



# Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



**ВЕСТНИК ГРМО**  
май 2014. № 5 (36)



## Содержание:

### Жизнь Гильдии:

- Новости от ИКМО: Оформление ипотеки не выходя из дома..... [стр. 5](#)
- Проведена очередная аттестация специалистов компаний - членов Чеховской гильдии риэлторов..... [стр. 5](#)
- Состоялось заседание рабочей группы Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района по разработке стандартов..... [стр. 5](#)
- Партнёры Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» из компании Римарком побывали на международном театральном фестивале «Мелиховская весна»..... [стр. 6](#)
- Новости от ИКМО: Лучшая недвижимость – выбор за тобой!..... [стр. 7](#)
- 16 мая 2014 года в Подольске состоялось отчетное собрание членов Некоммерческого Партнерства «Подольская гильдия риэлторов»..... [стр. 7](#)
- 24 мая 2014 года прошёл турнир по футболу среди команд 2005 года рождения на кубок Корпорации риэлторов «Мегаполис Сервис»..... [стр. 8](#)
- С 21 по 23 мая группа компаний «Кредит-Центр» участвовала в выставке «Раменская марка» ..... [стр. 9](#)
- Чеховская гильдия риэлторов приняла нового члена!..... [стр. 10](#)
- Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» приняла участие в премии «Рекорды рынка недвижимости» ..... [стр. 11](#)
- Очередное расселение из ветхих домов в Раменском накануне майских праздников..... [стр. 11](#)
- Сайт Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» обновился!..... [стр. 12](#)
- Компания ООО «ИКМО» (г.Подольск) объявила акцию «Скидка 7% на просторные квартиры в ЖК Жемчужина»..... [стр. 12](#)
- В Гильдии риэлторов Московской области объявлена компания по выдвижению кандидатов на пост Президента ГРМО!..... [стр. 13](#)
- 7 мая 2014 года Сбербанк России и Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района провели «круглый стол» по вопросам взаимодействия в области ипотеки..... [стр. 13](#)
- Компания «Century 21 Римарком» (г. Чехов) выступила спонсором детского конкурса «Пасха глазами детей»..... [стр. 14](#)

### Новости обучения:

- Стратегия агентства недвижимости в социальных сетях. Вебинар для руководителей..... [стр. 16](#)
- 20 мая 2014 года проведён бесплатный вебинар «Due diligence недвижимости, предварительная проверка перед заключением договора участия в долевом строительстве»..... [стр. 16](#)
- 28 мая 2014 г. «Целевой инструктаж» По теме: «Предупреждение Отмывания Преступных Доходов и Финансированию Терроризма (ПОД/ФТ) в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом»..... [стр. 16](#)
- 20 мая 2014 года прошёл бесплатный вебинар «Legal due diligence объектов недвижимости. Предварительная проверка перед заключением договора участия в долевом строительстве по 214-ФЗ»..... [стр. 18](#)



## Содержание:

### Новости РГР:

- Защитить права собственников..... [стр. 20](#)
- Во Владивостоке прошло заседание Правления ДГР..... [стр. 20](#)
- «День недвижимости 2014» в Екатеринбурге!..... [стр. 20](#)
- В Омском союзе риэлторов состоялся семинар по аналитике..... [стр. 21](#)
- Принято стратегическое решение о преобразовании ДГР..... [стр. 22](#)
- Все члены РГР – «Золотые» партнёры ЗАО «Банк Жилищного Финансирования» до конца 2014 года..... [стр. 22](#)
- Российская гильдия риэлторов 25, 26 апреля 2014 г. провела 2-й этап Стратегической сессии «Дорожная карта 2014-2020 г.г.»..... [стр. 22](#)
- VI- ый Съезд ОЮЛ «ОБЪЕДИНЕННАЯ АССОЦИАЦИЯ РИЭЛТОРОВ КАЗАХСТАНА» завершен..... [стр. 23](#)

### Юридические новости:

- О сносе строений, размещенных в пределах зон санитарной охраны источников водоснабжения. Тенденции судебной практики..... [стр. 27](#)
- Усиление административной ответственности за привлечение денежных средств граждан для строительства в обход требований 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов»..... [стр. 27](#)  
[стр. 28](#)
- Изменения в осуществлении наличных расчетов для индивидуальных предпринимателей
- Как уладить конфликт с соседом по участку..... [стр. 29](#)

### Статьи, оценки, мнения экспертов:

- Безъязыкова Н.В., заместитель ген. директора ЗАО «Кредит-Центр», для журнала «Недвижимость и Цены»: Как правильно застраховаться ипотечному заемщику..... [стр. 32](#)
- Андрей Хромов: «Наша миссия — не комиссия»..... [стр. 34](#)
- Рынок вторичного жилья Подмосквья на пороге стагнации..... [стр. 37](#)
- Самые дешевые малоэтажные комплексы ближнего Подмосквья..... [стр. 37](#)

### Аналитика:

- Цены на жилье в Раменском в мае 2014 года, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчикова С.И..... [стр. 39](#)
- Рынок вторичного жилья. Города Подмосквья, апрель 2014..... [стр. 40](#)



## Содержание:

---

### Издания муниципальных Гильдий:

- Вышел в свет 35-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области..... [стр. 42](#)
- Вышел в свет №7 и №9 газеты «Недвижимость в Подмосковье» - специализированного издания для риэлторов и жителей Московской области..... [стр. 43](#)

### Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 44](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 44](#)



## Новости от ИКМО: Оформление ипотеки не выходя из дома



С 28.05.2014г. начинает действовать новая услуга от «ИКМО» и «Сбербанка» по ипотечному

кредитованию. Теперь возможно оформить заявку на ипотеку не выходя из дома!

Если вы уже оставили заявку на предварительное бронирование на квартиру на нашем сайте и готовы оформить ипотеку от «Сбербанка», звоните нам в офис, наши специалисты ответят на все ваши вопросы и в кратчайшие сроки отправят к вам домой или на работу консультанта от ОАО «Сбербанк» для оформления заявки на ипотечный кредит в удобное для вас время. Услуга бесплатная, действует в Подольске, Щербинке, Чехове и Климовске.

Ипотечные кредиты от ОАО «Сбербанк» на квартиры вы можете оформить в следующих аккредитованных объектах:

ЖК «Южный»  
ЖК «Львовский»  
ЖК «Рязановский»  
ЖК «Бородино»  
Жилой дом на ул. Шаталова

[www.pgi.su](http://www.pgi.su)

## Проведена очередная аттестация специалистов компаний – членов Гильдии риэлторов Воскресенского района

27 мая 2014 года в Воскресенске в офисе компании **ООО "Агентство Третий Рим"** проведена процедура аттестации специалистов компаний - членов **Гильдии риэлторов Воскресенского района**, Президент - **Астахин Владимир Иванович**.

Аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг.

Всего было аттестовано 7 специалистов.



По результатам тестирования им будут вручены Аттестаты агентов или брокеров и удостоверения «риэлтор».

Аттестацию проводил Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии риэлторов Московской области - **Макин Сергей**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*

## Состоялось заседание рабочей группы Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района по разработке стандартов



Участниками рабочей группы выступили:

- **Белова Юлия Юрьевна**, Президент Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района (ГРЖР), заместитель директора ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр»,
- **Мамонтова Ольга Евгеньевна**, председатель Комитета по защите прав потребителей и этике, генеральный директор ООО «Удачный выбор»,
- **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области,
- **Мазурин Николай Михайлович**, председатель совета директоров группы



компаний «Кредит-Центр».

На встрече обсуждались вопросы, связанные со стандартом проведения совместных сделок, развития единой базы объектов недвижимости [MLS-MO.ru](http://MLS-MO.ru), этики поведения агентств недвижимости на рынке.

Также на заседании рабочей группы были рассмотрены типовые формы договоров агентств недвижимости, входящих в состав ГРЖР. Принято Решение – в течение мая и июня разработать стандарт Гильдии риэлторов о проведении совместных сделок и проведении в июне Общего собрания ГРЖР для их обсуждения.

Пресс-служба [Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района](#)

### **Партнёры Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» из компании Римарком побывали на международном театральном фестивале «Мелиховская весна»**



**Несмотря на то, что сотрудники компании Римарком ежедневно, с полной отдачей, занимаются своим любимым делом, они находят время на то, чтобы культурно развиваться и поддерживать корпоративный дух.**

17 мая 2014 г. состоялось открытие очередного 15-го международного театрального фестиваля «Мелиховская весна». Событие, которого с волнением ждёт мировая театральная общественность, не могло остаться в стороне от сотрудников Римаркома и они стали активными участниками программы «Ночь в музее». Вечер увлек встречей с актерами театра и кино, погружая в особую весеннюю и творческую атмосферу. Театральные постановки по рассказам А.П. Чехова на открытой сцене главного дома, разливающиеся по территории старинной



усадыбы мелодии оркестра и русского романа, чаепитие нас террасах усадьбы под дурманящий запах цветущей сирени и финальный фуршет с шампанским дали огромный позитивный заряд всему коллективу.

«Я знаю точно, что если не найду возможности посетить «Мелиховскую весну» - то опоздаю на всю весну!» – так прокомментировал своё решение Виктор Гринькин, инициатор культпохода в Мелихово. «Мелихово – культурное достояние нашего города и мы с семьей стараемся посещать все проводимые мероприятия в доме-музее великого писателя. Люди тянутся сюда со всего мира, а мы имеем честь быть жителями чеховских мест».

«Как приятно прикоснуться к легенде советского кино!» - восторгалась Елена Фадеева, подойдя к Игорю Николаевичу Ясуловичу со словами признания. «Для меня все роли, сыгранные Вами, очень запоминающиеся! Вы действительно являетесь обладателем уникального узнаваемого тембра, и потому мои дети очень любят мультфильмы, где герои говорят Вашим голосом!»

Роман Устинов, юный римаркомовец, встретил на мероприятии своего любимого актера, Александра Коршунова. «Я был рад увидеть воочию главного героя фильма «Брестская крепость». Меня воспитали на ощущении памяти по погибшим в годы Великой Отечественной Войны, а Александр Коршунов так сыграл роль майора Гаврилова, что мне хочется поклониться ему в пояс!» - с восторгом рассказывал Роман.

Александр Коршунов от всей души пожелал компании Римарком процветания и успеха, а общий снимок останется в корпоративном фотоархиве на долгую добрую память!



Директором компании является Боку Ен Ун, Председатель Комитета по защите прав потребителей и Этике ЧГР, член Национального Совета Российской Гильдии Риэлторов.  
[НП Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#)

### Новости от ИКМО: Лучшая недвижимость – выбор за тобой!



19 июня 2014 года состоится церемония награждения престижной премии «Рекорды рынка

недвижимости 2014». Награды за свои достижения получают лучшие объекты в своем классе и категории, но и профессиональные участники рынка - компании и люди, которые формируют новые стандарты качества и развивают строительную индустрию.

Каждый может отдать свой голос лучшему объекту/компании/персоне в 24 номинациях. Победитель народного голосования получит специальный приз премии - Grand Prix. Народное голосование проводится на сайте премии [www.recordi.ru](http://www.recordi.ru) с 19 мая по 25 мая!

Победители премии объявлены на церемонии награждения 19 июня в Golden Palace!

«ИКМО» стала участником ежегодной международной премии «Рекорды рынка недвижимости 2014». Объекты компании представлены в следующих номинациях «Инфраструктура объекта №1» и «Рекорд самой низкой цены кв.м.». Проголосуйте за нас! Ждем Вашей поддержки и Ваших голосов!

[Подольская гильдия риэлторов](#)

### 16 мая 2014 года в Подольске состоялось отчетное собрание членов НП «Подольская гильдия риэлторов»



16 мая 2014 года в Подольске состоялось отчетное собрание членов Некоммерческого Партнерства «Подольская гильдия риэлторов».

На заседании присутствовали Президент Подольской гильдии риэлторов Иван Петрович Забродин и руководители агентств недвижимости г. Подольска, входящих в состав некоммерческого партнерства, а также в Гильдию риэлторов Московской области:

- Ануфриев Виктор Анатольевич - директор ООО «Вероника».
  - Садолевский Борис Наумович - директор ООО «Звезда».
  - Забродин Иван Петрович - генеральный директор ООО «ИКМО».
  - Ледовский Олег Михайлович - директор ООО «Облик».
  - Никульшин Андрей Валерьевич - директор ООО «Перспектива».
  - Хлынов Михаил Евгеньевич - ИП Хлынов М.Е.
  - Захарова Нателла Нисановна - специалист ООО «Центр недвижимости «В.Ю.Групп» - доверенность.
  - Загорский Сергей Александрович - директор ООО «Империя Холдинг» - доверенность.
  - Владимирова Татьяна Владимировна - ИП Владимирова Т.В. - доверенность
  - Митин Антон Александрович - директор ООО «Портал Недвижимость» - доверенность.
- Слушали: по пункту 1 повестки дня И.П. Забродина, Президента НП «Подольская



гильдия риэлторов»

Постановили: Утвердить регламент очередного собрания. Выбрать Председателем очередного собрания Подольской гильдии риэлторов - Забродина Ивана Петровича. Забродин И. П. предложил утвердить повестку дня очередного собрания НП «Подольская гильдия риэлторов».

Решили утвердить Повестку дня в следующей редакции:

#### Повестка дня:

1. Утверждение Повестки дня, регламента
2. Отчет об исполнении бюджета за 2013 год
3. Доклад ревизора
4. Утверждение бюджета Партнерства на 2014 год
5. Презентация программы ипотечных займов от компании Кредо-Финанс (Доможаков А.В.)
6. Разное:

- Об экспорте базы объектов недвижимости ПГР в базу объектов недвижимости ГРМО
- О выдвижении кандидатуры на пост Президента ГРМО

- Поездка на XVIII Национальный Конгресс по недвижимости в Сочи 12-14 июня 2014 года

- Об участии членов ПГР в платном ОБУЧАЮЩЕМ СЕМИНАРЕ - ТРЕНИНГЕ НА ТЕМУ: «Работу Риэлтора оплачивает тот, кто ее заказывает: Покупатель, Продавец, Арендатор, Арендодатель»

- Размещение базы недвижимости ПГР в базах: Яндекс Недвижимость, Мир квартир, Afy.ru, Realty.dmir.ru и др.

Голосование: «ЗА» - единогласно.

Слушали: по пункту 2 повестки дня И.П. Забродина, Президента НП «Подольская гильдия риэлторов»

Постановили: принять отчет об исполнении бюджета НП «Подольская гильдия риэлторов» за 2013 год.

Голосование: «ЗА» - единогласно.

Слушали: по пункту 3 повестки дня Б.Н. Садолевского, Ревизора НП «Подольская гильдия риэлторов».

Постановили: принять Отчет по результатам проверки за 2013 год.

Голосование: «ЗА» - единогласно.

Слушали: по пункту 4 повестки дня И.П. Забродина, Президента НП «Подольская гильдия риэлторов»

Постановили: утвердить бюджет Партнерства на 2014г.

Голосование: «ЗА» - единогласно.

Слушали: по пункту 5 повестки дня А.В. Доможакова - презентацию начальника Управления продаж ипотечных продуктов компании Кредо-Финанс.

По пункту 6 повестки дня слушали И.П. Забродина, Президент НП «Подольская гильдия об экспорте базы объектов недвижимости ПГР в базу объектов недвижимости ГРМО

- О выдвижении кандидатуры на пост Президента ГРМО

- Поездка на XVIII Национальный Конгресс по недвижимости в Сочи 12-14 июня 2014 года

- Об участии членов ПГР в платном ОБУЧАЮЩЕМ СЕМИНАРЕ - ТРЕНИНГЕ НА ТЕМУ: «Работу Риэлтора оплачивает тот, кто ее заказывает: Покупатель, Продавец, Арендатор, Арендодатель»

- Размещение базы недвижимости ПГР в базах: Яндекс Недвижимость, Мир квартир, Afy.ru, Realty.dmir.ru и др.

*[Подольская гильдия риэлторов](#)*

**24 мая 2014 года прошёл турнир по футболу среди команд 2005 года рождения на кубок Корпорации риэлторов «Мегаполис Сервис»**



С января этого года Корпорация является генеральным спонсором футбольного клуба «Восток». В турнире приняли участие 10 команд из Твери, Дмитрова, Реутова, Нижнего Новгорода, Белгорода, Костромы, Тулы, Электростали и Москвы. Соревнования проходили в г. Электросталь на новом футбольном поле и искусственным покрытием.

