



Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



ВЕСТНИК ГРМО
ЯНВАРЬ 2012

Новости обучения:

Состоялся тренинг «РАБОТА С КЛИЕНТАМИ ПО ТЕЛЕФОНУ».....[стр. 4](#)

Жизнь Гильдии

- В День Российской печати Хромову А.А. вручена Благодарность от Союза Журналистов Подмосковья.....[стр. 5](#)
- 11 января 2012 года инициативная группа руководителей агентств недвижимости г.Ступино решила: Гильдии быть!.....[стр. 6](#)
- 12 января 2012 года Страховой дом «ВСК» провёл «круглый стол» в г.Королёве на тему «Корпоративная программа «ПиКвик».....[стр. 6](#)
- 17 января 2012г. состоялась рабочая встреча руководителей ГРМО и Мособлбанка.....[стр. 7](#)
- Президент Гильдии риэлторов Пушкинского района Манченко Константин Иванович избран в состав Общественной палаты Пушкинского муниципального района.....[стр. 7](#)
- Сергей Рябчиков, исполнительный директор ООО «Кредит-Центр недвижимость» (г.Раменское) для интернет-журнала www.metrimfo.ru.....[стр. 8](#)
- НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис" провели видеоконференцию с риэлторами из Бостона.....[стр. 9](#)
- 26 января 2012 года состоялась встреча директора агентства недвижимости «Дом на Скале» (г. Королев) с представителями «Транскапиталбанка».....[стр. 9](#)
- Ольга Мамонтова - директор агентства недвижимости "Удачный выбор" (г.Раменское) для интернет-журнала www.metrimfo.ru.....[стр. 10](#)
- 25 января 2012г. ГРМО проведён «круглый стол» с руководителями агентств недвижимости г.Воскресенска.....[стр. 11](#)
- 27 января 2012 года Страховой дом «ВСК» провёл «круглый стол» в г.Электросталь на тему «Корпоративная программа «ПиКвик».....[стр. 12](#)
- Хромов А.А. избран Председателем Управляющего Совета РОСС.....[стр. 13](#)
- Президента НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис" Сергея Власенко наградили орденом «Звезда экономики России – III степени».....[стр. 14](#)
- 31 января 2012 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация агентства недвижимости ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ» (г.Ивантеевка).....[стр. 15](#)

Новости РГР

- 15 января стартовал Конкурс "Профессиональное признание 2012"!.....[стр. 16](#)
- РГР выступит бизнес-партнером II международной конференции «Рынок недвижимости и инвестиции»!.....[стр. 16](#)
- 13 февраля 2012 года состоится открытое заседание Комитета по обучению и профессиональному образованию.....[стр. 16](#)
- Риэлтор: посредник или помощник? - репортаж с места событий.....[стр. 17](#)
- Российская Гильдия Риэлторов стала Деловым партнером 63 Всемирного Конгресса федерации профессионалов рынка недвижимости FIAVCI.....[стр. 18](#)
- РГР выступила Партнером I всероссийской конференции «Офисная недвижимость».....[стр. 18](#)
- 18 января 2012 года в Воронеже состоялось открытое заседание Комитета РГР по обучению и профессиональному образованию.....[стр. 19](#)

Аналитика:

- Представители Гильдии риэлторов Московской области о недвижимости в 2012-ом для газеты «Квартирный ряд» «Хочется верить в лучшее».....[стр. 21](#)
- По данным ГРМО и "Бизнес консалтинг": поселок Власиха стал лидером по росту цен на вторичку в Подмосковье[стр. 22](#)
- Андрей Александрович Хромов для журнала "Недвижимость & Цены": о рынке недвижимости и риэлторах Подмосковья.....[стр. 23](#)
- Рейтинг городов Подмосковья по темпам роста цен на квартиры.....[стр. 26](#)
- Самые дешевые квартиры в области находятся на расстоянии 130–150 километров от Москвы. Хромов А.А. для газеты «Московский Комсомолец».....[стр. 28](#)

Пресса о нас:

- Газета «Недвижимости» (г.Коломна): «Пресс-конференция по недвижимости в Коломне. Риэлторам нужны СРО?».....[стр. 30](#)

Издания муниципальных гильдий

- "ЖИЛЦЕНТР" - информационное издание для риэлторов и жителей северо-западного Подмосковья №53.....[стр. 32](#)
- "Восточный курьер" - рекламно-информационная газета для риэлторов и жителей Подмосковья №1, №2.....[стр. 32](#)



Календарь семинаров и курсов на февраль 2012 год



Центр
Риэлторских
Технологий

8 февраля 2012 года: тренинг «ПРОДАЖА УСЛУГИ РИЭЛТОРА при аренде жилой недвижимости»



Каждую среду: Тренинг для риэлторов «Работа по эксклюзивному договору: как этого добиться?»



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
РИЭЛТОРОВ

С 9 по 10 февраля 2012 года: Мультипликативный мастер – класс «Продавать надо уметь!»



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
РИЭЛТОРОВ

14 февраля 2012 года: Целевой инструктаж работников организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
РИЭЛТОРОВ

С 16 по 20 февраля 2012 года: IREM — Управление недвижимостью (модуль I)



16 февраля 2012 года: «Целевой инструктаж Повышение уровня знаний для риэлторских компаний в целях противодействия отмыванию доходов (ПОД/ФТ)»



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
РИЭЛТОРОВ

С 28 февраля по 3 марта 2012 года: ССИМ- инвестиции в коммерческую недвижимость» курс 101



Центр
Риэлторских
Технологий

29 февраля 2012 года: тренинг Сергея ПРОКОФЬЕВА «Работа с собственником при аренде жилой недвижимости»



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
РИЭЛТОРОВ

С 29 февраля по 4 марта 2012 года: IREM — Управление недвижимостью (модуль I)

Состоялся тренинг РАБОТА С КЛИЕНТАМИ ПО ТЕЛЕФОНУ



25 января 2012 г. состоялся тренинг [Сергея ПРОКОФЬЕВА](#) "РАБОТА С КЛИЕНТАМИ ПО ТЕЛЕФОНУ по жилой недвижимости". На тренинге присутствовали риэлторы из г.Раменское и из Москвы. Второй раз содокладчиком тренера выступила эксперт агентства CENTURY 21 Восток Ольга ТУЗОВА.

Прозвучали фрагменты реальных телефонных переговоров с клиентами и контрагентами. Слушатели получили возможность послушать себя и коллег со стороны: чтобы не перегружать слуховой нерв человека, который в 50 раз тоньше зрительного, лучше **говорить по телефону коротко и по делу**.

Эксперты, вместе с группой, разобрали достоинства и недостатки различных сценариев "типовых разговоров" с клиентами и контрагентами. Риэлторы потренировались проводить диагностику собеседника и скрытое интервьюирование, перехватывать инициативу и контролировать цель телефонного разговора.

Ближайший повтор этого тренинга состоится: 06 марта 2012 г.

Время проведения: с 10 до 16 часов (включая 2 кофе-брейка)

Адрес: Ленинградский пр-т, 31А стр 1, 15 этаж от лифта 2 раза налево (м.Динамо)

Стоимость обучения: 1 820 руб для членов ГРМО и ГРМ

Действуют скидки для групп от 5 человек и при единовременной оплате курса из 4-х занятий или при регистрации на Форуме [ЦРТ ВОСТОК](#)

Предварительная регистрация по телефону +7 (499) 346 0062 или на сайте www.crt-vostok.ru

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



В День Российской печати Хромову А.А. вручена Благодарность от Союза Журналистов Подмосквья!

13 января 2012г. в малом зале КДЦ "Сатурн" г.Раменское по сложившейся за последние годы традиции состоялось празднование Дня Российской печати.



С важным днём в жизни работников СМИ поздравила желанный и постоянный гость в Раменском председатель Союза журналистов Подмосквья **Чернышова Наталья Александровна**. Н.А. Чернышова отметила, что всегда с благодарностью принимает приглашение посетить знаковые мероприятия Раменского - города, который отличается высокой поддержкой СМИ со стороны администрации. И не удивительно, что создание основной газеты, пользующейся наибольшим спросом среди читателей района, было инициировано руководством администрации. Чернышова Н.А. уже не раз отмечала, что Раменское одним из первых начал в таком масштабе отмечать День российской печати. Пример этот подхватывают и другие отделения Союза журналистов.



В рамках мероприятия представителям СМИ были вручены награды. Благодарностью "За участие в жизни журналистского сообщества региона, за вклад в развитие средств массовой информации Московской области" был отмечен **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области, генеральный директор ЗАО "Кредит-Центр" и главный редактор газеты "Эксперт по недвижимости".



11 января 2012 года инициативная группа руководителей агентств недвижимости г. Ступино решила: Гильдии быть!

11 января 2012 года состоялась рабочая встреча инициативной группы руководителей агентств недвижимости г. Ступино. В мероприятии приняли участие **ООО «Эгида»**, генеральный директор **Голиков Геннадий Васильевич**, агентство недвижимости и страховых услуг «Новосёл», директор **Журин Юрий Александрович**, **ООО «Единое окно»**, генеральный директор **Кабанов Юрий Владимирович**, **ИП Михалев Александр Васильевич**.



На встрече обсуждались вопросы укрепления отношений между риэлторами в риэлторском сообществе г. Ступино и Московской области, обеспечение внутриотраслевой эффективной кооперации, взаимного профессионального обогащения и, как следствие – профессиональное развитие, расширение партнёрского взаимодействия, повышение качества оказываемых потребителям услуг и повышение эффективности риэлторского бизнеса.

По результатам рабочей встречи единогласно было принято решение об образовании Ступинской гильдии риэлторов! Президентом гильдии также единогласно был избран **Журин Юрий Александрович**, ему и было поручено подготовить документы для регистрации муниципальной Гильдии в государственных органах.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

12 января 2012 года Страховой дом «ВСК» провёл «круглый стол» в г. Королёве на тему «Корпоративная программа «ПиКвик».

12 января 2012 года **Страховой дом «ВСК»** провёл «круглый стол» в г. Королёве на тему «Корпоративная программа «ПиКвик». Мероприятие проводил вице-президент ВСК **Лопатин Владимир Андреевич**.

На «круглом столе» присутствовали представители и руководители агентств недвижимости г. Королёва: **ООО АН «Дом на Скале»**, директор **Новиков Алексей Юрьевич**, **ЗАО АН «Союз»**, генеральный директор **Головко Александр Борисович**, **АН «Городок»**, директор **Караева Елена Борисовна** и Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области, **Мазурин Наталья Юрьевна**.

Проект ПиКвик был создан специально для риэлторов и других профессионалов рынка недвижимости. В его основе – простая идея: кредиты на жильё должны продаваться там же, где продаётся само жильё, одновременно с ним и теми же специалистами. Так же, как, например, продаются автокредиты.



ПиКвик обеспечивает риэлторам эксклюзивный режим взаимодействия с партнёрскими банками на основе новейших технологий: получение кредитных решений для клиентов дистанционно с помощью Межбанковского центра ипотечных решений; получение решения сразу от нескольких банков в срок до пяти дней; бесплатная помощь независимых экспертов высочайшей ипотечной квалификации; несколько вариантов тарифных планов, корпоративных договоров и т.д.

