

Работа риэлтора:
за что платит клиент?

4

**Начните свой
бизнес вместе
с CENTURY 21
Россия**

9

**«Нехорошая»
квартира**
Как избежать
сомнительных
сделок

10

**Открытие
делового сезона
Real Estate**

15

Алексей Пиманов:
В самом сердце Москвы

Откройте агентство недвижимости с **CENTURY 21**

Станьте лидером в своем городе



- Более 40 лет на рынке недвижимости
- 71 страна мира, 7 600 брокерских офисов, 112 000 агентов
- Стандарты качества и международный опыт работы
- Широкая партнерская сеть
- Международная система премирования агентов
- Участник Международной Конвенции по недвижимости CENTURY 21
- Бизнес-школа CENTURY 21: курс IMA, курс CREATE, семинары, мастер-классы, дистанционное обучение
- «Журнал о недвижимости» CENTURY 21 Россия
- Профессиональный маркетинг и продвижение объектов, система найма и обучения агентов.



В июле 2013 года
к исполнению обязанностей
генерального директора
CENTURY 21 Россия приступил
Петр Хренов — специалист
высокого класса, имеющий
огромный опыт работы
на руководящих постах.



— Дорогие друзья! Сегодня я впервые приветствую вас на страницах «Журнала о недвижимости» CENTURY 21 Россия. Новое руководство всегда несет с собой ожидание перемен — позвольте же вкратце рассказать о том, что за перемены нас ждут.

Поскольку работа риэлторов тесно связана с информационными технологиями, одной из самых важных областей для нас становится IT-сервис CENTURY 21 Россия. Существующая система 21online уже давно нуждается в обновлении, в переходе на новый уровень. Наша задача — осуществить это с помощью новых, более современных программных решений. Кроме того, потребности сети растут с каждым днем — поэтому мы планируем расширить основное ядро системы до целого перечня взаимосвязанных ресурсов, каждый из которых будет решать свою задачу в работе франчайзи. Все это в целом выльется в масштабный проект global-web-портала, подключенного к общей всемирной сети CENTURY 21. Ведь объединяя наши IT-ресурсы, мы все получаем возможности для более быстрой и эффективной работы.

Агенты и брокеры CENTURY 21 Россия давно переросли ту планку, где профессиональные интересы ограничены территорией одной страны. Сейчас с зарубежными объектами в компании работают только брокеры элитного сегмента — самые активные, самые мобильные и энергичные. Наша задача — сделать работу с недвижимостью других стран доступной для каждого участника CENTURY 21 Россия. Ведь и клиенты, обращаясь во всемирно известную компанию, вывески которой можно найти в самых отдаленных уголках планеты, ожидают получить возможность легко подобрать недвижимость где угодно, независимо от страны проживания.

Для более комфортной работы наших брокеров мы планируем существенно поднять

уровень франчайзи-сервиса: добавить новые опции, усовершенствовать уже существующие, провести перераспределение обязанностей среди сотрудников головного офиса, чтобы превратить его в один большой слаженный механизм.

В частности, большое внимание мы планируем уделить (и уже уделяем) направлению рекрутинга и обучения. Ведь мало найти действительно мотивированных сотрудников, которые готовы учиться и развиваться профессионально. Важно дать им такую систему обучения, где новейшие методы и курсы будут преподаваться лучшими бизнес-тренерами с использованием современных и актуальных методик. Компания неуклонно растет и развивается, и ей постоянно нужны новые высококлассные специалисты. А обучая таких специалистов для CENTURY 21 Россия, мы повышаем не только уровень конкретного агентства, но и уровень российского рынка недвижимости в целом.

Наши планы амбициозны: мы стремимся сделать CENTURY 21 Россия брендом номер один на рынке недвижимости в России и уже предприняли первые серьезные шаги в этом направлении.

Мы сердечно благодарим за сотрудничество наших франчайзи: спасибо, что сегодня остаетесь с нами, помогаете развивать и совершенствовать систему, строите в непростых российских реалиях цивилизованный рынок недвижимости.

Надеемся, что дальнейшая совместная работа станет еще более эффективной, продуктивной и взаимовыгодной. Вместе мы сделаем CENTURY 21 Россия лидером real estate — только вперед, только к новым победам!

С уважением,
генеральный директор
CENTURY 21 Россия
Петр ХРЕНОВ

Адрес редакции:

Россия, 125284,
г. Москва,
Ленинградский пр-т,
31а, стр. 1
Бизнес-центр «МонАрх»,
15-й этаж
Тел.: +7 (495) 981-21-21
Факс: +7 (495) 981-21-51

Над номером работали:

Мария Миненкова,
Алла Руденко,
Владислав Панфилов,
Александр Кузнецов,
Елена Кирсанова.

Главный редактор:

Мария Миненкова.

**Информационное
сотрудничество:**

pr@century21.ru

**Сотрудничество
по рекламе:**

info@century21.ru

Учредитель:

ООО «Синергия опыта»

Журнал зарегистрирован
Министерством связи и
массовых коммуникаций
Российской Федерации.
17 июля 2013 г.
Регистрационный
№ ФС77-54718.

Отпечатано:

ООО «ИрисПринт»
105118, г. Москва,
пр. Буденного, 30а.
Заказ № 1080
Тираж: 12 000 экз.
Цена свободная.

CENTURY 21 Center новое агентство в Раменском



■ Раменское — город на юго-востоке Москвы населением 99 тысяч человек, известный в том числе благодаря необычному проекту дизайнерских домов.

Команде CENTURY 21 присоединилось новое агентство в городе Раменское, владельцы которого приобрели франшизу сети риэлторских агентств.

Агентство CENTURY 21 Center предоставляет услуги по покупке, продаже, аренде жилой городской, загородной и коммерческой вторичной недвижимости и новостроек в Раменском и Раменском районе.

Своим клиентам агентство предлагает полный набор услуг необходимый для приобретения, продажи, аренды недвижимости. Сегодня здесь работает команда самых успешных риэлторов, которые хорошо знают свой город и район.

Светлый, с панорамным остеклением офис агентства располагает к комфортному общению и имеет все необходимое для заключения сделок. Новое место встречи агентов с клиентами CENTURY 21 Center удачно расположено: в шаговой доступности от станции «Фабричная», рядом с офисом находится удобная парковочная зона.

Владельцы агентства имеют опыт работы в недвижимости с 2008 года. В 2013 году решили открыть собственное агентство и в качестве

партнера выбрали крупнейшую в мире сеть — CENTURY 21.

«Сегодня международные стандарты обслуживания — это основа цивилизованного рынка недвижимости. Именно поэтому мы решили присоединиться к крупному и сильному бренду, — рассказывает Роман Сыркин руководитель CENTURY 21 Center. — Уже на этапах переговоров по вступлению в сеть мы поняли, что имеем дело с командой высококлассных профессионалов, которые впоследствии помогли нам в открытии офиса. Наши цели на сегодняшний день довольно амбициозны — мы хотим стать лидирующим агентством недвижимости в Раменском районе и предоставлять клиентам новый, лучший сервис, соответствующий международным стандартам, а также наладить связи с застройщиками и владельцами коммерческой недвижимости и предложить нашим клиентам большой спектр услуг в различных сегментах Real Estate».

Своих клиентов сотрудники CENTURY 21 Center с радостью ждут по адресу: город Раменское, улица Чугунова, 15а. ■

Совершенство в каждой детали



Андрей Мурыгин
на крыльце
нового офиса

комментирует директор по маркетингу Алла Руденко. — Мы были приятно удивлены тем, насколько серьезно к этому подошли в агентстве CENTURY 21 Мурыгин и Партнеры. Их новый офис оборудован в соответствии со всеми международными стандартами и является настоящим воплощением корпоративной идеи и эргономичности. Кроме того, здесь собраны все самые актуальные дизайнерские идеи и материалы.

Клиентов агентства недвижимости встречает просторное и светлое помещение, отделанное изысканными деревянными панелями. Дождаться назначенной встречи с сотрудниками компании, выпить чашечку чая или кофе и обратиться с мыслями можно на удобных кожаных диванах. Крыльцо, оформленное изящными коваными перилами и козырьком, с первого шага словно говорит гостям офиса: «Будьте как дома», а символика CENTURY 21 выполнена в ненавязчивой классической манере и прекрасно сочетается с общим дизайном фасада.

Дружный коллектив CENTURY 21 Россия с радостью приветствует в своих рядах новых брокеров и агентов компании CENTURY 21 Мурыгин и Партнеры. Желаем, чтобы в красивом и уютном новом доме удачно развивались любые начинания, стремительно проходило все больше и больше сделок, клиенты были довольны, а агентство росло и развивалось! ■

Особным событием для сети CENTURY 21 Россия стало открытие офиса нового агентства CENTURY 21 Мурыгин и Партнеры.

— CENTURY 21 Россия придает большое значение корпоративному стилю и духу компании, —

В Домодедово открылся офис CENTURY 21 Римарком

16 августа состоялась торжественная церемония открытия нового офиса агентства недвижимости CENTURY 21 Римарком.

На открытии присутствовали сотрудники чеховского и троцкого отделений компании, директор представительства в Домодедово Юрий Изотов, директор троцкого филиала Анна Руденко, директор чеховского офиса Галина Изотова, а также генеральный директор CENTURY 21 Римарком и его основатель Ен Ун Боку. Главной офис CENTURY 21 Россия на церемонии представляли руководитель отдела маркетинга Алла Руденко и вице-президент по развитию Антон Селезнев.

Особыми гостями праздника стали бизнес-тренер Владимир Димитриадис, директор домодедовского отделения компании «МИЭЛЬ» Татьяна Ерникова, а также Ольга Сень — региональный менеджер по жилищному кредитованию подольского отделения ГО МО СРБ ОАО «Сбербанк России».

Чтобы поделиться радостью от такого знаменательного события, в день открытия сотрудники CENTURY 21 Римарком прошли по улицам города и презентовали прохожим фирменные сувениры.

Генеральный директор компании Ен Ун Боку выступил с речью, в которой поблагодарил систему CENTURY 21 за существенный вклад в развитие цивилизованного рынка недвижимости. Также генеральный директор выразил благодарность друзьям, близким и коллегам за активное участие в работе компании.

— Благодаря опытной, мотивированной и сплоченной команде CENTURY 21 Римарком мы можем планировать открытие все большего количества офисов, делая работу сети еще более продуктивной, — отметил Ен Ун. — Так, следующее открытие нового офиса планируется до конца года.

Слово взял и директор ОП С21 Домодедово Юрий Изотов. Он пообещал сделать все возможное для процветания офиса в Домодедово, а также выразил признательность генеральному директору компании за оказанное высокое доверие.



Владимир Димитриадис в поздравительном слове отметил, что политика CENTURY 21 Римарком наиболее полно отвечает современным мировым стандартам качества работы риэлторов и взаимодействия с клиентами.

— Не следует слепо стремиться к деньгам, деньги не должны зомбировать, — отметил Димитриадис. — Главное в нашей работе — помогать людям решать жилищные проблемы, именно это должно становиться для агентов мощной мотивацией». В качестве примера тренер привел одного из лучших сотрудников чеховского агентства CENTURY 21 Римарком Олега Ртищева, которому подобный подход помогает успешно работать даже в один из самых стагнационных месяцев рынка.

Новый офис CENTURY 21 Римарком в Домодедово ждет клиентов с понедельника по пятницу с 9:00 до 19:00, в субботу с 10:00 до 15:00 по адресу улица Корнеева, 12. ■

Гости и виновники торжества

CENTURY 21 Россия в тройке лучших

Компания CENTURY 21 Россия вошла в тройку лидеров по общему количеству выставленных объектов на городском вторичном рынке Московского региона согласно анализу баз объектов корпоративных сайтов компаний за второй квартал 2013 года.

Количество объектов на вторичном городском рынке Московского региона представляет среднесуточное значение за второй квартал 2013 года.

«Мы рады оказаться в тройке лидеров. CENTURY 21 — крупнейшая сеть агентств недвижимости в мире, объединенная всемирно известным брендом, едиными стандартами качества

обслуживания, технологиями и информационной системой. Сегодня международные стандарты обслуживания — это основа цивилизованного рынка недвижимости. Все больше риэлторских компаний нуждаются в качественно новом уровне развития своего сервиса. Франчайзинговая сеть CENTURY 21 Россия предоставляет уникальные возможности для таких компаний, помогая успешно конкурировать на рынке, а их клиентам рассчитывать на самое качественное и профессиональное обслуживание и широкий выбор объектов недвижимости», — комментирует Ольга Григоренко, вице-президент CENTURY 21 Россия. ■



Работа риэлтора: за что платит клиент?



Мария Румянцева

Начальник отдела
CENTURY 21

Еврогрупп Недвижимость
+7 (905) 771-29-85

■ Положение пункта 8 части второй статьи 60 ЖК РСФСР, фактически вводящее не предусмотренное уголовным законодательством дополнительное наказание в виде лишения жилищности, приводит к дискриминации в жилищных правах отдельных категорий граждан по признаку наличия у них судимости и в силу этого нарушает гарантируемый государством принцип равенства прав и свобод человека и гражданина (статья 19, части 1 и 2 Конституции Российской Федерации).

Средняя комиссия агентства недвижимости за простую продажу-покупку в эконом-сегменте составляет примерно 200 тысяч рублей, а за альтернативную сделку (если нужно продать и сразу же купить) — от 300 тысяч. На первый взгляд — достаточно дорого.

Но действительно ли дорого? Смотря с чем сравнивать. Если с размером средней заработной платы по Москве — наверное, да, дорого. А в сравнении с рыночной стоимостью московского жилья, где сумма комиссионных соответствует 3–5% от стоимости квартиры — вроде как и не очень.

Большинство потенциальных клиентов интересуются: а что если мы сами будем давать рекламу и сами найдем покупателя? Или, в случае покупки, найдем объект недвижимости самостоятельно — комиссия будет ниже?

Ответ — нет.

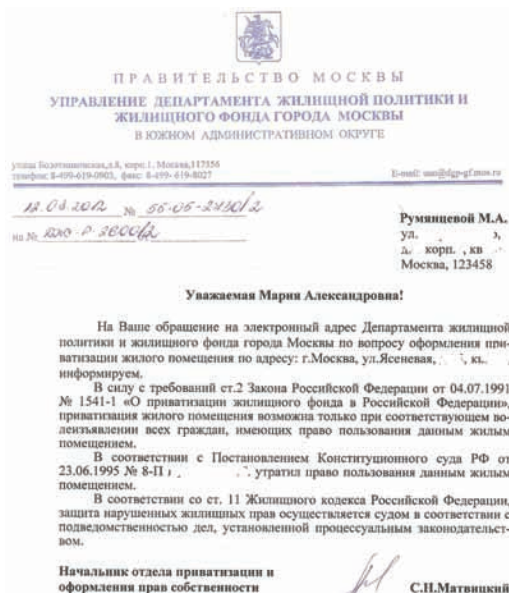
При нынешнем количестве информации поиск квартиры не составляет труда даже для школьника. Поэтому работа риэлтора заключается не в обзвоне баз и походах по квартирам, а — в первую очередь — в работе с документами и умении вести переговоры.

Переговоры

Обосновать важность этой части работы крайне непросто. Резонный аргумент против: «Разве нормальный взрослый человек, сумевший заработать сумму денег, достаточную для покупки квартиры в Москве, не сможет договориться о цене, условиях продажи или о чем-то еще?» Наверное, сможет. Однако, как показывает практика, зачастую даже риэлторам бывает нелегко договориться об условиях сделки: необходимо учесть все моменты, которые обязательно возникнут, могут возникнуть, и даже те, которые могут не возникнуть и возникнуть не должны еще при подписании договора аванса. В противном случае — уже на подписании документов — «недоговоренности» могут сослужить дурную службу, вплоть до срыва сделки.

Документы

Приведу недавний пример из практики: клиент обратился с желанием купить квартиру. Деньги свободные, все просто. Находим подходящий объект. Документы на первый взгляд идеальные — приватизация, три собственника (назовем их Анна, Елена и Галина). Вносим аванс, начинаем проверять. В расширенной выписке из домовой книги видно, что 24 года назад в эту квартиру по ордеру был зарегистрирован некий Владимир, на тот момент — супруг Елены, который был осужден и в связи с этим выписан. Озвучиваю этот факт клиенту, предлагая застраховать титул. Страховая компания просит прислать все проверки (хочу обратить на это внимание — проверки страховщикам предоставляют риэлторы), вердикт — коэффициент выше среднего, риски очевидны.



Ответ из департамента

Делаю запрос в Департамент жилищной политики и жилищного фонда с просьбой прокомментировать данный случай. Там подтверждают, что Владимир действительно утратил право пользования квартирой в соответствии с Постановлением Конституционного суда РФ от 23.06.1995 № 8-П. То есть, фактически, данный гражданин — потенциальный сосед. Дополнительная проверка показала, что гражданин уже участвовал в приватизации по другой квартире где фактически и проживает. Сделка в итоге состоялась.

Организация расчетов. Банк

Договоры аренды банковского сейфа бывают трехсторонние и двусторонние, условия под сделки — стандартные, однако основное внимание необходимо обратить на доступ. По большому счету, нужно определиться: у кого ключи от ячеек, каковы сроки аренды, какой уровень доступа указать, где хранятся копии документов и где оригиналы, у кого первого из участников сделки они появятся и на каких условиях этот кто-то их вам отдаст.

В идеале нужно подготовиться к сделке так, чтобы вы (в случае возникновения любой ситуации — приостановка, отказ в регистрации и прочее) были защищены и могли, при необходимости, воздействовать на других участников сделки. ■

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ **ВСЕРОССИЙСКИЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС**

2-4 октября

**ОТЕЛЬ
«ПАРК ИНН ПРИБАЛТИЙСКАЯ»**

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ

- **Жилищное строительство**
- **Риэлторский бизнес**
- **Ипотечное кредитование**
- **Информационные ресурсы**
- **Рынок загородной недвижимости**
- **Анализ и прогноз развития рынка**

Регистрация участников на сайте www.gilforum.ru (раздел «Жилищный конгресс», рубрика «Регистрация»)
Предусмотрены два пакета участия: платный и бесплатный

+7 (812) 329-49-86
www.gilforum.ru

ОРГАНИЗАТОР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР 2013



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
ПАРТНЕР 2013



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
СПОНСОР 2013



СПОНСОР ФОРУМА



Дорого и богато

нужен ли ремонт перед продажей?

Делать или не делать ремонт перед продажей жилья или сдачей его в аренду? А если делать, то в каких масштабах, объемах и ценовых категориях? Почему квартиры с оригинальным дизайнерским ремонтом могут долгое время простаивать без покупателей, а на жилье лишь с косметической отделкой наблюдается большой спрос? Насколько вообще окупается ремонт при продаже или сдаче квартиры?



Авторский дизайн
гостиной

Ремонт перед продажей и арендой — это, как говорится, две большие разницы. Наниматели и покупатели, как правило, разнятся не только по тому, сколько денег они готовы выложить за крышу над головой, но и по своим потребностям и ожиданиям.

Прекрасное и универсальное

Люди, которые снимают жилье, изначально не планируют тратить на него много времени и денег. То есть ремонтировать что-либо они возьмутся только в случае аварии, а переклеивать обои или менять сантехнику станут только в случае, если это благоустройство скостит им размер аренды. Да и то не всякий согласится добровольно перевоплощаться в «джамшута» помимо основной работы.

Исходя из этого, логично предположить, что когда речь идет о сдаче квартиры внаем, необходим самый простой и минимальный косметический ремонт. Например, стоит побелить потолки, поклеить свежие (и не обязательно дорогие, можно просто приличные) обои, кое-где подкрасить и подшпаклевать. Важно также проверить состояние электропроводки, обеспечить будущих нанимателей недорогой и надежной сантехникой.

Кроме того, стоит помнить, что квартиры с мебелью у большинства съемщиков (исключая любителей минимализма — вынужденных или истинных) вызывают больший интерес. Однако экзотическая или просто дорогая обстановка, скорее всего, отпугнет потенциальных нанимателей — представления о прекрасном и функциональном в этом случае у вас может решительно не совпасть. Отсюда важный вывод о подготовке квартиры — чем универсальнее обстановка, тем больше вероятность, что она придется по вкусу будущим съемщикам.

Так, в практике компании были случаи, когда, намереваясь снять квартиру, иностранцы отказывались от нее сразу при просмотре. Потому что ремонт и обстановка там были выполнены в духе российского менталитета «дорого-богато», что оказалось совершенно неприемлемым для иностранцев.

Однако не стоит совсем уж лишать квартиру признаков того, что тут вообще когда-то жили люди. Пара «домашних» штрихов — цветы на подоконнике, картина, всевозможные аксессуары — все это поможет вашей квартире выглядеть максимально уютной и привлекательной.

Блиц-подготовка

1. Вместо того, чтобы красить стены, наклейте обои сдержанных, неярких тонов. Это выглядит аккуратнее. Кроме того, если вы будете сдавать квартиру, и вам попадутся не слишком чистоплотные квартиранты, обои легче заменить.

2. Яркий свет, в том числе и от дополнительных светильников, сделает квартиру визуально более просторной, и, как следствие, привлекательной. Если окна квартиры выходят на солнечную сторону или же на исторический памятник, красивый парк, обязательно приводите будущих арендодателей или покупателей на «смотрины» днем. Если нет — вечером, убедившись, что освещение достаточно яркое, а красивые шторы аккуратно задернуты.

3. Рамы на окнах лучше выкрасить в белый цвет — здесь ваши творческие порывы могут быть восприняты неадекватно.

4. Из напольных покрытий лучше остановиться на недорогом линолеуме или ламинате, которые при необходимости, опять же, можно оперативно поменять, если вы арендодатель. А если вы ждете покупателей, это будет самым недорогим и аккуратным вариантом.

5. В ванной и в туалете лучше всего будет смотреться кафельная отделка стен и потолка. Здесь также обязательно хорошее, яркое освещение. Само собой, сантехника должна быть если не в идеальном, то хотя бы в хорошем состоянии. Она может быть недорогой, но непременно — качественной.

6. Все выключатели и розетки в квартире должны быть в идеальном порядке.

7. Любой ценой устранили перед просмотром все возможные неприятные запахи. Их наличие может создать неблагоприятное представление и о доме, и о вас.

Главное — не переборщить с советским фарфором, коврами и тому подобным. Используйте преимущества первого впечатления максимально!

Идеальная ситуация — когда арендодатель готов докупить в квартиру вещи, мебель, бытовую технику по желанию клиента. Такие квартиры никогда не задерживаются на рынке, да и потом наниматели не скоро захотят покинуть столь гостеприимного хозяина.