С самого утра к полю стали подъезжать командные автобусы и автомобили с болельщиками. Не смотря на довольно ощутимую жару, потихоньку все зрительские места заполнились задолго до начала турнира.



Многие приходили всей семьёй – шли бабушки с дедушками, в колясках везли маленьких детей, которые искренне переживали за своих старших братьев. Опоздавшие занимали места на краю газонов. К началу официального открытия некоторые команды уже успели провести по одной игре. Наши подопечные довольно уверенно начали игру с ровесниками из команды «Волга» (Нижний Новгород) и повели в счёте. Во второй половине игры они неожиданно пропустили с отскока от земли мяч в свои ворота, и это обстоятельство сильно повлияло на настрой большинства игроков, особенно на нашего голкипера. Такой настрой отрицательно сказался на качестве игры и закономерно был пропущен второй гол. Итог – 2:1. После столь неудачного начала нашим ребятам удалось переломить себя только в одной игре – с командой «Аненки» (г. Калуга).

Первое место заняла команда «Локомотив 1» (г. Москва), второе – «Чертаново» (г. Москва), третье – «Радуга» (г. Белгород).

Все присутствующие получили огромный эмоциональный заряд. Удачи и ошибки игроков очень бурно воспринимались болельщиками. Страсти кипели ничуть не меньше, чем во время чемпионатов мира: кто-то вскакивал и пытался выбежать на поле, кто-то с расстройством в порыве кидал свою смятую бейсболку на поле и топтал её, кто-то в порыве вскидывал руки вверх, словно обращаясь к небесам. Группы поддержки скандировали кричалки болельщиков. Особенно сплочёнными были фанаты «Локомотива» – они постоянно подбадривали своих игроков. Неожиданно много оказалось мам. Очевидно, папы вечно заняты своими делами, а вот мамы всегда готовы поддержать своих сыновей в их горе и радости.

Фестиваль закончился награждением победителей. Помимо сертификатов участников



акции «День массового футбола», которые получили все участники фестиваля, командам-призёрам были вручены памятные кубки и медали. Лучшие игроки каждой команды были награждены специальными призами. Помимо этого, в каждой номинации были определены лучшие. Лучшим бомбардиром турнира был признан Кисляк Матвей из команды «Радуга» (г. Белгород), который забил за турнир 7 голов; лучшим нападающим стал игрок команды «Локомотив 1» Елизаров Егор; звание лучшего защитника турнира получил Зубов Теодор «Приалит» (г. Реутов); самым полезным игроком турнира оказался Клюев Максим «Локомотив 2» (г. Москва), самым лучшим вратарём – Веселов Данила «Чертаново» (г. Москва).

Праздник футбола закончился поздним вечером. Уставшие, но довольные футболисты и их родители расходились по своим автобусам и машинам. Кто-то с кубками и наградами, кто-то с надеждами.

Проигравших не было.

[\*Корпорация риэлторов «Меганполис Сервис»\*](#)

### **С 21 по 23 мая группа компаний "Кредит-Центр" участвовала в выставке "Раменская марка"**

В рамках празднования Дня предпринимателя с 21 по 23 мая 2014 года в культурно-досуговом центре «Сатурн» Администрация Раменского муниципального района при поддержке общественных объединений предпринимателей проводила ежегодную выставку продукции и услуг предпринимателей Раменского муниципального района «Раменская марка - 2014».

В выставке принимали участие: собственники и руководители малого и среднего бизнеса, индивидуальные предприниматели,



на фото слева направо:  
**Брысова Елена Викторовна**, начальник отдела новостроек ООО «Кредит-Центр недвижимость» (офис на ул.Воровского),  
**Дёмин Владимир Фёдорович**, Глава Раменского муниципального района,  
**Мазурин Николай Михайлович**, председатель группы компаний «Кредит-Центр»

представители объединений предпринимателей и средств массовой информации, а так же жители и гости Раменского района.



**Гусев Михаил Алексеевич**  
Специалист отдела новостроек офиса на Дергаевской ООО "Кредит-Центр недвижимость"

Традиционно в выставке участвовала группа компаний "Кредит-Центр". Аттестованные специалисты Гильдии риэлторов Московской области - риэлторы компании представили широкий выбор квартир в новостройках, на вторичном рынке жилья, на загородном рынке жилья и др.

В программе праздника проводились: командный турнир по барбекю, праздничный концерт, презентации, награждения лучших предпринимателей года, семинар-презентация банковских продуктов и семинар «Алгоритмы принятия безошибочных решений».



на фото:  
**Погоуляева Анна Владимировна**, ведущий специалист отдела новостроек ООО «Кредит-Центр недвижимость» (офис на ул.Воровского),  
**Дёмин Владимир Фёдорович**, Глава Раменского муниципального района

Также в рамках выставки проходил Круглый стол «Точки роста малого бизнеса», мастер-классы творческого клуба «Класс-хобби», семинар «Алгоритмические коды мышления».

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*

### Чеховская гильдия риэлторов приняла нового члена!



Индивидуальный предприниматель  
**Саморокова Марина Павловна**

В Чеховскую гильдию риэлторов принято новое агентство «Чехов-Недвижимость», директор **Саморокова Марина Павловна!**

**АН «Чехов-Недвижимость»** – это сравнительно молодая компания, организована 14 июля 2010 года, уже успела приобрести достаточный авторитет среди риэлторских компаний города Чехова и способна составить достойную конкуренцию многим из них. А главное, за эти годы вокруг руководства компании сплотился дружный коллектив профессионалов, которые могут решить любые проблемы, связанные с недвижимостью. Агентство обладает развитой базой объектов,



а также владеет полной информацией о Новостройках.

Продажа недвижимости осуществляется только после тщательной проверки необходимой документации и других источников информации об объекте, поэтому наши клиенты могут быть уверены, что все сделки будут проведены качественно и грамотно. Основные принципы работы компании: внимательное, честное отношение к каждому клиенту, профессионализм и достижение оптимального результата в работе! Агентство «Чехов-Недвижимость» оказывает полный спектр услуг в области недвижимости.

*Пресс-служба Чеховской гильдии риэлторов*

### Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» приняла участие в премии «Рекорды рынка недвижимости»



Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» - коллективный член Гильдии риэлторов Московской области, приняла участие в ежегодной международной премии за достижения на рынке российской и зарубежной недвижимости «Рекорды рынка недвижимости». Эта премия получила широкую популярность и признание потребителей благодаря мегамасштабной рекламной кампании на ТВ, радио, ежегодному путеводителю в журнале «Forbes», акциям в сети супермаркетов «Азбука вкуса», рекламе на сайте бесплатных объявлений Avito.ru, в специализированных и деловых СМИ, в Интернете, социальных сетях, Yandex direct и др.

«Рекорды рынка недвижимости» - первая профессиональная премия, появившаяся на рынке 22 апреля 2010 года. В этом году премии исполняется уже 5 лет! «Рекорды рынка недвижимости» - самая крупная, престижная премия по недвижимости, ежегодно собирающая рекордное количество номинантов, объектов и гостей. В премии участвуют более 350 ведущих компаний рынка недвижимости.

Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» участвует в номинации «Риэлтор № 1», в которой победителем становится риэлторская

компания с высокими объемами продаж и лучшим качеством услуг, при этом учитываются и нововведения компании в риэлторском бизнесе. В премии участвуют более 350 ведущих компаний рынка недвижимости.

По этой номинации вы можете проголосовать, пройдя по ссылке - [http://recordi.ru/event-2014/nominees/nomination-rieltor\\_№1\\_\(lider\\_prodzh\)](http://recordi.ru/event-2014/nominees/nomination-rieltor_№1_(lider_prodzh))

В номинации «Персона № 1» участвует президент Корпорации – Сергей Власенко. Победителем этой номинации становится персона, которая внесла личный вклад в развитие рынка недвижимости. Так же во внимание принимаются нововведения, реализованные компанией под руководством номинанта.

По этой номинации вы можете проголосовать, пройдя по ссылке - [http://recordi.ru/event-2014/nominees/nomination-persona\\_№1](http://recordi.ru/event-2014/nominees/nomination-persona_№1) Приглашаем всех наших коллег из Подмоскovie принять активное участие в голосовании. С 19 по 25 мая Вам предоставляется уникальная возможность почувствовать себя членом жюри и уже сейчас повлиять на исход дела, приняв активное участие в народном голосовании! Каждый может отдать свой голос. Надеемся эти голоса будут за наших номинантов.

P.S. Голосовать с одного IP адреса можно один раз в сутки.

[Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#)

### Очередное расселение из ветхих домов в Раменском накануне майских праздников



В рамках совместной работы ЗАО "ЮИТ Москва" и ООО "Кредит-центр недвижимость" совместно с администрацией



**Раменского района Московской области по расселению ветхих домов мкр-на Холодово накануне Праздника получили новые благоустроенные квартиры жители еще одного дома, построенного в 1947 году. Это уже второй дом в микрорайоне, расселение которого завершено в 2014 году.**

Глава администрации района Демин В. Ф., присутствовавший при сносе, призвал приложить максимум усилий, чтобы динамика сноса ветхого жилья, набранная в этом году, не снижалась.

Присутствующие заместитель Главы Раменского района Волобуева Н. А., коммерческий директор ЗАО "ЮИТ Московия" Китаев С. А., исполнительный директор ООО "Кредит-центр недвижимость" Рябчиков С. И. заверили, что приложат все силы для того, чтобы процесс расселения не замедлился.

Из 32 ветхих жилых домов на территории микрорайона Старое Холодово за прошедшие годы снесено 14 домов общей площадью 6827 кв. метров. В новостройки переселено 167 семей (468 человек), которым предоставлено 9148 квадратных метров нового благоустроенного жилья.

После сноса дома Чугунова, 25 в микрорайоне осталось 18 ветхих двухэтажных домов.

[www.credit-center.ru](http://www.credit-center.ru)

**Сайт Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» обновился!**



**Сайт Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»- коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области, обновился ([www.megapol.ru](http://www.megapol.ru)). Изменения коснулись не только оформления, хотя это немаловажно, так как сами страницы стали более «воздушными и прозрачными», в результате чего информацию стало проще воспринимать. Самое главное, что была оптимизирована сама версия портала. В результате, после определённой доработки сайта должен получиться быстрый, информативный, удобный сайт, привлекающий посетителей.**

Так как работы по реконструкции сайта идут полным ходом, то просим коллег активно включиться в работу по обсуждению

имеющегося материала. Просьба смело высказывать свои замечания и предложения. При критике сайта, просьба воздерживаться от характеристик общего плана, затрагивающих личные вкусовые предпочтения из категории «нравится-не нравится», предпочтительнее услышать конструктивную конкретику из области «стало удобно – неудобно», с описанием возникших трудностей. Что следует добавить или расширить, что на ваш взгляд, надо изменить в структуре, как определённой страницы, так и самого сайта. На данном этапе работ ваше мнение может быть очень ценным.

Наша задача – сделать хороший информативный маркетинговый инструмент, которым максимально удобно пользоваться как профессионалам рынка недвижимости, так и обычным пользователям. Всё в наших руках, мы можем всё!

P.S. Присылайте ваши замечания на адрес электронной почты: [admin@megapol.ru](mailto:admin@megapol.ru)

[Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#)

**Компания ООО "ИКМО" (г.Подольск) объявила акцию "Скидка 7% на просторные квартиры в ЖК "Жемчужина"**

**С 13.05.2014 г. стартует акция «Скидка 7% на просторные квартиры» в ЖК «Жемчужина», расположенном по адресам: Московская область, г. Серпухов, ул. Пограничная, д. 24, д. 26 и ул. Стадионная, д. 1.**

Скидка действительна при покупке квартиры в ипотеку или при стопроцентной оплате. При покупке квартир с данными площадями в рассрочку скидка не предоставляется, но дополнительный, повышающий коэффициент, в размере 3.000 руб. на кв.м., не начисляется.

Срок действия акции - до 30.06.2014г. Акция может быть приостановлена или продлена по решению организатора. В рамках данной акции другие акции не действуют.

За дополнительной информацией об объекте обращайтесь в отдел продаж ГК «ПЖИ» по бесплатному телефону 8 (800) 555-601-7.

Жилой комплекс «Жемчужина» возводится в тихом живописном месте с хорошо развитой социальной инфраструктурой в восточной части города Серпухова в 80 км, от МКАД по Симферопольскому шоссе в микрорайоне

имени Ногина, который считается одним из крупнейших в городе Серпухове. Жилой комплекс «Жемчужина» рассчитан на 2 тысячи человек и представляет собой три современных многоэтажных жилых дома индивидуальной планировки с одно-, двух- и трехкомнатными квартирами площадью от 43,0 до 101,2 кв.м.

Рядом с жилым комплексом есть прекрасные места для отдыха на фоне природы: лесопарковая зона и Ногинский пруд. Строительство и реализация домов осуществляется в строгом соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 30 декабря 2004 г. N 214-ФЗ.

[www.pgi.su](http://www.pgi.su)

### **В Гильдии риэлторов Московской области объявлена компания по выдвижению кандидатов на пост Президента ГРМО!**

Гильдия риэлторов Московской области объявляет о начале компании по выдвижению кандидатов на пост Президента ГРМО. Президент Гильдии – высшее должностное лицо, возглавляющее органы управления Гильдии. Президент Гильдии действует на основании Устава и Положения о Президенте, осуществляет текущее руководство деятельностью Гильдии. Возглавляет Региональный совет Гильдии и подотчетен Общему собранию. Президент организует и контролирует деятельность исполнительного аппарата Гильдии.

Президент избирается Общим собранием Партнерства из числа представителей членов Гильдии.

Просим Ваши предложения по кандидатам направлять на e-mail исполнительного аппарата ГРМО: [grmo@inbox.ru](mailto:grmo@inbox.ru), [n.mazurina@bk.ru](mailto:n.mazurina@bk.ru)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### **7 мая 2014 года Сбербанк России и Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района провели «круглый стол» по вопросам взаимодействия в области ипотеки**

*В сфере недвижимости, как и в любой другой отрасли, действуют свои законы*



*и правила, следуя которым, участники отрасли, как и она сама, развиваются. Количество информации и ее качество также возрастает. В Раменском районе и Жуковском одним из надежных источников информации являются компании, входящие в Гильдию риэлторов города Жуковского и Раменского района (ГРЖР). 7 мая в актовом зале Раменского отделения Сбербанка прошёл «круглый стол» по вопросам взаимодействия в рамках новой схемы работы в области ипотечного кредитования.*

В мероприятии принимали участие компании, входящие в Гильдию риэлторов города Жуковского и Раменского района:

[ООО «Область»](#)

[ООО «Кредит-Центр недвижимость»](#)

[ООО «АВАНГАРД»](#)

[ООО «Удачный выбор»](#)

[ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр»](#)

[ООО «Зелёный город»](#)

[ЗАО «Кредит-Центр»](#)

[ООО «ЭКО-Строй»](#)

АН «Аллюр»

АН «Комфорт»

АН «МЕГАПОЛИС»

АН «Успех»

АН «Ваш партнёр»

70% сделок на рынке жилья – это обменные цепочки. Например, продать 2-х комнатную квартиру и купить квартиру в строящемся доме, добавив ипотечные средства, что становится с каждым годом все более возможным благодаря большому количеству ипотечных программ. **Кравченко Т.В.**, управляющий Раменским отделением Сбербанка отметила, что банк стремится к сотрудничеству с риэлторскими организациями, держа путь к упрощению



процедур получения необходимых для покупки жилья кредитных средств, а также разрабатывая различные акции, интересные низкой ставкой, низким первоначальным взносом.

Относительная стабильность на рынке позволяет составлять цепочки, в которых активно участвуют средства, полученные благодаря различным субсидиям и ипотеке. В настоящий момент большую роль играет «материнский капитал», «военная ипотека» и различного рода ссуды, которые предприятия выдают своим работникам.

На развитие рынка недвижимости значительное влияние оказывает государственное регулирование. Согласно программе «Жилище» снижение стоимости жилья в 2014 году должно составить 8%, а к 2018 – 20%. Доля малоэтажного жилья (включая индивидуальное), должна вырасти до 50%, доля жилья эконом-класса (1-к. квартиры общей площадью 30 кв.м, 2-к. квартиры). Вводятся нормы, согласно которым в Подмосковье ставка – на строительстве домов высотой до 9 этажей. Все чаще уделяют внимание строительству жилья, обеспеченного инфраструктурой.

