



Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



ВЕСТНИК ГРМО
ОКТАБРЬ 2011

Содержание:

Жизнь Гильдии

- РГР выступила соорганизатором и приняла участие в Гражданском Жилищном Форуме!.....[стр. 5](#)
- 3 октября 2011 г. состоялось общее собрание НП «Коломенская Гильдия риэлторов»....[стр.6](#)
- 5 октября 2011 года в г.Пушкино состоялось отчетно-выборное собрание НП ГРПР.....[стр. 7](#)
- Представители ГРМО приняли участие в обучающем семинаре Андрея Захарова на Кипре.....[стр. 8](#)
- Состоялась пресс-конференция РГР.....[стр. 9](#)
- Поздравляем новых обладателей Аттестата эксперта территориального органа по сертификации!.....[стр. 11](#)
- 16 октября состоялось корпоративное мероприятие ООО «Первое решение» (г. Домодедово).....[стр. 12](#)
- 18 октября в г. Королёв проведена аттестация специалистов АН «Дом на Скале» и «круглый стол» для городских агентств недвижимости.....[стр. 13](#)
- 20 октября 2011 года состоялось Общее собрание Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района.....[стр. 14](#)
- "Гильдия – шаг к цивилизованному рынку!" Цельковский Александр Алексеевич Президент ЭГР для электростальской городской газеты «Новости недели».....[стр. 15](#)
- ГРМО провела процедуру оценки качества брокерских услуг в ООО «АН «Мегаполис-Сервис» в г.Электросталь.....[стр. 17](#)
- Президентом Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района выбрали Макаренко А.В., исполнительного директора ООО "ЭКО-Строй", вице-президента ГРМО.....[стр. 17](#)
- 20 октября в офисе Торгово–промышленной палаты г.Электросталь состоялось Общее собрание Электростальской Гильдии риэлторов.....[стр. 18](#)
- В Гильдию риэлторов города Жуковского и Раменского района приняты новые организации.....[стр. 19](#)
- 22 октября в Жуковском и Раменском состоялась Ипотечная суббота![стр. 20](#)
- 28 октября состоялся «круглый стол» Мособлбанка при содействии АРИЖК «Альтернатива альтернативной сделке».....[стр. 21](#)
- 28 октября 2011 г. в Чеховской гильдии риэлторов состоялось общее собрание и аттестация специалистов.....[стр. 23](#)
- 30 октября 2011г. ООО «Первое решение» (г. Домодедово) организовал конкурс детского рисунка «Дом моей мечты» и провёл аттестацию своих специалистов.....[стр. 24](#)

Новости обучения:

- Начал свою работу сайт Национального Учебного Центра Риэлторов.....[стр. 25](#)
 - 19 октября 2011 года состоялся тренинг «Как найти клиента, назначить встречу и продать услугу».....[стр. 26](#)
-



Мнение эксперта:

- Растяжка как жанр - о рекламе по ипотеке Марочкина С.В., зам. исп. директора ООО "Кредит-Центр недвижимость", для газеты «Квартирный ряд».....[стр. 27](#)
 - Равновесие спроса и предложения - залог стабильности рынка - вице-президент РГР Мазурин Н.М. для газеты «Квартирный ряд».....[стр. 28](#)
 - Рябчиков Сергей Иванович исполнительный директор ООО "Кредит-Центр недвижимость" о незаконной перепланировке для журнала Metrinfo.ru.....[стр. 30](#)
 - О страховании предмета залога при ипотеке рассказывает Марочкина С.В., зам. исп. директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" для газеты «Квартирный ряд».....[стр. 32](#)
-

Аналитика:

- Цены на жилье в Раменском в октябре 2011 года, по данным ООО "Кредит-Центр недвижимость».....[стр. 33](#)
 - Цены на жилье в Жуковском в октябре, по данным "Агентства недвижимости "Кредит-Центр". Изменение спроса и предложения.....[стр. 35](#)
 - Стоимость аренды квартир в Москве и Подмосковье, по данным ГРМО для РИА Новостей.....[стр. 37](#)
 - Недвижимость Подмосковья. Вторичный рынок, по данным Гильдии риэлторов Московской области и компании "Бизнес консалтинг" - для журнала «Недвижимость & Цены».....[стр. 38](#)
 - Специалисты ГРМО для интернет-журнала www.metrinfo.ru о рынке недвижимости сегодня: «Расчеты: доллар или рубль. Скажется ли падение рубля на ценах на квартиры».....[стр. 41](#)
 - Информационная справка о ценах в октябре на жилье в городах России от Российской Гильдии Риэлторов.....[стр. 43](#)
-

Издания муниципальных Гильдий[стр. 45](#)



Календарь обучающих мероприятий на ноябрь:



[с 4 по 15 ноября 2011 бизнес-поездка на Национальный Конгресс по недвижимости США](#)



Центр
Риэлторских
Технологий

[С 7 по 11 ноября АРЕНДА жилой недвижимости](#)



Центр
Риэлторских
Технологий

[22-23 ноября курс "Брокеридж коммерческой недвижимости"](#)



[С 24 по 27 ноября II этап курса «Управление недвижимостью»](#)



[С 29 по 30 ноября Мультипликативный мастер-класс "Продавать надо уметь"](#)



[15 ноября Мастер-класс Марата Манасяна
Битва за комиссию. Стратегия и тактика](#)



Российская Гильдия Риэлторов выступила соорганизатором V Международного форума по зарубежной недвижимости INFOREAL и IV Гражданского Жилищного Форума, которые состоялись с 28 сентября по 2 октября в г. Санкт-Петербурге. На пленарном заседании форума с докладом на тему «*Необходимые шаги по модернизации Законодательства в сфере недвижимости*» выступил Президент Российской Гильдии Риэлторов (РГР) **Полторак Григорий Витальевич**.

В этом году в работе конгресса, по словам организаторов, приняли участие более 1 000 специалистов из 15 стран ближнего и дальнего зарубежья и 35 городов России.

С докладами выступили более 200 экспертов, которые обсудили развитие жилищного строительства в России, государственные жилищные программы, вопросы и проблемы риэлторского бизнеса, развитие законодательства в сфере недвижимости и строительства.

«Конгресс стал одним из самых значимых мероприятий рынка недвижимости

Санкт-Петербурга... Важным являлось то, что форум проходил при активном участии правительства города, депутатов

Государственной Думы, депутатов городского парламента Санкт-Петербурга и представителей профессиональных объединений по всей стране.

В этом плане мероприятие дало уникальную

возможность провести диалог между властью и бизнесом для формирования общих позиций и новых решений в сфере недвижимости», – сказал в своем выступлении председатель законодательного собрания Санкт-Петербурга **Вадим Тюльпанов**.



Григорий Полторак, Президент Российской Гильдии Риэлторов принял участие в Пленарном заседании Форума:

"Мы много говорим о доступности жилья, но почему-то принято утверждать, что доступность жилья – это прежде всего возможность его приобрести. Ставится знак равенства между доступностью и возможностью его купить. Однако следует обратить внимание, что Россия на сегодняшний день является абсолютным лидером по доле жилья, которое находится в собственности. В нашей стране около 80% квартир находятся в собственности и только 20% – в аренде. Поэтому большое внимание следует уделить развитию рынка арендного жилья как серьезной альтернативе ипотеки. К сожалению, в этой сфере имеют место дефицит, серьезные пробелы в законодательном регулировании, низкая доходность арендного жилья, в связи с чем застройщикам невыгодно строить такие дома и заниматься наймом. По нашему мнению, следует создавать доходные дома. На сегодняшний день в России, в том числе в Санкт-Петербурге, есть примеры создания доходных домов не в элитном сегменте, а в эконом-классе. Государству следует внести изменения в законодательство, в частности, установить льготную ставку налогообложения для арендодателей – как для юридических, так и для физических лиц – при сдаче в долгосрочную аренду не менее чем на 5 лет. Эти и другие меры дадут возможность развивать рынок аренды и, соответственно, повышать доступность жилья для граждан России."



На мероприятии присутствовали:

Фомин А.С. – директор центра недвижимости [ПКФ «ДОММ»](#),
Астафьев Б.Ф. - директор [ООО «Коломенский центр оценки и экспертизы»](#),
Степанян Г.А. - директор [МУП «Бюро приватизации жилой площади»](#),
Шкурдов А.С. - директор агентства недвижимости [«ЧАС-ПИК»](#),
Сатарова О.В. - директор агентства недвижимости [«ДОМ-СЕРВИС»](#),
Пехов А.А. – директор агентства недвижимости [«New City»](#).

На повестке дня общего собрания были рассмотрены следующие вопросы:

1. Приём в члены [НП «Коломенская Гильдия риэлторов»](#) **Общество с ограниченной ответственностью "Корпорация недвижимости "ГОРОД"** (директор *Малахова Ася Вячеславовна*).

Характеристику организации довел до сведения всех присутствующих исполнительный директор НП «Коломенская гильдия риэлторов» **Фомин Александр Сергеевич**. После вопросов о деятельности ООО "Корпорация недвижимости "ГОРОД" единогласно было принято решение о вступлении ООО КН «ГОРОД» в ряды КГР.

2. О продвижении бренда аттестованный специалист - риэлтор и сертифицированная компания по оказанию брокерских услуг на рынке недвижимости.



По этому вопросу сообщение сделал президент НП КГР **Борис Викторович Астафьев**. Было принято решение о продолжении работы в продвижении бренда ответственный риэлтор и сертифицированное агентство недвижимости через Коломенское телевидение, путем съемки рекламного ролика о деятельности агентств недвижимости, членов НП «Коломенская Гильдия риэлторов».

Размещение повторяющихся публикаций на эту тему от каждого агентства недвижимости в газете «Ять» с периодичностью 2 статьи в месяц.

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)

Жизнь Гильдии

5 октября 2011 года в г.Пушкино состоялось
отчетно-выборное собрание НП ГРПР



Мероприятие состоялось в офисе [ООО «АН «Теремок»](#). На собрании также присутствовали: вице-Президент Гильдии риэлторов Московской области – **Макаренко Александр Владимирович**, исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна** и руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – **Макин Сергей**.



За отчётный период в Гильдию риэлторов Пушкинского района было принято два новых члена:

[АН "Иммуobiliаре"](#) и

[АН "Новосел"](#).

Регулярно проводились заседания Совета и общие собрания.

Выпускалась газета Гильдии риэлторов Пушкинского района «Новости недвижимости» – 11 выпусков общим тиражом более 100 тысяч экземпляров.

К сожалению, три организации были исключены из членов Гильдии за неуплату членских взносов:

АН"Ключ", АН"Нико-Эстейт", АН"Ашукино".

На общем собрании Гильдии единогласно было принято решение о переизбрании Президента [НП ГРПР Макаренко Константина Ивановича](#) на второй срок.

Вице-президент Гильдии риэлторов Московской области **Макаренко Александр Владимирович**, поздравил с 15-летним юбилеем ООО «АН «Теремок» и вручил руководителю - **Манченко Константину Ивановичу** Грамоту за многолетний, высокопрофессиональный труд на рынке недвижимости Подмосковья.

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)

Представители ГРМО приняли участие в обучающем семинаре Андрея Захарова на Кипре



С 9 по 16 октября 2011 года представители агентств недвижимости, входящих в состав Гильдии риэлторов Московской области, стали участниками обучающего семинара, организованного на острове Кипр тренинговым центром «Домотека» по авторской программе **Андрея Захарова** «Стратегический менеджмент в недвижимости».

Кроме этого участники семинара провели переговоры о сотрудничестве с представителями одной из ведущих компаний Кипра в области строительного подряда и разработки проектов недвижимости «Cybarco».

Был проведен бизнес-тур по виллам и апартаментам, предлагаемым на продажу компанией-застройщиком «Cybarco». В настоящее время между представителями российских агентств недвижимости и компанией-застройщиком «Cybarco» обсуждаются условия взаимовыгодного сотрудничества.

Сергей Макаров:

"Поездка очень понравилась. Удалось совместить эффективное обучение, приятный отдых и знакомства с новыми партнерами. Благоприятная погода способствовала восприятию новой информации. Считаю, что подобные мероприятия нужно проводить чаще для более продуктивного налаживания деловых отношений."