«Косметика» — наше все!

Когда речь идет о продаже квартиры, стоит основательно задуматься о том, стоит ли «овчинка» — то есть ремонт — тщательной и, тем паче, оригинальной выделки. Дело в том, что в большинстве случаев сообразно сделать лишь тот же самый косметический ремонт. Потому что, в отличие от сравнительно недорогой «косметики», более основательный или дизайнерский ремонт может окупиться лишь наполовину — в лучшем случае. Собственнику необходимо знать, что при расчете стоимости жилья с ремонтом затраты на сам ремонт учитываются лишь в половинном размере.

Планируя ремонт, нужно понимать, к какому классу относится жилье, а также сопоставить уровень района и дома, в котором оно находится. Если местонахождение считается далеко не самым комфортным для проживания или квартиры находится в «хрущевке», «сталинке» и т.п. — все это говорит о том, что серьезная «починка» квартиры перед продажей будет просто лишней тратой денег, а на стоимость и спрос ремонт никак не повлияет. Если же ваша недвижимость находится в элитном доме, то в ней, наоборот, просто неликвидно делать дешевый ремонт, так как такую квартиру будет трудно продать или сдать в аренду. А хороший ремонт в дорогом доме всегда является конкурентным преимуществом.

Очень осторожно нужно подходить к дизайнерскому ремонту. Задумываясь о приобретении жилья, покупатель обычно заранее планирует выделить отдельную сумму на ремонт, а также заранее представляет, как обустроит пространство в квартире. И если его видение не совпадет с тем, что уже сделал собственник, вложив средства и интеллектуальный труд — даже при остальных благоприятных характеристиках объекта сделка вряд ли состоится. В связи с этим считается, что средства, потраченные на дизайнерский ремонт, не оправданы.

Дорогой ремонт имеет смысл делать для себя и для души, так как он не придаст квартире статус ликвидной. Он никогда не окупится. Исключение составляют лишь случаи, когда собственники делают дизайнерский ремонт, а потом вынуждены по семейным обстоятельствам покинуть квартиру: решение о смене страны проживания, рождение детей и переезд за город и так далее.

Увеличить стоимость квартиры может только эксклюзив, когда интерьер разрабатывается именитым дизайнером специально для покупателя, который уже известен собственнику. А есть случаи, когда этот самый дизайнерский ремонт становится причиной снижения стоимости жилья.

Так, клиентка нашей компании купила квартиру на Рублевском шоссе и сразу же решила сделать ремонт, прибегнув к помощи именитых дизайнеров. Все бы ничего, если бы дизайн квартиры по желанию собственника не был полностью выполнен в черном цвете с небольшим вкраплением серых оттенков. Черными были стены, ванная, кафель, пол, мебель, не говоря уже об аксессуарах. Спустя какое-то время клиентка поняла, что жить в этом доме дальше не сможет, поэтому обратилась к нам. Первая сложность, с которой мы столкнулись — это необходимость сделать ряд фотографий квартиры для последующего использования их в рекламе. Из этого просто ничего не вышло. Еще целый год сотрудники компании пытались сдать квартиру внаем и в конце-концов были вынуждены просто отказаться от ее реализации.

Получается, что собственнику лучше выставить на жилье конкурентную цену, чем потратить деньги на дизайнерский ремонт и неоправданно поднять цену, потеряв потенциальных покупателей. ■

■ При расчете стоимости жилья с ремонтом затраты на сам ремонт учитываются лишь в половинном размере.



Идеальная ситуация — когда арендодатель готов докупить в квартиру вещи, мебель, бытовую технику по желанию клиента. Такие квартиры никогда не задерживаются на рынке, да и потом наниматели не скоро захотят покинуть столь гостеприимного хозяина.

Умнее, сильнее, быстрее секреты профессионального успеха

Интервью с вице-президентом CENTURY 21 Россия о стратегии развития компании и открытии нового офиса в самое ближайшее время.



Ольга Григоренко
вице-президент
CENTURY 21 Россия
+7 (495) 981-21-21

CENTURY 21 (C21): — Ольга, расскажите о своей карьере. Как давно вы пришли в сферу Real Estate? Чем занимались до этого?

Ольга Григоренко (О.Г.): — Мой опыт более 8 лет в Russian Land Ltd, Аппарате Президента, также я представляла интересы владельцев активов на рынке недвижимости и органах государственной власти, являюсь обладателем степени MBA по специальности «Стратегическое управление». Ну и, конечно же, большой брокерский опыт в сфере Real Estate.

C21: — Каким должен быть агент, чтобы заинтересовать вас как руководителя?

О.Г.: — Трудолюбив, компетентен, нацелен на успех, уверен в себе, оперативен в действиях и результатах.

C21: — Какие принципы CENTURY 21 в рекрутинге и обучении вы считаете наиболее продуктивными?

О.Г.: — Тесную связь теории с практикой, возможность обмениваться опытом с коллегами из других агентств сети.

C21: — Что формирует «агента элитного корпуса»?

О.Г.: — Профессионализм, эрудиция, грамотная речь, этика, дисциплина, навыки и знание особенностей работы с элитной категорией недвижимости, способности к переговорам с состоятельными клиентами, внешний вид.

C21: — Будет ли новое отделение CENTURY 21 Россия придерживаться особой кадровой политики?

О.Г.: — Безусловно. Во-первых, следует отметить, что CENTURY 21 — единственная международная брокерская компания, в чей «корзине» представлена абсолютно вся «про-

дуктовая линейка» на вкус и запрос любого покупателя. В нашем портфеле — активы от 1,5 млн рублей до свыше 150 млн евро, городская, загородная, зарубежная недвижимость, жилая, коммерческая, гостиничная. В нашей базе — свыше 30 000 объектов только в России, более 7 000 клиентов. Наш опыт — более 40 лет на рынке недвижимости и более восьми лет в России. Наша материнская компания — Realogy, вышедшая на IPO более года назад. Наши агенты проходят специализированные курсы обучения на каждом этапе: от новичков до владельцев собственного бизнеса. Наши объекты представлены на ведущих интернет-площадках, мы придерживаемся в

работе новейших международных стандартов. В нашу систему подготовки агентов входят особые условия мотивации — как профессионального роста, так и комиссионных.

C21: — Что может предложить новый офис CENTURY 21?

О.Г.: — В компании стратегически мы намерены выделить два направления: бизнес-класс и элитное. Если говорить о бизнес-классе, то на сегодняшний момент стоимость портфеля активов от 8 до 18 млн рублей, элитного сегмента — от 18 млн руб и выше.

В нашей компании представлены все сегменты рынка: жилая, коммерческая, загородная, городская, зарубежная, вторичный рынок, новостройки.

Могу с уверенностью сказать, что на международной арене по «всеядности», такому количеству офисов, листингов и клиентской базы, как у CENTURY 21, аналогов нет. Нас много уже сегодня, и будет еще больше. В нашем агентстве предусмотрена поддержка всей сети, индексированная шкала премирования агентов, каждому из которых ставится свой KPI в зависимости от профессиональных навыков, компетенций и опыта, при продвижении объектов агенту предлагаются креативные и эффективные инструменты marketing&sales. А также возможность развития и дифференциации деятельности.

C21: — Что вы думаете об укреплении позиций франчайзинга на мировом рынке?

О.Г.: — Будет отмечаться только рост. Профессионалы понимают, что с брендом можно заработать гораздо больше, имея возможность создать уникальную бизнес-модель с точки зрения эффективности.

C21: — Индивидуальный бизнес тем и хорош, что привлекает своей уникальностью. Что CENTURY 21 как франчайзинговая компания может противопоставить этому?

О.Г.: — Каждое из наших агентств — в независимом владении и управлении, а стандарты качества и собственные технологии только помогают в работе, увеличивая прибыль. Фактически владелец франшизы ведет свой собственный индивидуальный бизнес, но под «зонтом» всемирно известного бренда. А когда на улице непогода, зонт очень даже кстати.

C21: — Что бы вы посоветовали тем, кто раздумывает над открытием своего агентства недвижимости?

О.Г.: — Не раздумывая, звоните по телефону +7 (495) 981-21-21 и зарабатывайте больше вместе с нами. ■



Всегда в центре
внимания

Начните свой бизнес вместе с CENTURY 21 Россия

Как известно, риэлтор — это не профессия, а вид бизнеса. Главная задача — помочь клиенту выгодно продать или приобрести объект недвижимости быстро и без риска. Опытный агент по недвижимости хорошо знает рынок, обладает открытостью и отличными коммуникативными навыками. Как происходит в CENTURY 21 Россия процесс поиска и обучения агентов — рассказывает директор по развитию компании и руководитель проекта Татьяна Терехина.



Татьяна Терехина

директор по развитию
CENTURY 21 Россия
+7 (495) 981-21-21

CENTURY 21 (C21): — Татьяна, расскажите о Вашем опыте, как пришли к HR в Real Estate?

Татьяна Терехина (Т.Т.): — Я занималась подбором персонала, когда работала в сфере элитной недвижимости у собственника объектов, мне это очень знакомо. Приходилось подбирать персонал не только на позицию «агент по недвижимости» но и на другие ведущие позиции компании: юрист, офис-менеджер, листинг-менеджер, помощник брокера. В компанию CENTURY21 я пришла осознанно. Ведь работать в головном офисе крупнейшей сети агентств недвижимости в мире — большая честь для специалиста, работающего в сфере Real Estate. Позднее ко мне начали обращаться агенты с опытом и без опыта работы с желанием работать в CENTURY 21 Россия. Руководство компании пришло к решению развивать направление рекрутинга, так как это является стратегически важным направлением бизнеса. Возглавить направление предложили мне. По моему мнению, эта услуга будет востребованной и полезной для всех участников системы CENTURY 21 Россия. Грамотные специалисты на рынке на вес золота и востребованы нашими партнерами.

C21: — Какие преимущества в работе предлагаются агентам в CENTURY 21?

Т.Т.: — Их достаточно много для того, чтобы начать или продолжить свою карьеру в CENTURY 21. Прежде всего — это известный мировой бренд, международный опыт, технологии и стандарты работы, доступ к обширной базе объектов, поддержка существующих компаний системы, карьерный рост, тренинги и консультации профессионалов, высокая комиссия и индексированный доход, IT, маркетинговая и юридическая поддержка.

C21: — Если говорить о карьерном росте — какие должностные ступени проходит агент и каков может быть личностный рост?

Т.Т.: — Если мы говорим о начинающих агентах, то они после обучения основным навыкам работы в собственном агентстве должны пройти обучение по курсу CENTURY 21 CREATE, где опытные преподаватели, практики рынка рассказывают о системе CENTURY 21, пошаговой инструкции

процедуры сделки, о работе с продавцом и покупателем, о преимуществах каждой специализации, о том как искать клиентов и объекты, какие документы необходимы при покупке-продаже, и многое другое. Затем они начинают работать в агентстве с наставником (опытным агентом), который сопровождает агента в первых сделках и консультирует его. Имея опыт и большое количество сделок можно вполне стать руководителем отдела и в перспективе открыть свое агентство. Все зависит от целеустремленности и желания каждого агента.

C21: — Сколько может зарабатывать успешный агент?

Т.Т.: — Работа риэлтором в России сегодня пользуется большим спросом. Однако специфика этой профессии такова, что освоить и сделать ее основным источником заработка можно лишь на практике, имея опыт в этой сфере. Новичкам рассчитывать на высокий доход в первые месяцы работы, конечно, не стоит. Соответственно, чем больше опыта и сделок, тем выше доход. Практика заработка агента по недвижимости в месяц — от 50 тысяч до 250 тысяч рублей и выше, если говорить об элитном сегменте.

C21: — Насколько рекрутинг в сфере Real Estate развит на сегодня?

Т.Т.: — К сожалению, это направление не очень развито — в отличие от других сфер рынка рекрутмента. В агентствах недвижимости подобное направление курирует либо сам брокер агентства, либо бухгалтер или юрист, в отдельных случаях этим занимается HR-менеджер. Но мало найти специалиста: необходимо, удерживать, обучить, сопровождать, давать консультации и ввести его в устоявшийся коллектив. Рекрутинг, особенно на рынке недвижимости — это жизненно важное направление для продуктивного и прибыльного агентства недвижимости. На мой взгляд, главная задача брокера заключается в развитии бизнеса через развитие кадровой деятельности. ■



Для брокера агентства недвижимости поиск новых сотрудников — то же самое, что поиск покупателей и продавцов для успешного агента. Если компания хочет быть успешной, то кадры должны стать каркасом, на котором держится ее финансовое благополучие.

«Нехорошая» квартира

Как избежать сомнительных сделок



Петр Машаров

брокер CENTURY 21
Еврогрупп Недвижимость
+7 (495) 795-08-00

Покупка жилья — довольно ответственный шаг, который требует не только денег, но и гарантий. Как правильно оформить квартиру и оградить себя от случаев, при которых ваше право на собственность может быть поставлено под сомнение или просто аннулировано? Ведь жилье могут отобрать по суду, признав сделку недействительной, если та была совершена с нарушением закона или обманным путем. О том, что нужно знать и проверять в обязательном порядке, рассказал брокер CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость Петр Машаров.



**Не все продавцы
одинаково честны**

■ Не стесняйтесь при необходимости требовать справки из психоневрологических и наркологических диспансеров.

Дешево и сердито

Если стоимость квартиры хотя бы на 20% ниже рыночной — это первый «звоночек». Как правило, так радикально снижают цену нечистоплотные продавцы, которые хотят побыстрее сбыть проблемное жилье, или же просто мошенники. Последние могут прикрываться такими причинами срочной продажи, как переезд в другой город или сбор денег на лечение родственника. В общем, играют на человеческих чувствах. Еще одно прикрытие мошенников — регистрация в налоговой инспекции фирмы с неким громким названием. Под этим якобы «известным» брендом на пару недель открывается шикарный офис, и через объявления злоумышленники пытаются продать «нехорошую» или несуществующую квартиру. Если поверить им на слово, после сделки отсудить новообретенное жилье или денежные средства практически невозможно.

Собственник: кто есть кто

Если от вас скрывают, кто на самом деле является собственником квартиры, или хотят совершить продажу по доверенности — насторожитесь. Это предвещает проблемную сделку, требующую тщательной проверки. Если собственник отсутствует, может оказаться, что на самом деле его нет в живых, он является невменяемым или ограниченно дееспособным. Поэтому не стесняйтесь требовать справки из психоневрологических и наркологических диспансеров — они откроют полную картину ситуации.

В этой просьбе нет ничего предосудительного. Ведь если один из собственников квартиры напишет заявление в суд, что не осознавал своих действий, продавать квартиру не хотел, у него зафиксировано психическое заболевание, и вообще его держат на учете в ПНД — то в 99% случаев суд примет его сторону и расторгнет договор. При таком раскладе обеим сторонам возвращается то, что

они имели на момент покупки: покупателю — деньги, указанные в договоре, а продавцу — квартиру.

Если сделка проходит по доверенности, помните: может оказаться, что настоящий собственник ее не подписывал. Кроме того, он может отменить действие доверенности в последний момент, а недобросовестный продавец, в свою очередь, может и не поставить вас в известность.

Отметим: присутствие на сделке всех, кто прописан в квартире, не принципиально — в отличие от собственников. Достаточно иметь нотариально заверенный документ о том, что все обладатели прописки знают о предстоящей продаже квартиры и обязуются выписаться в строго определенные сроки.

Муж и жена

Если собственник состоит или ранее состоял в браке, необходимо проверить даты заключения и расторжения акта и сравнить их со временем покупки квартиры. Если жилье покупали во время брака, то права на него имеют оба супруга — вне зависимости от того, на кого оформлена жилплощадь. В этом случае второй супруг обязан подтвердить согласие на продажу. Если же согласия нет — то нет и сделки.

Число продаж

Проверьте: сколько собственников было у жилья? Чем больше, тем хуже. Если за короткий период времени сменилось несколько владельцев — это должно настораживать. Поэтому кроме стандартного перечня документов, необходимого для государственной регистрации права, следует получить выписку из ЕГРП и архивную выписку. Они помогут реально оценить список предыдущих собственников, а также выяснить, есть ли на квартире какие-либо обременения.

Планировать и перепланировать

Несмотря на то, что по закону при заключении договора продавец не обязан показывать покупателю кадастровый паспорт жилья и другие документы Бюро Технической Инвентаризации, стоит озаботиться этим заранее. Если имела место незаконная или несогласованная перепланировка, лучше узнать об этом до покупки, чем потом разбираться с бесконечным оформлением бумаг и штрафами.

I'll be back

С помощью домовой книги и архивной выписки можно также узнать, были ли прописаны в квартире несовершеннолетние дети, которые в дальнейшем могут претендовать на жилплощадь. Если после выбывания дети были зарегистрированы в социальные или детские дома — продажа их квартиры будет считаться недействительной. Органы прокуратуры, а также опеки и попечительства пристально следят за такими случаями, и квартиры нередко возвращаются законным наследникам в судебном порядке.

Аналогичные сложности возникают с жилплощадью, если зарегистрированные на ней лица были отправлены в места лишения свободы. За ними закон закрепляет права весьма однозначно. После возвращения они могут свободно вселиться, прописаться и проживать в квартире, несмотря на смену собственника.

Стоит обратить внимание и на то, не досталась ли квартира вашему потенциальному продавцу по наследству. В этом случае обязательно стоит проверить, каким путем — по завещанию или по закону, и не может ли кто-то из родственников продавца обратиться в суд с требованием о восстановлении пропущенного срока для вступления в наследство. В подобных случаях нужно подписывать с продавцом квартиры соглашение, согласно которому он возьмет на себя обязательство: в случае появления других наследников, восстановивших свои права на недвижимость, передать им часть полученной при продаже суммы.

Предупрежден — вооружен

Крайне важно обладать информацией о том, есть ли по приобретаемой недвижимости споры между заинтересованными в ней лицами. Для этого достаточно отправить заявление в Росреестр (ответ предоставляется в течение пяти дней) или сделать запрос в канцелярию суда по месту расположения квартиры.

Если окажется, что спор в отношении объекта недвижимости или обременение существуют, стоит проконсультироваться с юристом относительно возможных последствий или же вовсе отказать от сделки.

Цена вопроса

Обязательно сравните оговоренную сумму покупки с реальной стоимостью, отраженной в договоре. Ради того, чтобы уйти от налогов, продавцы могут снизить в документах эту цифру в несколько раз. И если сделка будет признана недействительной, вернуть вы сможете только то, что прописано в документах. Добейтесь правильного оформления договора — только так вы сможете гарантировать сохранность средств.

Встретимся в суде

Как видите, большинство указанных случаев сопряжены с обманом покупателей и нарушением закона. Мы попытались перечислить только некоторые из обстоятельств, которые могут помешать вам спокойно вселиться в новую квартиру и жить там долго и счастливо. Однако условия, которые нужно прописывать в договоре купли-продажи, чтобы избежать неадекватных последствий, всегда зависят от конкретной жилой недвижимости. Поэтому при заключении сделок всегда пользуйтесь услугами опытных риэлторов — они досконально осведомлены обо всех тонкостях и возможных проблемах. ■



Договор купли-продажи может быть признан недействительным по решению суда, если:

- Договор не соответствует закону и иным правовым актам;
- Сделка купли-продажи является мнимой или притворной;
- Продавец или покупатель признаны недееспособными;
- Одна из сторон договора — несовершеннолетний;
- Продавец или покупатель ограничены судом в дееспособности;
- Договор заключен гражданином, не способным понимать значение своих действий и руководить ими;
- Договор заключен под влиянием обмана, заблуждения, угрозы, злонамеренного соглашения представителей одной стороны с другой стороной или в результате стечения тяжелых обстоятельств;
- При заключении договора купли-продажи квартиры нарушены права несовершеннолетних детей.

Базы данных real estate

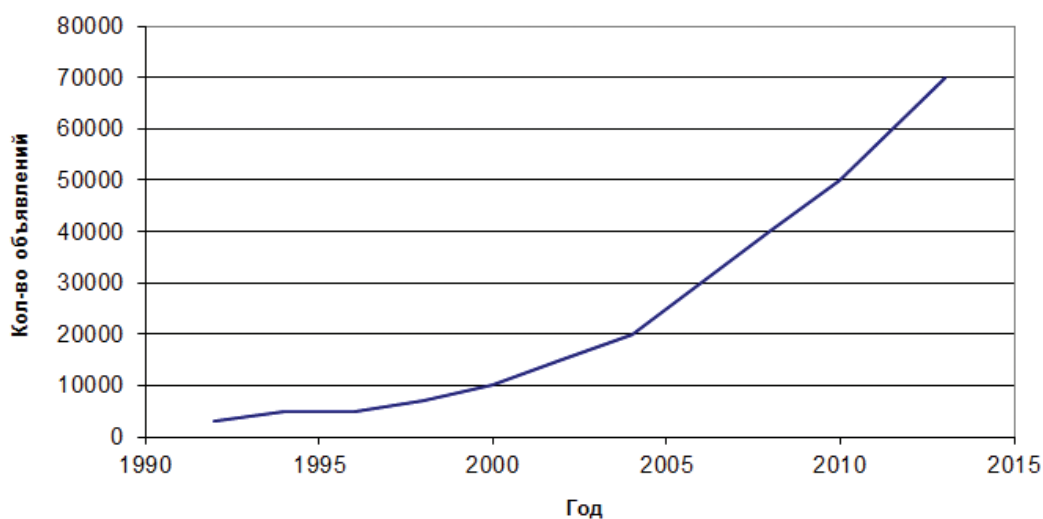
инструменты нового поколения



Игорь Сутягин
разработчик
информационной системы
«Навигатор»,
соучредитель компании
ООО «Навигатор Риэлти».
+7 (495) 505-21-97

Ежедневный рост
количества
объявлений

Активное формирование рынка недвижимости в России связано с принятием 4 июля 1991 года «закона о приватизации жилищного фонда в Российской Федерации». С появлением этого закона недвижимость начала превращаться в товар, который можно было продавать и покупать, чем и начали тогда заниматься многие.