Главным вопросом «круглого стола» стал вопрос ипотеки. Зачастую покупка квартиры без этого просто невозможна. У каждого банка – широкий выбор программ и каждый стремится предоставить клиенту наиболее выгодные условия. Именно поэтому Сбербанк продлевает одни акции, разрабатывает новые, а также упрощает процесс получения заявок от клиентов, вплотную сотрудничая с Гильдией риэлторов (между [Российской Гильдией Риэлторов](#) и [Сбербанком России](#) на Национальном Конгрессе по недвижимости было подписано Соглашение о сотрудничестве). Об этом рассказали специалисты Раменского отделения Сбербанка России **Хасанова Т.А.** и **Сафонова Д.А.**

## Резюме

*Рынок недвижимости – это один из наиболее привлекательных инструментов инвестирования и сохранения денежных средств, не говоря уже о том, что это жилье – это обязательное условие для комфортной жизни человека. Мероприятие еще раз показало, что рынок развивается, становится более прозрачным и цивилизованным, профессионализм риэлторов растет, возможностей для решения жилищного вопроса становится больше.*

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## Компания «Century 21 Римарком» (г. Чехов) выступила спонсором детского конкурса «Пасха глазами детей»



Партнёр Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис" - компания «Century 21 Римарком» (г. Чехов) уже более десяти лет является одним из спонсоров детского конкурса «Пасха глазами детей», который проводится в Центре развития творчества детей и юношества. В этом году на конкурс было представлено более 200 детских работ. Компания отметила 4 работы специальными призами: мягкими



игрушками, наборами профессиональных красок и кистей.

**Дипломы от «Century 21 Римарком» были вручены:**

- в номинации «Декоративно-прикладное искусство» - Кожемяко Светлане, 9 лет, за работу «Ангельский подарок» и Котовой Анне, 12 лет, за работу «Весна в городе. Приход весны»;
- в номинации «Изобразительное искусство. Библийские мотивы» Пискуновой Виктории, 15 лет, за работу «Чаепитие»;
- в номинации «Декоративно-прикладное искусство. Объемные работы» Родионовой Светлане, 9 лет, за работу «Пасхальный зайчик».

За годы своего существования конкурс «Пасха глазами детей» стал воистину любимым и долгожданным. Год от года растет количество его участников.

Всего на конкурс было представлено более двухсот работ от учащихся школ, воспитанников учреждений дополнительного образования, детей с ограниченными возможностями.

Участники конкурса были разделены на три возрастные категории: от семи до восьми, от девяти до двенадцати и от тринадцати до шестнадцати лет. Работы были зарегистрированы и распределены по четырем номинациям: - - изобразительное искусство «Библийские мотивы — Воскресение Христово»;

- изобразительное искусство «Весна в городе»;
- декоративно-прикладное искусство (объемные работы);
- декоративно-прикладное искусство (плоскостные работы).

Торжественно и празднично прошло



награждение победителей конкурса.

Победители в каждой номинации получили почетные грамоты и призы, в том числе и от компании «Century 21 Римарком».

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



## Стратегия агентства недвижимости в социальных сетях. Вебинар для руководителей

Руководитель малого АН не имеет бюджета для привлечения SMM агентства для привлечения и удержания клиентов через социальные сети. Поэтому директор вынужден сам разобраться в том как с выгодой использовать таргетированную рекламу в соц.сетях, создавать и продвигать корпоративные страницы и группы, нанимать фрилансеров.

27 мая 2014 Сергей ПРОКОФЬЕВА провел для руководителей Агентств недвижимости вебинар на тему: **Как вернуть клиента через социальные сети**

*Пресс служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## 20 мая 2014 года проведён бесплатный вебинар "Due diligence недвижимости, предварительная проверка перед заключением договора участия в долевом строительстве"



20 мая 2014 года ООО "Юридическое бюро" совместно с Гильдией риэлторов Московской области провели вебинар "Due diligence недвижимости, предварительная проверка перед заключением договора участия в долевом строительстве".

К сожалению, площадка для проведения вебинара не смогла вместить всех желающих, и мы были вынуждены ограничить количество участников вебинара.

Чтобы как-то компенсировать причиненные Вам неудобства а также познакомить Вас с полезной и важной информацией, мы предлагаем познакомиться с материалами презентации прошедшего вебинара и посмотреть его видеозапись.

Видеозапись вебинара и материалы презентации доступны по ссылке: ["Due diligence недвижимости, предварительная проверка перед заключением договора участия в долевом строительстве"](#)

Надеемся, что представленные материалы будут полезны и интересны для Вас. Если после знакомства с ними у Вас возникнут какие-то вопросы - будем рады на них ответить.

Если Вам необходима юридическая помощь - обращайтесь, будем рады помочь. Наши контактные телефоны - тел./факс. +7 495 625 95 24, тел. +7 495 621 28 42, +7 495 621 66 08

Обращаем Ваше внимание, что для **членов ГРМО действует 10% скидка на все виды услуг.**

[Юридическое бюро](#)

## 28 мая 2014 г. «Целевой инструктаж» По теме: «Предупреждение Отмывания Преступных Доходов и Финансированию Терроризма (ПОД/ФТ) в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом»



СОГЛАСНО ФЗ №115  
"О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ  
ЛЕГАЛИЗАЦИИ  
(ОТМЫВАНИЮ)  
ДОХОДОВ,

ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА" организации, осуществляющие операции с денежными средствами и иным имуществом в целях исполнения требований (см. вложение) настоящего Федерального закона №115-ФЗ обязаны:

пройти курс обязательного обучения, согласно Приказа №203 "Об утверждении положения о требованиях к подготовке и обучению кадров организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 07.09.2010 N 18375) ООО «ФКД консалт»- аккредитованный Партнер МУМЦФМ Росфинмониторинга и ФКУ "Пробирная Палата России" Соглашение с МУМЦФМ №13-2013 от 20.12.12 проводит Целевой инструктаж и "Повышение уровня знаний" в очном и онлайн (вебинар) форматах по темам в г. Москве:

**16 апреля 2014 г. «Целевой инструктаж»**  
Формат очно и онлайн, время проведения время



с 9.30 – 17.00.

**Проводит:** Смыслов Павел Александрович. Юрист-практик, обладающий опытом судебной практики в области ПОД/ФТ, кандидат исторических наук. Более 8 лет непрерывно занимается вопросами организации внутреннего контроля, аккредитован МУМЦФМ на право проведения обучения в некредитных организациях-субъектах 115-ФЗ.

**по теме:** «Предупреждение Отмывания Преступных Доходов и Финансированию Терроризма (ПОД/ФТ) в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом».

**Регистрационный взнос 28 мая, составляет 6800 руб./5900 руб. для очной и онлайн форм. Питание очных участников входит в стоимость.**

**Для организаций-членов ГРМО – скидка до 30%.**

Свидетельства по ЦИ выдаются только по результатам аттестационного тестирования. Для онлайн участников обязательно онлайн прохождение теста на сайте [www.fkdconsult.ru](http://www.fkdconsult.ru) по завершении семинара.

Для участия, пожалуйста, заполните приложенную регистрационную форму на сайте или отправьте её по электронной почте: [ok@fkdconsult.ru](mailto:ok@fkdconsult.ru), [psa@fkdconsult.ru](mailto:psa@fkdconsult.ru).

Регистрационная форма также может быть заполнена на сайте [www.fkdconsult.ru](http://www.fkdconsult.ru) или отправлена нам по факсу: +7 (495) 691-42-45. Цена: очно – 5 900 рублей, онлайн — 5 900 рублей.

**Для членов ГРМО - скидка 30 %.**

Для групп участников и постоянных клиентов действует система скидок(от 5 до 20 %).

**Пакет слушателя:**

Свидетельство установленного образца (ДЕЙСТВУЕТ В ТЕЧЕНИИ 3-Х ЛЕТ).  
Компакт-диск с образцами внутренних нормативно-распорядительных документов с нормативно-правовой базой, определяющей требования по обеспечению соблюдения законодательства по ПОД/ФТ.

Продолжительность - 1 день - 8 ак.часов

**Целевая аудитория:**

- 1 раз в год: специальные должностные лица, ответственные за соблюдение правил внутреннего контроля и программ его осуществления.
- Не реже, чем 1 раз в 3 года:

руководитель организации;  
руководитель филиала организации;  
заместитель руководителя организации (филиала);  
главный бухгалтер (бухгалтер) организации (филиала),  
при наличии должности в штате организации или филиала,  
либо работник, осуществляющий функции по ведению бухгалтерского учета;  
работники юридического подразделения организации (филиала),  
юрист, при наличии;  
работники службы внутреннего контроля организации (филиала), при наличии;  
иные работники организации (филиала) с учетом особенностей деятельности организации и ее клиентов, кассиры,  
помощники руководителей,  
работники службы безопасности,  
менеджеры, консультанты-сотрудники подразделений, деятельность которых соприкасается с ПОД/ФТ.

28.06.2013 вступил в силу Федеральный закон № 134-ФЗ О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям» который, в частности, расширяет круг субъектов, обязанных принимать меры по ПОД/ФТ.

**СУБЪЕКТЫ ЗАКОНА согласно ст.5**

- страховые организации (за исключением страховых медицинских организаций, осуществляющих деятельность исключительно в сфере обязательного медицинского страхования), страховые брокеры и лизинговые компании;
- организации федеральной почтовой связи;
- ломбарды, включая ИП
- организации, осуществляющие скупку, куплю-продажу драгоценных металлов и драгоценных камней, ювелирных изделий из них и лома таких изделий, включая ИП.
- организации, содержащие тотализаторы и букмекерские конторы, а также организующие и проводящие лотереи, тотализаторы (взаимное пари) и иные основанные на риске игры, в том числе в электронной форме;
- организации, осуществляющие управление инвестиционными фондами или негосударственными пенсионными фондами;
- организации, оказывающие посреднические



услуги при осуществлении сделок купли-продажи недвижимого имущества, включая ИП.

- операторы по приему платежей;
- коммерческие организации, заключающие договоры финансирования под уступку денежного требования в качестве финансовых агентов;
- кредитные потребительские кооперативы, в том числе сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы;
- микрофинансовые организации;
- общества взаимного страхования;
- негосударственные пенсионные фонды, имеющие лицензию на осуществление деятельности по пенсионному обеспечению и пенсионному страхованию;
- операторы связи, имеющие право самостоятельно оказывать услуги подвижной радиотелефонной связи.

С 28 июля на эти субъекты ложатся обязанности принимать меры по ПОД/ФТ: разработать ПВК, назначить СДЛ, направлять информацию в Росфинмониторинг и проходить обучение.

Наша компания выступает в роли организатора мероприятий по программам Росфинмониторинга и строго учитывает в контексте лекций и материалов обучения позицию ФКУ «Пробирная палата России» и Росфинмониторинга, тем самым, создает все условия для качественного донесения информации до субъектов закона и реализации требований законодательства.

**За неисполнение в установленные сроки порядка данного законодательства:** штрафы и предписания в результате проверок – от 50.000 рублей до 1.000.000, приостановления деятельности на срок до 90 суток и дисквалификации должностных лиц (ст. КоАП 15.27), см. также новую редакцию изменений в ст. 15.27

В соответствии с вступившем в силу 21.10.2011 г. Приказа №250 Росфинмониторинга от 19.07.2011 документ об обучении (Свидетельство) выдается по итогам аттестационного тестирования!

Помните, что при наборе новых сотрудников в штат Вы обязаны направить их на ЦИ (до назначения их на должность Приказом руководителя).

Просим не упускать важный момент прочтения Приказа №203 Росфинмониторинга в части п.3 (перечня сотрудников, обязанных

пройти ЦИ):

Если в обязанности штатного сотрудника входят какие-либо действия по осуществлению операций с денежными средствами и иным имуществом, перечисленные в статьях действующего закона (ст.6-7-8), то эти сотрудники должны пройти целевой инструктаж однократно. В дальнейшем, в зависимости от профиля деятельности организации, – 1 раз в год или 1 раз в 3 года, – проходить повышение уровня знаний.

Мы приглашаем Вас пройти любой семинар в формате вебинара, что позволит Вам существенно снизить административную нагрузку, расходы на транспорт, командировку сотрудников и пр.

Все необходимые консультации и помощь в подключении – у наших менеджеров:  
+7 (495) 691-42-45

Для очных слушателей предусмотрено питание по программе в течение дня. Выдается свидетельство установленного образца о прохождении Целевого инструктажа, либо о "Повышении уровня знаний"

**С уважением, ждем Вас среди участников встречи!**

Для участия в семинаре необходимо отправить заявку на эл. адрес: [ok@fkconsult.ru](mailto:ok@fkconsult.ru), [psa@fkconsult.ru](mailto:psa@fkconsult.ru).

[ФКД консалт](#)

**20 мая 2014 года прошел бесплатный вебинар «Legal due diligence объектов недвижимости. Предварительная проверка перед заключением договора участия в долевом строительстве по 214-ФЗ»**



**20 мая 2014 года в 11.00 компания «Юрическое бюро» совместно с Гильдией риэлторов Московской области провела вебинар на тему "Legal due diligence объектов недвижимости. Предварительная проверка перед заключением договора участия в долевом строительстве по 214-ФЗ".**

На мероприятии было рассказано о всех нюансах, связанных с проведением процедуры

юридического due diligence, расскажем, как провести проверку юридической чистоты объектов недвижимости и земельных участков, расскажем о методах проверки благонадежности контрагентов и об основных рисках при проведении операций с недвижимостью. Отдельно рассмотрим тему проведения проверки контрагента перед заключением договора участия в долевом строительстве по 214-ФЗ.

**Целевая аудитория вебинара:** специалисты риэлторских служб, представители агентств недвижимости, специалисты юридических служб, покупатели и продавцы недвижимости.

**План вебинара:**

Юридический Due Diligence (проверка юридической чистоты) объектов недвижимости: понятие и цели; Проверка юридической чистоты квартиры. Что необходимо проверить перед сделкой; Legal Due Diligence нежилых помещений. Основные риски приобретения; Особенности Due Diligence земельных участков перед покупкой Проверка благонадежности контрагента по сделке: что нужно знать о Продавце недвижимого имущества; Проверка перед заключением Договора участия в долевом строительстве по 214-ФЗ: определение основных рисков для дольщика.

**Стоимость участия в вебинаре:** для членов ГРМО – бесплатно.

**Количество мест ограничено!**

**Заявки на участие в вебинаре:**

Если Вы хотите принимать участие в вебинарах или задавать вопросы, отправляйте письмо на e-mail [administrator@yurbureau.ru](mailto:administrator@yurbureau.ru) или напишите сообщение с помощью формы обратной связи

<http://yurbureau.ru/contacts/request/>. В заявке, пожалуйста, укажите Ваши ФИО, компанию, город, должность, e-mail, контактный телефон, источник информации о вебинаре. В ответ от нас Вы получите инструкцию по входу. **По вопросам участия в вебинаре**, пожалуйста, обращайтесь по телефонам: тел./факс. +7 495-625-95-24, тел. +7 495-621-28-42, +7 495-621-66-08

С отзывами о предыдущих вебинарах, Вы можете познакомиться, пройдя по ссылке: [http://yurbureau.ru/services/webinars/webinar\\_review/](http://yurbureau.ru/services/webinars/webinar_review/).

Спикер: **Казанкова Елена**, управляющий партнер компании «Юрическое бюро»

До встречи на новых вебинарах!  
[www.yurbureau.ru](http://www.yurbureau.ru)



## Защитить права собственников



На конгрессе в форме «круглых столов», конференций, семинаров и мастер-классов был обобщен мировой и российский опыт по защите права собственности.

Участники конгресса пришли к выводу, что отсутствие единого подхода к способам осуществления и защиты прав собственника в условиях современного глобально развивающегося мирового сообщества существенно осложняет защиту его прав как в своем государстве, так и за его пределами. Для решения этой проблемы необходима координация усилий всех специалистов рынка недвижимости – прежде всего юристов, нотариусов и, конечно, риэлторов – тех, кто чаще всего сталкивается не в теории, а на практике со сложными ситуациями, связанными с неправомерным переходом права собственности на объекты недвижимости.

В рамках конгресса состоялся мастер-класс «Защита прав собственников жилья. Защита прав в сфере предпринимательской деятельности», на нем с докладом выступила президент Уральской палаты недвижимости, генеральный директор группы компаний «Центр недвижимости «Северная казна» Татьяна Деменок. Тема доклада – «От замысла и до ключа. Государственно-частное партнерство в действии». Татьяна Юрьевна поделилась опытом достройки проблемного дома с обманутыми дольщиками на ул. Сыромолотова, рассказала о всех «подводных камнях» и сюрпризах, которые ожидали ее компанию при исполнении своих обязательств.