Все участники мероприятия проявили заинтересованность, задавали много вопросов, на которые сразу получили квалифицированные ответы, ведь помощь клиентам в получении кредитов – всё-таки непрофильная работа для риэлтора, но это и дополнительный вариант заработка!

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

17 января 2012г. состоялась рабочая встреча руководителей ГРМО и Мособлбанка

17 января 2012г. в Раменском состоялась рабочая встреча руководителей Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) в лице Президента ГРМО **Хромова А.А.**, исполнительного директора ГРМО **Мазуриной Н.Ю.** и Начальника Управления ипотечного кредитования ОАО "МОСОБЛБАНК" **Воронковой Д.А.** Ранее встреча проходила в рамках круглого стола Мособлбанка при содействии АРИЖК "[Альтернатива альтернативной сделке](#)".



Слева направо:

- *Хромов Андрей Александрович, Президент Гильдии риэлторов Московской области,*
- *Мазурина Наталья Юрьевна, Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области,*
- *Воронкова Дарья Анатольевна, Начальник Управления ипотечного кредитования АКБ МОСОБЛБАНК ОАО*

В ходе встречи было определено направление сотрудничества между "МОСОБЛБАНКОМ" и Гильдией риэлторов Московской области, а также компаний, входящих в ее состав.

Участники встречи договорились об установлении партнерских отношений, проведении совместных PR-акций и обучающих мероприятий, направленных на развитие ипотечных инструментов в деятельности агентств недвижимости Московской области.

ОАО "МОСОБЛБАНК" 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.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Президент Гильдии риэлторов Пушкинского района Манченко Константин Иванович избран в состав Общественной палаты Пушкинского муниципального района



Манченко Константин Иванович

Президент Гильдии риэлторов Пушкинского района, генеральный директор агентства недвижимости «Теремок» **Манченко Константин Иванович** избран в состав Общественной палаты Пушкинского муниципального района. На первом заседании в этом году 18 января 2012 года Председатель Общественной палаты **Ирина Алексеевна Голина** вручила **Константину Ивановичу** удостоверение члена палаты.

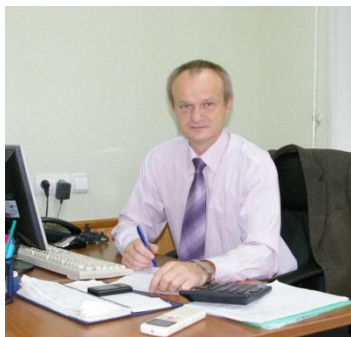
Кроме того, на этом заседании Константин Иванович вошел в состав комиссии по экономическому развитию, поддержке предпринимательства, жилищной политики, развитию ЖКХ и экологии.

Манченко Константин Иванович родился 1 мая 1960 года в г.Ахтубинске Астраханской области в семье рабочих. В 1975 г. закончил 8 классов средней школы, в 1979 г. – Астраханский строительный техникум, с отличием закончил военную академию.

Является Почетным членом Гильдии риэлторов Московской области.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Сергей Рябчиков - исполнительный директор ООО «Кредит-Центр недвижимость» (г.Раменское) для интернет-журнала www.metrinfo.ru



Журнал Metrinfo в очередной раз обратился к специалистам рынка недвижимости с целью освещения актуальных вопросов. О том, что является причиной срывов сроков ввода жилья, обозреватель «Журнала о недвижимости MetrInfo.Ru» обратился в Гильдию риэлторов Московской области.

«Работают как часы» - увы, не о всех застройщиках можно так сказать. Присматривая квартиру в новостройке, покупателю надо иметь в виду, что проблемы со сроками сдачи дома наверняка возникнут. Конечно, такая «некорректность» характерна не для всех компаний. Есть застройщики, умеющие как-то работать без подобных проблем – строят по графику, сдают в сроки. Но на рынке хватает и тех, кто опаздывает фатально – работы замораживаются на годы, причем часто это касается не одного объекта, а практически всех, возводимых данной компанией.

Как же так складывается – главный вопрос обозревателя

Беды: деньги...

Главной причиной того, что застройщикам не удается работать по графику, опрошенные эксперты назвали нехватку денег. Резон, скажем прямо, не очень оригинальный: средств не хватает всем и всегда. В старом кинодетективе «Подпасок с огурцом» (сериал «ЗнаТоКи») не лишенный обаятельности жулик Боборыкин (актер Борис Тенин) произносит замечательную фразу: «Встретишь человека, которому деньги не нужны, – звони в любое время. Приеду посмотреть хоть в три часа ночи!»

В общем, дело не столько в физическом отсутствии денег, сколько в «неумелом и нецелевом их использовании». Диапазон вариантов тут огромен: от банального воровства с выводом средств в офшор до действительного неумения. Скажем, у компании есть несколько объектов. На одном из них горят сроки, а еще на одном – все вроде бы в порядке (в том смысле, что до заявленных сроков сдачи еще далеко).

И менеджменту приходит в голову «гениальная» идея – взять деньги, внесенные покупателями второго объекта, и использовать их для «латания дыр» на первом. Совершенно очевидно, что когда придет время завершать строительство объекта номер два, на это тоже не будет хватать средств.

Наличие или отсутствие поддержки власти
Второй причиной, почему сроки иногда срываются застройщиками, может быть отсутствие поддержки застройщиков местной администрацией. Поскольку в бюджете администрации средств не всегда хватает на выполнение заявленных ранее целей, нагрузка по их выполнению может перекладываться на плечи застройщиков, например, возведение нового детского садика или выделения большего количества квартир для очередников. «Также причиной затягивания сроков строительства может быть увеличение стоимости технических условий на подключение дома к сетям по мере роста дома...», - говорит **Сергей Рябчиков**, исполнительный директор [ООО «Кредит-Центр недвижимость»](http://www.metrinfo.ru) (г.Раменское). Всё это может сказаться в результате на конечном потребителе, когда простые граждане (покупатели) годами не могут получить оплаченные ими квартиры.

[Читать статью полностью](http://www.metrinfo.ru)
http://grmonp.ru/materials_open.php?id=533

www.metrinfo.ru

НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис" провели видеоконференцию с риэлторами из Бостона

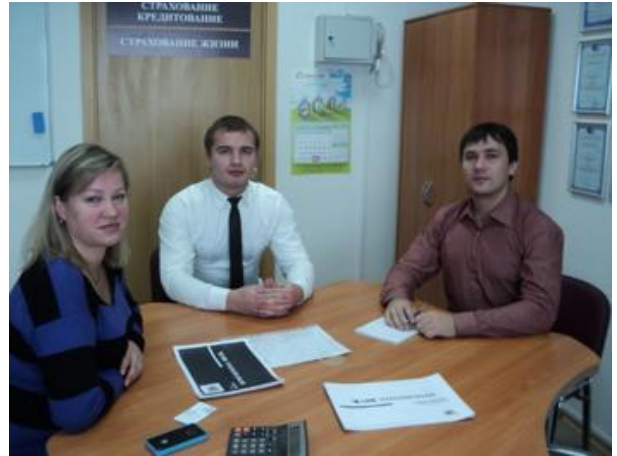


Видеоконференцию посредством Skype с коллегами из риэлторской компании **MGR Global Realty, Inc.** из Бостона (США) организовало для участников [Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#) его руководство. Со стороны MGR Global Realty, Inc. в ней участвовали президент компании, член Национальной Ассоциации Риэлторов (НАР) США, официальный представитель президента НАР по связям с [Российской Гильдией Риэлторов](#) **Михаил Романовский** и его супруга **Галина**, управляющий менеджер компании, а со стороны [НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#) - её президент **Сергей Власенко**, исполнительный директор **CENTURY 21 Мегаполис-Сервис** г.Электросталь **Ирина Петракова**, руководитель CENTURY 21 Ипотечный центр г. Подольск **Оксана Дзарасова**, генеральный директор **ООО «Мегаполис-Сервис»** г. Железнодорожный **Аркадий Власенко** и руководители АН «Центр оформления недвижимости» г.Реутов **Ольга** и **Марат Касимовы**.

Поскольку **Михаил Романовский** является официальным представителем президента НАР по связям с РГР и несколько раз в году посещает крупнейшие форумы по недвижимости в нашей стране, а значит прекрасно владеет ситуацией на российском рынке недвижимости. Не удивительно, что именно ему в большей степени пришлось отвечать на вопросы коллег из некоммерческого партнерства. И, нужно отметить, делал это он не только профессионально, но и искренне, интересно и с огромным удовольствием, что сразу же задало позитивный тон всей видеоконференции, из которой российские риэлторы узнали много нового.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

26 января 2012 года состоялась встреча директора агентства недвижимости «Дом на Скале» (г. Королев) с представителями «Транскапиталбанка»



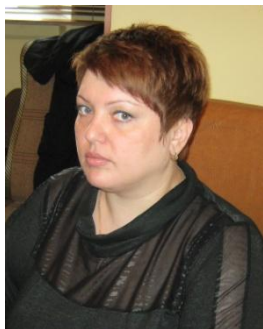
26 января 2012 года состоялась встреча директора агентства недвижимости [«Дом на Скале»](#) **Новиковой Натальи Александровны** с представителями «Транскапиталбанка» **Макогон Максимом**, являющимся начальником отдела розничного кредитования и **Бурнакиным Алексеем**, являющимся ведущим специалистом отдела розничного кредитования.

В процессе переговоров была достигнута договоренность о сотрудничестве в реализации специальных ипотечных программ. Клиенты агентства недвижимости [«Дом на Скале»](#) могут воспользоваться специальной программой, которая дает им возможность самостоятельно сформировать кредит с удобными условиями и подходящей процентной ставкой.

Наталья Александровна считает условия интересными и надеется на дальнейшее плодотворное сотрудничество!

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Ольга Мамонтова - директор агентства недвижимости "Удачный выбор" (г.Раменское) для интернет-журнала www.metinfo.ru



*Мамонтова
Ольга Евгеньевна*

Сдача в аренду недвижимости давно уже стала любимым занятием многих москвичей. На полноценный бизнес это дело, конечно, не тянет (прежде всего из-за низкой доходности примерно в 5% годовых – на банковском депозите можно получить больше), но на роль «приятного дополнения» к пенсии или зарплате – вполне. А где доходы – там и обязанность поделиться ими с государством, то есть заплатить налоги.

Гамлетовский вопрос to pay or not to pay – одна из вечных тем, постоянно обсуждаемых на рынке. Интерес к ней то затухает, то разгорается снова. В том, как обстоят дела на этом фронте на данный момент, и попытался разобраться обозреватель «Журнала о недвижимости MetriInfo.Ru».

Права Сюнь-цзы.

В следующем интересующем нас вопросе – какой процент рантье платят налоги? – ясности тоже немного. Понятно, что граждане, уклоняющиеся от этой обязанности, не спешат заявить о себе. Так что оперировать придется снова экспертными оценками. С конкретными цифрами там разноречиво, но имеется одна тенденция, на которую указывают все специалисты – будем по этой причине считать ее общепризнанной. Тенденция такая: чем выше класс недвижимости, тем большее количество собственников налоги платят.