Бывшие инженеры многочисленных оборонных предприятий пробовали себя в роли агентов по недвижимости: кому-то это удавалось, а наиболее успешные открывали свои риэлторские компании. Формирующемуся рынку были необходимы информационные инструменты — в первую очередь, рекламного характера. На московском рынке недвижимости в первые годы основным таким инструментом стала только открывшаяся газета бесплатных объявлений «Из рук в руки», пилотный номер которой вышел 14 января 1992 года. «Из рук в руки» использовалась тогда практически всеми участниками рынка для рекламы выставляемых на продажу объектов. В первое время она же являлась и основным источником информации в процессе поиска и подбора объектов недвижимости. Рабочий день риэлтора начинался с просмотра избранных рубрик газеты, с поиска и анализа вновь появившихся объявлений. С технической точки зрения это было крайне неудобно, поэтому многим бывшим инженерам, проводившим часы за чтением рекламных объявлений и не понаслышке знакомым с программированием, хотелось автоматизировать процесс. В результате уже в том же 1992 году появились первые риэлторские программы и базы данных недвижимости. Большая их часть не выходила за пределы одного агентства, но некоторым удалось превратиться в настоящий информационный продукт, которым начали

пользоваться и другие компании. В частности, с 1992 года была известна база данных «Маклер». Чуть позже — если не ошибаюсь, в 1993 году — появилась база данных «Лайт 2000», которой пользовались многие агентства недвижимости, в том числе и довольно крупные. Таким образом, над сформировавшимся рынком недвижимости появилась информационная надстройка. В базы данных по недвижимости попадали все объявле-



Первые риэлторские базы данных появились в 1992 году; большая их часть не выходила за пределы одного агентства, но некоторым удалось превратиться в настоящий информационный продукт.

ния «Из рук в руки», и теперь вместо ежедневного пролистывания газеты можно было просто воспользоваться программой.

В начале 90-х объемы рынка недвижимости были невелики. Ежедневное количество новых объявлений о продаже квартир редко превышало 500, общий объем базы данных (количество предложений о продаже квартир за месяц) составлял порядка 10 000 объявлений. Поэтому

■ Прототипом первой базы данных стала газета бесплатных объявлений «Из рук в руки», пилотный номер которой вышел 14 января 1992 года.

в первые годы для наполнения базы можно было использовать простейший механизм — труд операторов, которые вносили информацию вручную. Примерно такого же уровня технологичности механизм использовался и для распространения обновленной информации — курьер доставлял дискету с новыми данными в риэлторские компании. Понятно, что стоимость подобных услуг была довольно велика и приближалась к \$ 1 000 в месяц.

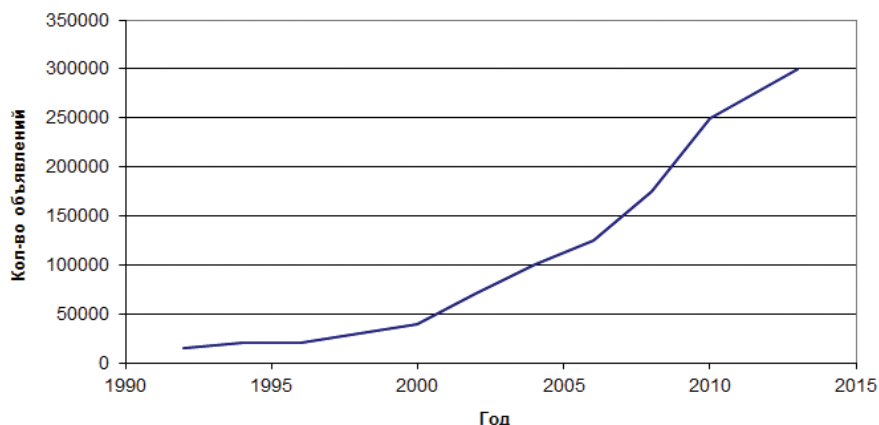
Тем временем объемы рынка недвижимости росли, увеличивалось количество предложений и существующий механизм ручного ввода информации (определявший и высокую стоимость информационного обслуживания) становился все менее эффективным. Кроме того, ручной способ доставки информационных обновлений был крайне неудобен и не позволял формировать собственную базу данных объектов. Отвечая требованиям времени, в 1996 году появилась информационная система RealtOne. В этой базе данных использовались технологии сканирования, распознавания текста и автоматического структурирования данных для наполнения базы. Для доставки информации на первом этапе использовались технологии модемной связи, а чуть позже, с развитием интернет-служб — механизмы электронной почты. Отказ от ресурсоемких и дорогих составляющих технологической цепочки позволил значительно снизить стоимость информационного обслуживания, что обеспечило базе данных RealtOne место на информационном рынке.

В это время — помимо функции дайджеста различных печатных изданий — информационные системы стали активно собирать рекламные объявления, чему способствовало развитие технологий доставки данных. Тем не менее, такие системы все еще не могли составить конкуренцию печатным изданиям, которые оставались основным рекламным инструментом. Ситуация в этом плане изменилась лишь с развитием интернета и с появлением различных интернет-порталов о недвижимости.

Тем временем, объемы рынка недвижимости продолжали расти, и на этом фоне существенной стала производительность самих баз. Значительно выросшие объемы данных влекли за собой нестабильность работы, низкую скорость выполнения запросов и значительные задержки при загрузке информации. Кроме того, создаваемые на скорую руку с чистого листа программы редко обладали «дружелюбным» и понятным интерфейсом, что также затрудняло работу.

На фоне этого в 2000 году появилась база данных WinNER. Она выгодно отличалась от других продуктов с точки зрения отмеченных выше технологических особенностей. Кроме того, по всей видимости, вместо ресурсоемкой и дорогостоящей обработки первичных печатных изданий информация поступала в базу из других электронных источников. Все это в совокупности позволило вести активную и достаточно агрессивную маркетинговую компанию и в результате добиться большой популярности среди риэлторов.

Информационная система «Навигатор» появилась на рынке в 2003 году, придя на смену устаревшей тогда и теряющей позиции на



рынке RealtOne. Плановмерно развиваясь, совершенствуя различные инструменты, сохраняя неизменной ценовую политику, ей удалось с течением времени стать популярным профессиональным инструментом среди риэлторов Московского региона. В 2011 году между компанией «Навигатор Риэлти» и Московской Ассоциацией Риэлторов (МАР) было заключено соглашение о партнерстве. Тем самым МАР сделала ставку на информационную систему «Навигатор» как на основной инструмент профессиональной деятельности риэлторских компаний. В 2013 году между CENTURY 21 Россия и компанией «Навигатор Риэлти» было заключено партнерское соглашение, в соответствии с которым CENTURY 21 Россия получила значительные преференции в использовании информационной системы «Навигатор».

Говоря о перспективах профессиональных информационных систем рынка недвижимости, следует отметить, что уже довольно давно вектор их развития направлен в сторону активного использования интернета. Это движение, безусловно, будет продолжаться, и по мере развития технологий доступа к сети центр тяжести информационных систем все более и более будет смещаться в сторону веб-приложений. Широкий простор для деятельности имеется и в области приложений для мобильных устройств.

В заключение необходимо отметить, что приведенный краткий обзор истории развития информационных систем рынка недвижимости не претендует на полноту. В частности, в нем не было ничего сказано об информационной системе CIAN, по праву занимающей лидирующее положение в области аренды жилой недвижимости, а также о многих других информационных системах («Супер База», Realto.ru). Не рассматривались многочисленные печатные по недвижимости, деятельность которых относится к другой бизнес-модели, поскольку носит в первую очередь рекламный характер. Понятно, что рассказывать об этом направлении деятельности следует уже специалистам. С другой стороны, мы надеемся, что даже изложенная информация будет полезна читателям и поможет им составить общее представление об истории этой отрасли. ■

Общий объем базы данных за месяц (продажа квартир)



В 2013 году между CENTURY 21 Россия и компанией

«Навигатор Риэлти» было заключено партнерское соглашение, благодаря которому CENTURY 21 Россия получила значительные преференции в использовании информационной системы «Навигатор».

Демонстрируя лучшее в ожидании «ДОМЭКСПО»

29-я Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО», где будут представлены все сегменты российского и зарубежного рынка, объекты жилой городской, загородной, курортной и коммерческой недвижимости, пройдет с 17 по 20 октября 2013 года в московском Гостином дворе.



Стенд CENTURY 21
Elvert Collection

«Журнал о недвижимости» CENTURY 21 Россия вновь выступит информационным партнером выставки. На страницах журнала представлены самые значимые и интересные проекты и предложения рынка недвижимости любого класса, тематические статьи, обзоры, аналитические и статистические материалы, прогнозы, комментарии профессиональных игроков рынка недвижимости, работающих под мировым брендом CENTURY 21, интервью с политиками, звездами шоу-бизнеса, советы экспертов и многое другое, что поможет читателю разобраться в тонкостях сферы Real Estate.

— «ДОМЭКСПО» — крупнейшая выставка в сфере недвижимости. В прошлом году наша компания была представлена стендом CENTURY 21 Elvert Collection, куда за четыре дня мероприятия обратились около 500 человек, — комментирует директор по маркетингу CENTURY 21 Россия Алла Руденко. — Для нас эти цифры, безусловно, являются подтверждением того, что «ДОМЭКСПО» сегодня — флагман среди выставок, оправдывая все наши ожидания, позволила найти конечного потребителя легко и быстро. Выставка — это замечательная возможность заявить о себе, расширить горизонты бизнеса, партнерские связи, рассказать об инновационных технологиях работы.

Мы с большим удовольствием продолжим партнерские отношения с «ДОМЭКСПО» и намерены впредь ежегодно принимать участие в выставке.

Помимо участия в экспозиции компания CENTURY 21 Россия активно поддержала деловую программу мероприятия авторским семинаром вице-президента по развитию Антона Селезнева на тему «Открытие собственного агентства недвижимости. Предоставление качественных риэлторских услуг». Также в рамках «ДОМЭКСПО» состоялось интервью Антона Селезнева с крупнейшей еженедельной деловой газетой «Ведомости» о развитии риэлторского бизнеса по франчайзингу в России.

В этом году CENTURY 21 Россия планирует продолжить сотрудничество и предложить участникам выставки интересную деловую программу.

Хорошей традицией в рамках выставки стало проведение в рамках выставки конкурса «Риэлторские поединки» и участие в нем CENTURY 21 Россия. Особо стоит отметить, что первое место в предыдущем конкурсе досталось брокеру агентства недвижимости CENTURY 21 Ваш Квартирный Вопрос Вере Ларионовой, постоянной участнице профессионального состязания. Так в феврале 2010 года она стала Лучшим риэлтором по версии зрительского жюри, осенью того же года — серебряным призером, а затем одержала победу в номинации «Эксперт рынка».

— Среди представленных CENTURY 21 Elvert Collection на выставке объектов присутствовали — Дворец семьи Романовых в Санкт-Петербурге, виллы Пабло Пикассо и Джанни Версаче, а также родовой замок на Рублевке, — комментирует вице-президент CENTURY 21 Россия Ольга Григоренко. — И несмотря на статус «первого эшелона» в real estate, один из объектов нашел своего нового владельца благодаря CENTURY 21 Elvert Collection, представлявшей его на выставке.

По словам генерального директора агентства CENTURY 21 Elvert Collection Людмилы Якушиной, несмотря на то, что самым высоким спросом со стороны посетителей выставки обычно пользуются объекты стоимостью около \$ 1,5–2 млн, покупатели на такие дорогие объекты нашлись, и довольно быстро. Все объекты, представленные агентством на выставке, оцениваются в общую сумму свыше \$ 400 млн.

Организаторы «ДОМЭКСПО» высоко оценили концепцию, в соответствии с которой работает компания, и наградили CENTURY 21 Elvert Collection дипломом «За эксклюзивные предложения на рынке элитной недвижимости». ■

PROEstate 2013

100% load

Продолжается регистрация участников на VII Международный инвестиционный форум PROEstate, который пройдет в Москве с 9 по 11 сентября. Мероприятие развернется на площади в 5 000 м² в выставочном павильоне «Экспоцентр». На сегодняшний день экспонентами форума стали более 50 компаний, которые представят лучшие инвестиционные проекты в сфере недвижимости на различных стадиях реализации, забронировано 100% выставочных площадей.



Экспозиция выставки

Среди экспонентов: Правительство Хельсинки, Главстрой, PKF hotelexperts, Российский аукционный дом, Colliers International, Homeland Group, Администрация города Перми, Amtel Properties, Рёуру, Администрация города Екатеринбурга, NAI Bescar, Эстейт Менеджмент, Schneider Electric, Hansa Group, ОАО «Северсталь-метиз», ГК «Бюро техники», SAP, Архитектурная мастерская Цехомского, Горизон-Белинвест-Девелопер, СитиЭстейт, Город, Ирбис, СТБ-проект и другие.

— Положительная динамика заполнения площадей свидетельствует о том, что уже к началу выставки на экспозиции не останется ни одного свободного места, — комментирует директор форума PROEstate Павел Гончаров. — Большой популярностью среди экспонентов пользуются стенды размером 16–20 м². Привлекает расположение в центральной зоне экспозиции, в непосредственной близости от конференц-залов, пресс-центра, кафе и крупных компаний-экспонентов. Свои проекты и услуги в этом году представят многие новые компании из Москвы и регионов России.

Напомним, что одним из нововведений форума PROEstate в этом году станет зонирование экспозиции на тематические сектора: PRO Mall, PRO

Office, PRO Industrial и PRO Investment. Каждый раздел выставки будет дополнен соответствующим блоком деловой программы. По мнению организаторов форума, функциональное зонирование повысит эффективность участия в выставке и обеспечит максимально понятную систему навигации.

Международный инвестиционный форум PROEstate — ключевое мероприятие на российском рынке недвижимости международного уровня. Инициатором PROEstate выступает Всероссийская Гильдия управляющих и девелоперов при поддержке Минреграрзвития РФ и Правительства Москвы. В этом году форум пройдет с 9 по 11 сентября в Москве на площадке выставочного комплекса «Экспоцентр».

Поддержку мероприятию оказывают Schneider Electric, Hansa Group, ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, RUMPU, ГК «Бюро техники», SAP, Cushman & Wakefield. ■

«Журнал о недвижимости» CENTURY 21 Россия впервые выступает информационным партнером международного инвестиционного форума PROEstate.



Дополнительная информация:

Александра Гольцман,
руководитель пресс-службы
+7 (812) 640-60-70
press@proestate.ru

Ваша квартира в Жуковке

Комплекс Управления делами Президента РФ

Лучшая территория на Рублево-Успенском шоссе

Предлагаем Вашему вниманию великолепные апартаменты в клубном доме на 6 квартир, построенном в 2008 году, в Комплексе Управления делами Президента РФ с территорией более 15 Га векового леса. Комплекс Управления делами Президента РФ расположен всего в 8-ми км от МКАД, в непосредственной близости от Резиденции Президента РФ. Респектабельное соседство, статусность окружения и близость охраняемой правительственной трассы создают особую атмосферу престижности, защищенности и спокойствия.

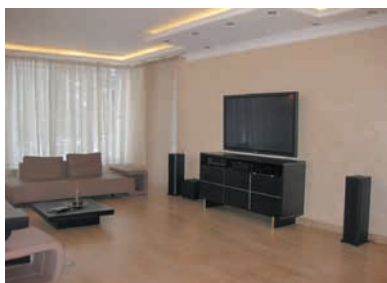
Отличительными особенностями проживания в Комплексе Управления делами Президента являются благоприятная роза ветров, развитая инфраструктура, собственная значительная территория, чистый воздух, военизированная охрана по всему периметру Комплекса, быстрая транспортная доступность до центра Москвы. На Рублево-Успенском направлении всегда жили избранные. Вначале здесь селились царственные особы, затем партийная и культурная элита страны, теперь такая возможность есть и у Вас в Комплексе Управления делами Президента РФ.

В квартире площадью 195 м² удачно сочетаются авторский дизайн, высококачественная отделка, функциональное зонирование пространства.

2 спальни+кабинет
 гостиная
 кухонная зона
 2 ванных комнаты +1 с/у
 гардеробные комнаты
 кладовая
 балкон
 паркинг



Всего 7115 USD/м²



На территории Комплекса: УК, охрана, детский английский клуб, ресторан «Политика», в шаговой доступности Москва-река. В непосредственной близости: школы, салоны красоты, фитнес-клубы, отделения банков, медицинские центры, магазины, Barviha Luxury Village и т.д.

Жизнь в окружении тишины, леса, природы и белок...

P.S. — под ключ по согласованию.

КВАРТИРЫ В ЗВЕНИГОРОДЕ

АНК-Девелопмент предлагает:

Однокомнатные и двухкомнатные квартиры в мало-этажном доме

Зеленый район

200 м до леса

200 м до Москва-реки

Удобное расположение

500 м до центра города

200 м до Московской окружной дороги

съезд со стороны Ново-Рижского и Рублевского шоссе

рейсовые автобусы до метро Строгино и Мякинино

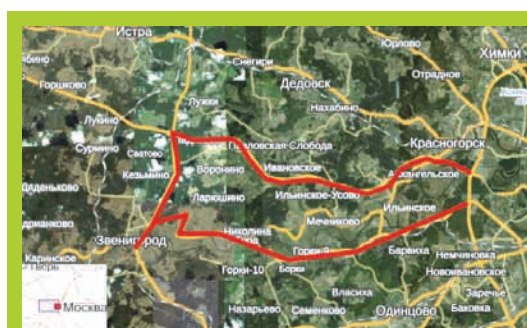
1 час по железной дороге до Белорусского вокзала

Квартиры на любой вкус

Различные планировки

В квартирах подсобные помещения и балконы

На 1 этаже — веранды и отдельные выходы во внутренний дворик



Цена на старте —
от 50 000 рублей/м²

Квартиры-студии
28 м² от 1 404 000 рублей!

Сдача — весной 2014 года



ТЭПы по зданию

Количество квартир на этаже-19

однокомнатных-14

квартир-студий-3

двухкомнатных-2

Общая площадь квартир 2-го этажа - 767,69 м²

без балконов и лоджий - 757,91 м²

Общая площадь квартир жилого дома - 2303,07 м²

без балконов, поджий и тамбуров - 2273,73 м²

Общая площадь здания - 2821,79 м²

Примечания:

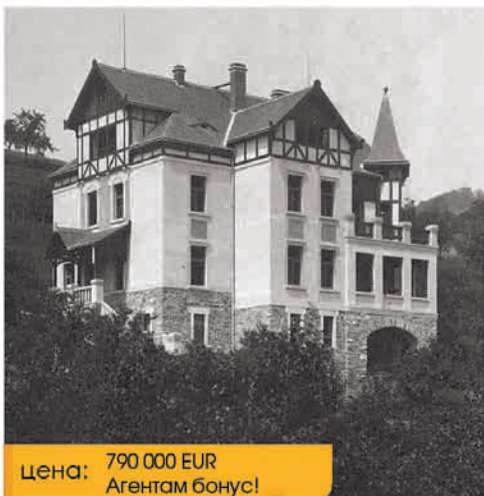
Толщина перегородок в санузлах 120мм (кирпич),

мехкомнатных перегородок 80мм (позорбебивый гипсоблок).

Условные обозначения

- Однокомнатная квартира Тип 1а
- Однокомнатная квартира Тип 1б
- Однокомнатная квартира Тип 1в
- Однокомнатная квартира Тип 1г
- Однокомнатная квартира Тип 1д
- Однокомнатная квартира Тип 1е
- Квартира-студия Тип 1ж
- Квартира-студия Тип 1и
- Квартира-студия Тип 1к
- Двухкомнатная квартира Тип 2а

КУРОРТНАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



цена: 790 000 EUR
Агентам бонус!

Продается родовой замок 1906 г. постройки.

После реконструкции. Площадь 1450 м² + 1 Га земли, все в собственности



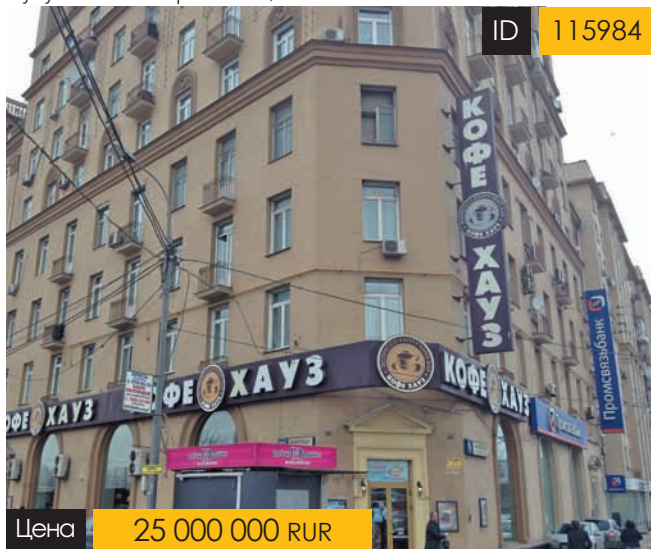
Эксперт:
Стрельников Григорий
+7 (495) 232-19-79
+7 (910) 433-85-17
www.castle1906.com

Адрес замка:
Чехия, район Нешимице, г. Усти-над-Лабем
Расстояние:
До Праги - 90 км (40 мин. на машине)
До Эльбы (Лабы) - 500 м
До Аэропорта - 75 км
До Дрездена - 70 км
До Вены или Берлина - 350 км

Территория: огорожена, имеет 4 разных входа. Охрана и пожарная безопасность: датчики на движение и пожар по периметру участка, в доме и в гараже. Материал: 1 этаж: камень, 2-5 этажи: кирпич. Толщина стен: 0,25 м x 1 м. Перекрытия: железобетонные. Коммуникации: Газ, водоснабжение, канализация-центральные. Электричество: 220 Вольт (при реконструкции вся проводка менялась). Отопление: газовое. На каждом этаже отдельный котел. Связь: спутниковое телевидение, беспроводной интернет. Реконструкция: в 2007-2008 гг. произведена полная реконструкция замка. Заменены отопительная система, водосистема, электросистема, система безопасности. Отреставрированы окна, двери, лестницы, бассейн, гараж. Установлена новая сантехника и бытовая техника. Печное отопление заменено камином. Внутренняя часть замка и его фасад отреставрированы с сохранением старого оригинального стиля, вся мебель старинная (обновленная) в духе атмосферы замка. Стол для русского бильярда и гербы выполнены на заказ. На 1 этаже бассейн, кинозал, музыкальная студия, бильярдная, сауна, комната для пинг-понга.