Отличительной особенностью мастер-класса стало активное обсуждение темы обманутых дольщиков и пострадавших граждан, которые купили доли в «многоквартирниках», построенных на землях, предназначенных для ИЖС. Татьяна Деменок рассказала о том, что УПН совместно с администрацией города ведет активную разъяснительную политику

среди риэлторов и жителей Екатеринбурга.

*Источник: УПН*

## Во Владивостоке прошло заседание Правления ДГР



15 мая во Владивостоке в отеле «Хэндэ» прошло заседание Правления Дальневосточной гильдии риэлторов. Основные вопросы касались дальнейшего

развития объединения, повышения квалификации сотрудников, аттестации специалистов и сертификации компаний, предстоящего Съезда Российской гильдии риэлторов.

Отдельным вопросом было рассмотрено развитие ДГР и преобразование партнерства в межрегиональное саморегулируемое объединение риэлторов.

Также на этом заседании были окончательно приняты и утверждены в новой редакции кодекс профессиональной этики, правила риэлторской деятельности, профессиональные правила риэлтора.

*Дальневосточная гильдия риэлторов*

## «День недвижимости 2014» в Екатеринбурге!



16 мая в конференц-зале администрации Екатеринбурга прошел День недвижимости в Екатеринбурге.

«День недвижимости 2014» рассказывали об особенностях оформления сделок, налоговых вычетах по недвижимости, подготовке документов, оформлении права собственности на объект недвижимости, а также ответят на все интересующие вопросы.

Специалисты банков Екатеринбурга представили слушателям ипотечные программы, а в холле можно получить консультацию о возможности получения ипотечного займа и подать документы на



получение ипотечного кредита. Кроме этого, в рамках семинара осуществлялись бесплатные консультации юриста Уральской палаты недвижимости, Людмилы Плотниковой. Всем участникам семинара подарок - третье издание буклета УПН «Недвижимость в вопросах и ответах».

*[Источник: УПН](#)*

## В Омском союзе риэлторов состоялся семинар по аналитике



Организаторами семинара выступили НП «Омский союз риэлторов», ООО «ОМЭКС», при поддержке Российской Гильдии риэлторов и НП «Гильдия управляющих и девелоперов». Провел семинар председатель Комитета по девелопменту, оценке и аналитике НП «ОСР», директор ООО «ОМЭКС» Максим Репин.

Семинар открыл президент НП «ОСР» Горюнов Вячеслав. Он отметил важность и необходимость проведения практических мероприятий, организация которых является одним из предметов деятельности Омского союза риэлторов. Также президент видит в этом семинаре пользу не только для членов Омского союза риэлторов, но для всех участников рынка недвижимости.

Как и было заявлено, главной темой обсуждения стал «калькулятор недвижимости». Руководителям и сотрудникам омских агентств недвижимости представили инструмент, который может стать хорошим помощником при заключении сделок. Семинар проходил в формате диалога и располагал к активным дискуссиям, было высказано много интересных идей и предложений.



Подобные мероприятия позволяют не только собирать под одной крышей настоящих профессионалов своего дела, они служат площадкой для обмена мнениями, повышения квалификации специалистов. Безусловно, опыт, полученный в результате семинара, положительно скажется на развитии рынка недвижимости.

«Семинар носил обучающий характер. Было важно вспомнить все имеющиеся знания, осмыслить их, дать новые знания, которые можно было бы воспринять за ограниченный период времени, и показать способы их практического применения. Задача стояла очень сложная, в связи с тем, что в Омске очень редко проходят такие мероприятия. Хотелось бы сделать их более регулярными не только для уже сложившегося круга специалистов, но и для новых участников. Семинар показал, что многие заинтересованы в этом, у риэлторов есть потребность в знаниях, которые помогали бы выполнять их работу. Одним из плюсов семинара стало то, что мы вышли на уровень практического применения знаний аналитиков в риэлторской деятельности. Очень многое уже сделано в этом направлении, и мы определили, какие шаги нам необходимо сделать, чтобы двигаться дальше. У нас есть продукт, которым уже можно пользоваться, есть аудитория, которая хочет с этим продуктом работать, у нас есть возможность повышать профессионализм омских риэлторов, давать им новые знания», - прокомментировал Максим Репин.

Ниже можно ознакомиться с докладами, представленными на семинаре:  
[Прикладная аналитика рынка недвижимости \(pptx\);](#)  
[Ценовое зонирование территории г. Омска \(pptx\);](#)



[Система типизации объектов недвижимости \(pptx\);](#)  
[Исследование рынка недвижимости \(pptx\);](#)  
[Калькулятор стоимости объекта \(pptx\);](#)  
[Структура рынка \(pptx\).](#)

*Источник: ОСР*

## Принято стратегическое решение о преобразовании ДГР



В связи с политикой руководства страны, законодательного тренда и быстро меняющимися тенденциями рынка, Правлением НП СРО «Дальневосточная

гильдия риэлторов» принято стратегически выверенное решение о преобразовании ассоциации в межрегиональное саморегулируемое объединение риэлторов Дальнего Востока.

Сегодня в ДГР есть все для этого необходимое, чтобы выйти на Дальневосточный федеральный округ и предложить коллегам объединиться под единым брендом. Далее, принять участие в создании мощной и авторитетной профессиональной организации, которая сможет эффективно помочь реализовать весь потенциал своих компаний и при этом нести пользу людям, своим городам и стране в целом.

Приглашаем коллег Дальнего Востока поддержать нашу инициативу в становлении и развитии большого профессионального межрегионального объединения риэлторов, которое будет максимально полезно для всех!

[Дальневосточная Гильдия Риэлторов](#)

**Все члены РГР - "Золотые" партнёры ЗАО "Банк Жилищного Финансирования" до конца 2014 г.**

**Уважаемые Партнёры!**

До конца 2014 года ВСЕМ ЧЛЕНАМ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ (РГР) присвоен статус ЗОЛОТОГО ПАРТНЁРА (это подтверждено Сертификатом).

**Статус ЗОЛОТОГО ПАРТНЁРА позволяет:**

- Снижать для своих клиентов процентную ставку на 0,75 % от базовой ставки по продуктам Банка Жилищного



Финансирования

- Получать Комиссионное Вознаграждение в размере от 0,2 до 0,75 % от выданного кредита (при заключенном договоре о сотрудничестве).

[ЗАО "Банк Жилищного Финансирования"](#)

**Российская гильдия риэлторов 25, 26 апреля 2014 г. провела 2-й этап Стратегической сессии «Дорожная карта 2014-2020 г.г.»**



**Российская гильдия риэлторов 25, 26 апреля 2014 г. провела 2-й этап Стратегической сессии «Дорожная карта 2014-2020 г.г.». Стратегическую сессию провел бизнес-тренер – Макаров Алексей, президент-элект Нижегородской гильдии сертифицированных риэлторов.**

В ходе Стратегической сессии было продолжено накопление и систематизация информации по двум основным темам: «Возможности РГР», «Угрозы РГР»; проведен тренинг «Поле граничащих стратегий», по результатам которого были выведены следующие варианты стратегий развития РГР - «Конкурентная стратегия», «Консервативная



стратегия», «Партизанская стратегия». Стратегическая сессия помогла РГР выявить сильные и слабые стороны, дать ответ на вопрос какой будет РГР через 5 лет или даже 10 лет.

Помимо ответов на основные вопросы Стратегическая сессия научила работать в команде, договариваться и искать оптимальные решения.

В ходе сессии стало понятно, чтобы завершить работу необходимо провести еще один этап. Следующее заседание Стратегической сессии состоится 16 мая 2014 в г.

Нижний Новгород.  
Пресс-служба РГР

## VI- ый Съезд ОЮЛ «ОБЪЕДИНЕННАЯ АССОЦИАЦИЯ РИЭЛТОРОВ КАЗАХСТАНА» завершен



19 апреля 2014 года в конференц-зал отеля «PARASAT HOTEL&RESIDENCE» спешили профессионалы рынка недвижимости Казахстана: так что свободных мест в зале не осталось. Атмосфера царила теплая и праздничная. Под приятную музыку более 100 участников VI- го ежегодного Съезда ОАРК непринужденно общались в предвкушении чего-то особенного, потому что новый формат в организации Съезда вызвал определенный резонанс:

- 17, 18 апреля в рамках Съезда проходили обучающие курсы,
- были организованы бизнес-туры.

Заявленная программа Съезда полностью реализовалась на практике: после официальной части Съезда участники крупнейшего ежегодного события риэлторов из таких городов, как: Алматы, Астана, Актобе, Актау, Караганда, Павлодар,

Темиртау, Уральск, Усть-Каменогорск стали свидетелями следующих 3 важных составляющих Съезда:

- церемонии награждения победителей конкурса «Профессиональное признание- 2013»;
- риэлторских поединков 4 финалистов на звание «Риэлтор года»,
- и впервые проводившегося Конкурса «Риэлторская песня»

Съезд открыла Вице-президент ОАРК Жумабаева А.С., которая представила Членов Президиума: Президента ОАРК- Лукьяненко Нину Борисовну; Почетного Президента ОАРК, Учредителя Ассоциации- Саматдин Аблайхана Саматдиновича; Первого Президента ОАРК, Учредителя Ассоциации- Назарову Зухру Минимулловну; представителя Департамента Юстиции Утегенова Жаркына Абдурашидовича, секретаря Съезда директора АН «РИШОН» Шамаилову Наталью Борисовну.

**Основные итоги деятельности ОАРК за 2013 г. (на сегодня единственного в стране профессионального объединения, которое системно совершенствует свою структуру, наращивает связи с партнерами) прозвучали в отчете Президента ОАРК- Лукьяненко Нины Борисовны:**

- с целью повышения компетентности риэлторских кадров был реализован проект по выездным сессиям в 3 областях: Северо-Казахстанской, Центральной и Западно-Казахстанской: на встречах были представители 7 городов Казахстана: г. Астана, Актау, Актобе, Караганда, Кокшетау, Павлодар, Петропавловск;
  - пополняется список членов ОАРК: за прошедший год к сообществу профессионалов присоединились еще 14 компаний,
  - постоянно работает Совет ОАРК и 3 комитета: «Комитет по правам потребителей, профессиональной этике и по членству -в Ассоциации», «Комитет по сертификации и профессиональному образованию, «Комитет по связям с общественностью, международным отношениям законодательству и связям с органами власти;
  - ведется работа по сертификации Агентств Недвижимости: на сегодня в Казахстане 16 сертифицированных Агентств Недвижимости;
  - 221 риэлтор имеет персональный Аттестат, подтверждающий его профессиональные знания
- <http://www.uark.biz/ru/attestatspecial.php>



В течение года внутри ОАРК было организовано обучение с внешним, приглашенным тренером, директором УЦ «Компаньон»- «Лучшего учебного заведения по обучению риэлторов» Инной Кузьменко;

- свою роль регулятора рынка недвижимости ОАРК проявляет и в организации различных мероприятий: 12 марта Ассоциацией был проведен круглый стол «Ситуация на рынке недвижимости в Казахстане: прогнозы и экспертная оценка», который вызвал большой общественный интерес,

- о соблюдении финансовой дисциплины, целевом использовании бюджетных средств ОАРК, прозвучал отчет ревизионной комиссии Степаненко Ларисы Владимировны. С поздравления с Днем профессионального риэлтора начал свою речь Почетный Президент ОАРК, один из Учредителей Ассоциации- Саматдин Аблайхан Саматдинович, подчеркнув важность знания истории и развития цивилизованного риэлторского движения в Казахстане.

Первый Президент ОАРК- Зухра Минимулловна Назарова не только поздравила участников Съезда, но и отметила ставшую более активной позицию риэлторов работать профессионально и цивилизованно: каждый месяц поступает все больше заявок на прохождение главного риэлторского экзамена: Атестаии.

Особую роль риэлторов в процессе реализации электронной регистрации прав граждан РК на недвижимое имущество подчеркнул Утегенов Жаркын Абдурашидович: главный специалист отдела регистрации Департамента Юстиции.

Конкурс «Профессиональное признание-2013» привлекает к себе все больше внимания со стороны застройщиков: ЖК «Apple Town» строительной компании «Галамат-АРТ» победил в номинации «Лучший жилой комплекс элит-класса»; строительная компания «Global» по праву стала обладателем наград за лучшие жилые комплексы «AFD Plaza» и «Алтын Булак» в категориях бизнес- и комфорт-класса» соответственно.

Активно проявили себя Агентства Недвижимости из г.Астаны, Алматы, Караганды, Павлодара, Актау, Усть-Каменогорска. В списке победителей- лучшие:

Агентства Недвижимости, которые работают в соответствии с требованиями Стандарта ОЮЛ ОАРК ([www.uark.biz/ru/standartru.php](http://www.uark.biz/ru/standartru.php)):

#### **Победителями по г. Алматы стали 8 Агентств Недвижимости:**

«Компания года на рынке недвижимости г. Алматы в секторе «Аренда жилой недвижимости» АН «Almaty Real Estate»,

«Компания года на рынке недвижимости г. Алматы в секторе «Аренда коммерческой недвижимости» АН «DiXi»,

«Компания года на рынке недвижимости г. Алматы в секторе «Продажа жилой недвижимости. Вторичный рынок. Квартиры» АН «RIA Light»,

«Компания года на рынке недвижимости г. Алматы в секторе «Продажа жилой недвижимости. Дома.» АН «РИШОН»,

«Компания года на рынке недвижимости г. Алматы в секторе «Продажа жилой недвижимости. Новостройки.» АН «РИЭЛ-СИТИ»,

«Компания года на рынке недвижимости г. Алматы в секторе «Продажа элитной недвижимости» АН «Grand Estate Company»,

«Компания года на рынке недвижимости г. Алматы в секторе «Продажа коммерческой недвижимости» АН «Prestige Realty»,

«Компания года на рынке недвижимости г.Алматы в секторе «Аренда офисной недвижимости» АН «VIZIT».

Самым активным регионом стал Западноказахстанский победители 3 компаний в 4 номинациях:

АН «Контакт» удостоилось признания в 2-х номинациях: «Компания года на рынке недвижимости Западного региона в секторе "Продажа жилой недвижимости» и «Компания года на рынке недвижимости Западного региона в секторе "Аренда жилой недвижимости».

«Компанией года на рынке недвижимости Западного региона в секторе "Продажа коммерческой недвижимости» стало АН «АмиР»,

«Компания года на рынке недвижимости Западного региона в секторе "Аренда коммерческой недвижимости»- АН «ЦЕНТУРИОН».

Победителем в Центральном регионе стала компания АН «Квартирное бюро ltd» в номинации «Компания года на рынке недвижимости Центрального региона в секторе



"Продажа жилой недвижимости» и «Компания года на рынке недвижимости Центрального региона в секторе "Аренда жилой недвижимости».

Проявил себя и Северный регион: «Компанией года на рынке недвижимости Северного региона в секторе "Продажа жилой недвижимости» стало АН «Realkom».

АН «RUEDA» из г. Усть-Каменогорск победила в номинации «Компания года на рынке недвижимости Восточного региона в секторе "Аренда жилой недвижимости».

Столицу нашей страны, г. Астану представило АН «Best Realty Астана» и удостоилась признания в 2-х номинациях:

«Компания года на рынке недвижимости г. Астаны в секторе "Продажа жилой недвижимости" и «Компания года на рынке недвижимости г. Астаны в секторе "Аренда жилой недвижимости"».

**Профессия риэлтор с каждым днем становится понятнее и ближе благодаря энтузиастам. Основываясь на этом следующая номинация особенная! «За личный вклад в развитие профессии риэлтор», ее удостоились 9 человек:**

Лукьяненко Нина Борисовна,  
Вайншток Александр Юдович,  
Грива Елена Николаевна,  
Аитова Сания Мансуровна,  
Степаненко Лариса Владимировна,  
Шамаилова Наталья Борисовна  
Бигазинова Гульнар Тулегеновна,  
Борзилова Лариса Владимировна,  
Жумабаева Ардак Сериковна

Риэлтор – профессия, которой нужно учиться годы и годы. На Съезде чествовали тех, кто делится знаниями, опытом с начинающими и повышающими свою квалификацию риэлторами.

