



Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



ВЕСТНИК ГРМО
май 2013



Содержание:

Жизнь Гильдии:

- 30 мая 2013 года г. Ступино состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентств недвижимости..... [стр. 4](#)
- ООО "ИКМО", член ППР, - в финале ежегодной премии "Рекорды рынка недвижимости 2013"!..... [стр. 4](#)
- ГРМО проведена аттестация специалистов в Гильдии риэлторов Воскресенского района... [стр. 5](#)
- В Раменском проходит обучающий курс Гороховского М.Я. для сотрудников группы компаний «Кредит-Центр»..... [стр. 5](#)
- 22 мая 2013 года Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» организовала семинар Артура Оганесяна..... [стр. 6](#)
- 23 мая 2013 года ООО «ЭКО-Строй» (г. Жуковский) провело аттестацию специалистов и «круглый стол» с сотрудниками Сбербанка России..... [стр. 8](#)
- 23 мая 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО со Среднерусским банком Сбербанка России..... [стр. 8](#)
- 22 мая 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация агентства недвижимости ИП Касимовой Ольги Владимировны (г. Реутов)..... [стр. 9](#)
- 20 мая 2013 года ГРМО проведена рабочая встреча с представителями Банка «Возрождение»..... [стр. 10](#)
- 17 мая 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с ОАО Страховая компания «Альянс» [стр. 10](#)
- 17 мая 2013г. в Раменском отделении Сбербанка России состоялась рабочая встреча с агентствами недвижимости г. Раменское и г. Жуковский..... [стр. 11](#)
- Гильдия риэлторов Московской области поздравляет с Днем Победы!..... [стр. 12](#)

Новости обучения:

- Правило Паретто для риэлторов и собственников недвижимости..... [стр. 13](#)
- 20 мая 2013 года стартовал марафон вебинаров «Все о недвижимости за 10 дней»..... [стр. 13](#)
- В квартирах "ЮИТ Московия" выплаты по ипотеке сопоставимы с арендной платой на аналогичное по площади жилье..... [стр. 14](#)
- Как оценить земельный участок? Сколько стоит сотка? И кое что еще вы узнаете на вебинаре ЦРТ ВОСТОК 16 мая 2013..... [стр. 15](#)
- Управление проектом, продажами, эксплуатацией в малоэтажных загородных комплексах..... [стр. 15](#)
- 31 мая и 1 июня 2013 года состоялся курс «Управление торговыми площадями»..... [стр. 17](#)
- Как не ошибиться с первоначальной ценой недвижимости..... [стр. 17](#)
- Технология работы с региональными клиентами приобретающими недвижимость в Москве и Московской области..... [стр. 18](#)



Содержание:

Новости РГР:

- Интервью с победителями конкурса «WEB-Realtor-2012»..... [стр. 19](#)
- 36 причин, почему агенты теряют деньги..... [стр. 21](#)
- Отзывы о международном конкурсе сайтов в сфере недвижимости WEB-Realtor..... [стр. 22](#)
- В конце апреля во Владивостоке прошел Семинар Росреестра..... [стр. 24](#)
- "Золотые перья" нашли своих обладателей!..... [стр. 25](#)
- Международный ФОРУМ рынка недвижимости и финансов TREFI – «Рынок недвижимости – локомотив развития экономики»..... [стр. 27](#)

Мнение эксперта:

- Президент ГРМО Хромов А.А. для "Вести ФМ": Аренда дачи на лето: кто не успел, тот опоздал..... [стр. 33](#)
- Интервью Н.М. Мазурина для телеканала «Подмосковье»..... [стр. 34](#)
- Эксперты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Дачная ипотека набирает обороты..... [стр. 34](#)
- Хромов А.А. для газеты "Ведомости": Технологии рынка. Дома-нелегалы..... [стр. 36](#)
- Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Оттаявшие дачи по прошлогодним ценам..... [стр. 39](#)
- Компания "Мегаполис": Эксклюзивный договор - баланс между риэлтором и клиентом... [стр. 40](#)
- Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» отмечают снижение цен на подмосковное вторичное жильё..... [стр. 42](#)
- Президент ГРМО Хромов А.А. и исполнительный директор ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчиков С.И. для газеты "Родник": Купить квартиру в Раменском?..... [стр. 43](#)

Аналитика:

- Цены на жилье в Подмосковье снизились в апреле в 7 городах - эксперты Гильдии риэлторов Московской области для РИА Новости..... [стр. 46](#)
- Цены в Раменском в мае 2013: сезон отпусков начался уже сейчас..... [стр. 46](#)

Издавания муниципальных Гильдий:

- Вышел в свет № 9 газеты «Недвижимость в Подмосковье» - первого специализированного издания для риэлторов и жителей Московской области..... [стр. 47](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 48](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 48](#)



30 мая 2013 года в г. Ступино состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентств недвижимости

30 мая 2013 года Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области - **Мазурина Наталья Юрьевна** встречалась с руководителями агентств недвижимости г. Ступино: **Носовым Виталием Сергеевичем** и **Нечипоренко Оксаной Тарасовной**.



Нечипоренко Оксана Тарасовна
-Руководитель Агентства недвижимости

Оба агентства недвижимости, возглавляемые этими руководителями активно проявляют себя на рынке недвижимости

г. Ступино, дорожат своим положительным имиджем и хотят принимать непосредственное участие в процессе построения цивилизованных отношений в сфере недвижимости в Московской области и Российской Федерации в целом. Руководители высказали желание вступить в члены Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) и Российской Гильдии Риэлторов.

Носов Виталий Сергеевич
-Руководитель Агентства недвижимости

На встрече обсуждались вопросы, связанные с деятельностью ГРМО и ближайшими перспективами риэлторской деятельности на рынке недвижимости, вопросы проведения процедуры аттестации специалистов агентств и добровольной сертификации брокерских услуг, а также возможность создания в г. Ступино муниципальной гильдии, что позволит, работая по единым стандартам и правилам, с большим доверием осуществлять совместные сделки, а также ускорит обмен информацией по объектам для всех членов Гильдии.

Пресс-служба ГРМО



ООО "ИКМО", член ПГР, - в финале ежегодной премии "Рекорды рынка недвижимости 2013"!



26 мая 2013 года завершился второй и третий этап голосования международной премии "Рекорды рынка недвижимости 2013". По результатам Народного голосования ЖК «Жемчужина», который представило ООО "ИКМО" - член Подольской гильдии риэлторов, набрал максимальное количество голосов (5551 голос).

7 июня состоится церемония награждения престижной премии «Рекорды рынка недвижимости 2013». Награды за свои достижения получают лучшие объекты в сегментах жилой, загородной, коммерческой и зарубежной недвижимости.

Стать №1 смогут не только самые достойные объекты в своем классе и категории, но и профессиональные участники рынка - компании и люди, которые формируют новые стандарты качества и развивают строительную индустрию. Победители премии будут объявлены на церемонии награждения 7 июня в Golden Palace! Рады сообщить, что наша компания - ООО "ИКМО", входящая в состав Группы компаний «ПЖИ», стала участником ежегодной международной премии «Рекорды рынка недвижимости 2013».

ООО "ИКМО" выражает огромную благодарность всем, кто отдал свои голоса и принял активное участие в голосовании!

[Подольская Гильдия риэлторов](#)



**ГРМО проведена
аттестация специалистов
в Гильдии риэлторов
Воскресенского района**



29 мая 2013 года в г. Воскресенске в офисе компании **ООО «Сфера Недвижимости»**, генеральный директор Щетинин Олег Олегович, проведена процедура аттестации специалистов компаний – членов Гильдии риэлторов Воскресенского района: **ООО «Сфера Недвижимости»** и **ООО «Сто ключей»**.

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 специалистам будут вручены Аттестат агента или брокера, Удостоверение риэлтора и значок «Риэлтор». Аттестацию проводил Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – **Макин Сергей**.

Пресс-служба

Гильдии риэлторов Московской области

**В Раменском проходит обучающий
курс Гороховского М.Я. для
сотрудников группы компаний
"Кредит-Центр"**

В мае 2013 года в Раменском проходит обучающий курс **Гороховского М.Я.** на тему **"Риэлторские технологии"**.

* *Михаил Гороховский - популяризатор теории и практики риэлторского бизнеса. Награжден дипломами Поволжской, Нижневолжской, Калининградской, Новосибирской, Ставропольской, Воронежской и Иркутской гильдий риэлторов за помощь в организации и проведении семинаров по обучению риэлторов.*



В течение трёх семинаров Михаил Яковлевич представил вниманию слушателей различные инструменты работы с продавцом и покупателем, рассмотрел аспекты риэлторской деятельности применительно к рынку недвижимости городов Подмосковья, специфику работы. Гороховский М.Я. отметил, что главное правило успешной работы - это честность и открытость по отношению к клиенту.

Рассматривались вопросы успешной деятельности риэлтора, основанной, в первую очередь, на клиентоориентированность в работе и на качество предоставляемых услуг. Важными составляющими в успехе являются моральные принципы компании, репутация агентства недвижимости.

В семинаре приняли участие риэлторы компаний, входящих в группу компаний "Кредит-Центр":

ООО «Кредит-Центр недвижимость»

(г.Раменское)

ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр»

(г.Жуковский)

ООО «Зеленый город» (г.Раменское)

ООО «ЭКО-Строй» (г.Жуковский)



Пресс-служба

Гильдии риэлторов Московской области



22 мая 2013 года Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» организовала семинар Артура Оганесяна



Открыл мероприятие
Власенко Сергей Владимирович
-Президент Корпорации "Мегаполис-Сервис"

22 мая 2013 года в Электростали прошёл семинар известного бизнес-тренера Артура Оганесяна для участников **НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»** - коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области. В нем приняли участие 30 руководителей и специалистов агентств недвижимости из Электростали, Железнодорожного, Чехова, Орехово-Зуево, Подольска, Нижнего Новгорода и других городов.

Тема семинара: «Работа с покупателем. Умеем ли мы продавать недвижимость? Как продать объект с одного показа». Поэтому, само собой разумеется, что анализу основных страхов и возражений покупателей недвижимости был отведен значительный временной отрезок, но при этом Артур Павлович был верен своей методике проведения подобных мероприятий, которая включает в себя кроме лекции тренера еще и интерактивную беседу, а также игровые формы работы.

Содержание программы семинара было весьма насыщенным, и это отметили все его участники, которым была предоставлена прекрасная возможность разобраться в ответах, к примеру, на такие вопросы: в чем причины недоверия покупателя к риэлтору, почему клиент постоянно торгуется с профессионалами рынка недвижимости, что нужно сделать, чтобы оправдать доверие клиента – своего заказчика-собственника недвижимости, почему тот или иной объект недвижимости не продается? Артур Оганесян подробно рассказал о том, как



Артур Оганесян
-бизнес-тренер

подготовить покупателя к показу и как провести этот показ так, чтобы на выходе покупателя из квартиры получить от него предложение-оферту в письменном виде по более высокой цене, чем стартовая. Бизнес-тренер заострил внимание присутствующих на подготовке документов к сделке, маркетинговой составляющей (рекламных акциях, расклейках объявлений и т.д.), а также остановился на работе со звонками. На все вопросы, в том числе и заданные непосредственно участниками семинара, Артур Оганесян дал исчерпывающие ответы, приведя при этом убедительные примеры из личной практики.

Всем участникам семинара был предоставлен раздаточный материал, содержащий примерный диалог при продаже услуги покупателю, вопросы потенциальному покупателю, презентацию объекта продажи «на местности», алгоритм успеха при личной встрече и другие полезные и необходимые подсказки, которые могут использовать риэлторы в своей повседневной работе.

** Артур Оганесян с 1993 года является учредителем и партнером группы риэлторских и оценочных компаний, международным членом NAR США, CPM, членом FIABCI-France и World Council of Brokers (комитет по обучению и технологиям), ведущим эксперт-оценщик YOO. В 2005-2006 гг. он занимал пост президента CERAN, а в 2001-2010 гг. должность первого вице-президента, председателя международного комитета АСНУ. Артур Оганесян также известен в риэлторском сообществе как автор популярного мастер-класса и многочисленных публикаций на тему продажи эксклюзивной риэлторской услуги собственнику недвижимости. Провел более 250 открытых и корпоративных мастер-классов и тренингов на указанную тему в более чем 50 городах четырех стран.*



Мы попросили некоторых участников семинара поделиться отзывами о проведенном мероприятии:

Наталья Шорина, исполнительный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Электросталь:

- Артур Павлович, как всегда, был на высоте. В очередной раз я убедилась, что он большой профессионал своего дела. Его аргументы, касающиеся работы риэлтора с продавцом убедительны на 100%. С большим интересом ознакомилась с его тезисами, относящимися к задачам, стоящим перед риэлтором покупателя. Понравился его подробный рассказ о работе с возражениями покупателя. В ходе семинара он «разбил» всех участников на пары и провел тренинг-спаринг, что позволило нам на практике провести работу с возражениями потребителей риэлторской услуги. Думаю, что преимущества работы с возражениями клиентов, продемонстрированные в игровой форме, оценили все участники мероприятия.

Жанна Маркова, генеральный директор АН «Мегаполис» г. Подольск:

- Замечательный семинар Артура Оганесяна! Получаешь огромный заряд энергии, веру в будущее профессии, полностью меняешь взгляд на построение работы с клиентами, перспективы развития всего риэлторства, начинаешь понимать сколько зависит от самого себя, от построения дружеских отношений с коллегами из других агентств. Артур Павлович дает диалоги, которые остается только выучить и применять на практике. Он умеет создать дружескую и непринужденную обстановку на тренинге, отвечает на все возникающие вопросы. Это редкий бизнес-тренер, к которому хочется вернуться и продолжать общаться!

Данный мастер-класс рассчитан в первую очередь на агентов, но очень интересен и для руководителей.

Андрей Плавский, генеральный директор АН «Престиж-Плюс», г. Орехово-Зуево:

- Семинар Артура Оганесяна очень понравился. Я не первый раз слушаю этого великолепного бизнес-тренера и каждый раз черпаю для себя из его лекций что-то новое и полезное. Как говорит сам Артур Павлович, благодаря таким встречам и складывается недостающий пазл в понимании риэлторского бизнеса. Теперь буду стараться донести новые идеи до своего коллектива. И в том, что они прекрасно применимы на практике у меня никаких сомнений нет.

Ирина Петракова, исполнительный директор Century 21 Мегаполис-Сервис, г. Электросталь:

- Мне, как и всем участникам, семинар Артура Павловича Оганесяна очень понравился. Есть чему поучиться и о чем подумать. Это еще одна точка зрения о путях развития риэлторства. На мой взгляд, разумная и жизнеспособная.

Илья Степанищев, специалист по недвижимости АН «Мегаполис-Сервис» г. Железнодорожный:

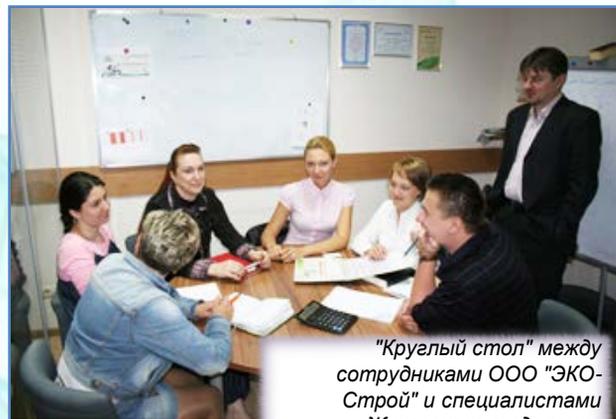
- Встречаясь на тренингах с Артуром Оганесяном, всегда получаешь много полезнейшей информации, которая, как проверено на практике, пригождается в риэлторской деятельности. Его раздаточные материалы можно использовать в повседневной работе в качестве настольной книги. И хотя я уже присутствовал ранее на двухдневном мастер-классе Артура Павловича, с удовольствием послушал его еще раз. В этой связи прекрасно понимаю, что другие агенты, ранее не встречавшиеся с этим бизнес-тренером, могли столкнуться с некоторыми трудностями в плане восприятия информации. Однако у них были все возможности для того, чтобы задать свои дополнительные вопросы ведущему семинара, которое он не оставил без ответа.

Пресс-служба НП «КР «Мегаполис-Сервис»

23 мая 2013 года ООО «ЭКО-Строй» (г.Жуковский) провело аттестацию специалистов и «круглый стол» с сотрудниками Сбербанка России



*Проведение аттестации специалистов. Крайний справа: **Макаренко Александр Владимирович** -Исполнительный директор ООО "ЭКО-Строй"*



"Круглый стол" между сотрудниками ООО "ЭКО-Строй" и специалистами Жуковского отделения Сбербанка России

Представители агентства недвижимости высказали свои замечания и пожелания по улучшению партнёрских отношений.
Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

23 мая 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО со Среднерусским банком Сбербанка России



*Слева направо: **Хромов Андрей Александрович** -Президент ГРМО; **Воронцова Марина Евгеньевна** -Региональный менеджер отдела жилищного кредитования Управления по работе с партнёрами головного отделения Среднерусского банка по МО; **Воробьёва Екатерина Андреевна** -Региональный менеджер отдела жилищного кредитования Управления по работе с партнёрами головного отделения Среднерусского банка по МО*

На встрече обсуждались итоги работы за 2012 год, а также вопросы дальнейшего сотрудничества по программе «Надёжный партнёр Сбербанка», в которой принимают участие компании – члены Гильдии риэлторов Московской области.