Продается 3х-комнатная квартира

Кутузовский проспект, 30/32



Цена 25 000 000 RUR

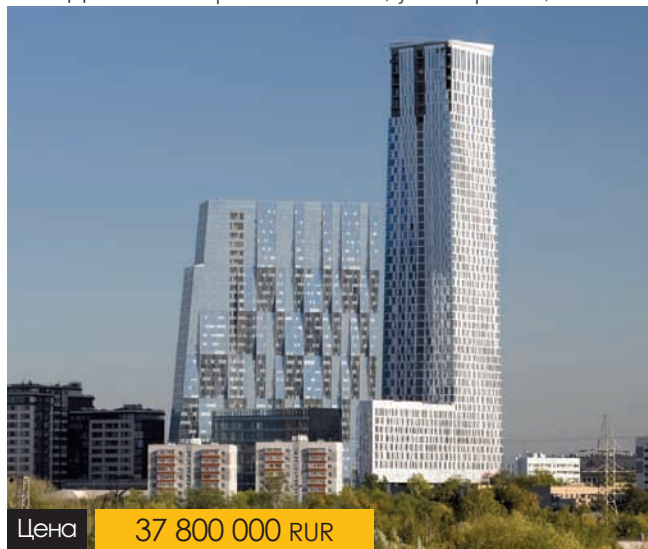
102,7 м² общая площадь
57 м² жилая площадь
10 м² кухня
2 этаж из 8

Светлана Мальцева
+7 (965) 212-21-21
+7 (495) 232-19-79
7647460@gmail.com

Продается 4х-комнатная квартира на Кутузовском проспекте. Потолок 3,5 м, эркер, нестандартная планировка. Свободна.

Продается 2х-комнатная квартира

ЖК «Дом на Мосфильмовской», ул. Пырьева, 2



Цена 37 800 000 RUR

107,3 м² общая площадь
29 этаж
вид на центр

Евгений Скоморовский
+7 (985) 298-99-00
+7 (495) 232-19-79
skomorovsky@century21.ru

В собственности.

CENTURY 21 Запад ПРЕДЛАГАЕТ КВАРТИРЫ В ЛУЧШИХ ДОМАХ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ:

ЖК «Дом на Беговой»

м.Беговая, Хорошевское шоссе, 16 (вл.2-20)
в продаже 100 квартир
квартиры от 37 м²,
цены от 180 000 RUR/м²

ЖК «Измайловский»

м.Измайловская, 4-я Парковая ул., вл.15
в продаже 70 квартир
квартиры от 53 м²,
цены от 150 000 RUR/м²

ЖК «Аэробус»

м.Аэропорт, Кочновский проезд, 4
в продаже 58 квартир
квартиры от 67 м²,
цены от 157 000 RUR/м²

ЖК «Авеню 77»

м.Чертановская, мкр. Северное Чертаново, вл.1а
в продаже 54 квартир
квартиры от 62 м²,
цены от 140 000 RUR/м²

ЖК «Дом в Сосновой роще»

м.Октябрьское поле, ул.Расплетина, 21
в продаже 20 квартир
квартиры от 63 м²,
цены от 200 000 RUR/м²

ЖК «Дубровская слобода»

м. Дубровки, ул.1 Машиностроения, 16
в продаже 80 квартир
квартиры от 49 м²,
цены от 176 000 RUR/м²

ЖК «Солнце»

м.Молодежная, ул.Ярцевская, 32
в продаже 15 квартир
квартиры от 51 м²,
цена от 200 000 RUR/м²

ЖК «Дом на Мосфильмовской»

м. Киевская, ул.Пырьева, 2
в продаже 200 квартир
квартиры от 63 м²,
цена от 280 000 RUR/м²

ЖК «Газойл-сити»

м. Новые Черемушки, ул. Наметкина, 16
в продаже 300 квартир
квартиры от 42 м²,
цена от 300 000 RUR/м²

ЖК «Велтон-парк»

м.Октябрьское поле, пр.Маршала Жукова, 43
в продаже 300 квартир
квартиры от 40 м²,
цены от 150 000 RUR/м²

ЖК «Юнион-парк»

м.Октябрьское поле, ул.Маршала Тухачевского, вл.49/26
в продаже 30 квартир
квартиры от 37 м²,
цены от 160 000 RUR/м²

ЖК «Вилланж»

м.Октябрьское поле, пр.Маршала Жукова, 43
в продаже 20 квартир
квартиры от 55 м²,
цены от 200 000 RUR/м²

ЖК «Алые Паруса»

м. Щукинская, ул.Авиационная, 77-79
в продаже 500 квартир
квартиры от 52 м²,
цены от 195 000 RUR/м²

ЖК «Английский квартал»

м. Серпуховская, ул. Мытная, 7
в продаже 70 квартир
квартиры от 46 м²,
цены от 300 000 RUR/м²

ЖК «Лира»

м. Автозаводская, ул. Ленинская слобода, 11
в продаже 9 квартир
квартиры от 111 м²,
цены от 170 000 RUR/м²

ЖК «Триколор»

м.ВДНХ, ул. Ростокинская, вл.2
в продаже 20 квартир
квартиры от 50 м²,
цена от 150 000 RUR/м²

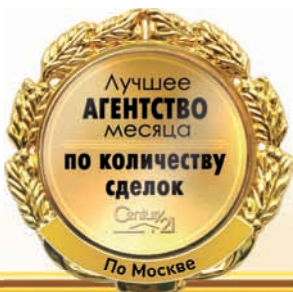
ЖК «Дирижабль»

м. Новые Черемушки, ул.Профсоюзная, 64
в продаже 80 квартир
квартиры от 55 м²,
цена от 270 000 RUR/м²

ЖК «Богородский»

м.Улица Подбельского, бульвар м. Рокоссовского, 6, к.1
в продаже 25 квартир
квартиры от 42 м²,
цена от 140 000 RUR/м²

...а также квартиры во многих других домах столицы!



Century 21
Еврогрупп Недвижимость

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость
Москва, 123001,
Садовая-Кудринская ул., д. 25, 5-й этаж
+7 (495) 795-0800
+7 (499) 254-4314
eurogroup@c21.russia.com
egp.ru

МФК «Атлетик Хаус», 1-комнатная квартира

г. Люберцы, 3-е Почтовое отделение, вл. 61



CENTURY 21
Еврогрупп Недвижимость
+7 (495) 795-08-00
info@egp.ru, www.egp.ru

37,3 м² общая площадь
18 м² жилая площадь
10 м² кухня
9 этаж из 9

Цена 3 226 600 RUR

Монолитно-кирпичные дома, Атлетик-хаус. огороженная территория, индивидуальный проект. Фитнес-клуб в цокольном этаже.

МФК «Атлетик Хаус», 2х-комнатная квартира

г. Люберцы, 3-е Почтовое отделение, вл. 61



CENTURY 21
Еврогрупп Недвижимость
+7 (495) 795-08-00
info@egp.ru, www.egp.ru

56,6 м² общая площадь
31 м² жилая площадь
14 м² кухня
4 этаж из 9

Цена 4 754 400 RUR

Монолитно-кирпичные дома, Атлетик-хаус. огороженная территория, индивидуальный проект. Фитнес-клуб в цокольном этаже.

ЖК «Гелиос», 1-комнатная квартира

г. Химки, ул. Академика Грушина, корп. 3, 3А



CENTURY 21
Еврогрупп Недвижимость
+7 (495) 795-08-00
info@egp.ru, www.egp.ru

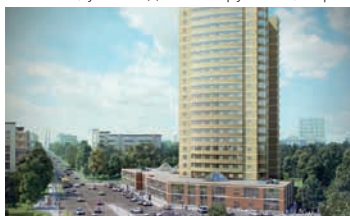
51,62 м² общая площадь
30 м² жилая площадь
9 м² кухня
7 этаж из 23

Цена 3 974 740 RUR

Монолитно-кирпичные дома, Свободная планировка, без отделки, стекло-пакеты, лоджия застеклена. Срок сдачи 4 кв. 2013 г. Вся инфраструктура.

ЖК «Гелиос», 2х-комнатная квартира

г. Химки, ул. Академика Грушина, корп. 3, 3А



CENTURY 21
Еврогрупп Недвижимость
+7 (495) 795-08-00
info@egp.ru, www.egp.ru

70,51 м² общая площадь
31,5 м² жилая площадь
9 м² кухня
5 этаж из 23

Цена 5 640 800 RUR

Монолитно-кирпичные дома, Свободная планировка, без отделки, стекло-пакеты, лоджия застеклена. Срок сдачи 4 кв. 2013 г. Вся инфраструктура.

ЖК «Дворянский Дом», 1-комнатная квартира

г. Серпухов, пл. Ленина, 8



CENTURY 21
Еврогрупп Недвижимость
+7 (495) 795-08-00
info@egp.ru, www.egp.ru

71,25 м² общая площадь
20 м² жилая площадь
25 м² кухня
2 этаж из 6

Цена 3 526 875 RUR

Монолитно-кирпичные дома, ЖК «Дворянский Дом». Свободная планировка, парковка, фитнес-клуб, вся инфраструктура. Ипотека

ЖК «Дом на Садовой», 1-комнатная квартира

Д. Путилково, Садовая ул., 4



CENTURY 21
Еврогрупп Недвижимость
+7 (495) 795-08-00
info@egp.ru, www.egp.ru

42,4 м² общая площадь
20 м² жилая площадь
10 м² кухня
14 этаж из 17

Цена 3 773 600 RUR

Монолитно-кирпичные дома, ЖК «Дом на Садовой», Свободная планировка, вся инфраструктура. Ипотека, Рассрочка.

ЖК «Дом на Садовой», 2х-комнатная квартира

Д. Путилково, Садовая ул., 4



CENTURY 21
Еврогрупп Недвижимость
+7 (495) 795-08-00
info@egp.ru, www.egp.ru

59 м² общая площадь
21 м² жилая площадь
10 м² кухня
3 этаж из 17

Цена 4 787 100 RUR

Монолитно-кирпичные дома, ЖК «Дом на Садовой», Свободная планировка, вся инфраструктура. Ипотека, Рассрочка.

ОФОРМЛЕНИЕ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ



- профессиональный консалтинг
- подготовка документов
- выезд на сделку нашего специалиста

г. Москва, ул. Садовая-Кудринская, д. 25, м. Маяковская
Тел. : +7 (495) 255-06-61
E-mail: info@docregistr.ru, www.docregistr.ru

CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

Москва, 123001,
Садовая-Кудринская ул., д. 25, 5-й этаж
+7 (495) 795-0800
+7 (499) 254-4314
eurogroup@c21russia.com
egp.ru

**Еврогрупп Недвижимость****ЖК «Новое Биерово», 2х-комнатная квартира**

Ногинский р-н, п. Зеленый



CENTURY 21
Еврогрупп Недвижимость
+7 (495) 795-08-00

info@egp.ru, www.egp.ru

47,4 м² общая площадь
26,5 м² жилая площадь
8 м² кухня
5 этаж из 17

Цена **2 891 400 RUR**

Монолитно-кирпичные дома, стеклопакеты, кладовки в цокольных этажах. Автостоянки. Рассрочка. Ипотека. ГК 4 кв. 2013

ЖК «Нахабино Сквер», 1-комнатная квартира

Истринский район, д. Исаково



CENTURY 21
Еврогрупп Недвижимость
+7 (495) 795-08-00

info@egp.ru, www.egp.ru

35,8 м² общая площадь
18 м² жилая площадь
8 м² кухня
2 этаж из 4

Цена **2 255 400 RUR**

Монолитно-кирпичные дома, стеклопакеты. Автостоянки. Рассрочка. Ипотека. ГК 4 кв. 2014

ЖК «Нахабино Сквер», 2х-комнатная квартира

Истринский район, д. Исаково



CENTURY 21
Еврогрупп Недвижимость
+7 (495) 795-08-00

info@egp.ru, www.egp.ru

54,8 м² общая площадь
30 м² жилая площадь
10 м² кухня
1 этаж из 4

Цена **3 538 000 RUR**

Монолитно-кирпичные дома, автостоянка, вся инфраструктура, остекление.

ЖК «Новорижский», 1-комнатная квартира

11 км. Новорижского шоссе, д. Бузланово



CENTURY 21
Еврогрупп Недвижимость
+7 (495) 795-08-00

info@egp.ru, www.egp.ru

45,3 м² общая площадь
19 м² жилая площадь
9 м² кухня
2 этаж из 8

Цена **4 462 050 RUR**

15 мин. тр., Монолитно-кирпичные дома. Бизнес-класс по цене эконом, подземный паркинг, вся инфраструктура, огороженная территория, охрана.

ЖК «Новорижский», 2х-комнатная квартира

11 км. Новорижского шоссе, д. Бузланово



CENTURY 21
Еврогрупп Недвижимость
+7 (495) 795-08-00

info@egp.ru, www.egp.ru

65,5 м² общая площадь
27 м² жилая площадь
9 м² кухня
1 этаж из 8

Цена **4 716 000 RUR**

15 мин. тр., Монолитно-кирпичные дома. Бизнес-класс по цене эконом, подземный паркинг, вся инфраструктура, огороженная территория, охрана.

ЖК «Новорижский», 1-комнатная квартира

11 км. Новорижского шоссе, д. Бузланово



CENTURY 21
Еврогрупп Недвижимость
+7 (495) 795-08-00

info@egp.ru, www.egp.ru

42,4 м² общая площадь
19 м² жилая площадь
9 м² кухня
1 этаж из 8

Цена **2 247 200 RUR**

Тушинская, 1-комнатная квартира, 15 мин. транспортом, Бузланово, мкр. Новорижский; ГК 3 квартал 2015. Бизнес-класс по цене эконом, подземный паркинг, вся инфраструктура, огороженная территория, охрана.

ЖК «Новорижский», 2х-комнатная квартира

11 км. Новорижского шоссе, д. Бузланово



CENTURY 21
Еврогрупп Недвижимость
+7 (495) 795-08-00

info@egp.ru, www.egp.ru

60 м² общая площадь
33 м² жилая площадь
10 м² кухня
2 этаж из 8

Цена **3 120 000 RUR**

15 мин. транспортом, Бузланово, мкр. Новорижский. Бизнес-класс по цене эконом, подземный паркинг, вся инфраструктура, огороженная территория, охрана. ГК 3 кв. 2015 г.

ЖК «Пестово Парк», 2х-комнатная квартира

Балашихинский р-н, ул. Агрогородок, 14А



CENTURY 21
Еврогрупп Недвижимость
+7 (495) 795-08-00

info@egp.ru, www.egp.ru

50,4 м² общая площадь
22 м² жилая площадь
10 м² кухня
12 этаж из 14

Цена **3 758 700 RUR**

Монолитно-кирпичные дома, ЖК «Пестово Парк». Охраняемая территория, вся инфраструктура, Рассрочка. Ипотека



Елена Таратаева

+7 (929) 943-43-62
tarataeva.e@tsnnedv.ru

Алевтина Самоделова

+7 (929) 943-40-14
samodelova.a@tsnnedv.ru

Новый район новостроек в Ивантеевке!



1-комн. квартиры – общая площадь от 39,4 до 45,8 м²,

цена – от 2 500 000 RUR

2-комн. квартиры – общая площадь 63,9 м²,

цена – 3 700 000 RUR

3-комн. квартиры – общая площадь 83 м² – 90,7 м²,

цена – от 4 800 000 RUR



Елена Ельшина
+7 (925) 306-90-26,
+7 (495) 518-5000,
+7 (800) 450-5000
(звонок бесплатный)
elshina.e@tsnnedv.ru



Данил Клименко
+7 (925) 306-90-34,
+7 (495) 518-5000,
+7 (800) 450-5000
(звонок бесплатный)
klimenko.d@tsnnedv.ru

Выгодные инвестиции в новостройки на начальном этапе строительства!

Огромный выбор квартир с различными планировками в новом современном районе г. Ивантеевка! В квартире установлены стеклопакеты, межкомнатные перегородки. Сделана разводка электрики, стяжка полов, система отопления.

Территория вокруг дома благоустроена: детская и спортивная площадки, парковочные места. Удобное транспортное сообщение: до ж/д станции «Ивантеевка-1» 5 минут пешком, до остановки автобуса «Ивантеевка – м. ВДНХ» 2 минуты пешком.

Все листинги агентства представлены на tsn.c21russia.com

Алексей Седых

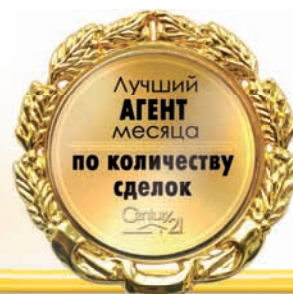
+7 (929) 920-88-68

sedykh.a@tsnnedv.ru

Елена Суркова

+7 (925) 802-04-50

surkova.e@tsnnedv.ru



Квартиры от застройщика, большой выбор квартир!

М.О., г. Пушкино, мкр. Серебрянка, 48/2



Павел Шаповалов

+7 (926) 900-44-83

+7 (925) 125-5000

+7 (800) 450-5000 (звонок бесплатный)

shapovalov.p@tsnnedv.ru

Новый монолитно-кирпичный дом. Сдан. Функциональная планировка. Рядом школы, детские сады. По проекту огороженная территория, видеонаблюдение, консьержи. Удобное транспортное расположение.

1-комн. кв.: общая площадь – 46 м², цена: 3 200 000 RUR

2-комн. кв.: общая площадь – 77 м², цена: 5 050 000 RUR

3-комн. кв.: общая площадь – 95 м², цена: 6 100 000 RUR

4-комн. кв.: общая площадь – 112 м², цена: 6 400 000 RUR

Домик в деревне



Цена

5 800 000 RUR

Николай Пьявкин

+7 (926) 643-03-71

+7 (925) 125-5000

+7 (800) 450-5000 (звонок бесплатный)

pyavkin.n@tsnnedv.ru

110 м² площадь дома

22 сотки участок

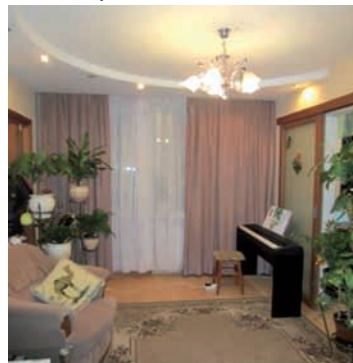
2 этажа

бревно

Д. Исаково, ПМЖ. Мебель, электрическое отопление, пластиковые окна, на участке – колодец. Можно жить круглый год. Плодовые деревья, ели и ягодные кусты, круглогодичный подъезд, рядом озеро, вокруг лес.

Двухкомнатная квартира

г. Москва, ул. Нансена, 12, м. Свиблово



Цена

7 800 000 RUR

Елена Суркова

+7 (925) 802-04-50

+7 (495) 518-5000

+7 (800) 450-5000 (звонок бесплатный)

surkova.e@tsnnedv.ru

42 м² общая площадь

25 м² жилая площадь

6 м² кухня

2 этаж из 5 К

Качественный евроремонт. Полы с подогревом, потолок с подсветкой, гардеробная. Встроенная кухня с техникой. Балкон застеклен. Дом в тихом дворе, 5 мин. до м. Свиблово. Рядом парк, вся инфраструктура. Более 3 лет в собственности.

Двухкомнатная квартира

МО, г. Пушкино, ул. Горького, 12



Цена

6 200 000 RUR

Артем Сомов

+7 (929) 943-63-99

+7 (925) 125-5000

+7 (800) 450-5000 (звонок бесплатный)

somov.a@tsnnedv.ru

67 м² общая площадь

40 м² жилая площадь

10 м² кухня

4 этаж из 9 К

Отличное состояние, с/у раздельный. 2 лоджии утеплены и объединены с залом. Рядом детские сады, школы, магазины, рынок, ж/д станция в 5 минутах ходьбы. Свободна, возможна ипотека.

Квартиры в новом районе г. Щелково

22 км от МКАД по Щелковскому шоссе, мкр. Аничково



Вероника Цветкова

+7 (926) 509-60-57

+7 (800) 450-5000 (звонок бесплатный)

cvetkova.v@tsnnedv.ru

Лилия Иванова

+7 (926) 509-60-61

+7 (800) 450-5000 (звонок бесплатный)

ivanova.l@tsnnedv.ru

Квартиры в новом современном микрорайоне. Вся необходимая инфраструктура: продовольственный магазин, стадион, аптека, гимназия. Удобное транспортное сообщение: 10 мин. до жд. «Чкаловская». Экологически чистый район Подмосковья, рядом лес, в 4 км песчаный пляж. Продаются по переуступке, оформляемой в офисе застройщика СУ22. Оперативный показ!

1-комн. кв. – от 34,8 м², цена от 2 300 000 RUR

3-комн. кв. – от 80 м², цена от 4 020 000 RUR

Двухкомнатная квартира в Новопеределкино

Москва, ул. Шолохова, 10



Цена

6 850 000 RUR

Юлия Власова

+7 (929) 945-67-17

+7 (800) 450-5000 (звонок бесплатный)

vlasova@tsnnedv.ru

56 м² общая площадь

32 м² жилая площадь

10 м² кухня

11 этаж из 16 П

Квартира в хорошем состоянии. Зеленый район, развитая инфраструктура: магазины, школа, детский сад. От м. Юго-Западная 10 мин. транспортом. Более 3-х лет. Один взрослый собственник. Прямая продажа.



Ивантеевка, Дзержинского 21а,
+7 (495) 518-5000
info@tsnnedv.ru
tsn.c21russia.com



**Вы молоды и активны?
Хотите работать
в дружной команде
и достойно зарабатывать?**

Открыты вакансии:

- Оператор call-центра
- Офис-менеджер
- Юрист
- Помощник юриста
- Специалист по аренде недвижимости
- Специалист по продаже недвижимости

МО, г. Ивантеевка,
ул. Дзержинского, д. 21а

8-495-518-5000
8-929-943-4034

www.tsnnedv.ru

Все листинги агентства представлены на tsn.c21russia.com

ул. Горького 27, Иркутск, Россия
+7 (3952) 909-144
nm@c21russia.com
недвижимостьмира.рф



Недвижимость Иркутска

- жилая
- офисная
- загородная
- торговая
- складская
- зарубежная

Большая база, отличный сервис
Принимаем квартиры на продажу



Все листинги агентства представлены на недвижимостьмира.рф

Знаменитый дом на набережной

г. Москва, ул. Серафимовича, 2

ID 44675



Елена Борисовна
+7 (909) 967 92 47
+7 (495) 928-18-26
valeeva.helene@yandex.ru

100 м² общая площадь
70 м² участок
9,5 м² кухня
8 этаж из 10

Цена 1 400 000 USD

Великолепная 4х-комнатная квартира с панорамным видом! Потрясающий вид — на Спасскую и все кремлевские башни, Храм Христа Спасителя, Собор Василия Блаженного, памятник Петру Великому, вид на Москва-реку.