- «Преподавателем года Казахстанской Школы Риэлторов. Авторские семинары.» признана Грива Елена Николаевна

- «Преподавателем года Казахстанской Школы Риэлторов. Курс начинающего риэлтора» единогласно стала Степаненко Лариса Владимировна.

Роль интернет-ресурсов сложно переоценить: команда сайта «Krisha.kz» стала «Лучшим тематическим интернет-ресурсом в сфере недвижимости» и надежным партнером ОАРК в развитии цивилизованного риэлторского

бизнеса, награду вручили Владимиру Меркушеву: руководителю web-направления. Всеказахстанский Конкурс участников рынка недвижимости «Профессиональное Признание-2013» это и престиж, и профессиональное признание, и возможность выразить признательность: благодарственные письма ОАРК были вручены

- Исполнительному директору по производству компании «Global Building Contract»- Шалбаеву Жарылкасыму Жумадиловичу;
- руководителю Коммерческого Управления БЦ «Park View Office Tower» Лукашу Сковроньски

Выявление лучших в профессии риэлтор-возможность обнаружить ключевые компетенции профессиональных аттестованных риэлторов- предоставляет конкурс имени Первого Почетного Президента Аблайхана Саматдина, общий премиальный фонд которого составил 500 000 тенге. Премии распределялись в присутствии всех участников Съезда.

«Казахстанская Риэлторская компания года»- 150 000 тг. Агентство Недвижимости «Almaty Real Estate»,

«За вклад в развитие профессии» -100 000 тг.- Лукьяненко Нина Борисовна.

«Лучший преподаватель Казахстанской Школы Риэлторов»-50 000 тг.- Грива Елена Николаевна.

Право выйти в финальный тур Премии Первого Почетного Президента ОЮЛ ОАРК Аблайхана Саматдина и побороться за звание «Риэлтор года» получили 4 человека.

**Из г. Алматы:**

АН «DiXi»- Киршина Ирина АТТЕСТАТ-018 № 00160: Риэлтор второй категории

АН «RIA Light»- Симонова Яна АТТЕСТАТ ТОО- 002 № 00028: Риэлтор высшей категории

АН «Almaty Real Estate»- Савченко Анна АТТЕСТАТ ТОО- 007 № 00085: Риэлтор высшей категории

**Из г. Павлодар:** АН «Realkom»- Коканов Арман АТТЕСТАТ-021 № 00176: Риэлтор второй категории.

**Вышеуказанные участники конкурса, пройдя «от и до» предварительный отбор, блестяще справились со всеми заданиями, разработанными членами комиссии Конкурса.**

Увлекательно-захватывающе-



познавательными были риэлторские поединки.

Победителем стала Яна Симонова- риэлтор АН «RIA LIGHT». Ей была вручена денежная премия размером в 200 000 тг. в номинации «Риэлтор года».

Строгие стандарты практики риэлторского мастерства были наглядны: на глазах каждого участника Съезда шла борьба за победу. Игровые ситуации, предложенные кандидатам в победители- взяты из жизни. То клиент хочет продать квартиру по цене выше рыночной и не идет на уступки (а агентству невыгодно долго размещать рекламу жилья за свой счет). То продавец недоволен тем, что ему нашли ипотечного покупателя и пытается отказаться от сделки. Причем в каждой ситуации участник поединка вынужден предусмотреть не только свою линию поведения- агента по недвижимости, но реакции клиента, менеджера компании, конкурента, даже жены клиента. И на все это несколько минут! Нелегко пришлось членам жюри: Саматдин А. С., Степаненко Л.В., Утегенов Ж. А. Костенко Р.В, выбор лучшего из лучших всегда непрост!

В этом году Съезд положил начало новой традиции: стартовал конкурс «Риэлторская песня». Вот где воистину проявился весь патриотизм и любовь к профессии «риэлтор»! Каждая из 4 компаний предоставившая свою песню была великолепна, но регионы в лице г. Уральска АН «КОНТАКТ» сумели единогласно стать фаворитами!

**Съезд в новом формате подтвердил свой статус одного из главных событий года для рынка недвижимости:**

- Проведение 3 конкурсов
  - уникальная возможность профессионального общения, обмена мнениями, знакомства
  - обучения в 2 предшествовавших Съезду дня!
- Съезд риэлторов Казахстана- это и профессиональная работа, и новые встречи, знакомства, новые деловые и дружеские связи между руководителями различных компаний и представителями органов власти.

Такие встречи способствуют духу сплоченности и корпоративности риэлторского бизнеса, что особенно ценно в нынешних условиях.

В завершение Съезда все участники дружно аплодировали членам Совета ОАРК

([www.uark.biz/ru/oarksovet.php](http://www.uark.biz/ru/oarksovet.php)), тем людям, кто осуществляет планомерный и кропотливый вклад в обеспечение жизнедеятельности и функционирование риэлторского сегмента, в стабилизацию рынка недвижимости.

PS: выражаем надежду, что медийный отзыв будет позитивным, и, соответственно станет вкладом СМИ в формирование правильного мнения о нашей профессии – РИЭЛТОР! Мы со своей стороны постараемся подтверждать высокую роль ОАРК соответствующими действиями.

В приложенных файлах Вы найдете: фотографии работы Съезда, копии врученных дипломов, грамот. Обзорный фотоотчет на официальном сайте ОАРК: [www.uark.biz](http://www.uark.biz)  
*С наилучшими пожеланиями, АРдак Жумабаева*  
*[Вице-президент ОАРК](#)*



**О сносе строений, размещенных  
в пределах зон санитарной охраны  
источников водоснабжения.  
Тенденции судебной практики**



**Уважаемые коллеги!**

На практике сейчас особенно остро встал вопрос потенциальной угрозы сноса построек, размещенных в пределах прибрежной полосы и зон санитарной охраны источников питьевого водоснабжения.

Предлагаем Вашему вниманию статью, познакомившись с которой, Вы узнаете, какие риски несет приобретение подобной недвижимости, а также каковы последние тенденции судебной практики по данному вопросу.

Ссылка на статью:

<http://www.yurbureau.ru/news/94/>

*Юридическое бюро*

**Усиление административной  
ответственности за привлечение  
денежных средств граждан для  
строительства в обход требований  
214-ФЗ «Об участии в долевом  
строительстве многоквартирных  
домов»**



Как известно, на практике недобросовестные застройщики нередко осуществляют привлечение денежных средств граждан, действуя через организации – посредники (агенты), путем заключения Предварительных договоров купли – продажи квартир в строящихся домах. При подписании такого Предварительного договора гражданин лишается гарантий, предоставляемых

дольщикам по 214-ФЗ.

Долгое время подобные действия посреднических (агентских) организаций оставались безнаказанными, а судебная практика по вопросу привлечения их к ответственности – отсутствовала. И наконец, недавно появилось судебное решение, отразившее позицию высшей судебной инстанции по данному вопросу.

13 мая 2014 года Президиум ВАС рассмотрел дело по иску компании ООО «Стройсити», на которую по решению прокуратуры Северо-Западного административного округа (СЗАО) Москвы и комитета Москвы по контролю в области долевого строительства был наложен штраф в размере 500 тыс. руб. (по ст. 14.28 Кодекса об административных правонарушениях) за привлечение денежных средств граждан посредством заключения предварительных договоров купли-продажи на квартиры в строящемся доме.

Ранее суды всех трех инстанций признали привлечение общества к административной ответственности неправомерным, так как данная организация не является застройщиком или участником долевого строительства многоквартирного дома. Суды посчитали полученные по предварительному договору средства «гарантийным взносом», а не авансом.

**Президиум ВАС пришел к противоположным выводам. Судьи отметили, что привлекать денежные средства граждан могут только застройщики и только способами, установленными в 214-ФЗ (договор долевого участия, жилищный сертификат, участие в кооперативе). Президиум установил, что лица, нарушившие требования закона, подлежат административной ответственности.**

В соответствии с позицией Президиума ВАС, наложение **административного штрафа** в порядке ст. 14.28 Кодекса об административных правонарушениях (на юридических лиц – в размере от пятисот тысяч до одного миллиона рублей) на компании, осуществляющие привлечение денежных средств граждан посредством заключения предварительных договоров купли-продажи на квартиры в строящемся доме - **правомерно**, так как подобные действия нарушают требования законодательства об участии в долевом строительстве многоквартирных домов.



Президиум ВАС подчеркнул, что привлечение организациями денежных средств граждан для строительства жилья **любыми способами, кроме прямо предусмотренных 214-ФЗ** (Договор участия в долевом строительстве) – противозаконно и такие лица должны быть привлечены к административной ответственности.

Видеозапись судебного заседания по данному делу можно найти на сайте ВАС РФ по ссылке <http://presidium.arbitr.ru/#index/2014-05-13/93ea23af-0e8f-4b3b-a376-fc3cfb6d9110>.

Дополнительную информацию по теме можно найти на ресурсе «Закон.ру» по ссылке [http://zakon.ru/Discussions/posredniki\\_ne\\_mogut\\_p\\_rivlekat\\_dengi\\_na\\_stroitelstvo\\_domov\\_po\\_predvaritelnyim\\_dogovoram\\_\\_interesnye\\_de/11711](http://zakon.ru/Discussions/posredniki_ne_mogut_p_rivlekat_dengi_na_stroitelstvo_domov_po_predvaritelnyim_dogovoram__interesnye_de/11711).

Ссылка на материалы дела в системе КадАрбитр: <http://kad.arbitr.ru/Card/7f6b0992-231c-40a9-9750-9f0eee2f2f0f>.

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

### Изменения в осуществлении наличных расчетов для индивидуальных предпринимателей



На основании статей 4, 82.3 Федерального закона от 10 июля 2002 года N 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, N 28, ст. 2790; 2003, N 2, ст. 157; N 52, ст. 5032; 2004, N 27, ст. 2711; N 31, ст. 3233; 2005, N 25, ст. 2426; N 30, ст. 3101; 2006, N 19, ст. 2061; N 25, ст. 2648; 2007, N 1, ст. 9, ст. 10; N 10, ст. 1151; N 18, ст. 2117; 2008, N 42, ст. 4696, ст. 4699; N 44, ст. 4982; N 52, ст. 6229, ст. 6231; 2009, N 1, ст. 25; N 29, ст. 3629; N 48, ст. 5731; 2010, N 45, ст. 5756; 2011, N 7, ст. 907; N 27, ст. 3873; N 43, ст. 5973; N 48, ст. 6728; 2012, N 50, ст. 6954; N 53, ст. 7591, ст. 7607; 2013, N 11, ст. 1076; N 14, ст. 1649; N 19, ст. 2329; N 27, ст. 3438, ст. 3476, ст. 3477; N 30, ст. 4084; N 52, ст. 6975) настоящее Указание устанавливает правила осуществления наличных расчетов

в Российской Федерации в валюте Российской Федерации, а также в иностранной валюте с соблюдением требований валютного законодательства Российской Федерации.

1. **Настоящее Указание** не распространяется на наличные расчеты с участием Банка России, а также на:

наличные расчеты в валюте Российской Федерации и в иностранной валюте между физическими лицами, не являющимися индивидуальными предпринимателями; банковские операции, осуществляемые в соответствии с законодательством Российской Федерации, в том числе нормативными актами Банка России; осуществление платежей в соответствии с таможенным законодательством Российской Федерации и законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

2. Индивидуальные предприниматели и юридические лица (далее - участники наличных расчетов) не вправе расходовать поступившие в их кассы наличные деньги в валюте Российской Федерации за проданные ими товары, выполненные ими работы и (или) оказанные ими услуги, а также полученные в качестве страховых премий, за исключением следующих целей:

выплаты работникам, включенные в фонд заработной платы, и выплаты социального характера;

выплат страховых возмещений (страховых сумм) по договорам страхования физическим лицам, уплатившим ранее страховые премии наличными деньгами;

выдачи наличных денег на личные (потребительские) нужды индивидуального предпринимателя, не связанные с осуществлением им предпринимательской деятельности;

оплаты товаров (кроме ценных бумаг), работ, услуг;

выдачи наличных денег работникам под отчет; возврата за оплаченные ранее наличными деньгами и возвращенные товары, невыполненные работы, неоказанные услуги;

выдачи наличных денег при осуществлении операций банковским платежным агентом (субагентом) в соответствии с требованиями статьи 14 Федерального закона от 27 июня 2011 года N 161-ФЗ "О национальной платежной системе" (Собрание законодательства



Российской Федерации, 2011, N 27, ст. 3872; 2012, N 53, ст. 7592; 2013, N 27, ст. 3477; N 30, ст. 4084).

Кредитные организации вправе расходовать поступающие в их кассы наличные деньги в валюте Российской Федерации без ограничения целей расходования.

3. Банковские платежные агенты (субагенты) не вправе расходовать наличные деньги в валюте Российской Федерации, принятые при осуществлении операций в соответствии с Федеральным законом от 27 июня 2011 года N 161-ФЗ "О национальной платежной системе". Платежные агенты (субагенты) не вправе расходовать наличные деньги в валюте Российской Федерации, принятые при осуществлении операций в соответствии с Федеральным законом от 3 июня 2009 года N 103-ФЗ "О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2009, N 23, ст. 2758; N 48, ст. 5739; 2010, N 19, ст. 2291; 2011, N 27, ст. 3873).

4. Наличные расчеты в валюте Российской Федерации между участниками наличных расчетов (с соблюдением предельного размера наличных расчетов, установленного пунктом 6 настоящего Указания), между участниками наличных расчетов и физическими лицами по операциям с ценными бумагами, по договорам аренды недвижимого имущества, по выдаче (возврату) займов (процентов по займам), по деятельности по организации и проведению азартных игр осуществляются за счет наличных денег, поступивших в кассу участника наличных расчетов с его банковского счета.

5. Наличные расчеты в валюте Российской Федерации и иностранной валюте между участниками наличных расчетов и физическими лицами осуществляются без ограничения суммы.

6. Наличные расчеты в валюте Российской Федерации и иностранной валюте между участниками наличных расчетов в рамках одного договора, заключенного между указанными лицами, могут производиться в размере, не превышающем 100 тысяч рублей либо сумму в иностранной валюте, эквивалентную 100 тысячам рублей по официальному курсу Банка России на дату проведения наличных расчетов (далее -

предельный размер наличных расчетов).

Наличные расчеты производятся в размере, не превышающем предельный размер наличных расчетов, при исполнении гражданско-правовых обязательств, предусмотренных договором, заключенным между участниками наличных расчетов, и (или) вытекающих из него и исполняемых как в период действия договора, так и после окончания срока его действия. Наличные расчеты производятся в размере, не превышающем предельный размер наличных расчетов, при выдаче кредитной организацией наличных денежных средств по требованию о возврате остатка денежных средств, перечисленных на специальный счет в Банке России, порядок открытия и ведения которого определен Указанием Банка России от 15 июля 2013 года N 3026-У "О специальном счете в Банке России", зарегистрированным Министерством юстиции Российской Федерации 16 августа 2013 года N 29423 ("Вестник Банка России" от 28 августа 2013 года N 47).

Без учета предельного размера наличных расчетов осуществляется расходование в соответствии с пунктом 2 настоящего Указания поступивших в кассы участников наличных расчетов наличных денег в валюте Российской Федерации на следующие цели: выплаты работникам, включенные в фонд заработной платы, и выплаты социального характера; на личные (потребительские) нужды индивидуального предпринимателя, не связанные с осуществлением им предпринимательской деятельности; выдачу работникам под отчет.

7. Настоящее Указание вступает в силу по истечении 10 дней после дня его официального опубликования в "Вестнике Банка России".

*Юридическое бюро*

## Как уладить конфликт с соседом по участку

**Актуальные советы экспертов в начале дачного сезона**

Любой земельный участок имеет определенные границы. При этом, как правило, он тесно соседствует (особенно в Подмосковье – авт.) с другими подобными наделами. Именно этот факт становится самой «благодатной» почвой для разнообразных конфликтов между



владельцами: от нарушений правил добрососедства до спора о границах и требований о возмещении вреда.

В начале дачного сезона «СП» обратилась к соответствующим специалистам за рекомендациями по «бескровному» разрешению таких ситуаций.

Все подобные казусы, уверяют представители компании «Юридическое бюро», можно разделить на две большие категории. Первая – это конфликты, возникающие между непосредственными собственниками-соседями. Ко второй же относятся споры лиц, которые считают себя законными и единоличными владельцами одного и того же земельного участка.