[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)

Состоялась пресс-конференция РГР

6 октября Российская Гильдия Риэлторов (РГР), в рамках юбилейной 25 Международной выставки недвижимости "ДОМЭКСПО" провела пресс-конференцию на тему: «Какие изменения ждут рынок недвижимости России».

До весны 2012 года ситуация на российском рынке недвижимости останется стабильной - резких движений цены, спроса и предложения не будет. Негативные тенденции будут компенсироваться положительными. Таковы прогнозы главных экспертов - Вице-президентов Российской Гильдии Риэлторов. «В ближайшие месяцы уровень социальных инициатив властей будет только возрастать, что станет, скорее всего, решающим фактором в сохранении стабильности на рынке жилья. В настоящий момент рынок достаточно активен. За последний месяц количество предлагаемых объектов сократилось на 13 процентов (то есть жилье активно раскупается), срок экспонирования также сократился на 15 процентов, цены на первичном рынке поднялись на 2 процента. Сделать прогноз на ближайшие 2-3 года вперед не решаемся не только мы! Это связано со спецификой рынка и разногласием аналитиков, работающих в сфере социо-политики», - резюмировал

Президент РГР - **Григорий Полторак**.



Спикеры пресс-конференции:

- **Полторак Григорий Витальевич** - Президент Российской Гильдии Риэлторов

- **Апрелев Константин Николаевич** –

Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов

- **Ликефет Андрей Львович** - Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов,

- **Жилевский Александр Борисович** - Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов,

Вице-президент Нижегородской Гильдии Сертифицированных Риэлторов.

Открыл пресс-конференцию Президент РГР

Полторак Григорий Витальевич. Он приветствовал и поблагодарил всех присутствующих за участие в пресс-конференции РГР.

В ближайшие месяцы, по мнению Президента Российской Гильдии Риэлторов **Григория Полторака**, ситуацию на рынке недвижимости будут определять три основных тренда: нестабильность валют, текущие ожидания предвыборной кампании и снижение ипотечных ставок.

Интересным в ходе пресс-конференции РГР стало то, что в отношении влияния валют у каждого спикера пресс-конференции свое мнение, например, Президент РГР считает, что в условиях нестабильности доллара и евро недвижимость - самый интересный инструмент для сбережения денег населением.



Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов, Вице-президент Нижегородской Гильдии Сертифицированных Риэлторов

Александр Борисович Жилевский:

«Если за полтора месяца валюта выросла на 10-15 процентов - это суперинвестиции, и если люди уже вложили туда сбережения, вряд ли станут их забирать. В пик первой волны кризиса рынок жилья во многих регионах обвалился - на 50 и более процентов. Однако власти предприняли целый ряд мер для стимулирования спроса и строительства жилья. Это программы для молодых семей, ученых, учителей, военнослужащих. Например, в Тюмени в последнее время финансовую поддержку на покупку жилья получили три тысячи молодых семей. При этом государство стимулирует строительство недорогого жилья, в том числе с помощью Фонда содействия жилищному строительству, что сдерживает рост цен.

Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов, ***Андрей Львович Ликефет:***

«В отличие от рынков нефти и золота, которые перегреты сейчас в три-четыре раза, рынок недвижимости перегрет всего на 20-30 процентов. Поэтому он вполне может устоять во второй волне кризиса».

Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов ***Константин Николаевич Апрелев:***

«Введение новой системы сбора подоходного налога может запустить процесс введения налога на недвижимость. Понимание перспективы введения налога на недвижимость зависит от моношкала подоходного налога, которая сегодня существует в законодательстве, - 13% независимо от размера дохода. Как только будут предложены какие-то иные варианты налогообложения, тут же власть начнет модерировать тему с налогом на недвижимость. По-моему мнению, существенных изменений не будет, за исключением того, что запущенная система кадастрового учета создаст базу для налогового учета. Когда будет подготовлена реальная база, сразу же начнутся разговоры о том, что налог на недвижимость должен быть дифференцированным», - подчеркнул Константин Апрелев. По его словам, налог на недвижимость нужен, так как он может стать инструментом для формирования бюджета эффективного развития территорий. Как система платежа за эффективное управление территориями налог на недвижимость — это наиболее оправданный налог в отличие от всех остальных, так как он может повысить ответственность местной власти за управление вверенными им территориями.

Очень важно, по-мнению ***Константины Апрелева***, чтобы налог на недвижимость мог спровоцировать создание социальной общности, когда люди, осваивая купленные ими территории, стараются облагородить их, вкладывать в них средства и как следствие, смогут полноценно извлекать пользу от такой недвижимости.

А как будет развиваться рынок недвижимости на новых московских территориях?

Вице-президент РГР ***Константин Николаевич Апрелев*** считает, что об этом говорить пока рано: «Пока не известны ни правила игры, ни генплан, никто туда не сунется». Он напомнил, что сейчас около 1200 инвестконтрактов, одобренных прежним правительством Москвы, пересматривается. В таких условиях застройщики не могут планировать действия на новых территориях. Что же касается более дальних перспектив рынка, то продавцы недвижимости все же позволили себе сделать некоторые предположения. Связаны они с возможным введением в 2013 году единого налога на недвижимость. В настоящее время предлагаемая схема налогообложения (ставка 0,5-2,0 процента) тестируется в некоторых регионах страны и пока не показывает ничего обнадеживающего.

Если предложенная схема сохранится, то произойдет резкое увеличение предложения на рынке квартир, потому что собственники начнут избавляться от лишнего жилья, так как содержать его станет дорого. Но одновременно произойдет и резкое снижение спроса: потребность в жилье есть, а платить налог нечем, поэтому население будет приобретать жилье только в случае крайней необходимости.

Поздравляем новых обладателей Аттестата эксперта территориального органа по сертификации!



7 октября 2011 года в Национальном Учебном Центре [Российской Гильдии Риэлторов](#) состоялся обучающий семинар для экспертов территориальных органов по сертификации. Обучающая программа включала в себя изучение Стандартов и Положений, касающихся Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости Российской Федерации.



На состоявшемся 30 сентября 2011 года в Рязани заседании Национального совета РГР в качестве стратегического направления развития было выбрано создание в регионах России риэлторских саморегулируемых организаций, действующих в рамках Федерального Закона № 315-ФЗ. Смысл данного закона заключается в создании внутри отрасли механизма контроля качества оказания услуг, основанного на строгом выполнении определенных стандартов и правил предпринимательской деятельности. В риэлторской отрасли России такой механизм уже

заложен в Системе добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости.

Данная система включает в себя процедуры сертификации компаний на соответствие Национальному стандарту «Услуги брокерские на рынке недвижимости» и аттестации специалистов на квалификацию «Специалист по недвижимости – брокер» и «Специалист по недвижимости – агент».

С учетом курса на саморегулирование, значимость процедур сертификации компаний и аттестации специалистов будет возрастать, а вместе с ней и значимость роли экспертов территориальных органов по сертификации.

В Московской области функции территориального органа по сертификации возложены на НП «Гильдия риэлторов Московской области».

Обучение проходили также наши коллеги из Нижегородской гильдии сертифицированных риэлторов и из Красноярска.

По окончании обучающего семинара был проведён квалификационный экзамен, который все слушатели успешно выдержали, и вручены Аттестаты экспертов территориального органа по сертификации : Президенту ГРМО – *Хромову Андрею Александровичу*, исполнительному директору – *Мазуриной Наталье Юрьевне*, руководителю направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – *Макину Сергею Александровичу*.





16 октября состоялось корпоративное мероприятие ООО «Первое решение» (г. Домодедово)

16 октября 2011 в городе Домодедово на территории микрорайона Северный агентством недвижимости [ООО «Первое решение»](#), был организован детский праздник.



В мероприятии участвовали 4 аниматора, 2 клоуна, а также коллектив АН [«Первое решение»](#) и члены их семей приняли самое активное участие в насыщенной развлекательной программе, подготовленной организаторами праздника.

Всем желающим наносили веселый и красочный аквагрим .

Во время проведения праздника

сотрудники агентства раздавали книги **Вениамина Вылегжagina** [«Квартиры с червоточиной»](#) всем участникам мероприятия.

На праздник собралось большое количество детей в возрасте от 5 до 14 лет. За участие в конкурсах самые активные получили детские энциклопедии.

Агентством ["Первое решение"](#), в лице генерального директора **Жолобова Игоря Александровича**, был объявлен конкурс детского рисунка **«ДОМ МОЕЙ МЕЧТЫ»**. Подведение итогов конкурса, а также награждение победителей состоится 30 октября 2011года.

Ждем всех желающих на продолжении нашего праздника!



Коллектив Агентства недвижимости ["Первое решение"](#) (г.Домодедово)

18 октября в г. Королёв проведена аттестация специалистов АН «Дом на Скале» и «Круглый стол» для городских агентств недвижимости



В мероприятии приняли участие руководители агентств недвижимости [«Дом на Скале»](#) - Новиков Алексей Юрьевич, Городское бюро недвижимости – Самойлов Игорь Дмитриевич и «Широкий проспект» - Хасматулин Равиль Фёдорович.



«Круглый стол» организовали Исполнительный директор ГРМО – **Мазурин Наталья Юрьевна** и руководитель направления сертификации, аттестации и развития Гильдии – **Макин Сергей Александрович**.

Обсуждались вопросы специфики рынка недвижимости городов Королёв и Юбилейный, проблемы, возникающие в процессе работы, методы работы, а также происходил всегда очень

полезный и продуктивный обмен накопленным опытом.

Все собравшиеся единодушно высказали пожелание о создании муниципальной Гильдии риэлторов в городах Королёв и Юбилейный и просьбу об оказании методической помощи Гильдией риэлторов Московской области. ГРМО всегда рада помочь инициативным, неравнодушным новым членам и принять новую Гильдию в свои дружные ряды!

По окончании мероприятия проведена аттестация специалистов

[АН «Дом на скале»](#) с целью определения степени уровня профессиональной подготовки в сфере оказания брокерских услуг. Все испытуемые достойно справились с тестовыми заданиями!



[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)

20 октября 2011 года состоялось Общее собрание Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района



На мероприятии, проходившем в Раменском офисе Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района (ГРЖР), обсуждались следующие вопросы:

- Принятие новых членов в состав ГРЖР: ООО «ЭКО-Строй», ООО «Агат +»
- Создание саморегулируемой организации в рамках 315-ФЗ на базе Гильдии риэлторов Московской области
- Создание единой базы объектов недвижимости (мультилистинговой системы) и ее продвижение
- Программа развития Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района
- Переизбрание Президента Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района. Единогласно проголосовали за **Макаренко Александра Владимировича**, исполнительного директора ООО «ЭКО-Строй», вице-президента Гильдии риэлторов Московской области
- О сертификации компаний и аттестации специалистов ГРЖР
- О внесении изменений в Положение о членстве в разделе вступительного взноса в соответствии с Протоколом Решения Регионального Совета от 28 сентября 2011 г.
- О пресс-конференции ГРЖР в ноябре 2011 г.

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)

На фото слева направо:

- **Володина Юлия Александровна**, директор по развитию ООО "[Центр правовой помощи](#)",
- **Суринов Денис Петрович**, руководитель офиса "МИЭЛЬ" в Раменском



*Общее собрание проводил **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО)*



*О деятельности своей компании рассказывает **Гомонова Светлана Валерьевна**, руководитель ООО "Агат +"*



"Гильдия – шаг к цивилизованному рынку!"

Цельковский Александр Алексеевич Президент ЭГР для электростальской городской газеты "Новости недели"

Несколько лет работает в Электростали гильдия риэлторов. Президент этого профессионального сообщества при торгово-промышленной палате города, генеральный директор агентства недвижимости CENTURY 21

Александр Цельковский рассказал нашему корреспонденту о задачах, которые оно решает, и о проблемах, с которыми сталкивается.



Новости недели | Александр Алексеевич, что это за организация такая – Гильдия риэлторов Электростали? С какой целью она создана, кого объединяет?

