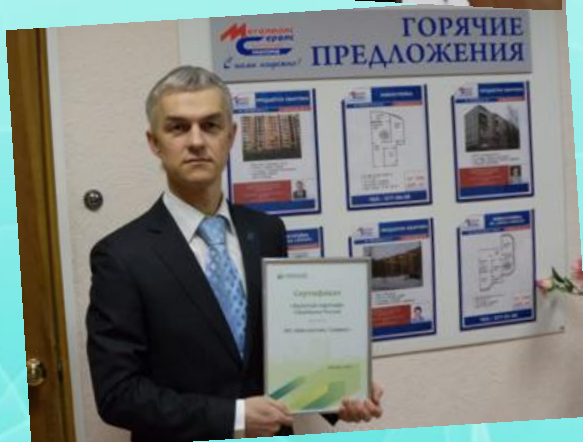




Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



ВЕСТНИК ГРМО
январь 2013



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•31 января Агентство недвижимости Century 21 Римарком (г. Чехов) отмечает свое совершеннолетие – 18-й день рождения	стр. 4
•Манченко Константин Иванович - Президент Гильдии риэлторов Пушкинского района назначен членом Общественной палаты Пушкинского района!	стр. 5
•Агентству недвижимости «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь) вручен сертификат «Золотого партнёра Сбербанка»	стр. 5
•28 января 2013 года ГРМО проведена аттестация специалистов и сертификация услуг в компаниях г.Химки	стр. 6
•Лучшие люди городского округа Электросталь: Александр Целыковский – Президент Электростальской гильдии риэлторов!	стр. 7
•Компании «Кредит-Центр» вручен сертификат «Золотой партнер Сбербанка»	стр. 7
•23 января 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация брокерских услуг компаний-членов Домодедовской гильдии риэлторов	стр. 8
•18 января 2013 года в Раменском состоялась рабочая встреча ГРМО с представителями АКБ «ГОРОД» ЗАО	стр. 9
•Сделка с «сюрпризом» в агентстве недвижимости «Century 21 Римарком» (г.Чехов)!	стр. 10
•В коллективный договор страхования профессиональной ответственности ГРМО включено уже 105 компаний!	стр. 11
•26 декабря 2012 года в Домодедовской гильдии риэлторов состоялось общее собрание.....	стр. 11
•У риэлторов Московского региона появился свой мультилистинг.....	стр. 12
•31 января 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с представителями Банка DeltaCredit.....	стр. 13

Новости обучения:

•Базовый курс риэлтора в ШМ Арсенал	стр. 14
•Курс "Управление недвижимостью" - новый цикл стартует в феврале 2013!	стр. 14
•Уроки для риэлторов в автомобиле и плеере	стр. 15
•Расписание семинаров и курсов для риэлторов на январь-февраль 2013 года.....	стр. 15

Новости РГР:

•В Конкурс "Московские Звезды" добавлена 15-я номинация!	стр. 17
•Конкурс детского творчества «Дом глазами ребёнка»	стр. 18
•«ЗОЛОТОЕ ПЕРО- 2012»: спешите принять участие!	стр. 19
•«Сказать: «Я — риэлтор» с достоинством сможем...» - новости из Ростова-на-Дону	стр. 21
•В Омском союзе риэлторов декабрь 2012 года выдался урожайным на яркие события	стр. 22
•10 причин, по которым имеет смысл принять участие в XVI ИНТЕРНАциональном Конгрессе по недвижимости	стр. 23
•Во Владивостоке состоялось ежегодное Общее собрание Дальневосточной Гильдии Риэлторов и торжественный прием	стр. 24
•НП «Лига Профессиональных Риэлторов» и ОАО «Сбербанк России» пришли к соглашению о партнерском проведении в г.Томске крупномасштабного мероприятия для профессионалов рынка недвижимости	стр. 26
•Мнения лидеров РГР о предстоящем Конгрессе по недвижимости	стр. 26
•Московская ассоциация риэлторов объявила начало приема заявок на конкурс «Московские звезды 2013».....	стр. 28

Мнение эксперта:

•Картина маслом: новостройки Подмосковья все прозрачнее	стр. 30
•Картина маслом: новостройки Подмосковья все прозрачнее. Часть II	стр. 32
•2012 год на рынке вторичной недвижимости Подмосковья: рынок продолжает нащупывать свои тенденции	стр. 36
•Вступайте в ГРМО!.....	стр. 39
•Страхование профессиональной ответственности.....	стр. 40
•Интервью с президентом Гильдии риэлторов Московской области - Хромовым Андреем Александровичем	стр. 41

Аналитика:

•РИА Новости: по данным Хромова А.А., Президента Гильдии риэлторов Московской области, жилье в Подмосковье подорожало на 6,5%	стр. 46
--	-------------------------

Издания муниципальных Гильдий:

•Вышел в свет № 2 газеты «Недвижимость в Подмосковье»	стр. 47
•Вышел в свет новый выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области	стр. 47
•Вышел в свет № 1 газеты «Недвижимость в Подмосковье».....	стр. 48
•В Новом выпуске газеты "Эксперт по недвижимости" о ценах и тенденциях на рынке недвижимости	стр. 48

Поздравления:

•НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!.....	стр. 49
•НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!.....	стр. 49



**31 января Агентство недвижимости
Century 21 Римарком (г. Чехов)
отмечает свое совершеннолетие –
18-й день рождения**



18 ЛЕТ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ!

Быть первым – всегда не просто, а начинать новый бизнес-проект в нашей стране и рискованно, и ответственно. Рискованно, потому что в бизнесе не бывает 100-процентной уверенности в успешности того или иного начинания, а ответственно – потому что, затеявая новое дело, ты отвечаешь не только за собственное благополучие, но и за благополучие тех людей, которые поверили тебе и готовы вместе с тобой работать в одной команде. 31 января 1995 года, зарегистрированное как акционерное общество, именно агентство недвижимости «Римарком» стало пионером риэлторского бизнеса подмосковного Чехова.

Теперь можно с уверенностью сказать, что за 18 лет своей кропотливой работы, нацеленной на создание цивилизованного рынка недвижимости, завоевание доверия клиентов и призывая их к уважению к профессии агента по недвижимости, «Римарком» заслуженно стал лидером рынка недвижимости Чехова и Чеховского района, став одним из крупнейших операторов на нем.

С целью предоставления услуг высочайшего уровня и качества в 2010 году «Римарком» присоединился к крупнейшей мировой сети Century 21. В 2012 году компания стала участником Некоммерческого партнерства

«Корпорация риэлторов «Мегаполис Сервис». Это означает, что клиентам Century 21 Римарком стала доступна недвижимость не только на локальном рынке, но и практически в любом городе Подмосквья, в Москве, субъектах РФ и за рубежом. А специалисты компании стали использовать в своей работе передовые риэлторские технологии, как российские, так и со всего мира.

АН Century 21 Римарком является членом Российской Гильдии Риэлторов, а также полномочным представителем Гильдии Риэлторов Московской области в Чеховском районе. Генеральный директор Агентства недвижимости «Римарком» **Боку Ен Ун** с помощью единомышленников приложил все силы к созданию Чеховской гильдии риэлторов, после чего на протяжении трех лет возглавлял ее в должности президента. Эта общественная деятельность руководителя компании уже принесла свои плоды – в Чехове и районе создан цивилизованный рынок недвижимости, диктующий коллегам честные правила игры на нем, что уже оценили клиенты риэлторских агентств.

В штате Century 21 Римарком работают более двух десятков настоящих профессионалов с многолетним опытом, которые прошли специальное обучение и аттестованы по квалификациям «Агент» и «Брокер» рынка недвижимости по системе добровольной сертификации услуг Российской Гильдии Риэлторов. Сложно выделить кого-то из этого сплоченного и профессионального коллектива, но сами риэлторы и руководство компании не раз отмечали заслуги и высокое мастерство исполнительного директора **Владимира Черенкова** и специалиста по недвижимости **Галины Изотовой**, которые, в свою очередь, говорят, что их успех невозможен без поддержки коллег.

Достижения компании не раз отмечались благодарственными письмами и дипломами за весомый вклад в развитие рынка недвижимости Подмосквья. Так, в 2007 году «Римарком» был признан лучшей брокерской фирмой на рынке жилья Московской области. В 2008 году вошел в тройку лучших компаний России по итогам ежегодного Национального конкурса "Профессиональное признание - 2008"



и удостоен Диплома номинанта. В 2009 году ООО «Римарком» в конкурсе профессионального признания «Звезда Подмосковья» вновь стало первым, на этот раз в номинации "Лучшая брокерская фирма на рынке аренды жилья". По итогам конкурса «Звезда Подмосковья-2010» ООО «Century 21 Римарком» победило сразу в двух номинациях - "Лучшая брокерская фирма по оформлению и юридическому сопровождению сделок на рынке недвижимости МО" и "Лучший риэлтор на рынке недвижимости МО". А в 2011 году оргкомитет конкурса профессионального признания «Звезда Подмосковья» присудил компании победу в номинации "Лучшая брокерская фирма на рынке загородной недвижимости МО".

В октябре 2012 года ООО Century21 Римарком стало сертифицированным партнером Сбербанка России в рамках оформления жилищных кредитов. Это означает, что все агенты по недвижимости ООО «Century21 Римарком» прошли специализированное обучение и наделены правами консультирования клиентов и осуществления действий, связанных с оформлением жилищных кредитов по программам ипотечного кредитования ОАО «Сбербанк России». Профессиональная ответственность агентства недвижимости «Римарком» застрахована в страховом обществе «Стандарт – Резерв»

В конце минувшего года начал свою работу новый офис Century 21 Римарком в городе Троицке. Профессиональные агенты, обширный банк данных объектов недвижимости, юридическая чистота каждой сделки, качественный сервис — все это Century 21 Римарком с удовольствием готов предоставить теперь своим клиентам в офисах городов Чехов и Троицк.

Адреса офисов Century 21 Римарком – г.

Чехов, ул. Набережная д. 3

+ 7 (496) 722-13-47, + 7 (495) 974-97-17

г. Троицк, Парковый пер., д. 4

+ 7 (495) 721-67-80, + 7 (495) 840-56-00

[Агентство недвижимости](#)

[«Century 21 Римарком»](#)

**Манченко Константин Иванович -
Президент Гильдии риэлторов
Пушкинского района назначен
членом Общественной палаты
Пушкинского района!**



Манченко Константин Иванович

На первом заседании глава Пушкинского муниципального района, **Кузьменков Андрей Иванович**, поздравил членов Общественной палаты с их избранием и пожелал плодотворной совместной работы на благо жителей района. На заседании палаты были избраны: председатель, его заместители, совет палаты и председатели комиссий.

Константин Иванович был избран председателем комиссии по экономике, инвестиционному развитию, энергетике, транспорту, дорожному хозяйству и жилищной политике. Кроме того, он вошел в состав Совета Общественной палаты.

Гильдия риэлторов Московской области присоединяется к поздравлениям!

*Пресс служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Агентству недвижимости
«Мегаполис-Сервис»(г.Электросталь)
вручён сертификат «Золотого
партнёра Сбербанка»**

Присвоение агентствам недвижимости статусов «Золотого» и «Серебряного» партнеров является частью проекта партнерства между Российской Гильдией Риэлторов, коллективным членом которой является ГРМО, и ОАО «Сбербанк России».



Статус «Золотой партнер» или «Серебряный партнер» присуждается банком далеко не всем компаниям, а только тем, кто достиг высоких показателей в проведении совместных с банком ипотечных сделок. Эти компании предоставляют высокий уровень сервиса при обслуживании ипотечных клиентов. Данный статус позволяет компаниям предоставлять клиентам услуги по подготовке и проведению ипотечных сделок на выгодных для клиентов условиях и с высоким технологическим уровнем обслуживания. Такой компанией является **Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис»** из города Электростали.



Цельковский Александр Алексеевич

В декабре 2012 года члену Гильдии риэлторов Московской области **Агентству недвижимости «Мегаполис-Сервис»** (г.Электросталь), руководитель **Власенко Сергей Владимирович**, вручен сертификат «Золотой партнер Сбербанк». Данный статус в Московской области получили уже 7 компаний - членов ГРМО.

Перечень компаний-членов ГРМО, обладающих статусом «Золотой партнер Сбербанк»:

- АН «Кредит-Центр» (г.Раменское);
- АН «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь);
- ООО «Новое Время 1-я Риэлторская компания» (г.Орехово-Зуево).

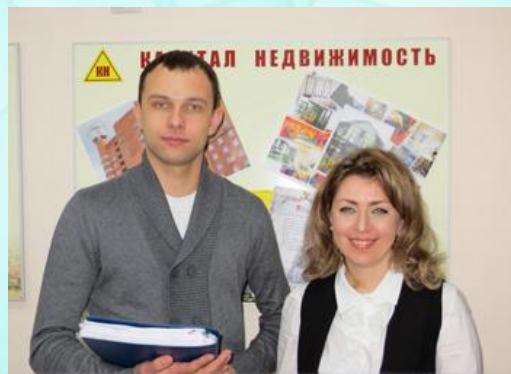
Перечень компаний-членов ГРМО, обладающих статусом «Серебряный партнер Сбербанк»:

- ООО «Егорьевский дом недвижимости» (г.Егорьевск);
- ООО «Адрес» (г.Протвино);
- ООО «Сделка» (г.Подольск);
- ООО «Область» (г.Раменское).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

28 января 2013 года ГРМО проведена аттестация специалистов и сертификация услуг в компаниях г.Химки

28 января 2013 года в городе Химки была проведена процедура аттестации специалистов компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области: **ООО «Капитал Недвижимость»**, руководитель **Зверева Светлана Владимировна** и **ООО «ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ»**, руководитель **Мамонтова Светлана Владимировна** и процедура сертификации брокерских услуг в компании **ООО «Капитал Недвижимость»**. Всего было аттестовано 11 человек.



**Макин Сергей;
Зверева Светлана Владимировна**

Аттестованными специалистами **ООО «Капитал Недвижимость»** стали: руководитель компании – **Зверева Светлана Владимировна**, а также **Ионов Михаил Владимирович**, **Смирнов Александр Юрьевич**, **Григорьева Светлана Владимировна**, **Кочешкова Евгения Григорьевна**, **Бодрова Ирина Геннадьевна**, **Борчила Андрей Семёнович** и **Черкова Татьяна Викторовна**.

Успешно прошли процедуру аттестации и сотрудники **ООО «ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ»**: **Черкесов Алексей Владимирович**, **Булатников Алексей Павлович** и **Клэтинич Марина Ивановна**. Все они пополнят реестр аттестованных специалистов на сайте Российской Гильдии Риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области.

Аттестация специалистов является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится

с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг. Все аттестуемые проходили процедуру аттестации в первый раз! По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов или брокеров, Удостоверения риэлтора и значки «Риэлтор». В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг ООО «Капитал Недвижимость».

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Лучшие люди городского округа Электросталь: Александр Цельковский – Президент Электростальской гильдии риэлторов!



Не каждый день на сайте Гильдии риэлторов Московской области появляются такие замечательные новости! Глава городского округа Электросталь не только заметил, но и высоко оценил вклад Президента Электростальской гильдии риэлторов – **Александра Цельковского** в формирование цивилизованного рынка недвижимости в Электростали: фотография **Александра Цельковского** помещена на Доску почёта городского округа.

Этой чести **Александр Цельковский** удостоен за высокий профессионализм, целеустремлённость и значительный вклад в формирование позитивного имиджа

предпринимательского движения в городском округе Электросталь.



Гильдия риэлторов Московской области поздравляет Вас, Александр Алексеевич! Вы молодец!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Компании «Кредит-Центр» вручен сертификат «Золотой партнер Сбербанка»

18 января 2013 года в Раменском отделении №2580 Среднерусского банка Сбербанка России члену ГРМО, компании «Кредит-Центр» вручен сертификат «Золотой партнер Сбербанка».



**Хромов Андрей Александрович;
Безъязыкова Наталья Викторовна**



Статус «Золотой партнер» или «Серебряный партнер» присуждается банком компаниям, достигшим высоких показателей в проведении совместных с банком ипотечных сделок. Данный статус в Московской области получили 7 компаний членов ГРМО*. Это компании, предоставляющие высокий уровень сервиса при обслуживании ипотечных клиентов. Данный статус позволяет компаниям предоставлять клиентам услуги по подготовке и проведению ипотечных сделок на выгодных для клиентов условиях и с высоким технологическим уровнем обслуживания.

Присвоение статусов «Золотого» и «Серебряного» партнера является частью проекта партнерства между Российской гильдией риэлторов, коллективным членом которой является ГРМО, и ОАО «Сбербанк России».

Сертификат «Золотого партнера» был вручен компании «Кредит-Центр» Натальей Викторовной Безязыковой, заместителем управляющего Раменским отделением №2580 Среднерусского банка Сбербанка России в рамках круглого стола, организованного банком совместно с ГРМО и Гильдией риэлторов Жуковского и Раменского.



***Перечень компаний-членов ГРМО, обладающих статусом «Золотой партнер Сбербанка»:**

- «Кредит-Центр» (Раменское, Жуковский)
- "Мегаполис-Сервис" (Электросталь)
- "Новое время" (Орехово-Зуево)

***Перечень компаний-членов ГРМО, обладающих статусом «Серебряный партнер Сбербанка»:**

- "Егорьевский дом недвижимости" (Егорьевск)
- "Адрес" (Протвино)
- "Сделка" (Подольск)
- «Область» (Раменское)

Пресс-служба ГРМО

23 января 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация брокерских услуг компаний-членов Домодедовской гильдии риэлторов

23 января 2013 года Гильдией риэлторов Московской области была проведена аттестация специалистов [ООО «КРЕДО-МТК»](#), руководитель **Оксанич Александр Васильевич** и [ООО «Агентство «Ипотечный центр»](#), руководитель **Стратонов Григорий Николаевич**.