В ходе обсуждения намечены перспективы и стратегические направления развития отношений между ГРМО и Среднерусским банком на 2013 год.

23 мая 2013 года в г. Жуковский в **ООО «ЭКО-Строй»**, исполнительный директор – **Макаренко Александр Владимирович**, Гильдией риэлторов Московской области проведена процедура повторной аттестации специалистов компании: **Макаренко Александра Владимировича, Трифионовой Юлии Викторовны и Кострюковой Ирины Борисовны.**

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 3 специалиста. «Все показали очень хорошие результаты тестирования, видно, что серьёзно подготовились!» - подвёл итоги Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии **Макин Сергей**, который проводил аттестацию.

После аттестации состоялся «круглый стол» между сотрудниками агентства недвижимости и специалистами Жуковского отделения Сбербанка России, на котором была представлена банковская программа «ПОТОК», а также другие актуальные программы банка по жилищному кредитованию, обсуждались вопросы взаимодействия Банка и Агентства недвижимости.



Вручение Грамоты Сбербанка России победителю Конкурса ООО "Агентство недвижимости "Кредит-Центр" (г.Раменское)

На встрече **Агентству недвижимости «Кредит-Центр»** (г.Раменское), генеральный директор **Мазурин Николай Михайлович**, была вручена Грамота за победу в Конкурсе «Надёжный партнёр Сбербанка» в номинации «Стабильность – признак мастерства».

*Пресс-служба
Гильдии риэлторов Московской области*

22 мая 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация АН ИП Касимовой Ольги Владимировны (г.Реутов)



Касимова Ольга Владимировна
-Руководитель агентства;
Макин Сергей
-Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии

22 мая 2013 года в г.Реутове была проведена аттестация специалистов компании **ИП Касимовой Ольги Владимировны**. Было аттестовано 7 специалистов, в том числе и руководитель агентства.

ИП Касимова О.В. работает на рынке недвижимости Московской области с 2004 года, активно проявляется на рынке



недвижимости: является активным членом Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис», ГРМО и РГР, сотрудничает с местными отделениями банков по программам ипотечного кредитования, принимает участие в обучающих семинарах.

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.

Специалисты агентства показали отличную подготовку и квалификацию! По результатам тестирования им будут вручены Аттестат агента или брокера, Удостоверение риэлтора и значок «Риэлтор».

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг. В г.Реутове это единственная компания, которая аттестовала своих специалистов и сертифицировала предоставляемые брокерские услуги!

В акте проверки брокерских услуг аттестационная комиссия отметила соответствие предоставляемых агентством брокерских услуг требованиям, установленным Стандартом РОСС.

Сертификацию и аттестацию проводил Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – **Макин Сергей**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



20 мая 2013 года ГРМО проведена рабочая встреча с представителями Банка «Возрождение»



Хромов Андрей Александрович
-Президент ГРМО;
Балацкая Владислава Александровна
-Начальник отдела по работе с партнёрами
Департамента розничного бизнеса Банка
«Возрождение»;
Ермолаева Марина
-Зам. начальника отдела по работе с
партнёрами Департамента розничного
бизнеса Банка «Возрождение»

20 марта 2013 года в центральном офисе группы компаний «Кредит-Центр» в г. Раменское Президент Гильдии риэлторов Московской области – **Хромов Андрей Александрович** и Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна** встретились с начальником отдела по работе с партнёрами Департамента розничного бизнеса **Банка «Возрождение»** – **Балацкой Владиславой Александровной** и заместителем начальника отдела по работе с партнёрами Департамента розничного бизнеса Банка «Возрождение» – **Ермолаевой Мариной**.

На протяжении последних лет в ГРМО и компаниях, входящих в ее состав, накопился богатый опыт участия в развитии такого направления в решении жилищных вопросов населения, как ипотечное кредитование. В практике работы компаний - различные формы сотрудничества с банками: это и формат ипотечного брокериджа, и работа на основе соглашений о партнерстве, сертификация компаний и специалистов, аккредитация и т.п. Банки, предлагая свои продукты, в том числе и на рынке недвижимости Московской области, заинтересованы сотрудничать с компетентными, грамотными специалистами агентств недвижимости, стремящимися предоставить своему клиенту как можно больший спектр услуг, включая и банковские ипотечные

продукты, чтобы их клиенты смогли решить свои вопросы наилучшим для них образом, комфортно и в кратчайшие сроки. Именно такие специалисты работают в компаниях – членах Гильдии риэлторов Московской области!

Банк «Возрождение» — персональный банк для корпоративных и частных клиентов. По данным ЦБ РФ, входит в ТОП-30 крупнейших российских банков. Филиальная сеть банка насчитывает 151 офис и 820 банкоматов в 21 регионе России. Банк обслуживает 1,6 млн частных лиц и 62 тыс корпоративных клиентов, предлагая широкий спектр услуг, который включает ведение сберегательных счетов, расчетные операции, зарплатные проекты, кредитование юридических и физических лиц, в том числе предоставление ипотечных кредитов, обслуживание банковских карт.

Гильдия риэлторов Московской области и Банк «Возрождение» уже подписали Соглашение о сотрудничестве. На встрече были определены ближайшие перспективы развития сотрудничества: намечен план работы, определён регламент взаимодействия.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

17 мая 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с ОАО Страховая компания «Альянс»

17 мая 2013 года в г.Раменское в офисе Группы компаний «Кредит-Центр» состоялась рабочая встреча Президента Гильдии риэлторов Московской области - **Хромова Андрея Александровича** и Исполнительного директора ГРМО – **Мазуриной Натальи Юрьевны** с Директором департамента андеррайтинга ЦСИБР ОАО СК «Альянс» – **Усмановой Людмилой Витальевной**.

Allianz - мировой лидер в области страхования со 120-летней историей успеха.

76 миллионов клиентов более чем в 70 странах мира выбирают Allianz.

В Группе Allianz работает более 140 000 сотрудников.

Allianz уже более 20 лет работает в России.

На встрече обсуждались вопросы общего взаимодействия Страховой компании и Гильдии риэлторов Московской области, особенности титульного страхования. С 01.03.2013г.

произошли изменения в законодательстве, а именно, отмена государственной



Хромов Андрей Александрович
-Президент ГРМО;
Усманова Людмила Витальевна
-Директор департамента
андеррайтинга ЦСИБР ОАО СК
«Альянс»



Крайний справа:
Хромов Андрей Александрович
-Президент Гильдии риэлторов
Московской области

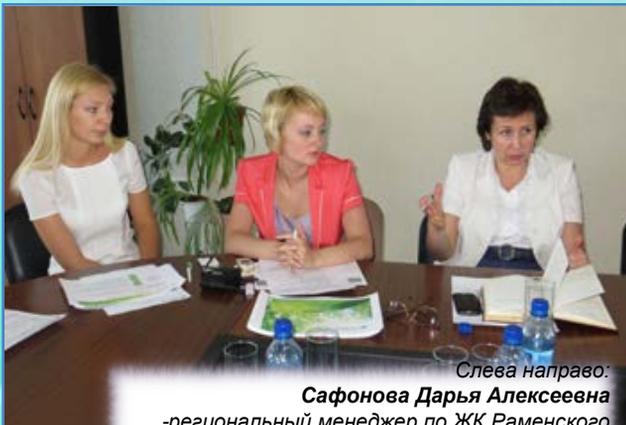
регистрации сделок. В связи с этим, ОАО СК «Альянс» предлагает новую маркетинговую программу.

Титульное страхование – это страхование риска объекта недвижимости в результате прекращения права собственности на него в связи с признанием последней сделки по его приобретению недействительной, что является финансовой гарантией вложенных клиентом денежных средств в недвижимость.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

На мероприятии обсуждались результаты скоринга агентств недвижимости на территории Раменского района и г. Жуковский, внедрение программы ПОТОК в агентства недвижимости, актуальные программы банка по жилищному кредитованию, лучшие практики взаимодействия Банка и Агентства недвижимости. Представители агентств недвижимости высказали свои замечания и пожелания по улучшению партнёрских отношений. В ходе обсуждения определены и стратегические направления развития отношений между ГРМО и Банком.

**17 мая 2013г. в Раменском отделении
Сбербанка России состоялась
рабочая встреча с агентствами
недвижимости г.Раменское и
г.Жуковский**



Слева направо:
Сафонова Дарья Алексеевна
-региональный менеджер по ЖК Раменского
отделения Сбербанка;
Хасанова Татьяна Александровна
-начальник отдела по работе с партнёрами
Раменского отделения Сбербанка;
Безъязыкова Наталья Викторовна
-заместитель управляющего Раменского
отделения Сбербанка



*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Гильдия риэлторов Московской области поздравляет с Днем Победы!

С Днем Победы!



9 мая 1945 года...

Дорогие друзья!

*Искренне поздравляем Вас
с главным праздником в жизни
многих поколений!
С Днём Победы!*

*Здоровья и радости Вам
и Вашим близким!
Пусть этот день навсегда
останется в нашей памяти!
Пусть подвиг русского народа
никогда не будет забыт!*



*Хромов Андрей Александрович,
президент Гильдии риэлторов
Московской области*





Правило Паретто для риэлторов и собственников недвижимости



Сергей Тихоненко и Анна Моисеева дважды применили известное правило Паретто для рынка недвижимости. В январе 2013 года издательство "Альпина Паблишер" издало книгу

"Как продать квартиру Выгодно".



Это большое и красочное пособие о том как вложить минимум в предпродажную подготовку, чтобы сократить время экспозиции и повысить привлекательность объекта недвижимости.

Риэлторы [на Форуме НЕРС](#) дали авторам обратную связь. По традиции, большая часть советчиков книгу не читали, но свое мнение высказали...

Сергей и Анна переработали материал и сделали книжку-малышку для потребителей и маркетологов. Даже добавили фотографии и рисунки, которых нет в большой книге:

*Сергей Прокофьев
вице-президент ГРМО*

20 мая 2013 года стартовал марафон вебинаров "Все о недвижимости за 10 дней"



Это был марафон бесплатных вебинаров.

Вы планируете купить или продать недвижимость, но боитесь сделать неправильный выбор?

Не знаете, как обезопасить себя от возможного обмана?

Не хотите прогадать на совершении сделки и потерять свои честно заработанные деньги?

Рекомендации от лучших специалистов и примите правильное решение!

Как купить/продать дом, квартиру или участок?

Как оформить ипотеку без потерь?

Как удвоить материнский капитал?

Как выбрать риэлтора?

Как начать инвестировать в недвижимость?

Как заработать на недвижимости?

Как купить дом в Черногории, Испании, Болгарии или Доминикане?

РАСПИСАНИЕ проходивших вебинаров:

20 мая 2013 Алексей Россов "Инвестиции в недвижимость для чайников"

21 мая 2013 Марина Лазарева "Как купить квартиру в новостройке"

22 мая 2013 Роман Храпов "Риэлтор - правила игры. Как выбрать «своего» агента по недвижимости"

23 мая 2013 Раушан Валеев "Об инвестировании в недвижимость в Черногории"

24 мая 2013 Оксана Маликова "Твой дом в Испании"

27 мая 2013 Алексей Бородин "Как заработать на аренде чужой недвижимости 144000 руб. в месяц"

28 мая 2013 Елена Маликова "Подводные камни ипотеки в России"

29 мая 2013 Дмитрий Иванов "Как стать консультантом по зарубежной недвижимости и получать 100 000 руб в месяц"

30 мая 2013 Татьяна Волкова "Как материнский капитал помог мне стать инвестором"



31 мая 2013 Светлана Орленко «Как стать успешным риэлтром и зарабатывать 300 000 руб. в месяц»

Получение бесплатной ссылки в группе на Фейсбук: [вебинары и дистанционное обучение](#)

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

В квартирах "ЮИТ Московия" выплаты по ипотеке сопоставимы с арендной платой на аналогичное по площади жилье



Хватит снимать квартиру в Москве. За эти деньги можно жить в своей собственной квартире выплачивая ипотеку за в новостройку в Балашихе, Жуковском, Королеве, Пушкино, Раменском, Щелково, Лыткарино или Электростали.

Интервью вице-президента Гильдии риэлторов Московской области Сергея Прокофьева с коммерческим директором ЗАО "ЮИТ Московия" **Китаевым Сергеем Алексеевичем** 14 мая 2013 года.

Здравствуйте Сергей Алексеевич. Инвестиционно-строительный холдинг "ЮИТ Московия" развивается в России стремительными темпами. Можно сделать вывод, что вы как один из руководителей этого предприятия успешный человек.

- Я никогда не стремился продвигаться по карьерной лестнице или быть успешным человеком. Я всегда жил и работал так, как считал нужным жить, чтобы жить в нормальных условиях.

Как часто люди из регионов России покупают квартиры в Московской области?

- По нашей статистике, процент иногородних покупателей составляет от 20 до 30 процентов.

Многие из них рассматривают покупку жилья в Московской области как подготовительный этап. Как трамплин для того, чтобы перебраться в Москву. Просто зацепиться поближе к столице, для того, чтобы устроившись на работу в Москву иметь в транспортной доступности собственное жилье.

А вот москвичи перебираются в подмосковные новостройки для того, чтобы улучшить свои жилищные условия. Квартиры в Московской области ни чуть не хуже, чем строятся в Москве по всем показателям: по комфортабельности, по площади, по степени отделки ни чуть не хуже, чем строятся в Москве, а цены значительно ниже.

Какие цены, например на двухкомнатные квартиры в подмосковных новостройках, которые вы строите сейчас?

- Диапазон цен от 2,85 миллионов рублей за квартиры площадью 55 квадратных метров, до 4,5 миллионов рублей за двухкомнатную квартиру площадью 67,5 квадратных метров.

Ипотечные кредиты чаще берут иногородние. Первоначальный взнос заемщика в "ЮИТ Московия" составляет 38 процентов. Это большой взнос, что вполне объяснимо: при таком первоначальном взносе, ежемесячные выплаты составляют сумму от 20 до 40 тысяч рублей, что сопоставимо с арендной платой при найме двухкомнатной квартиры. И вполне по карману среднестатистическому покупателю квартиры.

Как правило, двухкомнатные квартиры покупают для семьи, где двое работающих.

Что для вас является источником энергии, чтобы продолжать заниматься этим делом уже много лет?

- Семья! У меня двое внуков и я жду того времени, когда смогу им показывать города в которых мы построили свои дома и говорить, что эти дома построил ваш дед. Вместе со своими коллегами на своей работе. Вот это тот один из главных факторов, который меня заставляет утром вставать и идти на работу.



Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



**Как оценить земельный участок?
Сколько стоит сотка? И кое что еще
вы узнаете на вебинаре
ЦРТ ВОСТОК 16 мая 2013**

Обучение



www.crt-vostok.ru

Проект **103 вебинара для риэлтора** продолжает вебинар-курс Вадима ШАБАЛИНА по оценке недвижимости: **Экспресс-оценка земельных участков ПРОГРАММА:**

Классификация основных видов земельных участков
Определение средней стоимости сотки земли
Определение стоимости конкретного земельного участка

Записи пошедших вебинаров:

арт.152 Экспресс-оценка элитных квартир
арт.146 [Увеличение доходности агентства за счет оценочной деятельности](#)
арт.142 [Экспресс оценка квартир 2 Части](#)
арт.126 [Практикум работы оценщика: взгляд на профессию оценщика глазами риэлтора](#)

Предстоящие вебинары:

21 мая 2013 года Экспресс-оценка частных домовладений
23 мая 2013 года Технология работы с региональными клиентами приобретающими недвижимость в Москве и Московской области
04 июня 2013 года Сделки с земельными участками
18 июня 2013 года Дачная амнистия: практика применения

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Управление проектом, продажами, эксплуатацией в малоэтажных загородных комплексах



**НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
РИЭЛТОРОВ**

Национальный Учебный Центр Риэлторов провел семинар 22.05.-23.05.2013 —«Управление проектом, продажами, эксплуатацией в малоэтажных загородных комплексах. (Почему 2/3 загородных проектов нерентабельны или зачем создавать хит продаж?)»

Семинар предназначен для: частных застройщиков, девелоперских компаний и агентств недвижимости, специалистов по загородной недвижимости; частных инвесторов и специалистов инвестиционных компаний; заместителей руководителей и специалистов администраций регионов по экономике, инвестиционной политике и имущественным отношениям. Автор курса и его модератор: Лукинов Валерий Валентинович руководитель Комитета по Загородной недвижимости Российской Гильдии Риэлторов, преподаватель Института экономики недвижимости НИУ-ВШЭ

ПРОГРАММА

1. Хиты продаж: зачем они нужны?

- Конкурентная среда на рынке загородной недвижимости. Срок жизни сегмента недвижимости на загородном рынке. Гибкие стратегии профессиональных девелоперов на рынке: сегодня строим то, что востребовано завтра.
- Новые тренды загородного рынка – малоэтажная недвижимость и таунхаусы – опыт вывода на рынок хитов продаж.