«Владельцы недорогих квартир экономкласса, как правило, не платят, - говорит **Ольга Мамонтова**, директор агентства недвижимости [«Удачный выбор»](http://www.uchachnyyvybor.ru). – Из 100 человек это сделают 1-2 – в случае, если побоятся скандальных соседей или проверки жилищно-коммунальных служб».

Кто тут «крупный»?

О том, что за уклонение от уплаты налогов полагается ответственность вплоть до уголовной, знают все – не дети же малые. Однако хотелось бы разобраться в этом вопросе подробнее. Открываем Уголовный кодекс (УК) и читаем в ст. 198: Уклонение от уплаты налогов с физического путем непредставления налоговой декларации, совершенное в крупном размере, наказывается штрафом в размере от 100 до 300 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода

гражданина за период от одного года до двух лет, либо арестом на срок от четырех до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до одного года. То же деяние, совершенное в особо крупном размере, наказывается штрафом в размере от 200 до 500 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода гражданина за период от восемнадцати месяцев до трех лет либо лишением свободы на срок до трех лет.

Звучит грозно, но не очень понятно. В частности, что такое «крупный» и «особо крупный» размеры? Как соотносятся они со стандартными для московского рынка аренды доходами? Как разъясняет **Ольга Мамонтова** ([«Удачный выбор»](http://www.uchachnyyvybor.ru)), крупным размером признается неуплаченная за три года сумма более 100 тыс. руб., при условии, что доля неуплаченных налогов и (или) сборов превышает 10% подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов, либо просто превышающая 300 тыс. руб. Теперь об особо крупном. Это неуплаченные за три года налоги на сумму более 500 тыс. руб. (при условии, что доля неуплаченных налогов и (или) сборов превышает 20% подлежащих уплате сумм), либо превышающая 1,5 млн руб.

Один за всех

Как замечено давно и не нами, в России строгость законов компенсируется необязательностью их исполнения. В изучаемом нами предмете именно так. Проштудировав интернет, мы обнаружили один-единственный (!) прецедент того, как человек попал под суд за неуплату налогов. Процесс состоялся весной 2009 года, суд посчитал, что за два года обвиняемый получил 888 тыс. руб., сумма налогов с которых должна была составить более 115 тыс. Результат – выплата этих самых 115 тыс. плюс штраф в 100 тыс. Эксперты, наблюдавшие за процессом, отмечают существенную деталь: владелец квартиры поссорился с собственными арендаторами, и они сначала сами сообщили о нем в ФНС, а потом активно свидетельствовали против него на процессе. Без подобной помощи обвинению было бы сложно.

Как говорит **Ольга Мамонтова** ([«Удачный выбор»](http://www.uchachnyyvybor.ru)), в реальности все происходит иначе. Скорее всего, пожалуются на факт сдачи квартиры соседи – им не понравятся шумные или нечистоплотные жильцы. Налоговый инспектор совместно с полицейскими и представителями жилищно-коммунальной службы проведет проверку, установит факт сдачи квартиры в аренду и пригласит ее владельца на разговор. По итогам либо выносится решение об уплате арендодателем налога и штрафа, либо дело закрывается за недоказанностью.

[Читать статью полностью](http://grmonp.ru/materials_open.php?id=537)
http://grmonp.ru/materials_open.php?id=537

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

25 января 2012г. ГРМО проведён «круглый стол» с руководителями агентств недвижимости г.Воскресенска

25 января 2012 г. в конференц-зале Воскресенской Торгово-промышленной палаты Гильдия риэлторов Московской области и инициативная группа агентств недвижимости г.Воскресенска организовали и провели «круглый стол» для руководителей агентств, оказывающих брокерские услуги в сфере недвижимости в г.Воскресенске.



На фото

- Хромов Андрей Александрович, Президент Гильдии риэлторов Московской области,
- Макаренко Александр Владимирович, вице-Президент Гильдии риэлторов Московской области,

В мероприятии приняли участие: представители **ООО «Вэлком-недвижимость»**, **ООО «Офис «Воскресенский»**, **АН «Третий Рим»**, а также Президент Гильдии риэлторов Московской области – **Хромов Андрей Александрович**, вице-Президент ГРМО по развитию Гильдии – **Макаренко Александр Владимирович** и Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна**.

Президент ГРМО - **Хромов А.А.** рассказал присутствующим о ситуации с регулированием риэлторской деятельности в Российской Федерации и Московской области.

Вице-Президент ГРМО – **Макаренко А.В.** ознакомил с профессиональными инструментами развития риэлторского бизнеса, в том числе обратил внимание на важность и необходимость обучения и профессиональной подготовки специалистов – профессионалов отрасли.

С информацией о системе добровольной аттестации специалистов и сертификации услуг на рынке недвижимости с целью повышения качества услуг, оказываемых на рынке недвижимости в свете перехода к саморегулированию деятельности на рынке недвижимости, выступила исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Н. Ю.**

Обсуждались также вопросы снижения имиджа профессии, снижение квалификации работающих специалистов и как следствие - снижение качества услуг; возрастание недобросовестной конкуренции. Были затронуты проблемы, связанные с профессиональной этикой.



Вся система Российской Гильдии Риэлторов обеспечивает укрепление отношений между риэлторами в риэлторском сообществе, и именно это обеспечивает внутриотраслевую эффективную кооперацию, взаимное профессиональное обогащение и профессиональное развитие, и как следствие – увеличение общественного признания профессии, расширение партнёрского взаимодействия, повышение качества оказываемых потребителям услуг и эффективности риэлторского бизнеса.

По результатам встречи было решено организовать муниципальную гильдию риэлторов в г.Воскресенске. Единогласно избран уполномоченный по решению вопросов организации и регистрации Гильдии риэлторов Воскресенского района, директор офиса **ООО «Вэлком-недвижимость»**, **Романченко Юрий Анатольевич**.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

27 января 2012 года Страховой дом «ВСК» провёл «круглый стол» в г. Электросталь на тему «Корпоративная программа «ПиКвик»

В Электростали прошла презентация федеральной системы оперативной дистрибуции ипотечных кредитов ПИ-КВИК для участников [Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#) (член ГРМО), что стало логичным завершением успешных переговоров сторон о присоединении подмосковных риэлторов к данной системе. В мероприятии приняли участие президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Андрей Александрович Хромов**, президент Национальной лиги сертифицированных ипотечных брокеров "Просто ипотека" **Владимир Лопатин**, президент Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» **Сергей Власенко**, а также руководители и специалисты 15 риэлторских компаний – членов Корпорации.



Межбанковский центр ипотечных решений ПИ-КВИК создан в рамках одноименного федерального проекта, организованного Национальной лигой ипотечных брокеров «ПростоИпотека» и страховой компанией ВСК, при поддержке Ассоциации российских банков и [Российской Гильдии Риэлторов](#) и при активном участии крупнейших федеральных банков: «ВТБ 24», «Связь Банк», «Уралсиб», «DeltaCredit», «Raiffeisen Банк», «ЮниКредит Банк» и «ГПБ-Ипотека». Центр «ПИ-КВИК» является связующим звеном между указанными выше банками и многочисленными профессионалами рынка недвижимости по всей стране. Звеном, которое за счет новейших технологий до предела упрощает риэлторам процедуру подбора и одобрения кредита для клиента. Ведь в рамках системы оперативной дистрибуции ипотечных кредитов ПИ-КВИК ведущие ипотечные банки страны сотрудничают с риэлторами, а значит и их клиентами, в формате «одного окна». То есть, обратившись в риэлторскую компанию, участвующую в системе ПИ-КВИК, клиент сможет спокойно заниматься своими делами, в то время как специалисты полностью возьмут на себя процедуру оформления ипотеки, в том числе получения одобрения ипотечного кредита со стороны вышеуказанных банков. Клиенту же останется лишь выбрать лучший из предложенных ему вариантов. Кроме того, что также немаловажно, весь документооборот в рамках системы ведется в электронном виде, а выдача ипотечных займов возможна не только в Москве, но и в городах Подмосковья, где

непосредственно проводятся сделки. Межбанковский центр ипотечных решений ПИ-КВИК работает в регионах РФ уже полгода. В Московской области система только начинает развиваться. И для представителей ПИ-КВИКа весьма важно, чтобы ее партнерами стали надежные и цивилизованные риэлторские компании, именно такие, которые объединяются под крылом [НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#).

По словам президента ГРМО **Андрея Хромова** (благодаря его протекции руководство ПИ-КВИКа и вышло с интересным коммерческим предложением на президента [Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» Сергея Власенко](#)), сегодня на рынке недвижимости Подмосквья сложилась уникальная ситуация, позволяющая концентрировать лучшие бизнес-предложения в сфере недвижимости. Прозрачные и ответственные риэлторские компании объединяются вокруг муниципальных гильдий, которые в свою очередь становятся членами ГРМО, что дает им право на членство в Российской Гильдии Риэлторов. Как подчеркнул **Андрей Александрович**, тем самым компании значительно повышают свой деловой имидж и получают конкурентное преимущество перед неорганизованным риэлторским сообществом. Он отметил, что [Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#), за столь короткий срок, стала мощным профессиональным сообществом, где на основе новейших риэлторских технологий шлифуются профессиональные навыки руководителей агентств и специалистов по недвижимости, вырабатываются новые правила игры в профессии риэлтора. Так же **Андрей Александрович** призвал коллег активнее пользоваться брендами ГРМО и Корпорации, чтобы стать еще успешнее на рынке недвижимости.

Пользуясь случаем **Андрей Александрович** вручил президенту [Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#) (член ГРМО) - **Сергею Власенко** Сертификаты системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РФ, зарегистрированные Госстандартом и призвал всех членов Корпорации как передовых представителей агентств недвижимости принять участие в профессиональном конкурсе [«Звезда Подмосковья»](#), организатором которого, является Гильдия риэлторов Московской области, а также в аналогичном конкурсе, который проводится под эгидой [РГР](#). В свою очередь, **Сергей Власенко** попросил участников партнерства активнее вступать в ряды ГРМО, что позволит достичь максимальной эффективности в ведении риэлторского бизнеса.

Далее президент Национальной лиги сертифицированных ипотечных брокеров "Просто ипотека" - **Владимир Лопатин** и специалист системы оперативной дистрибуции ипотечных кредитов ПИ-КВИК **Ирина Коровашкина** презентовали риэлторам все преимущества системы и подробно остановились на практической части работы в ПИ-КВИКе.





*Хромов Андрей Александрович, Президент ГРМО
вручает Власенко Сергею Владимировичу
свидетельство о членстве в ГРМО*

По словам **Владимира Лопатина**, в нашей стране сложилась парадоксальная ситуация, когда три из четырех ипотечных кредитов выдается банковскими организациями, а не профессионалами рынка недвижимости - риэлторами, в связи с чем он выразил надежду, что члены Корпорации совместными усилиями смогут переломить данную статистику в подмосковном регионе.