Отлично подготовились и успешно справились с тестовыми заданиями сотрудники компаний – членов Домодедовской гильдии риэлторов: **Карпович Татьяна Анатольевна, Красник Глеб Юрьевич, Рождественский Андрей Игоревич, Щербак Дарья Сергеевна**, им будут выданы аттестаты «агентов», удостоверения риэлтора и значки «Риэлтор». **Гордеева Елена Валерьевна** и руководители компаний, **Стратонов Григорий Николаевич и Оксанич Александр Васильевич**, по результатам тестирования получают аттестаты «брокеров»! Информация об аттестованных специалистах будет внесена в единый реестр аттестованных специалистов на сайт Российской Гильдии риэлторов и на сайт Гильдии риэлторов Московской области.

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



Поздравляем новых аттестованных специалистов!

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг ООО «КРЕДО-МТК» и ООО «Агентство «Ипотечный центр».

Сертификацию и аттестацию проводила Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области – Мазурина Наталья Юрьевна.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

18 января 2013 года в Раменском состоялась рабочая встреча ГРМО с представителями АКБ «ГОРОД» ЗАО

18 января 2013 года в центральном офисе группы компаний «Кредит-Центр» в г. Раменское состоялась рабочая встреча Гильдии риэлторов Московской области с представителями АКБ «ГОРОД» ЗАО.

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

своему клиенту как можно больший спектр услуг, включая и банковские ипотечные продукты, чтобы их клиенты смогли решить свои вопросы наилучшим для них образом, комфортно и в кратчайшие сроки. Именно такие специалисты работают в компаниях – членах Гильдии риэлторов Московской области!



Князева Елена Анатольевна;
Лоева Ольга Сергеевна;
Варфоломеева Татьяна Анатольевна;
Макаренко Александр Владимирович

АКБ «ГОРОД» ЗАО – надежный московский банк с 18-летним опытом работы на финансовом рынке России и партнёр Гильдии риэлторов Московской области.

Банк "ГОРОД" предлагает высочайший уровень банковского сервиса и полный спектр продуктов для юридических и физических лиц. Важным направлением деятельности Банка является работа с частными лицами. Для них существует большой выбор вкладов, обслуживание банковских карт международных платежных систем, денежные переводы, Интернет-Банк, оформление ипотечных кредитов и много другое.

Банк «ГОРОД» является Агентом ОАО «АРИЖК» (Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов). Своим клиентам мы предлагаем один из эксклюзивных продуктов с государственной поддержкой – продукт «Переезд», а так же "Военная ипотека"; в проекте - «Материнский капитал» и «Учёные».

На встрече обсуждались вопросы общего взаимодействия в связи с тем, что Банк взял направление на развитие дополнительных офисов в Московской области. Обсуждались особенности кредитования Банка и вопросы



конкретного взаимодействия двух дополнительных офисов: «Раменский» и «Жуковский» с агентствами – членами Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района.

Во встрече приняли участие:

- **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области;
 - **Мазурин Николай Михайлович**, вице-Президент ГРМО, председатель Совета директоров группы компаний «Кредит-Центр»;
 - **Мазурин Наталья Юрьевна**, Исполнительный директор ГРМО;
 - **Макаренко Александр Владимирович**, Президент Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района;
 - **Воронкова Дарья Анатольевна**, Начальник Управления ипотечного кредитования Департамента кредитования и гарантий;
 - **Варфоломеева Татьяна Анатольевна**, Управляющий ДО «Раменское»;
 - **Лоева Ольга Сергеевна**, зам. Управляющего ДО «Раменское»;
 - **Князева Елена Анатольевна**, Управляющий ДО «Жуковский»;
- а так же исполнительные директора офисов группы компаний «Кредит-Центр» из г.Раменское и г.Жуковский.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Сделка с «сюрпризом» в агентстве недвижимости «Century 21 Римарком» (г.Чехов)!

21 декабря 2012 года сотрудники Агентство недвижимости **«Century 21 Римарком»** (г.Чехов) (руководитель - **Боку Ен Ун**), **Галина Изотова** и **Ольга Ковалева** проводили сделку купли-продажи квартиры с использованием кредитных средств в Подольском отделении Сбербанка. Подписывая документы, покупательница Елена Плотникова, находящаяся на большом сроке беременности, почувствовала себя плохо. Однако до последнего момента Елена терпела, и лишь когда она поставила последнюю подпись на договоре, призналась, что нуждается в помощи

– начались роды... Символично, что событие произошло в день, который СМИ окрестили «днем конца света».

Ольга Ковалева срочно повезла Елену в роддом — к счастью он находился совсем рядом, через дорогу от банка. Однако по прибытии туда обнаружилось, что роддом закрывается на ремонт. Сотрудники приемного отделения настаивали, что роженицу необходимо везти в Наро-Фоминский роддом. Лишь благодаря находчивости и самоотверженности Ольги удалось убедить сотрудников больницы принять Елену.

А в это время, несмотря на экстренную ситуацию, сделка продолжалась под руководством Галины Изотовой: супруг Елены Андрей и продавец квартиры подписывали последние документы и закладывали денежные средства в ячейку банка. Ольга Ковалева вернулась в банк как раз к окончанию сделки. А спустя некоторое время из роддома сообщили замечательную новость - в 13:10 у семьи Плотниковых родился мальчик. Юного жильца новой квартиры назвали Павлом.



Андрей искренне поблагодарил агентов Century 21 Римарком за оказанную помощь и содействие. В настоящее время молодая семья обустраивает новое жилье, приобретенное с помощью агентства недвижимости **«Century 21 Римарком»**. Елену с малышом уже выписали из роддома.

За 18-летнюю историю существования агентства недвижимости **«Century 21 Римарком»** - это первый случай рождения ребенка во время подписания договора купли-продажи недвижимости. Нам было очень приятно поучаствовать в судьбе молодой семьи,



и мы приняли решение сделать им подарок на новоселье и рождение первенца: подарить телевизор!

Вот такой в агентстве недвижимости «Century 21 Римарком» получился «конец света»!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

В коллективный договор страхования профессиональной ответственности ГРМО включено уже 105 компаний!

1 апреля 2012 года Гильдия риэлторов Московской области заключила коллективный договор страхования профессиональной ответственности со **Страховым открытым акционерным обществом «Военно-страховая компания»** 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, с 1 сентября – 6, с 1 октября – 4, с 1 декабря – ещё 7 и с 1 января 2013 года - 2! Таким образом, общее число компаний-участников коллективного договора составило - 105!

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

Компании, желающие застраховать свою профессиональную ответственность, по всем вопросам могут обращаться в Исполнительный аппарат Гильдии риэлторов Московской области! Желаем Вам успешной работы!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

26 декабря 2012 года в Домодедовской гильдии риэлторов состоялось общее собрание

26 декабря 2012 года, в канун Нового года, Домодедовская гильдия риэлторов провела общее собрание, на котором присутствовали руководители агентств недвижимости – членов Гильдии города Домодедово: **Жолобов Игорь Александрович**, генеральный директор [ООО «Первое решение»](#), Президент Домодедовской гильдии риэлторов; **Кокорин Михаил Александрович**, руководитель [ООО «Агентство «Ипотечный центр»](#) и **Стратонов Григорий Николаевич**, генеральный директор этого агентства; **Оксанич Александр Васильевич**, директор [ООО «Кредо-МТК»](#).



*Оксанич Александр Васильевич;
Стратонов Григорий Николаевич;
Жолобов Игорь Александрович*

На общем собрании обсуждались следующие вопросы:

о внесении изменений в Положение о членстве; о создании центра обучения; о проведении процедуры аттестации специалистов и сертификации компаний-членов Домодедовской гильдии риэлторов; о плановых мероприятиях Гильдии в 2013 году.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



У риэлторов Московского региона появился свой мультилистинг

Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» запустила новый проект на рынке недвижимости Московского региона: в декабре 2012 года заработала мультилистинговая система под названием **Мега MLS**. За 2 месяца к проекту присоединилось 100 компаний, было проведено более 10 совместных сделок с разделением комиссионных. На сегодня в системе насчитывается более 400 объектов жилой, коммерческой и зарубежной недвижимости.

Мультилистинг недвижимости (МЛС) - это профессиональная информационная система, объединяющая предложения разных агентств недвижимости – участников МЛС. Каждый участник вправе предлагать любой из объектов МЛС как свой собственный любому обратившемуся к нему покупателю. При использовании возможностей мультилистинга собственники получают быструю и эффективную продажу, а покупатели застрахованы от уплаты двойных комиссионных. Сегодня МЛС в полной мере развит в США, Канаде и Нидерландах. В России были предприняты попытки создать нечто подобное в регионах на базе местных гильдий риэлторов, но в большинстве случаев МЛС превращались в обычные, порой некачественные, базы объектов недвижимости. Одной из наиболее успешных считается работа МЛС Красноярск: сегодня риэлторы-участники проекта проводят порядка 80% сделок в городе. «Главная причина провала региональных мультилистингов – это менталитет российского риэлтора, пока еще не готового делиться информацией и комиссионными с коллегами по цеху на взаимовыгодных условиях, - считает **Сергей Власенко, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. – В своем проекте мы смогли решить эту проблему, о чем свидетельствуют первые результаты. Первыми участниками Мега MLS стали, конечно же, члены Корпорации, но очень быстро преимущества работы в системе

оценили и другие игроки рынка: не только риэлторы, но и застройщики, а также управляющие компании».

Присоединиться к Мега MLS можно совершенно бесплатно, в отличие от американской МЛС и ряда мультилистинговых систем, уже созданных в России. Вместо денежных штрафов в Мега MLS заложены принципы саморегулирования. Участники, нарушающие правила, исключаются из системы другими пользователями временно или навсегда при совершении повторных ошибок. Решение о наказании или исключении того или иного агентства принимается собранием участников МЛС в конкретном городе. Основное отличие Мега MLS от других подобных проектов в России – это закрытость данных. Доступ к информации о риэлторе-продавце объекта имеется только у зарегистрированных в системе участников. «Тем самым подчеркивается основное предназначение мультилистинга, - комментирует **Сергей Власенко**. - Это база данных для обмена информацией между коллегами-риэлторами, а не очередная площадка для продвижения недвижимости конечным потребителям».

Однако для внедрения и развития МЛС в России понадобится очень много времени и сил, т.к. необходимость данной системы пока не осознает большая часть риэлторов. «Агенты должны поддерживать проекты, подобные Мега MLS, иначе с развитием информационных технологий профессия риэлтора в России может оказаться ненужной, - считает **Сергей Власенко**. - Наш рынок уже сейчас идет к тому, что клиенты пытаются обойти риэлторов в поисках первоисточника информации. Вполне вероятно, что появятся электронные биржи недвижимости, где покупатели и продавцы будут находить друг друга, а оформлением сделок займутся юристы. Для сравнения, в Америке интернет-технологии появились гораздо раньше, но к услугам риэлторов там по-прежнему обращается 95% населения. Риэлтор в Америке обязан выставлять объекты в МЛС, это даже закрепляется в договоре, т.к. преимущества использования этого инструмента осознают сами клиенты».

Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» основана в 1995 году и на сегодняшний день



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

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

31 января 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с представителями Банка DeltaCredit

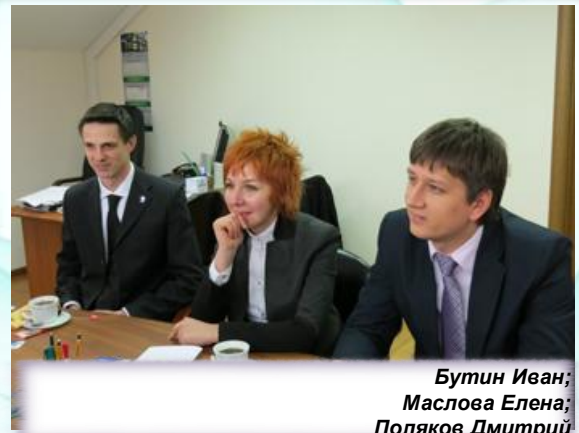
31 января 2013 года в центральном офисе группы компаний «Кредит-Центр» в г. Раменское состоялась рабочая встреча Гильдии риэлторов Московской области с представителями [DeltaCredit \(ЗАО «КБ ДельтаКредит»\)](#).



Мазурин Николай Михайлович;
Хромов Андрей Александрович

Во встрече приняли участие:

- **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области;
- **Мазурин Николай Михайлович**, вице-Президент ГРМО, председатель Совета директоров группы компаний «Кредит-Центр»;
- **Мазурин Наталья Юрьевна**, Исполнительный директор ГРМО;
- **Поляков Дмитрий**, Руководитель Отдела развития бизнеса ЗАО "КБ ДельтаКредит";
- **Маслова Елена**, Директор Ипотечного центра ЗАО "КБ ДельтаКредит";
- **Бутин Иван**, специалист ипотечного кредитования ЗАО "КБ ДельтаКредит".



Бутин Иван;
Маслова Елена;
Поляков Дмитрий

На протяжении последних лет в ГРМО и компаниях, входящих в ее состав, накопился богатый опыт участия в развитии такого направления в решении жилищных вопросов населения, как ипотечное кредитование. В практике работы компаний различные формы сотрудничества с банками: это и формат ипотечного брокериджа, и работа на основе соглашений о партнерстве, сертификация компаний и специалистов, аккредитация и т.п. DeltaCredit (ЗАО «КБ ДельтаКредит» Лицензия ЦБ РФ №3338) стал первым коммерческим банком в России, специализирующимся на ипотечном кредитовании - ипотека от **DeltaCredit** успешно работает с 1998 года. Банк осуществляет ипотечное кредитование на рынке вторичного и строящегося жилья на всей территории России как через собственные подразделения, так и широкую сеть партнеров. **DeltaCredit** входит в 4-ку крупнейших банков по объему ипотечного кредитования (по данным рейтинга РБК от 22.10.2012). По оценкам международного рейтингового агентства Fitch Ratings , долгосрочный рейтинг **DeltaCredit** один из самых высоких среди финансовых и банковских организаций России — ВВВ+. С 2005 года банк входит в международную финансовую Группу «Сосьете Женераль» (Societe Generale). На встрече обсуждались вопросы общего взаимодействия, особенности кредитования Банка и вопросы конкретного взаимодействия Банка и компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области.

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области



Базовый курс риэлтора в ШМ Арсенал

2-х дневный курс по программе Гильдии риэлторов Московской области. Для членов ГРМО специальные цены звоните **8 (499) 346 0062**

дата	мероприятие	Базовая цена
2 и 3 февраля 2013 года	Брокеридж недвижимости 2 февраля 2013 года с 11.00 до 18.00 3 февраля 2013 года с 11.00 до 18.00	Стандарт 6 500 руб VIP 11 500 руб (для членов ГРМО специальные цены 8 (499) 346 0062)

г. Москва, Семеновская пл., д. 7 (**метро Семеновская**),
Школа менеджеров «Арсенал» (левый турникет, 2-й этаж)

ПРОГРАММА:
2 февраля 2013

11.00 - 14.00 [Николай ТЮЛЕНЕВ](#) Этапы работы риэлтора. Структура риэлторской услуги
15.00 - 18.00 [Алексей НОВИКОВ](#) Технология ведения переговоров с клиентами

3 февраля 2013

11.00 - 14.00 [Вадим ШАБАЛИН](#) Чистая купля-продажа. Обмен и мена квартир.
15.00 - 18.00 [Сергей ПРОКОФЬЕВ](#) Телефонные переговоры: первый разговор с клиентом

РЕГИСТРАЦИЯ:

по телефону +7 (499) 346 0062
по электронной почте seminar@crt-vostok.ru
на [Фейсбук](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Курс "Управление недвижимостью" -
новый цикл стартует в феврале
2013!**

Российская Гильдия Риэлторов совместно с Национальным Учебным Центром Риэлторов имеет эксклюзивное право вести в России курс Института IREM (США) <<Управление Недвижимостью>>. Курс читают как американские так и российские специалисты, получившие аккредитацию в США. После

успешного окончания курсов по управлению недвижимостью, защиты бизнес - плана слушателям курса присваивается степень "Certified Property Manager"- CPM (Сертифицированный Управляющий Недвижимостью), выдается золотой значок CPM и диплом CPM.

Присвоение степени CPM дает право стать членом IREM с получением всех прав и привилегий, которые влечет за собой такое членство. Присвоение степени CPM дает привилегированное право работать на международном рынке недвижимости, объединяющем 48 стран мира. Имя каждого члена IREM включается в ежегодный справочник - указатель всех Сертифицированных Управляющих Недвижимостью мира. Курс состоит из четырех учебных модулей. Для получения степени необходимо пройти все четыре модуля, успешно сдать экзамен, написать бизнес-план. Всем слушателям курса предоставляется эксклюзивная методическая литература на двух языках.

Расписание курса "Управление недвижимостью": на I полугодие 2013 года*:

I модуль: 14.02 - 17.02. 2013 г.
Курс MKL 406 <> (Маркетинг и сдача в аренду: Офисные здания).
Курс HRS 402 <> (Разработка стратегий управления кадрами).