Квартира в Майами с видом на океан

США, Флорида, Майами

ID 95074



Лариса
+7 (909) 967-92-47
+7 (495) 684-54-27
elena.valeeva@c21russia.com

210 м² общая площадь
6 комнат (3 спальни)
4 этаж из 41

Цена 1 550 000 USD

Уютная квартира в элитном роскошном доме в центре Майами (США). Вид на океан, а также чудесная панорама города. Гранитный пол. Парковка в доме; спортзал; конференц-зал; сауна; консьерж; секьюрити.

Дом В США, Лос-Анджелес

США, Лос-Анджелес, Калифорния

ID 92371



Лариса
+7 (909) 967-92-47

900 м² общая площадь
800 м² жилая площадь
20 м² кухня
2 этажа

Цена 8 000 000 USD

Великолепный европейский шато в Калифорнии — Лос-Анджелес! Парадный вход с двойной лестницей прекрасно отделан и оборудован множеством деталей. Отдельный гостевой дом, бассейн, летняя кухня, теннисный корт, пышный сад...

Элитная квартира в Майами

США, Флорида, Майами

ID 98748



Лариса
+7 (909) 967-92-47
+7 (495) 684-54-27
elena.valeeva@c21russia.com

320 м² общая площадь
6 комнат (3 спальни)
18 м² кухня
8 этаж из 41

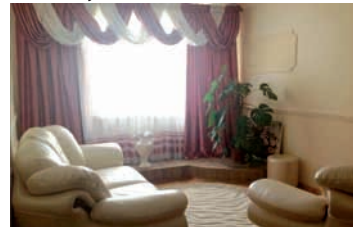
Цена 2 550 000 USD

Уютная квартира в элитном роскошном доме в центре Майами (США). Вид на океан, а также чудесная панорама города. Мраморный пол. Парковка в доме; спортзал; конференц-зал; сауна; консьерж; секьюрити.

3х-комнатная квартира в Царицыно

Москва, ул. Бакинская, 25, к. 2

ID 135512



Лариса
+7 (909) 967-92-47
+7 (495) 928-18-26

75 м² общая площадь
45 м² жилая площадь
10 м² кухня
16 этаж из 17

Цена 12 500 000 RUR

В лучшем доме у м. Царицыно, 3х-комнатная квартира; отличное состояние; с мебелью; лоджия; холл; кладовая; прямая (свободная) продажа!

3-х комнатная квартира в Москве

г. Москва, Бутово, ул. Адмирала Лазарева, 16

ID 123707



Светлана Фунбаю
+7 (962) 364-53-36
+7 (495) 928-18-26

85 м² общая площадь
46 м² жилая площадь
13 м² кухня
5 этаж из 17

Цена 11 000 000 RUR

Южное Бутово, 3-х комнатная квартира, отличная планировка, 2 большие лоджии+эркер, холл, большая кладовая, прямая (свободная) продажа!

Дом у Красной Пахры (Былово)

Новая Москва, Подольский район, СПК «Красная Пахра»

ID 135755



Вадим
+7 (916) 889-64-60
broker41@mail.ru

251,7 м² общая площадь
114,2 м² жилая площадь
15,5 м² кухня
2 этажа К

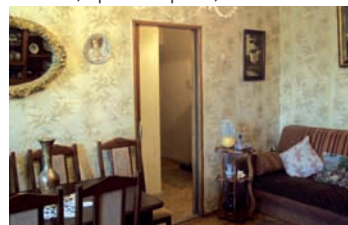
Цена 10 300 000 RUR

Дом новый, есть участок, гараж, 6 комнат, камин. Пол: ламинат, ковролин, линолеум. Зимний сад, артезианская скважина, душ, канализация: центральная и много другого. Рядом лес, река, чистая природа.

Рента 2х-комн. квартиры в Щелково

Москва, пр-т. Гагарина, 12

ID 139029



Лариса
+7 (909) 967-92-47
+7 (495) 928-18-26

52 м² общая площадь
29 м² жилая площадь
10 м² кухня
15 этаж из 17

Цена 1 800 000 RUR

Рента — не для проживания! 2х-комнатная квартира; рентополучатель — женщина 68 лет; рентные платежи 10 000 RUR.

Продается двухкомнатная квартира

МО, Мытищи, ул. Индустриальная, 7, к. 3



Ирина Пугачева
+7 (926) 531-18-21
+7 (495) 582-07-41
century21vkv@gmail.com

78 м² общая площадь
40 м² жилая площадь
12 м² кухня
14 этаж из 14 П

Цена 8 390 000 RUR

15 минут пешком от ст. Мытищи, 18 мин. Спутник до Ярославского вокзала, дом 2005 года. 2 с/у, двойная лоджия, отличное состояние, в собственности более 3 лет, свободна.

Продается однокомнатная квартира

МО, Мытищи, Октябрьский пр-т, 16



Сергей Мараков
+7 (926) 574-01-21
+7 (495) 582-07-41
century21vkv@gmail.com

45 м² общая площадь
19 м² жилая площадь
13 м² кухня
1 этаж из 17 К

Цена 4 900 000 RUR

Новостройка в Цветочном городе. Отличная планировка. Высокий первый этаж. Окна смотрят на лес института Ирисмана. 3 минуты до станции Тайнинская. 23 минуты до м. Комсомольская.

Продается трехкомнатная квартира

МО, г. Мытищи, ул. Летная, 24, к 2



Константин Косуля
+7 (965) 212-23-62
+7 (495) 582-07-41
century21vkv@gmail.com

63 м² общая площадь
43 м² жилая площадь
8 м² кухня
1 этаж из 9 П

Цена 5 300 000 RUR

Эко базар, санузел раздельный, состояние среднее, свободная продажа, более 3 лет.

Продается однокомнатная квартира

МО, Мытищи, ул. Троицкая, 9



Сергей Булдаков
+7 (926) 733-85-08
+7 (495) 582-07-41
century21vkv@gmail.com

46 м² общая площадь
18 м² жилая площадь
13 м² кухня
2 этаж из 17

Цена 5 900 000 RUR

Отличная квартира в новом доме, встроенная дорогая кухня, мебель, бытовая техника, более 3х лет, один взрослый собственник, свободная продажа, в 2016 г. метро в 5 мин. пешком, небольшой торг!

Продается участок в Болтино

МО, Мытищинский район, д. Болтино



Сергей Булдаков
+7 (926) 733-85-08
+7 (495) 582-07-41
century21vkv@gmail.com

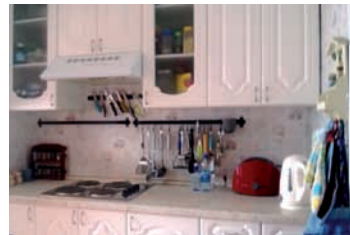
6 соток участок

Цена 1 800 000 RUR

Участок правильной формы, крайний к лесу, с лесными деревьями, 15 м/п водохранилище, пляж, магазин, автобусная остановка 15 м/тр. до ст. м. Медведково, круглогодичный подъезд.

Продается трехкомнатная квартира

МО, г. Королев, улица Мичурина, 27, к.1



Инна Година
+7 (964) 584-52-83
+7 (495) 582-07-41
century21vkv@gmail.com

98 м² общая площадь
40 м² жилая площадь
14 м² кухня
1 этаж из 17

Цена 7 500 000 RUR

Комнаты изолированные, евроремонт, 2 лоджии, встроенная кухня с бытовой техникой, 2 с/у. Видеонаблюдение, более 3-х лет, ухоженный двор, рядом парк «Лосиный остров», детский сад, школа.

Продается двухкомнатная квартира

МО, г. Королев, проезд Макаренко, 1



Инна Година
+7 (964) 584-52-83
+7 (495) 582-07-41
century21vkv@gmail.com

41 м² общая площадь
18 м² жилая площадь
11 м² кухня
20 этажа из 20

Цена 3 800 000 RUR

Евроремонт, лоджия, панорамный вид, встроенная кухня ручной работы. 2 лифта, консьерж, видеонаблюдение. На этаже стол для настольного тенниса, тренажеры, свой вход. Более 3-х лет.

Продается участок в Ховрино

МО, Мытищинский район, д. Ховрино



Константин Косуля
+7 (965) 212-23-62
+7 (495) 582-07-41
century21vkv@gmail.com

5,10 соток
50 км от МКАД

Цена 1 100 000 RUR

Пос. Мостовик, земли для садоводства, на участке двухэтажный дом, летняя кухня, забор, двор, брусчатка, участок с насаждениями, водопровод, электричество, пруд с рыбой.

Продается дом

Раменский район, д. Григорово, ул. Заречная

ID 139444



Марина Рощина
8 (925) 353-52-95
8 (496) 577-77-77
ms.marina@c21russia.com

280 м² общая площадь
170 м² жилая площадь
8 комнат
2 этажа

Цена 9 600 000 RUR

ИЖС. Вода, газ, электричество, автономная канализация. Участок 15 соток, ровный, сухой, огорожен. Мансарда 70 м². Балкон, лоджия. 2 санузла. Хозблок 160 м² с летней кухней, баня, гараж.

Продается двухкомнатная квартира

Ногинский р-н, д. Иванисово

ID 77816



Владимир Бизенков
+7 (903) 212-14-38
+7 (917) 507-49-72
Vladimir.bizenkov@c21russia.com

45 м² общая площадь
28 м² жилая площадь
2 комнаты
1 этаж из 5

Цена 2 320 000 RUR

Продается двухкомнатная квартира улучшенной планировки в хорошем состоянии. Рядом остановка, магазины, детский садик, ж/д станция.

Продается двухкомнатная квартира

МО, г. Электросталь, пр. Ленина, 8а

ID 140911



Руслан Самигуллин
+7 (925) 194-32-44
+7 (903) 212-14-38
ruslan.samigullin@c21russia.com

45,9 м² общая площадь
30 м² жилая площадь
2 комнаты
1 этаж из 5

Цена 2 450 000 RUR

Продается двухкомнатная квартира в нормальном жилом состоянии. В комнатах окна ПВХ. Колонка-автомат, кладовка, квартира более трех лет в собственности. Рядом школы, детский сад, магазины, ТРЦ «Эльград».

Продается однокомнатная квартира

МО, г. Электросталь, ул. Мира, 30

ID 122594



Сергей Флегонтов
+7 (917) 500-40-57
+7 (496) 576-43-77
sergey.flegontov@c21russia.com

33,5 м² общая площадь
17,4 м² жилая площадь
1 комната
2 этаж из 9

Цена 2 420 000 RUR

Продается уютная однокомнатная квартира в панельном доме. Большая светлая кухня, балкон застеклен, кладовка. В шаговой доступности школа и лицей, детские сады, супермаркеты, рынок.

Продается комната

МО, г. Электросталь, пр. Ленина, 20а

ID 149481



Сергей Флегонтов
+7 (917) 500-40-57
+7 (496) 576-43-77
sergey.flegontov@c21russia.com

54 м² общая площадь
11,8 м² жилая площадь
1 этаж из 4

Цена 980 000 RUR

Продается комната в трехкомнатной квартире в хорошем состоянии, ПВХ, паркет. Рядом: школы, детские сады, крупные супермаркеты, автобусные остановки. Соседи — семья из трех человек.

Продается комната в центре города

МО, г. Электросталь, пр. Ленина, 26

ID 136778



Владимир Бизенков
8 (903) 212-14-38
8 (917) 507-49-72
Vladimir.bizenkov@c21russia.com

60 м² общая площадь
17,6 м² жилая площадь
3 этаж из 5

Цена 1 300 000 RUR

Комната с балконом в центре города в отличном состоянии. Меблирована. Рядом садик, школа, магазины. Хорошее транспортное сообщение.

Продается трехкомнатная квартира

МО, г. Электросталь, ул. Первомайская, 14

ID 148485



Елена Еремина
+7 (903) 213-33-43
+7 (496) 577-77-77
elena.eremina@c21russia.com

55,3 м² общая площадь
39,8 м² жилая площадь
3 комнаты
3 этаж из 5К

Цена 2 950 000 RUR

Квартира в северном районе, комнаты смежно-изолированные, санузел совмещенный, колонка, балкон. Развитая инфраструктура: магазины, школа, детский сад.

Продается однокомнатная квартира

МО, г. Электросталь, ул. Ялагина, 18\19

ID 150831



Елена Еремина
+7 (903) 213-33-43
+7 (496) 577-77-77
elena.eremina@c21russia.com

26,3 м² общая площадь
1 комната
7 этаж из 10

Цена 2 050 000 RUR

Продается квартира-студия в строящемся доме. Без отделки, стяжка, электричество. Окна ПВХ, лоджия застеклена. Развитая инфраструктура. Срок сдачи дома — 3 квартал 2013 года.

Продается коттедж

Москва, 22 км по Киевскому ш, д. Власово Коттедж

ID 30271



Елизавета Усова
+7 (916) 345-67-09
+7 (495) 780-99-49
elizaveta.usova@gmail.com

540 м² общая площадь

Цена 15 000 000 RUR

Эксклюзивный коттедж в коттеджной застройке, кирпичный, 3х-уровневый, под отделку. Участок 15 соток, ПМЖ. Подъезд круглогодичный. Электричество 15 КВт, газ.

Продается 2х-комнатная квартира

МО, г. Домодедово, ул. Школьная, 5

ID 64425



Светлана Мамленкова
+7 (910) 474-44-73
s.mamlenkova@c21russia.com

40,2 м² общая площадь

26 м² жилая площадь

2 комнаты

4 этаж из 5

Цена 4 000 000 RUR

Ст. Домодедово 10 мин. пешком. Развитая инфраструктура, рядом школа, детский сад, торговый центр. Комнаты изолированные (14,7+11,3), с/у раздельный, кухня 5,2м². Свободная продажа.

Продается двухкомнатная квартира

Москва, ул. Башиловская, 11

ID 73210



Елена Ишкина
+7 (917) 554-00-07
+7 (495) 780-99-49

63,3 м² общая площадь

36,2 м² жилая площадь

2 комнаты

4 этаж из 5 К

Цена 12 600 000 RUR

Кирпичная сталинка, потолки 3,10 м (с лепниной). Большой холл, большая ванная комната. Ж/б перекрытия. Тихий двор. Много зелени. На первом этаже Сбербанк, отличная инфраструктура.

Продается земельный участок

МО, Истринский р-н, д. Лисавино

ID 79522



Светлана Николаевна
+7 (903) 148-28-59
+7 (495) 780-99-49
amnsb@rambler.ru

21,5 соток участок

35 км от МКАД

Цена 2 500 000 RUR

Участок в коттеджном поселке, без построек, коммуникации по границе. Документы, более 3 лет в собственности. Газ и электричество по границе. Охраняемое поселение. Соседи построились.

Продается двухкомнатная квартира

Москва, ул. Первомайская, 10, к. 1

ID 120264



Елизавета Усова
+7 (916) 345-67-09
+7 (495) 780-99-49
elizaveta.usova@gmail.com

53 м² общая площадь

32 м² жилая площадь

2 комнаты

12 этаж из 16

Цена 9 300 000 RUR

5 мин. пешком до м. Измайловская и до парка. Дом 1985 года постройки. Квартира в хорошем состоянии с большой лоджией, кухня 9 м². Чистый подъезд. Возможна продажа с мебелью. Свободная продажа.

Продается двухуровневый пентхаус

Москва, ул. Долгоруковская, 6

ID 91317



Елена Шевнина
+7 (915) 459-40-89
e.shevнина@c21russia.com

140 м² общая площадь

51 м² жилая площадь

2 комнаты

12 этаж из 13

Цена 49 500 000 RUR

Огороженная охраняемая территория: беседки, детская площадка. Евроремонт, гардеробная комната, два с/у, сплитсистема. Окна на две стороны, большая открытая терраса. Подземный паркинг, отдельно продаются два машиноместа.

Продается дом

МО, Наро-Фоминский р-н, д. Марушино, СНТ «Анино»

ID 49179



Светлана Косова
+7 (916) 370-37-65
s.kosova@c21russia.com

78 м² общая площадь

6 соток участок

2 этажа

Цена 5 950 000 RUR

Кирпичный дом с отдельно стоящим кирпичным гаражом 32 м². Дом готов к проживанию. На территории фруктовый сад. Три жилых комнаты. Печь с камином. 100 м по Киевскому шоссе. Территория Москвы. ТОРГ.

Продается 2х-комнатная квартира

г. Москва, ул. Каховка, 23 к. 1

ID 113373



Светлана Мамленкова
+7 (910) 474-44-73
m.mamlenkova@c21russia.com

37 м² общая площадь

2 комнаты

7 этажей из 9

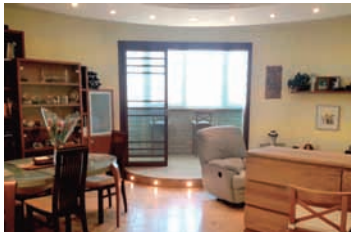
Цена 6 900 000 RUR

Тихий, зеленый район с развитой инфраструктурой. Свободная продажа.

Продается 3х-комнатная квартира

Москва, Жулебинский бульвар, 33, к. 1

ID 143597



Андрей Мурыгин
+7 (915) 054-09-94

95 м² общая площадь
60 м² жилая площадь
3 комнаты
27 этаж из 27

Цена 18 000 000 RUR

Квартира с авторским дизайном! В наличии лоджия и балкон, где перед вами откроется панорамный вид на лесопарк и Москву. Дизайн разработан по спец. проекту, кондиционеры, встроенная кухня.

Аренда офисов м. Сухаревская

г. Москва, Последний переулочек

ID 138494



Екатерина Пушкарь
+7 (925) 991-49-29
+7 (495) 951-91-48
9914929@gmail.com

10 комнат
4 этажа

Цена от 650 до 850 USD/год

Без комиссии. Аренда офисов от 360 до 663 м² в пешей доступности от 3-х ст. метро в БЦ класса А. Аренда включает: эксп. расходы, ком. платежи (вкл. электричество), уборка помещений. Готовы к въезду.

Таунхаус в Болгарии

Болгария, г. Ахелой

ID 140704



Елена Ангелова
+7 (962) 947-23-80
+7 (495) 951-91-48
Rbestates.office@gmail.com

179 м² общая площадь
5 комнат
2 этаж из 2
Отделка под ключ

Цена 126 500 EUR

Фешенебельная двухэтажная вила среди виноградников, мебель, собственный участок среди утопающих в зелени садов, хорошая инфраструктура, закрытая территория, рестораны, СПА центр, бассейны, рядом море!

Продажа ПСН, Таганская

г. Москва, Садовое Кольцо

ID 152813



Зенин Дмитрий
+7 (909) 998-10-10
+7 (495) 951-91-48
Zenin.c21russia@gmail.com

678,7 м² общая площадь
1 этаж из 5
Ремонт: под отделку

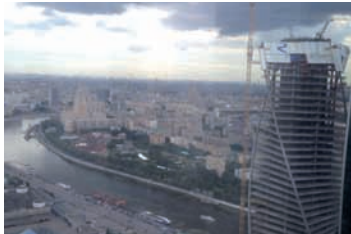
Цена 237 949 RUR/м²

ПСН представительского класса, спроектированное под банк. Расположение: административно-жилой комплекс класса de luxe, 1-я линия. Отдельный вход с садового кольца. Подвал (спроектирован под депозитарий). 2 мин. пешком до м. Таганская.

Апартаменты в комплексе Федерация

г. Москва, Пресненская наб., 12

ID 137937



Илья Воронин
8 (926) 189 32 55
8 (495) 951 91 48
Ilya.voronin.1980@bk.ru

352 м² общая площадь
2 комнаты
51 этаж из 94 М
Отделка под ключ

Цена 4 700 000 USD

Москва-сити, комплекс «Федерация», башня «Запад», без отделки, подойдет как под офисы, так и под жилое помещение, шикарный вид на Москву.

Вилла в Киссонерга

Кипр, Киссонерга, регион в Пафосе



Дарья Мамина
+7 (916) 696-15-31

300 м² общая площадь
4 комнаты
3 ванные комнаты

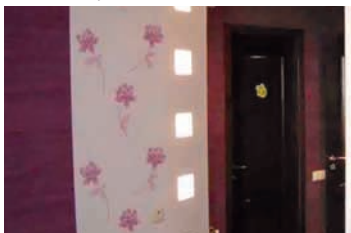
Цена 1 500 000 EUR

Продается вилла на 4 спальни, с тремя ванными комнатами. Кондиционеры, центральное отопление, гидромассажная ванна, частный бассейн-инфинити, камин в гостиной и кабинете, гараж на 2 машины. Вилла полностью меблирована.

Продажа однокомнатной квартиры

г. Москва, ул. Малыгина, 11

ID 123456



Ирина Рожкова
+7 (967) 175-13-70
Irinarozhkova1@gmail.com

38 м² общая площадь
19 м² жилая площадь
1 комнаты
12 этаж из 14

Цена 6 700 000 RUR

Просторная, уютная квартира в экологически благоприятном районе Москвы. Квартира в отличном состоянии, сделана легкая перепланировка, большая застекленная лоджия 6 м. Развитая инфраструктура, до метро 15 мин. пешком. 1 собственник, ДКП более 6 лет, физически и юридически свободна.

Коттедж в европейском стиле

Московская область, Павловская Слобода



Марина Воронова
+7 (916) 819-00-20

320 м² общая площадь
25 соток участок
6 комнаты
2 этажа

Цена 22 790 000 RUR

Дом отлично спланирован: 4 спальни, гостиная с камином, кухня-столовая, терраса, зимний сад. 3 с/у, кинотеатр. Так же на участке расположен гостевой дом 100 м² с сауной и бильярдом, развитая инфраструктура.

Торговая площадь м. Красносельская

Москва, ул. Краснопрудная, 22-24



Леонид Семенов
+7 (916) 679-39-69
+7 (499) 519-00-21
leonid.semenov@c21russia.com

132 м² общая площадь
2-й этаж

Цена 930 000 USD

Помещение свободного назначения в 3 мин. пешком от метро. Во встроенной-пристроенной части к жилому дому. Отличный ремонт. Солидное окружение. Проходное, проездное место.

Автомойка в Химках

Химки, Куркинское шоссе, 2а



Леонид Семенов
+7 (916) 679-39-69
+7 (499) 519-00-21
leonid.semenov@c21russia.com

550 м² общая площадь
2-х эт. ОСЗ

Цена 70 000 000 RUB

ОСЗ, 15 соток земли, в аренде на 49 лет. 1 этаж: 7 постов автомойки, 2 техцентра, химчистка, доп. услуги. 2 этаж: офис, кафе, маг. автозапчастей. Все ком-ции: отопление, вода, канализация, 80 кВт.