Цельковский | Ответ

придется начать издалека. Риэлтор, как известно, это торговец недвижимостью. Поскольку квартирный вопрос один из важнейших в жизни практически каждого человека, то и внимание к тем, кто помогает его решать, особое.

К предпринимателям население в нашей стране вообще относится, мягко говоря, настороженно. А уж к риэлторам – тем более.

Почему так сложилось – отдельный разговор. Однако приходится признавать, что люди нашей профессии нередко сами дают весьма серьезные поводы для недовольства клиентов. Живя одним днем, многие горе-предприниматели заботятся лишь о получении сиюминутной максимальной прибыли. Прибавьте к этому вопиющий дилетантизм многих риэлторов.

Вот вам и почва для конфликта с потребителями. И еще слава Богу, если не нарвешься на откровенного мошенника.

Тех, кто пришел в бизнес всерьез и надолго, кто стремится работать честно, развивать дело и, не побоюсь громких слов, ставит во главу угла интересы клиентов (такие люди, уверяю вас, есть и в Электростали), подобное положение не может не беспокоить. Ведь тень негатива ложится на все наше профессиональное сообщество.

Многих подобное положение дел не устраивает. Они ищут пути для создания цивилизованного рынка недвижимости. Один из инструментов для этого – создание объединения профессионалов.

Так и появилась идея Гильдии.

НН | Идея родилась в нашем городе?

Цельковский | Нет! Еще в 90-е годы прошлого столетия была создана Гильдия риэлторов России. Затем появилось подмосковное объединение. Дата рождения Электростальской Гильдии риэлторов – 2005 год.

НН | Кто, так сказать, стоял у истоков?

Цельковский | Инициаторами создания новой общественной организации выступили пять агентств недвижимости. Это «Мегаполис-Сервис», которым руководит Сергей Власенко, «Союз-Центр» (его генеральный директор Владимир Овденко был первым президентом гильдии). Среди основателей – бюро по обмену жилплощади, агентства «Крон» и «Авангард». Этими организациями руководят соответственно Валентина Кузнецова, Сергей Воробьев и Виктор Нардов.

НН | Сколько риэлторов объединяет Гильдия сегодня?

Цельковский | Сегодня членами городской гильдии являются одиннадцать агентств.

НН | А сколько их всего работает на городском рынке?

Цельковский | Легальных – с офисом и вывеской – около пятидесяти. А если приплюсовать всевозможных «черных» и «серых» риэлторов, то наберется штук семьдесят-восемьдесят.

НН | Не хотят коллеги объединяться?

Цельковский | Я бы сказал, с осторожностью к этому относятся. Такое же положение и по России в целом, и по Подмосковию. В гильдии риэлторов Московской области, например, всего около полутора сотен членов. Это на весь регион!

НН | В чем же причина такой низкой активности?

Цельковский | Причины самые разные. Тем, кто живет сегодняшним днем, никакие объединения не нужны. У других срабатывает инерция мышления, боязнь, что ими будут командовать, что-то навязывать.



НН | А вы командуете?

Цельковский | У гильдии для этого нет никаких рычагов. Наше объединение абсолютно добровольное. Мы не ведем коммерческой деятельности, у нас нет собственных средств. Когда необходимо на что-то потратить деньги, члены гильдии элементарно сбрасываются. У каждого есть собственный взгляд на бизнес и на окружающую действительность. Поэтому принять решение порой бывает непросто. Но мы едины в главном: рынок недвижимости в нашем городе должен быть цивилизованным.

НН | Решение каких проблем является для вас приоритетным?

Цельковский | Почему риэлтор допускает ошибки? Прежде всего потому, что ему не хватает знаний. Следовательно, необходимо повышать профессиональный уровень тех, кто торгует недвижимостью, помогать им осваивать современные технологии, обмениваться опытом. С этой целью гильдия организует аттестацию риэлторов. Желающие пройти эту процедуру должны прослушать курс лекций по правовым вопросам, технологии оказания услуг, основам психологии общения. После этого компетентная комиссия принимает экзамен. В случае успешной сдачи соискателю выдается аттестат Российской гильдии риэлторов. Сегодня в Электростали этот документ имеют 46 человек. Как показывает опыт, результаты работы таких специалистов выше, чем у их неаттестованных коллег. Большой популярностью пользуются бизнес-тренинги, организуемые Гильдией. Недавно у нас побывал знаменитый на всю Россию бизнес-тренер Артур Оганесян. Участники мастер-класса получили много полезной информации.

НН | Обучение, наверное, не единственное направление деятельности Гильдии?

Цельковский | Разумеется. Очень важным является создание мультилистинговой системы. Говоря проще, налаживание обмена информацией между агентствами недвижимости. Клиенту очень удобно не бегать по агентствам, а получить в одном месте всю необходимую информацию. Выгодно это всем участникам рынка недвижимости: и риэлторам, и застройщикам, и покупателям, и продавцам.

НН | Застройщику, положим, выгодно. И риэлтору-посреднику тоже. А покупателю какая выгода? Раз цепочка продавцов удлиняется, значит, и цена квартиры растет.

Цельковский | Нет! Именно в этом, как говорит молодежь, фишка новой программы. Агентства – члены гильдии заключили между собой соглашение о совместных сделках, которым предусматривается, что комиссионные, получаемые от продавца, делятся на всех участников сделки. При этом агентства свою накрутку не делают. Так что покупатель ничего не теряет по средствам, а по выбору вариантов и скорости сделки даже выигрывает.

НН | А какая тогда выгода у агентства? Ведь приходится делиться прибылью.

Цельковский | Прибыль агентства не уменьшается, так как увеличивается количество сделок.

НН | Эта система действует только среди членов Гильдии?

Цельковский | Да, но мы готовы к сотрудничеству и с другими агентствами. Мы считаем диалог участников рынка недвижимости одним из важнейших условий его успешного развития.

НН | Вернемся к задачам, которые стоят перед Гильдией.

Цельковский | Очень важно наладить продуктивное взаимодействие с органами власти. В частности, мы в рамках Российского объединения ратуем за скорейшее принятие закона о риэлторской деятельности. Он крайне необходим всем участникам рынка.

Члены гильдии недавно образовали комитет по защите прав потребителей риэлторских услуг.

Его возглавил адвокат Сергей Макаров. Располагается он в офисе торгово-промышленной палаты. Позвонить туда можно по телефону **572-32-68**. Принят также кодекс этики Электростальской Гильдии риэлторов.

Уверен, что эти документы окажут существенную помощь в нашем движении к цивилизованному рынку.

НН | Ваша Гильдия образована при Торгово-промышленной палате города Электросталь. Существует ли взаимодействие между двумя организациями?

Цельковский | Конечно. Мы участвуем в большинстве мероприятий, проводимых ТПП, с большой пользой для себя. И еще полезная информация. Список членов нашей гильдии можно найти на сайте гильдии риэлторов Московской области. Там же размещен список аттестованных специалистов. Адрес сайта: www.grmonp.ru В заключение хотел бы сказать, что деятельность городской Гильдии риэлторов способствует повышению качества оказываемых услуг. И еще: гильдия приглашает к тесному сотрудничеству всех городских риэлторов. Уверен, что от этого выиграют все участники рынка.

ГРМО провела процедуру оценки качества брокерских услуг в ООО «АН «Мегаполис-Сервис» в г.Электросталь

Сертификация является добровольной и проводится по инициативе агентств недвижимости с целью подтверждения соответствия оказываемых брокерских услуг требованиям, установленным в нормативных документах РОСС.

Комиссия в составе: Исполнительного директора ГРМО – **Мазуриной Натальи Юрьевны** и Руководителя направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – **Макина Сергея Александровича**, в соответствии с разработанной программой оценки соответствия качества брокерских услуг, проверила соответствие услуг, предоставляемых **ООО «Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис»**, установленным требованиям.

По окончании проверки был составлен Акт проверки услуг, в котором дано заключение о соответствии услуг действующим стандартам. Решение о выдаче компании сертификата соответствия будет принято на ближайшем заседании Управляющего совета ГРМО.

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)



Президентом Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района выбрали Макаренко А.В., исполнительного директора ООО «ЭКО-Строй», вице-президента ГРМО



Макаренко Александр Владимирович,
вице-президент Гильдии риэлторов Московской области,
исполнительный директор ООО «ЭКО-Строй»

В рамках Общего собрания [Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района](#) (ГРЖР), которое проходило 20 октября 2011 г., состоялось переизбрание Президента Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района.

Единогласно проголосовали за **Макаренко Александра Владимировича**, исполнительного директора ООО [«ЭКО-Строй»](#), вице-президента Гильдии риэлторов Московской области.

[Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области](#)

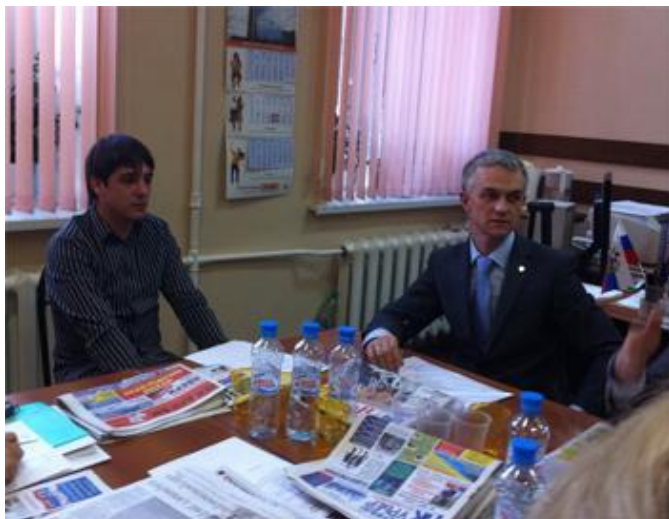
20 октября в офисе Торгово–промышленной палаты

г.Электросталь состоялось Общее собрание

Электростальской Гильдии риэлторов



В мероприятии приняли участие руководители агентств, входящих в Электростальскую гильдию риэлторов



Цельковский Александр Алексеевич - Президент Электростальской гильдии риэлторов

В соответствии с повесткой дня с отчетом о проделанной работе выступил Президент [ЭГР Цельковский Александр](#). По словам Александра Алексеевича за прошедший год все направления деятельности [Электростальской Гильдии риэлторов](#) получили развитие. Это касается обучения и повышения квалификации специалистов компаний, аттестации агентов и брокеров, участия в профессиональных мероприятиях, взаимодействия со СМИ и PR – деятельности, работы над созданием локальной мультилистинговой системы, публичной деятельности и организации досуга.

На собрании рассматривали и другие вопросы:

- о внесении изменений в «Положение о членстве в ЭГР»,
- об учете членов ЭГР в Росфинмониторинге,
- о состоянии информации о компаниях на сайте ГРМО и т.д.

Важным шагом было решение о внесении изменения в «Соглашение о проведении совместных сделок с недвижимостью между риэлторскими организациями», с целью увеличения количества совместных сделок.

В заключении было принято единогласное решение о переизбрании *Цельковского Александра Алексеевича* Президентом [Электростальской Гильдии риэлторов](#) на второй срок.

[Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области](#)

В Гильдию риэлторов города Жуковского и Раменского района приняты новые организации



В рамках Общего собрания [Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района](#) (ГРЖР), которое проходило 20 октября 2011 г., в состав муниципальной Гильдии были приняты две компании из Жуковского:

ООО «ЭКО-Строй»,
ООО «Агат +».

На данный момент в состав муниципальной Гильдии входит один из крупнейших застройщиков в Московской области ЗАО ["ЮИТ Москва"](#) и агентства, предоставляющие услуги на рынке недвижимости:

- ["Агентство недвижимости "Кредит-Центр"](#) ООО
- ["Гарант"](#) ООО
- ["Агентство недвижимости "Триал"](#), ИП Малыш
- ["Град Великий"](#) ЗАО
- ["Зеленый город"](#) ООО
- ["Земли Московии"](#) ООО
- ["Кредит-Центр недвижимость"](#) ООО
- ["Кредит-Центр"](#) ЗАО
- ["НедГео"](#) ООО
- ["ОБЛАСТЬ"](#) ООО
- ["Удачный выбор"](#) ООО
- ["Центр правовой помощи"](#) ООО



*В состав ГРЖР принято ООО "ЭКО-Строй", исполнительным директором которой является **Макаренко Александр Владимирович**, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области*



*О деятельности своей компании рассказывает **Гомонова Светлана Валерьевна**, руководитель ООО "Агат +"*



22 октября в Жуковском и Раменском состоялась Ипотечная суббота!