Экзамен по пройденному модулю.

II модуль: 28.03- 31.03. 2013 г.
Курс FIN 402 <> (Управление инвестиционной недвижимостью: Финансовые инструменты).
Курс MNT 402 <> (Техническое обслуживание и ремонт, риск- менеджмент)

Экзамен по пройденному модулю.

III модуль: 23.04 - 28.04. 2013 г.
Курс ASM 603 <> (Финансирование и определение стоимости коммерческой недвижимости - Часть первая).
Курс ASM 604 <> (Финансирование и определение стоимости коммерческой недвижимости - Часть вторая).
Курс ASM 605 <> (Финансирование и определение стоимости коммерческой недвижимости - Часть третья).



Экзамен по пройденному модулю.

IV модуль : 19.06 - 24.06. 2013 г.
 Курс BDM 602 <> (Планы управления недвижимостью: Модель IREM)
 MPSA <> (Оценка навыков составления плана управления) - написание бизнес - плана.
 ETH 880 (Курс этики управляющего недвижимостью)

Общий экзамен СРМ.

*Даты проведения курсов являются предварительными. Учебный центр оставляет за собой право на внесение изменений в план проведения занятий.

У Вас есть вопросы? Задайте их нам!

Наши контакты:

Папян Анастасия Павловна, координатор программ института IREM в России
 Телефоны: +7(499) 261-96-80, 261-03-98,
 +79167969139, +7(495)231-49-98
 E-mail: sub_vice@rgr.ru, education@rgr.ru

Нас можно найти в internet: www.rgr.ru

Уроки для риэлторов в автомобиле и плеере

Медиа-уроки для риэлторов от [ЦРТ ВОСТОК](http://crt.vostok.ru) с января 2013 года выходят в новых форматах: теперь, помимо записей вебинаров для риэлторов и руководителей есть и **аудио-курсы для прослушивания в автомобиле и плеере** в формате mp3 и wav.

В феврале 2013 года выходят DVD с записью курсов по программе ГРМО в HD качестве:

Пошаговая инструкция по продаже недвижимости

Аренда жилой недвижимости

Брокеридж недвижимости

Медиа-уроки для риэлторов				
артикул	Видео-курсы	кол-во частей	цена сканирования	цена диска
303	Александр НОЗДКОВ, Сергей ПРОКОФЬЕВ, Александр САЯТИН, Николай ТЮЛЕНЕВ, Вадим ШАБАЛИН Пошаговая инструкция по продаже недвижимости	24	недоступно	18 000
302	Сергей ПРОКОФЬЕВ, Вадим ШАБАЛИН Аренда жилой недвижимости	16	недоступно	12 000
301	Александр САЯТИН, Николай ТЮЛЕНЕВ, Александр САЯТИН Брокеридж недвижимости	16	недоступно	12 000
36				
артикул	Аудио-уроки	кол-во частей	цена сканирования	цена диска
208	Александр НОЗДКОВ Фотосессия жилой недвижимости	1	100	350
207	Сергей ПРОКОФЬЕВ Презентация риэлторской услуги	1	100	350
206	Александр НОЗДКОВ Универсальный цикл переговоров	1	100	350
205	Александр САЯТИН Активный поиск клиентов	1	100	350
204	Александр САЯТИН Риски риэлтора при внесении аванса (задатка)	1	100	350
203	Александр САЯТИН Профессиональный осмотр агентом продаваемой квартиры	1	100	350
202	Александр САЯТИН Психология и техника успешного риэлтора	5	4 750	5 000
201	Александр САЯТИН Налоговое планирование сделок с недвижимостью	2	750	1 000

артикул	Записи вебинаров для руководителей	кол-во частей	цена сканирования	цена диска
131	Ольга МАШКОВА 5 верных шагов к созданию успешного агентства по зарубежной недвижимости	2	1 500	1 750
129	Андрей ХРОМОВ Нас уже регулируют? Перспективы регулирования риэлторской деятельности.	1	750	1 000
125	Александр САЯТИН Как сделать агентство недвижимости успешным быстро и эффективно	1	750	1 000
119	Вероника ПАНКОВА Риски агентства после закрытия сделки	1	750	1 000
115	Сергей ПРОКОФЬЕВ Технологии работы с недвижимыми агентствами на базе IP-телефонии	1	750	1 000
113	Вадим ШАБАЛИН Экспертиза документов по вторичной сделке	2	1 500	1 750
111	Сергей ПРОКОФЬЕВ Построение системы обработки входящих звонков в агентство	2	1 500	1 750

10

артикул	Записи вебинаров для риэлторов	кол-во частей	цена сканирования	цена диска
135	Вадим ШАБАЛИН Покупка квартиры в новостройке	2	4750	5 000
134	Сергей ПРОКОФЬЕВ Презентация риэлторской услуги	1	500	750
133	Анна МОРОЗОВА Построение дерева целей	1	500	750
132	Сергей ПРОКОФЬЕВ Работа со входящими звонками	1	500	750
128	Александр НОЗДКОВ Выявление потребностей клиента	1	500	750
127	Александр ОСИПЕНКО Как вернуть клиента, который сказал "НЕТ"	1	500	750
126	Вадим ШАБАЛИН Практикум работы оценщика: взгляд на профессию глазами риэлтора	1	500	750
124	Владим ШАБАЛИН Проверка для агентства: спец. продукты и технологии	1	500	750
123	Ольга МАШКОВА Зарубежная недвижимость	2	1000	1 250
122	Андрей МАХУТИН Анонсы истории недвижимости в интересах добросовестного покупателя	1	500	750
121	Сергей ПРОКОФЬЕВ Холодные звонки	1	500	750
120	Александр НОЗДКОВ Назначение встречи по телефону	1	500	750
118	Андрей НОВОСЕЛОВ Фотосессия жилой недвижимости	2	1000	1 250
117	Николай ТЮЛЕНЕВ Структура риэлторской услуги на вторичном рынке	1	500	750
116	Вадим ШАБАЛИН Сделки с домами в квартирах	1	500	750
114	Вадим ШАБАЛИН Разведка, бойцы квартир и расселение коммуналок	2	1000	1 250
112	Александр ОСИПЕНКО Как выставить клиента на встречу	1	500	750
109	Вадим ШАБАЛИН Сделки с комнатами в коммуналах	2	1000	1 250
108	Сергей ПРОКОФЬЕВ Аренда жилой недвижимости	3	1500	1 750
106	Александр ОСИПЕНКО Технические параметры	1	500	750
105	Александр ОСИПЕНКО Как повысить эффективность при объявлении высокой комиссии	1	500	750
104	Вадим ШАБАЛИН Обмен и аренда квартир	2	1000	1 250
103	Александр ОСИПЕНКО Опасности ипотеки	1	500	750
102	Николай ТЮЛЕНЕВ Риски риэлтора при внесении аванса (задатка)	1	500	750
101	Александр САЯТИН Активный поиск клиентов	1	500	750

www.crt-vostok.ru

33

Купить CD и DVD:

- по телефону +7 (499) 346 0062
- по электронной почте seminar@crt-vostok.ru
- На Фейсбук
- На сайте [ЦРТ ВОСТОК](http://crt.vostok.ru)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
 Московской области*

Расписание семинаров и курсов для риэлторов на январь-февраль 2013 года

С К И Д К И:

1. Для ОнЛайн занятий (через интернет) - два вебинара по цене одного для членов ГРМО
 24 января 2013 Вебинар Сергея ПРОКОФЬЕВА
"Продающие фотографии и продающие тексты"

29 января 2013 Вебинар Анны МОРОЗОВОЙ
"Как быстро найти покупателя на квартиру"

31 января 2013 Вебинар Михаила ГОРОХОВСКОГО **"Профессиональный осмотр агентом продаваемой квартиры"**



31 января 2013 Вебинар Михаила ГОРОХОВСКОГО "[Профессиональный осмотр агентом продаваемой квартиры](#)"

07 февраля 2013 Вебинар Сергея ПРОКОФЬЕВА "[Презентация риэлторской услуги](#)"

12 февраля 2013 Вебинар Алексея НОВИКОВА "[Работа с возражениями](#)"

14 февраля 2013 Вебинар Алексея ОСИПЕНКО "[Само мотивация](#)"

05 марта 2013 Вебинар Ирины ПОРХУНОВОЙ "[Как совместить семью и риэлторский бизнес](#)"

14 марта 2013 Вебинар Сергея ПРОКОФЬЕВА "[Технология обработки продающих фотографий](#)"

2. Для очных занятий (г.Москва метро Семеновская) – скидка 9% для членов ГРМО

дата	мероприятие	Базовая цена
1 февраля 2013 года	Введение в брокеридж недвижимости 18.00 - 21.00	Эконом 1 500 руб
1-3 февраля 2013 года	Алексей НОВИКОВ, Сергей ПРОКОФЬЕВ, Николай ТЮЛЕНЕВ, Вадим ШАБАЛИН Курс: Брокеридж недвижимости 1 февраля 2013 года с 18.00 до 21.00 2 февраля 2013 года с 11.00 до 18.00 3 февраля 2013 года с 11.00 до 16.20	Стандарт 6 500 руб VIP 11 500 руб
08 февраля 2013 года	Сергей ПРОКОФЬЕВ, Вадим ШАБАЛИН Введение в аренду жилой недвижимости 08 февраля 2013 года с 18.00 до 21.00	Эконом 1 500 руб

8-10 февраля 2013 года	Сергей ПРОКОФЬЕВ, Вадим ШАБАЛИН Курс: Аренда жилой недвижимости 08 февраля 2013 года с 18.00 до 21.00 09 февраля 2013 года с 11.00 до 18.00 10 февраля 2013 года с 11.00 до 16.20	Стандарт 6 500 руб VIP 11 500
15-18 февраля 2013 года	Введение в продажу жилой недвижимости 15 февраля 2013 года с 18.00 до 21.00	Эконом 2 250 руб
15-18 февраля 2013 года	Алексей НОВИКОВ, Андрей НОВОСЕЛОВ, Алексей ОСИПЕНКО, Сергей ПРОКОФЬЕВ, Николай ТЮЛЕНЕВ, Вадим ШАБАЛИН Курс: Пошаговая инструкция по продаже недвижимости 15 февраля 2013 года с 18.00 до 21.00 16 февраля 2013 года с 11.00 до 18.00 17 февраля 2013 года с 11.00 до 18.00 18 февраля 2013 года с 11.00 до 16.20	Стандарт 9 800 руб VIP 15 000

РЕГИСТРАЦИЯ:

по телефону +7 (499) 346 0062
по электронной почте seminar@crt-vostok.ru
на [Фейсбук](#)
На Форуме [ЦРТ ВОСТОК](#) со скидкой 9%
(суммируется со скидкой для ГРМО)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



В Конкурс "Московские Звезды" добавлена 15-я номинация!



VII Конкурс Профессионального Признания «Московские Звёзды» ЕЖЕГОДНЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПРИЗНАНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ «МОСКОВСКИЕ ЗВЁЗДЫ»

Московская Ассоциация Риэлторов объявила об открытии приёма заявок на участие в VII Конкурсе Профессионального Признания «Московские Звёзды». Сегодня в России присуждается множество премий, и премия Конкурса «Московские Звёзды» является одной из самых весомых наград. Она удостоверяет не только устойчивость компаний на современном рынке недвижимости и уровень их надёжности, но и эффективность маркетинговых стратегий продвижения их услуг и продуктов.

Премия Конкурса «Московские Звёзды» - одна из самых весомых профессиональных наград на рынке недвижимости московского региона. Она является свидетельством делового и общественного признания надёжности компаний, работающих в сфере недвижимости, удостоверяет их устойчивость на рынке, отмечает эффективность маркетинговых стратегий в продвижении проектов и услуг.

Организатором Конкурса «Московские Звёзды» является Московская Ассоциация Риэлторов, при поддержке Общероссийской общественной организации «Деловая Россия». Целью Конкурса является повышение уровня и качества услуг компаний, работающих на рынке недвижимости Москвы; пропаганда в профессиональном сообществе высоких

стандартов качества оказания услуг; повышение общественной значимости профессии риэлтор, привлечение внимания общества к людям и компаниям, профессионально работающим на рынке недвижимости. Седьмой Региональный Конкурс Профессионального Признания «Московские Звёзды» в 2013-ом году проводится в 15 номинациях.

Брокерские номинации:

1. «ПРИЗНАНИЕ ГОДА» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья с численностью сотрудников свыше 100 чел. (руководитель – Шлома Сергей Александрович);
2. «ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья с численностью сотрудников от 30 до 100 чел. (руководитель – Андреев Николай Васильевич);
3. «КРЕПКИЙ ОРЕШЕК» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья с численностью сотрудников до 30 чел. (руководитель – Соломонова Наталья Владимировна);
4. « НЕ ЧИСЛОМ, А УМЕНИЕМ» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья с численностью сотрудников до 15 чел. (руководитель – Лупашко Сергей Валентинович);
5. «ЛУЧШИЙ ДЕБЮТ» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья, осуществляющая операции на рынке недвижимости менее 2 лет (руководитель – Самойлов Олег Павлович);

Номинации для всех профессиональных участников рынка недвижимости:

6. «ШТУРМАН ИПОТЕКИ» - Лучшая компания на рынке ипотеки (руководитель – Ликсфет Андрей Львович);
7. «ИННОВАТОР ГОДА» - Лучшая инновационная компания (руководитель – Жидаев Сергей Сергеевич);
8. «ГОСПОДИН ПРАВОВЕД» - Лучшая компания по юридическому сопровождению сделок с недвижимостью (руководитель – Болотская Светлана Вячеславовна);
9. «ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ» (руководитель – Лукинов Валерий Валентинович);



10. «ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА» (руководитель – Денискин Дмитрий Джонович);

11. «МОСКОВИТ ГОДА» - За высокую гражданскую позицию и личный вклад в развитие рынка недвижимости Москвы (руководитель – Лупашко Анна Ивановна);

12. «РОССИЯНИН ГОДА» - За высокую гражданскую позицию и личный вклад в развитие рынка недвижимости России (руководитель – Лупашко Анна Ивановна);

13. «СРЕЭЛТОР ГОДА» - Лучший оператор Commercial Estate (руководитель – Зельдич Тимур Эдуардович);

14. «ЛУЧШИЙ РЕАЛИЗОВАННЫЙ ПРОЕКТ НА РЫНКЕ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ».

15. «ГРАН-ПРИ КОНКУРСА «МОСКОВСКИЕ ЗВЕЗДЫ»

Премия «Московские Звёзды», перешагнувшая границы Москвы, призвана быть актуальным инструментом в оценке деловой атмосферы в одной из важнейших отраслей экономики страны. Результаты премии высоко ценятся во всех регионах России.

Конкурс проводится при поддержке депутатов Государственной Думы РФ, Московской Городской Думы, Общероссийской общественной организации «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ», Международной Ассоциации фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования, Департамента Жилищной Политики и Жилищного Фонда г. Москвы, Российской Гильдии Риэлторов.

Победителей в номинациях Конкурса определит независимая Единая Конкурсная Комиссия, состоящая из представителей МосГордумы, Госдумы, Общероссийской общественной организации «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ», ДЖПиЖФ, Российской Гильдии Риэлторов, Московской Ассоциации Риэлторов, Правительства г. Москвы, независимых авторитетных общественных деятелей.

Уважаемые коллеги, у вас есть уникальная возможность получить неопровержимое свидетельство устойчивости и надёжности вашей компании на рынке недвижимости Московского региона. Для этого необходимо зарегистрироваться в качестве участника

конкурса профессионального признания «Московские звёзды-2013» - единственного конкурса в сфере недвижимости, где профессионалы дают оценку профессионалам, и даже участие считается победой.

Председатель Единой Конкурсной Комиссии: Шлома Сергей Александрович, член Совета МАР.

2 легких способа подать заявку (скачать образец заявки):

- по факсу (499) 132-18-24; 132-55-43;
- по эл.почте post@magr.ru;

Получить дополнительную информацию о Конкурсе Вы можете в офисе Московской Ассоциации Риэлторов по тел./факс:

- (499) 132-18-24;
- (499) 132-55-43;

Контактное лицо: **Щербина Игорь Евгеньевич**
Пресс-служба Московской ассоциации риэлторов

Конкурс детского творчества «Дом глазами ребёнка»



8 февраля 2013-го года риэлторское сообщество будет отмечать свой ежегодный профессиональный праздник – День Риэлтора, собирающий под своими знамёнами незаурядных людей, безгранично преданных социально значимой деятельности, направленной на благо граждан нашей страны. Ко Дню риэлтора Московская Ассоциация Риэлторов приурочила конкурс детского



творчества «Дом глазами ребёнка». Риэлторский бизнес всегда был социально ориентированным и социально ответственным, что означает наличие массы составляющих, главным из которых является искреннее желание помочь и понять потребности российских семей.

Дети – наше будущее! Дети – наше счастье! И именно поэтому мы хотим подарить маленьким гражданам массу приятных впечатлений и светлых ожиданий, ведь сказка всегда находится рядом, а чудеса и заветные мечты сбываются!

Московская Ассоциация Риэлторов приглашает ребят принять участие в конкурсе и изобразить на бумаге свои представления об идеальном доме. Каждый рисунок – это целый мир, живой, яркий и неповторимый. Сбор детских рисунков заканчивается 5 февраля. Спешите принять участие!