**Управляющий партнер «Юридического бюро», Казанкова Елена, приводит типичный пример из собственной практики:**

- Очень характерна ситуация, когда хозяин по разным причинам очень долго не устанавливает на своем участке забор. А когда собирается это сделать, то обнаруживает, что на его территорию заходит ограждение, уже возведенное соседом.

Такая ситуация, отмечает эксперт, происходит при несовпадении кадастровых границ участков с фактическими. Как такое может случиться? «Одна из распространенных причин – допущенная инженером при производстве земельных работ ошибка, – комментирует Елена Казанкова. – В результате в официальных документах отражаются неверные значения». В этом случае, продолжает специалист, можно попытаться разрешить проблему во внесудебном порядке, обратившись с заявлением в органы кадастрового учета. Если же подобное обращение результата не дает, выход только один – подавать судебный иск об устранении ошибки в документах.

Нередко, подчеркивает Елена Казанкова, конфликт возникает из-за того, что сосед-собственник абсолютно уверен в том, что забор он установил правильно, на собственной земле. Такой спор можно разрешить через иск об устранении нарушений права собственности по владению, добиваясь демонтажа соседского ограждения. «По такой категории дел суд обычно назначает землеустроительную экспертизу, – объясняет эксперт. – Ее цель заключается в том, чтобы определить действительные границы участков, исходя из

соотношения фактических значений с правоустанавливающими документами и сведениями Государственного кадастра недвижимости».

Нередко жесткие споры между соседями возникают из-за того, что один из них построил что-то слишком близко к забору другого. Последствия такого нарушения градостроительных норм, регулирующих порядок размещения строений на участке, могут быть самыми разнообразными: «новострой» может затенять чужой огород или закрывать вид из окна. Кстати, очень коварна в этом отношении баня. Например, дым от нее может задуваться ветром прямо в соседскую форточку, не говоря уж о значительном риске в области пожарной безопасности. В этой ситуации, отмечают сотрудники «Юридического бюро», можно подать в суд так называемый негаторный иск (иск об устранении нарушений права собственности, не связанных с лишением владения).

**Неудобства, причиняемые такими действиями, действительно значительны, если сосед возводит таунхаус или разводит домашних животных и птиц в промышленных масштабах (тем самым нарушая нормы разрешенного использования конкретного участка). Как поступать в подобном случае – рассказывает младший юрист «Юридического бюро» Надежда Метелица:**

– Если договориться мирным путем не получается, остается только судиться. Когда строение однозначно не соответствует требованиям (например, кондоминиум на участке для садоводства), необходимо подавать иск о признании здания «самостроем» и принудительно его сносить. Если использование земли не выходит за установленные рамки, но налицо нарушение градостроительных норм и правил (та же пресловутая близость к забору – авт.), то в суд также можно обратиться с иском о сносе. Но нужно помнить, что по такой категории дел истцу нужно доказывать не только существование допущенных соседом нарушений, но и то, что постройка нарушает права и интересы истца, а исправить ситуацию может только снос.

Однако, признает эксперт, и закон бывает попросту бессилён. Например, когда



собственник обносит свой участок сплошным железным забором, который портит соседу весь вид. Если ограждение не нарушает никаких границ, то заставить горе-строителя поменять железо на металлическую сетку не получится, поскольку в настоящий момент закон не предъявляет каких-либо требований к заборам. В данном случае, констатируют юристы, остается только договариваться с соседом мирным путем.

**А если единственный пригодный колодец с водой находится на соседнем участке? Или необходимые для одного из хозяев коммуникации можно проложить только через соседскую землю? О решении подобных вопросов рассуждает юрист «Юридического бюро», специализирующийся на разрешении споров с недвижимостью, Юлия Припускова:**

– Вышеуказанная проблема разрешается с помощью сервитута, то есть права ограниченного пользования чужим земельным участком или иным имуществом. Он используется для обеспечения прохода и проезда, прокладки и эксплуатации линий электропередачи, связи и трубопроводов, обеспечения водоснабжения и для других нужд собственника недвижимого имущества, если по иному выйти из затруднения нельзя. Установить подобный сервитут можно по соглашению с соседом, учитывая, что последний вправе запросить плату за соответствующее использование своей земли.

Но ведь собственник-сосед может на такое и не пойти. Например, ему просто не нравится, что в любимом фруктовом саду будут копать канаву для прокладки кабеля. В таком случае, отмечает эксперт, выход тоже есть – устанавливать сервитут через суд. В процессе разбирательства необходимо доказать, что подобное обременение соседнего земельного участка – единственный возможный способ реализации прав истца, иначе можно получить обоснованный отказ. Чаще всего для установления сервитута по делу назначается землеустроительная экспертиза.

Что же касается споров лиц, считающих себя собственниками одного и того же земельного участка, то это, как отмечают специалисты, совсем другая история. Например, в практике «Юридического бюро» была следующая ситуация: в отношении такого объекта,

принадлежащего некоему гражданину, в суд был подан иск лицом, также считающим себя его собственником. Причем нынешний владелец получил участок в результате целой череды сделок купли-продажи, а первоначальному собственнику он был выделен администрацией сельского района. Истец же в процессе разбирательства предоставил суду иное распоряжение администрации, по которому земля передавалась именно ему (а он просто не пользовался объектом примерно 18 лет - авт). В итоге ответчику, приобретателю земельного участка, удалось доказать свою добросовестность, а в иске истцу было отказано.

Но приведенная ситуация доказывает: чтобы избежать возникновения и развития конфликта по подобному сценарию, крайне важно внимательно при покупке исследовать юридическую чистоту объекта, а также основания возникновения у продавца права собственности. Юристы, кстати, советуют не скупиться на расходы, поскольку привлечение к делу низкоквалифицированного специалиста (с соответствующим гонораром) может обернуться крупными тратами в дальнейшем. Елена Казанкова отмечает, что в результате проведения подобной процедуры (Due Diligence) могут быть выявлены неочевидные на первый взгляд риски, которые могут привести к потере честно купленного объекта.

*Фото: ИТАР-ТАСС/ Владимир Смирнов.*

[Свободная пресса](#)



**Безъязыкова Н.В., заместитель  
ген. директора ЗАО "Кредит-Центр",  
для журнала "Недвижимость и  
Цены": Как правильно  
застраховаться ипотечному  
заемщику**



**Человек взял ипотечный кредит, застраховал жизнь, здоровье и имущество, а через полгода скончался. Вместо компенсации от страховой компании родственники получили в наследство долги, поскольку заемщик на момент смерти был пьян. Какие еще нюансы страхования нужно учитывать при покупке жилья? Об этом корреспондент журнала "Недвижимость и Цены" Вениамин Вылегжанин узнал у экспертов рынка недвижимости.**

#### **Здоровье и жизнь**

По закону только страхование залоговой недвижимости является обязательным, страхование жизни и трудоспособности осуществляется по желанию самого заемщика. Тем не менее почти все банки настоятельно рекомендуют клиентам оформлять страховой полис. «Им так удобнее и надежнее, - поясняет руководитель департамента ипотеки компании «Домус финанс» Сабина Хамитова. - Ведь в случае дефолта незастрахованного заемщика кредитор несет серьезные финансовые потери. А клиент, который застраховался от временной утраты трудоспособности в результате несчастного случая или болезни, получает компенсацию». В самом тяжелом случае - полная потеря трудоспособности, I или II группа инвалидности, наконец, смерть заемщика - страховая компания полностью погасит кредит. Но есть исключение: смерть не должна быть связана с употреблением алкоголя. «Если заемщик умер по причине злоупотребления



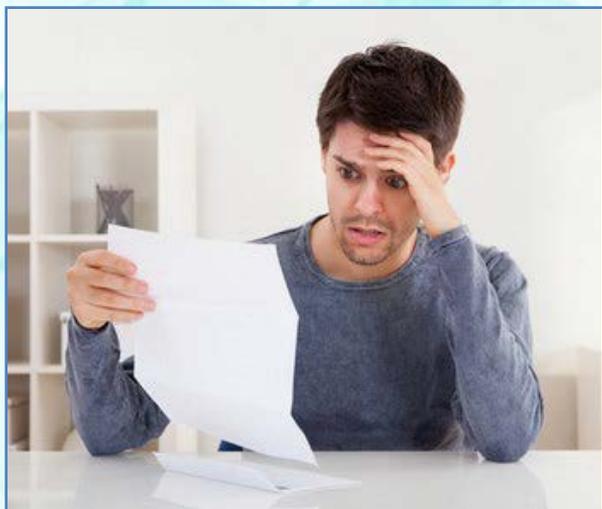
алкоголем, - отмечает начальник отдела развития бизнеса по страхованию ипотечных кредитов Центра банковского страхования СК «Альянс» Сергей Дерман, - то страховая компания не будет оплачивать остаток кредита».

Стоит также отметить, что и самоубийство не является страховым случаем, поэтому рассчитываться с банком придется наследникам, если, конечно, они примут наследство с долгами.

#### **Дом и квартира**

Если пострадал не сам заемщик, а недвижимость, служащая залогом по кредиту, то страховая компания предоставит компенсацию на ее ремонт либо сумму, достаточную для полного погашения ипотечного кредита. Но есть нюансы. Страховать полную стоимость жилья не обязательно, достаточно лишь сумму, оплаченную за счет кредита. Но в этом случае и компенсация будет не полной. Поэтому специалисты рекомендуют не скупиться и заручиться гарантиями для всего объекта, поскольку пожар или потоп не будет выбирать, за что заплачено, а за что нет. К тому же ипотечным заемщикам зачастую предоставляются льготные условия, позволяющие застраховать и саму квартиру, и обстановку, и даже ремонт по сниженным тарифам.

Если вашу квартиру затопили соседи или случился пожар, то это не всегда является страховым случаем при комплексном ипотечном страховании, - объясняет руководитель ипотечной службы компании «РЕЛАЙТ-Недвижимость» Екатерина Чекризова. — Обязательным является страхование конструктивных элементов квартиры (стены, потолки, оконные и дверные конструкции и перекрытия). Для того чтобы



получить возмещение в случае затопления или пожара, необходимо «добрать» страхование внутренней отделки (штукатурные и малярные работы, покрытие стен, потолка, пола) и технического и инженерного оборудования (нетиповые системы отопления, системы кондиционирования воздуха, электропитания, сантехника). Естественно это может существенно увеличить стоимость страхования и отталкивает клиента. Но когда случится страховое событие, в выплатах человеку отказывают».

### **Если отказ непроверен**

О выплатах стоит поговорить особо. Если страховое событие наступило, то стоит незамедлительно уведомить об этом страховую компанию и уточнить список документов, необходимых для получения компенсации. Срок для уведомления не более 30 календарных дней. «Если вам отказали в компенсации и отказ вы считаете непроверенным, - отмечает Екатерина Чекризова, - то можно пожаловаться на страховщика в Федеральную службу по финансовым рынкам (ФСФР), которая осуществляет контроль и надзор в сфере страховой деятельности. В жалобе необходимо подробно и без эмоций описать ситуацию». Кроме того, стоит приложить к ней копии договора страхования и других документов. Но лучше всего нанять грамотного юриста по страховым спорам. «При этом всегда помните, - советует исполнительный директор «МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости» Алексей Шленов, - чтобы должны быть уверены, что страховой случай полностью соответствует условиям, предусмотренным в договоре страхования.

Поэтому нужно внимательно изучить не только условия страхового полиса, но и условия выплат по нему».

### **Изучи внимательно договор**

Юрисконсульт компании «Кутузовский проспект» Ирина Маркочева настоятельно рекомендует, внимательно изучить не только договор, но и правила страхования, в которых прописаны многочисленные исключения из списка страховых случаев. «Договоры, безусловно, читать нужно, — говорит Сергей Дерман, — но когда идет сделка, то читать некогда. Кроме того нужно понимать еще смысл слов и терминов. Как правило, люди читают документы уже на второй год (договор перезаключается ежегодно). И если что-то их не устраивает, они предлагают внести корректировку, и мы, чаще всего, идем им навстречу».

Но чтобы не искушать судьбу, лучше внимательно изучить документы до подписания. Менеджеры везде разные. Кто-то объяснит человеку то, что написано мелким шрифтом, а кто-то и нет. И потом доказать будет ничего нельзя. А под договором стоит ваша подпись, и нести убытки придется лично вам.

### **Не все случаи являются страховыми...**

Грань между страховыми и нестраховыми случаями, по мнению специалистов рынка недвижимости, порой бывает очень тонкая. Например, в договоре происшествие попадает в перечень страховых случаев, а страховая компания, сославшись на некие обстоятельства, отказывается это признавать. Дальнейшее зависит от искусства адвоката, которого вам придется нанять. Сможет он отстоять ваши права?

Но, как отмечает генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая, однозначно нестраховыми случаями являются: смерть, наступившая в результате самоубийства, алкогольного и наркотического опьянения, хронической болезни, возникшей до заключения договора страхования и о которой клиент не сообщил страховщику. Чтобы получить возмещение, необходимо будет доказать в суде, что клиент не знал и не мог предположить у себя наличие заболевания, увеличивающее риск наступления смерти. К примеру, смерть в автомобильной аварии является страховым случаем, но если в крови потерпевшего будет обнаружен алкоголь



- последует отказ в компенсации.

Откажут человеку в выплатах, если он занимался травмоопасными видами спорта - прыжки с парашютом, горные лыжи, тарзанки, самостоятельные полеты на самолетах и тому подобное.

Два случая из своей практики приводит руководитель офиса на Дергаевской компании «Кредит-Центр недвижимость» (г. Раменское)

**Наталья Безъязыкова:** «В первом клиент оформил страховку, взял крупный ипотечный кредит и через полгода скоростно скончался от серьезной болезни. Страховая компания провела тщательное расследование и пришла к выводу о том, что с такой болезнью человек должен был находиться на учете в поликлинике по месту жительства и регулярно наблюдаться. Если он знал об этом и не сообщил в страховую компанию на момент оформления договора, то ни о какой компенсации не может быть и речи. Однако в ходе расследования выяснилось, что клиент действительно не знал, что был болен, к врачам ходить не любил, нигде не наблюдался, а недомогания связывал с перегрузками на работе. И страховая компания выплатила банку кредит. Квартира осталась по наследству его родственникам.

А вот во втором случае в выплате было отказано, хотя.... Суть дела такова. Молодая семья с маленьким ребенком взяла кредит. Муж был заемщиком, жена сидела в декрете, к тому же они ожидали второго ребенка. Молодой, занимающий неплохую должность с хорошей зарплатой, здоровый и полный сил глава семьи отказался от страховки жизни и здоровья, полагая, что ему ничего не грозит — «какой смысл переплачивать. Через пару месяцев после рождения второго ребенка, муж трагически погиб. Молодая вдова осталась с двумя детьми в квартире, купленной по ипотеке... Все родственники в складчину помогают ей оплачивать этот долг».

Несколько слов о титульном страховании. Чтобы обезопасить себя в будущем, надо убедиться, что в договоре есть формулировка: «...нарушения законодательства Российской Федерации при предыдущих сделках купли-продажи, повлекшие изъятие имущества из владения Страхователя (Залогодателя)». Эта фраза позволит заемщику получить страховку, даже, если он лишится квартиры из-за нарушений в предыдущих сделках, которые

проводили до него и о которых он не мог знать. В противном случае страховая компания пойдет на выплату только, если оспаривалась именно последняя сделка.

Например, есть квартира, история перехода права которой такова: приватизация, потом купля-продажа. И вот заемщик покупает ее. То есть у него будет уже третий переход права собственности. Предположим, что судом признана недействительной приватизация квартиры и на этом основании отменяются все последующие сделки. Если в правилах страхования не будет указанной выше фразы, то заемщик рискует остаться без страховой выплаты.

«Внимательно смотрите, — советует Екатерина Чекризова, — чтобы в договоре не прописали, что страховая компания покроет риски только в том случае, если судом будет установлено, что заемщик являлся «добросовестным приобретателем». Иначе свою добросовестность ему придется доказывать в суде, а это совершенно непростое дело».

#### **Компенсацию можно и обжаловать**

Часто между страховщиком и страхователем происходят споры о величине выплат. Стоит отметить, что сумма компенсации зависит от условий договора и графика страховых выплат. Если по каким-то причинам заемщик или его наследники не согласны с суммой страхового возмещения, то они пишут претензии в страховую компанию для дополнительного разбирательства. Если же сторонам не удалось договориться, то в этом случае одна из сторон подает заявление в суд.