22 октября проходил День открытых дверей «Ипотечная суббота».

- в г. Раменское по адресу: ул. Красноармейская, д. 4Б;

- в г. Жуковский по адресу: ул. Ломоносова, д. 18/11.

В ипотечной субботе принимали активное участие руководители офисов группы компаний "Кредит-Центр", сертифицированные партнеры Среднерусского Банка Сбербанка России:

- [Белова Юлия Юрьевна](#), заместитель директора

ООО "[Агентство недвижимости](#)

["Кредит-Центр"](#) (офис в Жуковском),

- [Марочкина Светлана Владимировна](#),

заместитель исполнительного директора

ООО [«Кредит-Центр недвижимость»](#)

(офис в Бизнес-Центре «Юбилейный»).



Каждую предпоследнюю субботу каждого

месяца с мая по декабрь 2011 года в

Центрах ипотечного и потребительского

Кредитования Раменского отделения

№ 2580 Сбербанка России проходят

Дни открытых дверей "Ипотечная суббота", куда за бесплатной консультацией может обратиться любой интересующийся приобретением жилья по ипотеке.

Приглашаем вас

на следующий День открытых дверей «Ипотечная суббота» 19 ноября 2011 года.

- в г. Раменское по адресу: ул. Красноармейская, д. 4Б;

- в г. Жуковский по адресу: ул. Ломоносова, д. 18/11.

Сберегательный банк РФ – лидер ипотечного кредитования в России. Более 60% - такова доля рынка ипотеки, которую занимает Сбербанк. Проведением Дня открытых дверей Раменское отделение № 2580 еще раз хочет подтвердить, что главное для него – быть как можно ближе к клиенту.

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)

28 октября состоялся «круглый стол» Мособлбанка при содействии АРИЖК "Альтернатива альтернативной сделке"

Мособлбанк совместно с АРИЖК, Гильдией риэлторов Московской области и Гильдией риэлторов Москвы провел «круглый стол» на тему: «Программа Переезд - эффективный механизм в приобретении нового жилья. 3 продукта программы - одно решение. Перспективы развития».

Мероприятие проводила **Воронкова Дарья Анатольевна**, Начальник Управления ипотечного кредитования АКБ МОСОБЛБАНК ОАО.

Также Воронкова Д.А. подробно рассказала о преимуществах программы "Переезд", разработанной ОАО "АРИЖК" для поддержки граждан, решивших с помощью ипотеки улучшить свои жилищные условия (см. ниже).

С приветственным словом выступили:

Калинин Сергей Валерьевич, Директор по развитию ОАО "АРИЖК",

Хромов Андрей Александрович, Президент Гильдии риэлторов Московской области,

Шкоп Илья Леонидович, Председатель Совета Гильдии риэлторов Москвы.

Дутов Денис Владимирович, Начальник отдела ипотечного кредитования АКБ МОСОБЛБАНК ОАО, рассказал о деятельности банка и об ипотечных программах.

МОСОБЛБАНК ОАО входит в Ассоциацию региональных банков «Россия», Ассоциацию Российских банков и Ассоциацию банков Северо-Запада, является членом Брюссельского Международного Банковского Клуба и Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. Сегодня успешно работают более 300 структурных подразделений МОСОБЛБАНКа по всей России. Подразделения банка есть в каждом федеральном округе России, почти в каждом районе Московской области и каждом административном округе Москвы.



Слева направо:

- **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области,
- **Воронкова Дарья Анатольевна**, Начальник Управления ипотечного кредитования АКБ МОСОБЛБАНК ОАО,
- **Калинин Сергей Валерьевич**, Директор по развитию ОАО "АРИЖК"



Слева направо:

- **Калинин Сергей Валерьевич**, Директор по развитию ОАО "АРИЖК",
- **Шифрин Сергей Олегович** (ОАО "АРИЖК")



Слева направо:

- **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области,
- **Новиков Алексей Юрьевич**, Член Национального Совета Российской Гильдии Риэлторов,
- **Шкоп Илья Леонидович**, Председатель Совета Гильдии риэлторов Москвы



На различные вопросы о программе отвечала **Серопол Элеонора Ивановна**, Начальник Управления продуктовой методологии ОАО "АРИЖК"

В ближайшее время планируется расширение до 400 подразделений.

На данный момент существует 14 программ кредитования, процентная ставка колеблется от 8,9% до 18 % годовых. Максимальный срок кредитования - 30 лет, сумма кредитования до 30 000 000 руб. Объектом ипотеки могут быть не только квартиры и дома, но также и земельные участки.

Программа «Переезд» позволяет приобрести новое жилье:

- в том же или в другом городе в максимально короткие сроки;
- без внесения первоначального взноса и оплаты сопутствующих расходов;
- без возникновения проблем с органами опеки и попечительства;
- с возможностью значительного улучшения жилищных условий, в т.ч. благодаря приобретению объектов первичной недвижимости;
- с возможностью использования в качестве залога ипотечного жилья;
- без ежемесячного обслуживания займа - с погашением займа и начисленных процентов в конце срока (после продажи имеющегося жилья).

Преимущества программы [в презентации "Нестандартное решение квартирного вопроса"](#).

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)

28 октября 2011 г. в Чеховской гильдии риэлторов состоялось Общее собрание и аттестация специалистов



28 октября 2011г. в Чеховской гильдии риэлторов состоялось Общее собрание и аттестация специалистов агентств недвижимости - членов Чеховской Гильдии риэлторов, на котором присутствовали руководители и сотрудники агентств недвижимости, а также Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна** и руководитель направления сертификации, аттестации и развитию Гильдии – **Макин Сергей**.

На общем собрании были заслушаны доклады Президента Чеховской Гильдии риэлторов – **Проценко Владимира Павловича** «О проведении совместных сделок и партнёрских программах Чеховской гильдии риэлторов» и Председателя Комитета защиты прав потребителей и Этики ЧГР - **Боку Ен Уна** «О взаимодействии сотрудников агентств Чеховской Гильдии риэлторов».

С информацией о системе добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости с целью повышения качества услуг, оказываемых на рынке недвижимости членами региональных объединений в свете перехода к саморегулированию предпринимательской и профессиональной деятельности на рынке недвижимости, а также о **снижении размеров оплаты** при осуществлении процедуры аттестации специалистов и сертификации компаний, выступила Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна**.

По окончании Общего собрания была проведена аттестация специалистов рынка недвижимости агентств – членов Чеховской Гильдии риэлторов.

28 специалистов успешно прошли процедуру аттестации!

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)



*На общем собрании с докладом «О проведении совместных сделок и партнёрских программах ЧГР» выступил **Проценко Владимир Павлович**, Президент муниципальной Гильдии*



***Боку Ен Ун**, Председатель Комитета защиты прав потребителей и Этики ЧГР, рассказал о взаимодействии сотрудников агентств Чеховской Гильдии риэлторов*



Аттестация специалистов ЧГР



30 октября ООО «Первое решение» (г. Домодедово) организовал конкурс детского рисунка «Дом моей мечты» и провёл аттестацию своих специалистов



16 октября 2011г. руководитель ООО «Агентство недвижимости «Первое решение» Жолобов Игорь Александрович организовал детский праздник, на котором был объявлен конкурс детского рисунка «Дом моей мечты» по четырём номинациям:

«Дом для моей семьи»,
«Самый смешной дом»,
«Самый сказочный дом»
и «Любимый дом».

И вот состоялось подведение итогов конкурса!

Праздник проходил в актовом зале Домодедовской средней школы №4, куда и собрались дети-участники конкурса и их родители. В мероприятии приняли участие Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна** и руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – **Макин Сергей**.



Для детей был организован концерт, работали аниматоры. Победителям конкурса вручены грамоты и ценные призы от ООО «Первое решение», а остальным участникам - сувениры! Было очень весело!

Накануне праздника была проведена аттестация сотрудников ООО «Первое решение». В торжественной обстановке Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Н.Ю.** поздравила и вручила аттестаты специалистам компании, успешно прошедшим процедуру аттестации!

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)

Новости обучения

Начал свою работу сайт

Национального Учебного Центра Риэлторов



Теперь БЫСТРО, ПРОСТО, ПРАКТИЧНО можно получить информацию о семинарах, преподавателях, зарегистрироваться на обучение, задать вопрос, высказать свои пожелания! На сайте [НАЦИОНАЛЬНОГО УЧЕБНОГО ЦЕНТРА РИЭЛТОРОВ](#) представлено расписание семинаров, учебных курсов, тренингов, мастер-классов. Указаны сроки проведения курсов, презентации преподавателей, анонсы семинаров.

Для ознакомления с программой интересующего Вас курса необходимо просто кликнуть на название учебного курса, которое является ссылкой. На странице каждого курса, тренинга или семинара Вы сможете найти всю необходимую информацию и в рубрике "Регистрация на обучение" осуществить подачу on-line заявки на выбранный курс.



Автономная некоммерческая организация Национальный Учебный Центр Риэлторов учреждение дополнительного профессионального образования, имеющее лицензию на образовательную деятельность. Учредителем Центра является Российская Гильдия Риэлторов.

Целью создания Центра стала необходимость подготовки высококвалифицированных кадров для работы на рынке недвижимости на основе принятого в РГР Национального Стандарта. Центр известен далеко за пределами России: в нем обучались специалисты рынка недвижимости из Болгарии, Украины, Белоруссии, Казахстана, Киргизии.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА УЧЕБНОГО ЦЕНТРА РИЭЛТОРОВ:

Открытость и профессионализм, системность и компетентность, корпоративная культура, связь с современностью. Обучение проводят аккредитованные преподаватели, квалифицированные специалисты [Российской Гильдии Риэлторов](#), имеющие многолетний опыт в сфере недвижимости, а также специалисты в области психологии, юриспруденции, финансов, маркетинге и социальных Медиа.

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ НА САЙТ НАЦИОНАЛЬНОГО УЧЕБНОГО ЦЕНТРА!

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Телефон: +7 (495) 231-49-98; +7 (499) 261-96-80; 261-03-98

E-mail: orgotdel@rgr.ru

www.realtor-ucheba.ru

[Пресс-центр РГР](#)



Как найти клиента, назначить встречу и продать услугу

19 октября 2011 года представители агентств недвижимости, входящих в состав Гильдии риэлторов Московской области, стали участниками нового тренинга организованного ЦРТ ВОСТОК по авторской программе Александра САНКИНА "Как найти клиента, назначить встречу и продать услугу".

В тренинге приняли участие риэлторы Агентства недвижимости Кредит-центр, CENTURY 21 Восток, а так же сотрудники ряда агентств недвижимости города Москвы.

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)



ЦРТ ВОСТОК

Центр риэлторских технологий ЦРТ ВОСТОК основан в 2009 г.

ЦРТ ВОСТОК это обучение и работа риэлтором: курсы, семинары, тренинги для рынка недвижимости. Возможность дополнительного заработка для членов клуба ЦРТ+.

Прокофьев Сергей Валерьевич директор ЦРТ ВОСТОК, Вице-Президент ГРМО

Контакты:

Адрес: **Внимание!**

ЦРТ ВОСТОК переехал в новый офис:

101000, Москва, ул.Покровка, д.3/7,

офис 305 (метро Китай-город)

Телефон: +7 (499) 346 0062

seminar@crt-vostok.ru



Мнение эксперта

Растяжка как жанр - о рекламе по ипотеке Марочкина С.В., зам. исп. директора ООО "Кредит-Центр недвижимость", для газеты "Квартирный ряд"



Нередко можно видеть рекламные растяжки, на которых банки обещают кредит под 8% годовых. И даже с нулевым первоначальным взносом. Возможно ли такое? Где здесь подвох, и что недоговаривают кредитные учреждения? Давайте разберемся.