В заключение презентации **Сергей Власенко** от имени членов Корпорации и **Владимир Лопатин** от имени Межбанковского центра ипотечных решений ПИ-КВИК, подписали совместный договор о сотрудничестве на эксклюзивных условиях. А это означает, что у клиентов риэлторских компаний - членов [Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#), появилось еще больше возможностей для того чтобы с помощью удобной и доступной ипотеки решить свои жилищные проблемы.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Хромов А.А. избран Председателем Управляющего Совета РОСС



*Председателем
Управляющего Совета
РОСС 2012 года выбран
единогласно **Хромов
Андрей Александрович**,
Президент Гильдии
риэлторов Московской
области*

30 января 2012 года состоялось Заседание Управляющего Совета Руководящего Органа Системы Сертификации (РОСС) и выборы Председателя.

Председателем Управляющего Совета РОСС 2012 года единогласно выбран **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области.

В настоящее время в регионах работает около 30 Органов по Сертификации, основной функцией которых является проверка качества риэлторских услуг компаний [Национальным стандартам профессиональной деятельности](#).

С целью оказания методической помощи территориальным органам по сертификации и аккредитованным учебным заведениям, Руководящий Орган Системы Сертификации регулярно проводит семинары для экспертов Органов по Сертификации и представителей Учебных Заведений. На семинарах рассматриваются вопросы эффективного взаимодействия Органов по сертификации с аккредитованными Учебными Заведениями и другие вопросы, касающиеся сертификации риэлторских услуг на рынке недвижимости.

В настоящее время система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости в Российской Федерации является инструментом перехода к саморегулированию и ограничению допуска к профессии "риэлтор" непрофессионалов, поэтому основной задачей является разработка четкой и слаженной схемы функционирования механизма сертификации.

Результаты выборов лишней раз продемонстрировали активную роль представителей Гильдии риэлторов Московской области в развитии системы Сертификации и создании цивилизованного рынка недвижимости.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Президента НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис" Сергея Власенко наградили орденом «Звезда экономики России – III степени»

Орден «Звезда экономики России – III степени» и Национальный сертификат «Бизнесмен года» вручил президенту Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис - Сервис» **Сергею Власенко** глава городского округа Электросталь **Андрей Суханов** на оперативном совещании в администрации города.



*Власенко Сергей Владимирович,
Президент НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис"*

Этими высокими наградами организационный комитет «Всероссийского бизнес-рейтинга» («ВБР») отметил профессионализм **Сергея Власенко** и его эффективное управление Кредитным потребительским кооперативом «ДОМ» в 2011 году. В частности, «ВБР» на основании официальных данных Росстата РФ и проведенного аудита по классификатору вида экономической деятельности «65.22.1» установил, что участник [НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#) - КПК «ДОМ» - добился преимуществ над конкурентами и занял почетное двенадцатое место в общероссийском рейтинге по показателю «Предоставление потребительского кредита». Московской области. Учитывая тот факт, что ранжирование проводилось среди 650 000 российских компаний, оказывающих

подобные услуги, то нахождение в ТОП-20 данного рейтинга является безусловным успехом.

КПК «ДОМ» присвоен статус «ЛИДЕР ЭКОНОМИКИ - 2011», а его сотрудники – руководитель правового департамента [НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#), заместитель генерального директора ООО «Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис» **Юрий Михеев**, а также специалисты **Юлия Коваленко** и **Юлия Мягченкова** – за высокопроизводительный труд награждены медалями «Профессионал отрасли».



Система оценки и составления рейтинга, используемая «Всероссийским бизнес-рейтингом», основана на методике European Standart Rating (Европейский стандарт рейтингования), применяется во многих странах мира для сравнения деятельности компаний и выявления лидеров в каждой из отраслей экономики. Компания, вошедшая по итогам года в топ рейтинга, получает статус «Лидер экономики России» и номинируется на получение сертификата международного образца. Рейтинг показывает реальных лидеров экономики страны, а также их привлекательность для инвесторов и потенциальных партнеров, информирует органы власти о состоянии дел на предприятии, его успехах и достижениях.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



*31 января 2012 года проведена процедура аттестации специалистов и
сертификация агентства недвижимости
ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ» (г.Ивантеевка)*

31 января 2012 года в г.Ивантеевка была проведена аттестация специалистов компании [ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ»](#), генеральный директор – **Седых Татьяна Николаевна**. Было аттестовано 14 специалистов, в том числе и руководитель агентства.



[ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ»](#) открылось только год назад, но очень активно проявляется на рынке недвижимости: является активным членом ГРМО и РГР, сотрудничает с местными отделениями банков по программам ипотечного кредитования, со Страховым домом «ВСК» по «Корпоративной программе «ПиКвик», принимает участие в обучающих семинарах.

Руководители агентства очень ответственно подошли к аттестации своих специалистов: совместно с юристами компании проводили обучение и разъясняли вопросы, присланные для подготовки Органом по сертификации – Гильдией риэлторов Московской области.

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.

Генеральный директор агентства – **Седых Т.Н.** первая справилась с тестовым заданием и показала отличные знания! А это 50 вопросов! Специалисты агентства тоже показали отличную подготовку и квалификацию!

По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестат агента или брокера, Удостоверение риэлтора и значок «Риэлтор».



*В торжественной обстановке Исполнительный директор НП "ГРМО" - **Мазурина Наталья Юрьевна** вручила генеральному директору ООО "ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ" - **Седых Татьяне Николаевне** свидетельство о членстве в ГРМО и Российской Гильдии Риэлторов*

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг **ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ»**. В г.Ивантеевка 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 Национальным стандартом РОСС.

Сертификацию и аттестацию проводили Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна** и Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – **Макин Сергей**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*15 января стартует Конкурс
"Профессиональное признание 2012"!*



**РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ®**

РИЭЛТОР® ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ®

Российская Гильдия Риэлторов приглашает Вас принять участие в ежегодном Национальном Конкурсе «Профессиональное Признание 2012»! Традиционно подведение итогов Конкурса среди участников рынка недвижимости «Профессиональное признание 2012» состоится на ЮБИЛЕЙНОМ [XV Национальном Конгрессе по недвижимости](#), который в этом году пройдет в городе Санкт-Петербурге с 14 по 19 мая 2012 года в Отеле Парк Инн Прибалтийская!

В 2012 году Конкурс состоится по 20 номинациям.

Мы ждем Ваших заявок!

Дополнительная информация:

Литвинова Наталья

Телефон: +7 (499) 261 03 98, 261 96 80

LNA@RGR.RU

Сайт: www.congressrgr.ru

Пресс-центр РГР

***ВНИМАНИЕ! Изменились сроки
проведения XV Национального
Конгресса по недвижимости***



Уважаемые дамы и господа!

Приглашаем Вас принять участие в ежегодном ЮБИЛЕЙНОМ XV Национальном Конгрессе по недвижимости важнейшем и представительном событии рынка недвижимости России и СНГ.

*г. Санкт-Петербург 14 -19 мая 2012 года
Отель Парк Инн Прибалтийская*

Организатор мероприятия [Российская Гильдия Риэлторов](#), при поддержке Всемирной Федерации профессионалов рынка недвижимости ФИАБСИ (FIABCI (The International Real Estate Federation, Торгово-промышленной палаты РФ, Международной Ассоциации Фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования, Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

На сайте размещена полная информация по всем направлениям деловой и культурной программы Конгресса.

Пресс-центр Российской Гильдии Риэлторов

***РГР выступит бизнес-партнером
II международной конференции «Рынок
недвижимости и инвестиции»!***

II международная конференция «Рынок недвижимости и инвестиции» состоится в г. Несебр (Болгария) 28 мая - 4 июня 2012 года.

Организатором мероприятия выступает Региональная общественная организация содействия интеграции и устойчивому развитию Черноморского региона (Москва, Россия) при поддержке Генерального консульства РФ в Варне, [Российской Гильдии Риэлторов](#), Гильдии Управляющих и Девелоперов, Ассоциации индустриальных парков и выставки недвижимости ДОМЭКСПО.

Программа конференции будет состоять из деловой и неофициальной частей.

Деловая часть предполагает проведение пленарных заседаний по актуальным вопросам рынка недвижимости Болгарии, выставку и выездной обзор объектов строительства. В ходе деловой части у участников конференции будет возможность обсудить насущные вопросы строительства, инвестиций в недвижимость, оценить потенциал и привлекательность объектов частной и коммерческой недвижимости, узнать о юридических аспектах инвестирования в недвижимость и принять участие в серии туров по болгарской недвижимости от ведущих застройщиков, а также установить деловые контакты.

Неофициальная часть будет включать экскурсии по историческим местам, отдых, дегустацию и развлекательную программу.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Тел.: +7 (495) 989 77 93

Тел. / факс: +7 (495) 951 21 67

info@blacksea-online.org

Пресс-центр РГР

***13 февраля 2012 года состоится открытое
заседание Комитета по обучению и
профессиональному образованию***

13 февраля в 13 ч. по адресу: Певческий переулок, д.1/2, стр.2Б состоится ОТКРЫТОЕ заседание Комитета РГР по обучению и профессиональному образованию.

На повестке дня стоит один очень важный вопрос: **О развитии национального учебного центра риэлторов.**

Приглашаем всех заинтересованных лиц принять участие в его работе.

О своем участии просим сообщить заранее по телефону: +7(495)363-99-23 Светлана.

Председатель Комитета [РГР](#) по обучению и профессиональному образованию, *Лунашко А. И.*

Риэлтор: посредник или помощник? - репортаж с места событий



В конце 2011 г. Российская гильдия риэлторов провела круглый стол на тему «Состав риэлторской услуги». Профессионалы рынка недвижимости обсуждали, что входит в эту услугу, степень персональной ответственности специалиста перед клиентами и компанией.

В заседании круглого стола приняли участие более 60 представителей из разных регионов России.

От Гильдии риэлторов Московской области принимали участие:

- **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области,
- **Трошина Ольга Ивановна**, Президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи.

Модератором выступил вице-президент РГР **Константин Апрелев**. Он подчеркнул, что стандарты риэлторской услуги – это поле профессиональной деятельности, они не должны рассматриваться в законодательной плоскости.

Однако **Сергей Галалу**, генеральный директор АН «Итака», возразил Апрелеву. Недвижимое имущество – товар особого рода, и отношение к нему должно быть особым. Это обусловлено как высокой стоимостью объектов, так и их социальной значимостью. В связи с этим государство не может устраняться от правового регулирования рынка недвижимости, которому необходим специальный закон.

Среди основных характеристик работы риэлторов важнейшей эксперты назвали безопасность и нацеленность на результат, который в идеале должен чуть-чуть превосходить ожидания клиента. Неслучайно в Национальном стандарте профессиональной деятельности РГР прописано, что риэлторская деятельность – это социально ответственный бизнес, напомнил **Олег Самойлов**, генеральный директор АН «Релайт-Недвижимость». Это означает, что качество работы агента по недвижимости должно оцениваться через призму потребностей клиентов.

Риэлтор должен быть отчасти психологом, считает **Галина Иванова**, член Национального совета РГР из Рязани. По ее мнению, стрессом для участников сделки обмена недвижимости (самой востребованной на сегодняшний день формы) становится не момент расчета за оказанную услугу, а время прохождения всех этапов сделки – трудоемкой и многоходовой. Именно риэлтор может согласовать действия всех заинтересованных лиц и создать психологически комфортную атмосферу.