Риэлторы отмечают, что в большинстве случаев отказы страховщика связаны с подачей неполного пакета документов. К примеру, если заемщик не может документально подтвердить, что он болел в течение определенного периода времени, то страховая компания вправе либо полностью отказать в выплате компенсации, либо сильно занижить ее сумму. И, как показывает практика, поделаться тут ничего нельзя.

[Недвижимость и цены](#)

**Андрей Хромов: «Наша миссия - не комиссия»**

Когда речь заходит о цивилизованном рынке недвижимости, то все взоры устремлены на риэлторов. Но при этом



**почему-то забывают о других участниках рынка - потребителях. Наверное, рынок можно только тогда назвать цивилизованным, когда на нем присутствуют добросовестные компании и грамотные клиенты. Этот вопрос корреспондент журнала «НЕДВИЖИМОСТЬ & ЦЕНЫ» обсуждает с Андреем Хромовым.**



*Андрей Хромов  
президент Гильдии  
риэлторов Московской  
области (ГРМО)*

- Безусловно, это так. Цивилизованный рынок открыт и прозрачен. Он понятен всем. Но вот в чем беда: наши люди или во всем доверяют посредникам, будь то компания или частный

маклер, или не доверяют никому. Порой называют риэлторов жуликами. Что греха таить, есть на рынке и такие. Но их немного, и судить обо всех риэлторах по ним нельзя.

**-Тогда давайте немного поговорим о рисках человека, который задумал продать или купить недвижимость.**

- Самое страшное - попасть в лапы криминальных элементов. Но такое в Московской области случается редко. Чаще бывает, что вас просто и банально обманули. Например, посредник продал вашу квартиру по заниженной цене. Это делается для того, чтобы сделка прошла быстрее. Гонорар свой он все равно получит, а продавец потеряет приличную сумму.

**-Есть другая крайность, когда, пытаясь выручить от продажи объекта как можно больше, собственник теряет время...**

- Так бывает, когда продавец считает себя профессиональным риэлтором. При этом человек хочет за свою квартиру как минимум не меньше, чем за аналогичную, которую он увидел в рекламе. Так и накручивается цена - в полном отрыве от рыночных реалий, которые определяются только платежеспособным спросом.

**-Какие еще опасности подстерегают человека, плохо знакомого с хитросплетениями рынка жилья?**

- Особое внимание следует обращать на квартиры, которые продают по доверенности. Иногда их владельцами оказываются душевнобольные люди. Потом они идут в суд, говорят, что



не ведали, что творили. И суд расторгает сделку. В этом году мы столкнулись с двумя такими случаями.

По доверенности продавалась квартира, хозяин которой состоял на учете у психиатра. Сделка прошла, квартиру продали, а денег он не получил. Суд признал сделку недействительной, добросовестному приобретателю квартиру пришлось вернуть.

Второй случай связан с дарением. Жена (пациентка психоневрологического диспансера) подарила мужу квартиру, а он ее через пять лет продал. И вот родственники дарительницы инициируют судебную тяжбу. Мол, муж обманул бедную женщину и оставил ее без жилья. И сделка расторгается по суду.

Такие истории происходят время от времени. Поэтому мой совет покупателю: нанимайте опытного специалиста, который бы защищал ваши интересы.

В риэлторской среде уже давно сложилось мнение, что сделки, требующие наиболее тщательного внимания, — это дарение и наследование. В них надо глубоко вникать, изучать взаимоотношения между родственниками. Сегодня есть возможность запросить органы регистрации о том, не интересовались ли квартирой третьи лица. Не было ли обращений из следственных органов или суда. Покупатель сам может узнать только о том, является ли продавец квартиры ее хозяином. Поэтому надо использовать все источники информации.

**-Иногда граждане для безопасности нанимают своих адвокатов. Но не всегда юристы находят взаимопонимание с риэлторами.**

- К юристам рынка недвижимости я отношусь хорошо, они немало делают для становления закона и порядка. Но сфера юридических услуг



очень широка, и важно, чтобы интересы клиента представлял профессионал, знающий специфику сделок с недвижимостью. Не имея опыта работы в этой области, юрист может просто развалить сделку, даже когда вопрос вполне решаем. Ведь он получил свой почасовой гонорар, а что будет дальше - не его забота. Я бы посоветовал очень внимательно относиться к найму специалистов.

**- Но согласитесь, Андрей Александрович, риэлтора тоже нужно выбирать грамотно.**

- Безусловно. Нередко в комитет защиты прав потребителей нашей гильдии приходят клиенты, недовольные работой агентства недвижимости. Когда начинаем изучать ситуацию, оказывается, что у них даже нет договора с компанией. Если претензии клиента направлены в адрес агентства, которое входит в гильдию, то комитет вынесет ей предписание. В случае его невыполнения компания будет исключена из ГРМО. А это, как вы сами понимаете, негативно отразится на репутации фирмы.

**- Как вы думаете, почему люди попадают в неприятные ситуации? Может быть, решающую роль играют деньги? Ведь комиссия у компаний, которая работает открыто, выше.**

- Да. Добротная услуга стоит денег. Степень надежности и уровень профессионализма компаний, входящих в состав гильдии или ассоциации, выше. Ведь все они обязуются соблюдать кодекс профессиональной этики и стандарты практики. Ответственность таких компаний застрахована на приличную сумму. Большинство из них имеют сертификат соответствия услуги национальному стандарту риэлторской деятельности. Сотрудники проходят обучение и сдают экзамены на квалификацию «Агент по недвижимости» или «Брокер по недвижимости».

**- Как человек может выбрать надежное агентство?**

- Можно просто набрать в Интернете «найти сертифицированное агентство недвижимости». Мы ставим перед собой задачу развития единого реестра сертификации услуг на рынке недвижимости. Такой реестр уже существует на сайте Российской гильдии риэлторов, но к середине 2014 г. появится его новая версия, доступная каждому потребителю.

Кроме того, в гильдии стараются, чтобы комитеты по защите прав потребителей были

доступны в каждом муниципальном образовании. В зданиях администрации или в газетах даем объявления о том, где можно получить информацию о компаниях, которые состоят в ГРМО и в которые можно смело обращаться. В Московской области 108 городов и в каждом есть агентства недвижимости, а значит, должна быть информация о комитете.

**- Вы упомянули про сертифицированные агентства недвижимости. Мол, они более надежные. Почему вы так считаете?**

Гильдия риэлторов Московской области ставит перед собой задачу развития единого реестра сертификации услуг на рынке недвижимости. - Дело в том, что после отмены лицензирования в 2002 г. была создана система добровольной сертификация риэлторской деятельности - это когда компания проходит проверку на соответствие национальному стандарту. Стандарт зарегистрирован в системе Госстандарта России, он обязателен для всех, кто прошел сертификацию. Если даже компания уже состоит в ГРМО или РГР, то все равно стоит поинтересоваться ее сертификатом. Одно из главных требований Национального стандарта - это наличие в штате стопроцентно аттестованных специалистов.

**- Значит, и у агента в такой компании должен быть аттестат?**

-Безусловно. Он учился, сдавал экзамены. И смотрите на дату выдачи такого документа - они не вечные, выдаются на три года. Нужно постоянно помнить, что на рынке недвижимости еще достаточно непрофессионалов. На мой взгляд, для так называемых частных риэлторов главное - комиссия, а не этические принципы. Да, все риэлторы работают за вознаграждение. Но все же наша миссия - не комиссия, а качественное оказание услуги.

**- Но и благотворительностью компаний тоже не занимаются. Каждый труд должен быть оплачен. Какие у компаний, которые состоят в ГРМО, проценты комиссионных?**

- Комиссия у нас от 2 до 8%. Стоимость прямо пропорциональна оказанной услуге. Все зависит от сложности сделки и конкретных обстоятельств. Поэтому когда вам говорят, что сделают все дешево или бесплатно, не верьте. Так не бывает. Кто-то все равно платит. Клиентам важно знать, из чего состоит риэлторская услуга. Для этого можно зайти на



сайт РГР и посмотреть в Национальном стандарте, что обязан делать агент. И не забудьте проверить, чтобы этот функционал был указан в договоре.

*Беседовал Вениамин Вылегжанин.*

[Недвижимость и цены](#)

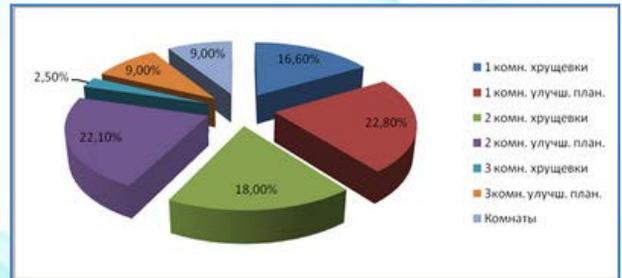
## Рынок вторичного жилья Подмосковья на пороге стагнации



Эксперты [Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#) - коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области, отмечают спад деловой активности на рынке вторичного жилья Подмосковья в апреле. Паническое настроение среди покупателей в свете текущих событий постепенно рассеивается, что сказалось на количестве сделок, которое уменьшилось пока на 9,5%. А вот число внесенных авансов снизилось на 19,5%, что свидетельствует о грядущей стагнации на рынке уже в ближайшие месяцы.

Также в апреле впервые с начала года общий объем предложения вырос на 8%, а количество вновь поступивших в продажу объектов превысило показатели марта на 13%. «Это еще раз подчеркивает, что в прошло месяце на рынке вторичного жилья области наступил ожидаемый переломный момент: после вынужденного всплеска покупательской активности в риэлторском бизнесе грядет затишье, которое может усугубиться «благодаря» майским праздникам», - комментирует Сергей Власенко, президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис».

Изменение темпов деловой активности пока не отразилось на структуре спроса в сегменте вторичного жилья Подмосковья. Однокомнатные квартиры улучшенной планировки по-прежнему на 1 месте – 22,8% от всех сделок. Однако однокомнатные «хрущевки», занявшие 2 место по объему продаж в марте, в апреле потеряли почти 5%, таким образом вернувшись на прежний уровень сделок, а именно 14-16% ежемесячно. При этом двухкомнатные «улучшенки», утратившие свои позиции на рынке в 1 квартале,



прибавили 3% к продажам по сравнению с мартом, набрав 22,1% сделок от общего числа. Вероятно, что структура спроса в ближайшие месяцы вернется к предкризисному сценарию, когда улучшенное жилье пользовалось наибольшей популярностью на фоне длительного затоваривания рынка. (подробнее см. график 1) В апреле доля ипотечных сделок достигла исторического минимума с начала года и составила 28,3% от общего числа покупок.

Тем не менее, активность покупателей в 1 квартале задала стабильный темп роста средней цене квадратного метра, что позволило подрасти ценнику в апреле еще на 0,71%, не смотря на явные признаки начинающейся стагнации. Прибавку показали 18 городов области (подробнее см. таблица 1). «Лето этого года на рынке вторичного жилья Подмосковья ожидается спокойным: вялотекущие сделки и отсутствие роста цен – самый вероятный сценарий развития событий, - резюмирует Сергей Власенко. – Осенью могут произойти изменения, что, однако, будет зависеть от курса валют. Если рубль начнет слабеть, то активность покупателей может вернуться».

**Распределение спроса по типам квартир в апреле 2014 года, %**

[Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис"](#)

## Самые дешевые малоэтажные комплексы ближнего Подмосковья



Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» - коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области,



составили рейтинг самых доступных по цене малоэтажных комплексов Подмосковья, расположенных на расстоянии до 35 км от МКАД. В исследовании участвовали проекты, приобрести жилье в которых можно, имея на руках всего 2 млн руб. Таких малоэтажных комплексов в ближнем Подмосковье нашлось всего 7: «Софьино», «Малая Истра», «Шихово», «Корневский форт», «Экоград Обухово», «Патио-Парк», «Экопарк Нахабино». Примечательно, что в число самых доступных «малоэтажек» вошли 6 жилых комплексов комфорт-класса, что подчеркивает преимущество малоэтажного строительства перед высотным. Для сравнения: в подмосковных высотках по цене 2 млн руб. можно приобрести жилье лишь эконом-класса.

#### **Малоэтажные комплексы Подмосковья с минимальной стоимостью квартир**

Пятерку самых доступных малоэтажных комплексов по цене квартир открывает ЖК «Корневский форт» с предложением стоимостью 1 228 тыс. руб. Приобрести за эти деньги можно небольшую студию площадью 21,75 кв.м. Территория нового комплекса занимает 6, 67 гектара, на ней строится 29 трехэтажных монолитно-кирпичных домов. Общая площадь всех квартир составит 34800 кв. метров. Строительство комплекса ведется по современной технологии «монолит-кирпич» с применением строительных материалов высокого качества.

На второй строчке рейтинга расположился ЖК «Софьино» (Раменский район). На территории площадью 5,5 Га возводится 19 трехэтажных кирпично-монолитных домов на 570 квартир. Завершение строительства планируется к середине 2014 года. Все корпуса выполнены по индивидуальным проектам.

Третье место по стоимости квартир занимает ЖК «Малая Истра», в котором запланировано возведение 33 монолитно-кирпичных жилых зданий, а также объектов инфраструктуры. Четырехэтажные дома возводятся по монолитно-кирпичной технологии. Проектом предусмотрено полное благоустройство территории комплекса. Четвертое место занимает ЖК «Экопарк Нахабино», в котором недавно стартовали продажи. Комплекс состоит из 7 мини-кварталов, изолированных друг от друга и имеющих закрытые внутренние дворы, исключаящие парковку машин внутри. Дома разной

этажности - от 3х до 5ти этажей. Территория поселка огорожена и находится под круглосуточной охраной, что позволяет жителям чувствовать себя в безопасности в любое время суток.

Замыкает пятерку лидеров рейтинга ЖК «Шихово, расположенный в одном из самых живописных мест Московской области в Звенигороде. Жилой комплекс образуют 5 четырехэтажных корпусов с поворотной секцией в каждом. Особый интерес представляют видовые квартиры на четвертом этаже каждого корпуса, т.к. в них предусмотрено панорамное остекление.

#### **Малоэтажные комплексы Подмосковья с минимальной стоимостью квадратного метра**

Также эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» проранжировали данные проекты по стоимости квадратного метра. В результате пятерка лидеров первого рейтинга претерпела изменения. На этот раз в «аутсайдерах» оказались комплексы «Экопарк Нахабино» и «Корневский форт», в которых стоимость квадрата начинается от 54 тыс. руб. Купить в них квартиру дешевле 2 млн руб. можно только благодаря наличию квартир-студий и малогабаритных «однушек». Жилые комплексы «Софьино», «Малая Истра» и «Шихово» уже «отметились» в предыдущем рейтинге. Отдельно стоит поговорить о проекте «Патио-Парк», занявшем 1 место. Это жилой комплекс клубного типа с охраняемой территорией в 40 Га и индивидуальной инфраструктурой. Комплекс состоит из 336 квартир с панорамным остеклением и больших патио (балконами террасного типа от 13 до 28 кв.м.). Всего запроектировано 27 трехэтажных домов с атриумами, общей площадью 30 000 кв.м. «Патио-Парк» - новый объект малоэтажного строительства, в котором только стартовали продажи, в связи с чем предлагается льготная цена на трехкомнатные квартиры – 39 639 руб./кв.м., на трёхкомнатные студии 39 839 руб./кв. м., на однокомнатные квартиры 41 108 руб./кв. м., и на двухкомнатные студии 41 621 руб./кв. м. Участок застройки располагается в лесном массиве, рядом протекает река Малиновка. Благоустройство комплекса включает оборудованные детские площадки, места для отдыха, индивидуальные автостоянки для жильцов и гостевые парковки.



Замыкает пятерку лидеров данного рейтинга ЖК «Экоград Обухово».

Микрорайон включает: семь 3-х этажных 1-подъездных монолитно-каркасных жилых домов, четыре 3-х этажных 2-подъездных монолитно-каркасных жилых дома. В комплексе будет построено 306 квартир. В каждом доме расположены 12-15 однокомнатных и 12-15 двухкомнатных квартир, легко трансформируемых по желанию покупателя в комфортные 3-х и 4-х комнатные квартиры с двумя санузлами.

«Результаты данного рейтинга показали, что доступность малоэтажных комплексов для покупателей зачастую обеспечивается за счет малых площадей квартир, а стоимость квадратного метра в некоторых из них вполне способна конкурировать с ценой метра в высотках, - резюмирует Игорь Быковский, вице-президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». – Иными словами, мал золотник да дорог. Наш совет покупателям малоэтажек - тщательно изучить предложение рынка прежде, чем купить малометражную дешевую студию, не очень удобную для проживания даже одного человека».

[Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис"](#)

## Цены на жилье в Раменском в мае 2014 года, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчикова С.И.



*Рябчиков Сергей Иванович  
исполнительный директор  
ООО «Кредит-Центр  
недвижимость», компании,  
входящей в [Гильдию  
риэлторов города  
Жуковского и Раменского  
района, Гильдию риэлторов  
Московской области](#)*

Средние цены рынка квартир г.Раменское продолжают поражать своей стабильностью. Несмотря на резко сократившееся количество предложений в строящихся домах, цены на вторичном рынке жилья не выросли. И более того, при пока неизменности цен активно растет количество выставленных на продажу квартир. Сейчас одновременно в разных районах города продается по 2-3 десятка квартир разных типов. Количество покупателей при этом уменьшилось незначительно, а вот требовательность возросла. Многие от избытка предложения просто теряются и начинают искать «такую же, но с перламутровыми пуговицами». Соответственно они порой смотрят по десятку квартир, вселяя в продавцов несбыточные надежды.

Стандартной схемой продажи становится выставление квартиры на рынок по завышенной цене, сразу же несколько просмотрев покупателями, которые ищут что-то новое, не такое, как те 10 квартир, которые они уже посмотрели, затухание интереса, через 1-2 месяца снижение до среднерыночной – и продажа.

Несколько выпадают из этого сценария только трехкомнатные квартиры, спрос на которые по-прежнему значительно ниже предложения. В то же время сейчас снова становится очень выгодным обмен на такие квартиры одно- и двухкомнатных квартир. Сумма доплаты значительно меньше, чем стоимость комнаты в коммуналке (вот такой парадокс рынка), а взять доплату в ипотеку можно в любом из десятка раменских банков. Так что сейчас очень удобное время для улучшения жилищных условий.

Можно с большой долей уверенности



предположить, что до конца лета (если не будет каких-либо

внешнеэкономических и политических потрясений) ситуация на рынке не изменится.

**Ситуация с ценами предложения на рынке недвижимости Раменского по состоянию на конец мая 2014 года следующая:**

**Цена предложения 1-комнатных квартир «хрущёвок»** общей площадью 30-32 кв.м. колеблется в пределах от 2,7 - 2,8 миллионов рублей. В типовых домах однокомнатные квартиры площадью 33-37 кв.м. предлагаются по цене от 2,9 до 3,2 миллионов рублей. В домах "бизнес-класса" с отделкой цены предложения на квартиры площадью 40-50 кв.м. составляют от 3,6 до 3,8 млн. рублей. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.3](#)) от 2,6 до 2,95 млн. руб.

**Цена предложения 2-комнатных квартир «хрущёвок»** общей площадью 42-45 кв.м. находится в диапазоне от 3,2 до 3,4 млн. рублей, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагаются по цене от 3,95 до 4,3 млн. руб. В домах "бизнес-класса" с отделкой за квартиры площадью 66 кв.м. просят от 5,1 до 5,5 млн. руб. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.3](#)) от 3,57 до 3,93 млн. руб.

**3-х комнатные квартиры** в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. снизились до цен от 3,7 млн. рублей до 4,15. В типовых домах квартиры площадью 63-72 кв.м. предлагаются по цене от 4,5 до 4,9 млн. рублей. В домах "бизнес-класса" с отделкой цены на квартиры площадью от 85-96 кв.м. составляют от 6,7 до 7,2 млн. рублей. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.3](#)) от 4,7 до 6,0 млн. руб.

*Аналитические данные подготовил **Рябчиков Сергей Иванович**, исполнительный директор ООО «Кредит-Центр недвижимость».*

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*



**В некоторых городах отмечен рост стоимости квадратного метра и покупательской активности. Предлагаем вниманию читателей «Н&Ц» мониторинг цен на вторичном рынке Подмоскovie за апрель.**

По результатам исследования, проведенного компанией «ВИД Консалтинг», и согласно мониторингу Гильдии риэлторов Московской области по состоянию на апрель цены на вторичном рынке жилья колеблются в пределах от 27 843 руб. (Рошаль) до 123 199 руб./кв. м (Реутов). Их изменение находится в диапазоне от -1,18% (Краснознаменск) до +1,04% (Домодедово). В 47 населенных пунктах эксперты отмечают повышение цен, в 19 - снижение, в 4 - они остаются на прежнем уровне.

По состоянию на первые числа апреля 2014 г. самая высокая стоимость 1 кв. м (средневзвешенная цена по городу) квартир вторичного рынка была отмечена в следующих городах Московской области, находящихся на расстоянии до 10 км от МКАД: Реутов — 123,19 тыс. руб., Красногорск — 117,07 тыс. руб., Мытищи — 114,4 тыс. руб., Одинцово — 113,38 тыс. руб. и Долгопрудный — 110,19 тыс. руб.

По словам Ольги Касимовой, директора «Центра недвижимости» города Реутов, увеличение стоимости жилья на вторичном рынке города в первую очередь связано с ростом курса доллара, подорожанием некоторых строительных материалов. Кроме того, лидер рейтинга может похвастаться хорошо развитой инфраструктурой даже по сравнению со многими районами Москвы, находящимися за пределами МКАД. «От станции метро «Новокосино» до центра столицы можно добраться за 20 мин., поэтому спрос на жилье в Реутове не падает, даже в связи с тем, что у нас самый дорогой квадратный метр в Подмоскovie», — отмечает эксперт. Вторичное

## Рынок вторичного жилья. Города Подмоскovie, апрель 2014

**Вторичный рынок жилья Московской области переживает не лучшие времена, но и не худшие. Ситуацию в регионе аналитики называют стабильной.**



жилье в городе весьма разноплановое: новые монолитно-кирпичные дома стоят дорого; от старых хрущевок стараются избавляться, поэтому движение на рынке есть всегда.

Схожая ситуация и в городе Видное, который претендует на вхождение в пятерку лидеров. **Владимир Жабо**, президент Гильдии риэлторов Ленинского района, генеральный директор ЗАО Фирма «Агро-Вид» (Видное), констатирует незначительный рост цен в регионе за счет инвестирования денежных средств населения, связанных, по его мнению, с нестабильностью экономической и политической обстановки в стране и желанием граждан сохранить свои сбережения в так называемой твердой валюте - недвижимости. «Крупные застройщики новостроек увеличивают предложение на рынке недвижимости города Видное и Ленинского района, тем самым влияя на динамику рынка вторичного жилья», - говорит спикер.

Самые дешевые квадратные метры находятся в городах, удаленных от Москвы на расстоянии 50–150 км от МКАД. Пятерка городов, замыкающих список: Егорьевск - 39,6 тыс. руб., Озеры - 38,88 тыс. руб., Серебряные Пруды - 38,63 тыс. руб., Электрогорск - 38,5 тыс. руб. и Рошаль - 27,84 тыс. руб.

Разница в средней стоимости квадратного метра между самым дорогим и самым дешевым городом Подмосковья по сравнению с показателями прошлого месяца увеличилась и составляет 95 356 руб.

Владимир Астахин, президент Гильдии риэлторов Воскресенского района, директор ООО «Агентство Третий Рим» (Воскресенск), отмечает, что цены и спрос на вторичном рынке жилья здесь практически не росли. А вот новостройки дорожали существенно. За год примерно на 10 тыс. руб.

Эксперты портала «АВИТО Недвижимость» считают, что за наиболее бюджетными вариантами жилья следует отправляться в Ликино-Дулево Орехово-Зуевского района. В этом городе, например, двушка площадью 46 кв. м продается за 2,2 млн руб. Согласно объявлению квартира находится в хорошем состоянии и в ней имеется все необходимое для жизни. Железнодорожная станция находится в пешей доступности от объекта. А в Павловском Посаде за 3 млн руб. можно приобрести

трехкомнатную квартиру, занимающую 52 кв. м на третьем этаже кирпичной пятиэтажки. Эта квартира также находится в хорошем состоянии, в шаговой доступности имеются все необходимые магазины и прочие объекты инфраструктуры, а до автовокзала и железнодорожной станции отсюда примерно 7–10 мин. пешком.

[www.dm-realty.ru](http://www.dm-realty.ru)



## Вышел в свет 35-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области



"Вестник ГРМО" – ежемесячное издание, в котором отражены события Гильдии, обучающие мероприятия, мнения экспертов ведущих агентств недвижимости, а так же руководителей печатных и интернет-изданий, аналитические статьи, издания муниципальных Гильдий.

### В этом номере читайте:

- Новости на Электростальском телевидении: 22 апреля 2014 года прошло собрание Гильдии риэлторов Московской области года
- В Серпуховской гильдии риэлторов избран новый Президент!
- 26 апреля 2014 года ГРМО проведена процедура аттестации и сертификации компаний - членов Электростальской гильдии риэлторов
- АН «Мегаполис-Сервис» оказало помощь детскому конкурсу «Good Luck 2014»
- Хромов А.А. стал Почетным членом Гильдии риэлторов Московской области
- 24 апреля 2014 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов компаний - членов Гильдии риэлторов Ленинского района
- Гильдия риэлторов Московской области подвела итоги Конкурса профессионального признания на рынке недвижимости «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2013»
- 22 апреля 2014 года в Электростали прошло Общее собрание ГРМО
- Вежливые подмосковные риэлторы выйдут на тропу войны с Avito

- 10-13 апреля 2014 года Гильдия риэлторов Московской области участвовала в 30-й Международной выставке недвижимости «ДОМЭКСПО»
  - Гильдия риэлторов Московской области стала участником конкурса «Пресс-служба года-2013»
  - Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» оказала помощь Сусанинской детской школе искусств
  - 9 апреля 2014 года в Раменском состоялся Региональный совет Гильдии риэлторов Московской области
  - 8 апреля 2014 г. ГРКЮ организовала и провела семинар по юридическим вопросам для сотрудников компаний, входящих в состав Гильдии
  - 10 апреля 2014 года ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «Удачный выбор» (г.Раменское)
  - Бизнес-тур в США: впечатления и эмоции
  - Гильдии риэлторов Московской области вручен Диплом-благодарность за информационную поддержку ежегодной премии в сфере недвижимости PRO Realty 2013
  - 3 апреля 2014 года состоялось заседание Единой Конкурсной Комиссии ГРМО
  - Вышневолоцкий Дом ребенка "Солнышко" благодарит агентство "Капитал Недвижимость" (г.Химки) за оказанную поддержку
  - Поддержим Цельковского Александра Алексеевича, Президента Электростальской гильдии риэлторов, на выборах в общественную палату
  - 27 марта 2014 года в торжественной обстановке ГРМО был вручен Сертификат «Золотого партнёра»
  - Агентство недвижимости "Мегаполис-Сервис": Что делать покупателю, если затягивается срок сдачи новостройки?
  - 27 марта 2014 года ГРМО приняла участие в мероприятии ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»
  - ООО "КРЭДО-Финанс" внедрило и провело первые сделки по программе "Рефинансирование" по новой схеме
  - 31 марта 2014 года ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «Кредит-Центр недвижимость» (г.Раменское)
  - АН «Мегаполис-Сервис» приняло участие в шахматно-шашечном турнире
- Также в вестнике читайте новости Российской Гильдии Риэлторов, новости обучения,



юридические новости, аналитику и мнения экспертов.

[Скачать Вестник>>>](#)

**Приглашаем агентства недвижимости Московской области, а так же членов Гильдии к участию и размещению информации в следующем выпуске Вестника ГРМО.**

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**Вышли в свет №7 и №9 газеты  
«Недвижимость в Подмоскowie» -  
специализированного издания  
для риэлторов и жителей  
Московской области**



**Читайте в номере:**

- Совсем недавно получить прописку в дачном домике было просто невозможно. Однако законодательная база изменилась, и теперь некоторые собственники загородного жилья действительно могут рассчитывать на то, что их пропишут при соблюдении нескольких условий...
- В Госдуму внесен законопроект, направленный на комплексное увеличение размера административных штрафов за правонарушения в сфере земельных отношений.
- Зарубежная недвижимость: все о рынке Испании из первых уст.
- ГРМО приглашает риэлторов принять участие в XVIII Национальном Конгрессе по недвижимости, который состоится 12-14 июня 2014 года в г. Сочи.
- Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» оценили ситуацию на рынке гаражей Подмоскowie и пришли к выводу, что в последние 3 года некогда востребованные «места хранения автомобилей» пользуются крайне низким спросом.
- Новости недвижимости Подмоскowie.
- Стоимость квадратного метра жилья на «вторичке» в городах Подмоскowie.

- Куплю-продам, сниму-сдам: более 5000 объектов недвижимости в номере.

Следующий выпуск – 22 мая.

[Скачать выпуск газеты №9>>>](#)

[Скачать выпуск газеты №7>>>](#)

Газета «Недвижимость в Подмоскowie»: соучредитель - Гильдия риэлторов Московской области.

Выходит 2 раза в месяц, на 24-32 стр. формата А-3.

Тел. для справок и приема рекламы: +7 (926) 351-48-55. E-MAIL: [nvp.gazeta@yandex.ru](mailto:nvp.gazeta@yandex.ru), [nvp.gazeta@mail.ru](mailto:nvp.gazeta@mail.ru)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## Поздравления

### **НП «Гильдия риэлторов Московской области» Полномочный представитель РГР сердечно поздравляет Вас с Днём рождения!**

- генерального директора агентства недвижимости «Квартал» (г.Мытищи) Никулину Светлану Викторовну!
- генерального директора агентства недвижимости «ТЕРРА» (г.Чехов) Березянскую Ирину Александровну!
- директора агентства недвижимости (г.Сергиев Посад) Тимофееву Татьяну Александровну!
- директора агентства недвижимости «Перспект» (г.Электросталь) Федотову Марию Станиславовну!
- директора агентства недвижимости «МАКРУС» (г.Дубна) Кукушина Виталия Владимировича!
- генерального директора агентства недвижимости «Алса Риэлти» (г.Солнечногорск) Сапунова Александра Николаевича!
- генерального директора агентства недвижимости «Сфера Недвижимости» (г.Воскресенск) Щетинина Олега Олеговича!
- генерального директора агентства недвижимости «Сделка» (г.Подольск) Двойных Любовь Георгиевну!
- руководителя агентства недвижимости «Магазин Недвижимости» (г.Электросталь) Пируева Григория Геннадьевича!
- генерального директора агентства недвижимости «Традиция» (г.Мытищи) Ступикова Юрия Владимировича!
- генерального директора агентства недвижимости ООО "АН "Мегаполис-Сервис" город Ногинск" (г.Ногинск) Контио Олега Эмильевича!
- директора агентства недвижимости «Северо-Восток ЛТД» (г.Пушкино) Лаврентьеву Анну Александровну!
- руководителя агентства недвижимости «Квадратный Метр» (г.Королев) Мелентьева Дмитрия Олеговича!
- директора агентства недвижимости «Сто Ключей» (г.Коломна) Любимова Андрея Александровича!
- генерального директора агентства недвижимости «Жилцентр» (г.Долгопрудный) Кудрявцеву Елену Николаевну!
- директора агентства недвижимости «Лидер-Сити» (г.Чехов) Артвик Татьяну Владимировну!
- генерального директора агентства недвижимости «Теремок» (г.Пушкино) Манченко Константина Ивановича!

**Пусть будет все, что в жизни нужно!**

**Чем жизнь бывает хороша: Любовь, здоровье,  
верность, дружба И вечно юная душа!**



### **НП «Гильдия риэлторов Московской области» Полномочный представитель РГР сердечно поздравляет коллективы компаний с Днём рождения компании!**

- «ЛЕДА» (г.Коломна) и генерального директора Дозорову Юлию Владимировну!
- «Домовой» (г.Серпухов) и генерального директора Андриянкина Сергея Анатольевича!
- «Город» (г.Коломна) и генерального директора Малахову Асю Вячеславовну!
- ООО "АН "Мегаполис-Сервис" город Ногинск" (г.Ногинск) и генерального директора Контио Олега Эмильевича!
- «Пушкинское центральное агентство недвижимости» (г.Пушкино) и генерального директора Беспалова Виктора Николаевича!
- «Кутузовский Проспект» (г.Москва) и руководителя Игнатов Бориса Сергеевича!
- «ВИД консалтинг» (г.Москва) и генерального директора Вершинского Дмитрия Владимировича!