2. Как создать команду для реализации проекта, регламентирование функционала и контроль ключевых параметров проекта.

- Основные этапы реализации проекта.
- Этапы девелопмента как процесс изменения стоимости объекта загородной недвижимости.
- Команда (персонал для реализации проекта).
- Основные участники проекта и их функции.
- Порядок реализации проекта (строительная часть).
- Организация производства строительных работ.



- Выбор поставщиков и подрядчиков работ.
- Оптимизация затрат на строительство коттеджных поселков.

3. Создание эффективной системы продаж в малоэтажном проекте.

- Отдел продаж загородного проекта: оптимальный состав, функциональные обязанности, Показатели Эффективности Системы Продаж.
- Рекламная стратегия коттеджного поселка.
- Малобюджетные способы продвижения в сегменте загородной недвижимости.
- Размещение рекламы по видам и доля от рекламного бюджета.
- Организация маркетинга, рекламы и продаж на основе системы показателей эффективности.
- Контроль деятельности и анализ показателей.
- Циклы Визуализации проекта.

4. Схема разработки экспресс-оценки застройки земельного на территории изучаемого земельного участка, исходя из потребностей и возможностей целевого рынка:

- а) Анализ исходных условий реализации проекта
 - Ситуационный анализ изучаемого участка и его зоны локации
 - Анализ локального рынка недвижимости (в радиусе ~10-20 км от изучаемого участка)
- б) Разработка рекомендаций по оптимальным параметрам застройки
 - Позиционирование. Класс и ценовой сегмент. Целевая аудитория (потенциальные покупатели)
 - Функциональное зонирование территории. Форматы объектов недвижимости
 - Площади объектов на продажу. Конструктив. Инженерные коммуникации. Архитектурный стиль
 - Собственная инфраструктура (социально-бытовая, торгово-развлекательная и проч.)
- в) Разработка моделей ценообразования и реализации. ТЭО проекта
 - Прогнозируемый график продаж жилья в течение всего периода реализации Проекта
 - Модель ценообразования на реализуемые объекты жилой недвижимости
 - Финансовая модель проекта
- д) Требования к разработке документации с целью привлечения инвестиций под проект.

5. Создание концепции малоэтажного комплекса или поселка таунхаусов

- Требования к социально-бытовой и инженерной инфраструктуре.
- Архитектурная концепция поселка.
- Неценовые конкурентные преимущества новых проектов.
- Коммерческая инфраструктура.
- "Ре-концепция" текущих проектов.
- Современные требования к проектированию и согласованию документации по поселку, длительность и стоимость этапов.

6. Основные этапы и особенности подготовки документации в ходе реализации проектов малоэтажного, коттеджного строительства.

- Особенности формирования земельного участка для строительства из земель не разграниченной государственной собственности (муниципальной или государственной собственности).
- Особенности включения земель лесного фонда в границы населенного пункта.
- Основные мероприятия, выполняемые Заказчиком-Застройщиком в рамках предпроектной подготовки.
- Проект планировки территории. Основные этапы.
- Основные документы и этапы организации системы энергоснабжения поселков.
- Основные документы и этапы организации системы газоснабжения поселков.

7. Организация работы управляющего коттеджным поселком

- Способы управления коттеджным поселком.
- Построение взаимоотношений управляющего коттеджным поселком с товариществом собственников жилья, потребительским кооперативом, некоммерческим партнерством и т.д.
- Перечень основных вопросов, выносящихся на общее собрание собственников домовладений.
- Выбор способа управления.
- Утверждение договора управления.
- Утверждение тарифа на управление и эксплуатацию.
- Особенности очного и заочного голосования.
- Подготовка документации, связанной с проведением общего собрания.

8. План работ по улучшению деятельности отдела продаж

Пресс-служба Российской Гильдии Риэлторов



31 мая и 1 июня 2013 года состоялся курс "Управление торговыми площадями"



**НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
РИЭЛТОРОВ**

Национальный Учебный Центр Риэлторов провел авторский курс

«Управление торговыми площадями»

Содержание учебной программы курса:

Тема 1: Основные типы недвижимости для розничной торговли

- Классификация торговых центров
- Расчет основных показателей, имеющих значение для предприятий розничной торговли
- Влияние розничных арендаторов на управление собственностью

Тема 2: Анализ и состояние рынка

- Анализ рынка, включая выполнение анализа на уровне региона, нанесение на карту зоны торговли, сбор демографических показателей и оценку доли рынка
- Изучение объекта собственности
- Проведение анализа сравнительной таблицы с целью определения минимальной арендной платы на среднестатистическом рынке

Тема 3: Разработка маркетингового плана

- Сопоставление и нахождение различий между маркетинговым планом и планом сдачи в аренду
- Составные части маркетингового плана
- Оценка и применение маркетинговых стратегий
- Оценка эффективности маркетинговой кампании

Тема 4: Разработка плана сдачи в аренду

- План сдачи в аренду: как составить и зачем он нужен
- Принцип подбора состава и размещения арендаторов с целью обеспечения синергической аренды объекта недвижимости для розничной торговли
- Демонстрация знания брокерских листингов и соглашений о брокерских комиссионных
- Анализ квалификации потенциальных арендаторов

- Перечисление основных направлений, по которым оценивается предприятие розничной торговли при квалификации его в качестве предполагаемого арендатора.

Тема 5: Содержание договора аренды

- Различие между валовой арендой и чистой арендой
- Значения составных частей договора аренды и общих положений договора аренды объекта недвижимости
- Расчет ставки арендной платы
- Положения стандартного согласованного договора аренды

Тема 6: Взаимоотношения с арендаторами

- Расчет затрат при потере арендаторов
- Разработка методик повышения эффективности удержания арендаторов
- Установление обратной связи и разрешение жалоб арендаторов
- Оценка вариантов по истечении срока договора аренды

Тема 7: Настоящее и будущее торговых площадей

- Оценка и обсуждение текущих и будущих тенденций в розничной торговле
- Изучение объемов продаж и доходов крупнейших предприятий розничной торговли

По окончании курса слушатели получили свидетельство о повышении квалификации. Место проведения: г. Москва, ул. Радио, д.14, стр1.

[Пресс-служба Российской Гильдии Риэлторов](#)

Как не ошибиться с первоначальной ценой недвижимости



Проект **103 вебинара для риэлтора** продолжает вебинар-курс Вадима ШАБАЛИНА по оценке недвижимости:

ПРОГРАММА:

Отличие квартир премиум-класса от бизнес-класса

Использование затратного метода для монолитных домов

Поправочные коэффициенты для



ПРОГРАММА:
 Методы привлечения региональных клиентов
 Согласование Заказа
 Особенности исполнения Заказа
РЕГИСТРАЦИЯ на будущие семинары:
 В интернет-магазине [ЦРТ ВОСТОК](http://crt-vostok.ru)
 по телефону +7 (499) 346 0062
 по электронной почте seminar@crt-vostok.ru
Видео на DVD с Николаем ТЮЛЕНЕВЫМ:
 арт.303 [Пошаговая инструкция по продаже недвижимости](#)
 арт.301 [Брокеридж недвижимости](#)
 арт.117 [Структура риэлторской услуги на вторичном рынке](#)
 арт.103 [Риски риэлтора при внесении аванса \(здатка\)](#)

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

конкретного дома премиум-класса
Записи пошедших вебинаров:
 арт.146 [Увеличение доходности агентства за счет оценочной деятельности](#)
 арт.142 [Экспресс оценка квартир](#) 2 Части
 арт.126 [Практикум работы оценщика: взгляд на профессию оценщика глазами риэлтора](#)
Предстоящие вебинары:
 21 мая 2013 года Экспресс-оценка частных домовладений
 16 мая 2013 года "Экспресс-оценка земельных участков"

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Технология работы с региональными клиентами, приобретающими недвижимость в Москве и Московской области



Вебинар [Николая ТЮЛЕНЕВА](#) "Технология работы с региональными клиентами приобретающими недвижимость в Москве и Московской области"



Интервью с победителями конкурса "WEB-Realtor- 2012"



I. Отвечает руководитель интернет-проекта www.an4k.ru Глотов Василий Михайлович, ООО «Четыре комнаты».

1. Почему Ваша компания решила участвовать в конкурсе "WEB-Realtor- 2012"?

- Позвонил представитель конкурса и предложил участие. Стоимость участия была приемлемой, и по решению руководства мы стали участником WEB-Realtor- 2012.

2. В какой номинации Вы стали победителем? Что Вам дала победа в этом конкурсе?

- Мы стали победителем в номинации «Лучший сайт риэлторской компании численностью менее 50 сотрудников». Победа в конкурсе дала понять, что мы идем правильным курсом развития. Также мы стали использовать в маркетинговых и рекламных целях данную победу.

4. Какие изменения произошли в Вашей компании после проведения конкурса?

- Наша компания подросла по численности, мы и сейчас развиваем свой интернет-проект.

5. Будете ли Вы участвовать в других номинациях конкурса и рекомендовать участие в нем своим партнерам?

- Да, мы уже участвуем в конкурсе WEB-Realtor-2013 в номинации «Лучший региональный сайт агентства недвижимости»

II. Комментирует генеральный директор компании «ГдеЭтотДом.РУ» Башарин Максим Олегович, победители в номинации «Лучший интернет-портал по освещению рынка недвижимости».

1. Почему Ваша компания решила участвовать в конкурсе "WEB-Realtor-2012"?

- Конкурс WEB-Realtor, безусловно, вносит значительный вклад в дело популяризации интернета и связанных с ним возможностей в

риэлторской среде. Приятно видеть, что от года к году состав участников расширяется, а их сайты постоянно совершенствуются. Очень приятно, что Ассоциация риэлторов тратит значительные усилия на подобные мероприятия, продвигая современные технологии. Портал недвижимости ГдеЭтотДом.РУ с удовольствием и в будущем будет поддерживать конкурс WEB-Realtor.

2. Что Вам дала победа в этом конкурсе?

- Как участник и победитель конкурса WEB-Realtor-2012, выражаем благодарность организаторам конкурса за справедливое судейство, объективную оценку сайтов и конструктивную критику. Для нашего портала WEB-Realtor – это знаковое место встречи с профессионалами рынка недвижимости, где специалисты интернет-маркетинга могут поделиться своим опытом друг с другом, завести полезные знакомства, а компании наладить взаимовыгодные партнерские отношения».

III. Интервью с победителем в номинации «Лучший сайт строительной компании», Анной Мироновской, начальником отдела рекламы и PR бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад».

1. Почему Ваша компания решила участвовать в конкурсе "WEB-Realtor- 2012"?

- «Если тебя нет в интернете, то ты не существуешь», - это утверждение становится все более актуальным. Поэтому конкурс WEB-Realtor мы считаем важным и заметным событием в отрасли. Компании Группы ЛСР неоднократно принимали в нем участие.

2. Что Вам дала победа в конкурсе?

- Помимо внимания к нашему сайту со стороны профессионалов рынка, личное удовлетворение команды, работавшей над сайтом и вложившей свои силы и талант.

3. Какие изменения произошли в Вашей компании после проведения конкурса?

- Победа в конкурсе не означает, что достигнут предел совершенства. Интернет-технологии развиваются стремительно, поэтому наш сайт периодически будет пополняться новыми сервисами. Что касается нашей компании, то 2013 год для нас становится рекордным по выводу новых объектов. Поэтому хороший функциональный сайт очень важен, благодаря

этому наши клиенты легко ориентируются среди многообразного предложения.



4. Будете ли Вы участвовать в других номинациях конкурса и рекомендовать участие в нем своим партнерам?

- Будем участвовать с новыми проектами.

IV. Отвечает начальник отдела маркетинга Варламов Юрий Николаевич «Санкт-Петербургский центр доступного жилья».

1. Почему Ваша компания решила участвовать в конкурсе "WEB-Realtor- 2012"?
- Для нашей организации принципиально важно взаимодействие с клиентом в интернете. Разумеется, официальный сайт – это главный инструмент для такой работы. Нам очень хотелось получить мнение профессионалов в области интернет-маркетинга и технологий о качестве нашего сайта, удобстве работы с ним, сильных и слабых сторонах портала, также было важно сравнить с сайтами партнеров. А ваш конкурс самый известный и признанный в этой сфере, поэтому решение принять участие было очевидным!

2. В какой номинации Вы стали победителем? Что Вам дала победа в этом конкурсе?

- Мы победили в номинации «Лучший сайт по развитию государственных услуг на рынке недвижимости». А по общему количеству набранных баллов вошли в ТОП-5 сайтов в сфере недвижимости и финансов. Удовлетворение от проделанной работы и признания профессионалов, в первую очередь! Ну, а главное, вдохновленные хорошими результатами, мы продолжаем работу над улучшением сайтов нашей организации, разработкой новых сервисов и пр.

3. Какие изменения произошли в Вашей компании после проведения конкурса?

- Мы стали тратить больше ресурсов на развитие этой области маркетинга. Seriously занимаемся вопросами продвижения сайта, работой в социальных сетях. Профессиональное жюри конкурса не только оценило наш сайт, но и подготовило рекомендации по улучшению портала. Большую часть из них мы уже реализовали, сейчас двигаемся дальше!

4. Будете ли Вы участвовать в других номинациях конкурса и рекомендовать участие в нем своим партнерам?

- Нам это очень интересно, и мы планируем

участвовать в конкурсе снова. Только к этому нужно хорошо подготовиться, ведь конкуренция на конкурсе WEB-Realtor очень сильная. Своим партнерам уже рекомендовали поучаствовать в конкурсе, чтобы получить беспристрастную профессиональную оценку!

V. Отвечает руководитель проекта Realty.dmir.ru Михаил Васильев

1. Почему Ваша компания решила участвовать в конкурсе "WEB-Realtor- 2012"?
- Конкурс является хорошим показателем того, насколько эффективно компании рынка недвижимости используют свой сайт как инструмент взаимодействия с целевой аудиторией и достижения бизнес-целей. Ведь не секрет, что основная активность сейчас происходит именно в глобальной сети, а в недалеком будущем будет развиваться и на рынке мобильных устройств.

2. В какой номинации Вы стали победителем?

- Лучший сайт по развитию и продвижению интернет-технологий на рынке недвижимости

3. Что Вам дала победа в этом конкурсе?

- Подтверждение того, что выстраиваемая нами модель разработки и развития сервисов, повышения юзабилити сайта, навигации и дизайна является правильной и удовлетворяет основным предпочтениям посетителей и пользователей сайта.

4. Какие изменения произошли в Вашей компании после проведения конкурса?

- С момента проведения конкурса на сайте произошел ряд существенных изменений. Были приняты серьезные меры по поддержанию чистоты базы объявлений, запущен поиск объявлений по карте, реализована возможность маркировки объявлений специальными ярлыками «Торг», «Срочно», «Эксклюзив» и т.д, а также сделано много других полезных обновлений.

5. Будете ли Вы участвовать в других номинациях конкурса и рекомендовать участие в нем своим партнерам?

- Среди всех представленных номинаций, данная номинация наиболее близка нашей работе. Безусловно, мы рекомендуем компаниям рынка недвижимости принять в нем участие, т.к. это позволит провести в своем роде аудит сайта и проверить его эффективность.

Подробная информация на промосайте

www.webrealtor.spb.ru



«36 причин, почему агенты теряют деньги»



Как работать с возражениями? Как качественно провести презентацию объекта недвижимости? Как грамотно вести телефонные переговоры? На эти и многие другие вопросы ответил риэлторам опытный бизнес-тренер Владимир Димитриадис на авторском семинаре в Омске.

Практический семинар на тему «36 причин, почему агенты теряют деньги» проходил в течение двух дней – 12 и 13 апреля 2013 года – в ТОЦ «Фестиваль». Организатором этого мероприятия выступил Омский союз риэлторов. Участниками семинара стали как агенты со стажем, руководители отделов, так и начинающие сотрудники агентств недвижимости. В 2012 году Владимир Димитриадис впервые проводил авторский семинар в Омске, собрав более 70 слушателей. В этот раз желающих пройти обучение у московского бизнес-тренера тоже оказалось немало – 80 человек, и каждый из них по окончании семинара получил именной сертификат.

О том, какие ошибки допускают риэлторы в процессе работы и как их избежать, Владимир Димитриадис рассказал редакции журнала «Новый Адрес».

Владимир Евгеньевич, какова основная идея семинара?

Идея состоит в том, чтобы разобрать ряд ошибок, которые допускают агенты в процессе сделки, построения бизнеса (я считаю, что каждый агент должен строить и воспринимать свою деятельность как бизнес, имея бизнес-план, ставя перед собой четкие задачи и

конкретные цели и достигая их). И ошибки, как мне кажется, допускаются чаще всего на базовом уровне.

Агенты часто уделяют недостаточно времени поиску потенциальных клиентов – продавцов, покупателей – а рассчитывают на то, что если они будут сидеть в офисах, то кто-то обязательно позвонит и они получат этого клиента. К тому же многие риэлторы тратят недостаточно времени на обратную связь с клиентом. Я познакомился с одним агентом, у которого 200 эксклюзивов в работе (я даже не представляю, как можно управлять такой базой!), и за 8 месяцев у него нет ни одной сделки. Поэтому мое убеждение – чем лучшим профессионалом вы становитесь, тем меньше потенциальных клиентов у вас должно быть. Еще одна проблема, которую я вижу – опять же на базовом уровне – отсутствие подготовленной структурированной презентации для клиента, нацеленной на выяснение его потребностей. Это, с моей точки зрения, очень серьезно влияет на качество сервиса.

