



Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



ВЕСТНИК ГРМО
сентябрь 2012



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•ГРМО - 15 лет на рынке недвижимости!.....	стр. 4
•Поздравляем с избранием нового Президента Домодедовской гильдии риэлторов!	стр. 5
•ГРМО развивает международное сотрудничество: встреча с представителями Галисии (Испания)	стр. 6
•19 сентября 2012 года в г. Железнодорожный проведён семинар со Сбербанком России ...	стр. 7
•19 сентября в офисе ГРЖР в Раменском прошла рабочая встреча по вопросу развития Единой базы объектов Гильдии риэлторов	стр. 7
•Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» провела «круглый стол» на тему «Работа с новостройками»	стр. 8
•Официальное опровержение НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»	стр. 9
•ГРМО прирастает новыми членами!	стр. 10
•12 сентября 2012 года состоялось заседание Управляющего совета Гильдии риэлторов Московской области	стр. 11
•17 сентября 2012 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация агентства недвижимости ООО «Мытищинское агентство недвижимости» ...	стр. 12
•В Гильдии риэлторов города Королёва и города Юбилейного проведено заседание Совета и "круглый стол"	стр. 12
•12 сентября 2012 года состоялось очередное заседание Регионального совета ГРМО	стр. 13
•Агентством недвижимости «Перспектива» (г.Подольск) объявлена акция: «Купил двухкомнатную квартиру - путевка в Турцию в подарок!»	стр. 14
•Состоялось очередное собрание членов Подольской гильдии риэлторов	стр. 14
•В Подольскую гильдию риэлторов принят новый член – ООО «Центр недвижимости «В.Ю.Групп»!	стр. 15
•Акция от ЦЕНТРА НЕДВИЖИМОСТИ ПОДМОСКОВЬЕ (г. Подольск): телевизор на новоселье!	стр. 16
•Гильдия риэлторов города Королёва и города Юбилейного провела очередное заседание Совета Гильдии	стр. 16
•07 сентября 2012 г. в Домодедовской гильдии риэлторов состоялось общее собрание	стр. 17
•ГРМО проведена процедура сертификации компаний – членов Гильдии риэлторов Воскресенского района	стр. 18
•Итоги лета 2012 года на рынке вторичного жилья Подмосковья: буря перед затишьем? ...	стр. 19
•05 сентября 2012 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация агентства недвижимости ООО «МАКРУС» (г.Дубна)	стр. 20
•ГРМО проведена аттестация специалистов в Гильдии риэлторов Воскресенского района..	стр. 21
•Подписано Соглашение между Гильдией риэлторов Московской области и Гильдией риэлторов Воскресенского района	стр. 22
•Ипотеку теперь можно оформить в офисах агентств недвижимости, входящих в ГРМО....	стр. 22
•В коллективный договор страхования профессиональной ответственности ГРМО включено уже 92 компании!.....	стр. 22



Новости обучения:

- 29 и 30 ноября 2012 «Маркетинг и аренда розничной торговли»..... [стр. 24](#)
- 19-21 октября 2012 курс Стерника Г.М. для аналитиков рынка недвижимости..... [стр. 25](#)
- Состоялся 12-й поток курса "Брокеридж недвижимости" по программе ГРМО..... [стр. 26](#)
- Еженедельные тренинги по средам для риэлторов..... [стр. 26](#)
- Продолжается курс из 50 вебинаров по вторникам и четвергам..... [стр. 28](#)
- Интервью с Вадимом ШАБАЛИНЫМ, соавтором учебника риэлтора..... [стр. 29](#)

Новости РГР:

- 18 октября 2012 года РГР проводит пресс-конференцию в рамках выставки «Домэкспо»... [стр. 31](#)
- 28-29 сентября 2012г. в Рязани состоится конференция риэлторов ЦФО РФ..... [стр. 31](#)
- Лупашко А.И., Президент РГР: Еще раз о защите интересов клиента..... [стр. 31](#)
- 30 августа 2012г. Московская Ассоциация Риэлторов провела Конференцию «Рынок недвижимости: ситуация, тенденции, прогноз» в Торгово-промышленной палате РФ..... [стр. 34](#)

Мнение эксперта:

- ГРМО для РИА Новости: Цены на вторичное жилье снизились к осени в большинстве городов Подмосковья [стр. 38](#)
- Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис": риэлторы рискуют остаться без работы..... [стр. 38](#)

Аналитика:

- Цены на жилье в Раменском за два года выросли в среднем на 13%, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчикова С.И. [стр. 41](#)

Издания муниципальных Гильдий:

- Вышел в свет № 3 газеты «Недвижимость в Подмосковье» - первого специализированного издания для риэлторов и жителей Московской области [стр. 43](#)

Поздравления:

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



ГРМО - 15 лет на рынке недвижимости!



**Хромов Андрей
Александрович,**
Президент Гильдии
риэлторов Московской
области

15 сентября 2012 года некоммерческое партнерство «Гильдия риэлторов Московской области» (ГРМО) празднует свой юбилей.

О развитии Гильдии, ее целях и о том, чего удалось достичь за эти годы, рассказывает Президент ГРМО **Хромов Андрей Александрович**, член Правления [Российской Гильдии Риэлторов \(РГР\)](#), заместитель председателя Комитета по ипотеке и программам долгосрочного финансирования РГР, председатель Управляющего Совета Руководящего органа Системы сертификации РГР, член Национального совета РГР.

Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) – это одна из крупнейших профессиональных общественных организаций риэлторов России, объединяющая **более 150 компаний**. По количеству членов мы уступаем только Уральской палате недвижимости (Свердловская обл.).

В структуре ГРМО наряду с 16 муниципальными Гильдиями риэлторов (см. ниже список Гильдий) также действует профессиональная общественная организация [НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#).

Муниципальные Гильдии риэлторов в составе ГРМО:

- [Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района](#)
- [Гильдия риэлторов Воскресенского района](#)
- [Гильдия риэлторов города Королёва и города Юбилейного](#)
- [Гильдия риэлторов Железнодорожного и Балашихи](#)

- [Гильдия риэлторов Ленинского района](#)
- [Гильдия риэлторов Наро-Фоминского района](#)
- [Гильдия риэлторов Пушкинского района](#)
- [Домодедовская гильдия риэлторов](#)
- [Коломенская гильдия риэлторов](#)
- [Орехово-Зуевская гильдия риэлторов](#)
- [Подольская гильдия риэлторов](#)
- [Серпуховская гильдия риэлторов](#)
- [Чеховская гильдия риэлторов](#)
- [Электростальская гильдия риэлторов](#)

Сегодня компании ГРМО работают в 29 из 39 районов Московской области.

Целью ГРМО является выполнение миссии РГР - формирование цивилизованного рынка недвижимости и повышение качества оказания риэлторских услуг.

Задачи Гильдии – защита прав и законных интересов граждан и организаций – потребителей риэлторских услуг, разрешение споров и конфликтов в связи с операциями на рынке недвижимости, создание условий для повышения уровня профессионализма брокеров и агентов, работающих в риэлторских компаниях, входящих в состав ГРМО.

В своей деятельности Гильдия риэлторов руководствуется Уставом Гильдии и Кодексом профессионального поведения и этики. В рамках ГРМО работает Территориальный орган по сертификации.

Члены Гильдии заинтересованы в том, чтобы в обществе высоко ценили профессию агента по недвижимости и слово «риэлтор» ассоциировалось у граждан с понятием добросовестности и надежности.

Риэлтор – аттестованный специалист, работающий на рынке недвижимости в компании, имеющей профессиональный сертификат общенационального образца и являющейся членом ГРМО.

Наш бренд – не товарный знак, а проявление реальной корпоративной культуры, распространяемой на всех членов Гильдии. Подтверждением тому служит Кодекс этики, созданный Гильдией, и который налагает на риэлтора обязательства значительно более жесткие, нежели те, какие предусмотрены действующим законодательством. Главное в нем – ни при каких обстоятельствах не действовать против клиента, соблюдать его



интересы. Также в Кодексе есть положение о взаимоотношениях между членами. Кодекс – это удачный опыт приведения к общему знаменателю основных принципов работы лучших агентств недвижимости Московской области.

Для защиты интересов клиентов Гильдия учредила Комитет по защите прав потребителей и этике. Человек, обратившийся в Комитет, может рассчитывать на понимание, непредвзятость, искреннее желание помочь ему со стороны членов Комитета, да и на реальную компенсацию.

На основе этих принципов члены ГРМО используют методы добросовестной конкуренции по отношению к другим организациям и предпринимателям, работающим на рынке недвижимости.

Основные направления в деятельности Гильдии риэлторов Московской области:

- содействие риэлторским организациям в продвижении качественных услуг;
- защита прав потребителей (для этих целей в Гильдии создан Комитет защиты прав потребителей);
- развитие информационного поля по вопросам освещения практики риэлторской деятельности, тенденциях на рынке недвижимости, ценах, спросе и предложении, с участием экспертов рынка недвижимости в ведущих СМИ рынка недвижимости, а также через собственные издания (в настоящее время выходит 10 изданий в различных районах Подмосковья, Вестник Гильдии риэлторов Московской области, каталог, действует сайт www.grmonp.ru);
- сертификация брокерских услуг на рынке недвижимости на предмет соответствия Национальному стандарту «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования»;
- участие в разработке законодательной базы в сфере недвижимости;
- повышение квалификации специалистов для предоставления качественных услуг на рынке недвижимости;

- участие в конгрессах, конференциях, семинарах, пресс-конференциях, выставках, бизнес-турах, круглых столах и других мероприятиях рынка недвижимости;
 - аттестация специалистов, работающих в компаниях-членах ГРМО на соответствие квалификационным требованиям, предъявляемым Единым Национальным Стандартом «Риэлторская деятельность». Мы не останавливаемся на достигнутом и работаем в направлении развития партнерских отношений с различными структурами, в т.ч. с финансовыми. Так, например, с 2009 года активно сотрудничаем со Среднерусским банком Сбербанка России. Подписаны соглашения с банками «Город», «Пушкино». В ближайшее время планируется подписание Соглашения с Российским сельскохозяйственным банком.
- Время не стоит на месте и мы стремимся не упускать ни единой возможности к расширению наших возможностей для развития цивилизованных отношений на рынке недвижимости. 15 лет – это солидная дата на рынке недвижимости – многое за этот период уже сделано и многое предстоит сделать.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*Поздравляем с избранием нового
Президента Домодедовской
гильдии риэлторов!*

26 сентября 2012 г. в офисе компании **ООО «Агентство «Ипотечный центр»** состоялось общее собрание членов Домодедовской гильдии риэлторов.

На собрании присутствовали: и.о. Президента Домодедовской гильдии риэлторов - **Кокорин Михаил Александрович**; и. о. директора **ООО «Агентство «Ипотечный центр»** - **Стратонов Григорий Николаевич**; генеральный директор **ООО «Первое решение»** - **Жолобов Игорь Александрович**; директор **ООО «Кредо-МТК»** - **Оксанич Александр Васильевич**, а также Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна**.



**Мазурина Наталья Юрьевна,
Жолобов Игорь Александрович**

На общем собрании обсуждался вопрос выбора нового Президента Гильдии. Свою Программу развития Домодедовской гильдии риэлторов на 2012-2013г.г. представил **Жолобов Игорь Александрович** - генеральный директор ООО «Первое решение». После бурного обсуждения каждого пункта представленной Программы, Жолобов И.А. единогласно был избран на пост Президента. Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Н.Ю.** и все присутствующие поздравили Жолобова И.А. с избранием и пожелали успешной работы во благо и развитие Домодедовской гильдии риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области!

На собрании члены Гильдии также обсуждали перспективы расширения членской базы Гильдии, необходимость проведения сертификации компаний и аттестации специалистов как важнейших элементов в повышении качества оказываемых услуг для обеспечения общественного признания профессии - риэлтор и партнёрского взаимодействия для эффективности риэлторского бизнеса.

По итогам заседания были приняты решения: доработать Положение о членстве Гильдии, утвердить новые тарифы вступительного и ежегодного членского взноса в Гильдию, разработать бланк свидетельства о членстве в ДГР, разработать Положение о защите прав потребителей ДГР. Все проекты представить на заседание следующего общего собрания для утверждения.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*ГРМО развивает
международное
сотрудничество: встреча
с представителями Галисии
(Испания)*

24 сентября 2012 года в рамках развития международного сотрудничества состоялась встреча представителей Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) с директором Торгового сообщества Галисии **Августином Гарсия-Монтон Пулидо**.

Со стороны ГРМО во встрече приняли участие вице-президенты ГРМО **Мазурин Николай Михайлович** и **Власенко Сергей Владимирович**.

К участию был приглашен экс-президент Российской Гильдии Риэлторов (РГР) **Полтораки Григорий Витальевич**.

Инициатором встречи выступил председатель ревизионной комиссии ГРМО **Боку Ен Ун**.

Обсуждались вопросы возможного сотрудничества ГРМО и бизнес-сообщества Галисия.

***О Галисии**

Галисия (Galicia) – автономная область в северо-западной части Испании. На юге Галисия граничит с Португалией, на востоке – с автономными областями Астурия, Кастилия и Леон, западные районы области выходят на побережье Атлантического океана, северные – на побережье Бискайского залива. В состав Галисии входят провинции Ла-Корунья, Луго, Оренсе и Понтеведра. Административный центр области – город Сантьяго-де-Компостела, расположенный в провинции Ла-Корунья.

Из отраслей промышленности в Галисии наиболее развиты пищевкусовая (особенно рыбоконсервная), судостроение и химическая (нефтепереработка). Главные промышленные



центры Галисии — Виго и Ла-Корунья.

В экономике Галисии ведущее значение имеет аграрный сектор. В сельском хозяйстве и рыболовстве занято более 50 % населения района. Главная отрасль сельского хозяйства — мясомолочное, животноводство, виноделие, плантации с фруктами.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*19 сентября 2012 года в
г. Железнодорожный проведён
семинар со Сбербанком России*



19 сентября 2012 года Сбербанк России провёл семинар с агентствами недвижимости г. Железнодорожный. В семинаре приняли участие ООО «СИТИ+», руководитель компании – Президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи Трошина Ольга Ивановна; ООО "Агентство недвижимости "Мегаполис-Сервис" город Железнодорожный", руководитель Власенко Аркадий Владимирович и другие агентства недвижимости г. Железнодорожного.