Офис в «Москва-Сити»

Москва, Пресненская наб., 8 стр.1



Арлен Кабушев
+7 (903) 000-34-28
+7 (499) 519-00-21
aarlen@mail.ru

188 м² общая площадь
44 этаж

Цена 2 700 000 USD

Арендный бизнес. Арендатор — международная юр. компания. Все современные инженерные системы и ком-ции подключены. Панорамный вид. Продажа в собственность.

Готовый бизнес ТЦ м. Савеловская

ул. Суцеский Вал, 5 строение 1



Шамиль Кабушев
+7 (905) 729-84-92
+7 (499) 519-00-21
shamil.kabushev@c21russia.com

1 127 м² общая площадь

Цена 7 500 000 RUB

Предлагается на продажу 3х-этажное ОСЗ. Подключены все коммуникации. В 100 м. от метро Савеловская. Полностью заполнен арендаторами. Окупаемость готового бизнеса 15% годовых. Продажа в собственность.

Арендный бизнес м. Рижская

ул. Проспект Мира



Арлен Кабушев
+7 (903) 000-34-28
+7 (499) 519-00-21
aarlen@mail.ru

270 м² общая площадь

Цена 3 990 000 RUB

На рынке комм. недвижимости предлагается объект в собственность как готовый арендный бизнес с устойчивым арендатором. Долгосрочный договор с индексацией в \$ США. Высокостабильный бизнес.

Кафе/бар+столовая в БЦ

Москва, ЦАО



Шамиль Кабушев
+7 (905) 729-84-92
+7 (499) 519-00-21
shamil.kabushev@c21russia.com

650 м² общая площадь

Цена 1 000 000 USD

Готовый бизнес в сфере общепита. Столовая+бар/кафе в крупном БЦ в Москве. Полный комплект кухонного оборудования. Рабочий отлаженный бизнес в течение 5 лет. Персонал: 25 чел. Лицензия на алкоголь.

Дом и земельный участок

МО, Борки



Влад Козлов
+7 (926) 409-69-70
+7 (499) 519-00-21
vlad.kozlov@c21russia.com

15 соток общая площадь
20 км от МКАД

Цена 1 300 000 USD

2% комиссия агентам. Дом с высоким цоколем (ИЖС). Двойные стеклопакеты, мягкая черепица, железобетонные перекрытия. Балкон, терраса. Подключены все центральные коммуникации.

Двухэтажный дом с мансардой

МО, Лапино



Влад Козлов
+7 (926) 409-69-70
+7 (499) 519-00-21
vlad.kozlov@c21russia.com

465 м² общая площадь

Цена 2 300 000 USD

2% комиссия агентам. Дом полностью отделан, меблирован. Подключены центр. ком-ции. Балкон, терраса с выходом на участок. Гараж 2 м/м. На участке ландшафтный дизайн. Док. готовы к сделке.

Продается 1-комнатная квартира

Москва, Троицк, ул. Солнечная

ID 139954



Анна Садкина
 +7 (967) 189-96-81
 +7 (495) 721-73-60
 annaas@rimarcom.ru

37,2 м² общая площадь
 17,5 м² жилая площадь
 10 м² кухня
 8 этаж из 16

Цена 4 300 000 RUR

Новая Москва. Вся инфраструктура рядом: детский сад, поликлиника, детская школа искусств, остановки транспорта. Евроремонт, большая лоджия. Окна выходят на парковую зону.

Продается 2х-комнатная квартира

Москва, Троицк, ул. Радужная

ID 133232



Татьяна Беляева
 +7 (967) 190-28-65
 +7 (495) 721-73-60
 tatyanaab@rimarcom.ru

63 м² общая площадь
 15 м² кухня
 1 этаж из 5

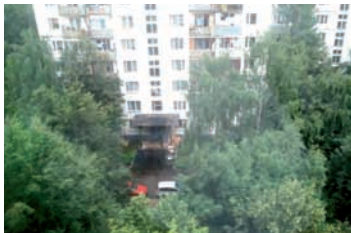
Цена 6 900 000 RUR

Современный закрытый микрорайон города. Кухня совмещена с гостиной, 2 изолированные спальни. Евроремонт, встроенная кухонная мебель и техника, гардеробная. Рядом сосновый бор.

Продается 2х-комнатная квартира

Москва, г. Троицк, Микрорайон «В»

ID 150039



Михаил Антоненко
 +7 (903) 207-13-08
 +7 (495) 721-73-60
 mihailma@rimarcom.ru

39 м² общая площадь
 20 м² жилая площадь
 9 м² кухня
 4 этаж из 12

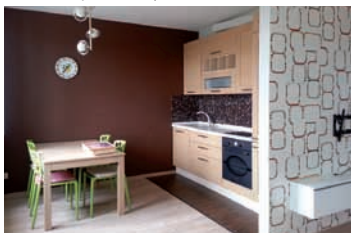
Цена 4 100 000 RUR

Новая Москва, прекрасный вид во двор и на лес. Качественный ремонт, застекленная лоджия. Рядом с домом детские площадки, магазины, больница, школа, детский сад, лесопарк.

Продается 2х-комнатная квартира

Москва, ул. Нагорная

ID 148553



Алина Бондаренко
 +7 (967) 186-61-53
 +7 (495) 721-73-60
 alinavb@rimarcom.ru

60,6 м² общая площадь
 33 м² жилая площадь
 11 м² кухня
 10 этаж из 17

Цена 6 950 000 RUR

Уютная квартира в новом кирпичном доме с видом на исторический парк. Сделан хороший ремонт в современном стиле. Вся инфраструктура в шаговой доступности.

Продаются 1-2х-комнатные квартиры

Москва, Троицк, ЖК «Шишкин Лес»

ID 126019



Евгения Мысиченко
 +7 (903) 207-18-45
 +7 (495) 721-73-60
 evgeniyaam@rimarcom.ru

48-78 м² общая площадь
 18-40 м² жилая площадь

Цена от 2 390 000 RUR

«Шишкин Лес» с Московской пропиской. Монолитно-кирпичный дом. Квартиры с черновой отделкой. Современная планировка, эркеры. Просторные комнаты, светлые кухни. Рядом вся инфраструктура.

Продается таунхаус

Москва, д. Пучково

ID 147893



Ольга Мельник
 +7 (963) 656-60-15
 +7 (495) 721-73-60
 olgayam@rimarcom.ru

139 м² площадь дома
 3 этажа

Цена 7 000 000 RUR

Коттеджный поселок «Рависсант» граничит с г. Троицком. Кирпичный, под отделку. Поселок заселен, Действующие коммуникации, охраняемая территория, пруд, живописное место.

Продается 1-комнатная квартира

Москва, г. Троицк, ул. Нагорная

ID 149593



Алексей Свиненко
 +7 (963) 764-73-26
 +7 (495) 721-73-60
 alekseyes@rimarcom.ru

39 м² общая площадь
 17 м² жилая площадь
 10 м² кухня
 8 этаж из 17

Цена 4 700 000 RUR

Новая Москва. Вся инфраструктура в шаговой доступности. В квартире сделан евроремонт, лоджия, окна выходят на лесную зону.

Продается 2х-комнатная квартира

Москва, п. Воскресенское

ID 134348



Наталья Каёта
 +7 (903) 231-38-83
 +7 (495) 721-73-60
 natalyavk2@rimarcom.ru

56 м² общая площадь
 21,7 м² жилая площадь
 12 этаж из 15

Цена 7 800 000 RUR

Квартира-студия в Новой Москве с евроремонтом, мебелью, двумя застекленными лоджиями. Кухня совмещена с гостиной, две спальни. Рядом детский сад, школа, Дом культуры, магазины в шаговой доступности.

Квартиры в ЖК «Жемчужина»

г. Серпухов, ул. Пограничная, ул. Стадионная



Офис продаж
+7 (495) 722-77-02
info@rimarcom.ru
www.rimarcom.ru

16,3-66,4 м² жилая площадь
10,1-19,8 м² кухни
10-12-14 этажей

Цена от 42 500 RUR/м²

Круглосуточная охрана, спортивные и детские площадки, парковки. Развитая инфраструктура. Берег Ногинского пруда, скверы. Реализация – 4 квартал 2014 г. Рассрочка, ипотека. Ф3-214.

Квартиры в ЖК «Львовский»

пос. Львовский, ул. Горького, ул. Орджоникидзе



Офис продаж
+7 (495) 722-77-02
info@rimarcom.ru
www.rimarcom.ru

35,33-67,24 общая площадь
16,01-49,21 жилая площадь
10,00-16,35 площадь кухни
10-11-14-15-17 этажей

Цена от 58 000 RUR/м²

Покупателям предлагаются квартиры с просторными холлами и кухнями площадью от 35 до 67 м². Отличная транспортная доступность, близость железнодорожной станции, развитая инфраструктура, военная ипотека, рассрочка. Ф3-214.

Продается двухкомнатная квартира

Москва, гп. Щербинка



Ольга Ковалева
+7 (967) 190-26-80
+7 (495) 974-97-17
olgask@rimarcom.ru

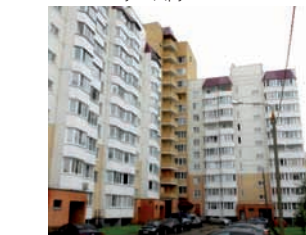
41/28/6 м² площадь
5/5 К

Цена 4 400 000 RUR

Комнаты смежные. С/у разд. В шаговой доступности школа, детский сад. Прямая продажа. Подходит под ипотеку.

Продается однокомнатная квартира

МО, г. Чехов, ул. Дружбы



Олег Ртищев
+7 (963) 656-60-13
+7 (495) 974-97-17
olegrr@rimarcom.ru

39/18/11 м² общая площадь
9/10 П

Цена 3 200 000 RUR

Гардеробная, застекленная и утепленная лоджия. Домофон, интернет, частично остается мебель. Собственная кладовая в подъезде. Во дворе парковка. Документы готовы к сделке. Более 3 лет, 1 собственник.

Продажа участков

МО, Чеховский р-н, д. Глуховка



Олег Ртищев
+7 (963) 656-60-13
+7 (495) 974-97-17
olegrr@rimarcom.ru

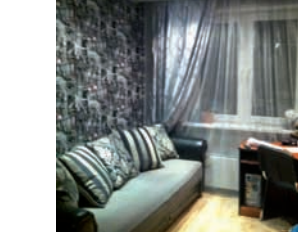
28 соток участок
3 этажа

Цена 15 990 000 RUR

Брус, кирпич, природный камень. 2 санузла, гостиная, 4 спальни. Баня с бассейном 160 м² (кирпич, природный камень), гостевой домик 6х6, гараж. Все коммуникации. Подъезд асфальтирован. Рядом озеро.

Продается трехкомнатная квартира

МО, г. Чехов, ул. Весенняя



Андрей Котов
+7 (963) 656-60-11
+7 (495) 974-97-17
andreyak@rimarcom.ru

75 м² общая площадь
12 м² кухня
8 этаж из 17 П

Цена 6 300 000 RUR

Квартира-распашонка, лоджия, с/у совм. Душевая кабина, кладовка. Не требует вложений, продается со всей мебелью и техникой. Свободная продажа.

Продается дача

МО, Чеховский р-н, д. Плужково



Зазулин Михаил
+7 (963) 656-60-19
+7 (495) 974-97-17
mikhailaz@rimarcom.ru

170 м² общая площадь
6 соток участок
3 уровня

Цена 4 500 000 RUR

Дача в охраняемом СНТ «Рябина». Брус, с/у внутри дома, обложенный кирпичом. Баня 24 м². Все коммуникации, эл-во 15 кВт, трехфазная. На участке теплица, есть гараж. Рядом лес и водоем.

Продается дом

МО, Чеховский р-н, д. Ивановское



Ольга Ковалева
+7 (967) 190-26-80
+7 (495) 974-97-17
olgask@rimarcom.ru

80 м² площадь дома
2 этаж
12 соток участок

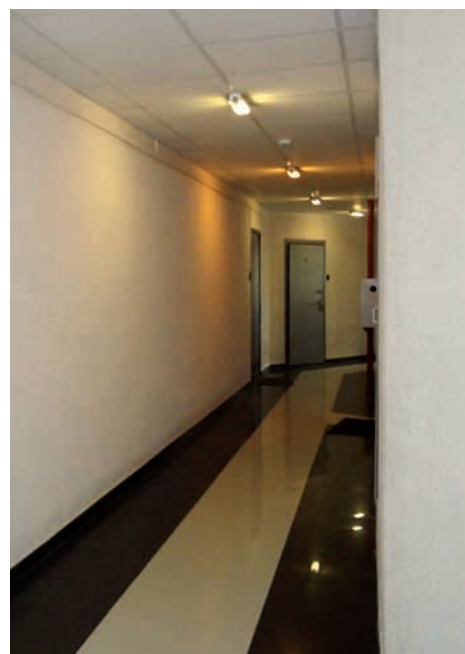
Цена 3 000 000 RUR

Дом из бруса, обложен кирпичом, утеплен, сайдинг. Участок ухожен. Беседка, стоянка для автомобилей, декоративные и плодовые деревья, цветы. Круглогодичный подъезд. Тихое место, лес, р. Лопасня.

СУПЕРПРЕДЛОЖЕНИЕ!



Цена 21 600 000 RUR



Просторная и светлая эксклюзивная трехкомнатная квартира в идеальном состоянии. Адрес: улица Островитянова, 53. 24-этажный дом 2003 года постройки рядом с метро, в 7 минутах ходьбы от станции метро Беляево. Развитая инфраструктура: аптеки, супермаркеты, рестораны, школы, детские сады. Облагороженная территория, рядом детская площадка. Чистый и ухоженный подъезд. Удобная планировка, в квартире шик, блеск и красота. Квартира оборудована сигнализацией и системой кондиционирования. 2 санузла, в одном из которых есть джакузи и инфракрасная сауна. Один взрослый собственник. В стоимость включены 2 машиноместа на 1 уровне подземного паркинга. Чистая продажа.



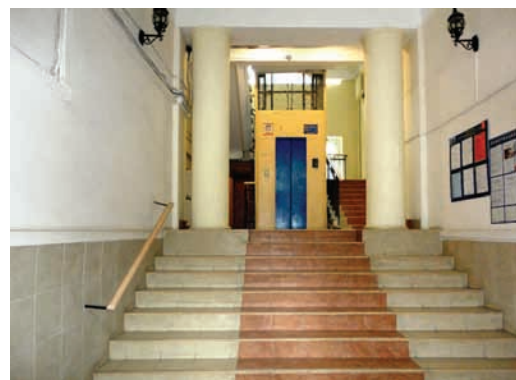
8-985-267-39-29



СУПЕРПРЕДЛОЖЕНИЕ!



Просторная и светлая эксклюзивная трехкомнатная квартира в идеальном состоянии. Удобная планировка. Адрес: Кутузовский проспект, 43. 9-этажный сталинский дом в 5 минутах от станций метро Кутузовская и Парк Победы. Облагороженная закрытая территория. Чистый и ухоженный подъезд, интеллигентные соседи. Развитая инфраструктура: поликлиники, супермаркеты, рестораны, школы, детские сады. Никто не прописан. Более трех лет в собственности. Один собственник. Документы готовы к сделке. Чистая продажа. Физически и юридически свободна.



8-985-267-39-29

Квартира в ЖК «Алые паруса»

Москва, ул. Авиационная, 77



Юлия Медведева
+7 (495) 415-60-35
+7 (985) 174-45-27

175 м² общая площадь
100 м² жилая площадь
4 комнаты
30 этаж из 40

Цена 2 100 000 USD

Стильная видовая квартира. Авторский дизайн. Дорогая мебель и встроенная техника. Просторная кухня-гостиная, 3 спальни, 3 санузла, гардеробные, постирочная. Все гармонично и дорого.

Квартира в ЖК «Алые Паруса»

Москва, ул. Авиационная, 77



Юлия Медведева
+7 (495) 415-60-35
+7 (985) 174-45-27

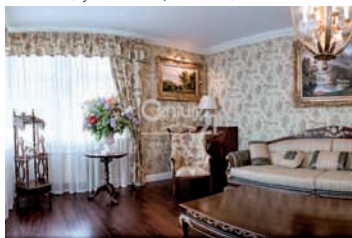
140 м² общая площадь
100 м² жилая площадь
3 комнаты
10 этаж из 40

Цена 1 650 000 USD

Видовая квартира. Высококачественный ремонт, дорогие отделочные материалы, сантехника и оборудование. Кухня, гостиная, 2 спальни, 2 санузла, гардеробные, окно с балконом в кухне с видом на воду.

Квартира в ЖК «Алые Паруса»

Москва, ул. Авиационная, 77



Юлия Медведева
+7 (495) 415-60-35
+7 (985) 174-45-27

127 м² общая площадь
90 м² жилая площадь
3 комнаты
19 этаж из 36

Цена 1 390 000 USD

Стильная заказная мебель, гармонично подчеркивающая достаток и безупречный вкус владельцев квартиры. Удачная функциональная планировка: просторная столовая-гостиная, 2 спальни, 2 санузла, гардеробная.

Квартира в ЖК «Алые Паруса»

Москва, ул. Авиационная, 77



Юлия Медведева
+7 (495) 415-60-35
+7 (985) 174-45-27

132 м² общая площадь
90 м² жилая площадь
4 комнаты
8 этаж из 36

Цена 31 000 000 RUR

Уникальная квартира без отделки общей площадью 132 м² на 8 этаже. Окна квартиры выходят на 2 стороны — на воду и во двор. Квартира в собственности.

Помещения в офисном центре

Москва, ул. Бутлерова, 176



Светлана Иванова
+7 (495) 258-52-23
+7 (926) 800-09-12

от 200 до 6 795 м²
общая площадь
7 этаж из 7

Цена от 2 900 до 3 850 USD/м²

Офисный центр Fresh на Юго-Западе Москвы. В 10 мин. пешком от м. Калужская. Помещения с дизайнерской отделкой зон общего пользования. Центральная система вентиляции и пожаротушения. Охраняемая парковка.

Продажа помещения м. Октябрьская

Москва, ЦАО, Ленинский проспект



Ольга Зонов
+7 (495) 258-52-23
+7 (926) 800-09-10

210 м² общая площадь
1 этаж из 3

Цена 12 000 USD/м²

Помещение свободного назначения с отдельным входом, кабинетной планировки (перепланировка возможна, минимум несущих стен). Потолки 3 м. Центр-е комм-ции, приточно-вытяжная вентиляция, кондиционирование.

Квартира в ЖК «Катрин Хаус»

Москва, ул. Екатерины Будановой, 5



Сергей Синилов
+7 (495) 415-60-35
+7 (925) 867-99-34

82 м² общая площадь
64 м² жилая площадь
3 комнаты
19 этаж из 23

Цена 21 500 000 RUR

Видовая квартира с евроремонтom в современном стиле, соответствующем высшим стандартам качества. Четыре функциональные зоны: две спальня, кухонная и гостиная, один санузел. Потрясающие виды из окон.

Продажа помещения м. Академическая

Москва, ул. Дмитрия Ульянова



Ольга Зонов
+7 (495) 258-52-23
+7 (926) 800-09-10

452 м² общая площадь
2 этаж из 2

Цена 2 700 000 USD

ЖК в ЮЗАО. 2 этаж, отдельный вход. Смешанная планировка. Потолки 3,6 м. Грузовой и пассажирский лифт. Без отделки. Паркинг. Собственность юрлицо. Помещение подходит под офис, услуги, спа-салон и пр.

Продается комплекс на берегу реки

ID 130019

МО, Ногинский р-н, д. Оселок



Александр Пикалев

+7 (903) 791-51-22

alexander.pikalev@c21russia.com

2% бонус агентам

5-уровневый коттедж

600 м² общая площадь дома

48 соток участок

Цена

43 990 000 RUR

Река в 10 м. За рекой заливные луга, не подлежащие застройке, по другую сторону участка ручей, через дорогу лес. В реке рыба, раки. На участке террасы и дорожки из брусчатки, террасные пруды, сосны, сад, газоны, розы, две теплицы, детский бассейн. Русская баня с купелью и французским бассейном, в комнате отдыха камин. Гараж на 2 машины с ямой. Хозблок. Эксклюзивный проект дома. Стеклопакеты. Крыша покрыта металлопластом. В подвале кладовая, спортзал, душевая, котельная. 1 этаж: прихожая, кухня фирмы «Шик», зал с камином, гостевая комната, душ, туалет, прачечная. 2 этаж: 4 спальни, туалет, ванная, большая игровая комната, 2 балкона. 3 этаж: билльярдная, 2 гостевые комнаты, гостевой туалет с душем. 4 этаж: библиотека. Весь комплекс оборудован пожарно-охранной сигнализацией, мини-АТС, телефон. Газ, электроэнергия, скважина, колодец, септик. Комплекс реконструирован по проекту братьев Ленковых. Можно купить по частям и снять в аренду. Доступность: 4 км до города Ногинска, автобус от ж/д станции и автовокзала 20 минут. Горьковское шоссе в 5 км (34 км от МКАД).

Продается коттедж с участком

ID 152899

МО, Ногинский р-н, д. Оселок



Александр Пикалев

+7 (903) 791-51-22

alexander.pikalev@c21russia.com

2% бонус агентам

360 м² общая площадь

140 м² жилая площадь

2 этажа, 3 уровня

15 соток участок

Цена

9 500 000 RUR

Коттедж на берегу реки. Индивидуальный проект. Кирпич, сруб (2 этаж), стеклопакеты, крыша металлочерепица, окружен глухим ж/б забором. 2 этаж под чистовую отделку, 1 этаж без внутренней отделки (зал-студия), с выходом в патио. Участок на берегу реки Клязьма (30 метров), на участке деревянная беседка, патио (с выходом из дома), кедр, сосны, лес в шаговой доступности. В саду яблони, груши. Навес для стоянки, гараж внутри дома. Газ, электроэнергия 15кВт, вода скважина (25 м), септик. Доступность: 4 км до города Ногинска, автобус от ж/д станции и автовокзала 20 минут. Горьковское шоссе в 5 км (34 км от МКАД).

Все листинги агентства представлены на pikal.c21russia.com

В самом сердце Москвы

С какими только удивительными людьми не сталкиваются риэлторы во время работы! Вот и Алексей Шабалин, агент CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость, даже подумать не мог, что его «объект» — квартиру в знаменитом «ахматовском» доме на Большой Ордынке — выберет в качестве съемочной площадки известный кинорежиссер и продюсер Алексей Пиманов. Конечно редакция нашего журнала не могла не воспользоваться таким уникальным стечением обстоятельств и не взять интервью у такой значимой персоны отечественного кинематографа.