Также многие говорят, что умеют хорошо вести переговоры, хотя на самом деле и здесь ошибок допускается очень много: агенты сосредоточены на себе, на своих потребностях, на комиссионных, которые они получают, фактически забывая о потребностях клиента. И когда они думают только о себе, то перестают слушать, соответственно, это приводит к конфликтам, к сопротивлению клиента, не подписанию договора и т. д.

Следующий момент – агенты показывают слишком много объектов. Количество показов должно быть 3-4 в день, не больше. И, естественно, желательно вести работу с мотивированными клиентами, то есть с теми, которые купят недвижимость в течение месяца. Продавцы, которые могут продать объект в течение 30 дней и, в крайнем случае, закрыть сделку (продать и купить) в течение 90 дней, – это те люди, на которых стоит фокусироваться, которых нужно искать.

Также ошибкой, на мой взгляд, можно считать то, что агенты тратят слишком много времени на обслуживание сделки, занимаясь ее административной частью. Фактически это означает, что у них нет времени искать других клиентов. Я думаю, что ведение

административной части лучше делегировать людям, которые более профессионально могут справиться с этим вопросом.



Если рассматривать профессию риэлтора несколько лет назад и сейчас – меняется ли как-то отношение к ней?

- Я надеюсь, что постепенно меняется. Мы, тренеры, стараемся привить агентам новое представление, мотивировать их посмотреть на эту профессию с другой точки зрения. На самом деле мы очень важная индустрия, потому что мы даем работу огромному количеству специалистов других индустрий. Допустим, если мы продали квартиру, то архитекторы, дизайнеры, строители, продавцы сантехники, каменщики и другие – огромное количество людей – получают работу благодаря нашей сделке. Поэтому чем больше агенты совершают сделок, тем лучше. Мы должны гордиться своей профессией.

Какова Ваша цель проведения семинара как бизнес-тренера?

- За время семинара я хочу донести до аудитории максимальное количество информации с тем, чтобы завтра эти люди, придя в офис, могли посмотреть мои записи, взять мои диалоги, структуру, которую я им даю, и начать действовать сразу же. Вот моя цель. Я стараюсь дать много, чтобы у агентов после семинара остался не просто набор шуток или каких-то слайдов, а конкретный план действий. Чтобы они пришли в офис и знали, что делать с утра до вечера, чтобы получить желаемый результат. Это моя миссия, и если хотя бы 10 % слушателей будут применять полученную информацию в работе, я буду очень доволен.

Отзывы о международном конкурсе сайтов в сфере недвижимости WEB-Realtor



Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области принимает заявки на участие в VII ежегодном международном конкурсе сайтов в сфере недвижимости WEB-Realtor – 2013. Участвуются риэлтерские компании всех федеральных округов России и из стран ближнего зарубежья; банки, страховые и другие компании, работающие в сфере ипотечного кредитования; интернет-порталы, освещающие рынок недвижимости и строительные компании. Компания имеет право принимать участие в нескольких номинациях.



Загоровский Ю.Д.
Президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, председатель экспертного совета

«Современный рынок недвижимости популяризуется в том, что конкурентные войны переместились в информационное пространство. Но информационное пространство может быть использовано не только для выяснения отношений между участниками рынка, но и для их консолидации, для выработки и продвижений общих правил работы на этом рынке. Серьезным инструментом сегодня являются сайты компаний. И в этом смысле конкурс WEB-Realtor является очень важным мероприятием. За последние годы конкурс набрал сильный авторитет. Очень сильный состав участников. Лидерство Ассоциации риэлторов Санкт-



Петербурга и Ленинградской области по продвижению информационных технологий на рынке недвижимости бесспорно. Особенностью проведения конкурса в этом году является то, что сместились временные рамки проведения. Теперь WEB-Realtor будет проходить не осенью, а летом, в период белых ночей. Это позволит расширить спектр участников со всей России и зарубежья. От лица Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области приглашаю всех профессиональных участников рынка недвижимости принять участие в конкурсе WEB-Realtor-2013».



Сосновский С.П.
Председатель жюри конкурса
«WEB-Realtor - 2013»

«В этом году конкурс «WEB-Realtor» проходит уже в 7-ой раз. Конкурс стал традиционным. Каждый год, проводя данный конкурс, мы видим, как развиваются интернет-технологии. Технологии имеют тенденцию к нарастанию и реализации в профессиональной среде участников рынка недвижимости и со стороны потребителей. Интернет дает наиболее полную информацию для потребителя о части тех услуг, которые он хочет получить: и в части комплекса, и в части качества услуг. Наблюдая интерес потребителя, мы видим, что с каждым годом растет число людей, которые обращаются в риэлтерские компании именно через интернет. Конечно, сегодня технологиям необходимо уделять большое внимание. Конкурс дает возможность потребителям и риэлторам увидеть наиболее эффективные инструменты, которые реализовали профессиональные участники рынка недвижимости за год.

А также увидеть тенденции развития интернета с целью донесения до потребителя наиболее полную информацию о рынке недвижимости, по услугам и об объектах, которые есть на рынке. Мы рассматриваем различные способы и интересные формы продвижения как объектов, так и лично самих участников рынка недвижимости. Анализируя все вышесказанное, мы даем возможность получить всем участникам рынка недвижимости некие ориентиры для дальнейшего развития, чтобы бизнес был эффективным. Хочется пожелать всем участникам рынка недвижимости активно участвовать в конкурсе WEB-Realtor-2013, изучать результаты, и полученные знания грамотно использовать».



Гиновкер А.М. – Председатель
Управляющего Совета по
сертификации Ассоциации
риэлторов Санкт-Петербурга и
Ленинградской области

«Конкурс WEB-Realtor проводится уже несколько лет. Наша компания «Невский простор» два раза являлась победителем данного конкурса в одной из номинаций. Мы очень ценим участие в конкурсе сайтов, поскольку здесь не важна победа, а важно само участие. Ведь мы всегда слышим мнение коллег по поводу нашего сайта, его анализ очень помогает нам в дальнейшей работе. В связи с очень интенсивным развитием интернет-технологий я считаю, что роль интернета возрастает с каждым месяцем. Считаю, что конкурс очень полезен, его обязательно нужно проводить и участвовать».

Тел: + 7 812 334 12 39

E-mail: press@arspb.ru

*[Ассоциация Санкт-Петербурга и
Ленинградской области](#)*



В конце апреля во Владивостоке прошел Семинар Росреестра



29 апреля в конференц-зале Приморского отделения Сбербанка России прошел Семинар Росреестра для профессионалов рынка недвижимости, в котором приняли участие около 50 представителей различных организаций Владивостока.

Открывая рабочую встречу, Президент ДГР, Вице-президент РГР - Владимир Каплинский отметил, что целью проведения данного семинара является - повышение качества обслуживания населения, направленное на развитие рынка недвижимости и реального сектора экономики страны, что в свою очередь ведет к инвестиционной привлекательности Приморского края. Продолжая, в своем вступительном слове, заместитель Руководителя Управления Росреестра по Приморскому краю – Наталья Сопова, поблагодарила Дальневосточную гильдию риэлторов за организацию данного семинара и отметила, что Росреестр принимает самое непосредственное участие в формировании цивилизованного рынка недвижимости России.

В работе мероприятия также приняли активное участие представители различных отделов Управления: начальник отдела предоставления информации – Елена Волкова, и.о. начальника правового отдела – Елена Мешкова, заместитель начальника отдела приема-выдачи документов – Анастасия Рогожкина.

Среди рассмотренных вопросов было: изменения, касающиеся государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним; гос.услуги, предоставляемые

Росреестром в электронном режиме; будущие изменения, касающиеся государственной регистрации прав и работы Росреестра; особенности и специфика работы отделов Управления Росреестра в Приморье; ответы на вопросы участников.



Росреестром в электронном режиме; будущие изменения, касающиеся государственной регистрации прав и работы Росреестра; особенности и специфика работы отделов Управления Росреестра в Приморье; ответы на вопросы участников.

Стоит отметить, что семинар был наполнен не только теоретической частью, но и практической – присутствующим были продемонстрированы в режиме on-line возможности работы с интернет-порталом Росреестра.

Инициатором данного мероприятия выступило НП СРО «Дальневосточная Гильдия Риэлторов», при поддержке Приморского отделения ОАО «Сбербанк России» и Управления Росреестра по Приморскому краю. Аналогичные семинары также пройдут в Находке (20 мая, зал заседаний Думы Находкинского городского округа) и в Уссурийске (27 мая, конференц-зал Сбербанка России).

«Мы благодарим руководство Приморского отделения Сбербанка России и Управления Росреестра по Приморскому краю, что они с удовольствием откликнулись на наше предложение. Данное мероприятие доказало, что такие семинары актуальны и их необходимо проводить регулярно, так как они нацелены, прежде всего, на повышение качества обслуживания наших граждан!» – резюмировал итоги рабочей встречи Владимир Каплинский.



"Золотые перья" нашли своих обладателей!



17 апреля 2013 года, в прямом эфире 16 апреля 2013 года в ГК «Президент-Отель» состоялась XV церемония вручения премий межрегионального Конкурса «Золотое перо» среди журналистов, средств массовой информации, PR-служб - профессионалов рынка недвижимости.

Конкурсу «Золотое перо» в этом году исполняется 15 лет. За этот период времени, заметно быстро вырос не только сам рынок недвижимости, но и появилось много новых талантливых журналистов, сформировался круг изданий, раскрывающих тенденции рынка девелопмента и вопросы сделок купли-продажи недвижимости.

Немалый вклад в освещение деятельности компаний-участников рынка недвижимости вносят корпоративные PR-службы – они тесно сотрудничают с ведущими СМИ, готовят актуальные PR-акции, проводят деловые мероприятия.

Генеральным спонсором церемонии выступила Группа Компаний «МИЦ». Торжественная церемония началась с приветственной речи Депутата Государственной Думы РФ Крутова Андрея Дмитриевича: «Наши журналисты – люди неравнодушные и высокопрофессиональные, они рассказывают людям, что нужно делать и как решать свои жилищные вопросы. Поэтому сегодня мы хотим поощрить их за взвешенные и конструктивные статьи и отдать дань уважения за помощь риэлторам и девелоперам работать на рынке недвижимости более продуктивно и прозрачно».



Далее, Андрей Дмитриевич поздравил Московскую Ассоциацию Риэлторов с 19-летием и пожелал успехов.

Первым для вручения наград в номинациях для средств массовой информации на сцену поднимается, Первый Вице-президент МАИФ и МАИН Казейкин Валерий Семёнович.

В Номинациях для средств массовой информации Лауреатами стали: - «Лучшее печатное СМИ о рынке недвижимости Московского региона»:

Журнал «Дайджест российской и зарубежной недвижимости»

- «Лучшее Интернет СМИ о рынке недвижимости Московского региона»

IRN.ru Информационно-аналитический портал по недвижимости

- «Лучшее корпоративное издание»

«Журнал о недвижимости» CENTURY 21 – Россия

В номинации: «За многогранность в освещении государственной жилищной политики»

«Российская газета»

- «За лучший цикл тематических публикаций»

Интернет-журнал о недвижимости Metrinfo.ru

В специальных номинациях для СМИ победителями признаны: - «Лучший Главный Редактор СМИ о рынке недвижимости», и

определить Лауреатом Морозов Михаил -

Главный редактор журнала Дайджест российской и зарубежной недвижимости»

- «Лучшее региональное СМИ о рынке недвижимости»

Журнал «Новый адрес 55 регион», г. Омск.

- «За популяризацию идей малоэтажного строительства в России»

Николаева Елена Леонидовна и коллектив

авторов в составе: В.С. Казейкин, С.А.

Баронин, А.Г. Черных, А.Н. Андросов.



**Следующий блок номинаций –
Номинации для журналистов.**

Призы в данном блоке номинация вручали: Козлов Александр Михайлович, Хвалько Александр Алексеевич, Радченко Ирина Станиславовна.

Победителями стали: 1. В номинации: «За высокий профессионализм»

Плахтина Элина Владимировна - «Дайджест российской и зарубежной недвижимости»

2. В номинации «За активное освещение профессиональной деятельности на рынке недвижимости»

Чичерова Людмила – Журнал Metrinfo.ru, портал IRN

3. В номинации «За лучший дебют» Шевчук Анастасия – издание Элита Паблишер

4. В номинации «Лучший интервьюер» Лыкова Елена Викторовна - РИА Новости

5. Лучший фотокорреспондент Просекова Алла – Корпорация «ИНКОМ-недвижимость»

Каждому Лауреату был вручен диплом и ценный подарок.

Генеральный спонсор Группа компаний «МИЦ», особенно выделил Журналиста Чичерову Людмилу и наградил её за активное освещение профессиональной деятельности на рынке недвижимости ценным подарком.

Номинации для PR-служб. - лучшими стали:

В номинации «Лучший PR-специалист» Елена Колбина - Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области

В номинации: «Лучшая PR-служба» Финансово-строительная корпорация «Лидер» (ФСК-лидер)



В номинации Для PR-служб, специальными номинациями были отмечены: «Самая заметная PR-акция года» Мэдисон Парк (Madison Park) Корпорация «ИНКОМ – Недвижимость и Специальная номинация - За лучшее продвижение компании в социальных сетях «Журнал о недвижимости MetrInfo.Ru» Далее на сцену, для награждения Лауреатов, был приглашён Главный редактор Журнала «Недвижимость и цены», Виталий Всеволодович Простаков.

В номинации для организаторов деловых мероприятий (event-makers):

«Лучшим деловым мероприятием рынка недвижимости» было признано:

Цикл мероприятий «День риэлтора» - Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области

В номинации для WEB-ресурсов «Лучшим корпоративным сайтом» стал Корпоративный сайт компании «РЕСКОР – Недвижимость

Специальной номинацией за «Лучший Интернет-проект на рынке недвижимости» была отмечена Группа WEB - сайтов Группы Компаний «МИЭЛЬ»





После вручения призов и дипломов церемония подошла к заключительному моменту – аккредитации журналистов. Аккредитация – своего рода демонстрация особого доверия, оказанного Ассоциацией журналисту, предоставление ему особых прав и возможностей. Карты аккредитованного журналиста получили 27 журналистов, принявших участие в конкурсе «Золотое перо-2013».

Праздник получился ярким и запоминающимся. В музыкальных паузах присутствующих радовали своим искусством солисты Центрального Показательного оркестра МЧС России, Заслуженный артист России Алексей Дорохин и Лауреат Международных и Всероссийских Конкурсов Мария Пожедаева. А завершился праздник фуршетом и неформальным общением всех участников мероприятия.

Организатор конкурса – Московская Ассоциация Риэлторов поблагодарила Генерального спонсора Конкурса «Золотое перо» - Группу Компаний «МИЦ», за поддержку деятельности МАР.

Президент МАР Жидаев С.С. поблагодарил за информационную поддержку информационных партнеров и наградил Дипломами:

1. «Недвижимость и цены» - еженедельный информационно-рекламный журнал.
2. Журнал «Мир и Дом»
3. GdeEtotDom.ru – портал о недвижимости
4. Журнал «Дайджест российской и зарубежной недвижимости»

5. «RussianRealty» - портал о недвижимости
6. METRINFO – Интернет журнал о недвижимости
7. Портал –IRN (Индикаторы рынка недвижимости)
8. КВАДРУМ - всё о недвижимости
9. «Ипотека и кредит» - журнал важных решений

В завершении церемонии награждений все присутствующие стоя приветствовали Лауреатов Конкурса «Золотое перо-2013», за богатство, красоту и силу могучего русского языка, за вклад в развитие одного из самых ответственных направлений современной журналистики – освещение тенденций и актуальных проблем рынка недвижимости.

[Пресс-служба МАР](#)

Международный ФОРУМ рынка недвижимости и финансов TREFI – «Рынок недвижимости – локомотив развития экономики»



с 11 по 14 апреля 2013 года, в Гостином Дворе г.Москвы, прошел Международный форум рынка недвижимости и финансов TREFI. Его организатором, при поддержке ООО «Деловая Россия», Ассоциации Инвесторов Москвы, Национальной Ассоциации Девелоперов, выступили Московская Ассоциация Риэлторов и Русская Выставочная Компания «Эксподизайн».

Официальный старт Форуму дала пленарная дискуссия на тему: «Механизмы обеспечения граждан России доступным жильем».

Модератором пленарной дискуссии выступила Президент Российской Гильдии Риэлторов – Анна Ивановна Лупашко.