На семинаре обсуждались проблемы и перспективы сотрудничества Сбербанка России и агентств недвижимости по программе «Сертифицированный партнер Сбербанка». Для сертифицированных риэлторов и агентств недвижимости Банк предоставляет уникальный комплекс услуг, а для агентств недвижимости – членов Гильдии риэлторов Московской области планируется увеличение спектра предпочтений.

Сертификация предоставляет риэлторам существенные конкурентные преимущества, позволяет увеличить число совершаемых сделок за счет охвата значительно большего числа клиентов. Для сертификации в качестве партнера Сбербанка России агентству недвижимости необходимо пройти обучающий курс по ипотечным программам Сбербанка и успешно сдать тестовый экзамен.

Было принято решение возобновить проведение «ипотечных суббот».

В завершении мероприятия, все присутствующие заявили о своем намерении активно продолжить эффективное взаимодействие, целью которого является развитие цивилизованного рынка недвижимости и предоставления качественных услуг на рынке ипотеки.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*19 сентября в офисе ГРЖР
в Раменском прошла рабочая
встреча по вопросу развития
Единой базы объектов Гильдии
риэлторов*

19 сентября 2012 года в офисе Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района (ГРЖР) состоялась рабочая встреча по вопросу развития и эффективной работы Единой базы объектов Гильдии риэлторов.





*Корпорация риэлторов
«Мегаполис-Сервис» провела
«круглый стол» на тему
«Работа с новостройками»*

«Круглый стол» на тему «Работа с новостройками» состоялся в **Некоммерческом партнерстве «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. На этот раз впервые мероприятие прошло одновременно в двух офисах (в г. Электросталь, пр-т Ленина 32/16 – головной офис Корпорации и в г. Москва ул. Садовая–Кудринская, 25 – головной офис участника партнерства CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость), связанных между собой посредством телемоста. В Подмоскowie участие в «круглом столе» приняли риэлторы из Электростали, Ивантеевки, Электрогорска, Ногинска (все – АН «Мегаполис-Сервис») и Серпухова (АН «Нова Трейд»). В Москве же собрались коллеги-риэлторы из столицы (CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость и CENTURY 21 Master Realty), а также Чехова (CENTURY 21 Римарком), Красногорска (АН «Домашний консультант»), Подольска (АН «Мегаполис» и CENTURY 21 Ипотечный центр) и Дмитрова (АН «Северное Подмоскowie»).

В ходе мероприятия были затронуты актуальные темы, связанные с вопросами продажи объектов недвижимости на первичном рынке жилья: как выйти на договор с застройщиком, условия сотрудничества с ним, способы продвижения объектов-новостроек, система оплаты труда сотрудников риэлторской компании, работа с удаленными объектами. Основным спикером «круглого стола» стал руководитель CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость Петр Машаров, имеющий богатый опыт продаж первичной недвижимости и общения с застройщиками. В Электростали ему помогал президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» Сергей Власенко. Кроме того, многие участники партнерства, имеющие опыт активных продаж новостроек, с удовольствием поделились своими опытом работы и наработками в этой сфере. По мнению присутствующих, «круглый

Обсуждались вопросы совершенствования и продвижения Единой базы объектов Гильдии риэлторов как наиболее удобного и оптимального механизма поиска объекта недвижимости для клиента. У клиента появляется возможность выбрать объект недвижимости из широкого предложения у надежного риэлтора – аттестованного специалиста, работающего в сертифицированной компании.

На встрече присутствовали представители компаний, входящих в состав ГРЖР, которые участвуют в проекте "Единая база объектов Гильдии риэлторов":

- ЗАО "Кредит-Центр",
- ООО "Удачный выбор",
- ООО "Агат +",
- ООО "ЭКО-Строй",
- ООО "Зеленый город".

О проекте "Единая база объектов Гильдии риэлторов"

Принципиальными отличиями Единой базы объектов гильдии являются:

- большой выбор объектов, так как свои варианты представляют сразу несколько агентств недвижимости;

- все объекты реально существуют, здесь нет объектов "обманок" с заниженными ценами и приукрашенными параметрами;

- с персональной страницы объекта вы можете отправить заявку напрямую специалисту на организацию просмотра или подбор ипотечного кредита;

- объекты представляют только аттестованные специалисты Системы сертификации услуг на рынке недвижимости РФ.

Покупателям мы предлагаем широкий выбор вариантов. Продавцам мы предлагаем широкий выбор покупателей.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов города
Жуковского и Раменского района*



стол» получился весьма полезным как в практическом плане, так и в понимании того, куда сегодня нужно двигаться успешной риэлторской компании, которая активно занимается, в том числе и первичным рынком жилья.

Вот, что думают о проведенном «круглом столе» его непосредственные участники:

Сергей Власенко, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»:

Сегодня мы впервые использовали новый формат общения, когда все участники находились в двух офисах (Москве и Электростали), связанных видеосвязью. Очень хотелось бы в кратчайшие сроки получить от участников мероприятия обратную связь об удобстве такого формата для понимания на будущее. Что касается непосредственно темы «круглого стола», то хотел бы сказать большое спасибо Петру Машарову за бесценный опыт, которым он с нами поделился. На мой взгляд, мероприятие удалось на 100%! К слову, для тех участников партнерства, кто не смог по каким-либо причинам присутствовать на «круглом столе», в ближайшее время будет доступна видеозапись данного мероприятия.

Боку Ен Ун, генеральный директор CENTURY 21 Римарком, г. Чехов:

- Благодаря «круглому столу» получил огромный опыт, который самому пришлось бы набирать очень долго. После таких встреч по-настоящему понимаешь всю ценность нашего партнерства. Спасибо всем участникам этого мероприятия! А Петр Машаров, безусловно, является большим профи в сфере рынка первичного жилья, у которого всегда есть чему поучиться, а самое главное, он готов делиться своим опытом искренне и с радостью. Респект ему за отлично сделанную работу!

Владимир Агейчиков, генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис», г. Ивантеевка:

- Огромное спасибо всем коллегам, поделившимся опытом работы с новостройками! Очень ценное и полезное мероприятие. Все прошло на высшем уровне, за что отдельная благодарность организаторам. Радует, что коллеги по НП «Корпорация

риэлторов «Мегаполис-Сервис» в очередной раз с удовольствием раскрыли все свои секреты, поделились опытом работы и в этой честности, доброжелательности и единении есть что-то неуловимое, что вызывает общую гордость за то, что все мы делаем одно общее дело. И в этом огромная польза таких встреч. Лично я многое почерпнул из мероприятия, поэтому постараюсь как можно быстрее донести полученные знания до своих сотрудников. Постараемся равняться на наших продвинутых коллег-риэлторов...

*Пресс-центр НП «Корпорация риэлторов
«Мегаполис-Сервис»*

Официальное опровержение НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»

Некоммерческое партнерство «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» официально заявляет о том, что одноименная корпорация риэлторских компаний «Мегаполис-Сервис», проходящая по делу о хищении более 20 государственных квартир, находившихся на балансе ОАО «Ростелеком», не имеет и никогда не имело никакого отношения к НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис».

Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» крайне возмущена произошедшим и уже выяснила обстоятельства недоразумения: Компания «Мегаполис-Сервис», о которой идет речь в распространенных данных, является не более чем агентством недвижимости с юридическим названием, созвучным названию Корпорации риэлторов.

По официальной информации, предоставленной Корпорацией пресс-службой ГУЭБиПК МВД России, корпорация риэлторских компаний «Мегаполис-Сервис» зарегистрирована в Москве, руководителем организации является некий господин Кузнецов.

В пресс-службе ГУЭБиПК МВД России подтверждают, что данное совпадение является случайным, о чем сделаны соответствующие корректировки в официальном релизе на сайте ГУВД. В тексте указано, что



компания-фигурант зарегистрирована в Москве. (См. ссылку <http://guebmvd.ru/news/text750.html>.)
Некоммерческое партнерство «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», зарегистрированное в Электростали, было создано в 1995 году. Головной офис находится в городе Электросталь. Возглавляет Корпорацию президент **Власенко Сергей Владимирович**.
 Сегодня НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» является коллективным членом Гильдии риэлторов Московской области и Российской Гильдии Риэлторов, объединяет более 50 агентств недвижимости России. Основное направление деятельности – оказание риэлторских услуг на рынке жилой и коммерческой недвижимости.

Пресс-центр НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»

ГРМО прирастает новыми членами!



*Беляшов Антон Юрьевич;
Хромов Андрей Александрович*

12 сентября 2012 года на очередном заседании Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области было принято решение о принятии в члены Гильдии **Некоммерческого партнёрства «Дмитровская гильдия риэлторов»**, Президент **Беляшов Антон Юрьевич** и **Некоммерческого партнёрства «Истринская гильдия риэлторов»**, Президент **Саяпин Александр Валентинович**. А также было принято решение о приёме двух прямых членов ГРМО: **Агентства недвижимости «Московия»** (г.Клин), руководитель **Подколзина Екатерина Александровна** и **ООО «ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ»** (г.Химки), руководитель **Мамонтова Светлана Владимировна**.

В **Дмитровскую гильдию риэлторов** в настоящее время входит две компании: **ООО «Дмитровский центр ипотечного кредитования»**, генеральный директор **Валиев Рустем Айратович** и **ООО «Дмитров Град»**, руководитель **Коваленко Андрей Николаевич**.
 В **Истринскую гильдию риэлторов** тоже пока входит две компании: **ООО «Планета Недвижимость»**, генеральный директор **Саяпин Александр Валентинович** и **ООО «Дельта»**, руководитель **Булгаков Максим Игоревич**.



*Саяпин Александр Валентинович;
Хромов Андрей Александрович*

Свидетельства о членстве ГРМО были торжественно вручены Президентом Гильдии риэлторов Московской области, **Хромовым Андреем Александровичем**, под аплодисменты присутствующих членов Регионального совета.



*Подколзина Екатерина Александровна;
Хромов Андрей Александрович*



**Мамонтова Светлана Владимировна;
Хромов Андрей Александрович**



Ещё 13 компаний прошли процедуру добровольной сертификации своих брокерских услуг – это авангард Гильдии риэлторов Московской области!

На заседании Управляющего совета было принято решение о выдаче на 3 года Сертификатов соответствия предоставляемых брокерских услуг требованиям, установленным Стандартом РОСС следующим агентствам недвижимости, членам Гильдии риэлторов Московской области:

- ООО «АН «Мегapolis-Сервис» город Павловский Посад», генеральный директор **Петров Алексей Александрович**;
- ООО «АН «АДРЕС» (г.Протвино), генеральный директор **Шумов Михаил Борисович**;
- ИП **Владимирова Татьяна Владимировна** (пос. Львовский); ООО «ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ ПОДМОСКОВЬЕ» (г.Подольск), генеральный директор **Левашова Надежда Дмитриевна**;
- ООО «АН «ЖИЛТРАСТ» (г. Павловский Посад), генеральный директор **Мохначёв Фёдор Иванович**;
- ООО «Агентство Третий Рим» (г. Воскресенск), генеральный директор **Астахин Владимир Иванович**;
- ООО «Империя Холдинг» (г. Подольск), директор **Загорский Сергей Александрович**;
- ИП **Пьянкова Надежда Владимировна** (г. Электрогорск);
- ООО «Инвестиционная компания «Мегapolis-Сервис» (г. Электросталь), генеральный директор **Цельковский Александр Алексеевич**;

Муниципальные гильдии являются основой Гильдии риэлторов Московской области. Цель профессионального объединения – это создание и развитие цивилизованного рынка недвижимости в регионе: предоставление широкого ассортимента услуг, прозрачность совершения сделок, оказание услуг высококласными аттестованными специалистами, наличие института досудебного разрешения споров, создание набора «инструментов»: газеты, интернет-ресурсы, стандарты договоров, система обучения и т.д. и, как следствие, создание высокого уровня имиджа профессии «риэлтор»!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*12 сентября 2012 года
состоялось заседание
Управляющего совета Гильдии
риэлторов Московской области*

12 сентября 2012 года состоялось заседание Управляющего совета Гильдии риэлторов Московской области. Управляющий совет – коллегиальный орган, координирующий работу Органа по сертификации, НП «Гильдия риэлторов Московской области», обеспечивающий независимость принятых решений по вопросам сертификации.



- **ООО «Офис «Воскресенский»**
(г. Воскресенск), директор **Комаров Юрий Павлович**;
- **ИП Хлынов Михаил Евгеньевич** (г. Троицк);
- **ООО «Вэлком-недвижимость»**
(г. Воскресенск), генеральный директор **Комаров Юрий Павлович**;
- **ООО «МАКРУС»** (г. Дубна), директор **Кукушин Виталий Владимирович**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*17 сентября 2012 года ГРМО
проведена процедура
аттестации специалистов
и сертификация агентства
недвижимости ООО
«Мытищинское агентство
недвижимости»*

17 сентября 2012 года в г. Мытищи была проведена аттестация специалистов компании **ООО «Мытищинское агентство недвижимости»**, генеральный директор **Сергиенко Мария Сергеевна**. Было аттестовано 3 специалиста, в том числе и руководитель агентства.

ООО «Мытищинское агентство недвижимости» - крупное агентство, работает на рынке недвижимости Московской области с 1999 года, оказывает риэлторские и юридические услуги, занимается оформлением и экспертизой документов и т.д. С 2003 года является действительным членом Гильдии риэлторов Московской области и Российской Гильдии Риэлторов. Ведёт активную работу по продвижению идеи создания цивилизованного рынка риэлторских услуг на территории Российской Федерации! Руководитель компании, **Сергиенко Мария Сергеевна**, принимая во внимание требования рынка риэлторских услуг и требования потребителей, придаёт важное значение квалификации своих сотрудников, они регулярно проходят обучение в ведущих школах менеджмента. Мытищинское агентство недвижимости – это добросовестность, прозрачность и безупречное качество услуг!

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

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг **ООО «Мытищинское агентство недвижимости»**. Это единственное агентство недвижимости в г. Мытищи, которое добровольно сертифицирует брокерские услуги!