Авторы лучших работ будут награждены памятными призами.

Пресс-служба Московской ассоциации риэлторов

**«ЗОЛОТОЕ ПЕРО- 2012»:
спешите принять участие!**



В середине апреля 2013 года в состоится XVII-я церемония вручения премий конкурса среди СМИ, журналистов и PR-служб – «Золотое перо».

Идея проведения конкурса зародилась в Московской Ассоциации Риэлторов в 1997 году, когда было решено посредством Конкурса поощрять и всячески поддерживать работу журналистов, конструктивно освещающих события и проблемы рынка недвижимости.

Изначально Конкурс был задуман, как региональный, однако довольно быстро вышел и на Федеральный уровень. И сегодня среди номинантов и лауреатов «Золотого пера» не только журналисты, но и газеты, журналы, информационные агентства, а также их авторы, представляющие обсуждение проблем рынка недвижимости на суд широкого читателя – как в Москве, так и за её пределами. Помимо этого, Конкурс выполняет одну из главных задач – привлекает внимание общества к рынку недвижимости, к людям и компаниям, профессионально работающим на нём.

Как отмечает председатель конкурсной комиссии прошлых лет, вице-президент МАР Юрий КАРАМАЛИКОВ, с каждым годом определять победителей становится всё сложнее: за годы существования конкурса рынок недвижимости вырос невероятно, а вместе с этим образовалась целая плеяда ярких, запоминающихся журналистов, талантливо пишущих об этой сфере деятельности. Также конкурс замечателен ещё и учреждением дополнительных специальных призов для подающих надежды участников.

В 2013-ом году Конкурс проводится для:

- Средств Массовой Информации (СМИ);
- Журналистов;
- PR-служб;
- Организаторов деловых мероприятий (event-makers);
- Вэб-ресурсов.

I. Номинации для средств массовой информации (СМИ):

- Лучшее печатное СМИ о рынке недвижимости Московского региона
- Лучшее Интернет СМИ о рынке недвижимости Московского региона
- Лучшее корпоративное издание
- За многогранность в освещении государственной жилищной политики

II. Номинации для журналистов:

- За высокий профессионализм
- За активное освещение профессиональной деятельности на рынке недвижимости
- За лучший дебют
- Лучший интервьюер
- Лучший фотокорреспондент



III. Номинации для PR-службы:

- Лучший PR-специалист
- Лучшая PR-служба
- Самая заметная PR-акция года
- За лучшее продвижение компании в социальных сетях

IV. Номинации для организаторов деловых мероприятий (event-makers):

- Лучшее деловое мероприятие рынка недвижимости

V. Номинации для веб-ресурсов

- Лучший корпоративный сайт
- Лучший промо-сайт объекта недвижимости

Требования к содержанию конкурсных заявок:

I. В номинациях для СМИ:

1.1. Презентация издания (дата регистрации, объём, тираж, распространение).

1.2. Три лучших выпуска СМИ по выбору конкурсанта (тематика публикации, информация о руководстве издания).

1.3. Ф.И.О. контактного лица с указаниями мобильного и рабочего телефонов и e-mail.

II. В номинациях для журналистов:

2.1. Краткая презентация конкурсанта (Ф.И.О., образование, опыт работы, контактная информация с указанием мобильного и рабочего телефонов и e-mail).

ВАЖНО! Вместе с краткой презентацией конкурсанта обязательно фото! 2.2.

Информация об изданиях, в которых были опубликованы материалы конкурсанта, с указанием даты публикации.

2.3. Информация о количестве материалов конкурсанта (публикаций, телепрограмм, радиопередач), посвящённых рынку недвижимости.

Всю информацию, включая 3 работы (на усмотрение участника) высылать в электронном виде по адресу rg@magr.ru с пометкой «Заявка на конкурс «Золотое перо».

III. В номинациях для PR-службы:

3.1. Краткая информация о компании, представляющей свою PR-службу (год основания, сферы деятельности).

3.2. Презентация PR-службы (структура, круг задач, сколько лет существует PR-служба, как обособленное подразделение).

3.3. Общее количество публикаций с разбивкой по изданиям (за период с 1 апреля 2012 по 1 апреля 2013 года).

3.4. Общее количество пресс-конференций (за период с 1 апреля 2012 по 1 апреля 2013 года).

3.5. Наиболее значимые PR-акции года (информация о 3-х наиболее удачных проектах).

3.6. Количество пресс-релизов, разосланных в СМИ (за период с 1 апреля 2012 по 1 апреля 2013 года), с предоставлением 3-х наиболее удачных.

IV. В номинациях для организаторов деловых мероприятий (event-makers):

4.1. Краткая информация о мероприятии:

Ф.И.О. организаторов, год основания, место проведения.

4.2. Презентация мероприятия (история проведения, темы заседаний, докладчики, информационные партнёры, упоминания в СМИ).

4.3. Ссылка на сайт мероприятия (если имеется).

V. В номинациях для веб-ресурсов

5. 1 Краткая информация о компании, представляющей свой сайт

5. 2 Краткая презентация сайта, адрес сайта
Председатель Единой Конкурсной Комиссии:
Жидаев Сергей Сергеевич, Президент МАР.

ВНИМАНИЕ! Материалы принимаются Конкурсной комиссией до 1 апреля 2013 года **ТОЛЬКО В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ** в текстовом формате по электронной почте: rg@magr.ru с пометкой «Заявка на конкурс Золотое перо». Представляемые материалы должны охватывать период с 1 апреля 2012 года по 1 апреля 2013 года.

На Торжественном заседании, посвященном 19-летию Московской Ассоциации Риэлторов, мы традиционно подведем итоги конкурса!

Всю дополнительную информацию Вы можете получить по телефонам: (499) 132-55-43, (499) 132-18-24, Виктория Войнова



«Сказать: «Я — риэлтор» с достоинством сможем...» - новости из Ростова-на-Дону



Риэлторы — члены Южной палаты недвижимости — в уходящем году провели ряд социальных акций, по-казачьи раздольно и «хлебосольно» отметили 10-летие партнерства и прониклись духом Чеховской эпохи в его музее. В апреле 2012 года компания «Титул», входящая в Южную палату недвижимости (НП «ЮПН»), третий год подряд выступила организатором общегородского «Праздника древонасаждения», традиции которого были заложены ростовчанами в начале XX века. Около 700 горожан нашего поколения, весной этого года высадили столько же деревьев на территории Ботанического сада ЮФУ, чтобы сберечь этот природный оазис мегаполиса. Благодаря этим усилиям и участию Губернатора Ростовской области Василия Голубева, праздник Древонасаждения стал официальным в новейшей истории Ростова.

В июле, когда случилась трагедия в г. Крымске, Евгений Маликов, руководитель ростовской риэлторской компании «Департамент недвижимости», входящей в НП «ЮПН», собрал группу волонтеров и машину продуктов питания, отвез их в пострадавший муниципалитет соседнего Краснодарского края и развозил гуманитарную помощь по домам пострадавших от трагедии людей.

В конце июня Южная Палата недвижимости отметила десятилетие своей работы на рынке донской недвижимости масштабным фестивалем творчества и спорта «РИЭЛТ-ФЕСТ». В ходе его более 500 участников

различных компаний — агентств недвижимости Ростовской области — и гости всего ЮФО демонстрировали эрудицию и сообразительность в интеллектуальном состязании «Что? Где? Когда?», силу и упорство — в перетягивании каната, прекрасную спортивную форму — в кубковых боях по пляжному футболу и кватроволейболу.

Фестиваль благословил о.Лаврентий, священник Свято-Донского монастыря с такими словами: «Вы помогаете людям решать важнейшие вопросы — поиск своего дома, своего очага. Южная палата недвижимости эти годы помогает Вам наладить добрососедские отношения, разобраться в ваших спорах, подружиться не только в работе, но в мирской жизни. А этот Фестиваль — еще и в спорте и творчестве! Но кроме работы на благо себя и своей семье, есть еще и духовная работа, не забывайте об этом. Не забывайте просить Господа о помощи, в молитве и усердии».

Не случайно, ноябрьское выездное заседание Правления Партнерства на родине А.П. Чехова было проведено не в каком-либо деловом офисе, а в здании гимназии, в которой учился знаменитый драматург. И после деловой части мероприятия Таганрогская муниципальная гильдия риэлторов организовала для своих коллег из других городов области увлекательную «экскурсию не для всех», позволившую окунуться в быт и эпоху семьи Чеховых, в атмосферу, окружавшую драматурга на протяжении всей его жизни.

— Риэлтор — человек многогранный, — подчеркнул председатель Правления НП «Южная палата недвижимости» Евгений Проскурин, подводя «неформальные» итоги уходящего года, — базовые знания законодательства и юриспруденции, архитектуры и ЖКХ, топографии и землеустройства, многих других специальностей для хорошего риэлтора обязательны. Кроме того, он должен уметь прекрасно общаться с самыми различными клиентами, быть эрудированным и интересным собеседником. А многочисленные показы объектов и хождение по инстанциям просто обязывают нас поддерживать спортивную форму. Я думаю, что лучшие риэлторы Юга России обладают всеми этими качествами в



полной мере!

Напомним, что компании: «Дон-МТ», «Лендлорд», «Титул», – члены Южной Палаты недвижимости – в разные годы становились победителями Национального конкурса «Профессиональное признание», а компания «Алекс» в 2012 году стала номинантом Национального конкурса «Профессиональное признание», что свидетельствует о высокой оценке профессиональных качеств риэлторов, входящих в ЮПН.

По итогам фестиваля «РИЭЛТ-ФЕСТ- 10 лет ЮПН» решением Собрания ЮПН в качестве официального гимна партнерства утверждена песня из музыкального номера компании «ДОН-МТ», на известнейшую мелодию группы «Наутилус-Помпилиус» «Скованные одной цепью», автор текста «ДОН-МТ», Ольга Тикиджи-Хамбурьян.

По информации с сайта www.rgr.ru

В Омском союзе риэлторов декабрь 2012 года выдался урожайным на яркие события



Выборы нового Президента Омского союза риэлторов

18 декабря 2012 года состоялось Общее собрание членов НП «Омский союз риэлторов», на котором был выбран новый президент партнерства - Горюнов Вячеслав Викторович, директор ООО "Миран".

На собрании прозвучал отчет Игоря Николаевича Осипова о проделанной работе в должности президента НП «ОСР» на протяжении четырех лет, проанализированы этапы развития партнерства за эти годы. Общим собранием высоко оценена работа президента: под руководством Игоря Николаевича ассоциация не только выжила в период кризиса, но и вышла на более высокий уровень развития, подняла свой престиж как среди органов

государственной власти, так и в масштабах Российской Гильдии риэлторов. Члены НП «ОСР» в торжественной обстановке вручили Игорю Николаевичу благодарственное письмо и выразили глубокую признательность за проделанную работу.

Горюнов Вячеслав Викторович, президент НП "Омский союз риэлторов" обратился к членам Партнёрства:



Горюнов Вячеслав Викторович

– Уважаемые коллеги! Вместе с назначением на пост президента я получил огромное доверие и большую ответственность. Сегодня Омский Союз риэлторов – это мощная, авторитетная, уважаемая ассоциация не только в России, но и за ее пределами. Прошедший год богат событиями. И эти события, я уверен, приятны каждому члену нашей ассоциации. Победа в конкурсе Российской Гильдии Риэлторов "Профессиональное признание 2012" награждение победителей на XV Юбилейном Национальном Конгрессе РГР в Санкт - Петербурге в номинации «Лучшее профессиональное объединение РГР 2012» дорогого стоит! Это, с моей точки зрения, является оценкой работы предыдущего президента, его философии. Также я хочу отметить тех, кто внес значительный вклад в эту победу, проделав большой объем работы во благо коллектива. Жизнь не стоит на месте. Нам предстоит подтверждать свою состоятельность, а значит, решать еще множество важных задач. Уже в феврале 2013 года мы должны принять активное участие в Конгрессе Российской Гильдии риэлторов, который впервые пройдет за рубежом, в Турции. Кроме того, намечено



проведение пятого, юбилейного, Западно-Сибирского Форума по недвижимости. Ну и, конечно же, много интересной и важной работы нас ждёт впереди.

Как использовать материнский капитал для улучшения жилищных условий и не попасть при этом в ловушку мошенников?

Этот вопрос стал темой обсуждения в рамках авторской передачи Ольги Юрченко "Что люди скажут" на ГТРК «12 канал». В подготовке и съёмках программы приняли активное участие члены Омского союза риэлторов. Откликнулись на приглашение и специалисты Пенсионного фонда, органов опеки, филиала Омского отделения Сбербанка РФ, а также представители журнала «Новый Адрес».

Передача вышла в эфир 12 декабря 2012 года на 12 канале.

Ссылка на запись передачи: <http://gtrk-omsk.ru/programs/what/>

Круглый стол о кадастровом учете

12 декабря 2012 года состоялся Круглый стол на тему «Государственные услуги органа кадастрового учета и формы их предоставления». Организатором мероприятия выступил Омский союз риэлторов, приглашенными экспертами стали представители Росреестра и Кадастровой Палаты.

Работа Круглого стола освещалась на канале РБК в новостном выпуске.

Благотворительность омских риэлторов

В декабре Комитет по благотворительности Омского союза риэлторов провёл ряд мероприятий для ребятишек подшефного детского дома, статьи об этом в прикрепленных файлах.

Итоги года подвели на праздничном новогоднем вечере

20 декабря 2012 года дружный коллектив Омского союза риэлторов провёл замечательный новогодний вечер, радостное настроение с нами разделил и почётный гость из Москвы - О. П. Самойлов, он привёз поздравление для членов Партнёрства от президента РГР Анны Лупашко.

По информации сайта www.osr55.ru

10 причин, по которым имеет смысл принять участие в XVI INTERНАЦИОНАЛЬНОМ Конгрессе по недвижимости

6-10 февраля в Кемере (Турция) пройдет ИнтерНациональный Конгресс по недвижимости. Его организаторами при поддержке Общероссийской Общественной Организации «Деловая Россия», Всемирной Федерации профессионалов рынка недвижимости ФИАБСИ (FIABCI), Торгово-промышленной палаты России, Международная Ассоциация Фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования выступит Российская Гильдия Риэлторов (РГР). Функции генерального партнера мероприятия возьмет на себя ОАО «Сбербанк России», профессионального партнера – Федеральная риэлторская компания «Этажи».

Любое важно мероприятие, как известно, ценно тем, что дает возможность увидеть привычное по-новому. В том числе и самого себя – в новой роли, в новых обстоятельствах, оценить степень соответствия или – наоборот – отставания от важных тенденций времени.

Организаторы конгресса в десяти пунктах сформулировали

10 ПРИЧИН – ПОЧЕМУ ВАЖНО ПОЕХАТЬ НА XVI ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ.

Итак, Конгресс предоставит возможность:

1. Получить представление о трендах развития рынка недвижимости в целом и рынка ипотеки – на примере флагамена российской финансовой системы — Сбербанка РФ;
2. Наладить личные контакты с руководством территориальных управлений Сбербанка и Федеральным Центром, выработать программы взаимодействия с территориальными отделениями Сбербанка;
3. Участвовать в содержательной деловой программе, включающей в себя профессиональные секции, круглые столы по широкому спектру вопросов, интерактивные дискуссии, встречи B2B;
4. Бесплатно воспользоваться рекомендациями российских бизнес-тренеров – Игоря Манна, Максима Долгова, Игоря Ключева, Олега



Самойлова – которые проведут мастер-классы. (Для справки: традиционная цена участия в мастер-классах И. Манна, М. Долгова, И.Клюева составляет 300-500 евро);

5. Проживать в отеле Rixos Sungate на льготных условиях (для информации: в сезон неделя проживания в данном отеле 5* all inclusive (все включено) для 2-х человек обойдется в 200 тыс. руб.);

Rixos Sungate - один из лучших отелей сети RIXOS, расположен на самом берегу моря. На территории комплекса находится 2 крытых бассейна (зимой с подогревом), прекрасный спа-центр. Отель работает на уровне лучших мировых стандартов, имеет различные типы номеров, множество ресторанов, аквапарк, разнообразные возможности заниматься спортом (мини-гольф, мини-футбол, стрельба из лука, дартс и многое другое). Предлагается отличное питание и большой ассортимент напитков;

6. Отметить 8 февраля Национальный праздник — День Риэлтора;

7. Стать участником бизнес-туров в лучшие риэлторские компании Турции с выездом на объекты недвижимости;

8. Получить специальное предложение для участников Конгресса в виде целевого инструктажа Росфинмониторинга с выдачей сертификатов;

9. Принять участие в лотерее Сбербанка и, может быть, стать обладателем специального приза.

10. Встретиться и пообщаться с коллегами из разных городов России и других стран – для профессионального роста и личного удовольствия!

Для справки:

Российская гильдия риэлторов (РГР) была создана в 1992 г. как национальная организация профессиональных участников рынка недвижимости . В РГР входит 60 региональных объединений, которые , в свою очередь, объединяют ведущие компании, контролирующие значительную долю рынка оборота недвижимости. Главной задачей РГР было и остается развитие в России

цивилизованного рынка недвижимости. В своей работе все члены РГР обязаны руководствоваться профессиональными стандартами и Кодексом Этики.