В дискуссии приняли участие:

- Шаронов Андрей Владимирович, заместитель Мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам экономической политики;
- Решетников Максим Геннадьевич, руководитель Департамента экономической политики и развития города Москвы;
- Пузанов Александр Сергеевич, Генеральный директор Института «Фонд экономики города»;
- Федосеев Николай Викторович, руководитель Департамента жилищной политики и жилищного фонда города Москвы;
- Дмитриева Оксана Генриховна, Заместитель руководителя фракции «Справедливая Россия» в Государственной Думе;
- Хованская Галина Петровна, Председатель Комитета Государственной Думы по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству;
- Новицкий Иван Юрьевич, Заместитель председателя комиссии Мосгордумы по экономической политике и предпринимательству
- Данилов—Данильян Антон Викторович, сопредседатель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»;
- Беляков Антон Владимирович, заместитель Председателя Комитета, Государственной Думы ФС РФ по вопросам собственности;
- Бабкин Алексей Леонидович, Директор Управления по работе с партнерами Среднерусского банка Сбербанка РФ;
- Шомина Елена Сергеевна, Президент Российской Ассоциации нанимателей жилья (РАНЖ);
- Горюнов Валерий Валерьевич, Генеральный

директор ГУП города Москвы Московский городской Центр арендного жилья. Значимым моментом Международного форума рынка недвижимости и финансов TREFI стало подписание Меморандума о сотрудничестве на рынке недвижимости между Правительством Москвы и Московской Ассоциацией Риэлторов, который подписали заместитель Мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам экономической политики - Андрей Владимирович Шаронов и Президент Московской Ассоциации Риэлторов – Сергей Сергеевич Жидаев.

Подписание Меморандума – это знаковое событие для рынка недвижимости московского региона. Безусловно, оно даст мощный позитивный импульс цивилизованному развитию жилищной сферы. Впервые, за последние годы, власть открыто заявила о необходимости конструктивного сотрудничества с независимым профессиональным сообществом! Первый совместный шаг будет сделан в области формирования цивилизованного рынка аренды жилья в городе Москве.

Свое выступление Андрей Шаронов посвятил проблеме привлечения собственников к уплате налоговых платежей за сдачу жилых помещений в аренду: «В городе Москве во взаимодействии с налоговыми и правоохранительными органами реализуется проект, направленный на легализацию рынка арендного жилья, обеспечение безопасности в жилом секторе, а также на упрощение декларирования доходов от сдачи жилых помещений в аренду.»

Также, Андрей Шаронов отметил: «За период реализации проекта (с октября 2012 года) выявлено почти 160 тысяч фактов недекларируемой сдачи жилых помещений в аренду. Все выявленные недекларируемые факты получения доходов от сдачи недвижимости в аренду после проверки органами внутренних дел направляются в налоговые органы для привлечения собственников недвижимого имущества к уплате налоговых платежей. В 2011 году в Москве было подано всего 6,5 тысяч деклараций на общую сумму 116 млн. рублей, а в 2012 году - 15,5 тысяч деклараций на общую сумму 494,5 млн. рублей. По итогам декларационной кампании 2013 года мы



ожидаем значительного роста числа добровольно поданных деклараций, и, соответственно, суммы уплаченного налога». В продолжении своего выступления, заместитель Мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам экономической политики Андрей Шаронов, отдельно отметил, что в соответствии с принятым в декабре 2012 года постановлением Правительства Москвы, средства, поступившие в городской бюджет в результате уплаты налога на доходы физических лиц от сдачи жилых помещений в аренду, будут два раза в год пропорционально распределяться между соответствующими районами города Москвы, и направляться на содержание и благоустройство территории, а также на капитальный ремонт многоквартирных домов.

Таким образом, мы рассчитываем напрямую заинтересовать население в легализации аренды квартир, поскольку добросовестно уплачивая налог, каждый собственник вносит свой вклад в развитие района и может реально видеть, на что идут его налоги. В 2013 году основные мероприятия будут направлены не только на продолжение реализации проекта (проверку фактов, выявленных в 2012 году, мониторинг поступления налоговых платежей, выявление и проверку новых фактов), но и его дальнейшее развитие. В частности, будет совершенствоваться законодательная база, способствующая легализации рынка арендного жилья и его дальнейшему развитию».

По словам Решетникова Максима Геннадьевича, руководителя Департамента экономической политики и развития города Москвы, Москва нуждается в привлечении трудовых мигрантов: «К 2025 году трудоспособное население Москвы сократится примерно на 1 млн. чел. Москва и дальше будет

оставаться миграционным центром притяжения. Это будет порождать постоянный спрос на рынке недвижимости. Предложение в городе будет оставаться ограниченным. Мы провели расчет. Общественные затраты на 1 кв. м жилой недвижимости должны составлять около 24 000 руб. Тут же возникает вопрос: «Кто их будет покрывать»? В предыдущие годы этот уровень затрат не обеспечивался. Последствия по транспорту мы будем ощущать еще лет пять-шесть. Это мы закрываем просчеты прошлых лет. При освоении промзон перед нами стоит задача не допустить аналогичных просчетов. Мы будем справедливо распределять затраты между городом и застройщиком».

О целях и задачах развития наемного (арендного) жилищного фонда сделал сообщение

Пузанов Александр Сергеевич, генеральный директор Института «Фонд экономики города».

Цель – расширение форм удовлетворения жилищной потребности в целях повышения доступности жилья. **Задачи:**

- создать легальный рынок жилья;
- увеличить объемы жилищного строительства за счет реализации коммерческих программ строительства доходных домов и социальных программ строительства домов некоммерческого арендного жилищного фонда;
- снять остроту проблемы «очереди» на жилье, снизить уровень социальной напряженности в обществе, связанной с отсутствием перспектив улучшения жилищных условий у значительных групп населения;
- создать условия для повышения миграционной активности населения и обеспечение притока рабочей силы в экономически эффективные отрасли и регионы;
- сформировать условия для эффективного управления.

О текущей ситуации в Москве по созданию нового сегмента рынка жилья сообщил Федосеев Николай Викторович, руководитель Департамента жилищной политики и жилищного фонда города Москвы. Первый «доходный дом», построенный за счет средств городского бюджета, был сдан в эксплуатацию в декабре 2002 года. Этот дом и сейчас находится в прекрасном состоянии. Сегодня в

Москве таких домов двенадцать.

Планировалось, что в год таких домов должно было появляться 6-7, но из-за



кризиса 2008 года, вводится только по одному дому. За прошлый год в бюджет Москвы в качестве платы за наем поступило 3,5 млн. руб. Суммарные платеж семьи, занимающей двухкомнатную квартиру площадью около 60 кв. м, составляет 12 – 13 тыс. руб. в месяц. «В Москве менее 3% имеют право на получение от города социального жилья, 15-20% населения могут себе приобрести жилье, в том числе с использованием ипотеки, в собственность, а вот, между ними сегмент – около 70% нашего населения ходит по нашему черному рынку найма жилья. Мы обсуждали проблему со многими организациями, работающими на город. Они готовы вкладывать временно свободные средства в доленое строительство домов, если часть площади будет сдана в наем их работникам. Дома можно будет строить без заемных средств у банка, отличающихся большой процентной ставкой.

Дотировать процентную ставку по ипотечному кредиту мы не будем. Мы на цифрах показали, что те московские программы, которые реализуются в рамках программ «Доступное жилье», гораздо выгоднее для москвичей. Мы пошли на уменьшения тела кредита за счет того, жилого фонда, который город построил за бюджет. В цену продажи таких объектов город заложил только расходы, без получения прибыли. Граждане, имеющие право на приобретение жилья по льготным ценам, берут кредит в любом банке по рыночной ставке. Ни один руководитель региона не поручится, что в течение двадцати лет, на которые выдается ипотечный кредит, будет датироваться ставка. У нас бюджет принимается на год. Не надо брать на себя обязательств на двенадцать, двадцать лет вперед.

Второе. Невозможно, при таком датирование осуществлять рефинансирование. Это наша позиция», подчеркнул Н.В. Федосеев. В своем выступлении Дмитриева Оксана Генриховна, Заместитель руководителя фракции «Справедливая Россия» в Государственной Думе, сосредоточилась на двух вопросах: тарифах ЖКХ и проекте создания строительных сберегательных касс. По ее мнению высокие тарифы ЖКХ оттягивают средства от приобретения жилья, рост тарифов должен быть ограничен законодательно. Переложение бремени капитального ремонта на населения является вызовом всему рынку жилья. Отрицательная позиция по строительным сберегательным кассам кандидата на пост главы ЦБ РФ – Э.Ш. Набиуллиной может привести к тому, что фракция «Справедливой России» в ГД, будет голосовать против назначения ее на этот пост.

Своими тревогами поделилась Хованская Галина Петровна, Председатель Комитета Государственной Думы по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству. Она выделила несколько острых проблем: обязательность членства управляющих компаний в СРО и национальном объединении, закон об изъятии земельных участков на присоединенных к Москве территориях и на территории Московской области, перечисление средств на капитальный ремонт в «общий котел». По мнению Г.П. Хованской саморегулирование должно быть добровольным, а в проекте закона предусматривается обязательное членство, в том числе ТСЖ и ЖСК. Деньги на содержание СРО и национального объединения будут брать у собственников жилья, других источников нет. Закон об упрощенном изъятии земельных участков в Новой Москве коснется огромного числа владельцев шести соток. Изъять землю теперь можно будет для строительства детского сада или поликлиники, и это при отсутствии детального плана развития территории. Возмущенных людей будет в разы больше, чем в Южном Бутово. «Нам нужен социальный мир, а не эти очередные конфликтные ситуации», заявила Г.П. Хованская.

В критическом ключе выступил Беляков Антон Владимирович, заместитель Председателя Комитета, Государственной Думы ФС РФ по вопросам собственности.



Он отметил недостатки существующего состояния саморегулирования в строительной отрасли. «Когда создавалось саморегулирование, предполагалось, что сообщество само отторгнет недобросовестных застройщиков, на деле этого не происходит. У нас уже скоро начнут сыпаться дома, уже разрушаются дороги, «танцуют» мосты, а любой желающий может купить допуск и начать строительство. Создан коррупционный пылесос, втягивающий огромные деньги», - заявил А.В. Беляков.

Участники дискуссии с большим интересом выслушали докладчиков. В ходе выступлений было задано множество вопросов, на которые слушатели получили развернутые, полноценные ответы.

По завершении первой пленарной дискуссии Международного форума рынка недвижимости и финансов TREFI, прошла церемония открытия Международной выставки недвижимости «Домэкспо».

В торжественной церемонии открытия приняли участие:

министр правительства Московской области по долевого жилищному строительству, ветхому и аварийному жилью Коган А.Б., Депутат Государственной думы, председатель Комитета по жилищной политике и ЖКХ Хованская Г.П., заместитель Председателя Комитета, Государственной Думы ФС РФ по вопросам собственности. Беляков А.В., депутат Московской городской думы, заместитель председателя Комиссии по экономической политике, науке и промышленности Новицкий И.Ю., директор девелоперской компании ГК «МИЦ» Хорошков С.Б., Управляющий партнер компании «Seabestland» Гулян Э.К., президент

Ассоциации инвесторов Москвы Фролов Б.Л., президент Российской Гильдии Риэлторов Лупашко А. И., Его Превосходительство Чрезвычайный и Полномочный Посол Испании в России Господин Хосе Игнасио Карбахал, Его превосходительство Чрезвычайный и полномочный посол Аргентины в России Господин Хуан Карлос Креклер, Пресс-атташе Посольства Аргентины в России, господин Даниэль Виллалон, Президент Италороссийской ассоциации риэлторов IRA господин Паоло Беллини, генеральный директор Корпорации недвижимости «Рескор», Председатель Комиссии Премии рынка недвижимости и финансов (TREFI) Лупашко С.В., вице-президент Международной академии ипотеки и недвижимости, Заместитель председателя Общественного совета по вопросам долевого жилищного строительства при Правительстве Московской области Радченко И. С., генеральный директор «ИД Элита Паблишер» Коваленко А.А., президент РВК «ЭКСПОДИЗАЙН» Поважный С.П., генеральный директор РВК «ЭКСПОДИЗАЙН» Рубцова Т.А.

Под барабанную дробь оркестра красную ленточку разрезали Коган Александр Борисович, Лупашко Анна Ивановна, Хованская Галина Петровна, Хорошков Сергей Борисович.

В рамках TREFI состоялась Церемония награждения Победителей Конкурса детского творчества «Дом глазами ребёнка», который проходил по инициативе Московской Ассоциации Риэлторов и был приурочен к профессиональному празднику работников рынка недвижимости России - Дню Риэлтора. В конкурсе приняли участие очень талантливые маленькие художники и художницы в возрасте от 3 до 12 лет. Московская Ассоциация Риэлторов предложила ребятам изобразить на бумаге своё представление об идеальном доме, и дети постарались на славу!

Победителями стали:

- 1 место: Саева Алина, в возрасте 5 лет. Её работа, единодушно, была признана жюри лучшей!
 - 2 место: Линецкая Арина, 8 лет.
 - 3 место: Степанов Олег, 10 лет
- Приз зрительских симпатий достался Санину Игорию, 10 лет.

Все ребята получили Дипломы и ценные



призы от Московской Ассоциации Риэлторов. Заметным событием Международного форума TREFI стал Час законодателя. Его главной темой стал вопрос о совершенствовании механизмов по защите прав участников долевого строительства». Коган Александр Борисович, Министр Правительства Московской области по долевого жилищному строительству, ветхому и аварийному жилью; Новицкий Иван Юрьевич, Заместитель Председателя Комиссии по экономической политике и предпринимательству Мосгордумы. Модератором конференции выступила Радченко Ирина Станиславовна, Заместитель председателя Общественного совета по вопросам долевого жилищного строительства при Правительстве МО ознакомили собравшихся с изменениями в законодательстве, касающимися строительства и реконструкции жилых домов.

В Зале семинаров №1 состоялась Пресс-конференция Российской Гильдии Риэлторов. Модератором выступила Лупашко Анна Ивановна. Спикеры конференции: Хованская Галина Петровна, Председатель Комитета Государственной Думы по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству. Козлов Александр Михайлович, эксперт Комиссии по местному самоуправлению и жилищно-коммунальной политике Общественной палаты РФ. Особый интерес профессиональных участников рынка недвижимости вызвала конференцию на тему: «Рецепты повышения эффективности брокерской компании» модератором которой выступил Президент корпорации «РЕСКОР – НЕДВИЖИМОСТЬ» Лупашко Сергей Валентинович.

Ещё одним ярким событием TREFI стало - подведение итогов и награждение победителей конкурсов Премии «TREFI» «Лучший загородный проект» и «Лучший строительный проект Москвы и Подмосковья». Организаторами Премии TREFI стали Московская Ассоциация Риэлторов, Национальная Ассоциация Девелоперов, Ассоциация Инвесторов Москвы и Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО». За лучший маркетинговый подход при проведении реконцепции

коттеджного поселка, был награжден «Мартемьяново Парк» - Корпорация «ИНКОМ-Недвижимость».

Памятными призами и дипломами награждены:

1. Коттеджный поселок «Лесная бухта» ООО «Ст. Группа» «За лучший коттеджный поселок бизнес-класса»
 2. Коттеджный поселок «Эсквайр Парк» ООО «Газпромбанк-Инвест» «За лучший коттеджный поселок бизнес-класса»
 3. Жилой комплекс «Дубровка» ООО «Строительный Альянс» «За лучший мультиформатный проект бизнес-класса»
 4. Поселок таунхаусов «Белый город» ООО «Сабидом» «За лучший поселок таунхаусов класса эконо-комфорт»
 5. Поселок таунхаусов «Наполеон» Компания «ИНКОМ-Недвижимость» «За лучший поселок таунхаусов эконо-класса»
 6. Коттеджный поселок «Марсель» ООО «Оптилэнд» «За лучший коттеджный поселок эконо-класса»
 7. Коттеджный поселок «Лесная пристань» Компания «Вектор Инвестментс» «За комплексное развитие территории в рамках проекта бизнес-дач «Истринская долина»
 8. Эко-поселок «Полуостров» Компания «Altimus Development» «За комплексный подход к созданию эко-поселка бизнес-класса.
- Московская Ассоциация Риэлторов выражает благодарность информационным партнерам Международного Форума:**
1. Журнал «МИР и ДОМ»
 2. Информационно-аналитический портал – «IRN.ru»
 3. Портал «GDEETOTDOM.RU»
 4. Интернет-журнал о недвижимости «Метринфо.ру»
 5. Журнал «Недвижимость и цены»
 6. Журнал важных решений «Ипотека и кредит»
 7. «Квадрум» - всё о недвижимости.
 8. Портал о недвижимости - Место.ру

[Пресс-служба МАР](#)



**Президент ГРМО Хромов А.А.
для "Вести ФМ": Аренда дачи на
лето: кто не успел, тот опоздал**



Как снять загородный дом на летний период? Легко ли арендовать дачу на праздники? Какие направления наиболее популярны среди арендаторов? Как соблюсти баланс между ценой и качеством при выборе коттеджа? Это и многое другое Елена Щедрунова обсудила с президентом Гильдии риелторов Московской области Андреем Хромовым и директором Клуба главных редакторов СМИ рынка недвижимости Георгием Агафоновым в эфире радио "Вести ФМ".

Щедрунова: Перефразируя давнюю поговорку "Готовь сани летом, а дачу зимой", мы и поговорим сегодня об аренде дач: кто успел, кто не успел, не поздно ли сейчас заняться этим вопросом. У нас в гостях президент Гильдии риелторов Московской области Андрей Хромов. Андрей, здравствуйте!