***Марочкина Светлана Владимировна,**
аттестованный специалист Гильдии риэлторов
Московской области,
заместитель исполнительного директора
ООО «Кредит-Центр недвижимость»*

Когда человек видит растяжку, на которой говорится о кредите, он уверен, что это реклама банка. Однако не все так просто, ведь есть еще кооперативы, кассы взаимопомощи и т.п. Т.е., в первую очередь стоит обратить внимание на то, кто является рекламодателем.

Когда на растяжке черным по белому написано: «8%», человек понимает, что речь идет о 8% годовых, но это тоже не всегда так... Если вас очень заинтересовало предложение на растяжке про 8% и вы не нашли больше ничего кроме этой информации и контактного телефона, то следует позвонить и попытаться выяснить, чья это реклама, и о чем она.

Пример из жизни. В городе Раменское заборы некоторых строек были украшены растяжками: «Кредит на под 8%» и ниже указан телефон. Когда стали выяснять, что это за организация, то оказалось, что она действительно выдает кредиты физическим лицам и действительно под 8%. Уточнение требовалось только одно: 8% не годовых и не на сумму которую вы берете, а под 8% в месяц и на всю стоимость выбранной вами квартиры...

Если реклама дается от имени кооперативов, то следует знать, что помимо выплаты по процентам необходим еще и вступительный взнос (естественно невозвратный в случае выхода). Прибавим к этому ежемесячные взносы за обслуживание вашего счета. И еще «нюанс»: квартира, которую выбирает участник кооператива, покупается на имя кооператива, независимо от того, какая сумма берется в долг.

Иными словами, человек, вступивший в кооператив, внесший вступительный (невозвратный) взнос за членство, взявший в кредит всего 30% от стоимости квартиры, не является ее собственником, пока не рассчитается по займу. Да и проценты платит до 50% годовых со всеми скрытыми и запутанными расчетами - в зависимости от кооператива.

Однако вернемся к банкам. Они всегда указывают на растяжке свои логотип, название и часто рекламный слоган, по которому очень легко узнается: например, Сбербанк: «Сбербанк всегда рядом». Если ничего подобного нет, то скорее всего, это не банк.

*Светлана Марочкина
аттестованный специалист Гильдии риэлторов Московской области
Московская жилищная газета "["Квартирный ряд"](#)", №39 (861) от 06-12 октября 2011 г.*



Равновесие спроса и предложения - залог стабильности рынка - вице-президент РГР Мазурин Н.М. для газеты "Квартирный ряд"

Московский рынок недвижимости и подмосковный во многом близки и похожи друг на друга. Но между ними имеется и немало различий. О том, как развивается рынок Подмоскovie, какие проблемы стоят перед ним сегодня, рассказывает вице – президент Российской Гильдии Риэлторов (РГР), председатель совета директоров группы компаний «Кредит-центр» (г. Раменское) Николай Мазурин:



*Мазурин Николай Михайлович,
председатель Совета директоров группы компаний "Кредит-Центр",
вице-президент РГР*

- Подмоскovie – это лоскутное одеяло, сплетенное из большого количества локальных рынков недвижимости, которые друг от друга могут сильно отличаться. Если в столице рынок недвижимости в целом единообразен, то в Подмоскovie он состоит из множества отдельных микрорынков. В каждом городе и районе они могут развиваться по-своему. Где-то лучше развита загородная недвижимость, где-то - элитная, а где-то и аренда. Например, если мы говорим о городах ближнего Подмоскovie (до 20 км от МКАД), то здесь многие снимают квартиру для проживания поближе к месту работы: с одной стороны, Москва недалеко, с другой, аренда дешевле, чем в столице.

- А что у нас с ценами?

- Ситуация с ценами здесь вполне закономерная. Чем дальше от МКАД, тем дешевле. Уровень цен при этом в течение года относительно стабилен. Московская область – это более 6,5 млн. жителей, не считая приезжих, это 38 районов, 70 крупных городов, которые делятся на пять основных ценовых поясов в зависимости от удаленности от МКАД. Кризис подкорректировал цены и по состоянию на первые числа августа средняя цена предложения квартир здесь следующая:

0 – 10 км (Химки, Мытищи, Долгопрудный, Балашиха, Реутов, Люберцы, Видное, Дзержинский, Красногорск, Королев, Одинцово). Средняя стоимость составляет 73 000 руб. за 1 кв. м в новостройках и 88 000 руб. за 1 кв. м на вторичном рынке жилья.

10 – 20 км (Зеленоград, Пушкино, Щелково, Подольск, Дедовск, Лыткарино, Железнодорожный). Цена предложения за 1 кв. м в новостройках 60 000 руб., на вторичном рынке жилья – 77 000 руб.

20 – 40 км (Ногинск, Электросталь, Домодедово, Раменское, Климовск, Апрелевка, Истра, Жуковский, Электрогорск). В новостройках стоимость за 1 кв. м – 59 000 рублей, на вторичке – 68 000.

40 – 70 км (Клин, Дмитров, Сергиев Посад, Павловский Посад, Орехово-Зуево, Наро-Фоминск, Электрогорск, Чехов). В новостройках средняя цена предложения – 46 000 рублей за 1 кв. м, на вторичном рынке жилья – 55 000 руб.

Более 70 км (Луховицы, Коломна, Ступино, Егорьевск, Дубна, Серпухов, Можайск). Новостройки – 44 000 рублей за 1 кв. м, вторичка – 48 000 руб./1 кв.м.

- Однако, согласитесь, что сознание участников рынка, и даже риэлторов, в соответствие с реалиями пока не пришло. Продавцы хотят дороже продать, покупатели - дешевле купить, а риэлторы больше заработать.

- Да, это так. И это вопрос не года и не двух лет. Хотя, я бы отметил, что оперативное сознание уже пришло, а вот стратегического пока нет. Думаю, если время спокойного развития рынка, когда люди могут планировать покупку квартиры, продолжится, что мы наблюдаем в настоящее время, это будет способствовать скорейшему формированию стратегического сознания. На данный момент цену на квартиры формируют, в первую очередь, покупатели. И продавцы, которым действительно необходимо продать свою квартиру для решения определенных финансовых вопросов, выставляют свои объекты недвижимости по адекватной стоимости, равной покупательской способности желающего приобрести жилье.

- Но такое хрупкое равновесие может в скором времени и рухнуть. Ходят слухи, что количество нового жилья в Подмоскowie сокращается, что неминуемо может привести к новому витку роста цен.

- Статистика показывает обратное. Объем сданного жилья только растет. Возможно, это не сильно ощущается в силу того, что жилье быстро раскупается, однако рост есть. Конечно, активность покупателей всё же ограничена, и ограничивается она платежеспособностью. Поэтому не так-то и просто поднять цены, ведь платежеспособный спрос тогда упадет. Сегодня рынок недвижимости Подмоскowie достаточно стабилен, что обеспечивается равновесием спроса и предложения квартир.

- Николай Михайлович, а может такое быть, чтоб не обрушить рынок, компании не все квартиры продают? Аналитики иногда говорят, что выкидывают квартиры застройщики порциями.

- В Подмоскowie такое сложно представить. Экономика такова, что деньги должны быстро оборачиваться. Строительный бизнес – это такое непростое дело, где срок ожидания возведения дома, получения застройщиком всех необходимых документов, достаточно длительный. Задерживать квартиры на своем балансе совсем невыгодно. При росте цен это имело бы некий смысл. А на данный момент, если компании не будут быстро реализовывать товар, то вся прибыль уйдет на покрытие ссуд и кредитов. Чаше, застройщики декларируют дефицит квартир, однако на деле это крайне редко случается. Это, своего рода, PR-ход. Например, говорят, что осталось всего 5 квартир для повышения спроса у покупателей. А на деле потом еще 5 квартир появляется и еще 5 и т.д. Такое практикуется во всех сферах торговли, не только в сфере недвижимости.

- Значит, вы считаете, что никакого сокращения ввода домов не наблюдается?

- Пока нет. Если оно и будет, то это будет не массово. В пределах 5-7%. Это так называемая вибрация рынка. Мы много ездим по области и видим, что нет нигде замороженных объектов. Наоборот, новые площадки открываются.

- Но согласитесь, что есть все же у застройщика соблазн поднять цену?

- Есть. Застройщик и поднял бы цены, но барьером стоит покупательская способность людей. Зарплату ведь не поднимают так быстро.

- А не хотят они строить больше и цену наоборот опускать?

- Думаю, что на обороте застройщики бы больше заработали и при более низких ценах. Но такое возможно только при содействии государства. И не только финансовой. К примеру, всегда очень остро стоит вопрос с инженерными сетями. На протяжении многих лет строится жилье. А сколько котельных, очистных сооружений параллельно построено? Сколько водозаборов и электропередач? Сложно сказать. Нередко можно слышать, что тот или иной дом годами не подключается к сетям. И вот здесь помощь государства была бы неоценимой. Частные инвесторы в непрофильные объекты не вкладываются, так как деньги на них долго «отбиваются». Без федеральной программы здесь просто не обойтись. Другого выхода нет.

- Если только не установит котельную на крыше построенного дома. Я слышал, что так некоторые продвинутые застройщики делают.

- Действительно, такое практикуется. Совсем недавно я разговаривал с бывшим мэром одного из подмосковных городов. Так вот он мне рассказал, как одна компания строила в городе торговый комплекс. Энергетики выставили такие технические условия, что застройщик решил, что дешевле ему будет поставить дизельный генератор и самим вырабатывать электроэнергию. Понятно, что здесь тоже свои нюансы, но как выяснилось, реализация такого проекта оказалась возможной. Купили топлива, заправили баки и работают себе спокойно, пусть дороже, но спокойней. Это, правда, единичные примеры.



Рябчиков Сергей Иванович исполнительный директор ООО "Кредит-Центр недвижимость" о незаконной перепланировке для журнала Metrinfo.ru



*Рябчиков Сергей Иванович, Исполнительный директор
ООО "Кредит-Центр недвижимость"(г.Раменское)*

Спи, моя радость, усни...

Какие санкции предусмотрены для тех, у кого в квартире обнаружена незаконная перепланировка? Вновь, как и в первой части нашей статьи, обращаемся к Жилищному кодексу (ЖК). П.3 ст.29 предписывает собственнику или нанимателю жилого помещения привести его в первоначальный вид. П.4 – узаконить задним числом, но только через суд. А если ничего этого сделано не будет, то вступает в силу п.5. Цитируем:

Если соответствующее жилое помещение не будет приведено в прежнее состояние... - суд... принимает решение:

1) в отношении собственника о продаже с публичных торгов такого жилого помещения с выплатой собственнику вырученных от продажи такого жилого помещения средств за вычетом расходов на исполнение судебного решения с возложением на нового собственника такого жилого помещения обязанности по приведению его в прежнее состояние;

2) в отношении нанимателя такого жилого помещения по договору социального найма о расторжении данного договора с возложением на собственника такого жилого помещения, являвшегося наймодателем по указанному договору, обязанности по приведению такого жилого помещения в прежнее состояние.

Опять-таки для тех, кто не силен в юридической терминологии, переводим на общепонятный русский: власти имеют право у нанимателя квартиру отобрать, а квартиру собственника продать и отдать ему деньги.

В реальности, к счастью, так не происходит: все наши консультанты единогласно подтвердили, что случаи конфискации квартир им неизвестны. Данная норма ЖК представляет собой классический пример т.н. «спящего закона» - вероятно, из опасения массового недовольства. «Попробуйте конфисковать квартиру, например, с несовершеннолетними собственниками!» - восклицает **Сергей Рябчиков, исполнительный директор** [ООО «Кредит-Центр недвижимость»](http://www.kredit-center.ru).