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

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*В Гильдии риэлторов города
Королёва и города Юбилейного
проведено заседание Совета
и "круглый стол"*

13 сентября 2012 года в помещении Торгово-промышленной палаты города Королёва состоялось очередное заседание Совета Гильдии риэлторов города Королёва и города Юбилейного, на котором присутствовали руководители агентств недвижимости города Королёва – учредителей Гильдии риэлторов города Королёва и города Юбилейного:

Новиков Алексей Юрьевич, Президент Гильдии, генеральный директор **Агентства недвижимости "Дом на Скале"**;

Головко Александр Борисович, генеральный директор **ЗАО "Агентство недвижимости "Союз"**;



Романов Александр Николаевич, генеральный директор ООО «Агентство недвижимости – МОНОЛИТ»;
Самойлов Игорь Дмитриевич, заместитель директора "Городского бюро недвижимости";
Залевская Кира Анатольевна, генеральный директор "Городского бюро недвижимости".



Новикова Наталья Александровна; Романов Александр Николаевич; Головкин Александр Борисович; Самойлов Игорь Дмитриевич; Новиков Алексей Юрьевич

На собрании в результате обсуждения были приняты следующие решения:
 создать сайт Гильдии риэлторов города Королёва и города Юбилейного; создать единую базу объектов недвижимости; начать организационные мероприятия по подготовке и проведению "Дня риэлтора" в декабре 2012 г. На собрании также был проведён "круглый стол" на тему: «Договорная база».

PR-отдел АН «Дом на Скале»

*12 сентября 2012 года
 состоялось очередное заседание
 Регионального совета ГРМО*

12 сентября 2012 года состоялось очередное заседание Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области. В работе Регионального совета приняли участие:
Астафьев Борис Викторович – Президент Коломенской гильдии риэлторов,
Шумов Михаил Борисович – Президент Серпуховской гильдии риэлторов,
Романченко Юрий Анатольевич – Президент Гильдии риэлторов Воскресенского района;

Мазурин Николай Михайлович – вице-Президент ГРМО,
Макаренко Александр Владимирович – Президент Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района,
Новиков Алексей Юрьевич – Президент Гильдии риэлторов города Королёва и города Юбилейного,
Прокофьев Сергей Валерьевич – председатель Комитета по обучению ГРМО,
Трошина Ольга Ивановна – Президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи,
Цельковский Александр Алексеевич – Президент Электростальской гильдии риэлторов,
Мазурин Наталья Юрьевна – Исполнительный директор ГРМО.
 Открыл заседание Президент ГРМО – **Хромов Андрей Александрович**.



После утверждения Регламента заседания Совета слово было предоставлено гостье Совета **Веронике Панковой**, организатору Всероссийского Фестиваля творчества профессионалов рынка недвижимости. Она рассказала об истории Фестиваля и ответила на вопросы.

Единогласно были приняты в члены Гильдии риэлторов Московской области две Гильдии: **Дмитровская гильдия риэлторов**, Президент **Беляшов Антон Юрьевич** и **Истринская гильдия риэлторов**, Президент **Саяпин Александр Валентинович**, а также **Агентство недвижимости «Московия»** (г.Клин), руководитель **Подколзина Екатерина Александровна** и **ООО «ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ»** (г.Химки), руководитель **Мамонтова Светлана Владимировна**.



В торжественной обстановке под аплодисменты присутствующих Президент ГРМО, **Хромов А.А.**, вручил новым членам Свидетельства о членстве ГРМО.

Мазурина Наталья Юрьевна – Исполнительный директор ГРМО отчиталась о работе исполнительного аппарата за период с 20 июня 2012г. по 12 сентября 2012г. Она рассказала о проведённых Гильдией мероприятиях, о работе по проведению процедуры аттестации специалистов и сертификации компаний, о работе по присоединению компаний к коллективному договору страхования профессиональной ответственности, был представлен финансовый отчёт.

Президент ГРМО - **Хромов А.А.** очередной раз обратил внимание на важность и необходимость создания Комитетов по защите прав потребителя в каждой Муниципальной гильдии. Региональный совет рассмотрел вопрос об уплате членских взносов членами Гильдии за 2012 год. Компания **ООО «Московия СП»** (г.Сергиев Посад), которая не уплатила членский взнос за 2012 год в установленный срок, была исключена из членов ГРМО.

Согласно Повестке дня обсуждались вопросы: о состоянии дел по обучению в ГРМО; о ходе партнёрского проекта со Сбербанком России; о состоянии информации Муниципальных гильдий и компаний на сайте ГРМО; о проведении общего отчётно-перевыборного собрания ГРМО; были выдвинуты кандидаты: на пост Президента ГРМО – **Хромов Андрей Александрович**, генеральный директор ЗАО «Кредит-Центр» (г.Раменское); на пост Председателя Комитета защиты прав потребителей и Этики – **Цельковский Александр Алексеевич**, генеральный директор ООО «Инвестиционная компания «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь); на пост Председателя Ревизионной комиссии – **Боку Ен Ун**, генеральный директор ООО «Римарком» (г.Чехов); о праздновании 15-летия Гильдии риэлторов Московской области; о графике подготовки и проведения Конкурса профессионального признания «Звезда Подмосковья-2012».

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Агентством недвижимости «Перспектива» (г.Подольск) объявлена акция: "Купил двухкомнатную квартиру - путевка в Турцию в подарок!"



С 01 сентября 2012г. по 31 октября 2012 года Агентство недвижимости «Перспектива» (г.Подольск), руководитель **Никульшин Андрей Валерьевич**, проводит акцию для своих клиентов: «Купил двухкомнатную квартиру - путевка в Турцию в подарок!». Речь идет о приобретении объектов недвижимости в Жилом комплексе «Рязановский».

Подробности на сайте АН «Перспектива»: www.perspektiva-podolsk.ru Акция: "Купил двухкомнатную квартиру - путевка в Турцию в подарок!"

Пресс-служба Подольской гильдии риэлторов

Состоялось очередное собрание членов Подольской гильдии риэлторов

06 сентября 2012 года в офисе Группы компаний «ПЖИ» состоялось очередное собрание членов Подольской гильдии риэлторов, на повестку дня которого были вынесены следующие вопросы:

обсуждение системы мультилистинга в г.Подольске; правила выкладки объявлений в базу недвижимости Подольской гильдии риэлторов; Размещение новостей агентств на сайте Подольской гильдии риэлторов; о рекламе сайта Подольской гильдии риэлторов



в средствах массовой информации, в том числе в интернет-СМИ. О размещении базы данных Гильдии на популярных порталах недвижимости; о проведении бизнес - тренинга по продажам недвижимости для участников Гильдии; о результатах тестовой регистрации на сайте «ВСК» в программе «ПИ-КВИК».

На собрании было принято решение о подписании соглашения о сотрудничестве между НП «Подольская гильдия риэлторов» и банком «ВТБ-24». Прозвучала информация об итогах акции Среднерусского банка Сбербанка РФ «Надежный партнер» с участием агентств недвижимости - членов ГРМО.

Состоялось официальное вступление в члены НП «ПГР» агентства недвижимости **ООО «Центр недвижимости «В.Ю.Групп»**.



Встреча завершилась торжественным вручением сертификатов и свидетельств аттестованным специалистам и руководителям компаний - членов Подольской гильдии риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области.

Пресс-служба Подольской гильдии риэлторов

В Подольскую гильдию риэлторов принят новый член – ООО «Центр недвижимости «В.Ю.Групп»!

06 сентября 2012г. Подольская гильдия риэлторов собралась на очередное общее собрание, на котором состоялось официальное вступление в члены Подольской гильдии риэлторов агентства недвижимости **ООО «Центр недвижимости «В.Ю.Групп»**, руководитель **Харькова Ольга Евгеньевна**.



Харькова Ольга Евгеньевна

Компания начала свою работу как юридическое лицо в 2002 году. Ряд ключевых сотрудников работают в сфере недвижимости аж с 1995 года. Это очень опытные специалисты!

Центр недвижимости «В.Ю.Групп» стабильно развивается: подтверждение этому - открытие дополнительного офиса в городе Подольске. Общая численность сотрудников - 20 человек. Руководитель компании, **Харькова Ольга Евгеньевна** стремится к высоким стандартам ведения бизнеса, выступает за построение цивилизованных отношений на рынке недвижимости Московской области, поэтому уже выразила желание провести аттестацию своих специалистов и сертифицировать брокерские услуги в рамках Национального стандарта РОСС.

Поздравляем новых членов со вступлением в Подольскую гильдию риэлторов, Гильдию риэлторов Московской области и Российскую Гильдию Риэлторов!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



*Акция
от ЦЕНТРА НЕДВИЖИМОСТИ
ПОДМОСКОВЬЕ (г. Подольск):
телевизор на новоселье!*



Новоселье - долгожданное и радостное событие для любой семьи. Многие мечтают открыть двери новенькой квартиры и вступить как бы на новую стадию жизни, поэтому это очень важный и волнительный момент. Перемена места обитания всегда связана с приятными мгновениями и подарок, который мы приготовили для Вас на новоселье, сделает это мгновение еще приятней.

Дарим **ТЕЛЕВИЗОР НА НОВОСЕЛЬЕ!**
Агентство недвижимости **ООО «ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ ПОДМОСКОВЬЕ»**

- член Подольской гильдии риэлторов, генеральный директор **Левашова Надежда Игоревна**, до конца года дарит подарки покупателям недвижимости!

Акция действует с 1 сентября 31 декабря 2012 г.

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В АКЦИИ:

Приобретение квартиры с привлечением ипотечных средств Сбербанка России; Подбор вариантов квартир осуществляет ООО «ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ ПОДМОСКОВЬЕ»; Наличие заполненного **ПОДАРОЧНОГО КУПОНА** (купон можно получить в офисе агентства). **НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:**

Низкая стоимость услуг;

Огромная база недвижимости;

Кратчайшие сроки подбора квартиры;

Профессиональная юридическая проверка квартиры;

Сбор полного пакета документов для сделки;
Гарантия легальности и законности сделки;
Ответственность по договору, банковская квитанция на Ваши деньги;

Вашим договором занимаются риэлтор и юрист одновременно;

Стоимость услуг не зависит от стоимости квартиры;

Деятельность компании застрахована.

Звоните по телефону: 8-496-755-53-38!

Мы ответим на все Ваши вопросы!

Пресс-служба Подольской гильдии риэлторов

*Гильдия риэлторов города
Королёва и города Юбилейного
провела очередное заседание
Совета Гильдии*

31 августа 2012 г. в офисе Компании **ООО «Агентство недвижимости «Дом на Скале»** состоялось очередное заседание Совета Гильдии риэлторов города Королёва и города Юбилейного, на котором присутствовали руководители агентств недвижимости города Королёва – учредителей Гильдии риэлторов города Королёва и города Юбилейного:

Новиков Алексей Юрьевич, Президент Гильдии, генеральный директор **Агентства недвижимости «Дом на Скале»;**

Головко Александр Борисович, генеральный директор **ЗАО «Агентство недвижимости «Союз»;**

Романов Александр Николаевич, генеральный директор **ООО «Агентство недвижимости - МОНОЛИТ»;**

Самойлов Игорь Дмитриевич, заместитель директора **Городского Бюро Недвижимости;**

Мелентьев Дмитрий Олегович, директор **Агентства недвижимости "Квадратный метр".**



*Новиков Алексей Юрьевич,
Самойлов Игорь Дмитриевич,
Головко Александр Борисович,
Мелентьев Дмитрий Олегович*

На собрании обсуждались вопросы, связанные с рекламой Гильдии, обучением сотрудников компаний, аттестацией специалистов и сертификации компаний – членов Гильдии. По результатам заседания решили подать рекламу на Королев-ТВ, в газету «Калининградка» и на городской баннер; также принято решение в ближайшее время провести «круглый стол» на тему: "Договорная база".

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*07 сентября 2012 г.
в Домодедовской гильдии
риэлторов состоялось общее
собрание*

07 сентября 2012 г. в офисе компании **ООО «Агентство «Ипотечный центр»** состоялось общее собрание членов Домодедовской гильдии риэлторов. На собрании присутствовали: Президент Домодедовской гильдии риэлторов – **Домахина Елена Геннадьевна**; руководитель **ООО «Агентство «Ипотечный центр»** - **Кокорин Михаил Александрович**; генеральный директор **ООО «Первое решение»** - **Жолобов Игорь Александрович**; директор **ООО «Кредо-МТК»** - **Оксанич Александр Васильевич**, а также Президент Гильдии риэлторов Московской области – **Хромов Андрей Александрович**

и Исполнительный директор ГРМО – **Мазурин Наталья Юрьевна**.

На общем собрании обсуждались вопросы, связанные с отсутствием какой-либо деятельности Домодедовской гильдии риэлторов на территории г.Домодедово; оплата членских взносов и избрание нового Президента Гильдии в связи со сложением полномочий бывшим Президентом.

На собрании члены Гильдии также обсуждали перспективы и формат развития Домодедовской гильдии риэлторов; концепцию развития саморегулирования предпринимательской деятельности на рынке недвижимости России; необходимость обучения и профессиональной подготовки специалистов – риэлторов, а так же важность повышения качества оказываемых услуг для обеспечения общественного признания профессии - риэлтор и партнёрского взаимодействия для эффективности риэлторского бизнеса.



*Хромов Андрей Александрович,
Жолобов Игорь Александрович*

Так совпало, что именно 7 сентября **ООО «Первое решение»** отмечало свой первый «круглый» день рождения – 5-летие! Президент Гильдии риэлторов Московской области – **Хромов А.А.** тепло поздравил генерального директора компании, **Жолобова Игоря Александровича**, и торжественно вручил грамоту Российской Гильдии Риэлторов.