Информацию об условиях участия в XVI Национальном Конгрессе по недвижимости, его деловой программе можно получить по телефонам и e-mail: +7 (499) 261-0398, +7 (495) 632-1342, +7 (495) 632-1179

congressrgr@rgr.ru

на сайте: www.congressrgr.ru, www.rgr.ru

Исполнительная дирекция РГР

Во Владивостоке состоялось ежегодное Общее собрание Дальневосточной Гильдии Риэлторов и торжественный прием



21 декабря во Владивостоке состоялось ежегодное Общее собрание Дальневосточной Гильдии Риэлторов

В рамках заседания было рассмотрено ряд важных вопросов - подведены итоги отчетного периода, заслушан доклад Президента ДГР (Каплинский В.А.) и Руководителя Органа по сертификации ДГР (Бордюг А.А.). Единогласно было принято решение об оценке работы Гильдии за отчетный период на «отлично»! Также, был предложен проект будущей работы ассоциации и дальнейшего ее развития. Прошли выборы Президента ДГР, где Владимиру Каплинскому было предложено остаться на очередной срок, в итоге это решение единогласно поддержали все участники Собрания. Решен вопрос о приеме новых членов и членских взносах. Рассмотрен вопрос о делегировании дополнительного представителя ДГР в Национальный совет РГР. Утвержден



Бюджет ДФР на 2013 год, а также Почетный член ДФР – Баркова Ольга Михайловна.

Во Владивостоке прошла Пресс-конференция и состоялся Торжественный прием

21 декабря во Владивостоке в банкетном зале «San-Re-Mo Hall» сразу прошло еще несколько важных мероприятий для рынка недвижимости – итоговая Пресс-конференция и Торжественный прием «Гала-ужин риэлторов»! Итоговые мероприятия года собрали свыше 200 человек, среди которых были профессионалы рынка недвижимости с разных городов Дальнего Востока, представители органов власти, бизнеса, общественных объединений, СМИ.

В Пресс-конференции приняли участие: заместитель управляющего Приморским отделением ОАО «Сбербанк России» Алексей Зарубин; президент Дальневосточной гильдии риэлторов, Вице-президент Российской гильдии риэлторов Владимир Каплинский; заместитель руководителя Управления Росреестра по Приморскому краю Наталья Сопова; руководитель Кадастровой палаты Приморского края Александр Ащеулов. Эксперты поделились итогами 2012 года, рассказали об изменениях в своей работе в следующем году. Также на пресс-конференции обсуждались вопросы оптимизации взаимодействия всех участников рынка недвижимости, перехода на электронный документооборот, развития жилищного строительства и социальных программ.

Владимир Каплинский – «В 2012 году рост цен на жилье в основных городах Приморья составил 20-25%. Подготовка к Саммиту АТЭС-2012 и государственные жилищные программы сыграли свою роль, и оборот недвижимости в крае вырос. В 2013 году мы не ожидаем существенного изменения цен, сильных колебаний на рынке не будет. С другой стороны, рынок жилья в Приморье представлен очень скудно и по высоким ценам. Стать доступным и комфортным он может только при активной позиции и совместной работе руководства края, профессионалов рынка недвижимости и финансовых институтов».

Алексей Зарубин – «В этом году мы выдали на

20% больше жилищных кредитов, чем в предыдущем, а в целом мы сегодня выдаем почти половину всех ипотек в Приморье. Вместе с тем, чтобы повысить доступность жилья для населения, необходимо значительно увеличить объемы строительства жилого фонда эконом-класса. Сбербанк в данном случае может профинансировать и застройщика, и покупателя, стимулируя спрос на квартиры в новостройках».

А уже в программе праздничного вечера гости получили незабываемые впечатления от шикарной шоу-программы лучших творческих коллективов Азиатско-Тихоокеанского региона, вручения благодарственных писем, награждения лучших риэлторов Дальнего Востока, в заключении мероприятия всех порадовал красочный фейерверк на фоне живописного Амурского залива! Стоит отдельно отметить, что в рамках Гала-ужина также были подведены итоги регионального конкурса «Профессиональное признание 2012», где победителям торжественно вручили памятные дипломы!

Дальневосточная Гильдия Риэлторов выражает огромную благодарность и признательность своим партнерам, которые внесли свой вклад в проведение данных мероприятий:

Генеральный партнер – ОАО «Сбербанк России»

Официальный партнер – КПК «ОВК»

Партнер – ООО «Росгосстрах»

Информационные партнеры: Журналы - «Приморье», «Твой Дом и Офис»; Газеты - «Конкурент», «Золотой Рог»; Интернет-порталы - PRIMAMEDIA.RU, VOSTOKMEDIA.RU, DEITA.RU, NDVL.RU

По информации с сайта www.rgr.ru



НП «Лига Профессиональных Риэлторов» и ОАО «Сбербанк России» пришли к соглашению о партнерском проведении в г.Томске крупномасштабного мероприятия для профессионалов рынка недвижимости



Уважаемые коллеги!

НП «Лига Профессиональных Риэлторов» и ОАО «Сбербанк России» пришли к соглашению о партнерском проведении в г.Томске крупномасштабного мероприятия для профессионалов рынка недвижимости межрегионального уровня: Западно-Сибирский Форум недвижимости, который состоится 21-22 февраля 2013 года. В рамках Форума также состоится: II Форум профессионалов рынка недвижимости г.Томска и III Городской Турнир риэлторов.

Организаторы мероприятий:

Некоммерческое Партнерство по повышению качества риэлторских услуг «Лига Профессиональных риэлторов» г.Томска Российская Гильдия Риэлторов При поддержке и партнерстве НП «Омский союз риэлторов» Генеральный партнер Форума: ОАО "Сбербанк России"

Мероприятия Форума позволят собраться для обмена передовым опытом на одной дискуссионной площадке представителям профессионалов рынка недвижимости Западно-Сибирского региона: риэлторам, специалистам ведущих банков, юристам, ипотечным брокерам, оценщикам и страховщикам.

В рамках Западно-Сибирского Форума недвижимости планируется проведение конференции, круглых столов, обучающих семинаров и тренингов, конкурса профессионального мастерства риэлторов, презентация объектов-новостроек города, пресс-конференции для СМИ, культурно-развлекательные мероприятия.

Приглашаем региональные организации принять участие в мероприятиях Форума. Подробная Программа Форума отправлена во все ассоциации Западной Сибири и доступна на сайте www.liga.tomsk.ru

По информации сайта www.rgr.ru

Мнения лидеров РГР о предстоящем Конгрессе по недвижимости

С прошедшими новогодними праздниками, уважаемые коллеги!

Нас с Вами ожидает важное и очень интересное событие - Интернациональный Конгресс по недвижимости!

Своим мнением о предстоящем мероприятии поселились с нами лидеры нашего национального объединения.

6-10 февраля в Кемере (Турция) пройдет ИнтерНациональный Конгресс по недвижимости. Его организаторами при поддержке Общероссийской Общественной Организации «Деловая Россия», Всемирной Федерации профессионалов рынка недвижимости ФИАБСИ (FIABCI), Торгово-промышленной палаты России, Международная Ассоциация Фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования выступит Российская Гильдия Риэлторов (РГР).

Функции генерального партнера мероприятия возьмет на себя ОАО «Сбербанк России», профессионального партнера – Федеральная риэлторская компания «Этажи».

Как вы оцениваете возможность посетить тренинги известных бизнес-тренеров, которую войдут в деловую программу форума? Что вам наиболее важно и интересно услышать на таких мероприятиях? Какие в целом темы предстоящего конгресса вам кажутся наиболее значимыми? На эти вопросы ответили Андрей Хромов (Московская область, руководитель компании «Кредит-Центр», Гильдия риэлторов Московской области) и Юрий Загоровский (Санкт-Петербург, компания «Дарко», Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области):



Андрей Хромов:



– Проведение в рамках Конгресса бизнес-тренингов – прекрасная идея. Мы, руководители компаний, часто общаемся друг с другом, и при том, что рынок недвижимости несколько инерционен, наверное, утрачиваем возможность посмотреть на него свежим взглядом. Возможность пообщаться с такими специалистами – это своего рода способ прорыва, способ воспользоваться тем, что могут подсказать профессионалы со стороны. Может возникнуть то, что обычно называют новым видением. Думаю, что выбор зарубежной площадки для этого может оказаться полезным. Такой формат сделает обсуждение максимально продуктивным: пребывание лучших умов риэлторского сообщества вне привычного пространства, плотное общение поможет нащупать прорывные точки в дальнейшем развитии и профессии, и бизнеса, и общественной организации.

Одной из важных тем конгресса может стать тема саморегулирования. Мне кажется, РГР находится на правильном пути. Сделано несколько первых шагов: созданы СРО. Важно распространять идею саморегулирования во всей ее полноте, то есть в расчете на потребителя – повышением ответственности перед ним, улучшением качества услуги. И тут важно вовлекать в этот процесс всех операторов рынка – тех, кто согласен с игрой по неким правилам. Это, мне кажется, вообще скоро станет основной задачей РГР. А уже следующим шагом может стать принятие профильного закона. Умение самостоятельно регулировать рынок позволит делегировать риэлторскому сообществу со стороны государства право отсеивать с рынка серые массы теневых специалистов, чтоб со временем очистить от них рынок.

Юрий Загоровский:



– То, что в деловой программе заявлено несколько бизнес-тренингов, замечательно. Руководителям компаний всегда полезно повышать свой уровень знаний и технологических навыков. Им это всегда интересно. В частности, личная эффективность руководителя риэлторской компании – это вообще важная тема. Потому что с личной эффективностью руководителя связана успешность компании в целом, ее состояние и перспективность. Да, эффективность – это довольно широкое понятие, оно многое включает, например, управление собственным временем (time-management), способность ориентироваться в информационных потоках, владение современным инструментарием, включая интернет-продвижение как компании, так и руководителя. Для меня все это представляет большой интерес.

Помимо саморегулирования (темы, которую, несомненно, важно обсуждать), как мне кажется, надо обсуждать и проблему сертификации. Добровольной сертификации РГР, как известно, более 10 лет. И это – несомненное преимущество РГР, потому что такая услуга соответствует федеральному стандарту. Российская гильдия – это единственное риэлторское общественное профессиональное объединение, которое может этим инструментом пользоваться. И, конечно, надо идею сертификации продвигать, популяризировать на потребительском уровне.

Для справки:

Российская гильдия риэлторов (РГР) была создана в 1992 г. как национальная организация профессиональных участников рынка недвижимости. В РГР входит 55 региональных ассоциаций, которые, в свою очередь, объединяют около 1500 ведущих компаний, контролирующих значительную долю рынка оборота недвижимости. Главной задачей РГР



было и остается развитие в России цивилизованного рынка недвижимости. В своей работе все члены РГР обязаны руководствоваться профессиональными стандартами и Кодексом Этики.

Информацию об условиях участия в XVI Национальном Конгрессе по недвижимости, его деловой программе можно получить по телефонам и e-mail:

+7 (499) 261-0398, +7 (495) 632-1342, +7 (495) 632-1179

congressrgr@rgr.ru

на сайте: www.congressrgr.ru, www.rgr.ru

Пресс-служба РГР

Московская ассоциация риэлторов объявила начало приема заявок на конкурс "Московские звезды 2013"

VII Конкурс Профессионального Признания «Московские Звёзды» ЕЖЕГОДНЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПРИЗНАНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ «МОСКОВСКИЕ ЗВЁЗДЫ»

Московская Ассоциация Риэлторов объявляет об открытии приема заявок на участие в VII Конкурсе Профессионального Признания «Московские Звёзды».

Сегодня в России присуждается множество премий, и премия Конкурса «Московские Звёзды» является одной из самых весомых наград. Она удостоверяет не только устойчивость компаний на современном рынке недвижимости и уровень их надёжности, но и эффективность маркетинговых стратегий продвижения их услуг и продуктов.

Организатор Конкурса «Московские Звёзды» - Московская Ассоциация Риэлторов, при поддержке Общероссийской общественной организации «Деловая Россия».

Целью Конкурса является повышение уровня и качества услуг компаний, работающих на рынке недвижимости Москвы; пропаганда в профессиональном сообществе высоких стандартов качества оказания услуг; повышение общественной значимости профессии риэлтор, привлечение внимания общества к людям и

компаниям, профессионально работающим на рынке недвижимости.

Седьмой Региональный Конкурс Профессионального Признания «Московские Звёзды» в 2013-ом году проводится в 14 номинациях.

Брокерские номинации:

1. «ПРИЗНАНИЕ ГОДА» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья с численностью сотрудников свыше 100 человек.
2. «ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья с численностью сотрудников от 30 до 100 человек.
3. «КРЕПКИЙ ОРЕШЕК» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья с численностью сотрудников до 30 человек.
4. « НЕ ЧИСЛОМ, А УМЕНИЕМ» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья с численностью сотрудников до 15 человек.
5. «ЛУЧШИЙ ДЕБЮТ» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья, осуществляющая операции на рынке недвижимости менее 2 лет.

Номинации для всех профессиональных участников рынка недвижимости:

6. «ШТУРМАН ИПОТЕКИ» - Лучшая компания на рынке ипотеки.
7. «ИННОВАТОР ГОДА» - Лучшая инновационная компания.
8. «ГОСПОДИН ПРАВОВЕД» - Лучшая компания по юридическому сопровождению сделок с недвижимостью.
9. «ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ».
10. «ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА».
11. «МОСКОВИТ ГОДА» - За высокую гражданскую позицию и личный вклад в развитие рынка недвижимости Москвы.
12. «РОССИЯНИН ГОДА» - За высокую гражданскую позицию и личный вклад в развитие рынка недвижимости России.
13. «СРЕЭЛТОР ГОДА» - Лучший оператор commercial Estate.
14. «ЛУЧШИЙ РЕАЛИЗОВАННЫЙ ПРОЕКТ НА РЫНКЕ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ».



Премия «Московские Звёзды», перешагнувшая границы Москвы, призвана быть актуальным инструментом в оценке деловой атмосферы в одной из важнейших отраслей экономики страны. Результаты премии высоко ценятся во всех регионах России.

Конкурс проводится при поддержке депутатов Государственной Думы Российской Федерации, Московской Городской Думы, Общероссийской общественной организации «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ», Международной Ассоциации фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования, Департамента Жилищной Политики и Жилищного Фонда г. Москвы, Российской Гильдии Риэлторов.

Победителей в номинациях Конкурса определит независимая Единая Конкурсная Комиссия, состоящая из представителей Московской Городской Думы, Государственной Думы, Общероссийской общественной организации «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ», Департамента Жилищной Политики и Жилищного Фонда, Российской Гильдии Риэлторов, Московской Ассоциации Риэлторов, Правительства г. Москвы, независимых авторитетных общественных деятелей.

Председатель Единой Конкурсной Комиссии:
Шлома Сергей Александрович, член Совета МАР.

2 лёгких способа подать заявку:

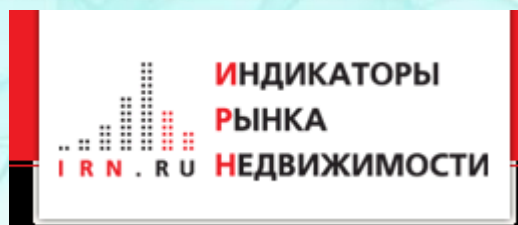
- по факсу (499) 132-18-24; 132-55-43;
- по эл.почте post@magr.ru;

Получить дополнительную информацию о Конкурсе Вы можете в офисе Московской Ассоциации Риэлторов по тел./факс:

- (499) 132-18-24;
- (499) 132-55-43;

Контактное лицо: **Щербина Игорь Евгеньевич**
По информации пресс-службы МАР

Картина маслом: новостройки Подмосковья все прозрачнее



Рынок недвижимости Московской области становится законопослушным

Количество зарегистрированных сделок по купле-продаже жилья в Подмосковье в 2012 г. выросло по сравнению с 2011 г. почти на 72% – до 532 905 транзакций. Таковы данные управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестра) по Подмосковью. Значительная часть деловой активности приходится на первичный рынок: общее число зарегистрированных за минувший год договоров участия в долевом строительстве в Подмосковье увеличилось на 38% и достигло 68 513 соглашений.

Относительная стабильность рынка, если исключить кратковременные периоды волатильности, – хорошее время для решения насущных жилищных проблем, отмечают в аналитическом центре «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU». В обозримом будущем этой возможностью можно пользоваться (подробнее о вероятном поведении рынка недвижимости в целом см. в статье «Недвижимость Москвы, Подмосковья и России после 2012 года: конца света не будет, но и «эпохи Возрождения» тоже»).

Нарастающая законопослушность...

Итак, число зарегистрированных за минувший год договоров участия в долевом строительстве в Подмосковье увеличилось на 38% и достигло 68 513 соглашений. «Постепенно застройщики понимают, что выгоднее работать честно, прозрачно», – говорит министр по долевному жилищному строительству Московской области Александр Коган.

В регионе создан реестр проблемных застройщиков, появились прецеденты крупных

штрафов за незаконное привлечение средств граждан в строительство жилья. Сумма штрафов по постановлениям, вынесенным Комитетом по долевному жилищному строительству и ветхому аварийному жилью, составила 38,3 млн руб., из них на 25,7 млн руб. оштрафованы застройщики, привлекавшие средства граждан в обход закона «Об участии в долевом строительстве». Активно работает информационная кампания по разъяснению гражданам механизмов регулирования долевого строительства.

...и последствия ослушания

Комитет обновил реестр проблемных застройщиков, действующих на территории Московской области, – их число в декабре практически не изменилось, составив 67 компаний, следует из информации на сайте ведомства.