Так что единственный на сегодня рычаг давления на нарушителей – штрафы, стандартный размер которых в Москве составляет 2500 руб. (статья 7.21 Кодекса об административных правонарушениях РФ). Сумма, на первый взгляд, не очень значительная, но налагаться она может с похвальной регулярностью, кроме того, нарушителям постоянно напоминают, что могут последовать еще более жесткие меры... «Вообще, наблюдения за тем, как и кого штрафуют, вызывает у меня самые грустные мысли о несовершенстве мира, - говорит Оксана Васильева. – Я знаю прецеденты, когда люди творили в своей квартире действительно ужасные вещи: например, в доме дореволюционной постройки (слабые деревянные перекрытия) устроили бассейн, да еще прихватили для этого часть черного хода. Или устраивали на лоджии обычной панельной многоэтажки площадку для барбекю. Не нужно быть специалистом, чтобы понять, что это очень опасно с пожарной точки зрения. Но сделать с ними ничего не могут: они просто не открывают никому двери, а извещения о штрафах игнорируют. А в другой ситуации человек сам хочет все согласовать, вызывает инспектора, и этот инспектор отыскивает у него мнимые нарушения – и штрафует».

Завершая тему ответственности за «самоволку», надобно отметить еще пару моментов. Во-первых, в уже неоднократно упоминавшемся нами выступлении в конце сентября мэр С. Собянин заявил, что ответственность будет повышена. Точных данных пока нет, но здесь, вероятно, уместна аналогия с правилами дорожного движения: уже объявлено, что с 1 июля будущего года штраф за выезд на полосу, выделенную для общественного транспорта, увеличивается – с нынешних 100 руб. до 3000. А во-вторых, власти постоянно ищут новые способы наказания окаянцев. Примечательная информация пришла прошлой зимой из Санкт-Петербурга: там сосулькой убило очередного прохожего, и власти подали в суд на владельца квартиры. Он сделал незаконную перепланировку (присоединил балкон к комнате), в результате чего стали образовываться гигантские наледи. Прецедент создан...

Подробнее читайте в статье: [«Перепланировка квартир: что грозит за незаконные переделки, можно ли такие квартиры покупать и продавать и к чему приведет либерализация согласований?»](#)



[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)



О страховании предмета залога при ипотеке рассказывает Марочкина С.В., зам. исп. директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" для газеты "Квартирный ряд"

Аттестованный специалист Гильдии риэлторов Московской области принимают активное участие принимают в рубрике вопросов-ответов в различных СМИ. Для газеты "Квартирный ряд" на вопрос о страховании предмета залога, страхования жизни и других видах страхования в банках в случаях приобретения ипотеки отвечает **Марочкина Светлана Владимировна**, аттестованный специалист [Гильдии риэлторов Московской области](#), заместитель исполнительного директора ООО ["Кредит-Центр недвижимость"](#).

При покупке жилья с использованием кредитных средств (проще говоря «Ипотека») страхование - обязательное условие при выдаче кредита. По закону (в соответствии с решением комиссии федеральной антимонопольной службы от 1 сентября 2008 года) заемщик обязан страховать только предмет залога от повреждения и полного уничтожения. Но банки-кредиторы, как правило, требуют, чтобы заемщик дополнительно страховал свою жизнь и трудоспособность и риск утраты права собственности на жилье (титул). При этом процентная ставка по кредитам у тех, кто наряду с предметом залога страхует ещё и собственную жизнь, будет меньше чем, у тех, кто такой страховки не оформляет. Так ли это?

Заемщики как потребители должны понимать, что банки дают деньги в долг на определенных условиях, а приемлемы эти условия или нет, каждый решает сам. Так что клиенты вправе выбирать тот банк, который подходит им по всем параметрам.

К примеру, банк Возрождение предлагает ипотеку под 12,5% годовых, но при условии присоединения к договору ипотечного страхования.

При заключении Договора индивидуального личного страхования (по соглашению сторон) вне программы ипотечного страхования, процентная ставка по кредиту увеличивается от 0,5% до 1,5% к ставке по кредиту. А в случае отказа от предложенных банком вариантов страхования процентная ставка вырастает на 2% к ставке по кредиту.

Банк ВТБ 24 предлагает кредиты с процентными ставками от 9,5%, но это только в случае оформления страхового полиса по рискам:

- утраты жизни и трудоспособности заемщика (поручителя - если применимо);
- утраты (гибели) или повреждения приобретаемой квартиры; прекращения или ограничения права собственности на квартиру (в течение первых трех лет после приобретения квартиры в кредит).

То есть по всем возможным видам страхования. И есть оговорка: что в случае оформления страхового полиса только по риску утраты (гибели) или повреждения приобретаемой квартиры процентные ставки увеличиваются на 3% годовых от указанных выше.

Сберегательный Банк РФ требует в обязательном порядке только страхование передаваемого в залог имущества (за исключением земельного участка) от рисков утраты/гибели, повреждения в пользу Банка на весь срок действия кредитного договора. При этом Заемщик/залогодатель имеет право страховать залоговое имущество в любой страховой компании, отвечающей обязательным требованиям Банка к страховым компаниям и условиям предоставления страховой услуги.

Газета ["Квартирный ряд"](#),
№ 37 (859) 22-28 сентября 2011г.





Рябчиков Сергей Иванович
исполнительный директор
ООО [«Кредит-Центр недвижимость»](#)

Спрос, как и в первые послекризисные месяцы, окончательно переместился в однокомнатные квартиры, что не могло не вызвать небольшой рост цен в этом сегменте. Причем очевидно, что боясь непредсказуемых последствий для экономики происходящего в

политике, люди стараются купить то, на что хватает денег. Это привело к перекосам цен, когда продавцы однокомнатных «хрущевок» с уверенностью хотят получить за них всего на 100-200 тысяч дешевле, чем продавцы «типовых» квартир, и, что особенно удивительно, иногда получают. При этом предложение купить на 300 тысяч рублей дороже двухкомнатную «хрущевку», как правило, вызывает у покупателя отказ в связи с тем, что «собраны до последней копейки все возможные ресурсы». Резко уменьшилось количество и выставляемых на продажу квартир. Видимо, главную роль здесь играет неопределенность и незнание того, планируются ли какие-либо перемены после выборов.

Наиболее активным спросом пользуются новостройки, строительство которых либо уже завершено, либо очевидно будет завершено к марту 2012 года. Дома, не укладываемые в эти сроки, не вызывают ажиотажа у покупателей, даже несмотря на значительно более низкие цены, чем на вторичке и в сданных новостройках. Люди почему-то предпочитают покупать 30-метровые «хрущевки» за цену 45-метровых новостроек, несмотря на 214-ФЗ и регистрацию долевки.

Но несмотря на некоторые пессимистические симптомы состояния рынка предложения квартир в Раменском по-прежнему далеко от дефицита, а цены (несмотря на некоторый рост в сегменте 1-комнатных квартир) остаются относительно стабильными.

Ситуация с ценами на рынке недвижимости Раменского по состоянию на первые числа октября 2011 года следующая:

Цена предложения 1-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 30-32 кв.м. колеблется в пределах от 2,45 до 2,5 миллионов рублей. В типовых домах однокомнатные квартиры площадью 33-37 кв.м. предлагаются по цене от 2,6 до 2,8 миллионов рублей. В новых сданных домах (последние 10 лет) цены предложения на квартиры площадью 40-50 кв.м. составляют от 3,15 до 3,4 млн. рублей.

Цена предложения 2-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 42-45 кв.м находится в диапазоне от 2,8 до 3,0 млн. рублей, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагаются по цене от 3,5 до 3,8 млн. руб. В новых сданных домах за квартиры площадью 66 кв.м. просят от 4,2 до 4,8 млн. руб.

3-х комнатные квартиры в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. предлагаются по цене от 3,4 млн. рублей до 3,7. В типовых домах квартиры площадью 63-72 кв.м. предлагаются по цене от 4,2 до 4,5 млн. рублей. В новых сданных домах цены на квартиры площадью от 85-96 кв.м. составляют от 4,8 до 5,6 млн. рублей.



Таблица 1. Средние цены на квартиры в Раменском по состоянию на первые числа октября 2011г.

1-комн. квартиры			
вид	параметры	Цена (млн. руб.)	Изменение цены за месяц (%)
"хрущевки"	Общая площадь - 30-32 м ² комната - 17 м ² , кухня – 6 м ²	2,45-2,5	+4,4
типовые	Общая площадь - 33-37 м ² комната - 17-18 м ² , кухня - 6,9-8,5 м ²	2,6-2,8	+0,9
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь - 40-48 м ² комната - 18-24 м ² , кухня - 10 м ²	3,15-3,4	+2,3
2-комн. квартиры			
вид	параметры	Цена	Изменение цены за месяц (%)
"хрущевки"	Общая площадь - 42-43 м ² жилая - 29-31 м ² , кухня - 6-6,5 м ²	2,8-3,0	0
типовые	Общая площадь - 48-56 м ² жилая - 29-30 м ² , кухня - 7-9 м ²	3,5-3,8	0
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь - 65-70 м ² жилая – 35-42 м ² , кухня - 10 – 12 м ²	4,2-4,8	0
3-комн. квартиры			
вид	параметры	Цена	Изменение цены за месяц (%)
"хрущевки"	Общая площадь - 56-59 м ² жилая - 33-40 м ² , кухня - 5,5-6 м ²	3,4-3,7	0
типовые	Общая площадь - 63-72 м ² жилая - 39-41 м ² , кухня - 7-12 м ²	4,2-4,5	0
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь - 85-96 м ² жилая - 45-50 м ² , кухня – 10-14 м ²	4,8-5,6	0



На начало октября 2011 года на вторичном рынке жилья города Жуковский зафиксировано достаточно ощутимое снижение предложения и увеличение спроса. Связано это с сезонным фактором или показателями финансового рынка, пока непонятно. Однако потенциальным продавцам недвижимости не стоит искать предпосылок к ощутимому росту цен на вторичном рынке жилья. Проанализировав базу реальных сделок, проведенных в Агентстве за 9 месяцев текущего года, было установлено следующее:

1. Все проданные объекты были проданы с существенным торгом. В среднем это 150 тысяч рублей, а что касается «элитного» жилья, торг составил 250 тысяч рублей.

2. 48% жилья было куплено с использованием ипотечного кредита.

Лидером среди банков по-прежнему является «Сбербанк» - 49%, на втором месте «ВТБ-24» - 12% сделок, 10% - «Возрождение», по 10% - московские банки «Дельта-кредит», «Сосьете –Женераль», «Московский кредитный банк».

3. Ценовая планка, которую готовы преодолеть потенциальные покупатели, установилась на отметке 72 000 рублей за квадратный метр (средняя цена, по которой реально проходят сделки).

Что касается типов жилья, предпочтения наших клиентов таковы: за прошедшие 9 месяцев было продано 30,4 % квартир «хрущевского» типа; 22% - «новостроек без отделки»; 26% - «типового» жилья; 17,3% - «сталинок» и менее всего было продано «малогабариток» - 4,3 %.

Большой популярностью пользовались 2-х комнатные квартиры – 60 % от общей доли проданных квартир (благодаря Акции «Сбербанка», по программе «8-8-8», многие клиенты продавали свои «однушки», брали кредит под 8% годовых и улучшали жилищные условия, приобретая 2-х комнатные квартиры.) 26% - однокомнатных ; 13% - 3-комнатных квартир.

Необходимо отметить срок продажи объектов. Он был различным. Продавцы, которые прислушивались к советам специалистов Агентства и определяли цену за объект, согласно рекомендациям, получали рыночную цену в течение двух месяцев, а срок внесения аванса, был и того меньше – 1-1,5 месяца. Несговорчивые продавцы, которые, после всех приведенных аргументов и полного анализа рынка все же говорили «а я не тороплюсь», ждали своего покупателя от полугода до восьми месяцев, дав все же дисконт и в результате, продавали свой объект за изначально рекомендованную цену.

Не могу не отметить тот факт, что на сегодняшний день, продавцы недвижимости при формировании цены до сих пор в лучшем случае отталкиваются от средней по городу стоимости квадратного метра, не принимая во внимание ни инфраструктуру, ни месторасположение, ни состояние жилого фонда, ни тип квартиры.

А чаще всего смотрят на недавние объявления и предлагают похожие цифры, абсолютно не интересуясь тем, насколько большие скидки получают покупатели. А покупатели становятся все более требовательными и не спешат заключать сделки, не жалея время на поиски жилья, удовлетворяющего все их предпочтения.