**Кокорин Михаил Александрович,
Хромов Андрей Александрович**

По итогам заседания было принято решение: членам Гильдии погасить имеющуюся задолженность по взносам в кратчайший срок; назначить временно исполняющим обязанности президента Гильдии – **Кокорина Михаила Александровича**, руководителя **ООО «Агентство «Ипотечный центр»**; кандидатам на пост Президента предложено к следующему общему собранию, которое запланировано провести уже в конце сентября, подготовить Программу по развитию Домодедовской гильдии риэлторов.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*ГРМО проведена процедура
сертификации компаний –
членов Гильдии риэлторов
Воскресенского района*

05 сентября 2012 года Органом по сертификации, Гильдией риэлторов Московской области, проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка соответствия качества оказываемых услуг Национальному стандарту РОСС, в агентствах недвижимости – членах Гильдии риэлторов Воскресенского района: **ООО «Агентство Третий Рим»**, генеральный директор **Астахин Владимир Иванович**; **ООО «Офис Воскресенский»**, руководитель **Комаров Юрий Павлович** и **ООО «Вэлком-недвижимость»**, директор офиса **Романченко Юрий Анатольевич**.

ООО «Агентство Третий Рим» работает на рынке недвижимости г.Воскресенска с 2003 года, имеет в своей рабочей базе порядка 70 эксклюзивных объектов, в неделю проводят от 12 до 18 сделок с недвижимостью. Агентство специализируется на ипотечных сделках, является сертифицированным партнёром Сбербанка, а также других банков. Коллектив работников постоянный, дружный и высококвалифицированный. Теперь в агентстве работают только аттестованные специалисты!

ООО «Вэлком-недвижимость» создано не так давно, в 2010 году, но активно участвует в мероприятиях, проводимых Гильдией риэлторов Московской области: компания стала номинантом Конкурса профессионального признания «Звезда Подмосковья 2011» в номинации «Лучшая брокерская фирма на рынке аренды жилья МО». Все сотрудники – аттестованные специалисты!

ООО «Офис Воскресенский» работает на рынке недвижимости г. Воскресенска с 2006 года по стандартам «МИЭЛЬ», коллектив устоявшийся, сотрудники постоянно проходят обучение. Все сотрудники – аттестованные специалисты!



**Мазурин Наталья Юрьевна;
Романченко Юрий Анатольевич;
Комаров Юрий Павлович;
Астахин Владимир Иванович**

Все эти агентства являются учредителями Гильдии риэлторов Воскресенского района, стремятся соответствовать высоким стандартам ведения бизнеса, активно выступают за построение цивилизованных отношений на рынке недвижимости г.Воскресенска и всей Московской области. Сертификация риэлторских услуг является



добровольной, но это обязательное условие для компаний-участников партнёрского проекта со Сбербанком «Надёжный партнёр»! Процедуру сертификации проводила Исполнительный директор ГРМО – **Мазурин Наталья Юрьевна.**

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Итоги лета 2012 года на рынке вторичного жилья Подмосковья: буря перед затишьем?

Аналитики НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» – ведущего оператора на рынке недвижимости Подмосковья – подвели итоги лета 2012 года на рынке вторичного жилья Московской области. Рост цен, начавшийся еще в мае, летом продолжился и составил по региону в среднем 2%. Однако уже в августе активность рынка снизилась: число авансов уменьшилось на 9% по сравнению с июнем и июлем. Таким образом, в сентябре ожидается спад по количеству сделок.

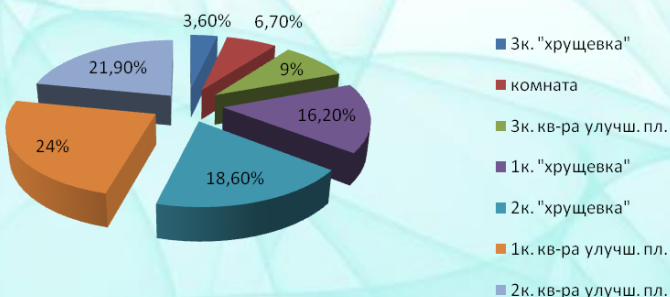
Спрос

Аналитики Корпорации отмечают высокую активность покупателей в течение всего лета. Среднее время экспозиции квартир на рынке составило 5 недель, что нехарактерно для отпускного сезона, когда квартиры «зависают» в базах на 2-3 месяца. «Однако уже в августе мы отметили постепенный спад активности покупателей: число авансов уменьшилось на 9% по сравнению с июнем и июлем, - рассказывает **Сергей Власенко**, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис». - Скорее всего, сентябрь будет еще менее активным. Основная волна спроса, спровоцированная ростом курса доллара, уже схлынула».

По данным Партнерства, наибольшим спросом пользовалось вторичное жильё: 78% поступающих в Корпорацию заявок. Новостройки пользовались меньшей популярностью – на их долю пришлось 22% запросов. При этом лидерам продаж стали

однокомнатные и двухкомнатные «хрущевки» и однокомнатные и двухкомнатные квартиры с улучшенной планировкой – 64,5% сделок от общего числа. По ипотеке было куплено 32% квартир от общего числа сделок. Тенденция роста объемов ипотечного кредитования сохраняется.

Распределение спроса по типам квартир по итогам лета 2012 года



Предложение

Продавцы квартир, которые завышали цены и расторгли сделки в начале лета, успокоились и вернулись на рынок. С июня по август в продажу стабильно поступало по 270-280 объектов ежемесячно. Однако «ценники» были переписаны в сторону повышения в среднем на 2-5% в зависимости от города.

Цены

Безусловно, не характерная для летнего периода активность покупателей на рынке привела к росту цен. По данным аналитиков Корпорации, средняя стоимость квадратного метра выросла на 2%: на 1 сентября 67 160 рублей против 65 998 рублей на 1 июня (посчитано по 22 городам Подмосковья). Также эксперты Корпорации отмечают, что по области ценовая динамика остается разнонаправленной. Рекордсменами по росту цен стали Электроугли, Коломна, Павловский Посад, Ивантеевка, Жуковский и Климовск (подробнее см. таблица 1). А вот Ступино и Чехов потеряли в цене от 4% до 7%. **Игорь Быковский**, вице-президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-сервис», комментируя ситуацию в Электроуглях, обращает внимание, что в городе ощущается



дефицит жилья: новостроек крайне мало, квартиры на вторичном рынке «ходят по кругу». Вкупе с летним ажиотажем текущего года это и спровоцировало скачок цен на 11%. К тому же, на Электроугли этим летом обратили свое внимание покупатели жилья в Железнодорожном: города расположены по соседству, но в Железнодорожном квадратные метры дороже почти в два раза.

Юрий Журин, генеральный директор АН «Новосел», партнер Корпорации риэлторов, падение цен в Ступино объясняет влиянием целого ряда факторов макро и микроэкономического характера. «Ожидание второй волны кризиса и курсовые колебания заставили стороны сделок задуматься в целесообразности каких-либо движений, - говорит Юрий Журин. - К тому же, в Ступинском районе произошло закрытие ряда производств, что денег никому не прибавило. Объектов на продажу выставлено много, предложение значительно превышает спрос, поэтому покупатель и диктует свои условия».

В целом, игроки рынка настроены оптимистично, грядет сезон высокой деловой активности. «В сентябре-декабре обычно наступает традиционное оживление спроса, и пока ничего не говорит о том, что в 2012 году тенденции будут другие, - комментирует ситуацию **Аркадий Власенко**, генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Железнодорожный». - На вторичном рынке Подмосковья к декабрю цены вполне могут вырасти на 3-4%. На первичном рынке ожидается рост в среднем на 5%. Это связано с тем, что многие застройщики планируют сдачу объектов именно к концу года, а т.к. цены новостроек в значительной степени зависят от степени готовности дома, то здесь на повышении цены может сказаться и этот фактор».

Стоимость квадратного метра вторичного жилья в городах Московской области на 31 августа 2012 года

Таблица 1.

Города	Цена, руб.	Изменение цены, %
Воскресенск	37 305	+1,29%
Егорьевск	38 716	-0,16%
Электрогорск	41 256	+0,07%
Орехово-Зуево	43 999	-2,27%
Павловский Посад	51 168	+6,38%
Электросталь	53 069	+2,50%
Коломна	54 429	+4,21%
Воровского пгт.	53 717	-2,30%
Ногинск	59 395	+4,47%
Ступино	54 328	-6,97%
Электроугли	66 797	+11,08%
Фрязино	64 794	+2,60%
Ивантеевка	70 505	+8,61%
Чехов	66 285	-3,65%
Щелково	73 257	+0,72%
Климовск	84 368	+7,16%
Подольск	84 691	+3,31%
Жуковский	88 681	+4,95%
Балашиха	85 523	-0,54%
Железнодорожный	88 392	-1,37%
Реутов	105 598	-2,33%
Видное	111 265	+2,17%

**Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» основана в 1995 году и на сегодняшний день является одним из лидеров на рынке недвижимости Подмосковья. В Корпорацию входят более 50 агентств недвижимости России. Основное направление деятельности – оказание риэлторских услуг на рынке жилой и коммерческой недвижимости. Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» является членом Российской Гильдии Риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области.*

*НП "Корпорация риэлторов
"Мегаполис-Сервис"*

*05 сентября 2012 года ГРМО
проведена процедура
аттестации специалистов и
сертификация агентства
недвижимости
ООО «МАКРУС» (г.Дубна)*

05 сентября 2012 года в г.Дубна была проведена аттестация специалистов компании **ООО «МАКРУС»**, директор – **Кукушин Виталий Владимирович**. Было аттестовано 5 специалистов, в том числе и руководитель агентства.

ООО «МАКРУС» работает на рынке недвижимости Московской области с 2005 года, очень активно проявляется на рынке

недвижимости, является активным членом ГРМО и РГР.



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. Директор агентства – **Кукушин Виталий Владимирович** аттестовался на «брокера» и показал 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 этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг **ООО «МАКРУС»**. Это единственное агентство недвижимости в г.Дубна, которое добровольно повторно сертифицирует брокерские услуги! В акте проверки брокерских услуг аттестационная комиссия отметила соответствие предоставляемых агентством брокерских услуг требованиям, установленным Стандартом РОСС. Сертификацию и аттестацию проводил Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – **Макин Сергей**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



ГРМО проведена аттестация специалистов в Гильдии риэлторов Воскресенского района

05 сентября 2012 года в г. Воскресенске в офисе компании «Офис Воскресенский» проведена процедура аттестации специалистов компаний – членов Гильдии риэлторов Воскресенского района: **ООО «Офис Воскресенский»**, руководитель **Комаров Юрий Павлович**; **ООО «Агентство Третий Рим»**, генеральный директор **Астахин Владимир Иванович** и **ООО «Вэлком-недвижимость»**, директор офиса **Романченко Юрий Анатольевич**.



Аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг. Всего было аттестовано **22 специалиста**. По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестат агента или брокера, Удостоверение риэлтора и значок «Риэлтор». Аттестацию проводила Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Подписано Соглашение между Гильдией риэлторов Московской области и Гильдией риэлторов Воскресенского района

05 сентября 2012 года в г. Воскресенске в офисе компании ООО «Офис Воскресенский» было подписано Соглашение о сотрудничестве и взаимодействии в области развития профессиональной деятельности на рынке недвижимости Московской области между Гильдией риэлторов Московской области и Гильдией риэлторов Воскресенского района.



*Мазурина Наталья Юрьевна,
Романченко Юрий Анатольевич*

Соглашение было подписано Исполнительным директором ГРМО – **Мазуриной Натальей Юрьевной** и Президентом Гильдии риэлторов Воскресенского района – **Романченко Юрием Анатольевичем**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Ипотеку теперь можно оформить в офисах агентств недвижимости, входящих в ГРМО

В рамках проекта Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) и Среднерусского банка Сбербанка России - "Надежный партнер" с августа 2012 года приобрести ипотеку на жилье стало возможным непосредственно в офисах агентств недвижимости, входящих

в состав ГРМО, что очень удобно для клиентов, которым теперь нет необходимости обращаться сначала в агентство недвижимости по вопросу подбора объекта, а затем - в банк для уточнения возможности получения ипотеки, или наоборот. Так, например, с целью улучшения качества предоставляемых услуг на рынке недвижимости и в рамках сотрудничества группы компаний "Кредит-Центр" и Раменского отделения № 2580 Сбербанка России два дня в неделю в Жуковском офисе компании ООО "Агентство недвижимости "Кредит-Центр" организовано дежурство кредитного инспектора банка.

Бесплатно проконсультироваться по вопросам улучшения жилищных условий, получения ипотеки на квартиру, дом или участок по наиболее подходящей программе, подобрать объект недвижимости и подать заявку возможно **каждые понедельник и среду с 15:00 до 18:00**.

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 города
Жуковского и Раменского района*

В коллективный договор страхования профессиональной ответственности ГРМО включено уже 92 компании!

1 апреля 2012 года Гильдия риэлторов Московской области заключила коллективный договор страхования профессиональной ответственности со Страховым открытым акционерным обществом «ВСК» на сумму **30 миллионов рублей**.

Договор страхования заключен на 1 год и действует в соответствии с Правилами № 36/1 страхования гражданской ответственности при осуществлении профессиональной деятельности риэлторов в редакции от 30.11.2007г. Открытого акционерного общества «Военно-страховая компания». В договор страхования



первоначально вошло 67 компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области.

В связи с тем, что договор является коллективным, страховой тариф по настоящему договору страхования на весь срок его действия составил 0,45%! Получается, что размер оплаты страховой премии одной компанией за 12 месяцев составил всего 1990 рублей при лимите страховой ответственности каждой компании – 3 миллиона рублей!

Любая компания – член Гильдии риэлторов Московской области может включиться в договор в любой период до окончания срока действия договора. Так с 1 мая в договор включились 6 компаний, с 1 июня – ещё 7, с 1 июля – 4, с 1 августа – 1 и с 1 сентября – ещё 6! Таким образом общее число компаний-участников коллективного договора составило - 92!

Страхование профессиональной ответственности – это одно из обязательных условий при прохождении процедуры сертификации.

Компании, желающие застраховать свою профессиональную ответственность, по всем вопросам могут обратиться в Исполнительный аппарат Гильдии риэлторов Московской области!

Желаем Вам успешной работы!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



29 и 30 ноября 2012

“Маркетинг и аренда розничной торговли”

Впервые в России — 29 и 30 ноября!!!

Национальный Учебный Центр Риэлторов предлагает новый курс института IREM –

“Маркетинг и аренда: Объекты недвижимости для розничной торговли.

Управление торговыми площадями»

Курс читают американские преподаватели, имеющие огромный опыт в сфере управления торговыми площадями.