Реестр проблемных застройщиков был создан в Подмосковье в 2012 г. по поручению Сергея Шойгу, занимавшего пост губернатора Московской области. В конце октября 2012 года комитет впервые опубликовал реестр проблемных застройщиков Подмосковья, в который вошла 31 компания. По итогам ноября число застройщиков, попавших в реестр, выросло более чем в два раза – до 66 компаний. По итогам декабря из реестра были исключены две компании и три компании добавлены в список, следует из материалов на сайте комитета.

Представитель пресс-службы комитета пояснила РИА «Новости», что в черный список застройщиков Подмосковья по итогам декабря 2012 г. вошли ООО «Арвида», ОАО «ММП имени В.В. Чернышева» и ООО «Принед-Союз». Исключены из реестра, по ее словам, были компании «МегаСтройИнвест» и «Квартал Гальчино». В частности, компания «МегаСтройИнвест», которая была включена в список из-за несоответствия нормативам финансовой устойчивости, досрочно ввела дома в эксплуатацию и предоставила отчетные документы.

По данным комитета, общее количество объектов долевого строительства в Подмосковье в четвертом квартале составило 1293 дома – на 143 больше, чем в третьем квартале. В эти проекты привлечены средства

73 200 граждан.

Сейчас Комитет Московской области по долевному жилищному строительству, ветхому и аварийному жилью призывает дольщиков банкротящейся компании СФК «Реутово», возводящей жилые комплексы «Южная звезда» и «Некрасовский» в Балашихе, как можно скорее направить обращения в арбитражный суд о включении требований в реестр требований о передаче жилых помещений или реестр денежных требований, указывается в сообщении на сайте комитета.

Дорогое и дешевое

В ближнем Подмоскovie стоимость новостроек постепенно выравнивается. Самым дорогим из ближайшего пояса считается Реутов, а вот самым демократичным по ценам – Балашиха. Однако, согласно аналитическим данным компании «Домус финанс», разрыв в стоимости между подмосковными городами постепенно нивелируется.

Статистика свидетельствует, отмечается в ее исследовании, что ценовая картина подмосковной недвижимости настолько разнообразна, что по своей структуре напоминает лоскутное одеяло. Даже города, которые расположены по одному направлению или в равной степени удалены от МКАД, могут в разы отличаться по средней стоимости жилых объектов. «Классикой жанра» можно назвать Реутов и Балашиху. В Реутове, который является лидером по дороговизне, средняя температура цен по итогам ноября накалилась до 100 168 руб. за 1 кв. м, а вот в Балашихе – самом доступном городе – стоимость недвижимости остается вполне прохладной – 67 721 руб. за 1 кв. м. (Подробнее о ценовой ситуации по районам Подмоскovie см. статью **«Картина маслом: новостройки Подмоскovie все прозрачнее. Часть II»**.)

«Если сейчас разницу можно попытаться объяснить наличием в Реутове станции метро, то раньше данного фактора не было. И основной причиной было разное удаление от МКАД, – комментирует генеральный директор компании «Домус финанс» Павел Лепиш. – В целом же высокий уровень цен подпитывается не только близостью к столице, но и высоким потребительским спросом в традиционно популярных городах. Ведь то, что уже давно известно, вызывает, как правило, больше доверия со стороны покупателей».

Тем не менее тенденция последнего года свидетельствует о том, что разница в стоимости подмосковной недвижимости очень медленно, но сокращается. Ранее неизвестные или более удаленные от МКАД города постепенно завоевывают популярность, и вслед за спросом повышается цена объектов.

Если сравнить рост стоимости квадратного метра в самых дорогих и самых доступных городах, то получается, что наиболее интенсивно увеличивалась стоимость именно «непопулярных» городов. Например, если Пушкино, Долгопрудный, Железнодорожный и Королев подорожали с июля по ноябрь от 7% до 10%, то в «топовых» Мытищах, Реутове и Красногорске цены изменились минимально – на 1-4%. Максимальный рост был отмечен в Пушкино – 10,1%, а минимальный – в Мытищах (1,6%). А это города, расположенные на одном направлении.

«Такому сценарию развития способствовали несколько факторов. Во-первых, покупатели перестали «бояться» Подмоскovie и все чаще маленькой квартире в спальном районе Москвы предпочитают комфортную в одном из областных городов. Во-вторых, при выборе объекта стали ориентироваться не на чужой опыт (мол, если все там покупают, значит – это неплохо), а на собственные требования к жилью: удобное



сообщение с тем или иным районом Москвы, параметры дома и квартиры, инфраструктура конкретного ЖК, экология... В-третьих, если несколько лет назад далеко не все населенные пункты ближайшего Подмоскovie могли похвастаться хорошей инфраструктурой, то сейчас она интенсивно развивается повсеместно. И, конечно же, ценовой фактор: города с не самой высокой ценой квадратного метра, в которых застройщики предлагают квартиры небольших метражей, становятся наиболее доступными для широкого круга покупателей. В совокупности все это привело к тому, что спрос стал расти, а вслед за ним – и цены», – комментирует Павел Лепиш.

Удаленность

Расстояние до столицы остается главным ценообразующим фактором. «Самые дешевые квартиры находятся в городах, удаленных от Москвы на 130-150 км», – говорится в исследовании Гильдии риэлторов Московской области. По подсчетам экспертов, наиболее доступное жилье в Московской области можно приобрести в городах, удаленных от Москвы на 130-150 км, например, в Рошале (145 км к востоку от Москвы), где квадратный метр на вторичке стоит 28 400 руб. (рост цен за год составил 3%).

Именно там находится самая дешевая квартира, выставленная на продажу во всей Московской области, по данным компании «Миэль-Сеть офисов недвижимости». Трехкомнатную квартиру площадью 56,4 кв. м можно приобрести за 750 000 руб.

Самая же дорогая квартира Подмоскovie расположена в Мытищах, по данным компании, – восемь комнат на седьмом этаже 11-этажного дома, общая площадь 335 кв. м, стоит 37 млн руб.

Для сравнения: самая дорогая квартира на открытом рынке в Москве стоит 817 млн руб. Общая площадь этой 10-комнатной квартиры в Пресненском районе – 687 кв. м. А стоимость самой дешевой квартиры на вторичном рынке Москвы – «единички» площадью 13 кв. м на последнем этаже кирпичной пятиэтажки в районе станции метро «Щелковская» – составляет 3,9 млн руб.

Среди других городов с дешевым жильем аналитики выделяют Зарайск (36 700 руб. за 1 кв. м, рост 5%), Серебряные Пруды (38 300 руб., рост 6%), Егорьевск (40 100 руб., рост 3%) и Талдом (40 600 руб., рост 6%).

www.irn.ru

Картина маслом: новостройки Подмоскovie все прозрачнее. Часть II



Суммы от продажи самой дорогой квартиры, предлагаемой на открытом рынке покупателям в Москве, достаточно, чтобы приобрести тысячу самых недорогих квартир в Подмоскovie. Но это – крайности, отмечают в аналитическом центре «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU». Общая картина бюджетных новостроек в Московской области показывает, что выбор здесь велик, цены можно считать приемлемыми, а риски становятся постепенно все меньше (см. **«Картина маслом: новостройки Подмоскovie все прозрачнее»**). Небольшая волатильность рынка, которую предсказывал на прошлый год www.irn.ru, продолжится и в этом году (подробнее в статье «Недвижимость Москвы, Подмоскovie и России после 2012 года: конца света не будет, но и «эпохи Возрождения» тоже»).

Лидеры подмосковного строительства

Эксперты компании «Метриум Групп» назвали топ-5 самых застраиваемых районов Подмоскovie без учета территории Новой Москвы, проанализировав структуру предложения каждого из них. Возглавляет рейтинг Красногорский район.

По данным аналитиков «Метриум Групп», в настоящий момент только в ближнем Подмоскovie (до 30 км от МКАД) ведется строительство 22,3 млн кв. м жилой недвижимости. Главный тренд 2012 года – доля эконом- и комфорткласса в структуре предложения Подмоскovie практически сравнялась (40% и 37% соответственно).

Ближнее Подмосковье характеризуется наиболее высоким уровнем конкуренции, соответственно, застройщики для успешной реализации своих проектов вынуждены улучшать их качественные характеристики, чтобы выделить свой проект. В результате все больше появляется интересных проектов, которые, с одной стороны, отличаются доступным уровнем цен, сопоставимым с экономклассом, с другой стороны, по качественным характеристикам все-таки больше напоминают бизнес-класс. Таким образом, укрепляется тренд на повышение комфорта будущих жителей. Классический экономкласс постепенно теряет свои позиции на рынке, а основная доля покупательского спроса направлена на качественное жилье, где помимо жилой площади покупатель получает инфраструктуру, место для парковки автомобиля, благоустроенную территорию, то есть все то, что формирует уровень и качество жизни.

Объемы текущего строительства жилья в ближнем Подмосковье, тыс. кв. м

Район	Бизнес-класс	Комфорткласс	Экономкласс	Всего
Красногорский	1739	2431,8	702,2	4873,0
Одинцовский	1507	325	1530	3362,0
Балашихинский	72,3	1512	896	2480,3
Химкинский	765,5	127	1465	2357,5
Ленинский	75	442,8	1007	1524,8
Мытищинский	361,1	-	1000	1361,1
Щелковский	-	798	68	866
Раменский	-	366,5	455	821,5
Люберецкий	56	323	198	577
Котельники	-	461	-	461
Домодедово	-	372,7	-	372,7
Подольский	-	279	82	361
Реутовский	-	-	350	350
Истринский	43	190	114	347
Солнечногорский	-	166,2	140	306,2
Можайский	-	-	300	300
Лобня	-	-	300	300
Королев	300	-	-	300
Долгопрудный	-	241	-	241
Ногинский	-	-	239	239
Наро-Фоминский	224	-	-	224
Пушкинский	-	121,8	7	128,8
Ивантеевка	66	44	-	110
Зеленоград	-	-	105	105
ИТОГО	5208,9	8201,8	8958,2	22368,9

Источник: «Метриум Групп»

На вторичном рынке недвижимости Московской области по-прежнему наблюдается положительная ценовая динамика, считают аналитики компании «Пересвет-Инвест». В ноябре 2012 г. средняя стоимость квартир составила 4,69 млн рублей. За месяц цена предложений практически не изменилась (-0,1%), за год повысилась на 13,2%.

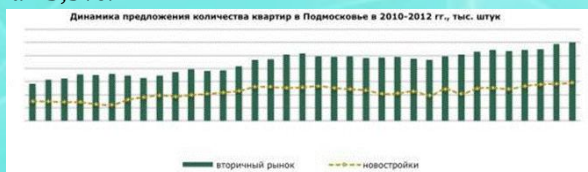
По данным фирмы, средний уровень цены 1 кв. м на вторичном рынке жилья Московской области достиг \$2716, или 84 208 руб. За месяц цена 1 кв. м в рублях увеличилась совсем незначительно – на 0,1%, за год на 12,5%.



Почти во всех городах области от 0,1% (16-30 км от МКАД) до 1,3% в дальнем Подмосковье. Небольшое снижение цены 1 кв. м наблюдалось в городах-спутниках - 0,1%.

В зависимости от направления за прошедший ноябрь цена метра снизилась на южном, северо-восточном, северном и северо-западном направлениях на 0,1%, 0,3%, 0,4% и 0,8% соответственно. Увеличение цены 1 кв. м можно наблюдать на востоке, юго-западе, юго-востоке и западе от 0,5% до 1% соответственно.

По данным «Пересвет-Инвест», в ноябре 2012 г. количество квартир, выставленных на продажу на вторичном рынке Московской области, увеличилось на 1,7%, достигнув 60 000. На протяжении последних лет объем вторичного рынка стабильно увеличивается за счет высоких объемов нового строительства в Подмосковье (после ввода дома в эксплуатацию квартиры реализуются уже на вторичном рынке). За год объем квартир на вторичном рынке увеличился на 23,9%.



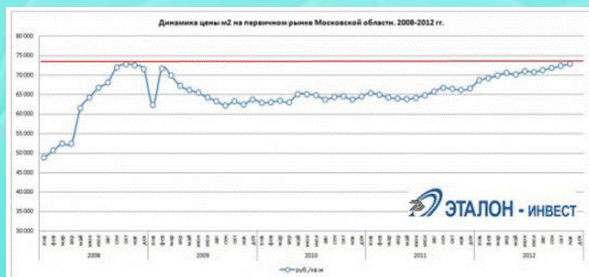


Традиционно наибольшее число квартир реализуется в ближнем Подмоскowie (до 30 км), наименьшее - в дальних городах области. За прошедший ноябрь количество выставленных на продажу квартир увеличилось в городах-спутниках на 0,1%, в городах, расположенных на удаленности 16-30 км и от 61 км, на 0,3%. В городах, расположенных в зоне удаленности 6-15 км, наблюдался рост числа предложений (+0,7%).



В зависимости от направления наибольший объем квартир представлен на юге и востоке области, наименьший - на юго-западе, западе и северо-западе области. За прошедший ноябрь количество выставленных на продажу квартир увеличилось почти на всех направлениях, от 0,2% на северо-западе до 0,6% на севере. Снижение объема предложений наблюдалось на восточном (0,6%), северо-восточном (0,7%) направлениях.

Цены на новостройки Подмоскowie достигли докризисного пика Аналитики компании «Эталон-Инвест» провели исследование первичного рынка жилой недвижимости Подмоскowie за последние пять лет. По итогам ноября 2012 г. средняя рублевая цена на новостройки составила 72 900 руб./кв. м и превысила докризисный пик – 72 800 руб./кв. м в октябре 2008 г.



Источник: «Эталон-Инвест»

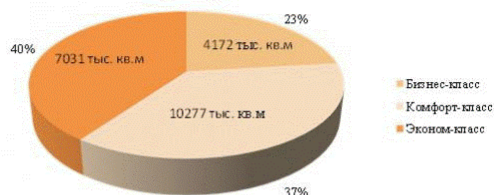
«В 2008 г. на первичном рынке жилой недвижимости Подмоскowie наблюдался стремительный рост цен – к октябрю средняя цена перевалила отметку 72 000 руб./кв. м, хотя в 2007 г. цены не превышали 50 000 руб. Кризис внес коррективы в развитие рынка, после резких колебаний, связанных с курсом валют, средние цены на новостройки в начале 2009 г. пошли на спад, опустились в сентябре 2009 г. до 62 000 руб. и до начала 2012 г. не могли преодолеть рубеж 70 000 руб./кв. м. Лишь в ноябре 2012 г. цена квадратного метра превысила показатели октября 2008 г., составив 72 900 руб. Таким образом, восстановление рынка после спада заняло три года», - прокомментировала результаты исследования директор департамента недвижимости компании «Эталон-Инвест» Татьяна Кузнецова.

Средние цены на готовое жилье в Подмоскowie за 2012 год выросли на 6,5%, говорится в исследовании компании «Бизнес Консалтинг» и Гильдии риэлторов Московской области. Согласно подсчетам ее аналитиков, Котельники и Климовск стали лидерами по росту цен на жилье в Подмоскowie – средняя стоимость квадратного метра выросла в этих городах на 14% и составила 93 000 руб. и 83 500 руб. соответственно.

Высокие темпы роста цен также продемонстрировали Троицк (на 13% - до 95 500 руб.) и Жуковский (на 13%, до 85 200 руб.). Готовое жилье в Щербинке и Подольске за прошедший год выросло в цене на 12%, до 97 000 руб. и 87 900 руб. за квадратный метр. Самую высокую в Подмоскowie среднюю цену квадратного метра на вторичном рынке жилья традиционно демонстрирует Реутов (109 900 руб., рост цен за год – 5%). По данным аналитиков, немного дешевле «квадрат» вторичного жилья стоит в Долгопрудном (102 300 руб., рост 8%), Химках (102 200 руб., рост 2%), Мытищах (101 600 руб., рост 6%) и Одинцово (100 000 руб., рост 2%).

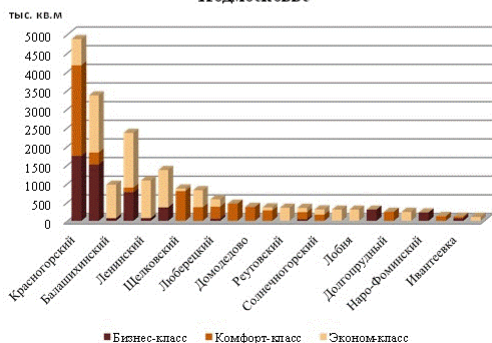
Среди других городов с дешевым жильем аналитики выделяют Зарайск (36 700 руб. за 1 кв. м, рост 5%), Серебряные Пруды (38 300 руб. за квадратный метр, рост 6%), Егорьевск (40 100 руб. за квадратный метр, рост 3%) и Талдом (40 600 руб. за квадратный метр, рост 6%).