В кадре программы
«Человек и закон»

Здесь и далее
фотографии
предоставлены
«ПимановФильм»



■ **Алексей Викторович Пиманов** — российский журналист, продюсер, режиссер, ведущий телепрограмм и политический деятель.

Ольга Григоренко CENTURY 21 (С21): — Алексей, расскажите о новом проекте?

Алексей Пиманов (АП): — Проект носит странное название: «Овечка Долли была злая и рано умерла». Это рабочая формулировка, но мы, скорее всего, ее и оставим. Не только потому, что звучит провокационно — в этом названии есть еще и глубокий смысл. Это кино про молодого современного парня. Ему 21 год, он продвинутый, слушает рэп, занимается наукой, умный мальчишка, но при этом находится в конфликте со своими родителями. Родителям по 45, они из поколения КСП, закончили тот же самый институт, где учится наш герой. Папа в 80-е годы был очень перспективным студентом, занимался клонированием, но сейчас, как говорит сын, «работает в замшелом НИИ, получает несчастные 35 тысяч рублей, ему добавили еще пять, и он уже счастлив». Герой своих родителей считает неудачниками — еще бы, они ведь не умеют зарабатывать деньги. Он не плохой, он

просто типичный современный парень. Потом у них случается ссора, юноша очень грубо себя ведет, и отец в конце-концов, не выдержав, говорит: как ты можешь? Герой отвечает: вот, мол, ты работаешь за свои 35 тысяч, а в 80-е занимался клонированием, мог бы сейчас клоны продавать и миллионы долларов зарабатывать. На что отец произносит эту самую ключевую фразу: «Овечка Долли была злая и рано умерла». Сын не понимает. А утром идет в институт, находит там старый прибор и случайно оказывается в 1985 году, в том же институте, вместе с молодыми родителями. И там, в '85 году, вдруг резко начинает стареть — как та самая овечка Долли, которая рано умерла. Чтобы вернуться в свое время, ему нужно попасть в спецлабораторию, а чтобы получить в нее допуск — сдать экзамены. Политэкономия, ГТО, научный коммунизм... Он начинает все это учить, сдавать, ездить вместе со всеми на овощные базы, ходить на комсомольские собрания. И



На съемках

очень быстро начинает понимать... Впрочем, не буду раскрывать сюжет. Одно могу сказать: обратно в свое время он вернется, и вернется совсем другим человеком.

C21: — А мораль какова? «Отцы и дети», вечная тема?

АП: — У нас в этом фильме будет несколько саундтреков — рэп, рок и одна ключевая песня, в которой есть такие слова: «Я измеряю жизнь количеством друзей». Вот в этом и мораль картины: жизнь измеряется не количеством денег, а количеством друзей.

C21: — Сколько, по-вашему, у человека может быть истинных близких друзей?

АП: — По-разному. У меня вот меньше пяти.

C21: — Это будет комедия?

АП: — Скорее да. У нас много смешного, доброго, светлого в кино. Плюс, оно будет очень качественно и современно смонтировано. Это кино не для тех, кому от 45 и выше и кто хотел бы поностальгировать по восьмидесятым. Это кино глазами современного пацана, который попал туда и потом вернулся. Наша принципиальная позиция в этом проекте — мы делаем кино для молодежи. Хотя и старшие, думаю, с удовольствием посмотрят, потому что там очень много узнаваемого.

C21: — Кто из известных актеров задействован в съемках?

АП: — Главную роль играет Юлия Савичева. Виктор Сухоруков с нами работает, играет персонажа по кличке «Громозека». Очень хорошая команда молодых ребят: Даня Шевченко, Роман Полянский, Данил Воробьев — они все

молодцы. Мы на самом деле всегда работаем серьезно. Прошли, как положено, застойный период, разобрали все роли, и я был просто счастлив в первый съемочный день, когда в кадре работали одновременно восемь человек, была очень сложная сцена, и мы сделали ее всего с двух дублей. Потому что они все прекрасно понимали, как жить в этом мире, в этом времени, как относиться друг к другу. Настоящий ансамбль.

C21: — Когда ожидается выход картины на экран?

АП: — В октябре закончим съемки, дальше пост-продакшн. К весне, думаю, все сделаем. У нас очень много компьютерной графики: например, лабораторные мышки телепортируются, смеются. Думаю, что с озвучиванием закончим к весне и дальше будем думать о прокате. Полагаю, это будет весна-осень следующего года.

C21: — Получается, что фильм, по большому счету — о семье, о взаимоотношениях, о доме. А что для вас самого значит дом?

АП: — Честно скажу: я очень люблю гостей, но чаще всего нахожусь дома один или с семьей.

Очень устаю от публичности, узнаваемости, от работы и общения с людьми. Поэтому в выходные дни — если они есть, конечно — я дома прячусь. Для меня мой дом — моя крепость, как бы банально это ни звучало.

C21: — А что нужно для полноценного отдыха?

АП: — Очень люблю за городом просто лежать на газоне возле бассейна и ничего не делать. Но самая важная релаксация для меня — это спорт. Три-четыре раза в неделю я играю в футбол или хоккей в замечательном клубе «Бриз», там очень много известных людей, с которыми мы дружим уже очень много лет. Причем в хоккее с нами играют такие известные игроки как Буре, Могильный, Фетисов, Макаров и далее по списку. Там очень серьезный уровень. Футбол — Аленичев, Черчесов. А если я это бросаю, сразу становлюсь другим человеком. Вот, например, первые три дня съемки «Овечки Долли» не ездил играть — и уже чувствую. Не выплескиваюсь, не разряжаюсь.

C21: — Какие места любите в Москве?

АП: — Люблю старую патриархальную Москву своего детства. Остоженка, Пятницкая, Ордынка, Пречистенка, Гончарная, Ивановский монастырь... Я, конечно, понимаю, зачем нужна Москва-Сити, но если честно... Понимаете, когда ты едешь по Котельническому мосту и видишь за Кремлем эту стекляшку, которая вдруг возникла из небытия, невольно задаешься вопросом: почему это все надо было построить именно здесь? Нельзя было где-нибудь за будущим Четвертым кольцом? Там столько пустырей

■ Дом 17, стр. 1 по Большой Ордынке — памятник архитектуры. В 1939—1966 годах здесь останавливалась Анна Ахматова, а в квартире № 13 расположен литературный музей «Куманинское подворье». Продажей квартир, где происходят съемки, занимается агент CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость Александр Шабалин, тел.: +7 (929) 964-66-71.



С актерским составом

безобразных. Или можно было уйти дальше по Краснопресненской набережной и там построить это Сити. В Париже, например, со стороны Тюильри ты видишь площадь Звезды, видишь Триумфальную арку — но не видишь Дефанс. Потому что построено правильно. Что же касается нас... Вкус — это такая вещь, которая, к сожалению, или есть или нет.

С21: — А есть вещи в современной Москве, которые нравятся?

АП: — Ну вот, например, Дом музыки на Павелецкой очень правильно вписали в окружающий ансамбль, хотя это и довольно необычное сооружение. Я вообще считаю так: предки сделали — не трогайте. Гостиницу «Москва», например, строили сейчас в первую очередь из-за подземной стоянки, которая одна больше денег будет приносить, чем вся гостиница вместе взятая.

С21: — За рубежом любите отдыхать?

АП: — «Тусовку» на самом Лазурном берегу я не люблю, но есть там одно очень тихое спокойное место, где всегда приятно побывать — город Бандоль под Марселем. Там русских почти нет, только французы. А я на истории Франции просто помешан был с детства, для меня настоящая Франция — это не Эйфелева башня, не туристические места. Надо мной все знакомые, приезжая в Париж, смеются, потому что я могу им по телефону из Москвы рассказать, где какое кафе, как к нему пройти, куда свернуть. Москва и Париж — с детства любимый города. Я вообще очень люблю тихий спокойный отдых. Море очень люблю. Из наших — Крым, Сочи. Но только не туристический «шебутной» Сочи, а самые укромные уголки. Люблю юг, в отпуск всегда стараюсь ехать туда. Италия тоже моя страна. Сейчас у меня еще и итальянский проект запускается с итальянским со-продюсером, так что приходится проводить много времени в Риме. Я Рим раньше не понимал. Турин понимал, даже Неаполь этот

сумасшедший понимал, а Рим — ну никак. А когда в нем начинаешь жить, понимаешь саму концепцию этого города, и буквально влюбляешься в него.

С21: — У вас есть любимый проект?

АП: — Понимаете, если я сейчас назову какой-нибудь фильм — обидится команда «Человек и закон», которая каждую неделю, как на галеры, выходит в эфир, потому что это тяжелейший многолетний труд. Я их обожаю, и они меня тоже любят. Если я скажу, что это «Человек и закон» — обидятся киношники. Да и нет у меня чего-то прямо любимого. Из фильмов можно назвать самыми удачными «Жуков» — нашумевший многосерийный фильм, мы за него «Золотого орла» получили — и «Мужчина в моей голове». Я всем говорю: «Если хотите узнать настоящего Алексея Пиманова, смотрите этот фильм». «Александровский сад» — это первый проект, очень тяжелый, но мы до сих пор дружим с актерами. Документальный цикл «Кремль-9», где мы за десять лет сделали 56 фильмов.

С21: — Верите в приметы?

АП: — Обязательно! В кино без этого никак. Если, скажем, сценарий упал — надо на него тут же сесть.

С21: — А в жизни приходилось решать самому какие-то вопросы с недвижимостью, общаться с риэлторами?

АП: — Последнюю квартиру мне пришлось долго искать: я хотел жить в центре, но чтобы при этом было тихо. Нашли. Здесь, с одной стороны, сумасшедшие панорамные виды, с другой — тишина необычная. С риэлторами проблем у меня никогда не было. В программе «Человек и закон», конечно, масса таких историй, а вот в жизни у меня — нет.

■ Алексей Пиманов — член ассоциации кино-телепродюсеров, руководитель проекта «Российское кино».



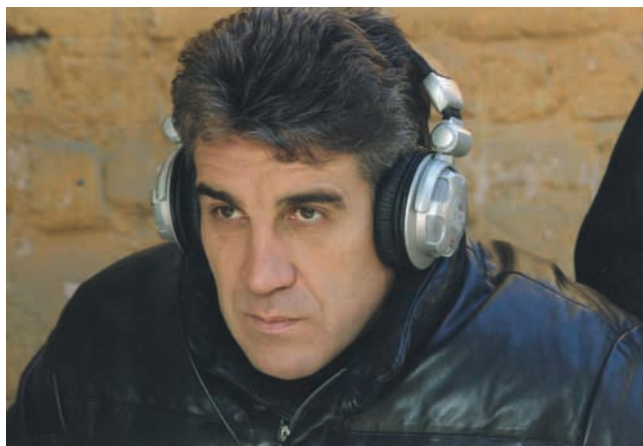
Жизнь измеряется не количеством денег, а количеством друзей.

С21: — Все знают вас как журналиста, продюсера, документалиста. Сегодня выяснилось, что вы еще и спортсмен. А есть ли что-то еще, чего о вас никто не знает?

АП: — Я уже лет семнадцать нахожусь в активном публичном пространстве и сейчас стараюсь интервью на личные темы не давать. Если честно, у меня никаких таких «камней за пазухой» нет. Я устал от публичности, стараюсь не ходить на тусовки. У меня столько работы, столько сценариев. На самом деле я работаю режиссером уже 20 с лишним лет и всегда своей основной профессией считал режиссуру. Просто «Человек и закон» — настолько яркая программа, что забивает все остальные работы. У меня почти сто документальных фильмов. Я десять лет готовился к художественному кино — прежде чем снимать как режиссер, а потом продюсировать кино других. И я очень тяжелый продюсер, кстати, сам прошел всю киношную школу, начиная с оператора. Плюс сам пишу сценарии, поэтому

сценаристов мучаю годами. Они, бедные, переписывают у меня по 15–16 вариантов. Но талантливые сценаристы понимают, что любая просьба обоснована. Так же, кстати, и в режиссуре: актеры моментально чувствуют, может или не может режиссер объяснить свои замечания, видит ли он вообще фильм. Понимает ли, что делает, или нет. «Овечку Долли» я уже распланировал по каждому кадру: как его снимать, какие объекты там будут. Актеры понимают и сверхзадачу, и сценическую задачу каждого. Вот это для меня главное.

У нас сейчас запускается огромный проект: группа, которая снимала «Жукова», делает второй блок «Человек за спиной» — про начальника охраны Сталина. Тяжелый проект, его год только снимать, там 14 серий. Много проектов



«Наш принцип: реальный объект, реальные свидетели»

и в документальном кино. В 1999 году, когда мы начали делать документальные фильмы, никто этого не понимал, все ударились в реалити-шоу, ток-шоу. И мне несколько больших людей «из телевизора» говорили: зачем, мол, ты делаешь «документалку», это никому сейчас не надо. А сейчас это «никому не нужное» документальное кино на всех каналах и во всех видах. Одни и те же хроники, одни и те же кадры. Одни и те же историки произносят один и тот же текст. У нас в цикле «Кремль-9» был другой принцип: архив, реальный объект, реальные свидетели. Там нет ни одного историка, только свидетели. Когда ты это делаешь каждый месяц, появляется уникальное ощущение времени. Стольких людей видел, Кремль весь излазил, дачу Сталина всю излазил, Брежневскую дачу видел. И сразу начинаешь по-другому мыслить.

C21: — Почему для съемок «Овечки Долли» выбрали именно эту квартиру?

АП: — В кино, как вы знаете, очень важна атмосфера. Она создается из мелочей, о которых зритель и не подозревает. Например, мы с оператором в этом кино договорились, что у нас будет очень теплый сентябрь. Когда шестого-седьмого числа окна еще открыты, потому что тепло. Когда вроде бы и грустника есть: лето ушло, отпуск закончился, — и в то же время ты понимаешь, что еще тепло, хорошо, можно за город поехать, можно погулять. Вот это — ощущение нашего

кино. Поэтому в нем очень много открытых окон, много воздуха. Почему мы вчера, например, не стали снимать большой эпизод, связанный с первым появлением нашего парня в '85 году? Потому что шел дождь. А ему по сценарию надо выбегать на улицу. Пришлось переносить съемочный день, что обошлось в кругленькую сумму, но было правильным решением. Кино — это атмосфера. Если актеры живут своими ролями — тогда, как я говорю, они играют «для повторов». Я всем всегда задаю вопрос: что вы смотрите в сотый раз в «Иронии судьбы»? Все же знают, что она с венником приедет? Знать. Текст наизусть знают. А смотрят-то что? Смотрят ради атмосферы. Она достигается многими тонкостями: актерами, светом, цветом, подъездами, домами. Поэтому, кстати, я не люблю современную «хайтековскую» Москву. В ней атмосферы нет.

Почему именно этот дом? Представьте себе: утром просыпается семья, после ссоры, причем отец впервые услышал от сына безумно тяжелые для него слова. И вот он утром встает, выходит на балкон, а там внизу этот сумасшедший город, пробки. Останавливается машина, и оттуда доносится песня его однокашника Максимилиана, который сейчас — богатейший человек, всем рассказывает, что у него 17 кожаных курток и семьсот пар ботинок. И отец думает: может, я и правда неудачник?.. А потом на этом же балконе он будет в 1985 году говорить своему будущему сыну: вот, возьми десять рублей, я их заработал на овощной базе, тебе нужнее. Совершенно пустая Ордынка с одним желтым мигающим светом-фором. Старая, та самая Москва. И на фоне — храм Василия Блаженного.

Дело в том, что я с детства здесь ходил, с детства мечтал снимать кино. Где бы я ни был, я всегда мысленно монтирую кино. «Мужчина в моей голове», например, — там была задача показать Москву трех предновогодних дней. Кризис, денег нет вообще, и надо было за три копейки снять настоящее кино. И мы придумали, как это сделать. Так в фильме появились ракурсы Тверской, снятые с кремлевских башен. Ракурсы, которых нет больше ни в одном фильме. Мы стояли на этих башнях и снимали наших героев, мы показывали город так, чтобы не попало ни одного панельного дома, не попала Москва-Сити. Поэтому там вообще другой город, город моего детства — очень теплый, очень светлый. Когда этот фильм посмотрели итальянцы — просто картинку, без перевода — они в голос сказали: «фантастический локейшн». Москва — уникальный город со своей энергетикой, его надо снимать и монтировать современно, но снимать так, чтобы чувствовалась атмосфера, чувствовалось сердце Москвы. ■

■ «Кремль-9» — фильм о бывшем девятом Управлении КГБ СССР, которое обеспечивало охрану и безопасность высших должностных лиц государства.

Уважаемый Алексей Викторович! Сердечно благодарю за интересную беседу и от имени компании желаю блестящего воплощения вашего нового проекта! Ольга Григоренко, вице-президент CENTURY 21 Россия.

Живее всех живых

натуральное дерево в интерьере и строительстве

«Унылая пора, очей очарованье» уже наступила, но с классиком в определении сути осени можно и не согласиться. Только представьте: вы в большом деревянном доме, удобно расположились в резном кресле-качалке, ноги утопают в меховой шкуре, рядом уютно потрескивают в камине дрова и пар поднимается от горячего стакана с глинтвейном... В этом положении не страшен ни дождь, ни холод за окном, ни русский сплин. Главный секрет такого уюта — в особой энергетике дерева, которая благотворно влияет на самочувствие и здоровье людей. И не спешите представлять себе типичную «избушку на курьих ножках» — дерево в наши дни является не только строительным, но и отделочным материалом для самых современных домов, а изящная резная мебель или массивный дубовый стол способны сделать уютнее любую квартиру.



Тепло и уют
деревянного дома

Дом-кондиционер

Сегодня ученые наряду с каменным, бронзовым и железным веками в истории человечества выделяют еще один — деревянный, который датируется самой «лохматой» древностью. Тогда именно дерево было основным материалом для орудий труда, охоты и, конечно, строительства. Первые жилища напомнили бы нам сейчас обыкновенные шалаши (полукруглой формы, из жердей и веток), и в последующие тысячелетия эта форма, конечно, претерпела множество изменений. Но дерево при этом своей актуальности никогда не теряло, укрепившись в качестве строительного материала на всех континентах. А

потому сейчас никак не спутать величественные храмы Японии (среди них — одно из древнейших сооружений в мире — Хорюдзю, которому скоро стукнет полторы тысячи лет) и церковный ансамбль в Кижях — по легенде, срубленный без единого гвоздя. Эти и многие другие деревянные строения уже стали частью национального наследия.

В России до XIX века практически все строилось из дерева — дома, крепости, даже царские хоромы — благо, запасы леса позволяли. Но не только из-за доступности его выбирали материалом для комфортной жизни. Аргументов в пользу дерева множество, и первым из них является способность дерева «дышать» — очищать воздух в доме от углекислого газа и обогащать его кислородом. Древесина также отдает влагу, если воздух в комнате слишком сухой, и забирает ее, если он слишком влажный, помогая поддерживать идеальный микроклимат. Не стоит забывать и о теплоизоляционных свойствах, идеальных для российского климата — зимой такие стены берегут тепло, а летом дарят комфортную прохладу. Кроме того, эфирные масла, которые выделяет материал, не только приятно пахнут, но и положительно влияют на самочувствие и настроение обитателя дома.

Иными словами, дерево — природный кондиционер, что в современном мире особенно актуально. Не секрет, что ухудшение экологической обстановки вынуждает многих жителей мегаполисов переезжать в пригород. Такая забота о здоровье предполагает строительство жилья из экологически чистых природных материалов. В Европе это поняли уже давно, но и в нашей стране спрос на деревянные дома неуклонно растет. Так, по данным Ассоциации деревянного



Деревянный японский храм Хорюдзю

домостроения, в прошлом году в России было построено 80 684 деревянных дома. Это почти 39 процентов всех малоэтажных домов, возведенных за год. При этом кирпичных домов в 2012 году было построено примерно на 9 000 меньше, чем деревянных.

Помимо экологических свойств, деревянные дома обладают весомым эстетическим преимуществом над остальными, и вовсе не выглядят как типичный дачный сарай-коробка с четырех углах. Скорее наоборот: каждый владелец стремится отличаться в этом виде индивидуального строительства и продемонстрировать свой вкус, возможности и амбиции в полном объеме.

Развенчаем напоследок мифы о низкой огнестойкости дерева и ее недолговечности в силу подверженности атакам насекомых и гниению. Строительную древесину принято обрабатывать огнебиозащитным составом, который сохраняет полезные свойства, но продлевает срок жизни материала в несколько раз. Кроме того, обязательна и термообработка, при которой уничтожаются грибок, личинки жуков-древоточцев, плесень. Если озаботиться этим вопросом заранее, можно быть уверенным в том, что деревянный дом прослужит не одному поколению вашей семьи.

Тонкости и сложности

Плюсом деревянных домов также является то, что в них даже не обязательно проводить дополнительную отделку внутренней поверхности стен. Можно ограничиться только лакировкой и шлифовкой. А дома из клееного бруса не требуют и внешней отделки. Такая «первозданность» — отличная основа для создания в дальнейшем интерьера в деревенском стиле, стиле «прованс» или «кантри».

Такую атмосферу можно создать и в обычной квартире — путем отделки материалами из натурального дерева. Дерево разных пород — неизменный фаворит в эксклюзивном дизайне интерьера и прекрасно подходит для создания как современных, так и традиционных стилей. Помимо этого, такое покрытие поможет защитить

дом от механических воздействий и избыточной влажности. Также деревянная обшивка является отличным звуко- и теплоизолятором. С ее помощью можно скрыть любые неровности и дефекты поверхности стен. В общем, сплошные плюсы. Однако сложностей и тонкостей здесь тоже немало.

В первую очередь необходимо определиться с категорией древесины. Среди лиственных пород ценятся дуб, ясень, орех и клен, среди хвойных прекрасным выбором станет сосна, ель, кедр, а также красное дерево. При выборе стоит особое внимание уделить доступности сорта, его готовности к нужному виду обработки, а также тому, насколько трудоемким будет уход за таким покрытием.

После этого следует сделать еще один выбор — в пользу того или иного способа покрытия. Так, для стен и потолка часто используются «вагонка» и «евровагонка». Пожалуй, они самые известные в своем роде — и многие другие отделочные материалы из дерева устроены по такому же принципу. Свое название они, очевидно, получили по способу сцепления элементов друг с другом — тип называется «шип — паз», то есть элементы соединяются между собой, как настоящие вагоны. Отличительные черты «вагонки» — практичность и универсальность, а также способность сочетаться с любым дизайном. «Евровагонка» же более качественна и экологична. Ее отличают исключительно точные геометрические размеры элементов, что позволяет осуществлять сборку с минимальными допусками. Кроме того, «евровагонка» снабжена системой отвода влаги и вентиляции в виде специально предусмотренной для этой цели борозды, что повышает срок службы как самого покрытия, так и основной стены дома. Есть еще одно важное отличие — «вагонка» требует дополнительной обработки защитными материалами после сборки, а «евровагонка» обрабатывается ими еще в процессе изготовления.