Президент ГРМО **Андрей Хромов** обратил внимание участников круглого стола на то, что объединение риэлторов в саморегулируемые организации подразумевает не только создание стандартов профессиональной деятельности, но и систему ее проверок. На законодательном уровне установлена лишь обязательность таких проверок, но не уточнено, что именно должно проверяться и регламент соответствующих процедур. По мнению участников встречи, следует четко определить этапы оказания риэлторской услуги и зафиксировать их в стандартах профессии.

Просто и доходчиво понимание сути риэлторской услуги выразил **Григорий Полтораки**, президент РГР: «Ценность риэлтора состоит в том, чтобы помочь клиенту сориентироваться в море предложений на рынке. Клиента не интересуют нюансы риэлторской услуги, его интересует конечный результат».



*Российская Гильдия Риэлторов стала
Деловым партнером 63 Всемирного
Конгресса федерации профессионалов
рынка недвижимости FIABCI*



FIABCI – RUSSIA

Российская Гильдия Риэлторов заключила

соглашение и выступила Деловым партнером 63-го Всемирного Конгресса федерации профессионалов рынка недвижимости FIABCI, который впервые пройдет в России с 12 - 16 мая 2012 года в г. Санкт-Петербурге.

Тема 63 Всемирного Конгресса по недвижимости - **сохранение культурного наследия в условиях современного мегаполиса.**

Ежегодный Всемирный Конгресс федерации профессионалов рынка недвижимости FIABCI, который в этом году проходил на Кипре, можно назвать, пожалуй, самым знаменательным для России. Впервые за 60-летнюю историю Международной Федерации профессионалов рынка недвижимости ее президентом стал россиянин, Президент Российской Гильдии Риэлторов 2006-2008 гг. **Александр Романенко:**

«Смена Президента смена континентов - очень важная традиция FIABCI. Полагаю, в течении двух-трех лет реально многое изменить. И нужно начинать этот процесс. Я горжусь тем, что стал Президентом FIABCI – хочется многое сделать как для членов Всемирной федерации, так и для России, для продвижения ее имиджа. Особенно теперь, когда важно вернуть интерес инвесторов к нашей стране!»

Конгресс вызывает большой интерес со стороны руководителей ведущих западных и российских компаний, поскольку дает им возможность установления прямых контактов с инвесторами, девелоперами, брокерами, открывает перед ними возможности для развития отдельных территорий и проектов.

В ходе Конгресса будут определены победители Всемирного конкурса девелоперских проектов FIABCI Prix d'Excellence.

В рамках деловой программы пройдут актуальные доклады экспертов рынка недвижимости мирового уровня, пленарные заседания, базовые форумы Конгресса (управляющих, брокеров, девелоперов и экспертов), маркетинговые секции, бизнес-туры по объектам строительства и реставрация Петербурга.

Центральная площадка проведения Конгресса – отель Коринтия Невский Палас (5*).

Пресс-центр Российской Гильдии риэлторов

*РГР выступила Партнером
I всероссийской конференции
«Офисная недвижимость»*



РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ®

РИЭЛТОР® ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ®

28 февраля в Москве (Moscow Hilton Leningradskaya) пройдет I-я всероссийская конференция «Офисная недвижимость», организованная компанией infor-media Russia.

Темы для обсуждения:

- Тенденции рынка: соотношение спроса и предложения, прогноз динамики арендных ставок.
- Инвестиционный потенциал рынка офисной недвижимости: краткосрочная и среднесрочная перспектива.
- Обзор ситуации в регионах: в какие проекты и в каких городах будут инвестировать?
- Case studies: опыт приобретения недвижимости совместно с западными фондами.
- Арендная политика офисного центра. Расчет арендной ставки офисных помещений.
- Требования, предъявляемые арендаторами к качественным офисным площадям.
- Финансовые модели и схемы, по которым осуществляются сделки.
- Критерии и новые технологии инженерии и сертификации новых зданий.

Аудитория конференции: Генеральные, исполнительные директора, директора по развитию бизнеса, коммерческие директора, директора по региональному развитию, административные директора, управляющие бизнес центров, – представители ведущих девелоперских, инвестиционных, оценочных, управляющих и консалтинговых компаний, банковских и инвестиционных структур, крупных финансово-промышленных холдингов.-

Сайт конференции: www.infor-media.ru.

Зарегистрироваться на деловую программу: +7(495) 995-8004 (доб. 1047) или по e-mail Guseva@infor-media.ru Виктория Гусева

Участие в деловой программе: Татьяна Крижус тел. +7(495) 995-8004 (доб. 1015), моб. 8 903 757 56 01

T.Krizhus@infor-media.ru

Пресс-центр Российской Гильдии риэлторов

18 января 2012 года в Воронеже состоялось открытое заседание Комитета РГР по обучению и профессиональному образованию



Местом проведения заседания стал Учебный Центр «Высота» - лауреат конкурса «Профессиональное признание 2011» в номинации «Лучшее учебное заведение по подготовке специалистов рынка недвижимости 2011», гостеприимно распахнувший свои двери для участников - более, чем двадцати специалистов по работе с персоналом и руководителей агентств недвижимости Воронежа, Белгорода и Липецка. Отрадно, что география городов, представители которых приняли участие в открытом заседании, не ограничилась лишь Черноземьем: помимо Москвы, которую представлял член Комитета РГР по обучению и профессиональному образованию, заместитель комитета по обучению МАР, Генеральный директор компании «РЕЛАЙТ-Недвижимость» **Олег Самойлов**, и Рязани, делегировавшей на состоявшиеся мероприятия директора агентства недвижимости «Ин Тран Риэлти»

Галину Иванову, воронежскую землю посетила и гостя из морозного Новосибирска – менеджер Учебно-консультационного центра «Академия риэлторского мастерства» **Яна Донцова**.

Заседание открыла Заместитель Председателя Комитета по обучению и профессиональному образованию **Галина Циряниди**, рассказавшая собравшимся об успехах, достигнутых Учебным Центром «Высота» в области подготовки и повышения квалификации риэлторов. Также госпожа Циряниди представила реализуемые программы обучения и профессиональной адаптации и провела для коллег мастер-класс «Открытое собеседование».

Затем эстафету приняла Заместитель директора Службы недвижимости «СОТА» по персоналу и обучению **Раиса Семенова**, посвятившая свой доклад прикладным аспектам обучения риэлторов. В дальнейшем доклад госпожи **Семеновой** плавно трансформировался в широкое обсуждение проблем, стоящих в настоящее время перед HR-специалистами риэлторских компаний. Данное обсуждение вызвало живой интерес участников заседания.

В развитие развернувшейся содержательной дискуссии слово взял Генеральный директор «РЕЛАЙТ-Недвижимость» **Олег Самойлов**. Темой его выступления стал обзор текущих задач Комитета РГР по обучению и профессиональному образованию, а также рассказ о круглом столе «Состав риэлторской услуги», состоявшемся в конце декабря в рамках Национального Совета РГР, в ходе которого Московская Ассоциация Риэлторов представила официальную позицию МАР относительно содержания профессиональной риэлторской услуги.

- Сегодня перед профессиональным риэлторским сообществом России стоит задача, определенная Национальным Советом РГР. Это стопроцентный переход к системе саморегулирования и формирование Национального объединения саморегулируемых организаций, осуществляющих риэлторскую деятельность», — напомнил Олег Самойлов – В этой связи работа по совершенствованию профессиональных стандартов риэлторской деятельности, и без того имеющая крайне высокую важность, приобрела дополнительную актуальность. Особенно – с учетом того, что в риэлторском сообществе до сих пор нет единого мнения о том, что же должна включать в себя риэлторская услуга, оказываемая потребителю. Более того, до сих пор нередки призывы ограничить деятельность риэлторов выполнением чисто посреднических функций без обеспечения задач правовой безопасности и юридической надежности сделок, совершаемых потребителями. А также – возложить оплату работы риэлторов исключительно на продавцов недвижимости».



- Думаю, нет нужды рассказывать о том, к чему могут привести подобные призывы в случае их воплощения в жизнь: рынок риэлторских услуг мгновенно окажется «перекошен» в сторону защиты интересов исключительно собственников квартир. А риски покупателей недвижимости и участников обменных сделок, выступающих одновременно в роли как продавцов, так и покупателей, дополнительно увеличатся в разы и на порядки» — подчеркнул Олег Самойлов – В этой связи, формируя официальную позицию Московской Ассоциации Риэлторов по вопросу содержания риэлторских услуг, мы сочли необходимым основать ее на следующих принципах, призванных обеспечить максимальную потребительскую ценность риэлторских услуг:

1. Все категории потребителей (продавцы, покупатели, участники обменов квартир и т.д.) имеют равную ценность для риэлторов



2. Риэлторская услуга должна быть направлена на комплексное решение жилищной задачи клиента, что, соответственно, требует от специалистов рынка обладания высокой профессиональной квалификацией
3. Функция обеспечения правовой надежности сделок в силу важности для потребителей и сложившихся на рынке недвижимости обычаев делового оборота, является важной составляющей риэлторской услуги наряду с коммерческим, маркетинговым, переговорным, психологическим и иными значимыми элементами.

Завершая доклад, **Олег Самойлов** представил участникам заседания новости подготовки юбилейного XV Национального Конгресса по недвижимости и конкурса «Профессиональное признание 2012», а также призвал принять активное участие в предстоящих мероприятиях. Вновь взяв слово, **Галина Цирянди** вернула заседание в формат круглого стола, организовав мозговой штурм, призванный выявить актуальные темы обучения риэлторов и пожелания профессионалов к качеству и проблематике учебных программ РГР. Результатом данной групповой работы стал перечень конкретных предложений – ценный материал для дальнейшего совершенствования учебного процесса в риэлторской отрасли.



Комментируя итоги заседания, Председатель комитета по обучению РГР, Президент-элект РГР, вице-президент МАР **Анна Лупашко** отметила высокую результативность живого общения и обмена практическим опытом между коллегами из разных городов

- Впервые выездное заседание Комитета РГР состоялось в 2010 году в Нижнем Новгороде, в учебном центре «Выбор», в этом году площадкой для обмена опытом стал Воронеж. Такой формат живого общения не заменишь даже самой умной книгой, а значит, и в дальнейшем проведение выездных открытых заседаний Комитета РГР по обучению и профессиональному образованию в открытом формате будет продолжено!

Пресс-служба МАР

Представители Гильдии риэлторов Московской области о недвижимости в 2012-ом для газеты "Квартирный ряд" "Хочется верить в лучшее"

Нынешний год для всех участников рынка недвижимости был благоприятным. Рынок жил и работал в нормальном режиме: квартир было много, цены особо не росли, а потому, вероятно, и спрос был неплохой. Свое видение ситуации, каким будет 2012-й, для газеты "Квартирный ряд" высказывают аналитики и участники рынка недвижимости.

Константин Апрелев, вице-президент Российской Гильдии Риэлторов (РГР):

Год обещает быть непростым.

Если мировую экономику накроет кризис ликвидности, а это весьма вероятно, вслед за нарастанием инфляционных составляющих, которые подстегивают цены, то тренд роста спроса на недвижимость и роста цен поменяется на понижающий. Но это снижение не будет слишком сильным и трагичным, оно, скорее, стабилизирует рынок.