Структура текущего строительства в Подмоскowie



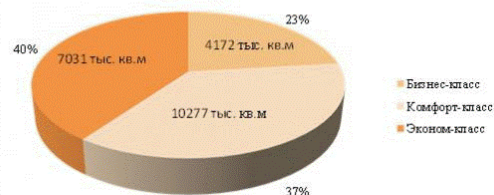
Источник: «Метриум Групп»

Объемы текущего строительства в ближнем Подмоскowie



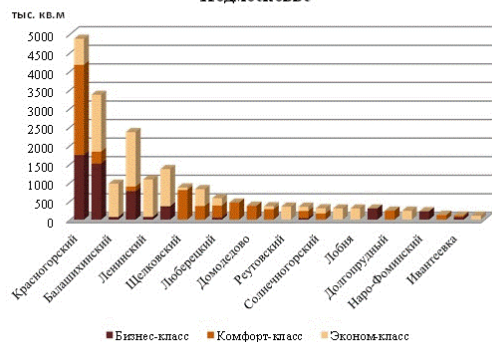
Источник: «Метриум Групп»

Структура текущего строительства в Подмоскowie



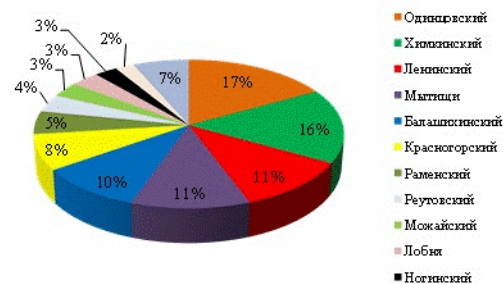
Источник: «Метриум Групп»

Объемы текущего строительства в ближнем Подмоскowie



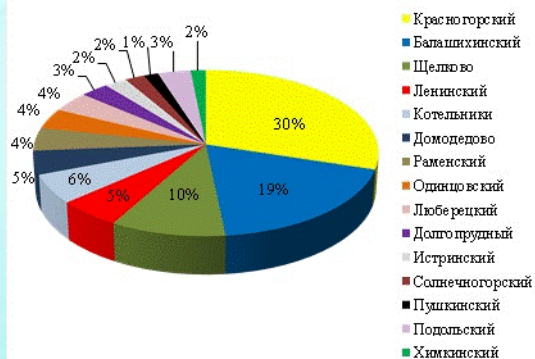
Источник: «Метриум Групп»

Объемы текущего строительства жилья эконом-класса в Подмоскowie



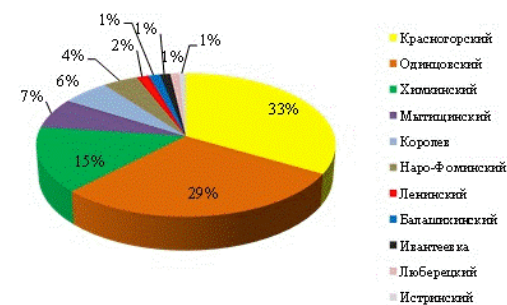
Источник: «Метриум Групп»

Объемы текущего строительства жилья комфорт-класса в Подмоскowie



Источник: «Метриум Групп»

Объемы текущего строительства жилья бизнес-класса в Подмоскowie



Источник: «Метриум Групп»



Главное требование – инфраструктура

«Внимание девелоперов сейчас приковано к районам, которые попали в государственную программу улучшения транспортной доступности и где планируется строительство новых станций метро, – резюмирует Мария Литинецкая, генеральный директор «Метриум Групп». – Среди них – Калужское, Киевское, Минское, Ленинградское и Сколковское шоссе. В ближайшие 5-7 лет география районов застройки вдоль этих магистралей будет расширяться. После того как программа будет реализована, цена квадратного метра здесь вырастет в среднем на 15-20%».

По ее словам, наибольшим спросом будут пользоваться квартиры в районах комплексной застройки. Девелоперы будут развивать преимущественно такие проекты, улучшая качественные характеристики объектов и инфраструктуру жилых комплексов. Реализация комплексных проектов влечет за собой улучшение социальной инфраструктуры и в целом развитие города, что стимулирует других застройщиков к выводу на местный рынок новых проектов. А это благоприятствует созданию общей комфортной городской среды.

www.irm.ru

2012 год на рынке вторичной недвижимости Подмоскovie: рынок продолжает нащупывать свои тенденции

Аналитики [НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#) – ведущего оператора на рынке недвижимости Подмоскovie, коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области – подвели итоги 2012 года на рынке вторичной недвижимости Московской области. Главным трендом прошедшего года можно назвать периодическую смену векторов развития. Рынок продолжает нащупывать свои тенденции, что в 2013 году, скорее всего, приведет к умеренному и стабильному росту деловой активности игроков.

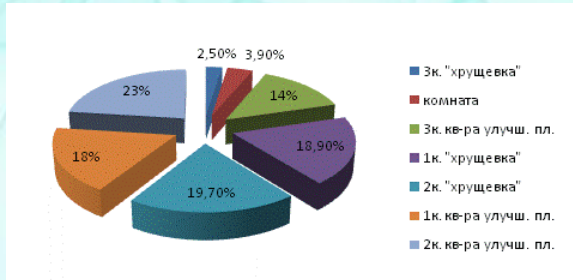
Спрос

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 лидерами продаж по итогам года стали двухкомнатные квартиры с улучшенной планировкой – 22,18% сделок от общего числа пришлось именно на эти квартиры. На втором месте по популярности у покупателей «улучшенные однушки» - 21,79%. Тройку лидеров замыкают однокомнатные «хрущевки» с показателем 18,61%. Молодые семьи – главные претенденты на квартиры-лидеры продаж: однокомнатные квартиры для них становятся первым собственным жильем, а двухкомнатные приобретаются, если в семье ожидается рождение детей. Большую роль играют и приезжие из дальних регионов России и стран ближнего зарубежья. Зачастую денег от продажи своей квартиры на «малой родине» им хватает лишь на недорогую подмосковную недвижимость, к которой относятся, прежде всего, однокомнатные «хрущевки». Для многих это возможность закрепиться на новом месте. Наименьшим спросом по итогам продаж 2012 года пользовались трехкомнатные «хрущевки» - 3,68% сделок. «Маленькие 5-6 метровые кухни – главная причина низкой востребованности трехкомнатных «хрущевок», - считает **Сергей Власенко, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. - К тому же, в дальнейшем подобное жилье реализовать сложно, тем более с выгодой для себя». Небольшой процент сделок состоялся и по покупке комнат – 5,5% от общего числа, что объясняется традиционной ограниченностью предложения таких объектов на рынке. По ипотеке в 2012 году было куплено порядка 30% квартир от общего числа сделок. По данным КПК «ДОМ», наиболее востребованными были кредиты до 1 млн. руб., как правило, для улучшения жилищных условий: обмен «двушки» на «трешку» и т.д. При этом порядка 40% покупателей использовали «материнский капитал». «Тем не менее, доля ипотечных сделок в нашей стране еще мала, - комментирует **Сергей Власенко**. - К тому же, подорожание жилищных кредитов в



2013 году на 0,5-1% не будет способствовать росту рынка ипотеки, скорее всего, существующие темпы сохранятся».

Распределение спроса по типам квартир на конец декабря 2012 года



Предложение

Объем предложения квартир в течение года так же, как и другие показатели деловой активности, характеризовался нестабильностью. Резкий рост числа квартир на продажу в апреле на 36% был обусловлен желанием собственников продать жилье до наступления отпускного сезона, чтобы объекты не зависли на рынке до осени. Уже в мае ослабление рубля по отношению к доллару на 10,75% привело к тому, что многие продавцы сняли свою недвижимость с продажи в ожидании коррекции валютной корзины «доллар-рубли». В итоге, общий объем предложения снизился на 6,5%. В дальнейшем прирост предложения оставался стабильным: с июня по август в продажу поступало по 270-280 объектов ежемесячно. Однако нетрадиционное осеннее затишье снова усилило позиции продавцов на рынке: сократившийся на 16% объем нового предложения составил лишь 245 объектов. В 4 квартале скачкообразная динамика поступления в продажу объектов сменила тренд на понижение: прирост на 12% в октябре и снижение на 16% в ноябре и на 8% в декабре, что было связано с предстоящими праздниками.

Цены

В 1 квартале 2012 года эксперты **Корпорации риэлторов** отмечали рост средней цены квадратного метра на 4,2%, что превысило темпы инфляции, заложенной в годовой бюджет страны – 6%. Это позволило аналитикам делать оптимистичные прогнозы относительно

положительной динамики на рынке областной «вторички». Однако в апреле произошло снижение среднего ценника на 2%. Уже в мае падение было отыграно, а за активные летние месяцы прирост стоимости квадратного метра составил 2%. В сентябре рост цен приостановился, получив незначительную прибавку менее 0,1%. Октябрь, в свою очередь, задал новый уже предновогодний темп рынку подмосковного вторичного жилья: количество поступивших в продажу объектов по сравнению с сентябрем выросло на 22%, на 12% увеличилось число авансов, а рост цен в среднем по области составил 1%. Скачкообразная ценовая динамика, наблюдаемая в Подмоскovie в течение года, в 4 квартале стабилизировалась, демонстрируя постоянный рост. Так, в ноябре «квадратные метры» подорожали на 1%, закрепив темпы октября. Таким образом, за 2012 год подмосковная «вторичка» подорожала на 5% - на 31 декабря 2012 года 67 471 руб. за кв.м. против 64 250 руб. за кв.м. на 1 января 2012 года (по городам см. таблица 1).

«В 2012 году рынок подмосковного вторичного жилья был неоднозначным и неоднородным, города росли в цене и падали несколько раз в год, - резюмирует **Сергей Власенко**. - Были периоды активного взлета и падений – необычайно активное лето и осень, не оправдавшая ожиданий риэлторов. Пока мы не ждем никаких знаковых событий. Вектор дальнейшего развития рынка недвижимости Подмоскovie будет определяться, по большей части, макроэкономическими показателями и событиями: цены на нефть, валютные колебания, состояние экономик стран еврозоны и США. Тем не менее, уже в первую рабочую неделю 2013 года мы зафиксировали не характерную для этого периода в стране активность и покупателей, и продавцов на рынке, что, безусловно, вселяет оптимизм. На данном этапе можно прогнозировать умеренный рост на текущий год».

Эксперты Корпорации риэлторов об итогах 2012 года в разных городах Московской области

Жанна Маркова, генеральный директор АН «Мегаполис» (г. Подольск), партнер Корпорации риэлторов.



Подводя итоги на рынке жилья Подольска, нужно сказать, что 2012 год не был стабильным. Наибольший спрос на недвижимость отмечался весной и в начале лета. Осень же, как никогда характеризовалась низкой активностью покупателей, которые несколько активизировались в декабре. В зависимости от покупательского поведения росли и падали в течение года цены на недвижимость, общий диапазон колебаний составил около 7%, поэтому не был заметен. Наименьшим спросом пользовались коттеджи и 3-4 комнатные квартиры. Наибольшим спросом традиционно пользовались 1 комнатные квартиры улучшенной планировки в пешей доступности от железнодорожной станции.

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

В Электростали за последнюю декаду декабря фактически не поступило на продажу ни одного объекта, зато было внесено 8 авансов. Мы связываем это с тем, что продавцы временно придерживали свои объекты перед новым годом, так сказать - заняли выжидательную позицию, а покупатели, наоборот, хотели быстрее вложить денежные средства в недвижимость.

Аркадий Власенко, генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Железнодорожный»

Рынок недвижимости в 2012 году можно охарактеризовать одним словом - застой. По нашим данным, динамика цен на недвижимость в Подмоскowie была разнонаправленной, с небольшими колебаниями, а в целом за год рост цен составил не более 5%. Хорошо это или плохо, однозначно сказать трудно, но это соответствует макроэкономическим показателям развития страны в 2012 году: рост ВВП - 3,5%, инфляция - 8%.

Юрий Журин, генеральный директор АН «Новосел» (г. Ступино), партнер Корпорации риэлторов

В Ступино в 2012 году отмечалось снижение доли дешевых квартир в продаже. Собственники стали значительно завышать цену. Из-за большого количества открываемых

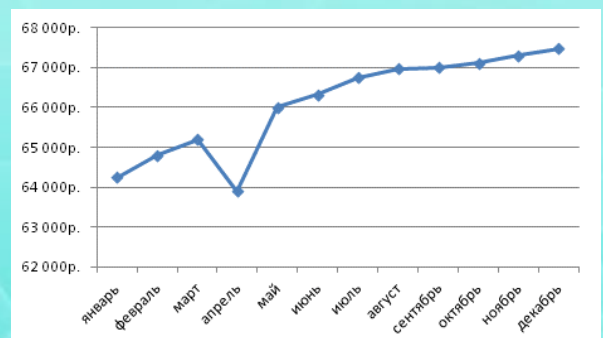
в Ступино предприятий, а именно торговых сетей «Лакмин», «Дикси», «Атак», сложился жесткий дефицит арендного жилья. Также произошел рост ипотечных сделок в среднем на 20%, количество сделок по ипотеке теперь составляет около 40% от общего числа. По-прежнему наибольшим спросом пользуются однокомнатные квартиры, при этом количество таких квартир на рынке недвижимости снизилось. Число продаж загородной недвижимости возросло на 30%.

Владимир Черенков, исполнительный директор АН CENTURY 21 Римарком (г. Чехов), партнер Корпорации риэлторов

В 2012 году рынок недвижимости Чехова не был стабильным, отмечались яркие выраженные пики активности в летние месяцы, а также в ноябре и декабре. Взлеты и падения рынка мы компенсировали ростом компании. Структура и политика компании, а также применение образовательных технологий НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис Сервис» и опыта международной сети CENTURY 21 позволили увеличить количество агентов в нашей компании с 10 до 25. Это позволило расширить сферу деятельности агенства, и мы вышли на рынок новостроек, что также связано с активным жилищным строительством города Чехова в последние годы. В 2012 году стартовали продажи в 3 новых жилых комплексах.

Ценовая динамика на рынке вторичной недвижимости Московской области в 2012 году

График 1.





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

Таблица 1.

Город	Цена, руб.	Изменение цены, %
Егорьевск	40 620	8,91
Электрогорск	40 666	-2,72
Павловский Посад	53 540	24,30
Ореково-Зуево	48 057	-3,12
Электросталь	54 348	7,79
Ногинск	59 387	15,86
Воровского пгт	58 578	6,08
Электроугли	61 503	5,97
Фрязино	71 759	13,81
Чехов	68 252	3,01
Щелково	75 310	8,01
Ивантеевка	65 403	-6,88
Балашиха	78 881	6,39
Подольск	87 729	8,33
Жуковский	86 157	5,14
Железнодорожный	85 958	2,59
Пушкино	85 776	1,15
Домодедово	92 562	-2,43

Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» основана в 1995 году и на сегодняшний день является одним из лидеров на рынке недвижимости Подмосквья. 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"*

Вступайте в ГРМО!



Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) приглашает в свои ряды компании, стремящиеся к развитию и прогрессу, предлагающие качественный сервис и высокий уровень ответственности для клиентов рынка недвижимости Подмосквья, его городов и районов.

Условиями членства в Гильдии являются обязательное соблюдение Кодекса профессиональной этики, Устава Гильдии и решений Комитетов по защите прав потребителей.

Обретите статус члена одной из крупнейших профессиональных общественных риэлторских организаций России!

В настоящее время ГРМО является одной из крупнейших профессиональных общественных организаций России в своей отрасли. В состав гильдии входят 165 компаний, 16 муниципальных гильдий и 1 профессиональное объединение риэлторов.

Постоянно растет влияние нашей организации на рынке недвижимости Подмосквья. Сегодня компании-члены ГРМО работают в 46 муниципальных районах и городских округах Московской области.

Получите новые конкурентные преимущества!

В качестве членов ГРМО агентства недвижимости получают конкурентные преимущества, которые выделяют компании, входящие в Гильдию, среди общей массы участников рынка недвижимости, способствуют повышению доверия к ним со стороны потребителей:

- статус члена общероссийского профессионального объединения - Российской Гильдии Риэлторов;
- возможность пройти сертификацию услуг и стать обладателем Сертификата соответствия услуги Национальному стандарту "Риэлторская деятельность. Услуги брокерские";
- специалистам компании после сдачи квалификационного экзамена выдаются Аттестаты специалистов рынка недвижимости общероссийского образца - Брокеров или Агентов, а также удостоверения риэлторов;
- компания получает возможность присоединиться к договору коллективного страхования профессиональной ответственности в одной из ведущих страховых компаний России на льготных условиях;
- компании - члены ГРМО получают инструмент досудебного разрешения споров с клиентами - систему Комитетов по защите прав потребителей;



- сведения о компании и аттестованных сотрудниках включаются в Московский областной РЕЕСТР, который активно продвигается среди потребителей на рынке недвижимости.

Откройте доступ к новым профессиональным знаниям и опыту коллег!

Кроме того, в ГРМО проводятся многочисленные мероприятия, позволяющие перенять лучший профессиональный опыт, повысить квалификацию специалистов, получить полезные деловые связи и знакомства, укрепить имидж и много другое. Гильдией разрабатываются инструменты повышения эффективности бизнеса своих членов: Единая база объектов недвижимости, МЛС-система, CRM-системы, стандарты практики риэлторской деятельности и т.п.

Используйте сервисы гильдии для продвижения компании и специалистов!

. Предлагаемые ГРМО сервисы способствуют формированию благоприятного впечатления о компаниях и специалистах среди потребителей, коллег и партнеров :

- поиск [компаний](#) и [специалиста](#) в городах Московской области на сайте ГРМО;
- реестр [компаний](#) и [специалистов](#);
- ежемесячный информационный вестник о жизни гильдии - "[Вестник ГРМО](#)";
- профессиональные конкурсы "[Звезда Подмосковья](#)" и "[Профессиональное признание](#)";
- [семинары и вебинары](#) для руководителей специалистов;
- участие в ежедневной [новостной ленте](#) .