Данный курс рекомендован для специалистов в области управления торговыми центрами, а также для людей, имеющих степень СРМ для расширения уже имеющихся знаний.

Содержание учебной программы курса:

Тема 1: Что представляют собой объекты недвижимости для розничной торговли

Описание основной конфигурации торгового центра и типов торговых центров

Расчет основных показателей, имеющих значение для предприятий розничной торговли, таких как коэффициенты прибыльности, наценка, оборачиваемость товарных запасов и годность торговой точки

Влияние торговых операций и прибыльности розничных арендаторов на управление собственностью

Тема 2: Оценка состояния рынка

Демонстрация проведения анализа рынка, включая выполнение анализа на уровне региона, нанесение на карту зоны торговли, сбор демографических показателей и оценку доли рынка

Изучение объекта собственности и определение качественных характеристик его участка

Проведение анализа сравнительной таблицы с целью определения минимальной арендной платы на среднестатистическом рынке

Тема 3: Разработка плана и стратегий маркетинга

Сопоставление и нахождение различий между маркетинговым планом и планом сдачи в аренду.

Составные части маркетингового плана

Оценка и применение маркетинговых стратегий

Оценка эффективности маркетинговой кампании

Тема 4: Разработка плана и стратегий сдачи в аренду

Составные части плана сдачи в аренду и их применение

Применение принципов подбора состава и размещения арендаторов с целью обеспечения синергической аренды объекта недвижимости для розничной торговли

Демонстрация знания брокерских листингов и соглашений о брокерских комиссионных

Анализ составных частей квалификации потенциальных арендаторов

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

Тема 5: Составление договора аренды

Проведение различий между валовой арендой и чистой арендой

Разъяснение значения составных частей договора аренды и общих положений договора аренды объекта недвижимости для розничной торговли

Расчет ставки арендной платы и дополнительных сборов

Обсуждение положений стандартного согласованного договора аренды

Тема 6: Повышение эффективности удержания арендаторов

Расчет затрат при потере арендаторов

Разработка методик повышения эффективности удержания арендаторов

Установление обратной связи и разрешение жалоб арендаторов



Оценка вариантов по истечении срока договора аренды

Тема 7: Будущее недвижимости для розничной торговли

Оценка и обсуждение текущих и будущих тенденций в розничной торговле

Изучение объемов продаж и доходов крупнейших предприятий розничной торговли

По окончании курса слушатели получают фирменное свидетельство института IREM.

Наши контакты: E-mail: sub_vice@rgr.ru, education@rgr.ru, тел. 8 (495) 231-49-98

Национальный Учебный Центр Риэлторов

*19-21 октября 2012 курс
Стерника Г.М. для аналитиков
рынка недвижимости*

Приглашаем аналитиков рынка недвижимости!

**Национальный Учебный Центр Риэлторов 19-21 октября 2012 года проводит трехдневные курсы повышения квалификации по теме:
«Методы углубленного исследования и прогнозирования рынка недвижимости».**

Курс читает главный аналитик Российской Гильдии Риэлторов, аккредитованный преподаватель РГР, профессор кафедры «Управление проектами и программами» РЭУ им. Г.В. Плеханова Стерник Геннадий Моисеевич.

Целевая аудитория: опытные аналитики рынка недвижимости, маркетологи, оценщики, инвестиционные аналитики, управляющие недвижимостью, студенты, аспиранты и преподаватели ВУЗов, интересующиеся данной проблематикой.

Работа с недвижимостью - сложнейшая сфера предпринимательской деятельности, требующая высокого профессионализма и глубоких знаний специфики функционирования рынка

недвижимости, развития и методологии анализа рынка, прогнозирования, практических реализаций и опыта.

После прохождения **данного курса** Вы сможете самостоятельно анализировать рынок недвижимости и грамотно пользоваться инструментами анализа, необходимыми в Вашей работе.

Г.М. Стерник расскажет о новой методике среднесрочного прогнозирования развития рынка жилья города (региона), разработанной Аналитической группой Г.М.Стерника.

Данный курс является обязательным для аналитиков консультантов, у которых заканчивается срок действия аттестата сертифицированного аналитика-консультанта рынка недвижимости)

Стоимость обучения - 15000 рублей, для членов РГР -13 500 рублей (В стоимость входит: обучение, презентационные материалы, обеды, кофе-брейки, расходные материалы).

Место проведения: г. Москва, ул. Радио д. 14 стр. 1. Национальный Учебный Центр Риэлторов.

Дата проведения: 19-21 октября 2012 года.

Начало занятий: 19 октября в 10.00.

Контактная информация:

Национальный Учебный Центр Риэлторов
Телефон: +7(495) 231-49-98 E-mail: edukation@rgr.ru *сайт:* www.realtor-ucheba.ru, www.rgr.ru

Национальный Учебный Центр Риэлторов



Состоялся 12-й поток курса "Брокеридж недвижимости" по программе ГРМО

В сентябре 2012 года состоялся 12 поток по программе ГРМО "Брокеридж недвижимости":

16 сентября 2012 День 1

10.00 - 13.00 Сергей ПРОКОФЬЕВ Телефонные переговоры

14.00 - 17.00 Александр САЯПИН Построение клиентской базы. Активный поиск клиентов.

26 сентября 2012 День 2

10.00 - 13.00 Николай ТЮЛЕНЕВ Этапы работы риэлтора. Структура риэлторской услуги

14.00 - 17.00 Вадим ШАБАЛИН Чистая купля-продажа. Обмен и мена квартир.

Страницы мероприятия [на Фейсбуке >>](#)
www.facebook.com/events/281508641954931/
и
www.facebook.com/events/485795564777497/

Вице-президент ГРМО Сергей ПРОКОФЬЕВ взял интервью у бизнес-тренеров Николая ТЮЛЕНЕВА и Александра САЯПИНА.

Николай ТЮЛЕНЕВ провел несколько вебинаров для риэлторов, скачать их в запись или заказать DVD можно на сайте ЦРТ ВОСТОК:

Риски риэлтора при внесении аванса (зататка)
Структура риэлторской услуги на вторичном рынке.

Александра САЯПИН два раза провел вебинар для риэлторов, скачать в запись или заказать DVD можно на сайте ЦРТ ВОСТОК:

Активный поиск клиентов

Купить запись прошедших вебинаров:

• по телефону +7 (499) 346 0062

- На [Фейсбук >>](#) www.facebook.com/crt.vostok
- На Форуме ЦРТ ВОСТОК www.crt-vostok.ru/forum

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Еженедельные тренинги по средам для риэлторов

Начинается тренинговый марафон [ЦРТ ВОСТОК](#) по программе ГРМО: **каждую среду** с 19 сентября по 31 октября 2012 года состоятся семинары и тренинги ведущих бизнес-тренеров для рынка недвижимости.



БРОКЕРИДЖ НЕДВИЖИМОСТИ

это 1 ступень интенсивного курса ОСНОВЫ РИЭЛТОРСКОГО УСПЕХА по программе ГРМ и ГРМО. За 2 дня, агенту дадут основы знаний, помогают «состариться», и он уже сможет общаться как специалист, сможет поддерживать разговор с клиентами и риэлторами контрагента с использованием профессиональных терминов и примеров из практики.

19 сентября 2012 День 1

10.00 - 13.00 Сергей ПРОКОФЬЕВ Телефонные переговоры

14.00 - 17.00 Александр САЯПИН Построение клиентской базы. Активный поиск клиентов.

26 сентября 2012 День 2

10.00 - 13.00 Николай ТЮЛЕНЕВ Этапы работы риэлтора. Структура риэлторской услуги

14.00 - 17.00 Вадим ШАБАЛИН Чистая купля-продажа. Обмен и мена квартир.



Аренда жилья

2-я ступень интенсивного курса ОСНОВЫ РИЭЛТОРСКОГО УСПЕХА по программе ГРМ и ГРМО

Семинар Сергея ПРОКОФЬЕВА предназначен для тех, кто желает начать карьеру в недвижимости с нуля. Вы познакомитесь с технологией работы и основными инструментами агента по аренде жилья.

В аренде жилья высокая скорость экспозиции. Как правило, ликвидные квартиры сдаются за одну неделю. Иногда 30 минут определяют, кто из агентов закроет сделку: приехал вторым – и плакала комиссия. Если у начинающего агента не сформированы правильные привычки, то он будет всегда чуть-чуть опаздывать, а значит – меньше зарабатывать, разочаруется в недвижимости и уйдет из профессии.

03 октября 2012

10.00 - 17.00 Сергей ПРОКОФЬЕВ Работа с собственником. Работа с арендаторами. Продажа услуги риэлтора.

Пошаговая инструкция по ПРОДАЖЕ недвижимости

На 3-ой ступени интенсивного курса, длительность которой составляет 3 дня, агента «вооружают» психологией и технологией купли-продажи недвижимости.

10 октября 2012 День 1

10.00 - 13.00 Николай ТЮЛЕНЕВ Состав риэлторской услуги

13.00 - 17.00 Алексей НОВИКОВ Универсальный цикл переговоров

17 октября 2012 День 2

10.00 - 13.00 Николай ТЮЛЕНЕВ Работа с возражениями при внесении аванса

14.00 - 17.00 Вадим ШАБАЛИН Экспертиза документов по вторичной сделке. Налоги.

24 октября 2012 День 3

10.00 - 17.00 Александр САЯПИН Переговоры с собственником.

14.00 - 17.00 Александр САЯПИН Структура проведения сделки

ТЕЛЕФОННЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Тренинг Сергея ПРОКОФЬЕВА предназначен как для тех, кто желает начать карьеру в недвижимости с нуля, так и для агентов с опытом работы в недвижимости. Прозвучат фрагменты реальных телефонных переговоров с клиентами и контрагентами.

В ходе тренинга каждый участник сделает несколько звонков. Наиболее удачные диалоги будут воспроизведены в записи с комментариями тренера. Совместно с группой, будет составлено несколько сценариев телефонных разговоров.

31 октября 2012

10.00 - 17.00 Сергей ПРОКОФЬЕВ Технология телефонных переговоров. Исходящие звонки.

Место проведения: г. Москва, ул. Электродная, д. 2, стр. 13, под. 9, оф. 208 (метро Шоссе Энтузиастов)

Занятия проходят с 10 до 17 с двумя кофе-брейками и перерывом на обед.

Предварительная регистрация – обязательна!

Регистрация:

- по телефону +7 (499) 346 0062
- На [Фейсбук >>](http://www.facebook.com/crt.vostok) www.facebook.com/crt.vostok
- Форум ЦРТ ВОСТОК

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Продолжается курс из 50 вебинаров по вторникам и четвергам

Продолжается курс **ЦРТ ВОСТОК** из 50 вебинаров ведущих бизнес-тренеров для рынка недвижимости: **по вторникам и четвергам с 11 до 12.30 по московскому времени.**



- Активный поиск клиентов
- Экспертиза документов по вторичной сделке
- Телефонные переговоры
- Опасности ипотеки
- Риски при внесении аванса (задатка)
- Как получить комиссию 6%

Расписание вебинаров ЦРТ ВОСТОК

18 сентября 2012	Александр САЯПИН Вебинар Активный поиск клиентов
Дата будет объявлена позднее	Андрей ХРОМОВ Вебинар для руководителей Нас уже регулируют!? Перспективы регулирования риэлторской деятельности.
20 сентября 2012	Николай ТЮЛЕНЕВ Вебинар Структура риэлторской услуги на вторичном рынке
25 сентября 2012	Вероника ПАНКОВА Вебинар для руководителей Риски агентства после закрытия сделки
27 сентября 2012	Андрей НОВОСЕЛОВ Вебинар Фотосессия жилой недвижимости
Дата будет объявлена позднее	Андрей ХРОМОВ Вебинар для руководителей Увеличение доходности агентства за счет ипотечных клиентов
Дата будет объявлена позднее	Николай ТЮЛЕНЕВ Вебинар Риски при внесении аванса (задатка)
09 октября 2012	Вероника ПАНКОВА Вебинар Сделки с недвижимостью при наличии обременений

18 октября 2012	Вадим ШАБАЛИН Вебинар Оценка индивидуальных строений
23 октября 2012	Зиновия ШИДЛОВСКАЯ Вебинар Риэлтор по зарубежной недвижимости Часть 1
25 октября 2012	Александр САНКИН Вебинар Холодные звонки по жилой недвижимости
30 октября 2012	Зиновия ШИДЛОВСКАЯ Вебинар Риэлтор по зарубежной недвижимости Часть 2
01 ноября 2012	Вадим ШАБАЛИН Вебинар Практикум работы оценщика
06 ноября 2012	Владимир БЕРЕЗОВСКИЙ Вебинар Эксклюзивные Договоры
08 ноября 2012	Вадим ШАБАЛИН Вебинар Оценка земли
13 ноября 2012	Зиновия ШИДЛОВСКАЯ Вебинар Риэлтор по зарубежной недвижимости Часть 3
15 ноября 2012	Вадим ШАБАЛИН Вебинар Оценка загородного дома
20 ноября 2012	Дмитрий ФИЛИППОВ Вебинар Презентация риэлтора
22 ноября 2012	Вадим ШАБАЛИН Вебинар Покупка квартиры в оверстройке
27 ноября 2012	Михаил ГОРОХОВСКИЙ Вебинар Продажа услуги риэлтора при продаже квартир
29 ноября 2012	Александр САЯПИН Вебинар Структура проведения сделки
04 декабря 2012	Алексей ОСИПЕНКО Вебинар Как повысить уверенность при объявлении высокой комиссии
06 декабря 2012	Сергей ПРОКОФЬЕВ Вебинар Телефонные переговоры
11 декабря 2012	Дмитрий ОВСЯНИКОВ Вебинар Опасности ипотеки
13 декабря 2012	Александр САНКИН Вебинар Брокеридж коммерческой недвижимости Часть 1
18 декабря 2012	Алексей ОСИПЕНКО Вебинар Как вытащить клиента на встречу
20 декабря 2012	Александр САНКИН Вебинар Брокеридж коммерческой недвижимости Часть 2
25 декабря 2012	Александр САЯПИН Вебинар Переговоры с собственником

Технические требования: Доступ в интернет со скоростью от 1 Мб/с.

Стоимость одного вебинара: 500 руб (455 руб для членов ГРМО или ГРМ). В цену входит ОнЛайн участие в мероприятии, раздаточных материалы (презентация).