Хромов: Здравствуете!

Щедрунова: И исполнительный директор Клуба главных редакторов СМИ рынка недвижимости Георгий Агафонов. Георгий, здравствуйте!

Агафонов: Здравствуете!

Щедрунова: Собственно, самый главный и очевидный вопрос я сформулировала. Ситуации везде бывают разные, и кто-то, может быть, только сейчас, к маю, дозрел, что нужно бы снять дачку, причем даже не на все три месяца, а на какой-то более короткий срок. Куда людям идти, и имеет ли смысл вообще

куда-то ходить?

Хромов: Сейчас самое время идти. И если сейчас не идти, то, наверное, можно уже опоздать.

Щедрунова: Окончательно?

Хромов: Именно с точки зрения съема дачи на лето. Горячий сезон - это период с конца апреля и до сентября, примерно на полгода, это самый распространенный срок. А спрос оживляется в этой сфере где-то с середины января, поэтому сейчас самый пик сезона. Так что куда идти? Ну, идти в агентство недвижимости, наверное. Все зависит от того объекта, который человек хочет снять. Если это дешевый домик в садовом товариществе, то это одна технология поиска. Если это дорогой коттедж в престижном коттеджном поселке, то другая.

Щедрунова: Про технологии чуть позже. Георгий, не опоздали ли еще?

Агафонов: Я думаю, что нет на самом деле. Опоздали, наверное, на самые топовые направления - это Новорижка, Дмитровское шоссе. На юг, например, Москвы никогда не опоздаешь, потому что в принципе он не популярен, но и цены не высокие, поэтому в принципе туда можно сейчас зайти. Ну и всегда доступен Интернет, то есть там всегда есть возможность найти хорошее предложение, которое еще каким-то образом не попало в оборот.

Щедрунова: Я же сказала не только о тех людях, которые довольно поздно задумались об аренде даче в связи с изменившимися, может быть, семейными обстоятельствами, но еще и о людях, которым, может быть, дача не нужна на пять месяцев. Даже не всем нужны дачи с мая по сентябрь, особенно тем, у кого дети ходят в школу, а дачи расположены довольно далеко, и не наездишься, что называется. Вот можно ли снять дачи на короткий срок, иногда, может быть, даже на месяц? Потому что у людей есть планы на какие-то дальние поездки, а вот какие-то летние месяцы нужно просто с детьми побыть за городом. Вот такие варианты есть на рынке?

Хромов: В принципе есть, хотя, конечно, арендодатели предпочитают иметь арендатора на длительный срок и получать стабильный доход от аренды. Но существует даже посуточная аренда.

Щедрунова: Посуточная?



Хромов: Существует аренда на праздники: на новый год на три дня люди снимают, на майские праздники, то есть теоретически это возможно. Хотя, конечно, арендодатели стремятся получить арендатора на длительный период. Здесь поискать придется, больше усилий потратить.

Щедрунова: Тщательнее, да?

Хромов: Тщательнее, да. И нужно быть готовым к тому, что если рассчитывать некую усредненную ставку арендной платы, то она, конечно, будет повыше. Потому что если человек до сих пор не сдал свой объект, значит, этот объект либо не очень хорош, либо с достаточно высокой ценой. Поэтому нужно быть готовым к тому, что придется заплатить подороже.

Щедрунова: А есть ли те, кто сдает дачи в аренду, кто как раз не хочет ее сдавать на все это время? Может быть, у них ровно та же история - они приезжают на дачу только с июня по август, а в мае, в сентябре им дача не нужна. Такие истории есть? Именно со стороны тех, кто дачи сдает.

Хромов: Ну, теоретически это возможно.

Щедрунова: А практически?

Хромов: А практически все-таки редко. Но найти вариант можно, потому что те же владельцы дач, уезжают в отпуск, скажем, на море, за границу. Здесь, скорее, речь идет о неких традициях сдачи в аренду, даже не все владельцы дач об этом задумываются, может быть. Но все-таки я как практикующий риелтор не очень много знаю таких случаев, чтобы сдавали на короткий срок. На праздники - да, это есть...

Щедрунова: В летний сезон не особо, да?

Хромов: В летний сезон все-таки на все лето берут.

Полностью слушайте в аудиOVERсии ["Вести ФМ"](#).

[Вести FM](#)

Интервью Н.М. Мазурина для телеканала "Подмосковье"



На сайте Гильдии риэлторов Московской области размещен видео-сюжет - интервью с Н.М.Мазуриным для телеканала "Подмосковье" о ценах на жилье по итогам 2012 года.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Эксперты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Дачная ипотека набирает обороты



Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» отмечают рост числа ипотечных сделок в сегменте дешевых загородных дач по цене до 2 млн. руб. Так, сегодня 4 из 10 покупателей дач в СНТ пытаются оформить ипотечный займ, размер кредитных средств составляет не менее 50% от стоимости объекта. Однако при растущем спросе пока лишь 1 из 10 сделок совершается с привлечением банковских средств.

В прошлые годы дешевая «загородка» приобреталась только за наличные деньги. «Ипотечное кредитование загородной недвижимости для банков всегда было делом повышенного риска независимо от ценового сегмента, к которому относится объект, - комментирует Сергей Власенко, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис». – Уникальность характеристик



каждого участка и дома усложняет оценку объекта недвижимости: слишком велика погрешность, которая в итоге может составить и двести, и четыреста тысяч рублей. Сложившаяся непрозрачность рынка «загородки» всегда тормозила этот вид ипотеки, вынуждая банки предъявлять жесткие требования к объектам и заемщикам. В свою очередь, покупатели дач, не воодушевленные условиями кредиторов, предпочитали копить средства, либо ждать лучших времен».

Однако этой весной ситуация изменилась в лучшую сторону: дачи в ипотеку перестали быть из ряда вон выходящим событием на рынке недвижимости. «Банки стали лояльнее относиться к ипотечным кредитам на летние дачи, - считает **Игорь Быковский, вице-президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. – Если сравнивать приобретение недорогой дачи с покупкой дорогого автомобиля, а расходы в данном случае могут быть одинаковые, то дача, безусловно, это более надежное обеспечение кредита, чем машина. И для банков – это неплохой путь наращивания своих кредитных портфелей. К тому же, все чаще срабатывает человеческий фактор – зачем копить много лет, если уже сегодня можно купить и пользоваться».

Однако лояльность банков в отношении кредитования дешевых дач можно назвать условной: с одной стороны данный вид ипотеки сдвинулся с мертвой точки, а с другой - кредитные организации выдвигают жесткие требования при выдаче займа. Например, первоначальный взнос минимум 15%, повышенные ставки по кредиту – 12% и более (если сравнивать с ипотекой на городское жилье), а также большой список необходимых документов и процедур при оформлении, включая оценку, межевание, а также получение технической документации на все строения, находящиеся на земельном участке. Большинство банков и вовсе не имеют программ по дешевой загородке. По разным оценкам, ипотечные займы на загородную недвижимость составляют не более 1% от общего объема выданных жилищных кредитов.

Наиболее активно в Московской области в этом направлении работает Сбербанк.

Сегодня отказ в кредите можно получить по двум основным причинам: это оценка объекта недвижимости, а также отсутствие части правоустанавливающих документов. «Оценщик при анализе участка и дома исходит из кадастровой стоимости, формы и размера земельного надела, качества дома, местоположения и прочих факторов, - говорит **Игорь Быковский**. - Иногда эта оценка не дотягивает до той рыночной цены, которую хотят получить за дачу продавцы. В таких случаях сделки срываются по той причине, что банк не выдает требуемую сумму кредита. Недавно собственник пытался продать земельный участок с незарегистрированным домом, соответственно, оценке подлежал только участок. В итоге, банк отказал в кредите, т.к. оценочная стоимость не совпала с рыночной, и документальное оформление не отвечало требованиям кредитора».

Получив отказ банка в ипотечном кредите на дачу, не стоит отчаиваться. На рынке есть множество вариантов приобретения «загородки»: это и потребительские кредиты, и кредиты под залог имеющегося жилья. Также заемщики могут оформить ипотечный кредит на земельный участок, а затем взять потребительский кредит на садовый домик. Вопрос в том, что для семейного бюджета данные способы покупки дачи могут оказаться обременительными, да и строительство дома займет время. Поэтому стоит обратить внимание на программы различных КПК. Так, например, КПК «Дом» предлагает кредитование загородки с дифференцированной процентной ставкой 18-23% годовых. Конечно, такие проценты малопривлекательны, но преимущество данного способа приобретения дачи заключается в другом. «В первую очередь, кооперативы редко требуют официальную оценку объекта – это происходит только в очень сомнительных случаях, когда клиент пытается получить сумму, явно больше требуемой, - рассказывает **Светлана Савичева, начальник юридического отдела АН «Мегаполис-Сервис»**. - Кроме этого, в организации потребуют лишь правоустанавливающие документы на землю и строения, необходимые для регистрации сделки. Банки



же обычно требуют и кадастровый план, и межевание, и технические паспорта всех имеющихся строений. Что касается самого заемщика, пакет документов также минимален: паспорт, не менее полугода стажа на последнем рабочем месте, подтверждение доходов не требуется».

«В любом случае, кредитование недорогой загородной недвижимости имеет большой потенциал для роста, - резюмирует **Игорь Быковский**. – Главным стимулом будет выступать растущий со стороны населения спрос на кредиты на такие объекты. Уже к осени количество дач, купленных по ипотеке, может вырасти в разы».

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

Хромов А.А. для газеты "Ведомости": Технологии рынка. Дома-нелегалы



Полностью объемы «нелегальных» площадей комитетом пока не подсчитаны (в опубликованном на сайте комитета «Реестре индивидуальных жилых домов с признаками многоквартирности» — только адреса, вид разрешенного использования земли и этажность подозрительных строений). Его сотрудники говорят, что активная борьба на этом направлении и в сфере проблемных объектов долевого строительства начата почти год назад, когда на должность губернатора был назначен Сергей Шойгу. Он предложил создать базу неблагополучных компаний. Сейчас данные собраны и находятся в открытом доступе.

С объектами незаконныхстроек — так называемыми высотками на 6 сотках — этот перечень связан лишь в незначительной степени. Потому что их застройщики — в основном физические лица, которые покупали

землю для обустройства подсобного хозяйства, дачного строительства. И под видом частного строительства строили многоквартирный дом. Такой объект регистрируется по упрощенной схеме дачной амнистии, выделяются доли, квадратные метры продаются по ценам существенно ниже рыночных. Недвижимость в Подмоскowie достаточно дорогая, и такое предложение пользуется спросом. Как правило, многоквартирные дома на «неправильной» земле предлагают по ценам на 50% ниже рынка, говорит начальник отдела по повышению эффективности использования земельных участков в целях жилищного строительства комитета **Валерий Петров**.

Кроме создания базы неблагонадежных компаний в правительстве области как о мере борьбы говорят об информировании населения. Но самым действенным, считает министр правительства Московской области по долевному жилищному строительству, ветхому и аварийному жилью **Александр Коган**, стали штрафы для застройщиков. Их ввели еще в 2005 г., до сих пор эта мера широко не применялась. Теперь применяется, суммы фигурируют немалые — по 11 млн, 17 млн руб. Штрафов за строительство и продажу жилья в обход 214-ФЗ выписано на 40 млн руб. Результат — за 2012 г. без увеличения объемов строительства число регистрации договоров долевого участия выросло почти на 40% за счет вывода строек из тени. Сейчас, по оценкам Когана, примерно 11% объектов продается по серым схемам (предварительным договорам, векселям, даже договорам займа). 89% — по ФЗ № 214.

С незаконными стройками в этом смысле опять же сложнее: такой проект вообще не засвечивается на ранней стадии. И нет юридического лица, на которого рассчитана такая мера воздействия, как штраф.

Присматривают по-соседски

Главным инструментом выявления нелегальных строек становятся соседи. На первых порах их могут насторожить размер строения (должно быть не более 1500 кв. м) и обилие людей на участке. Но заметить превышение допустимого пятна застройки (не более 30% территории участка) возможно далеко не всегда. В Люберецком районе, в поселке Октябрьский, был сооружен объект барачного типа площадью 96 кв. м, где каждая проданная «квартира» не превышала 18 кв. м, приводит пример Петров. Хотя



бывает, что на дачной земле появляется дом, занимающий практически весь периметр участка.

О самострое в Дмитровском районе власти говорят как об особом случае. Там вырос целый поселок «Аугсбург» — и не на дачных, а на сельскохозяйственных землях. Недовольство таким соседством высказали окрестные жители, возмущенные еще и тем, что в границах поселка появился многоквартирный объект. Иногда такие сооружения возводят с соблюдением всех строительных норм — как, например, поселок «Мальцево» в Щелковском районе: четыре 12-квартирных дома на землях ИЖС. Но так бывает не всегда. Например, в Одинцовском районе, в Новоивановском, дом построен на овраге. Одна из стен дома была «укреплена» строительным мусором, провода протянуты по земле, а канализация представляет собой сливной колодец, который находится по соседству с источником питьевой воды. В Талдомском районе, в с. Великий Двор, был построен многоквартирный объект, у которого обвалился потолок, а канализация представляла собой автономный септик.

Преступления без наказания

По данным комитета, сейчас по 90 подобным случаям дела рассматривают суды, по 33 объектам уже вынесены решения о сносе, четыре дома снесено. Лидер по числу самовольных построек — Одинцовский район, где их зафиксировано 78. 41 самострой насчитывается в Балашихе, в Красногорском районе — 24, в Домодедове — 34, в Мытищах — 36, в Ленинском районе — 28.

Знаменитый дом в Вешках Мытищинского района стал первой ласточкой в историях незаконного строительства уже потому, что был снесен (на фото), а 35 граждан остались и без жилья, и без денег. Фигурант этой истории **Виктор Холод** скрылся от следствия. В его отношении возбуждено уголовное дело по статье 35 (мошенничество). 18 домов в пяти районах области он соорудил и реализовал подобным образом.

В Одинцовском районе москвич без разрешительной документации построил и продал 3-этажный дом 24 покупателям. Сначала следственные органы возбудили уголовное дело, а затем обнаружили, что этот же

«застройщик» возвел еще два незаконных объекта — в Одинцовском и Красногорском районах. Жертвы признаны потерпевшими, следствием выявляется имущество подозреваемого для наложения ареста. Заместитель начальника ОРЧ УЭБ и ПК ГУ МВД России по Московской области подполковник полиции **Роман Загородников** говорит, что ответственность за подобные преступления бывает разной. Статья 159 часть 4 УК РФ предполагает срок до 10 лет лишения свободы, статья 165 часть 3 — до пяти лет. Подводить под действие статьи «О мошенничестве» теперь будут и руководителей компаний, плодящих число обманутых дольщиков, говорит Коган. Правительство области внесло поправки в Уголовный кодекс РФ, с 10 декабря 2012 г. они вступили в силу. Невыполнение договорных обязательств, нарушение правил застройки (когда жилье непригодно для проживания), двойные продажи будут рассматриваться как мошеннические действия, направленные на лишение человека права на жилище.

Новые шаги

Недавно власти Подмосковья подписали соглашение с Управлением Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Московской области (УФСР). Выход на рынок нового объекта и регистрация долей будут сопровождаться оповещением комитета со стороны регистраторов. И наоборот: если комитет получит данные, что объект по каким-то признакам может считаться проблемным, то просигнализирует в УФСР — чтобы доли не регистрировались. «Доля в объекте — это продукт оборота рынка. При наличии всех документов регистратор обязан зарегистрировать ее в течение пяти дней. Но при необходимости процесс может быть предотвращен — чтобы в дальнейшем не возникало цепной реакции узаконивания сомнительной собственности», — комментирует и. о. руководителя Управления Росреестра по МО Ольга Жданова.

Коган уверен: первый незарегистрированный договор и информация о нем в комитет и другие компетентные органы — это возможность предотвратить сбор денег, которые иначе в дальнейшем вернуть жертвам будет довольно проблематично.

Есть попытки поставить заслон и на этапе



продажи. Сейчас комитет ведет переговоры с профессиональными

ассоциациями риэлторов. **Андрей Хромов**, президент Гильдии риэлторов Московской области, знаком с этой инициативой и ее поддерживает. Если комитет располагает сведениями о незаконных объектах и площадках, то для риэлторов это ценно, говорит он. Из 1500 агентств, действующих на подмосковном рынке, в гильдию входит всего 170, но на них приходится примерно 50% рыночного оборота, добавляет Хромов.

Коварство и халатность

Юрист Олег Сухов утверждает: распространение подобных объектов стало возможно благодаря бесконтрольности процесса застройки и распоряжения земель, которая процветала до середины 2012 г. По его оценкам, строительство и продажа жилья в многоквартирных домах на участках, для этого не предназначенных, хоть напрямую и не разрешались, но никак не преследовались.