По состоянию на первые числа октября 2011 года **цена предложения 1-комнатных квартир «хрущёвок»** в Жуковском общей площадью 30-32 кв.м. составляет от 2,3 до 2,4 млн. рублей. В типовых домах однокомнатные квартиры площадью 33-37 кв.м. предлагаются по цене от 2,8 до 2,9 млн. рублей. В новостройках (последних 10 лет) цена предложения на квартиры площадью 40-50 кв.м. составляет от 3,0 до 3,3 млн. рублей.



Цена предложения 2-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 42-45 кв.м составляет от 2,9 млн. рублей до 3,0, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагают по ценам от 3,6 о 3,7 млн. руб. В новостройках за квартиры площадью 66 кв.м. просят от 4,2 до 5,0 млн. рублей.

3-х комнатные квартиры в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. предлагаются по цене от 3,4 до 3,5 млн. рублей. В типовых домах квартиры этого типа площадью 63-72 кв.м. 4,2 - 4,5 млн. рублей. В сданных домах-новостройках цены на квартиры площадью от 75 кв.м. составляют от 5,5 млн. до 6,2 млн. рублей (см. Таблицу 1).

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)

Таблица 1. Цены на квартиры в Жуковском по состоянию на первые числа октября 2011 года

вид	параметры	Цена (млн. руб.)
"хрущевки"	Общая площадь - 30-комната - , кухня -	2,3-2,4
типовые	Общая площадь - 33-комната - 17-, кухня - 6,9-	2,8-2,9
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь - 37-комната - 18-, кухня -	3,0-3,3
вид	параметры	Цена (млн. руб.)
"хрущевки"	Общая площадь - 42-жилая - 29-, кухня - 6-	2,9-3,0
типовые	Общая площадь - 48-жилая - 29-, кухня - 6-	3,6-3,7
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь - жилая - , кухня -	4,2-5,0
вид	параметры	Цена (млн. руб.)
"хрущевки"	Общая площадь - 56-жилая - 33-, кухня - 5,5-	3,4-3,5
типовые	Общая площадь - 63-жилая - 39-, кухня - 7-	4,2-4,5
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь – от жилая – 45-, кухня –	5,5-6,2

Стоимость аренды квартир в Москве и Подмоскowie, по данным ГРМО для РИА Новости



Средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры эконом-класса в нецентральных районах Москвы составляет по информации крупных риэлторских агентств от 27 до 32 тысяч рублей.



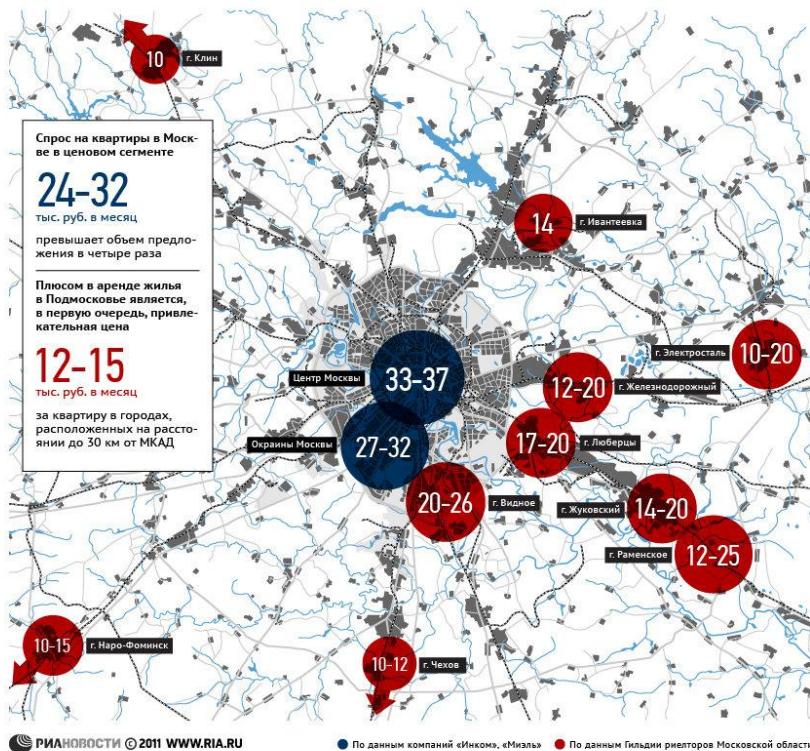
По данным компании "Инком", аренда непритязательной "однушки" в центре города обойдется в среднем в 33 тысячи рублей, а аналитики компании "Миэль" считают, что расходы на аренду будут выше и составят около 37 тысяч рублей. Таким образом, средняя стоимость аренды скромной однокомнатной квартиры в Москве составляет около 30 тысяч рублей, а для центральных районов города - примерно 35 тысяч рублей.

На сегодняшний день на арендном рынке существует единственная альтернатива Москве, представленная городами ближнего Подмоскowie. "Плюсом в аренде жилья в Подмоскowie является, в первую очередь, привлекательная цена - в городах ближнего Подмоскowie (до 30 км от МКАД) возможно найти квартиру от 12 тысяч рублей в месяц", - отмечает президент Гильдии риэлторов Московской области **Андрей Хромов**.

По данным Гильдии риэлторов Московской области, средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры Видном составляет 20-26 тысяч рублей, в Люберцах - 17-20 тысяч рублей, в Жуковском 14-20 тысяч рублей, в Ивантеевке - от 14 тысяч рублей, в Железнодорожном - 12-20 тысяч рублей, в Раменском - 12-25 тысяч рублей, в Электростали - 10-20 тысяч рублей, в Наро-Фоминске - 10-15 тысяч рублей, в Чехове 10-12 тысяч рублей, а в Клину - от 10 тысяч рублей. Арендаторы, которые намерены ездить на работу в Москву из Подмоскowie предпочитают города, расположенные поблизости от железнодорожных станций. Например, по наблюдениям участников рынка, на работу в столицу ездит около 90% населения Люберец. В Железнодорожном этот показатель составляет 80%, в Раменском - 70%, в Ивантеевке - 60%, в Видном - 30-55%, а в Чехове - 30-40%.

Аренда квартир в Москве и Подмоскowie

Сколько стоит ежемесячная аренда 1-комнатной квартиры эконом-класса в столице и области



РИА НОВОСТИ © 2011 WWW.RIA.RU



Недвижимость Подмосковья. Вторичный рынок по данным Гильдии риэлторов Московской области и компании "Бизнес консалтинг" - для журнала "Недвижимость & Цены"

Представляем данные, приведенные компанией «Бизнес консалтинг» и Гильдией риэлторов Московской области, о ценах на вторичном рынке жилья в городах Подмосковья и их изменении за месяц по состоянию на сентябрь — начало октября 2011 г.



В сентябре зафиксирован разнонаправленный характер изменения цен на вторичном рынке жилья подмосковных городов. В основном отмечен рост стоимости квартир, но примерно в пятой части городов области цены показали отрицательную динамику. И только в Электростали и Шаховской стоимость выставленных на продажу квартир в сентябре осталась на уровне августа.



Самая высокая цена 1 кв. м по состоянию на начало октября традиционно в городах, расположенных до 10 км от МКАД. Это Реутов, Химки, Одинцово, Красногорск, Мытищи. В них средняя стоимость 1 кв. м отмечена в диапазоне от 95 тыс. руб. (Мытищи) до 101,9 тыс. руб. (Реутов). Следует отметить, что хотя город Видное в Ленинском районе находится на территории, которая присоединена к Москве, он выбыл из пятерки городов с самыми высокими ценами. В Видном на начало октября стоимость 1 кв. м снизилась на 0,6%, до 94,5 тыс. руб.

Самая низкая стоимость 1 кв. м не изменила своих позиций в подмосковных городах, расположенных в 130–150 км от МКАД. Пятерка этих городов следующая: Лотошино (36,8 тыс. руб./кв. м), Талдом (36,8 тыс. руб./кв. м), Серебряные Пруды (34,6 тыс. руб./кв. м), Зарайск (34,1 тыс. руб./кв. м), Рошаль (27,6 тыс. руб./кв. м).

Разница в средней стоимости 1 кв. м между самым дорогим и дешевым городом Подмосковья в начале октября составила 74,3 тыс. руб. Столь внушительная цифра объясняется многими факторами: расстоянием от Москвы, развитием инфраструктуры, наличием рабочих мест, качеством застройки, транспортной доступностью и пр.

**Примечание. В таблице указаны цены предложения. Реальные цены, как правило, могут быть ниже на 0 - 5 %.*



«Недвижимость & Цены» №43 (2011)

Таблица 1 "Средние цены на жилье в городах Подмосковья. Октябрь 2011 г.

№	Населенный пункт	Население	Расстояние от МКАД	Цена за 1 кв. м в октябре 2011 г.	Изменение цены за месяц в %
1	Реутов	80	1	101 900	0,4
2	Химки	180	1	98 200	1,2
3	Одинцово	150	7	97 000	0,5
4	Красногорск	130	3	96 900	0,6
5	Мытищи	165	1	95 000	0,3
6	Видное	55	5	94 800	0,3
7	Долгопрудный	80	3	91 600	0,9
8	Дзержинский	45	1	87 400	1,2
9	Люберцы	160	1	87 400	1,5
10	Королев	170	5	86 800	0,7
11	Юбилейный	35	10	84 900	1,2
12	Щербинка	30	10	83 800	0,4
13	Трошк	35	20	81 800	1
14	Балашиха	190	10	80 700	1,1
15	Котельники	20	5	80 300	1,3
16	Железнодорожный	115	10	79 500	0,9
17	Домодедово	125	15	77 800	-0,9
18	Подольск	180	20	77 400	1,2





19	Пушкино	100	15	73 400	1,1
20	Лыткарино	50	14	73 200	0,1
21	Жуковский	100	20	72 800	0,3
22	Климовск	55	25	72 300	0,7
23	Власиха пос.		17	72 100	2,4
24	Лобня	65	12	72 000	0,1
25	Раменское	85	33	70 000	-0,6
26	Черноголовка	20	40	66 900	0,5
27	Щелково	115	17	66 700	0,2
28	Истра	85	50	66 700	0,6
29	Звездный Городок пос.		22	66 700	0,9
30	Краснознаменск	32	40	66 500	2,2
31	Ивантеевка	50	17	65 100	0,5
32	Фрязино	52	25	62 900	0,6
33	Чехов	73	50	62 200	1,6
34	Солнечногорск	60	50	60 800	0,8
35	Наро-Фоминск	70	50	58 900	1,2
36	Дмитров	65	60	57 400	0,5
37	Звенигород	15	40	55 700	1,3
38	Сергиев Посад	110	55	55 500	0,2
39	Красноармейск	25	40	55 200	1,1
40	Протвино	40	100	55 000	2,2
41	Дубна	70	110	54 700	2,8
42	Ступино	65	85	54 100	-0,2
43	Ногинск	115	35	53 800	0,4
44	Руза	13	90	53 800	2,3
45	Клин	85	65	53 700	0,4
46	Лосино-Петровский	25	25	53 300	-0,4
47	Бронницы	20	40	52 400	0,2
48	Электросталь	150	40	52 200	0
49	Пущино	20	95	51 500	-0,2
50	Серпухов	130	80	50 200	-0,2
51	Коломна	150	95	48 900	0,4
52	Павловский Посад	60	55	47 000	0,6
53	Можайск	30	90	46 500	-0,4
54	Орехово-Зуево	120	75	43 900	0,5
55	Кашира	40	80	42 700	1,2
56	Молодежный		60	42 000	1
57	Луховицы	35	125	41 600	1,5
58	Воскресенск	90	80	41 000	0,7
59	Волоколамск	25	100	41 000	1,2
60	Восход		70	39 900	1
61	Электрогорск	20	70	39 800	-2,2
62	Озеры	25	120	39 200	-0,8
63	Шагура	30	150	39 000	-0,8
64	Егорьевск	70	95	38 700	-0,3
65	Шаховская	11	125	38 600	0
66	Лотошино	5	135	36 800	2,2
67	Талдом	13	100	36 800	2,8
68	Серебряные Пруды	10	150	34 600	0,9
69	Зарайск	25	160	34 100	0,6
70	Рошаль	25	150	27 600	-1,1

Специалисты ГРМО для интернет-журнала www.metinfo.ru о рынке недвижимости сегодня: "Расчеты: доллар или рубль. Скажется ли падение рубля на ценах на квартиры"



Алексей Рудаков,
генеральный директор
[Группы компаний «ПЖИ»](#)

Ослабление российской национальной валюты – рубля - по отношению к доллару и евро вызывает беспокойство на рынке недвижимости. Главный вопрос – не станет ли это причиной перевода ценников с рублей на условные единицы, что на самом деле обернется ничем иным, как ростом цен на недвижимость.