Пропущенные вебинары можно приобрести в записи. Есть версия для скачивания и возможность отправки DVD по почте:

Регистрация:

- по телефону +7 (499) 346 0062
- [Фейсбук >>](#)
- Форум ЦРТ ВОСТОК

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

*Интервью с Вадимом
ШАБАЛИНЫМ, соавтором
учебника риэлтера*



Шабалин Вадим

Вадим Геннадьевич провел уже несколько вебинар-курсов для риэлторов, скачать их в запись или заказать DVD можно на сайте ЦРТ ВОСТОК:

23 августа и 06 сентября 2012 "Разъезд больших квартир и расселение коммуналок. 2 Части"

19 июля и 2 августа 2012 "Экспертиза документов по вторичной сделке. 2 Части"
Вебинар для руководителей

21 июня и 5 июля 2012 "Сделки с комнатами а коммуналках. 2 Части"

07 июня и 24 мая 2012 "Обмен и мена квартир. 2 Части"

02 октября 2012 года в Учебном центре Шабалина В.Г. и Самохиной О.Н. начинается курс лекций по специальности «Маклер и оценщик недвижимости». В рамках курса продолжительностью 64 академических часа рассматриваются следующие вопросы: оценка объектов недвижимости, виды и способы реализации рекламных компаний, эффективные методы работы на телефоне и проведения переговоров с клиентами, правовые аспекты сделок с жилой, загородной, коммерческой, заграничной недвижимостью, способы защиты от аферистов, схемы ипотечного кредитования и прочие финансовые операции.

Курс позволяет начинающим риэлторам практически с «0» освоить все тонкости

мастерства ведения сделок с недвижимостью, а опытным специалистам систематизировать свои знания. По окончании курса выдается свидетельство.

Занятия проводит **Шабалин Вадим Геннадиевич** – к.ю.н., практикующий риэлтор, автор более 20 книг серии «Сделки с недвижимостью».

Место проведения: метро Электровзаводская
Стоимость обучения: 4900 руб. (4500 руб. для членов ГРМО)

Предварительная запись по телефону: (495) 507 6886.

Информация на сайте: <http://zsrtd.ru>

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Технические требования: Доступ в интернет со скоростью от 1 Мб/с.

Стоимость одного вебинара: 500 руб (455 руб для членов ГРМО или ГРМ). В цену входит ОнЛайн участие в мероприятии, раздаточные материалы (презентация) и возможность получить запись этого вебинара в HD качестве.

Регистрация:

- по телефону +7 (499) 346 0062
- Фейсбук>>
- Форум ЦРТ ВОСТОК



*Пресс-служба
Гильдии риэлторов Московской области*

Состоялся семинар для директоров ГРМО и ГРМ



08 августа 2012 года состоялся семинар для директоров Александра САЯПИНА «**Как сделать агентство успешным быстро и эффективно**».

В мероприятии приняли участие:

- Сергей Саяпин **Президент ГРМ** г.Москва
- Андрей Хромов **Президент ГРМО** г.Раменское
- Наталья Мазурина **исполнительный директор ГРМО** г.Раменское
- Сергей Прокофьев **ЦРТ ВОСТОК** г.Москва

- Юлия Белова **Кредит-центр** г.Жуковский
- Николай Тюленев **Нео риэлти** г.Москва
- Светлана Марочкина **Кредит-центр** г.Раменское
- Светлана Зверева **Капитал недвижимость** г.Химки
- Григорий Полторац **БЕСТ-недвижимость** г.Москва
- Лариса Гусева **Олимп-недвижимость** г.Москва
- Жанна Маркова **Мегаполис-сервис** г.Подольск
- Александр Либов **Белые ветры** дер.Сосенки
- Анна Руденко **Римарком** г.Троицк
- Михаил Кокорин **Ипотечный центр** г.Домодедово
- Илья Шкоп **Простор** г.Москва
- Роман Вихлянцев **Простор** г.Москва
- Тормасинова Татьяна **Простор** г.Москва
- Ольга Бражникова **WhiteHouse** г.Москва
- Николай Сметанкин **Мэтр Роше** г.Воскресенск
- Ирина Порхунова **Мособлжилсервис** г.Люберцы
- Светлана Улицкая **Улицкая риэлти** г.Москва
- Павел Долинин **Простор** г.Москва

Мы попросили участников поделиться впечатлениями о семинаре:

Лариса Гусева **Олимп-недвижимость** г.Москва:

- Семинар был проведен в формате "круглого стола", участники приняли живое участие в обсуждении.

Григорий Полторац **БЕСТ-недвижимость** г.Москва:

- Понравилось искреннее, открытое изложение, интерактивность. К следующему семинару лучше подготовить статистику и цифры.

Александр Либов **Белые ветры** дер.Сосенки:

- Александр сильный и умный бизнесмен-практик. Он талантливо решает вопросы организации бизнеса. Он честно и открыто рассказал о своем опыте. Однако прозвучала и информация которую не следовало оглашать или акцентировать. Еще думаю, что подобный семинар должен подаваться как обмен опытом, а не обучение.

По-традиции, организаторы вручили участникам **СЕРТИФИКАТЫ**.



*18 октября 2012 года РГР
проводит пресс-конференцию
в рамках выставки "Домэкспо"*

По давней традиции, в дни работы Международной выставки недвижимости «ДОМЭКСПО», Российская Гильдия Риэлторов (РГР) проводит пресс-конференцию по актуальным вопросам рынка.

В этом году пресс-конференция запланирована на **18 октября**.

С нетерпением ждем ваших предложений по вопросам! Просьба сформулировать их в расширенном формате и выслать по адресу inform@rg.ru не позднее 18 сентября.

Пресс-служба РГР

*28-29 сентября 2012г. в Рязани
состоится конференция
риэлторов ЦФО РФ*

28-29 сентября 2012г. в г. Рязани в Театральном зале конгресс - отеля «Форум», расположенном по адресу: г. Рязань, проезд Яблочкова, д.5е, состоится Межрегиональная конференция риэлторов ЦФО РФ.

Тема конференции:
«САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ И СТРАТЕГИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РИЭЛТОРСКИХ АССОЦИАЦИЙ С ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ И УПРАВЛЕНИЯ, СБЕРБАНКОМ РОССИИ И СТРАХОВЫМ ДОМОМ ВСК».

Организаторы конференции:

- Российская Гильдия Риэлторов (РГР)
 - Рязанская Палата недвижимости (РПН)
- При поддержке:
- Стратегического партнера - Сбербанка России.
 - Страхового дома ВСК.
 - Рязанской торгово-промышленной палаты (ТПП).

Генеральный спонсор конференции – Рязанское отделение №8606 Сбербанка России.

Спонсор – Рязанский филиал Страхового дома ВСК.

Целью конференции является — содействие развитию региональных рынков недвижимости, поиск форм взаимодействия всех профессиональных участников рынка недвижимости, а также регуляторов рынка в лице органов власти и управления; создание и продвижении ипотечных и страховых продуктов и повышение эффективности работы на региональном рынке недвижимости.

В ходе конференции будут рассмотрены важнейшие вопросы эффективного взаимодействия:

- ключевых участников региональных рынков жилой недвижимости – риэлторов, ипотечных операторов, страховых компаний и др;
- региональных структур исполнительных органов государственной власти по учету и регистрации недвижимости и прав на нее;
- регуляторов региональных рынков: органов государственной и муниципальной власти и управления.

В работе конференции, помимо представителей риэлторского сообщества России, примут участие представители Сбербанка России, Страхового дома ВСК, органов власти, ведущих СМИ.

Также планируется интересная культурная и экскурсионная программа.

Для подачи заявки на участие в конференции необходимо заполнить регистрационную форму до 20 сентября 2012г.

По вопросам участия вы можете обращаться по телефонам: 8(4912) 24-04-60 ; 28-21-24 - факс, e-mail: rpn.ryazan@mail.ru

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*Лунашко А.И., Президент РГР:
Еще раз о защите интересов
клиента*

Через рынок недвижимости ежегодно прокачиваются финансовые потоки, исчисляемые миллиардами, и в большинстве сделок участвуют риэлторы. Однако уровень риэлторских услуг не всегда соответствует ожиданиям клиентов, которые обращаются за



помощью по продаже, покупке недвижимости или по проведению других сделок с жилыми и нежилыми помещениями. Вместе с тем, наиболее авторитетные риэлторские компании входят в региональные профессиональные ассоциации, которые создают правила работы на рынке, занимаются обучением персонала, проводят сертификацию деятельности компаний, а также осуществляют защиту прав потребителей риэлторских услуг.

Российская гильдия риэлторов – это координирующий центр, который на протяжении 20 лет развивает цивилизованный рынок недвижимости России, определяет его ориентиры. И как раз с деятельностью Гильдии связаны надежды на то, что в ближайшем будущем ситуация на рынке недвижимости изменится в лучшую сторону - право оказывать риэлторские услуги получают только аттестованные специалисты, работающие в сертифицированных компаниях, а число конфликтных ситуаций уменьшится.

О том, какие механизмы по защите прав потребителей риэлторских услуг уже запущены, как они действуют, и какие новые появятся в недалеком будущем, обозреватель портала «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU» поговорил с **Анной Лупашко**, президентом Российской гильдии риэлторов (РГР).



Анна ЛУПАШКО

Анна Ивановна, в глазах многих клиентов, которые приходят на рынок недвижимости и сталкиваются с какими-то проблемами, РГР – прежде всего ассоциируется с организацией, отстаивающей интересы профессиональных компаний, которые являются ее членами. Насколько справедлива такая точка зрения? Какая роль в деятельности РГР отведена потребителям риэлторских услуг, а попросту, - клиентам компаний - членов РГР?

Вы абсолютно правы, РГР - это общественная организация, объединяющая и отстаивающая интересы профессиональных участников рынка недвижимости России. Вместе с тем, миссия РГР - создание и развитие в России цивилизованного рынка недвижимости, что невозможно без учета интересов всех участников рынка в комплексе, не только профессионалов. Безусловно, самыми важными участниками цивилизованного рынка недвижимости являются потребители риэлторских услуг. Поэтому защита интересов и прав клиентов риэлторских компаний – одна из основных целей, которой мы руководствуемся в своей деятельности.

Какие механизмы по защите прав потребителей предлагает РГР?

Российская гильдия риэлторов – это национальная организация профессиональных участников рынка недвижимости. Она объединяет региональные профессиональные ассоциации и создает национальные стандарты, в том числе в области защиты прав потребителей. Это достаточно большой комплекс мер, начиная от института сертификации компаний и аттестации специалистов, и заканчивая постоянно действующими комитетами защиты прав потребителей во всех наших регионах.

Как работает предлагаемый механизм по защите прав потребителей? Например, если клиент остался недовольным работой риэлтора?

Сначала вопрос решается внутри организации, которая оказывала услугу. Клиент может подать заявление в специально созданную комиссию по разрешению конфликтных ситуаций. Если конфликт не удалось разрешить на уровне компании, то можно перейти на следующую ступень, она тоже, как и первая, - бесплатная для клиента. Это комитет по защите прав потребителей риэлторских услуг. В Москве, например, это КЗРПУ МАР. Клиент может подать заявление, которое обязательно будет рассмотрено на заседании комитета в присутствии обеих сторон спора. После чего комитет выносит решение. Практика работы московского КЗРПУ такова, что мы используем все возможности, чтобы урегулировать конфликт, и в 80% случаев нам это удается.



По его словам, данный сегмент рынка продолжает оставаться в стадии стабилизации, при этом и цены сохраняются практически на прежнем уровне, лишь немного превышая показатели годовой давности. Эксперт предполагает, что рост объема предложения, а также, вероятно, цен начнется, как обычно, с осени. В течение года продолжат умеренный рост ставки аренды, равно как и цены наиболее привлекательных объектов. Доля вакантных площадей в среднем стабилизируется на уровне 3-5% для торговой недвижимости и 5-10% - для офисной.

О стабилизации на рынке загородной недвижимости говорил и **Дмитрий ТАГАНОВ**, руководитель аналитического центра корпорации «Инком». По его оценкам, в результате постоянно растущего объема предложения цены здесь корректируются скорее вниз, нежели вверх. При этом аналитик отметил тенденцию к снижению доли участков без подряда (хотя они по-прежнему остаются доминантой рынка (54%)) и назвал наиболее активно развивающимся форматом квартиры в малоэтажных жилых домах – за год их доля выросла почти в 2 раза (с 8% до 14%).

Генеральный директор аналитического агентства «RWAY» **Александр КРАПИН** поднял в своем выступлении тему, которая хоть и в цифрах и не выражается, однако впоследствии оказывает на них влияние. По мнению аналитика, за последние 20 лет отечественный рынок недвижимости так и не стал «локомотивом рыночных реформ». И главная причина этого - идеологические ошибки (или преднамеренные действия) в формировании законодательных «правил игры», которые были характерны для российского рынка недвижимости многие годы реформ.

Обзор рынка жилья эконом-класса дал в своем выступлении ведущий аналитик ДОМГЕО.РУ **Юрий КОЧЕТКОВ**. Эксперт обратил внимание собравшихся на перекосы в строительном секторе Московского региона. По его словам, разрыв между желаемым (качественные проекты с продуманной средой) и действительным (тесная типовая застройка) продиктован высоким спросом на дешевое жилье. В итоге создаётся некая видимость того, что решается задача улучшения жилищных условий, в то время как имеет место

непрерывное ухудшение качества жизни, и власти региона вынуждены постоянно балансировать между необходимостью поддерживать жилищное строительство и попытками исправить глобальный дисбаланс.

значительно ниже, чем при обращении в суды общей юрисдикции или в арбитраж. Вместе с тем третейский суд может рассматривать как споры, подведомственные судам общей юрисдикции, то есть между гражданином и юридическим лицом, так и арбитражные - между юридическими лицами. Решение третейского суда является обязательным для исполнения.

Какие новые документы, защищающие права потребителей на рынке недвижимости появятся в ближайшем будущем?