Старший юрист Tenzor Consulting Group Игорь Фоминов не верит в недостаточную осведомленность чиновников местных администраций: «Не быть в курсе строительства просто невозможно. Строительные работы сами по себе являются масштабным событием, задействованы люди и техника, скрыть или замаскировать их под какое-либо иное мероприятие практически нереально». Так что предотвращение подобных строек — это, по его мнению, вопрос воли местного руководства. Стройка для местных жителей, тем более незаконная, является раздражающим фактором, о котором они всегда пишут жалобы. Не видеть подобные обращения могут только «мотивированные» чиновники. Фоминов считает, что помочь решить проблему могут усиление ответственности фигурантов дела, в том числе и чиновников, и повышение прозрачности процедуры выделения земельных участков под строительство.

Чиновники московского правительства утверждают, что с 2012 г. стало меньше и незаконного строительства, и возведения объектов в обход 214-ФЗ. Однако у участников рынка уже давно существует стойкое убеждение, что все меры борьбы работают на разрешение уже сложившихся проблем, а не на опережение.

Соучастники или жертвы

В настоящее время в списках жертв незаконного строительства 3500 человек. Юристы уверены: виноваты низкая правовая культура населения и дороговизна жилья в Московском регионе.

Долгое время пострадавших «соинвесторов» местным властям удобно было расценивать как соучастников преступления: продукт реализуется как коммерческий, а застройщик и покупатель — это стороны одного процесса, покупатель искал выгоду и прогадал. В последнее время наметилось другое отношение к этому явлению — и к домам, и к людям.

По словам Когана, правительство области настаивает на приведении в порядок всех домов, построенных нелегально, в соответствии с требованиями закона. Это означает в первую очередь, что должны быть выполнены меры по обеспечению безопасности проживания, для чего проводится соответствующая экспертиза. Если дом безопасен, то далее застройщику необходимо получить технические условия, но уже не на частный, а на многоквартирный дом, и выполнить их. И провести общественные слушания по изменению вида разрешенного использования участка.

Каждый такой объект должен быть рассмотрен на районной межведомственной комиссии (МВК). На сегодняшний день МВК вынесли решения более чем по 100 сооружениям. Снос — это крайняя мера, говорит Коган, и такое решение принимается, когда невозможно устранить дефекты дома, несущие угрозу жизни его жителей. «Суд может принять решение как о признании объекта самовольной постройкой и его сносе, так и о подписании мирового соглашения, если застройщик или собственники домов устранят все нарушения и приведут дом в соответствие с законодательством, — акцентирует он. — Такие примеры уже есть». «В Химках застройщик отремонтировал дорогу, принял участие в строительстве канализации. В Ногинске собственник участка будет участвовать в реконструкции детского сада и школы», — рассказывает министр. Кроме того, нельзя считать и совершенно бесперспективными возможности возместить ущерб пострадавшим. Сейчас, по данным министра, в Московской области ведутся несколько таких дел. И признание сделки недействительной, и возмещение ущерба осуществляются только



в судебном порядке.

На практике строительство садика или ремонт дороги чаще всего ложится даже не на застройщика, а на тех, кто купился на дешевое предложение. У местных властей — а именно они и будут разбираться с самостроем — возникает новая возможность для злоупотреблений: пригрозив сносом, потребовать можно что угодно.

Что касается отмены сноса, то в Tenzor Consulting Group рассказывают: не так давно усилиями юристов удалось отстоять многоквартирный дом, возведенный на участке земель населенных пунктов, предоставленном застройщику администрацией района для ведения личного подсобного хозяйства. Подобным образом решилась судьба проектов в Балашихинском и Видновском районах области. В первом случае речь шла о гостинице для трудовых мигрантов, во втором — о жилом комплексе из 12 таунхаусов.

Как правило, в исках о сносе самовольных построек речь идет о возведении жилых помещений, не соответствующих требованиям безопасности (противопожарной, санитарно-эпидемиологической). В качестве дополнения указывается на отсутствие у застройщика разрешения на строительство. Выступая на стороне застройщика, специалистам приходится доказывать, что на самом деле для возведенных типов домов разрешения на строительство не требуется в силу конструктивных особенностей зданий. Для установления соответствия строений требованиям безопасности в суде инициируются строительно-технические экспертизы. Зачастую ответчикам помогает противоречивость действующего законодательства. Иногда надзорные органы оформляют обязательные документы, не соблюдая установленных законом правил, что могут использовать юристы. Таким образом, объясняет Фоминов, удается исключить некоторые важные доказательства против стройки.

[Газета "Ведомости"](#)

Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Оттаявшие дачи по прошлогодним ценам



Эксперты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис" - коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области - отмечают избыток предложения на рынке дешевой загородной недвижимости. В связи с затовариванием роста цен в этом сегменте в текущем году не предвидится, более того, есть все предпосылки для снижения стоимости дач в СНТ в пределах 3-4%. В общих чертах рынок характеризуется как вялый.

В этом году дачный сезон на рынке недвижимости Подмоскovie задержался на целый месяц в связи с затянувшейся зимой. Активные продажи стартовали лишь в середине апреля, когда подъездные пути появились из-под снега и окончательно просохли. Однако возвращение отложенного спроса на рынок дешевого загородного жилья не вызвало ажиотажа среди покупателей и бурного роста цен. «За время застоя на рынке сформировался ощутимый избыток предложения, - рассказывает **Игорь Быковский**, вице-президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис». – Усугубил ситуацию выход на рынок продавцов, которые отложили продажу дач осенью с расчетом на традиционный весенний рост цен. Безусловно, сегодняшнее состояние сегмента недорогих дач однозначно характеризуется как рынок покупателя».

При этом нужно отметить, что многие собственники выставили свои объекты на продажу по завышенным ценам. Так, по сравнению с прошлым годом стоимость предложения выросла на 10-15%, однако цена реальных сделок снизилась на 5%. «В условиях затоваренного рынка продавец, настроенный продать объект, охотно идет на скидку, - комментирует Игорь Быковский. – В противном случае покупатель спокойно отправляется на поиски другого, не менее достойного предложения. Не секрет, что все хотят за



меньшие деньги получить хороший объект – так бывает всегда, но сегодня именно та ситуация на рынке СНТ, когда есть реальная возможность выбрать хороший объект по адекватной цене, что бывает крайне редко».

Как правило, покупателей недорогой «загородки» интересуют объекты в ценовом диапазоне от 1 до 5 млн. руб., гораздо реже запрашиваются коттеджи по цене от 5 млн. руб. В этом году пока наибольшая часть сделок происходит в ценовом сегменте до 1 млн. руб. – примерно 1/3 (подробнее см. график 1). «По сравнению с прошлым годом спрос на дачи в СНТ ощутимо сместился в сторону эконом-сегмента, - комментирует **Сергей Власенко**, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис». – Главный мотивирующий фактор для покупателей сегодня – это доступная цена объекта. В связи с этим львиную долю спроса забирают земельные участки по цене 200-600 тыс. руб., на которые приходится почти 2/3 сделок на рынке дешевой загородной недвижимости. Такой интерес к земельным наделам без строений объясняется просто. Для людей это самый экономичный способ обзавестись дачей: сначала выкупается и обихаживается земля, а дом возводится по мере возможности через 2-3 года. Конечно, этот подход длителен по времени, зато не обременяет семейный бюджет. К тому же, небольшие дачи, построенные на недорогих участках, отличаются высокой ликвидностью на рынке: их можно быстро продать при необходимости, чего не скажешь о коттеджах со строительной сметой от 5 млн. руб., возведенных на дорогой земле».

Критерии при выборе объекта остаются все те же: состояние постройки, позволяющее при минимальных затратах пользоваться домом, наличие коммуникаций и удобство подъезда. «Кроме этого, в этом году покупателей отличает грамотный подход в вопросах оформления документов, - отмечает **Игорь Быковский**. - Многие не соглашаются на сделку, если нет межевания, или соглашаются на тех условиях, что процедура будет выполнена продавцом». Но главный ценообразующий фактор - это качество дома. Так, кирпичный дом будет стоить от 2,1 млн. руб., дача из бруса - от 1,4 млн. руб.,

щитовые постройки - от 800 тыс. руб. Большую роль играет и удаленность от Москвы.

Примечательно, что сегодня на рынке встречается много покупателей, пытающихся самостоятельно подобрать объект и оформить сделку. «Но не стоит иметь дело с председателями садовых товариществ, ведущих псевдо-риэлторскую деятельность, - предупреждает **Игорь Быковский**. - Те люди, которые пытаются продать через них свои дачи, теряют до 200 тыс. руб. при продаже. Так как задача председателя не выгодная, а быстрая реализация объекта. Те, кто покупают дачу через главу кооператива, обычно получают проблемы с документами, которые опять же будет решать добрый председатель, изначально обставивший дело так, что без его помощи в дальнейшем не обойтись. Нужно помнить, что председатели должны выполнять другие функции, а именно руководить кооперативом и решать насущные проблемы садоводов: коммуникации, дороги и безопасность». Структура спроса на земельные участки со строениями в ценовом диапазоне до 10 млн. руб., май 2013

График 1.

Структура спроса на рынке загородной недвижимости Московской области в ценовом диапазоне до 5 млн. руб., май 2013

График 2.

Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» основана в 1995 году и на сегодняшний день является одним из лидеров на рынке недвижимости Подмосковья. В Корпорацию входят более 60 агентств недвижимости России. Основное направление деятельности – оказание риэлторских услуг на рынке жилой и коммерческой недвижимости. Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» является членом Российской Гильдии Риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области.

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

**Компания "Мегаполис":
Эксклюзивный договор - баланс
между риэлтором и клиентом**

Агентство «Мегаполис» успешно работает на рынке недвижимости г. Подольска и Подольского района уже несколько лет. Политика проводимая нашей компанией нацелена на более внимательный,



персонализированный подход к каждому клиенту, всестороннее изучение его интересов и желаний, а также открытость и понятность всех процессов происходящих с его недвижимостью и финансами.

Последние десятилетия в России активно развивается рынок риэлторских услуг: растут стандарты качества, внедряются западные технологии, адаптированные к отечественным реалиям, разрабатываются собственные ноу-хау. Но все усилия агентств недвижимости разбиваются о незрелость культуры отношений между клиентами и агентами. У клиентов все еще отсутствует понимание профессии риэлтора и сути оказываемой им услуги, отсюда возникает нежелание оформлять отношения на бумаге, а именно подписывать эксклюзивный договор оказания риэлторских услуг. Кому нужнее эксклюзивный договор - клиенту или риэлтору, рассказывает Игорь Быковский, вице-президент НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис".

Что такое эксклюзивный договор, и какие преимущества получают стороны, подписывая такой документ?

Эксклюзивный договор - это договор в простой письменной форме между агентством недвижимости и клиентом, в котором определяются права и обязанности сторон для успешной и взаимовыгодной продажи или приобретения объекта недвижимости. Эксклюзивным его делает исключительное право продажи, предоставляемое собственником объекта конкретному агентству. Преимуществ для обеих сторон множество. Прежде всего, это определенность и прозрачность отношений, а также наличие взаимных прав и обязанностей, что способствует консолидации усилий для достижения желаемого результата. Другими словами, клиент нанимает риэлтора, что бы тот работал на него, соблюдал его интересы, а не того, кто больше заплатит или предложит лучшие условия. А во времена избытка предложений нанятый - связанный обязательством - риэлтор предложит покупателю «договорной» объект в первую

очередь!

Также клиенты должны понимать, что договор, накладывая обязательства на клиента, предоставляет ему права, а агентство приобретает не только права, но и обязательства перед своим клиентом. Заключив договор, продавец имеет право ТРЕБОВАТЬ от своего риэлтора не только точного исполнения обязательств по договору, но и отчета о проделанной работе. А это позволяет видеть весь процесс поиска покупателя, продвижение объекта на рынке недвижимости, помогает понять, правильно ли установлена цена, сделать вывод о целесообразности дальнейшего сотрудничества с этим риэлтором в случае, если квартира не продается. Становится понятно, все ли сделано риэлтором для успешной продажи, или клиент виноват сам, потому что не прислушивался к рекомендациям своего агента. Таким образом, договор налаживает совместное, конструктивное сотрудничество сторон для достижения желаемого результата.

При всех описанных преимуществах клиенты все же игнорируют этот момент в отношениях с агентами. Чем они объясняют свой отказ подписывать эксклюзивный договор?

По мнению клиентов, договорные отношения имеют ряд недостатков, таких как привязка к конкретному агентству на определенный срок, отсутствие возможности продать самому (без агентства), надо платить агентское вознаграждение, да и вообще что-то еще соблюдать!

Бывает, что договора все-таки подписываются и даже сразу в нескольких агентствах. Только смысл таких договоров теряется. Ведь выставить объект на продажу в максимальное число риэлторских компаний не значит, что продажей будут заниматься все, что возникнет конкуренция, и объект уйдет быстро и с минимальной агентской комиссией.

На деле все происходит с точностью наоборот: объектом не занимается никто. Его просто имеют в виду, комиссию ставят максимальную (обязательств-то у риэлторов нет никаких, и вдруг проскочит), рекламный бюджет ограничен, должного продвижения объекта на рынке нет! И так мыслят все риэлторы, вот и результат получается прямо противоположенный тому, который хотел получить клиент. Риэлторы, как и все люди, ценят свое время и умеют планировать



расходы. Без гарантий, пусть даже на конкретное, определенное время, никто не будет серьезно вкладываться в продвижении объекта.

Но только ли клиенты «виноваты» в том, что договора не подписываются? Может, им просто никто не объяснил сути этого процесса?

Исследования показывают, что россияне в основной массе далеки от подобных тонкостей, главное для них - это результат, а средство достижения цели - уже задача риэлтора.

Да, есть такая проблема. Сотрудники агентств не всегда настойчивы в оформлении взаимоотношений с клиентом. И тому есть свои причины, а именно некомпетентность, неумение объяснить выгоду клиента при договорных взаимоотношениях, банальная лень (ничего не надо объяснять и заполнять), да и выглядишь рубахой-парнем, полностью согласным с запросами клиента. Вот и получается этакий симбиоз клиента и агента, своеобразный гражданский брак, когда взаимоотношения вроде бы и есть, а взаимных обязательств нет!

Чего нам не хватает, чтобы эксклюзивный договор стал само собой разумеющимся явлением в отношениях «риэлтор-клиент»?

Цивилизованного рынка недвижимости, создание которого тормозит отсутствие закона о риэлторской деятельности, отсутствие единого стандарта оказания риэлторской услуги и единых требований к квалификации риэлторов. Отсутствие этих условий создает благоприятную среду для нечистых на руку дельцов от недвижимости, компрометирует профессию риэлтора и множит ряды обманутых такими дельцами граждан.

Дополнительными препятствиями являются предубеждения и менталитет клиентов агентств недвижимости, по крайней мере, некоторой их части. Договор обязывает, а как не хочется быть обязанным, он дисциплинирует, а наши люди и самодисциплина уживаются с трудом. Очень здорово обязать всему риэлтора, а самому ни за что не отвечать, а потом обвинить того же риэлтора во всех неудачах. Невозможно продвигаться к цивилизованному рынку недвижимости в одностороннем порядке, только риэлторам, необходимо делать это и

гражданам. Вот тут и нужен эксклюзивный договор для соблюдения баланса прав и обязанностей сторон договора.

Как вы посоветуете вести себя продавцам и покупателям, решившим обратиться в агентство?

Первое, если хочешь продавать сам, то не надо обращаться к риэлторам, занимайся. Второе, если есть опасения - вдруг не получится, потеряю время, а это деньги, не найду выгодного покупателя, продешевлю, да и обмануть могут - проще все же прийти к профессионалам. Но и агенты бывают разные, обидно попасть к некомпетентным, а тем более нечестным горе-специалистам. Скажем, выбор сделан. Провели переговоры, обсудили условия сотрудничества, риэлтор предлагает заключить договор. И тут возникает дилемма: заключать или нет? Да, заключать. Чтобы принять правильное решение, необходимо прочитать проект того договора, который предлагают заключить, выбрать из всего перечня услуг те, которые, на взгляд клиента, оптимальны, но не надо игнорировать и советы риэлтора. Как правило, это люди с богатой практикой, и их советы могут значительно оптимизировать процесс продажи объекта.

[Пресс-служба Подольской Гильдии Риэлторов](#)

Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» отмечают снижение цен на подмосковное вторичное жилье



Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» - ведущего оператора на рынке недвижимости Подмосковья – коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области - отмечают снижение цен на рынке вторичного жилья Московской области, вызванное спадом покупательской активности в 1 квартале. Так в апреле областная «вторичка» подешевела на 0,5%, средняя стоимость квадратного метра на 1 мая составила 71 560 рублей. В мае тенденция на удешевление может сохраниться в связи с праздниками. Апрель, закрепивший неутешительные



результаты 1 квартала, тем не менее, вселил некий оптимизм в игроков рынка. Так, по данным Корпорации риэлторов, активность продавцов снизилась: темпы прироста предложения сократились на 30% впервые с начала года. При этом количество сделок осталось на прежнем уровне, а число авансов возросло на 20%. «Рост числа авансов в апреле позволит «увести» рынок от глубокой стагнации, усиленной традиционным майским затишьем», - считает **Сергей Власенко**, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис».