Ситуация двух последних месяцев стала наглядно демонстрировать то, что при расчетах выиграли те продавцы, кто зафиксировал свои цены в иностранных валютах (условных единицах), а не в рублях. Поэтому на рынке недвижимости поползли слухи, что если ситуация будет развиваться по данному сценарию и в будущем, то это может спровоцировать переход все большего числа продавцов вторичного рынка и, возможно, даже застройщиков, на обозначение цен предложения в условных единицах. Это означает, что платежи будут осуществляться или по курсу ММВБ на момент платежа, либо, как это было раньше на первичном рынке, по внутреннему курсу застройщика. Насколько эти слухи достоверны, «Журнал о недвижимости [MetInfo.Ru](#)» выяснял с помощью экспертов.

Дмитрий Таганов, руководитель АЦ Корпорации «ИНКОМ», на протяжении уже пяти лет в специализированных профессиональных базах данных все предложения рынка номинируются в трех валютах – рублях, долларах и евро. Что касается рекламных объявлений, то согласно закону «О рекламе» (ст.5. п.7.1.) стоимость в обязательном порядке должна быть указана в рублях. И в Гражданском кодексе РФ есть статья 317, пункт 1 которой гласит: «денежные обязательства должны быть выражены в рублях». «Вместе с тем закон допускает, производя расчеты в рублях, опираться на эквивалент в иностранной валюте», - добавляет **Алексей Рудаков**, генеральный директор [Группы компаний «ПЖИ»](#).



Александр Цельковский,
генеральный директор [Century](#)
[21 Мегapolis-Сервис](#)

Полулегальные расчеты

При расчетах покупателей с продавцами на вторичном и первичном рынке есть свои нюансы. И вторичный рынок, как более чувствительный к внешним переменам, должен был бы первым прореагировать на финансовую нестабильность национальной валюты. Но пока этого не случилось. По словам **Олега Самойлова**, генерального директора «РЕЛАЙТ-Недвижимость», в Москве в массовом сегменте процент квартир, продавцы которых изначально номинируют цены в валюте, в настоящее время минимален. По оценке **Александра Цельковского**, генерального директора [Century 21 Мегapolis-Сервис](#) (Президента [Электростальской Гильдии риэлторов](#)), таких на данный момент примерно 5%. Эксперт признает, что отдельные продавцы сейчас пытаются привязать стоимость недвижимости к курсу валют, но такие случаи единичны, поэтому о тенденции пока говорить рано.



Аркадий Власенко,
генеральный директор
[«АН «Мегapolis-Сервис»](#)
[г. Железнодорожный»](#)



Как отметил **Александр Зиминский**, директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty, примерно 70% квартир выставаются в иностранной валюте. «Но валюта продажи зависит не от характеристик квартиры, а от пожеланий владельцев, ситуации в их бизнесе», - уточняет эксперт. На практике привязка к той или иной валюте важна для тех, кто в этой валюте и собирается хранить вырученные от сделки средства или планирует погасить свои обязательства в этой валюте, добавляет **Алексей Рудаков (ГК «ПЖИ»)**.

Как объяснил **Алексей Рудаков (ГК «ПЖИ»)**, застройщику опираться на курс иностранной валюты целесообразно в следующих случаях:

- когда взят кредит в иностранной валюте;
- когда предоставляется участнику долевого строительства рассрочка на длительный срок;
- когда приобретаются строительные материалы в ценах, эквивалентных курсу валюты;
- когда расчеты с подрядными организациями производятся в привязке к валютному курсу;
- когда учредителями застройщика являются иностранные лица и при этом они планируют получить доход по проекту в своей валюте;
- когда застройщик работает одновременно и в России и за рубежом.

В остальных случаях эффективность данной меры не очень высока.

Перспектива валютизации

Что же касается перспективы в будущем перейти на расчет за недвижимость в валюте, то **Олег Репченко** руководитель Аналитического центра [«Индикаторы рынка недвижимости»](#), считает, что появление ценников в денежных знаках других государств за жилье экономкласса маловероятно, так как люди которые его продают и покупают, используют преимущественно только российские рубли, в рублях измеряются и их доходы, и расходы. Однако эксперт соглашается с тем, что рынок недвижимости будет раслаиваться, и при сделках с дорогим жильем ценники с валютным обозначением стоимости продаваемых объектов, как и раньше, будут использоваться. Аналитик связывает это с тем, что целевая аудитория элитного рынка – это преимущественно бизнесмены, которые работают или на международных рынках, или ведут свои расчеты с партнерами в валюте, поэтому для них такой подход более удобен.

Похожее мнение высказали и другие игроки рынка недвижимости.

Не видит смысла перехода в другую валюту и **Алексей Рудаков (ГК «ПЖИ»)**. Он говорит, что расчеты застройщика с подрядными организациями производятся в рублях, кредиты на финансирование строительства тоже в рублях. **Аркадий Власенко**, генеральный директор [ООО «АН «Мегаполис-Сервис», Железнодорожный»](#), также считает, что застройщикам нужны оборотные средства в первую очередь в рублях, «а ценники, в случае заметной инфляции, можно достаточно часто переписывать». Хотя эксперт и допускает, что в долгосрочной перспективе, «если рубль будет слабеть длительно и постоянно, рынок может перейти в расчеты на валюту».

Мнения экспертов

Александр Цельковский, генеральный директор [Century 21 Мегаполис-Сервис](#)

Если продавцы привязываются к растущему курсу валюты, то рублевые цены вырастут.

Аркадий Власенко, генеральный директор [«АН «Мегаполис-Сервис» г. Железнодорожный»](#):

На цены действуют разнонаправленные силы: с одной стороны снижение курса рубля, с другой опасения второй волны экономического кризиса и как следствие возможное падение цен на недвижимость.

Алексей Рудаков, генеральный директор [Группы компаний «ПЖИ»](#):

На подмосковном первичном рынке на повышение цен влияет много факторов: объединение с Москвой, нагнетание обстановки из-за мирового кризиса, уменьшение предложения, вызванное предыдущей волной кризиса, летний рост предложений от банков по ипотечным программам... На наш взгляд, данный фактор (падение рубля прим. ред.) в настоящее время не является самым весомым.

Более подробно читайте [здесь](#)

По материалам www.metinfo.ru



**РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ®**

ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ®

Информационная справка о ценах на жилье в городах России реализована на основе обобщения данных Единой базы Российской Гильдии Риэлторов (www.rgr.ru).

Единая база данных РГР обновляется ежедневно. На “30” октября 2011 года в ней представлено более **550 тыс.** объектов из **50** регионов Российской Федерации.

Информационная справка охватывает **34** крупнейших городов Российской Федерации и Московскую область. По остальным городам информация либо неточна из-за недостатка данных, либо отсутствует на дату мониторинга.

В расчете участвуют предложения на вторичном рынке городов России. В качестве основного параметра принята средняя цена предложения квадратного метра в конкретном городе с вычислением вектора и размера прироста цен в %. К расчету принимаются объекты с датой обновления не старше 3-х месяцев.

Настоящая справка является официальным документом РГР и рассылается по базе адресов, в том числе: всем членам Гильдии, федеральным, региональным и муниципальным органам управления РФ, федеральным и региональным средствам массовой информации.

Контакты: НП «Российская Гильдия Риэлторов»: 105005, Москва, ул. Радио, д.14, стр.1, E-mail: rgr@rgr.ru; inform@rgr.ru; Комитет РГР по консалтингу, Комитет РГР по информационным технологиям.

При технической поддержке портала «[МИР КВАРТИР](http://mirkvartir.ru)». Справки и консультации по аналитическим исследованиям по E-mail web@mirkvartir.ru.



Таблица 1.
Цены на рынке недвижимости в крупнейших городах России
по состоянию на "30" октября 2011 г.

Города РФ	Ср.цена предложения на 30 октября с.г. (руб./кв.м)	Прирост относительно 30 сентября 2011 г. (%)
Москва	177049	1,8%
С.-Петербург	86836	-2,3%
Мос. область	70241	4,4%
Екатеринбург	59543	0,3%
Хабаровск	56168	0,9%
Калуга	55344	0,5%
Ростов-на-Д.	53007	1,1%
Новосибирск	52125	2,3%
Тюмень	49102	0,4%
Краснодар	47900	-0,7%
Ярославль	47355	-0,5%
Белгород	47542	0,6%
Тверь	47278	0,3%
Красноярск	47684	1,5%
Н. Новгород	45255	-0,6%
Казань	44601	-1,4%
Владимир	44641	-1,0%
Тула	44526	0,4%
Энгельс	29039	-1,5%
Пермь	43031	-1,4%
Липецк	41346	1,0%
Воронеж	39381	0,8%
Смоленск	38717	-0,4%
Пенза	36104	-1,9%
Кострома	37583	2,3%
Тольятти	36272	1,2%
Иваново	34396	0,2%
Новокузнецк	33455	-0,2%
Ульяновск	32946	0,3%
Таганрог	32550	0,1%
Саратов	32976	2,0%
Курск	31102	-0,6%
Димитровград	28843	1,6%
Омск	24573	1,6%

"Восточный курьер" - рекламно-информационная газета для риэлторов и жителей Подмосковья №36, №37, №38, №39.

В свежих номерах читайте:

- Подмосковье – лидер по новостройкам.
- Как проверить качество новой квартиры.
- Ставка ставке - рознь.
- Старый новый президент.

А также:

- Самые актуальные предложения от агентств недвижимости Восточного и Северо-Восточного Подмосковья в рубрике «Квартиры», «Дома», «Дачи», «Участки», «Гаражи» и др.
- Более 500 частных объявлений в другие рубрики и ТВ-программа.

Скачать [№36](#), [№37](#), [№38](#), [№39](#)

[Пресс-служба Гильдии риэлторов](#)
[Московской области](#)



Газета «Восточный курьер» - это:

Территория распространения – Восточное и Северо-Восточное Подмосковье

Тираж – 11000-13500 экземпляров (Реутов, Щелково, Железнодорожный, Фрязино, Ивантеевка, Электроугли и пос. Воровского, Ногинск, Электросталь, Павловский Посад, Электрогорск).

Способ распространения - киоски "Союзпечать" ("АРИА-АиФ" - Электросталь, Ногинск и Павловский Посад), киоски «Печать» и «Эрудит» (Железнодорожный), «Печать» (Электроугли) и партнерская торговая сеть (в т.ч. магазины «Эльдорадо», «Эксперт», SPAR, «АВТО-49», «Пятачок», «Амбар» и др.), а также стойки в торговых и офисных центрах городов Восточного и Северо-Восточного Подмосковья.

Тематика издания – рекламно-информационная газета для риэлторов и жителей Подмосковья (более 3000 объявлений о недвижимости, бесплатные юридические консультации по вопросам недвижимости, а также новости недвижимости, объявления о услугах, работе, знакомствах, автомобилях, развлекательная информация и ТВ-программа + более 100 рекламных модулей в каждом номере).

Периодичность – выходит 4 раза в месяц, по четвергам.

Гл. редактор: Светлана МИГАЛЕВИЧ

Тел./факс: (49657) 1-01-74.

Издатель: Геннадий МИГАЛЕВИЧ

Тел. +7 (926) 351-48-55 (прием рекламы и объявлений, вопросы выпуска и распространения).