Профильные комитеты РГР в процессе своей деятельности обобщают практику регионов, появляются рекомендации, которые после проверки временем могут преобразоваться в стандарты. Так, на прошедшем недавно 21 Съезде РГР нами был принят национальный стандарт «Состав риелторской услуги», теперь клиенты риелторских компаний абсолютно четко понимают, какой именно перечень услуг обязаны оказать наши члены при различных операциях с недвижимостью.

На днях мне стало известно, что первое заседание вновь избранного комитета по защите прав потребителей МАР посвящено выработке рекомендаций потребителям риелторских услуг: каким образом лучше построить отношения с компанией, на что обратить внимание при заключении договора при приобретении того или иного объекта недвижимости. Комитет МАР должен будет выработать рекомендации по каждому сегменту рынка: по рынку новостроек, по вторичному рынку и по рынку загородной недвижимости. После этого МАР планирует выйти с «законодательной» инициативой на национальный уровень, в РГР...

Можно ли сказать, что за последнее время такие профессиональные ассоциации, как РГР и МАР, стали больше внимания уделять защите прав потребителей?



Российская гильдия риэлторов и Московская ассоциация риэлторов с момента создания выстраивали систему взаимоотношений таким образом, чтобы обязательным условием членства в РГР и МАР являлось соблюдение Кодекса этики. На заре зарождения ассоциаций МАР даже обвиняли в том, что она представляет собой закрытый клуб избранных компаний. И это действительно было так, - в 90-е члены МАР категорически поставили задачу - построить цивилизованный рынок недвижимости. Чтобы в рядах МАР были исключительно те компании, которые готовы не на словах, а на деле соблюдать Кодекс этики и Стандарты практики, действующие в Ассоциации. И история говорит, что мы были правы... К большому сожалению, и сегодня на рынке недвижимости еще встречаются компании, которые не готовы исполнять строгие законы... Поэтому МАР и РГР постоянно публикует списки своих членов, а также списки компаний, которые исключены из организаций. *Какие вопросы РГР будет решать в наступившем деловом сезоне?*

Основная стратегическая задача РГР – это внедрение механизма саморегулирования на рынке недвижимости, стопроцентный переход региональных ассоциаций - членов РГР на саморегулирование. Сегодня саморегулируемые организации действуют в семи регионах: в Саратове и в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, на Дальнем Востоке, в Сибири и на Урале.

А что это даст?

В настоящее время институт саморегулирования признается общественно значимым институтом. СРО гарантирует более высокий уровень качества услуг, ответственности на рынке недвижимости, поскольку все системы защиты интересов клиентов носят обязательный характер. По сути, наши региональные организации давно уже соответствуют требованиям законодательства о СРО..., но мы добиваемся, чтобы этот факт признало государство.

Когда СРО появилась на рынке недвижимости Москвы?

В декабре 2011 года.

В СРО МАР могут вступить все члены МАР?

Только те, которые прошли сертификацию. В 2002 году РГР была создана система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости. Обязательными элементами системы являются обучение и аттестация специалистов риэлторских компаний, страхование профессиональной ответственности. В рядах МАР есть не только риэлторские компании, но и другие профессиональные участники рынка недвижимости - девелоперские, инвестиционные, страховые компании, которые не оказывают риэлторские услуги, соответственно, для них не требуется процедура сертификации риэлторских услуг. На сегодня СРО МАР является коллективным членом Московской ассоциации риэлторов.

IRN.ru

30 августа 2012г. Московская Ассоциация Риэлторов провела Конференцию «Рынок недвижимости: ситуация, тенденции, прогноз» в Торгово-промышленной палате РФ



На Конференции были подведены итоги прошедшего делового сезона на рынке недвижимости, сделаны прогнозы на сезон предстоящий.

Научно-практическая конференция традиционно собрала лучших экспертов и ведущих игроков рынка недвижимости России,



которые представили свое видение текущей ситуации в различных сегментах рынка. Выступления аналитиков были посвящены не только анализу итогов года, но и выработке стратегий дальнейшего развития.

Впервые в этом традиционно московском мероприятии приняли участие члены Правления Российской Гильдии Риэлторов (РГР) - лидеры региональных риэлторских объединений из Поволжья, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Екатеринбурга, Омска. Вела заседание Президент Российской Гильдии Риэлторов, вице-президент Московской Ассоциации Риэлторов **Анна ЛУПАШКО**.



Сергей Жидаев; Анна Лупашко

Впервые в этом традиционно московском мероприятии приняли участие члены Правления Российской Гильдии Риэлторов (РГР) - лидеры региональных риэлторских объединений из Поволжья, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Екатеринбурга, Омска. Вела заседание Президент Российской Гильдии Риэлторов, вице-президент Московской Ассоциации Риэлторов **Анна ЛУПАШКО**.

Приветствуя участников конференции, Президент МАР **Сергей ЖИДАЕВ** отметил, что в последние годы стратегическое и среднесрочное прогнозирование пользуется повышенным вниманием и на федеральном, и на региональном уровне, а прогнозы развития экономики и отдельных ее отраслей становятся важным ориентиром для всех руководителей:

- Информация всегда была и остается ценнейшим инструментом управления бизнесом. Аналитические исследования помогают увидеть рынок в тех разрезах,

которые нам интересны, а научно-обоснованный прогноз способствует выработке продуманной стратегии дальнейшего развития. Именно поэтому все большее число предпринимателей начинают ценить то, что может им дать информированность - она позволяет предупредить риски и не упустить возможность, тем самым обеспечивая нам реальные конкурентные преимущества.

Это представляется особенно важным в условиях нестабильности макроэкономической ситуации – в той или иной мере беспокойство по этому поводу озвучили практически все докладчики.

Обмен мнениями открыл профессор Российской экономической академии им. Плеханова **Геннадий СТЕРНИК**. Один из самых авторитетных аналитиков российского рынка недвижимости представил участникам целых три сценария развития рынка жилья вплоть до 2016 года.

В случае развития кризисных явлений в экономике России эксперт предполагает пессимистический сценарий, в результате которого средние цены на жилье в Москве к концу 2016 года могут обвалиться до уровня 155 тыс. руб. за 1 кв. м.

Второй сценарий предполагает рост цен на 11-14% в год: со 185,5 тыс. руб. за 1 кв. м в декабре 2011 года до 323,9 тыс. руб. в декабре 2016 года. Однако наиболее вероятным, по мнению Г. Стерника, будет рост цен в 2012 году на 11%, в 2013 году – на 1,5 процента, далее незначительный рост (на 2–5 % в год) до уровня в декабре 2016 года – 239,5 тысячи рублей за один кв. метр.

Следующий докладчик, руководитель отдела консалтинга и аналитики компании «Азбука жилья» **Артем РЖАВСКИЙ** прогноз старшего коллеги несколько скорректировал. По его мнению, рост цен в 2012 году вряд ли превысит 7%. А если учесть, что данного показателя рынок достиг уже в июле, то, скорее всего, в ближайшие месяцы цены если и будут расти, то весьма невысокими темпами. Тем более, что пик потребительской активности в этом году уже пройден – он пришелся на предвыборные февраль-март и вряд ли повторится.

О нестабильности мировой экономики как



сдерживающем факторе для рынка коммерческой недвижимости говорил в своем докладе руководитель департамента инвестиционного консалтинга и оценки Корпорации «Рескор» **Дмитрий РОЩИН**.

По его словам, данный сегмент рынка продолжает оставаться в стадии стабилизации, при этом и цены сохраняются практически на прежнем уровне, лишь немного превышая показатели годовой давности. Эксперт предполагает, что рост объема предложения, а также, вероятно, цен начнется, как обычно, с осени. В течение года продолжат умеренный рост ставки аренды, равно как и цены наиболее привлекательных объектов. Доля вакантных площадей в среднем стабилизируется на уровне 3-5% для торговой недвижимости и 5-10% - для офисной.

О стабилизации на рынке загородной недвижимости говорил и **Дмитрий ТАГАНОВ**, руководитель аналитического центра корпорации «Инком». По его оценкам, в результате постоянно растущего объема предложения цены здесь корректируются скорее вниз, нежели вверх. При этом аналитик отметил тенденцию к снижению доли участков без подряда (хотя они по-прежнему остаются доминантой рынка (54%)) и назвал наиболее активно развивающимся форматом квартиры в малоэтажных жилых домах – за год их доля выросла почти в 2 раза (с 8% до 14%).

Генеральный директор аналитического агентства «RWAY» **Александр КРАПИН** поднял в своем выступлении тему, которая хоть и в цифрах и не выражается, однако впоследствии оказывает на них влияние. По мнению аналитика, за последние 20 лет отечественный рынок недвижимости так и не стал «локомотивом рыночных реформ». И главная причина этого - идеологические ошибки (или преднамеренные действия) в формировании законодательных «правил игры», которые были характерны для российского рынка недвижимости многие годы реформ.

Обзор рынка жилья эконом-класса дал в своем выступлении ведущий аналитик ДОМГЕО.РУ **Юрий КОЧЕТКОВ**. Эксперт обратил внимание собравшихся на перекосы в строительном секторе Московского региона. По его словам, разрыв между желаемым

(качественные проекты с продуманной средой) и действительным (тесная типовая застройка) продиктован высоким спросом на дешевое жилье. В итоге создается некая видимость того, что решается задача улучшения жилищных условий, в то время как имеет место непрерывное ухудшение качества жизни, и власти региона вынуждены постоянно балансировать между необходимостью поддерживать жилищное строительство и попытками исправить глобальный дисбаланс.

На зависимость российской экономики от ситуации в макроэкономике указал в своем выступлении и руководитель аналитического центра ИРН **Олег РЕПЧЕНКО**. При этом эксперт отметил, что в случае развития негативных сценариев в экономике России глубина падения цен на квартиры в Москве вряд ли побьет рекорды кризисных 2008-2009 годов.

По словам аналитика, судьба цен на жилье сегодня зависит от того, насколько серьезным будет очередной этап экономического кризиса. «Если нынешняя встряска окажется локальным катаклизмом, который рассосется за несколько месяцев, на рынке недвижимости столицы к осени все останется по-прежнему. Если кризис все-таки наступит, то к концу года цены могут снизиться на 35-40% в долларах и на 15-20% в рублях. Однако, считает эксперт, такой сценарий маловероятен, поскольку закредитованность экономики сегодня намного меньше, чем четыре года назад. При этом цены на жилье хоть и остаются завышенными, однако не настолько оторваны от платежеспособного спроса, как в 2008 году. Скорее всего, они будут расти в пределах инфляции, либо топтаться на месте.

Аналогичное мнение высказал генеральный директор АН «САВВА» **Константин АПРЕЛЕВ**. Вероятность ежемесячного роста цен темпами, выше, чем уровень инфляции, по мнению эксперта, составляет 65%, ниже, чем уровень инфляции – 35%. При этом, по словам аналитика, существенный объем ввода нового жилья в Московской области сдерживает рост цен не только в самой области, но и в Москве. Однако сохранение у населения недоверия к



мировым валютам, отсутствие надежных и эффективных, доступных населению, финансово-инвестиционных инструментов сохранения и приумножения капитала будут по-прежнему одним из основных факторов инвестирования средств в недвижимость.

О текущем состоянии и перспективах развития ипотеки в России говорил в своем докладе **Владимир ЛОПАТИН** (ВСК-Ипотека). Эксперт обратил внимание собравшихся на пропорциональный рост, как объема выдачи ипотечных кредитов, так и задолженности по ним. Он также рассказал об изменениях нормативов Центробанка для стандартных ипотечных кредитов и внесении поправок в Закон об ипотечных ценных бумагах (максимальный коэффициент «кредит-залог»). Комментируя противоречивость заявлений властей о ставке в 5-6 % наряду с повышением банками и без того немаленьких ставок в 12%, В. Лопатин пояснил, что для некоторых слоев населения (молодых ученых, учителей) сниженные процентные ставки уже существуют. Однако лично он против такой социализации ипотеки, поскольку на пользование этим коммерческим продуктом у всех должны быть одинаковые права.

По словам участников и журналистов, Конференция прошла на высоком уровне, доклады были объективными и информационно насыщенными. При этом было отмечено смещение основного акцента с «ценовой» тематики на качественные характеристики рынка. В частности, аналитик ГдеЭтотДом.ру **Александр Пыпин** заметил: «Тема цен на жилье, бывшая основной повесткой аналитических конференций в предыдущие годы, постепенно сходит на нет. Былых ценовых колебаний уже никто не ожидает и рынок вышел из аномальной стадии, когда цены менялись за год на десятки процентов. Более актуальными стали вопросы качества того, что строится, свободных рыночных ниш, соотношения спроса и предложения, доходности, структуры рынка».

Завершая аналитическую конференцию,

Президент РГР, вице-президент МАР Анна Лупашко тепло поблагодарила докладчиков и пригласила всех участников мероприятия продолжить профессиональное общение на Международный Форум рынка недвижимости и финансов «TOPRealEstate&Finance», который состоится в Гостином Дворе с 18 по 21 октября. Деловая программа Форума представлена на сайте МАР www.mar.ru

Презентации докладчиков на Конференции по аналитике: "Рынок недвижимости: ситуация, тенденции, прогноз" представлены на странице сайта Московской Ассоциации Риэлторов.

Исполнительная дирекция МАР



ГРМО для РИА Новости: Цены на вторичное жилье снизились к осени в большинстве городов Подмосковья



МОСКВА, 4 сентября - РИА Новости. Цены на вторичное жилье несколько снизились по состоянию на конец августа - начало сентября 2012 года в большинстве городов Подмосковья, следует из исследования компании "Бизнес Консалтинг" и Гильдии риэлторов Московской области.

В материалах отмечается, что снижение цен от 0,1% до 1,4% затронуло 47 городов Подмосковья (из 70 исследуемых), в 22 городах обозначен рост цен, от 0,1% до 1,1%, а в Сергиеве Посаде цена осталась на прежнем уровне.

Примечательно, что лидерами по снижению цен в августе стали довольно крупные города Подмосковья - в Видном цены снизились на 1,4% (до 100,6 тысячи рублей за квадратный метр), в Красногорске - на 1,2% (до 101,6 тысячи рублей за квадратный метр), а в Химках на 0,9% (до 103,6 тысячи рублей за квадратный метр), указывается в сообщении.