Однако на фоне ярко выраженного затоваривания положение покупателей сложно назвать выигранным. «Сейчас на рынке между продавцами и покупателями наблюдается некий паритет, - комментирует **Аркадий Власенко**, генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Железнодорожный». - При том разнообразии предложения, которое существует сегодня, покупатели явно испытывают недостаток средств. И сделки совершаются, что называется, не «от жиру», а по необходимости. Люди стараются подобрать наиболее привлекательный по цене вариант, а таких предложений во все времена бывает немного. Поэтому нельзя сказать, что покупатели диктуют условия совершения сделок».

«Продавцы готовы на скидку только в случае крайней необходимости продажи объекта, - подтверждает **Ольга Касимова**, генеральный директор АН «Центр оформления недвижимости», партнер Корпорации риэлторов. - При этом они уступают 2-3% от стоимости квартиры, что при нынешних ценах на жилье является хорошим стимулом для покупателя. В целом сделки идут, но активным рынок этой весной назвать нельзя».

Таким образом, «весенняя спячка» на рынке вторичного жилья привела к снижению стоимости квадрата на 0,5% в среднем по области (подробнее см. таблица 1). «В мае мы ожидаем дальнейшее падение цен в пределах 1%, - резюмирует **Сергей Власенко**. - И хотя рынок в этом году не располагает к оптимистичным прогнозам, к осени мы надеемся выйти на привычный уровень деловой активности».

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

Президент ГРМО Хромов А.А. и исполнительный директор ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчиков С.И. для газеты "Родник": Купить квартиру в Раменском?



...но проясняет подробности

Консультируют ведущие риэлторы

Сегодня Раменское входит в число лидеров среди городов Московской области по объемам вводимого жилья, и этот фактор значительно влияет на активность рынка недвижимости в городе.

Рано или поздно многие граждане задаются вопросами: как выгодно продать, купить или обменять квартиру, как обезопасить себя от недобросовестных риэлторов и куда обращаться за помощью в совершении сделки? О состоянии рынка недвижимости в г.Раменское с президентом [Гильдии риэлторов Московской области](#) **Андреем Александровичем ХРОМОВЫМ** и исполнительным директором [ООО «Кредит-Центр Недвижимость»](#) **Сергеем Ивановичем РЯБЧИКОВЫМ** беседовал директор-главный редактор [Раменского информгентства](#) **Александр Николаевич ИВАНОВ**.

- Какие застройщики на сегодняшний день работают на Раменском рынке недвижимости?

А.А.Хромов:

- По состоянию на 1 марта 2013 г. в Раменском строится 37 домов разной степени готовности и при этом большинство из них строится по 214-му Федеральному закону, который защищает права дольщиков.

- Вы упомянули 214-й Федеральный закон. Какие гарантии он дает покупателям?



А.А.Хромов:

- 214-й Закон предусматривает регистрацию Договора долевого участия в Управлении Федерального Кадастра, что является гарантией исключений двойных продаж, невозможно на этапе строительства продать квартиру дважды. И деньги платят только после регистрации Договора, что очень важно! Если вас просят оплатить по Договору до его регистрации в Управлении Федерального Кадастра, призадумайтесь, все ли в порядке.

В Московской области создан Комитет по долевному жилищному строительству, ветхому и аварийному жилью, который следит за тем, чтобы застройщики работали в рамках правового поля. Этот Комитет отслеживает деятельность всех компаний-застройщиков в Московской области - их сегодня более 500. На сайте Комитета <http://www.kds.mosreg.ru/> есть реестр проблемных застройщиков, который регулярно обновляется.

- Очень часто людей интересуют вопросы: где же в Раменском купить квартиру? Где в престижных районах города строятся дома? Как разнятся цены в зависимости от района?

С.И.Рябчиков:

- К сожалению, престижные районы города были застроены еще в советское время. Сейчас все места строительства более - менее равнозначны, поэтому о разнице в цене говорить сложно. Наиболее популярен район ул.Чугунова. Престижный дом был сдан пару лет назад на ул.Свободы, д.6а.

Единственное, могу отметить: так сложилось исторически, что дома, которые строятся в заливной части города, на 5-10% дешевле. Большая разница существует при покупке жилья в доме на начальном этапе строительства и на завершающейся стадии, когда цена вырастает на 30-40%.

Поэтому я бы все-таки рекомендовал людям, у которых вопрос покупки квартиры не стоит очень остро, рассматривать варианты застройщиков, у которых в активе имеются сданные дома, и на более ранней стадии строительства. В этом случае, если покупка квартиры произведена по 214-му ФЗ, единственный риск, с которым можно столкнуться, - это просрочка ввода дома в эксплуатацию.

- Чего больше на первичном рынке - спроса или предложения?

С.И.Рябчиков:

- На данный момент количество предложений невелико. В наиболее ликвидных домах (например, в домах «Мособлинтерстрой» на ул.Приборостроителей) квартиры раскупаются на стадии коробок. В то же время в домах, которые строятся не в самых лучших местах, например, на ул.Молодежная, где существует проблема с инфраструктурой, как правило, на момент ввода дома в эксплуатацию остается много квартир.

В среднем, у большинства застройщиков на момент ввода в эксплуатацию продается от 80 до 95% квартир. Нескольким особняком стоит ЗАО «ЮИТ Московия», которое с самого начала придерживается политики высокой цены и поэтому на момент ввода в эксплуатацию у них продано 60-70% квартир.

- Поговорим о рынке вторичного жилья. Как правило, это квартиры, которые можно купить наиболее быстро и сразу же после покупки въехать. С первичкой еще надо повозиться.

С.И.Рябчиков:

- Это часто встречающееся заблуждение. В большинстве случаев после покупки вторички в нее приходится вкладывать денег столько же, сколько и в первичку. Просто это более растянуто во времени, на 3-5 лет. Крайне редко встречаются ситуации, когда квартира на вторичном рынке жилья не требует какого-либо ремонта.

А.А.Хромов:

- Вторичный рынок предполагает несколько плюсов. Во-первых, выбор широк, варианты есть практически в любом доме. Во-вторых, можно сразу заехать. А минус - на вторичном рынке продавцы ориентируются на самые высокие цены. В связи с этим и происходит стагнация рынка. Поэтому надо тщательно изучать ситуацию на рынке недвижимости. За 2011 г. на вторичном рынке цены выросли всего лишь на 6%, что даже ниже инфляции. Отдельно можно выделить сегмент вторичного рынка жилья в новостройке не старше 10 лет. Это желанный, но более дорогой сегмент вторичного рынка недвижимости. В целом, объем сделок на вторичном рынке жилья больше, чем на первичном.



- Есть ли сайт, на котором можно посмотреть «чистую» недвижимость Раменского района?

А.А.Хромов:

- Вопрос хороший. Могу сказать, что сегодня ни в Раменском, ни в Жуковском, ни в целом в Московской области нет такого проверенного источника, зайдя в который покупатель мог бы выбрать так называемую «чистую» недвижимость. Но есть профессиональные сообщества, которые стремятся к тому, чтобы сделки на рынке недвижимости проводились цивилизованно, в правовых рамках и с высокой степенью ответственности. Я говорю о Гильдии риэлторов. Сегодня в Раменском существует муниципальная Гильдия риэлторов, в которую входит 16 компаний, в том числе застройщики. Профессиональная ответственность компаний застрахована. Специалисты компаний прошли необходимое обучение и обладают квалификацией аттестованного брокера или агента. Выбирая объект у такой компании, потребитель может не переживать за правильность своего выбора.

Такие компании участвуют в единой базе объектов недвижимости. В работе сайта Гильдии риэлторов г.Жуковский и Раменского района www.gzrg.ru участвуют: «Кредит-Центр недвижимость», «Зеленый город», «ЭКО-Строй», «Удачный выбор», «Агат». В ближайшее время присоединятся другие члены Гильдии. По крайней мере, для потребителя такой инструмент будет эффективным для выбора объекта недвижимости.

- Есть ли какие-нибудь практические алгоритмы и рекомендации для тех, кто уже сегодня озадачен вопросом приобретения жилья?

А.А.Хромов:

- Нужно обращаться туда, где предложат максимум вариантов по цене, которая не будет завышена.

С.И.Рябчиков:

- Не стесняйтесь при покупке квартиры задавать вопросы: сколько получает продавец? У каждого добросовестного агентства недвижимости существует тарифная сетка на себестоимость работ. Как правило, честный риэлтор, работающий по стандартам, не скрывает стоимость своих услуг.

А.А.Хромов:

- А для продавцов рекомендация такая: нужно обращаться в те агентства недвижимости, которые в состоянии обеспечить поиск максимального количества покупателей, чтобы продать квартиру по наиболее выгодной цене.

Услуга риэлтора комплексная, не только продать-купить. Риэлторы помогают в совершении самой сделки, обеспечении безопасных расчетов, в получении ипотечных кредитов, взаимодействии с банками, увязке всех обменных цепочек и т.п. Количество вопросов, решаемых квалифицированным риэлтором, достигает нескольких десятков.

С.И.Рябчиков:

- А что касается новостроек, то первое, с чего нужно начать, - это не поленился объехать город и выбрать 2-3 варианта, которые нравятся. Прочитать информацию о застройщике на месте строительства дома, посмотреть сайты застройщиков, изучить проектную декларацию, а также узнать, сколько за плечами застройщиков домов, и вовремя ли они сдавались. И только после этого делать выводы и приобретать квартиру.

Подготовили

Анна Крючева, Яна Гарбузова

Полная версия интервью - на сайте www.ramns.ru



**Цены на жилье в Подмоскowie
снизились в апреле в 7 городах -
эксперты Гильдии риэлторов
Московской области
для РИА Новости**



МОСКВА, 20 мая - РИА Новости. Средние цены на готовые квартиры в городах Подмоскowie снизились по итогам апреля 2013 года в семи городах, еще в двух городах цены остались на прежнем уровне, а в 61 городе наблюдался рост, говорится в исследовании компании ["Бизнес Консалтинг"](#) и Гильдии риэлторов Московской области.

В материалах поясняется, что по итогам апреля цены снизились в двух из пяти наиболее дорогих городов Московской области - в Реутове стоимость квадрата упала на 1,4% - до 107,3 тысячи рублей, а в Химках на 0,1% - до 100,9 тысячи рублей. В Долгопрудном стоимость квадрата выросла на 0,1% - до 102,5 тысячи рублей, в Мытищах на 0,5% - до 102,3 тысячи рублей, а в Щербинке цены поднялись на 0,7% - до 99,6 тысячи рублей.

"Изменение цен на готовое жилье в Подмоскowie, по состоянию на начало мая, незначительно - в диапазоне от -1,4% до +0,9%", - поясняется в исследовании.

Лидерами по росту цен на готовое жилье в Подмоскowie в апреле стали Троицк (на 0,9% - до 97,7 тысячи рублей за квадрат), Ивантеевка (на 0,9% - до 71,9 тысячи рублей за квадрат) и Котельники (на 0,8% - до 95,8 тысячи рублей за квадрат).

Среди подмосковных городов с дешевым жильем аналитики выделяют Зарайск (37,1 тысячи рублей за квадратный метр, рост 0,1%), Серебряные Пруды (38,7 тысячи рублей за квадратный метр, рост 0,1%), Егорьевск (40,4

тысячи рублей за квадратный метр, рост 0,1%) и Талдом (40,8 тысячи рублей за квадратный метр, рост 0,1%).

[РИА Новости](#)

**Цены в Раменском в мае 2013: сезон
отпусков начался уже сейчас**



Рябчиков Сергей Иванович

Апрельский всплеск, выбрав наиболее ликвидные и снизившиеся в цене квартиры, утих. Потенциальные покупатели планируют бюджет отпуска, а не покупки квартиры. Тем более, чутко уловив тенденцию краткосрочной активизации рынка, продавцы самых дешевых квартир на нее немедленно отреагировали подъемом цены, выведя свои квартиры из зоны интересов покупателей.

Ситуация с ценами предложения на рынке недвижимости Раменского по состоянию на середину мая 2013 года следующая:

Цена предложения 1-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 30-32 кв.м. колеблется в пределах от 2,6 - 2,8 миллионов рублей. В типовых домах однокомнатные квартиры площадью 33-37 кв.м. предлагаются по цене от 3,0 до 3,3 миллионов рублей. В домах "бизнес-класса" с отделкой цены предложения на квартиры площадью 40-50 кв.м. составляют от 3,6 до 3,9 млн. рублей. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.4](#)) от 2,42 до 2,5 млн. руб.

Цена предложения 2-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 42-45 кв.м находится в диапазоне от 3,1 до 3,35 млн. рублей, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагаются по цене от 3,95 до 4,25 млн. руб. В домах "бизнес-класса" с отделкой за квартиры площадью 66 кв.м. просят от 5,2 до 5,6 млн. руб. Стоимость квартиры в



строющемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.4](#)) от 3,15 до 3,35 млн. руб. **3-х комнатные квартиры** в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. предлагаются по цене от 4,15 млн. рублей до 4,35. В типовых домах квартиры площадью 63-72 кв.м. предлагаются по цене от 4,7 до 5,2 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.4](#)) от 4,27 до 4,45 млн. руб. месяцы.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Вышел в свет № 9 газеты «Недвижимость в Подмоскowie» - первого специализированного издания для риэлторов и жителей Московской области



В выпуске № 9 читайте:

- АИЖК совместно с комитетом Госдумы по финансовому рынку подготовил поправки в Закон «Об ипотеке», касающиеся защиты заемщика и снижения издержек кредитора.
- Почему средняя ставка по рублевым кредитам, которая на 1 марта 2013 года повысилась до 12,8 %, может вырасти до 13-13,5 % годовых?
- Аналитика: эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» отмечают снижение цен на рынке вторичного жилья Московской области, вызванное спадом покупательской активности в 1 квартале.
- Уравняет ли масштабное дорожное строительство ближнее Подмоскowie со столичными окраинами?
- В Госдуму РФ представлен законопроект, который устанавливает особенности контроля в области долевого строительства многоквартирного жилья, сроки и периодичность проверок.
- Новости недвижимости Подмоскowie.
- Новости Гильдии риэлторов Московской области.
- Консультации юриста в сфере недвижимости.
- Средняя цена 1 кв. м жилья в городах Московской области.

[Скачать pdf-файл](#) Газета «Недвижимость в Подмоскowie»: соучредитель - Гильдия риэлторов Московской области.

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

Тел. для справок и приема рекламы: +7 (926)

351-48-55. E-MAIL: nvp.gazeta@yandex.ru,

nvp.gazeta@mail.ru

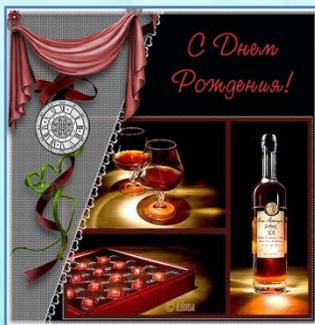
*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Поздравления

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

- генерального директора АН"Триал" (п.Удельная) Малыш Ольгу Игоревну!
генерального директора АН"Терра" (г.Чехов) Березянскую Ирину Александровну!
директора ИП"Федотова М.С." (г.Электросталь) Федотову Марию Станиславовну!
генерального директора ООО"Алса Риэлта" (г.Солнечногорск) Сапунова Александра Николаевича!
директора ООО"Макрус" (г.Дубна) Кукушина Виталия Владимировича!
генерального директора ООО"Сфера Недвижимости" (г.Воскресенск) Щетинина Олега Олеговича!
руководителя "Магазин Недвижимости" (г.Электросталь) Пируева Григория Геннадьевича!
директора ООО"Тандем" (г.Серпухов) Геворкян Лилит Ашотовну!
генерального директора ООО "АН Мегapolis-Сервис" (г.Ногинск) Контио Олега Эмильевича!
директора ООО"Диалог-М" (г.Чехов) Маланичеву Елену Юрьевну!
директора ООО"Северо-Восток ЛТД" (г.Пушкино) Лаврентьеву Анну Александровну!
генерального директора ИП "АН Квадратный метр" (г.Королев) Мелентьева Дмитрия Олеговича!
генерального директора ООО "Жилцентр" (г.Долгопрудный) Кудрявцеву Елену Николаевну!
генерального директора ООО "АН 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 Вас с Днём рождения фирмы!**

- коллектив ООО"Леда" (г.Коломна) и генерального директора Дозорову Юлию Владимировну!
коллектив АН"Домовой" (г.Серпухов) и генерального директора Андриянкина Сергея Анатольевича!
коллектив ООО"Город" (г.Коломна) и генерального директора Малахову Асю Вячеславовну!
коллектив ООО"АН Мегapolis-Сервис" (г.Ногинск) и генерального директора Контио Олега Эмильевича!
коллектив ООО"Макрус" (г.Дубна) и директора Кукушина Виталия Владимировича!
коллектив ООО «ДмитровГрад» (г.Дмитров) и руководителя Коваленко Андрея Николаевича!
коллектив ООО "Пушкинское Центральное Агентство Недвижимости" (г.Пушкино) и генерального директора Беспалова Виктора Николаевича!
коллектив ЗАО «Кутузовский Проспект» (г.Москва) и генерального директора Игнатова Бориса Сергеевича!

**Ваша деятельность всегда была направлена на развитие и процветание рынка
недвижимости Московской области. Желаем Вам успешных творческих свершений,
удачных начинаний, крепкого здоровья, счастья и профессиональных успехов.**