Делая любые прогнозы для рынка недвижимости Подмосковья, необходимо помнить о главной его особенности – он представляет собой пеструю мозаику множества локальных рынков в пределах конкретных муниципальных образований.

Параметры каждой конкретной части этой мозаики будут определяться четырьмя факторами:

- 1) уровнем платежеспособности граждан;
- 2) наличием или отсутствием дефицита предложения в том или ином сегменте, городе или районе;
- 3) политикой местных властей по привлечению инвесторов на рынок жилищного строительства;
- 4) финансовым состоянием и маркетинговой политикой застройщиков в конкретных муниципальных районах.



Николай Мазурин,
вице-президент РГР, Президент Гильдии
риэлторов Московской области
2008-2010 гг., председатель
Совета директоров
группы компаний "Кредит-Центр"

Спрос по-прежнему будет концентрироваться на объектах эконом-класса во всех сегментах рынка – от новостроек до загородной недвижимости.

В сегменте строительства многоквартирных домов станет укрепляться доля малоэтажного строительства (сейчас дома этой категории занимают почти треть всех строительных адресов).

Продолжит укреплять позиции ипотека, доля ипотечных сделок в общем объеме сделок будет незначительно увеличиваться.

С учетом доминирования на загородном рынке участков без подряда, возможно дальнейшее изменение структуры всего рынка: доля более качественного предложения элитного и бизнес-класса будет снижаться, и в среднесрочной перспективе можно прогнозировать возникновение серьезного дефицита качественного готового предложения.

Андрей Бекетов, независимый аналитик рынка недвижимости:

Рублевые цены подрастут. Однако этот рост будет сопоставим с инфляцией. Во всяком случае, на сегодняшний момент недвижимость не является выгодным средством инвестирования, направленным на преумножение капитала. Начиная с весны 2009 года по настоящее время, рынок недвижимости не показал стабильного восходящего ценового тренда. А те краткосрочные колебания, которые происходили в указанный период, не позволяли инвесторам воспользоваться ими в полном объеме в силу длительности проведения операций купли-продажи. В то же время вложения в недвижимость наиболее защищены от экономических катаклизмов. Индекс стоимости акций на РТС в период лето 2008 – лето 2009 года снизился в 4 раза. При этом индекс московского рынка недвижимости, рассчитанный по методике РТС, снизился только в 1,5 раза. Т. е. потери инвесторов на рынке акций достигали 75% от вложенных средств, а потери инвесторов не превысили 35%.

Но сложившаяся ситуация очень удобна для тех, кто делает покупку квартиры не в инвестиционных целях. Ценовая стабильность на рынке дает время сделать оптимальный подбор нового жилья и без спешки привлечь заемные банковские средства.

Читайте подробнее в статье **Вениамина Вылегжанина** ["Хочется верить в лучшее"](#)

Газета "Квартирный ряд", №50 (872)

от 22 декабря 2011 г.

По данным ГРМО и "Бизнес консалтинг", поселок Власиха стал лидером по росту цен на вторичку в Подмосковье



МОСКВА, 20 января - РИА Новости.

Лидером по росту цен на готовое жилье в Подмосковье в 2011 году стал поселок городского типа Власиха, расположенный на западе от Москвы в 17 километрах от МКАД - стоимость квадратного метра выросла в поселке на 9,4% и достигла по итогам 2011 года 76,5 тысячи рублей, сообщается в совместном исследовании компании ["Бизнес Консалтинг"](#) и [Гильдии риэлторов Московской области](#), имеющемуся в распоряжении РИА Новости.

Второе место занял Реутов, где квадратный метр подорожал на 8,5% - до 105,5 тысячи рублей, отмечается в материалах.

Третье место разделили Долгопрудный (цены выросли на 8,4% - до 94,7 тысячи рублей) и центральный город будущей "новой" Москвы - Троицк, где цены также поднялись на 8,4% - до 8,4 тысячи рублей.

В Климовске, Подольске и Дмитрове стоимость жилья за 2011 год выросла на 8,1% - до 73,3 тысячи рублей, 78,6 тысячи рублей и 58,5 тысячи рублей соответственно, отмечают специалисты.

"Динамика изменения цен такова, что в городах, примыкающих к Москве, процент роста цен наиболее высок, средний рост отмечается в городах, расположенных на удалении от МКАД, а в городах, наиболее удаленных от столицы, рост цен минимален, в некоторых городах - тенденция снижения цен", - сообщается в исследовании.

Лидером по снижению цен на жилье в 2011 году стал Рошаль (цены упали на 2,9% - до 27,7 тысячи рублей), второе место разделили Орехово-Зуево и Электрогорск (цены упали на 2,2% - до 43,4 тысячи рублей и 40,3 тысячи рублей соответственно), третье место занял Воскресенск (цены упали на 1,1% - до 41,6 тысячи рублей), а пятое Егорьевск (цены упали на 0,5% - до 39 тысяч рублей), указывается в материалах.

[РИА Новости](#)

Андрей Александрович Хромов для журнала "Недвижимость & Цены":
о рынке недвижимости и риэлторах Подмосковья



Завершился наполненный самыми разными событиями 2011 г. Каким он был для рынка жилой недвижимости Подмосковья и что обещает наступивший 2012-й, рассказывает президент Гильдии риэлторов Московской области Андрей Хромов.

— Андрей Александрович, как вы оцениваете состояние рынка жилья Подмосковья в 2011 г.?

— Прошедший год стал для областного рынка недвижимости первым успешным после кризиса. Рост цен во всех его сегментах был ниже уровня инфляции, поэтому у людей, присматривающих жилье, появился выбор, тем более что разнообразных предложений и на первичном, и на вторичном рынках было достаточно. Об оздоровлении рынка говорит и то, что в 2011 г. увеличилось количество ипотечных сделок. В некоторых городах они превысили докризисный уровень. В области 36 районов, 80 городов, более 3 тыс. деревень. В каждом из населенных пунктов функционируют локальные микрорынки

недвижимости. Удаленность от Москвы и множество других факторов приносят свою специфику, поэтому говорить о Подмосковье в целом сложно. Анализировать проще, если территорию области поделить на зоны по расстоянию. В пределах каждой из них рынки недвижимости обладают общими чертами. Но при этом соседние зоны могут заметно отличаться друг от друга как по ценам, так и по характеристике различных сегментов. Тем не менее в дальнем Подмосковье (около 100 км от МКАД) находятся такие крупные города, как Коломна, Дубна, Серпухов, Можайск, в которых средняя цена предложения значительно выше, чем в других населенных пунктах этой же зоны.

— Какие изменения на первичном рынке городов области в 2011 г., на ваш взгляд, наиболее существенные?

— В настоящее время на продажу предлагают квартиры примерно в 800 домах, на начало 2010 г. — в 600. Наиболее активно застраивают территорию ближнего и среднего Подмосковья. Здесь сосредоточено около 80% возводимого в области жилья. Более 25%, а это около 230 объектов, строят в городских округах Балашиха, Химки и в городах Одинцово, Железнодорожный, Красногорск. Одной из заметных тенденций является уменьшение площади квартир. Так, в дальнем Подмосковье средний показатель сократился с 66,4 до 63,5 кв. м. В населенных пунктах, находящихся в радиусе 5–30 км от МКАД, — с 66,6 до 63,9 кв. м. В городах-спутниках Москвы — с 71,2 до 68,4 кв. м. Устойчивым спросом пользуются малометражные квартиры-студии, площадь которых — от 21 до 32 кв. м. Проектов, в которых учитывают этот фактор, стало больше.

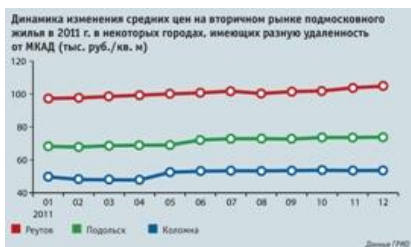
В сегменте новостроек увеличивается доля малоэтажных домов. Сейчас жилье этой категории составляет почти треть от общего количества объектов Подмосковья, и это тоже тренд.

— Можно ли сказать, что ценовая ситуация на рынке новостроек области стабильная?

— Сегодня один кв. м на первичном рынке Подмосковья в среднем стоит 65 тыс. руб. С июня 2010-го по декабрь 2011 г. стоимость нового жилья в ближней зоне выросла примерно на 8%, в дальних — на 15%. Но следует отметить, что средняя цена дает общую, а не частную картину. В реальности стоимость новостроек может отличаться в несколько раз. Например, в Химках есть объекты, которые продают по 160 тыс. руб./кв. м, а в некоторых городах среднего и дальнего Подмосковья этот показатель находится на уровне 30–40 тыс. руб./кв. м.

Большим спросом пользуются новые квартиры в населенных пунктах, расположенных на расстоянии до 30 км от МКАД. Сравнительно доступные метры, в среднем от 40 до 60 тыс. руб., можно найти в таких городах, как Электроугли, Октябрьский, Лобня, Подольск, Раменское. Относительно низкая средняя, подчеркиваю — средняя, цена квадратного метра в этих городах обусловлена тем, что здесь существенное количество новостроек находится на начальном этапе возведения. В новых домах, строительство которых завершается, цены могут быть на 25–30% выше.

Самое дорогое новое жилье в Реутове, Химках, Красногорске, Видном. Самое доступное — в дальнем Подмосковье, где его средняя цена не превышает 35 тыс. руб./кв. м. Я хотел бы отметить, что в последние месяцы 2011 г. на рынке новостроек наблюдался всплеск покупательской активности. Некоторые застройщики говорят об увеличении объемов продаж до уровня, превышающего докризисные показатели.



— А как обстоят дела на вторичном рынке Подмосковья?

— Совместно с Московской областной коллегией консультантов-оценщиков мы ведем наблюдение за изменением цен на вторичном рынке в 70 городах Подмосковья. В зависимости от удаленности от столицы 1 кв. м в этом сегменте в среднем стоит от 27,5 до 106 тыс. руб. В прошедшем году в 64 городах цены незначительно (на 3–7%) выросли, в 6 — продолжили снижение. Максимальное повышение стоимости отмечено в Реутове — 7,6%, Троицке — 7,3%, Долгопрудном — 7,2%, Наро-Фоминске — 7,1%.

Снижение зафиксировано в городах: Рошаль — 3,3%, Электрогорск — 3,1%, Орехово-Зуево — 2,3%, Воскресенск — 1,5%. В целом уровень цен на вторичном рынке выше, чем в новостройках, на 15–30%.