В двух городах "новой" Москвы - Троицке и Щербинке - стоимость квадратного метра вторичного жилья выросла на месяц на 1,1% (до 93,4 тысячи рублей) и на 0,7% (до 95,7 тысячи рублей) соответственно, отмечается в отчете.

Лидерами по росту цен в подмосковных городах стали, по данным риэлторов, Жуковский и Климовск, где цены выросли на 0,9% - до 83 и 82 тысяч рублей за квадратный метр соответственно.

При этом самое дорогое жилье в Подмосковье продается в Реутове (110,4 тысячи рублей за квадратный метр), Мытищах (103,7 тысячи рублей за квадратный метр), Химках (103,6 тысячи рублей за квадратный метр) и в Одинцово (102,4 тысячи рублей за "квадрат"). Самые низкие цены в августе традиционно зафиксированы в городах, удаленных от Москвы на 130-150 километров - в Серебряных Прудах стоимость квадратного метра составляет 38,2 тысячи рублей, в Зарайске - 36,8 тысячи рублей, а в Рошале - 28,6 тысячи рублей.

РИА Новости

Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис": риэлторы рискуют остаться без работы



Сегодня с развитием информационных технологий все больше людей стремятся самостоятельно продать свою недвижимость: размещают объявления о продаже объекта на нескольких бесплатных досках в интернете и нанимают юристов для оформления документов. Понятно, что обходится это гораздо дешевле риэлторских услуг, потому и не спешат люди нанимать агентов. Такая практика набирает обороты, и вполне вероятно, что со временем профессия риэлтора может кануть в лету: в данный момент до 1/3 сделок на рынке совершается без участия брокеров. Происходит это потому, что в нашей стране риэлтор занят далеко не своим делом. Оформляя документы на квартиру, ипотечные кредиты и страховые полисы, агент по недвижимости зачастую не выполняет своей главной роли - эффективного продавца. Об истинном смысле риэлторской услуги рассказали эксперты Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» - коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области.



Так сложилось, что отечественные риэлторские компании в процессе оформления сделки выполняют целый ряд не присущих им функций. Юридические и налоговые консультации, оформление приватизации, ипотечный брокеридж и страхование титула – неполный перечень решаемых риэлтором задач. Таковы реалии отечественного рынка, что в большей степени связано с его незрелостью и несовершенством. А ведь этот подход может оказаться губительным для профессии риэлтора как таковой. «Пока риэлтор пытается охватить «всё и вся», ценность и смысл его профессии размывается, - считает **Александр Цельковский**, генеральный директор АН «CENTURY 21 Мегapolis–Сервис г. Электросталь». – К тому же, не каждому брокеру под силу тяжкое бремя «многостаночника»: специалистом во всех сферах быть нельзя, потому и сервис, оказываемый такими «доками», можно назвать посредственным». К сожалению, задача большинства агентов по недвижимости заключается в быстром закрытии сделки с соблюдением юридических формальностей.

На самом деле риэлтор должен хорошо уметь делать всего две главные для него вещи, утверждают эксперты Корпорации. Первое – организовать эффективное продвижение объекта на рынке. Второе – грамотно провести переговоры. При этом единственной целью брокера должно быть исключительно получение максимальной денежной выгоды для клиента, считает **Сергей Власенко**, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегapolis-Сервис». По его словам, ценность агента заключается в том, что он может продать недвижимость клиента дороже, чем собственник сделает это сам. Как показывает опыт, довольный клиент – это тот, кто получил больше денег за свою недвижимость, вопросы сервиса в такой ситуации отступают на второй план. «Эту философию, прежде всего, необходимо осознать самим риэлторам, чтобы почувствовать себя действительно полезным клиенту, - говорит Александр Цельковский. - Осмысление ценности своей услуги меняет жизнь самого

риэлтора». Переломить сложившуюся на рынке ситуацию поможет применение североамериканской технологии работы с продавцом, считают эксперты Корпорации. Согласно концепции главный клиент риэлтора – это собственник недвижимости, выходящий на рынок с целью продать свой объект. «Это и логично, несмотря на то, что агенты много спорят на тему кто же все-таки наш клиент - собственник или покупатель, - поясняет Александр Цельковский. - Именно собственник заказывает услугу о продаже объекта, соответственно, он ее и оплачивает».

Также нужно изменить и подход в формировании цены на объект. «Сегодня риэлтор, работая с продавцом, выступает в роли покупателя, - рассказывает Александр Цельковский. - Это в корне неправильно. Брокер не может поставить себя на место покупателя и не может точно знать, сколько покупатель готов заплатить за данный объект. При формировании цены брокер отчаянно торгуется с продавцом, склоняя его к цене, по которой продать объект будет проще простого». Такое отношение в большинстве случаев неприятно собственнику, поэтому правильно было бы назначать цену, исходя из статистики продаж аналогичных объектов.

Следующий этап - эффективное продвижение квартиры или дома на рынке. Здесь главное – приложить максимальные усилия к рекламированию объекта в сжатые сроки: радио, интернет, баннер на окне, местные газеты, распространение листовок, рассылка приглашения коллегам-риэлторам поучаствовать в продаже и получить до 50% от комиссии риэлтора-продавца и т.д. Когда большой спрос на объект сформирован, нужно уметь этим спросом управлять, а именно организовать день открытых дверей и создать ажиотаж среди потенциальных покупателей, получив лучшие условия для своего клиента. «Концентрация спроса во время показов дает быстрый эффект по времени продажи, и при этом, быстро не значит дешево, - комментирует Александр Цельковский. - На этом этапе от агента зависит очень многое, и в большей степени от его навыков и умения вести переговоры».



По этой технологии ряд сделок провели агенты Корпорации риэлторов. Результат удовлетворил все стороны: продавца, который получил цену, больше ожидаемой, риэлтора покупателя, с которым поделились комиссией, и самое главное, риэлтора Корпорации, успешно закрывшего сделку. **Ирина Петракова**, исполнительный директор агентства «Century 21 Мегаполис-Сервис», рассказала, что однокомнатная квартира в среднем состоянии на 1 этаже в Электростали при стартовой цене 2 300 тыс. руб., была продана за 2 350 тыс. руб. Срок экспозиции составил 10 дней. При этом у собственника была возможность продать квартиру и за 2 390 тыс. руб., но условия сделки не подошли. Екатерина Богачева, агент, впервые отработавшая по описанной технологии, осталась очень довольна исходом сделки. По ее словам, самым сложным было во время переговоров удержать свои позиции, не поддаваясь прессингу со стороны покупателей, стремящихся сбить цену. Но и это приходит с опытом.

«Применение данной технологии поможет вывести риэлторское дело в России на новый виток развития, - резюмирует Сергей Власенко. – При всех очевидных преимуществах внедрить этот алгоритм работы довольно непросто. Работать по старинке агентам гораздо проще. Поэтому для начала нужно изменить ментальность самих риэлторов, когда это произойдет на рынке останутся только настоящие профессионалы».

**Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» основана в 1995 году и на сегодняшний день является одним из лидеров на рынке недвижимости Подмосковья. В Корпорацию входят более 50 агентств недвижимости России. Основное направление деятельности – оказание риэлторских услуг на рынке жилой и коммерческой недвижимости. Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» является членом Российской Гильдии Риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области.*

*НП "Корпорация риэлторов
"Мегаполис-Сервис"*



Цены на жилье в Раменском за два года выросли в среднем на 13%, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчиков С.И.



Рябчиков Сергей Иванович

Проведя сравнение с тем, что происходило 2 года назад на рынке недвижимости нашего города, нетрудно заметить, что реальное удорожание квартир не превосходит процентов по банковскому вкладу. Это, конечно, не делает инвестиции в недвижимость бессмысленными, так как, помимо роста цены, от имеющегося в собственности капитала в виде квартиры можно получать дополнительный доход в качестве арендной платы, да и надежность такого вложения, мягко говоря, выше банковского вклада. Но период безумного роста остался в далеком прошлом, наиболее выгодной инвестицией остается покупка одно-двухкомнатных квартир на стадии фундамента в строящихся домах либо покупка 1 комнатной квартиры в хрущевке или панельной девятиэтажке с последующей сдачей в аренду. Также несложно заметить, что реальным фактором, тормозящим рост раменских цен, остается большое кол-во строящихся домов, оттягивающих на себя практически всех готовых подождать 1-2 года покупателей.

Ситуация с ценами предложения на рынке недвижимости Раменского по состоянию на середину сентября 2012 года следующая:

Цена предложения 1-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 30-32 кв.м. колеблется в пределах от 2,6 - 2,8 миллионов рублей. В типовых домах однокомнатные квартиры площадью 33-37 кв.м. предлагаются по цене от 3,0 до 3,3 миллионов рублей. В новых сданных домах (последние 10 лет) цены предложения на квартиры площадью 40-50 кв.м. составляют от 3,3 до 3,6 млн. рублей. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – Северное шоссе, к.4) от 2,3 до 2,4 млн. руб.

Цена предложения 2-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 42-45 кв.м находится в диапазоне от 3,2 до 3,5 млн. рублей, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагаются по цене от 3,8 до 4,2 млн. руб. В новых сданных домах за квартиры площадью 66 кв.м. просят от 5,0 до 5,4 млн. руб. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – Северное шоссе, к.4) от 3,0 до 3,15 млн. руб.

3-х комнатные квартиры в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. предлагаются по цене от 3,7 млн. рублей до 3,9. В типовых домах квартиры площадью 63-72 кв.м. предлагаются по цене от 4,6 до 5,2 млн. рублей. В новых сданных домах цены на квартиры площадью от 85-96 кв.м. составляют от 5,6 до 6,6 млн. рублей. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – Северное шоссе, к.4) от 4,1 до 4,2 млн. руб.



Таблица 1. Средние цены предложения на квартиры в Раменском по состоянию на середину сентября 2012г. Изменение цены за два года

1-комн. квартиры			
вид	Параметры типовой квартиры	Цена (млн. руб.)	Изменение цены в сравнении с сентябрем 2010 года, %
«хрущевки»	Общая площадь - 30 м ² , жилая - 17 м ² , кухня - 6 м ²	2,6 - 2,8	+17
типовые	Общая площадь - 33 м ² , жилая - 17 м ² , кухня - 7 м ²	3,0-3,3	+19
«бизнес-класс» с отделкой	Общая площадь - 43 м ² , жилая - 18 м ² , кухня - 10 м ²	3,3-3,6	+10
Строящийся дом в рамках 214-ФЗ (типовой – Северное шоссе, к.4)	Общая площадь - 40 м ² , жилая - 20 м ² , кухня - 10 м ²	2,3-2,4	1 кв.м в сравнении с Северное шоссе, к.1: +10
2-комн. квартиры			
вид	параметры типовой квартиры	Цена	Изменение цены в сравнении с сентябрем 2010 года, %
«хрущевки»	Общая площадь - 42 м ² жилая - 29 м ² , кухня - 6 м ²	3,2 - 3,5	+15
типовые	Общая площадь - 51 м ² жилая - 29 м ² , кухня - 8 м ²	3,8-4,2	+12
«бизнес-класс» с отделкой	Общая площадь - 67 м ² жилая - 42 м ² , кухня - 11 м ²	5,0-5,4	+18
Строящийся дом в рамках 214-ФЗ (типовой – Северное шоссе, к.4)	Общая площадь - 64-65 м ² , жилая - 17 м ² , кухня - 6 м ²	3,0-3,15	1 кв.м в сравнении с Северное шоссе, к.1: +8
3-комн. квартиры			
вид	параметры типовой квартиры	Цена	Изменение цены в сравнении с сентябрем 2010 года, %
«хрущевки»	Общая площадь - 58 м ² жилая - 42 м ² , кухня - 6 м ²	3,7-3,9	+21
типовые	Общая площадь - 64 м ² жилая - 41 м ² , кухня - 8 м ²	4,6-5,2	+14
«бизнес-класс» с отделкой	Общая площадь - 85 м ² жилая - 54 м ² , кухня - 12 м ²	5,6 - 6,6	+9
Строящийся дом в рамках 214-ФЗ (типовой – Северное шоссе, к.4)	Общая площадь - 89 м ² , жилая - 60 м ² , кухня - 12 м ²	4,1-4,2	1 кв.м в сравнении с Северное шоссе, к.1: +3

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области



*Вышел в свет № 3 газеты
«Недвижимость
в Подмоскowie» - первого
специализированного издания
для риэлторов и жителей
Московской области*



В свежем номере читайте:

- Как изменится рынок новостроек Подмоскowie с приходом нового губернатора?
- В записную книжку клиента риэлтора: телефоны и адреса комитетов по защите прав потребителей Гильдии риэлторов Московской области и муниципальных гильдий.
- ГРМО развивает международное сотрудничество.
- Женщины, которые будут рожать второго ребенка после 2016 года, рискуют остаться без материнского капитала.
- Среди покупателей жилья по ипотеке растет доля граждан старше 50 лет. Банки им доверяют больше... - Новости недвижимости Подмоскowie.
- Процедура межевания для владельцев дачных участков перестала быть обязательной: в чем плюсы и минусы?
- Консультации юриста в сфере недвижимости.
- Средняя цена 1 кв. м жилья в городах Московской области.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



Поздравления

НП "Гильдия риэлторов Московской области" Полномочный представитель РГР
сердечно поздравляет Вас с Днём рождения!



- Руководителя агентства недвижимости
Пьянкову Надежду Владимировну
- Руководителя ООО "Звезда"
Садолевского Бориса Наумовича
- Руководителя ООО "БЕСТ"
Полторака Григория Витальевича
- Руководителя ООО "Вероника"
Ануфриева Виктора Анатольевича
- Руководителя ИП "Белоусова"
Белоусову Светлану Ивановну
- Руководителя АН "New-City"
Пехова Алексея Александровича
- Руководителя ООО "Удачный выбор"
Мамонтову Ольгу Евгеньевну

Пусть будет все, что в жизни нужно,
Чем жизнь бывает хороша:
Любовь, здоровье, верность, дружба
И вечно юная душа!

НП "Гильдия риэлторов Московской области" Полномочный представитель РГР
сердечно поздравляет Вас с Днём рождения фирмы!



- Коллектив ООО "АН "Первое решение"
с 5-летним юбилеем Компании!
- Коллектив ООО "Мособлжилсервис"
и руководителя Порхунуову И.А!

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