Как только готовы стены и потолок, самое время задуматься о покрытии для пола. В среднем деревянный пол, конечно же, дороже, чем ковровое покрытие или линолеум (так же, как и

■ Среди лиственных пород ценится древесина дуба, ясеня, ореха и клена, среди хвойных прекрасным выбором станут сосна, ель, кедр, а также красное дерево.

его установка) но зато он способен прослужить десятилетия при правильном и, в большинстве случаев, несложном уходе.

Самым известным в этой категории, безусловно, является паркет. Он делается из небольших деревянных дощечек, создающих при укладке свой собственный узор. Очень практично приобретать для пола доски из клееной древесины. Дело в том, что она лучше держит размеры и не так сильно реагирует на изменение влажности и температуры, как многие другие деревянные материалы. Поклонникам брутальности может понравиться идея использовать для покрытия пола так называемые доски из массива. Это не клеенная древесина, а цельные элементы. Они могут соединять между собой по принципу «вагонки», а иногда



Дерево в интерьере

■ Вечной классикой останется деревянная мебель с фигурными ножками или вырезанным фасадом. Она способна придать даже классическому интерьеру, а самобытная резьба подчеркнет уникальность дома.

их оставляют с плоскими краями — для придания полу более простого, деревенского вида. Добавим сюда напоследок и еще один вид покрытия пола, который устроен более хитро — ламинат. Как правило, он имеет четырехслойную конструкцию: нижний слой — стабилизирующий, средний — из ДВП высокой плотности, затем декоративный слой и верхний — водостойкий, из меламинового пластика. Достоинство ламинатных досок — исключительная долговечность и выносливость в отношении всех домашних угроз — от высоких каблучков до когтей игривых домашних животных.

После того, как внутренняя отделка дома завершена, стоит позаботиться и о связи с внешним миром — окнах. Сторонники деревянных окон постоянно воюют с поклонниками пластиковых, и обе стороны находят свои плюсы и минусы. Согласие есть только в одном: деревянные превосходят ПВХ в эстетическом плане во много раз. Так что если вы все-таки решили следовать красоте, все упирается в качество. Стоит отметить, что старые советские деревянные рамы, проблемы и недостатки которых знакомы всем детства, имеют мало общего с современными их аналогами — евроокнами. Они изготавливаются по европейским стандартам, что исключает разбухание рамы, трещины, сквозняки и другие минусы, которые любят приводить в пример сторонники

ПВХ. Так что единственный путь — крайне тщательно отнестись к выбору производителя деревянных окон и качеству их установки в доме.

Красота своими руками

Дерево — древнейший материал не только для строительства, но и для творчества. Так, резьба по дереву украшала жилища, корабли, мебель, посуду, инструменты наших предков. Резные наличники до сих пор красуются на окнах многих старых домов в России и не только.

Вечной классикой останется деревянная мебель с фигурными ножками или вырезанным фасадом. Она способна придать изысканность даже классическому интерьеру, а самобытная резьба подчеркнет уникальность вашего дома. Конечно, полностью резной элемент обстановки обойдется недешево. В таком случае можно обойтись фигурными вставками — обычно это повторяющийся орнамент, который может украсить дверцы шкафа или комода. Также такие панели можно использовать для декора интерьера — например, разнообразить одну из стен в гостиной. В этом случае, правда, резьба осуществляется не по «чистому» дереву — используется фанера или МДФ. Кроме того, в почете резные наличники и карнизы, которые могут украсить не только дверные и оконные проемы, но и обеспечить достойное обрамление зеркалам, картинам, панно. Панно, кстати, тоже является весьма популярным декоративным элементом ручной работы наряду с деревянными скульптурами, подсвечниками, шкатулками и прочими радующими глаз составляющими домашнего уюта.

Притягательность этих вещей понятна: привлекает двойная энергетика самого дерева и трудов и вдохновения мастера.

Не стоит забывать и о том, что многие элементы декора можно создавать своими руками теми же длинными осенними вечерами. Небольшие оригинальные «штучки» из натурального дерева обойдутся вам гораздо дешевле мебели из этого материала. Для этого потребуется умение разглядеть коре, бревнах, ветках потенциал стать украшением вашего дома, некоторое количество свободного времени и дополнительного материала, чтобы изготовить симпатичные аксессуары для себя и близких.

Любителей эко-стиля и разумной экономии заодно могут увлечь такие идеи, как, например, украшение коллажем из спилов тонких деревьев стены или табурета, а более толстые и крупные «диски», в свою очередь, можно использовать как подставки под горячую посуду. Корой можно обернуть вазы и банки для цветов простой гладкой формы (цилиндрические и с прямыми углами) либо широкие свечи нейтральных тонов. Края при этом приклеиваются или все изделие крепко обматывается бечевкой (лентой). Получаются симпатичные «поленья», в которых очень уютно смотрится огонек свечи или букет полевых цветов. Идей очень много — эко-стиль сейчас в моде — это преобразование вешалок, полок, часов, фотографий... Но главное — это ваше видение, ваша способность разглядеть в «полуфабрикате» будущий оригинальный элемент декора и дать дереву вторую жизнь. ■

CENTURY 21 Римарком: вместе к вершинам

27 июля в городе Чехове прошла традиционная встреча сотрудников агентств CENTURY 21 Римарком.



Дружный коллектив — вторая семья

Мы стараемся собираться каждое лето для поддержания корпоративного духа, — рассказала менеджер по рекламе Татьяна Носкова. — Кроме того, компания активно растет, у нас постоянно появляются новые сотрудники, и для плодотворной работы нам всем, конечно же, хочется поближе познакомиться друг с другом. Ну а еще корпоратив — отличный повод отдохнуть от рабочих будней, ненадолго сменить атмосферу на более творческую и непринужденную.

На встрече собрались сотрудники и руководители CENTURY 21 Римарком из Чехова и Троицка, а коллектив нового офиса в Домодедово представлял директор Юрий Изотов.

Собравшихся ожидали банкет и танцы, однако даже в развлекательный вечер сотрудники CENTURY 21 Римарком включили элемент деловой программы: специальным гостем корпоративной встречи стал бизнес-тренер Денис Разумовский из московской компании «Нужные люди».

— Мы пригласили Дениса Разумовского по рекомендации руководителя отдела маркетинга CENTURY 21 Россия Аллы Руденко — и не прогадали, — делятся впечатлениями сотрудники агентства. — Его игровые тренинги оставили самое лучшее впечатление. Нам были предложены и задания на самопрезентацию, и активные игры в команде, и творческие конкурсы: пародирование известных артистов, сольный танец в кругу коллег. В итоге абсолютно каждый был вовлечен в общий креативный процесс, вовлечен и увлечен. Потрясающие эмоции, мы все надолго получили мощный заряд позитива!

Директора агентств выступили с обращениями, в которых отметили высокий командный дух и сплоченность коллективов, а также выразили надежду на дальнейший совместный профессиональный и бизнес-рост.

Центральную речь вечера произнес генеральный директор сети агентств южного Подмосковья CENTURY 21 Римарком Ен Ун Боку, который вручил благодарственные письма лучшим сотрудникам: агенту по недвижимости из Чехова Евгению Гринькиной, директору ОП CENTURY 21 Римарком Домодедово Юрию Изотову, агентам по недвижимости из Троицка Анне Садкиной и Алине Бондаренко.

Сотрудники же наградили своего бессменного лидера в лице Ен Ун Боку ответным благодарственным письмом.

Новички-стажеры Наталия Телышева и Елена Пашенцева получили от компании приветственные письма: «Коллега! Добро пожаловать в нашу команду, команду настоящих профессионалов CENTURY 21 Римарком! Мы верим, что все у вас получится, работа станет для вас настоящим удовольствием, а результатами вашей деятельности будут благодарности тысяч людей, которые решат свои жилищные вопросы! Наша компания всегда открыта для новых идей, планов, мыслей, которые никогда не останутся незамеченными. Надеемся на долгую и плодотворную совместную работу!»

А неожиданной изюминкой вечера стал сюрприз от агента Елены Телышевой — проникнутое теплом и благодарностью авторское стихотворение об агентстве. ■

■ Сеть агентств CENTURY 21 Римарком охватывает города Южного Подмосковья: Чехов, Троицк, Домодедово.

Идем на Восток

Новое агентство сети — CENTURY 21 Капитал Плюс — открылось в Якутске.

В гостях у CENTURY 21 Россия новое агентство сети — CENTURY 21 Капитал Плюс, г. Якутск. Ольга Григоренко, вице-президент CENTURY 21 встречает брокеров компании Петра Алексеева и Анну Афанасьеву



Мы рады приветствовать Николая Захарова, нового брокера нашей сети в большой и дружной семье CENTURY 21 Россия, — комментирует событие генеральный директор компании Петр Хренов. — Несомненно, многолетний опыт и отработанные бизнес-решения, проверенные рынками недвижимости всего мира — достойное приобретение для любого агентства.

По словам Николая Захарова, основатели агентства работают на рынке недвижимости с 2010 года — то есть, уже четвертый год. Решение окончательно уйти в эту сферу было принято недавно. До этого партнеры занимались деятельностью по смежным направлениям, в частности — ипотечным брокериджем. Поскольку эта сфера деятельности становится все более интересной и перспективной с каждым годом, Николаем Захаровым и Петром Алексеевым было принято решение серьезно заняться риэлторским бизнесом и real estate.

— Присоединиться к сети CENTURY 21 предложил Петр, — делится директор агентства CENTURY 21 Капитал Плюс Николай Захаров. — Он много путешествует по миру, много общается с людьми, и имел возможность посетить офисы этой компании в самых разных странах. Сравнить увиденное с принятыми мировыми стандартами, оценить качество услуг и сервиса. Так что когда зашла речь о приобретении франшизы, наше безоговорочное предположение было отдано именно CENTURY 21 Россия.



Как отмечают руководители агентства, работа под брендом CENTURY 21 предоставляет массу преимуществ: громкое имя, доступные программы обучения, брокер-сервис, помощь в организации бизнес-процессов, а также существенные преимущества в реализации объектов.

— Будучи частью общей сети, мы можем беспрепятственно общаться с коллегами по всему миру, — отмечает Николай Захаров. — Например, сейчас в якутском регионе среди наших клиентов много запросов на подбор недвижимости в центральных регионах. Взаимодействие с нашими коллегами в Москве и Санкт-Петербурге дает возможность сделать это быстро и просто благодаря общей базе объектов и слаженному сотрудничеству.

К настоящему моменту специалисты CENTURY 21 Капитал Плюс уже принимают первых клиентов в новом офисе по адресу: Якутск, улица Чиряева, 1. Связаться с агентством можно по телефонам +7 (4112) 25-44-20 и +7 (4112) 25-44-20. ■

■ Якутск (якут. Дьокуускай) — город в России, столица Республики Саха (Якутия), порт на реке Лене. Крупнейший по численности населения город на северо-востоке России, крупный культурный и научный центр.

Стиль: готика

шедевры мировой архитектуры

Термин готика, оставивший след практически во всех произведениях изобразительного искусства — в живописе, скульптуре, витраже, книжной миниатюре, фреске — ассоциируется в большинстве случаев с чем-то «ужасающе величественным».



Ольга Григоренко

вице-президент
CENTURY 21 Россия
+7 (495) 981-21-21

**Собор Парижской
Богородицы**

Зарождение готики, сменившей во Франции романский стиль, приходится на середину XII века. Позднее готика распространилась и в Германии, Австрии, Чехии, Испании, Англии. Название стиля происходит от итальянского *gotico* — «непривычный, варварский» (однако к историческим готам этот термин отношения не имеет). Изначально слово использовалось как бранное, в современном же смысле его впервые применил Джорджо Вазари, дабы отделить эпоху Ренессанса от Средневековья. Преимущественно этот стиль проявил себя в архитектуре храмов, церквей, соборов, монастырей. Для готического стиля характерны арки с заостренным верхом, узкие высокие башни и колонны, богато украшенный фасад с резными деталями (вимперги, тимпаны, архивольты) и многоцветные витражные стрельчатые окна. Все элементы стиля подчеркивают вертикаль. Готическая архитектура была глубочайшим образом связана со схоластической мыслью, которая преобладала в философии и богословии Средневековья. Одной из целей схоластики было

объяснение природы связи между совершенным небом и грешной землей.

АРХИТЕКТУРНЫЕ ПАМЯТНИКИ ГОТИКИ В ЕВРОПЕ

Собор Парижской Богородицы (Notre Dame de Paris)

Христианский собор в центре Парижа, расположен в восточной части острова Сите, на месте первой христианской церкви Парижа — базилики Святого Стефана, построенной, в свою очередь, вместо храма Юпитера. Этапы строительства приходятся на период с 1163 по 1345 гг. Высота собора — 35 м, длина — 130 м, ширина — 48 м, высота колоколен — 69 м, вес колокола «Эммануэль» в восточной башне — 13 тонн, его языка — 500 кг. ■



■ Костел Непорочного зачатия Девы Марии

Самый большой католический собор России был построен в начале XX века по образу собора в Вестминстере и на московских улицах выглядит довольно экзотично. Разрешение на строительство, которое пришлось специально просить у Николая I, было дано с условием возведения собора без наружных скульптур и вдали от центра города. Однако по мере расширения Москвы центр сам «пришел» к собору.



Кельнский собор
(нем. Kölner Dom)

Римско-католический готический собор в Кельне (Германия), который занимает третье место в списке самых высоких церквей мира и входит в число памятников всемирного культурного наследия. Строительство главного храма велось в два приема — в 1248–1437 гг. и в 1842–1880 гг. ■

Готика в России

Как такового средневекового готического стиля в России не было. Открытие и распространение архитектурных элементов готики могло произойти только после европеизации Руси при Петре I. Поэтому сооружения, в которых используется готический декор, появляются только в XVIII веке. Считается, что впервые элементы готики в русской архитектуре использовал Баженов при строительстве дворца в Царицыно.



Особняк Саввы Морозова
улица Спиридоновка, 17

Особняк построен в 1898 году архитектором Федором Шехтелем. Готический стиль здания был призван подчеркнуть тесные связи Морозова с Англией, где он провел годы учебы. Внутри особняк оформлялся Михаилом Врубелем. По одной из версий, именно из трехстворчатого окна бывшего особняка Морозова булгаковская Маргарита вылетает на бал к Воланду. ■



Соборная церковь Святого Петра
в Вестминстере (Вестминстерское аббатство)

Церковь в Вестминстере (Лондон) строилась с перерывами с 1245 по 1745 годы, но облик сохраняет готический. Традиционное место коронации и захоронения монархов Великобритании. Наряду с близлежащей церковью Сент-Мargarет аббатство причислено к всемирному наследию. ■

Так называемая русская готика включает стили псевдоготики, сочетающей элементы различных, в том числе и русских, средневековых стилей, и неоготики, стремившейся к более точному воспроизведению оригинального стиля. При этом логика использования готических элементов в тех или иных московских сооружениях часто с трудом поддается анализу. Как объяснить, например, жилой дом, воспроизводящий средневековый замок, или аптеку с башенными часами?



Аптека Феррейна
улица Никольская, 21

В свое время была самой большой аптекой в Европе. Фасад выполнен в стиле неobarocko, а обращенная во двор часть здания выглядит как настоящий готический замок. Этот удивительный внешний вид аптека обрела в результате перестройки старого здания в самом конце XIX века. Интерьеры аптеки также поражали воображение: мраморные лестницы, потолки с лепниной, а на втором этаже посетителей встречало чучело медведя. ■

Реклама Вашего объекта на ведущих интернет-порталах*

обратитесь к агенту CENTURY 21 —
и Вашу информацию увидят тысячи
потенциальных клиентов



century21.ru



www.irr.ru

irr.ru



r2-navigator.ru



orsn.rambler.ru



gdeetotdom.ru



gdeetotoffice.ru



realty.dmir.ru



afy.ru



realty.mail.ru



realto.ru



kvadroom.ru



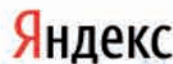
1rc.ru



citystar.ru



idinaidi.ru



realty.yandex.ru



ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

m2.ru



русская недвижимость

russianrealty.ru



plan1.ru

* обратите внимание, что размещение объектов ведется в соответствии с регионом и типом недвижимости, которые поддерживают вышеприведенные порталы

РЕКЛАМА В ЖУРНАЛЕ



+7 (495) 981-21-21



Крупнейшая сеть агентств недвижимости в мире

7 100 офисов более чем в 74 странах

Москва

CENTURY 21 ABC-group

119415, г. Москва,
пр-т Вернадского, 37, к. 2, офис 10
Тел.: +7 (495) 739-09-49

CENTURY 21 ANC Development

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

CENTURY 21 Effect Real Estate

123242, г. Москва, Кудринская пл., 1, стр. 1
Тел.: +7 (499) 519-00-21

CENTURY 21 Elvert Collection

125047, г. Москва, Весковский тупик, 3
Тел.: +7 (499) 978-33-82

CENTURY 21 Global Realty

119261, г. Москва,
Ленинградский пр-т, 72, стр. 4, офис 607
Тел.: +7 (499) 963-54-54

CENTURY 21 Globus

101000, г. Москва, ул. Покровка, дом 1/13/6,
стр. 2
Тел.: +7 (495) 644-24-22

CENTURY 21 Harmony

115533, г. Москва, пр-т Андропова, 22, офис 803
Тел.: +7 (499) 616-37-38

CENTURY 21 Street Realty

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

CENTURY 21 SweetHome

107370, г. Москва, ТЦ «Подсолнухи»
Тел.: +7(495) 795-82-52

CENTURY 21 Город

109518, Москва, Волжский бульвар, 3, к. 2
Тел.: +7 (495) 212-15-21

CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость

123001, г. Москва,
ул. Садовая-Кудринская, 25, эт. 5
Тел.: +7 (495) 795-08-00

CENTURY 21 Запад

121170, г. Москва,
Кутузовский пр-т, 36, стр. 3
Тел.: +7 (495) 232-19-79

CENTURY 21 Объединенный капитал

125040, г. Москва, Кастанаевская, 25
Тел.: +7 (495) 518-08-05

CENTURY 21 Импульс Риэлти

125040, г. Москва, Остоженка 10, офис 408
Тел.: +7 (495) 637-76-47

CENTURY 21

Камакура
125040, г. Москва, Херсонская, 41
Тел.: +7 (495) 661-65-53

CENTURY 21

Крайс Реал Эстейт
125040, г. Москва, Красная Пресня, 9
Тел.: +7 (985) 890-29-44

CENTURY 21 Мурыгин и Партнеры

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

CENTURY 21 Панорама Риэлти

115114, г. Москва, ул. Кожевническая, 10/2,
5-й эт., офис 5-03,
Тел.: +7 (495) 780-99-49

CENTURY 21 Светлый Град

107996, г. Москва,
ул. Гиляровского, 65, подъезд 9
Тел.: +7 (495) 684-54-27

CENTURY 21 Серебряный век

119002, г. Москва,
Серебряный переулок, д. 5
Тел.: +7 (495) 961-21-00

CENTURY 21 Центр Недвижимости

125319, г. Москва, ул. 4-й Лесной пер., 4
Тел.: +7 (495) 661-61-18

Московская обл

CENTURY 21 Center

142000, МО, г. Раменское
ул. Воровского д. 5 оф. 301
Тел.: +7 (901) 569-92-54

CENTURY 21 Kredo-MTK

142000, МО, г. Домодедово,
Каширское шоссе, д. 67, пом. 1
Тел.: +7 (496) 797-36-39

CENTURY 21 Ваш квартирный вопрос

141002, МО, г. Мытищи
Новомытищинский пр-т, д. 21/6
Тел.: +7 (495) 582-07-41

CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость

143441, МО, Красногорский р-н,
д. Путилково, 71 км. МКАД, стр. 16А, п. № 7А
Тел.: +7 (495) 795-08-00

CENTURY 21 Пикаль Недвижимость

142400, МО, Ногинский район, д. Оселок, 18
Тел.: +7 (495) 798-64-41

CENTURY 21 Ипотечный Центр

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

CENTURY 21 Мегалполис-Сервис

144005, МО, г. Электросталь, пр. Ленина, д. 20
Тел.: +7 (496) 577-77-77

CENTURY 21 Римарком

142300, МО, г. Чехов, ул. Набережная, 3
Тел.: +7 (496) 722-13-47

CENTURY 21 Римарком

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

CENTURY 21 Римарком

142000, МО, г. Домодедово, Корнеева, 12
Тел.: +7 (901) 559-66-09

CENTURY 21 ТСН Недвижимость

141282, МО, г. Ивантеевка, ул. Дзержинского,
21а
Тел.: +7 (495) 518-5000

Иркутск

CENTURY 21 Недвижимость мира

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

Краснодар

CENTURY 21 Партнер Риэлти

350059, г. Краснодар,
ул. Имени Героя Аверкиева А.А., 8
Тел./Факс: +7 (861) 244-24-21

Ростов-на-Дону

CENTURY 21 Юпитер +

344000, г. Ростов-На-Дону, ул. Ленина, 64
Тел.: +7 (863) 247-88-68

Самара

CENTURY 21 Поволжье

443099, г. Самара, ул. Ленинградская, 36
Тел.: +7 (846) 954-36-60

Санкт-Петербург

CENTURY 21 Северная Венеция

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

Саратов

CENTURY 21 DISA-Realty

410004, г. Саратов, ул. Чернышевского, д. 88,
2-й эт
Тел.: +7 (8452) 296-658

Тверь

CENTURY 21 Удача

170001, г. Тверь, пр-т Калинина, д. 15, стр. 1
Тел.: +7 (4822) 50-99-05

Якутск

CENTURY 21 Капитал Плюс

677000, г. Якутск, ул. Чиряева, дом 1
Тел.: +7 (4112) 25-44-20



www.century21.ru

© 2006-2013 РКУ ФРАНЧАЙЗИНГ ЛТД. Все права защищены. CENTURY 21® — зарегистрированный товарный знак, используемый РКУ ФРАНЧАЙЗИНГ ЛТД по лицензии, принадлежащей CENTURY 21 Real Estate LLC. Каждый офис находится в независимом владении и управлении.