Города Подмосковья с самой высокой стоимостью 1 кв. м на вторичном рынке жилья

Топ-5

Реутов 104,7 тыс. руб./кв. м
Химки 100,0 тыс. руб./кв. м
Красногорск 98,5 тыс. руб./кв. м
Одинцово 97,85 тыс. руб./кв. м
Видное 97,1 тыс. руб./кв. м

Города Подмосковья с самой низкой стоимостью 1 кв. м на вторичном рынке жилья

Топ-5

Рошаль 27,65 тыс. руб./кв. м
Зарайск 34,70 тыс. руб./кв. м
Серебряные Пруды 36,10 тыс. руб./кв. м
Талдом 38,00 тыс. руб./кв. м
Лотошино 38,10 тыс. руб./кв. м

Сегодня сделки в основном проходят с недвижимостью нижнего ценового диапазона. Из базы предложений вымываются доступные варианты, что приводит к увеличению расчетной средней цены, и возникает иллюзия роста цен. По этой причине, а также из-за периодического накопления отложенного спроса ситуация на вторичном рынке носит ярко выраженный волнообразный характер. Активность покупателей сменяется затишьем с периодом примерно два-три месяца. Жилье и на первичном, и на вторичном рынках Подмосковья покупают как местные жители, так и приезжие из других регионов страны и москвичи. Но если доля местных жителей увеличивается с удалением от столицы, то москвичи в основном покупают квартиры в городах-спутниках и ближнем Подмосковье.

— Кризисные годы были сложными для рынка загородной недвижимости Московского региона. Как складывается ситуация в этом сегменте в настоящее время?

— Действительно, если в «тучные» годы все, что строили на загородном рынке, быстро раскупали и цены загородных объектов неуклонно росли, то кризис изменил ситуацию на диаметрально противоположную. Из-за падения спроса стоимость загородного жилья упала на 30–70%. Для того чтобы стимулировать продажи, застройщики вводили рассрочки, уменьшали сумму первоначального взноса, увеличивали размеры скидок. К середине 2010 г. ситуация стала меняться к лучшему. Количество сделок и цены на некоторые объекты, особенно расположенные в зоне до 20 км от МКАД, стали расти. Сегодня на рынке загородной недвижимости представлено около 700 поселков с разными типами жилья. Причем большая часть из них, около 75%, — поселки экономкласса. Доля бизнес-класса — 18%, элитного — примерно 7%. Наиболее активно загородное жилье продается по Новорижскому, Дмитровскому, Новорязанскому, Симферопольскому и Киевскому направлениям.



На первичном рынке особенно востребовано загородное жилье, цена которого на 20–30% выше стоимости трехкомнатной квартиры, расположенной в ближайшем подмосковном городе. На вторичном рынке наиболее популярный объект — дом площадью 150–180 кв. м на участке 8–15 соток по цене около 5–8 млн руб. Самый востребованный объект по количеству обращений — недорогая дача стоимостью до 1 млн руб.

По-прежнему популярны участки без подряда. Такой объект в зоне 15 км от МКАД можно купить за 250–300 тыс. руб./сотка. На расстоянии 30 км от МКАД сотка земли стоит дешевле — 100–150 тыс. руб. В 50 км от МКАД — 50–60 тыс. руб. В дальних районах области — от 30 тыс. руб.

По мнению экспертов, в ближайшее время наиболее активно будут развиваться южные и юго-западные направления. Большой интерес представляет Симферопольское шоссе и трасса М-4 «Дон». Там сравнительно небольшая транспортная нагрузка, неплохие экологические показатели.

— Покупка квартиры или загородного дома по карману далеко не каждой семье. Насколько развит в подмосковных городах рынок аренды?

— В ближнем Подмосковье этот рынок емкий и мобильный, в дальнем — менее активен. Но мне хотелось бы обратить внимание на то, что в кризис рынок аренды, причем не только городского, но и загородного жилья, заметно активизировался. Часть семей, которые планировали приобрести квартиру в Москве или области, по разным причинам отложили покупку до лучших времен и стали снимать жилье. Многие из них выбрали Подмосковье, где аренда значительно дешевле, чем в столице, инфраструктура развита так же хорошо, а экология лучше. Так что съём жилья в Подмосковье оказался хорошим способом сократить затраты на проживание и сохранить здоровье. Особенно востребованы квартиры в городах, расположенных сразу за МКАД, — Люберцах, Мытищах, Химках, Одинцово, Реутове... Часто арендуют жилье в городах среднего Подмосковья, где хорошее транспортное сообщение со столицей.

— Не лучше ли приобрести квартиру с помощью ипотечного кредитования, чем жить в съемной и ежемесячно выкладывать приличную сумму на ее содержание?

— Эту проблему каждая семья решает по-своему. Но радует то, что 2011 г. можно с полной уверенностью назвать годом восстановления ипотеки. По сведениям из банков и информации от застройщиков и агентств недвижимости, число сделок с использованием кредитных средств растет, а в некоторых подмосковных городах оно достигло докризисного уровня. Среди основных тенденций на рынке ипотечного кредитования я бы отметил следующие: снижение процентных ставок, уменьшение первоначального взноса и затрат, связанных с получением кредита, а также уравнивание процентных ставок по кредитам на приобретение квартир и загородных домов. У многих банков появились собственные целевые программы для молодых семей, военнослужащих, молодых ученых. Кредиты выдают на ремонт жилья, покупку гаражей и т.д. В качестве первоначального взноса или покрытия уже взятой суммы можно использовать материнский капитал. Очень важным моментом считаю создание ипотечных центров, где подробно консультируют по вопросам, связанным с приобретением жилья в кредит. Такие центры развивают Сбербанк, ВТБ 24, банк «Возрождение», «ДельтаКредит», Инвестрастбанк, Райффайзенбанк, Альфа-Банк и др.

— Сегодня ипотека развивается в тесном союзе банков с застройщиками и риэлторскими фирмами. Насколько это выгодно потребителям?

— В рамках такого партнерства есть программы, когда кредиты на приобретение жилья выдают по более низким ставкам и с минимальным первоначальным взносом, что, конечно, выгодно заемщикам. В некоторых районах Московской области доля участия партнеров-риэлторов в общем объеме ипотечных сделок составляет около 30%. В секторе новостроек она доходит до 50%. Активную позицию в этом процессе занимает Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) и муниципальные гильдии Подмосковья.

— В этом году ГРМО отметит свой 15-летний юбилей. Насколько успешно она решает задачи, которые ставили при ее создании?

— Основная задача, которую ставили при организации ГРМО, — развитие цивилизованного рынка недвижимости в Подмосковье. Обязательное и необходимое условие для ее решения — разработка стандартов и правил ведения профессиональной деятельности. Совместно с органами государственной власти и другими общественными объединениями гильдия участвует в разработке законодательной базы в сфере недвижимости, занимается повышением квалификации и аттестацией специалистов. За годы работы ГРМО подготовила и аттестовала более 2 тыс. человек.



Деятельность компаний, входящих в ГРМО, застрахована, и они несут индивидуальную и коллективную ответственность перед потребителями за качество предоставляемых услуг. При гильдии создан комитет по защите прав потребителей. Сегодня ГРМО является крупной профессиональной организацией, объединяющей около 160 подмосковных компаний, сотрудники которых доказали свою высокую квалификацию и надежность. Уже сейчас на базе Российской гильдии риэлторов создаются саморегулируемые организации, осуществляющие риэлторскую деятельность во всех субъектах РФ. В 2011 г. в Реестре саморегулируемых организаций зарегистрированы Гильдия сертифицированных риэлторов Нижегородской области, Свердловский союз сертифицированных риэлторов, московское объединение риэлторов «МАР». Аналогичную работу ведут во Владивостоке, Ростове-на-Дону и многих других городах России. В Московской области также принято решение о создании на базе Гильдии риэлторов Московской области некоммерческого партнерства «Гильдия сертифицированных риэлторов Московской области».

— Как, на ваш взгляд, будет развиваться рынок недвижимости Московской области в 2012 г.?

— Если не произойдет никаких крупномасштабных политических или экономических потрясений, ситуация на подмосковном рынке недвижимости останется стабильной. Рост цен в большинстве городов области не превысит уровень инфляции. Наиболее востребованными во всех сегментах рынка, как и прежде, будут объекты экономкласса. Доля ипотечных сделок увеличится, но процентные ставки, скорее всего, останутся на уровне 2011 г.

*Татьяна Пошморга, [«Недвижимость & Цены»](#)
№4 от 23.01.2012*

Рейтинг городов Подмосковья по темпам роста цен на квартиры

МОСКВА, 20 янв - РИА Новости.

Эксперты ЦЭИ «РИА-Аналитика» РИА Новости, по данным компании «Бизнес консалтинг» и Гильдии риэлторов Московской области, составили рейтинг городов Подмосковья по темпам изменения стоимости квартир за 2011 год. Для расчета использовались средневзвешенные цены предложения рынка вторичного жилья на начало января 2012 года и на начало января 2011 года.

Как видно из результатов рейтинга, наибольший рост цен наблюдался в поселке Власиха, где стоимость квадратного метра квартиры на вторичном рынке достигла 76.5 тыс. руб., увеличившись на 9.4%. Далее следуют города Реутов и Долгопрудный, в которых рост цен составил 8.5% и 8.4% соответственно. Все эти населенные пункты находятся в пределах 20 километров от МКАД.

На другом полюсе рейтинга – Рошаль, Электрогорск, Орехово-Зуево, в которых было отмечено снижение цен от 3-х до 2-х процентов.

Согласно результатам рейтинга, самая высокая стоимость квартир на вторичном рынке в Подмосковье – в Реутове (105.6 тыс. руб. за кв.м.), Химках (100.8) и Красногорске (99.3), самое дешевое – в Рошале (27.8), Зарайске (35.0), Серебряных прудах (36.1).

[РИА Новости](#)



Рейтинг городов Подмосковья по темпам роста цен на квартиры

	Населенный пункт	Изменение цены в 2011 году, %	Цена на начало января 2012 года, тыс. руб.	Расстояние от МКАД, км	Население, тыс. человек
1	Власима пос.*	9.38%	76.5	17	26
2	Реутов	8.50%	105.6	1	87
3	Долгопрудный	8.41%	94.8	3	91
4	Троицк	8.41%	84.1	20	40
5	Подольск	8.13%	78.6	20	188
6	Наро-Фоминск	8.12%	61.6	50	142
7	Климовск	8.07%	73.4	25	56
8	Краснознаменск	7.93%	70.9	40	36
9	Звездный Городок пос.*	7.57%	71.9	22	6
10	Одинцово	7.32%	99.0	7	212
11	Истра	7.11%	69.6	50	68
12	Мягиши	7.09%	97.1	1	180
13	Юбилейный	7.04%	87.9	10	33
14	Восход	6.92%	42.8	70	2
15	Черноголовка	6.89%	69.3	40	21
16	Красногорск	6.86%	99.3	3	153
17	Дзержинский	6.81%	90.5	1	47
18	Люберцы	6.80%	89.6	1	262
19	Котельники	6.63%	81.6	5	32
20	Щербинка	6.51%	86.5	10	33
21	Видное	6.42%	97.9	5	78
22	Домодедово	6.26%	79.4	15	96
23	Раменское	6.13%	70.4	33	146
24	Железнодорожный	5.95%	80.6	10	132
25	Королев	5.90%	88.1	5	183
26	Можайск	5.87%	48.9	90	35
27	Пушкино	5.44%	75.5	15	154
28	Молодежный	5.33%	45.0	60	3
29	Луховицы	5.28%	43.0	125	36
30	Жуковский	5.22%	75.3	20	103
31	Сергиев Посад	5.11%	56.8	55	176
32	Лобня	5.11%	73.8	12	74
33	Серебряные Пруды	5.05%	36.1	150	10
34	Шаховская	5.01%	40.3	125	11
35	Серпухов	5.00%	50.7	80	126
36	Ивантеевка	4.95%	66.8	17	59
37	Бронницы	4.88%	55.4	40	21
38	Фрязино	4.86%	64.7	25	55
39	Лыткарино	4.80%	74.4	14	55
40	Лотошино	4.66%	38.4	135	6
41	Химки	4.60%	100.8	1	207
42	Звенигород	4.34%	56.9	40	16
43	Ступино	4.31%	56.9	85	85
44	Руза	4.21%	55.1	90	31
45	Шатура	4.13%	39.6	150	40
46	Талдом	4.07%	38.4	100	38
47	Балашиха	3.98%	81.5	10	215
48	Шелково	3.48%	68.2	17	159
49	Дубна	3.35%	55.3	110	71
50	Клин	3.33%	54.8	65	94
51	Зарайск	3.21%	35.0	160	25
52	Краснопрмейск	3.20%	56.1	40	26
53	Озеры	2.93%	40.8	120	26
54	Дмитров	2.72%	58.6	60	95
55	Павловский Посад	2.59%	47.3	55	69
56	Волоколамск	2.57%	42.1	100	26
57	Протвино	2.19%	55.7	100	37
58	Пушино	1.99%	53.0	95	20
59	Коломна	1.93%	49.4	95	145
60	Ногинск	1.87%	54.3	35	156
61	Солнечногорск	1.64%	62.7	50	83
62	Лосино-Петровский	1.14%	54.3	25	23
63	Челов	0.73%	63.1	50	66
64	Кашира	0.34%	43.8	80	52
65	Электросталь	0.18%	52.8	40	155
66	Егорьевск	-0.49%	39.0	95	72
67	Воскресенск	-1.15%	41.6	80	121
68	Орехово-Зуево	-2.16%	43.6	75	121
69	Электрогорск	-2.25%	40.4	70	22
70	Рошаль	-2.92%	27.8	150	21

