 21 Адрес**  
ул. Советская, д. 103  
+7 (4752) 77-00-77

## Улан-Удэ

**CENTURY 21 Евразия недвижимость**  
ул. Ленина, д. 49А  
+7 (30125) 151-78

## Ульяновск

**CENTURY 21 Союз**  
пр-т Нариманова, д. 38  
пр-т Ленинского Комсомола, д. 38  
+7 (8422) 71-76-76

## Уфа

**CENTURY 21 Недвижимость и Право**  
ул. Рихарда Зорге, д. 35  
+7 (917) 785-46-03

## Хабаровск

**CENTURY 21 New Town**  
ул. Калинина, д. 81  
+7 (4212) 77-00-81

**CENTURY 21 Legion**  
ул. Льва Толстого, д. 12  
+7 (4212) 77-96-00

## Якутск

**CENTURY 21 Корона**  
пр-т Ленина, д. 58  
+7 (924) 763-84-84