Самые дешевые квартиры в области находятся на расстоянии 130–150 километров от Москвы. Хромов А.А. для газеты "Московский Комсомолец"



Хромов Андрей Александрович – Президент Гильдии риэлторов Московской области

Как рассказали «МК» президент Гильдии риэлторов Московской области **Андрей Хромов** и член Российской коллегии оценщиков **Михаил Кокорин**, ожидаемого роста цен на квартиры в городах, которые скоро станут частью столицы – Видном, Московском, Щербинке, – не случилось. Это объясняется тем, что проект застройки новых московских угодий является долгосрочным. Кроме того, до сих пор не существует Генплана развития этих территорий. Такая неопределенность делает крайне осторожными инвесторов и строителей. Поэтому «новая Москва» не вошла даже в пятерку подорожавших районов. За исключением Троицка, который в скором времени может стать правительственным центром Первопрестольной. За прошедший год цены на недвижимость в наукограде поднялись более чем на 8 процентов, а средняя цена квадратного метра составила 84 тыс. рублей.

А вот лидер статистики удивил многих – им стал поселок городского типа Власиха, до недавнего времени бывший закрытым военным городком. Менее чем за год цена на «квадрат» там поднялась на 9,4 процента. Это объясняется тем, что его «закрытый» статус до недавнего времени не позволял продавать там квартиры. После того как городок официально стал общедоступным, цены резко пошли вверх, в первую очередь из-за его близости к столице – Власиха находится в 17 км от МКАД. Сыграло свою роль и соседство с крупным райцентром Одинцово.

Больше всего потеряли в цене квадратные метры в городах Рошаль, Орехово-Зуево и Электрогорск. Там за «квадрат» просят от 27 до 43 тыс. рублей. Что касается самых дорогих районов области, то они остались при «своем». Квартиры в городских образованиях Мытищ, Реутова, Химок и Красногорска по-прежнему пользуются большим спросом. К примеру, средняя цена кв.м в Реутове на январь текущего года составляет 105,5 тысячи (январь прошлого – 97 тыс.), Красногорска – 99 тыс. (январь 2011 – 92 тыс.).

Самые же дешевые квартиры в области находятся на расстоянии 130–150 километров от Москвы: Рошаль – 27,8 тыс. руб. за кв.м, Зарайск – 34,99 тыс. руб.

Разница в средней стоимости между жильем в самом дорогом и самом дешевом городе Московской области составляет на январь почти 78 тыс. руб. за «квадрат».

*Газета "Московский комсомолец"
№ 25851 от 25 января 2012 года*



фото: Александр Астафьев

Региональный конкурс профессионального признания на рынке недвижимости Московской области

«Звезда Подмосковья»

С 01 декабря 2011 года стартовал Региональный конкурс профессионального признания рынка недвижимости Московской области «Звезда Подмосковья».

Конкурс проводится НП «Гильдией риэлторов Московской области» при поддержке Правительства Московской области и Российской Гильдии Риэлторов с 2004 года.

Цели Конкурса - повышение уровня и качества услуг компаний, работающих на рынке недвижимости; пропаганда в профессиональном сообществе стандартов качества оказания услуг; повышение общественной значимости профессии «риэлтор».

Конкурс – ежегодное мероприятие, способствующее сплоченности и активизации участников рынка недвижимости Подмосковья. В течение семи лет проведения Конкурса, его победителями стали более 70 компаний, работающих на рынке недвижимости Подмосковья.

Проведение Конкурса способствует формированию цивилизованного рынка недвижимости, создает базу для эффективного и равноправного обмена передовым опытом работы всех участников рынка недвижимости, способствует улучшению качества услуг, оказываемых потребителям.

К участию в проведении Конкурса и подведении его итогов приглашены представители органов государственной власти, ведущие специалисты профильных компаний, представители СМИ Москвы и Московской области.

Принять участие в Конкурсе вы можете, заполнив анкету участника.

Региональный конкурс профессионального признания на рынке недвижимости Московской области «Звезда Подмосковья» проводится в следующих номинациях:

- 1. Лучшая брокерская фирма на рынке жилья МО**
- 2. Лучшая брокерская фирма на рынке аренды жилья МО**
- 3. Лучшая брокерская фирма на рынке загородной недвижимости МО**
- 4. Лучшая брокерская фирма по оформлению и юридическому сопровождению сделок на рынке недвижимости МО**
- 5. Лучшее профессиональное объединение на рынке недвижимости МО**
- 6. Лучший сайт брокерской фирмы на рынке недвижимости МО**
- 7. Лучший девелоперский проект на рынке недвижимости МО**
- 8. Лучшая оценочная компания на рынке недвижимости МО**
- 9. Лучший риэлтор на рынке недвижимости МО**
- 10. Лучший журналист по освещению рынка недвижимости МО**

Получить более подробную информацию вы можете на нашем сайте www.grmonp.ru в разделе **Конкурс «Звезда Подмосковья»** и в исполнительном аппарате ГРМО по тел:

(+7 495) 778-93-34, (+7 496) 465-07-29 или направив запрос по e-mail: grmo@inbox.ru, soroka@grmonp.ru

Газета "Недвижимости" (г. Коломна): "Пресс-конференция по недвижимости в Коломне. Риэлторам нужны СРО?"



9 декабря в коломенском культурном центре «Дом Озерова» состоялась пресс-конференция по недвижимости Московской области.

Организатором данного мероприятия выступила Гильдия риэлторов Московской области. Программа мероприятия включала в себя доклады по основным темам и обсуждение ключевых вопросов.

В мероприятии приняли участие представители большого количества агентств недвижимости из разных городов (Коломна, Москва, Раменское, Воскресенск, Рязань, Электросталь, Жуковский, Ступино, Домодедово), президент Гильдии риэлторов Московской области **А.А. Хромов**, вице-президент [Российской Гильдии Риэлторов](#) **Н.М. Мазурин**, президент Гильдии риэлторов города Жуковский и Раменского района **А.В. Макаренко**, президент [Коломенской гильдии риэлторов](#) **Б.В. Астафьев**, заместитель главы администрации городского округа Коломна **Е.В. Козлов** и многие другие.

Н.М. Мазурин в интервью для нашей газеты отметил, что в Коломне и районе существует своё профессиональное сообщество риэлторов и данный бизнес движется в правильном направлении. Поэтому обсуждение вопросов на конкретном локальном рынке и налаживание связей специалистов рынка с муниципальными органами власти и коллегами из регионов, является весьма актуальными задачами для проведения пресс-конференции именно в этом городе.

Президент Гильдии риэлторов Московской области **А.А. Хромов** в своей вступительной речи отметил, что основными целями проведения данного мероприятия стали обмен опытом, обсуждение перспектив сотрудничества между профессионалами рынка, обсуждение тенденций в законодательстве и определение перспектив места профессии риэлтора в общеэкономическом процессе. Одним из главных вопросов, обсуждаемых на мероприятии, стала тема реализации идей саморегулирования риэлторского бизнеса.

В 2011 году в качестве стратегической задачи, стоящей перед [РГР](#), Национальный совет РГР утвердил задачу стопроцентного перехода региональных ассоциаций — членов РГР к саморегулированию, а также создание Национального объединения СРО в области риэлторской деятельности. **А.А. Хромов** указал причины необходимости саморегулирования брокерской деятельности на рынке недвижимости, а также обозначил ряд проблем, стоящих перед субъектами рынка.

К сожалению, сегодня на рынке агентских услуг в сфере недвижимости остается много нерешённых вопросов. Главный из них — отсутствие законодательной базы при внушительном обороте этой сферы деятельности и высоких финансовых рисках потребителей. Отсутствует единое видение того, каким должен быть уровень образования агентов по недвижимости, нет профессиональных стандартов деятельности. И пока эти вопросы не будут решены, представители риэлторского сообщества не смогут почувствовать себя полноценными участниками экономического процесса.

Переход к саморегулированию — первый шаг риэлторского сообщества к принятию закона, регламентирующего данный вид деятельности, пресечению доступа к брокерской деятельности на рынке недвижимости так называемых «чёрных риэлторов», повышению доверия населения и закреплению положительного имиджа профессии «риэлтор». Это подтверждает динамика создания таких саморегулируемых организаций по всей России. Уже сформировано несколько объединений агентств недвижимости, в том числе в Петербурге и Омске. Представители бизнеса понимают, что в нынешней ситуации эффективнее создавать узкоспециализированные саморегулируемые объединения, тем самым получая конкурентные преимущества.

Большое количество специалистов коломенских агентств недвижимости, посетивших пресс-конференцию в «Доме Озерова», свидетельствует о том, что многие представители рынка недвижимости г. Коломны если и не хотят объединяться, то уже точно интересуются и задумываются над этим. Это подтверждает и обсуждение «Кодекса профессионального поведения и этики риэлторов Коломны», и рассмотрение «Соглашения о проведении совместных сделок с недвижимостью между агентствами недвижимости города Коломны», представленных директором коломенского агентства недвижимости «Норма» **Созоновым К.В.** на прошедшем мероприятии. В ходе прошедшей пресс-конференции было поднято много проблем, и вопросов поставлено тоже немало. Но не на все удалось найти ответы. Однако любой диалог должен в конечном итоге привести к выработке конкретных предложений, которые будут полезны при формировании жилищной политики страны в целом.