[Ознакомиться с условиями вступления](#)

По вопросам вступления обращайтесь в Исполнительную дирекцию Гильдии по тел.: **496-465-07-29**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Страхование профессиональной ответственности

Страхование профессиональной ответственности агентства недвижимости, наряду с деятельностью [Комитета по защите прав потребителей](#) и [сертификацией](#), является

еще одной мерой, направленной на защиту клиентов риэлторских фирм. Более 100 компаний, входящих в состав ГРМО, застраховали свою профессиональную ответственность перед потребителями услуг.

Страхование профессиональной ответственности - обязательное требование Системы сертификации услуг на рынке недвижимости Российской Федерации.

Профессиональная ответственность сертифицированных агентств недвижимости, входящих в состав Гильдии риэлторов Московской области, застрахована в ведущих страховых компаниях России.

Подтверждением страхования профессиональной ответственности компании является наличие у нее Полиса страхования:



- **внешний вид Полиса страхования гражданской ответственности (у разных страховых компаний внешний вид полиса страхования может отличаться. При коллективном страховании к Полису прикладывается Сертификат с указанием суммы материальной ответственности агентства недвижимости)**

С полным перечнем членов Гильдии риэлторов Московской области, профессиональная ответственность которых застрахована, можно ознакомиться на странице с Реестром компаний. Об условиях присоединения к коллективному договору страхования профессиональной ответственности риэлтором можно узнать в исполнительном аппарате ГРМО по тел. (496) 465-07-29, (495) 778-93-34

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Интервью с президентом Гильдии риэлторов Московской области - Хромовым Андреем Александровичем



Хромов Андрей Александрович

«НАША ЗАДАЧА – БЫТЬ БЛИЖЕ К ПОТРЕБИТЕЛЮ»

15 лет - возраст совсем небольшой. И не только для человека. Для организации тоже. Только не для тех, кто работает на рынке недвижимости. Здесь все так стремительно развивается, что один год может идти за два, а то и за три. Поэтому 15 лет для Гильдии риэлторов Московской области – возраст вполне зрелый. И, как говорится, есть о чем рассказать, чем поделиться. А наработано Гильдией за эти годы немало. Слово – президенту ГРМО Андрею Александровичу Хромову:

- Наша Гильдия была создана в 1997 году. Тогда уже существовала Российская гильдия риэлторов и некоторые подмосковные компании являлись ее членами еще с начала 90-х годов. Но со временем назрела необходимость организации профессиональной общественной организации риэлторов и в Подмосковье. В какой-то мере ускорению создания ГРМО послужила активность Комитета по предпринимательству правительства Московской области. Рынок тогда уже активно развивался, и власти поняли, что с риэлторами нужно теснее сотрудничать. Им нужно было

знать, к примеру, ценовую ситуацию в городах Подмосковья. Но работать отдельно с каждой компанией было не очень удобно, поэтому они в беседах с лидерами рынка говорили, что им нужно организоваться. Одним из инициаторов создания новой организации стал Власенко Сергей Владимирович. Он же был и ее первым президентом. «Пионерами» ГРМО стали агентства недвижимости – «Мегаполис-сервис», «Ордео», «Квартирный вопрос», «Кредит-центр» и некоторые другие.

- Понятно, что туда вошли наиболее крупные компании из близлежащих городов Подмосковья. А как повели себя другие компании?

- Да первоначально в ГРМО были компании из Балашихи, Люберец, Подольска, Электростали и других городов, расположенных в ближнем и среднем Подмосковье. Но официальное создание Гильдии сразу же вызвало повышенный интерес и среди других риэлторских фирм из многих районов Московской области. Президент вошел в консультационный совет Московской областной лицензионной палаты. Так что информация о создании ГРМО и первые ее шаги, скоро вызвали волну вступающих. За короткое время членами ГРМО стало более 200 компаний.

- Тогда было обязательное лицензирование и тесные связи с органами, кто выдавал лицензии, компаниям было просто выгодно.

- Да, безусловно, и это повлияло, но не стало доминирующим фактором. Все же компании поняли, что жить в вакууме, а тем более работать, довольно сложно. А компании входящие в ГРМО обменивались информацией, что позволяло быть в курсе ситуации на рынке, обмениваться опытом, находить новое и прогрессивное в технологиях, используемых партнерами по гильдии и, в конечном счете, не делать в дальнейшем серьезных ошибок, быстрее развиваться. Все же не забывайте, что рынок был еще достаточно молодой, и многого риэлторы просто не знали. А членство в ГРМО позволяло быть в тесной связи с Российской гильдией риэлторов, участвовать в мероприятиях российского масштаба, а это открывало доступ к гораздо большему объему информации, использовать ее в своей работе. Так что подталкивал к вступлению Гильдию

больше информационный голод, чем возможность иметь некие преференции при получении лицензии.

- **Андрей Александрович, расскажите немного о структуре ГРМО. Она у вас не такая, как, к примеру, в Московской ассоциации риэлторов.**

- Да, у нас есть уникальная особенность, отличающая нас от большинства остальных общественных организаций России. Есть ГРМО в целом, а есть муниципальные гильдии на местах, в муниципальных районах. У нас таких районных гильдий - 16. Они объединяют агентства недвижимости, работающие на локальном рынке конкретного района Московской области. Муниципальные гильдии входят в ГРМО в качестве коллективных членов. Так что, структура у нас - двухуровневая.

- **Также как в РГР.**

- Но там Россия, а здесь область. Такая структура есть еще в 2-3 регионах России, но такой разветвленной больше нет нигде.

- **Может быть, у вас есть еще какие-то особенности?**

- Например, есть компании, которые являются членами муниципальной гильдии, но, к сожалению, пока не все входят в ГРМО.

- **Но как же так. По логике, если в ГРМО входит муниципальная Гильдия, то все ее члены автоматически должны вместе с ней входить.**

- Наличие таких компаний - это показатель осознания частью руководителей агентств недвижимости своего места на рынке. Им достаточно районного уровня.

- **И чего они лишаются, оставаясь на обочине?**

Члены ГРМО являются одновременно членами Российской гильдии риэлторов. А быть членом в профессиональной организации общероссийского уровня, страны и крупнейшей области России - это, согласитесь, уже совсем другой статус и другие возможности. Так что, вопрос вхождения тех компаний, которые ограничиваются сегодня муниципальным уровнем, в Гильдию риэлторов Московской

области и Российскую гильдию риэлторов - это вопрос времени. К тому же таких компаний совсем немного.

Но, хочу отметить, что с такими компаниями мы работаем, помогаем им понимать общую ситуацию. Многие же из них находятся далеко от центра жизни, варятся в своем соку, у них мало информации и.... Как я уже сказал, это этап роста и становления. Все компании в своем развитии проходят подобные этапы.

- **Одним из важных элементов структуры ГРМО являются комитеты по защите прав потребителей и этике. А часто обращаются в Комитет клиенты?**

- Жалоб не так много. Потому как компании, зная о том, что человек может обратиться в Комитет, стараются сами урегулировать взаимоотношения. Если же это не получается, то «сор выносятся из избы» и с этим приходится разбираться членам комитета.

- **Наверное, основа всех споров – деньги?**

- Да, в основном. Например, клиент внес аванс, а потом отказывается от покупки. А компания уже проделала часть работы и считает, что заслуживает вознаграждение. Вот и возникает конфликт.

Иногда спор возникает в ситуации, когда компания не оправдала ожиданий продавца по продаже объекта, нарушены сроки и т.п.

И, как обычно, каждая из сторон отстаивает свою правду. И вот задача комитета – все взвесить и принять правильное решение. И это, скажу вам, не всегда бывает просто. Особенно, когда расследуется конфликт между компаниями, а ты директоров знаешь лично, считаешь обоих хорошими и порядочными людьми... Но, как говорится, Платон мне друг, но истина дороже. Так что порой решения о наказании даются очень нелегко.

Но зато все знают, что в ГРМО есть орган, который может правильно оценить ситуацию и вынести адекватное решение, и не доводить дело до суда. И если нам это удастся сделать, удастся донести до сторон конфликта, почему одна из сторон не права и должна понести наказание, то это Комитет считает своей победой.

- **А компании выполняют решения Комитета?**

- Как правило, компании выполняют решения

Комитета. Ведь репутация в риэлторском бизнесе дорого стоит. К тому же, членами Комитета по защите прав потребителей и этике являются наиболее руководители агентств недвижимости, имеющие многолетний опыт и обладающие авторитетом.

Поэтому за всю историю ГРМО было всего несколько случаев, когда нам приходилось исключать из гильдии компании за отказ выполнить такие решения.

- Кстати, потребители, наверное, не все знают о том, что в ГРМО и муниципальных гильдиях есть Комитеты по защите прав потребителей?

- Согласен, но сейчас мы начинаем активно контактировать с муниципальными властями. В структуре каждой администрации есть соответствующие отделы. Называться они могут по разному, но суть одна - обеспечение механизмов защиты прав потребителей. Совместная работа и решение проблем граждан увеличивают диапазон известности. А «сарафанное радио» очень неплохо дополняет ту пропаганду, которую мы совместно с властями проводим на местах.

- Скажите, а сложно налаживать отношения с властями в районах? Как они воспринимают Гильдию? Помогают? Видят в вас партнеров?

- В районах, пожалуй, контакты осуществить проще, чем наверху. Хотя с областной думой мы и давно, и плодотворно работаем, наши специалисты не раз выступали в качестве экспертов при подготовке областных законопроектов. Все же, кто лучше риэлторов знает ситуацию, которая происходит на рынке недвижимости различных городов. А власть порой хочет это знать, вот и обращается в ГРМО за консультацией.

Но не всегда наладить рабочие отношения с администрациями городов бывает просто. Там, где главы регионов понимают необходимость диалога с представителями новой отрасли экономики, с риэлторским сообществом, там и «круглые столы» проходят, пресс-конференции, на которых власти и риэлторы обмениваются информацией. Там члены гильдий участвуют в

реализации государственных и муниципальных программ: мы помогаем им детей-сирот обеспечивать жильем, в смысле подыскиваем нужную квартиру. Также и при расселении ветхого фонда помогаем решать вопрос подбора жилья для граждан. И даже иногда помогаем разрешить ситуацию с ...обманутыми дольщиками.

Понятно, что процесс налаживания совместной работы с властями непростой, иногда руководители муниципальных гильдий и администраций на местах не могут найти общий язык. Проблема кроется опять-таки в том, что сама профессия риэлтора новая, лидеры общественных организаций тоже только учатся, в том числе быть представителями нашего профессионального сообщества в диалоге с властью. А ведь работа риэлтора - социально значимое дело, мы помогаем решать один из главных вопросов в жизни каждой семьи - жилищный вопрос. Поэтому надо настраивать рабочие отношения с властью, с депутатским корпусом, со СМИ. Это нужно для всего сообщества района.

- Расскажите, как идет прием в члены ГРМО? Всех ли принимаете? Каковы вообще критерии отбора?

- В 2012 году прием новых членов в ГРМО идет очень активно. Компания, которая хочет вступить в ГРМО, обращается в местную гильдию риэлторов. Если таковой нет (к примеру, в г.Росаль, Луховицы, Озеры, Серебряные Пруды и некоторых других), то заявление подается непосредственно в исполнительный аппарат областной Гильдии.

А иногда инициатива о вступлении идет сверху, то есть мы предлагаем активным компаниям вступить в ГРМО. Например, Одинцово, Химки. Их риэлторы больше завязаны на Москву, но живут на территории области.

Хочу еще отметить, что быть членом ГРМО для многих компаний стало потребностью. Это же приобретение совсем другого статуса. Да и клиенты нынче пошли грамотные. При обращении в компанию многие спрашивают: а состоите ли вы в Гильдии, имеете ли сертификат, аттестаты сотрудников, спрашивают удостоверение риэлтора ...

- Кстати, об удостоверении. Кому его выдают? И должен ли человек его

показывать, когда спрашивают люди?

- Удостоверение риэлтора выдается не каждому агенту фирмы, а только аттестованным специалистам. И мы несем ответственность за каждого из них. Если вы сомневаетесь, с кем имеете дело, то можно посмотреть на сайте Гильдии, там есть реестр всех аттестованных сотрудников. Или можно позвонить в компанию, в которой работает агент. Кстати, это немалый элемент защиты. Рынок недвижимости в России еще очень молодой и мы ряду вопросов еще недалеко ушли от Америки 30-х годов. Потребитель рынок недвижимости знает слабо. Поэтому некоторые, так называемые «риэлторы», злоупотребляют доверием людей. Порой они представляются от компании, даже визитку дают человеку, но могут сделку проводить сами, то есть в личных интересах, и о ней никто не знает. Вот чтобы такого не было, мы по мере своих сил и возможностей стараемся образовывать не только риэлторов, но и клиентов. Чтоб они знали и понимали свои права, могли сориентироваться, с кем имеют дело. Порой из-за того, что люди обращаются за риэлторской услугой к дилетантам и создается негативное впечатление о нашей профессии. Мы это понимаем, поэтому стараемся на местах усиливать пропаганду цивилизованных отношений. И это на сегодня для нас является очень важной задачей.

- Отказывать приходилось? И если да, то почему?

- Да, приходилось. К сожалению, не все агентства недвижимости пока могут предоставлять качественные услуги. Тем более нести ответственность перед потребителем. Случается, что компании, которые претендуют на высокое звание члена ГРМО, незачтно ведут себя с партнерами. И таким компании местные гильдии риэлторов именно по этим причинам отказывают во вступлении.

Одним словом, прием нового члена - это серьезная и работа. Если хотите, то это своего рода селекция операторов рынка. Ведь, став членом профессиональной гильдии, компания начинает "поднимать планку" качества услуги и

уровень ответственности перед потребителями. Те же, для кого это не является важным, из Гильдии уходят сами или мы их исключаем.

- А вам не говорят в сердцах, да пошли вы, нужна нам эта Гильдия...

- Так не говорят, но нередко даже члены ее спрашивают: а что дает нам Гильдия? Да, они все семинары прошли, на конференциях побывали, вот казалось бы все теперь знают. Возникает эффект насыщения информацией. Но ведь профессия развивается, а знаний много не бывает. Если не хочешь отстать и потеряться на рынке, то надо постоянно развиваться. Гильдия дает для этого прекрасные возможности. К тому же, такие вещи, как репутация, имидж, статус, механизмы ответственности перед потребителем – это серьезные преимущества на рынке. И члены Гильдии безусловно их имеют. И потребители это понимают.

- Скажите, тяжело ли быть президентом?

- Быть им не столько тяжело, сколько ответственно. Кроме того, должность эта не освобожденная и не оплачиваемая, поэтому она больше привлекает людей, скажем так, энтузиастов и увлеченных своим делом. За небольшую историю ГРМО каждый ее президент, вместе с активом Гильдии год за годом фактически создавал новое. Сегодня ГРМО - одна из мощных общественных организаций риэлторов России. Нас знают не только в России, но и в мире, наш опыт перенимают, к нашему мнению прислушиваются. А быть впереди, вносить весомую лепту в формирование новой отрасли экономики страны - это, знаете ли, увлекает.

- И в заключение хотелось бы спросить о вашем видении дальнейших перспектив развития Гильдии. Наверное, хотите, чтоб все районы области в нее входили, и чтоб качество услуг было на высоте, в соответствии с требованиями времени. Можно этого достичь?

- Есть такая задача - охватить все районы. Но это технический аспект глобальной задачи - реализации реального саморегулирования риэлторской отрасли на территории всей Московской отрасли. Мы хотим добиться, чтобы потребитель в любом месте Подмоскovie мог обратиться в ответственную компанию, знал, что его интересы защищены, что он имеет



дело с профессионалами, способными оказать качественную услугу. Мы хотим создать механизм регулирования, отторгающий из отрасли непрофессионалов, безответственных дилетантов и откровенных хапуг. Мы хотим, чтобы все компании, входящие в ГРМО, вели себя цивилизованно на рынке, показывали бы пример достойной работы с клиентами, чтобы все руководители компаний формировали у своих агентов понимание того, что качество услуги и ответственность перед потребителем – это для них главное.

Политика ГРМО – приближение к потребителю, который находится непосредственно в данном городе и районе. Будем укреплять связи риэлторских структур с администрациями регионов и области в целом, усиливать пропаганду миссии члена Гильдии риэлторов Московской области – развитию цивилизованных отношений на рынке недвижимости.

Беседу вел Вениамин ВЫЛЕГЖАНИН



РИА Новости: по данным Хромова А.А., Президента Гильдии риэлторов Московской области, жилье в Подмоскowie подорожало на 6,5%



МОСКВА, 10 января - РИА Новости

По данным специалистов рынка недвижимости, Котельники и Климовск стали лидерами по росту цен на жилье в Подмоскowie по итогам 2012 года - средняя стоимость квадратного метра выросла в этих городах на 14% и составила 93 тысячи рублей и 83,5 тысячи рублей соответственно.

Средние цены на готовое жилье в Подмоскowie за 2012 год выросли на 6,5%, говорится в исследовании [компании "Бизнес Консалтинг"](#) и [Гильдии риэлторов Московской области](#).

"Наиболее значительный рост цен в течение 2012 года был в весенний период, летом рост цен был малозначительным, в сентябре произошло ощутимое снижение цен, а далее рост был несущественным. В некоторых городах отмечалось значительное снижение стоимости жилья", - пояснил РИА Новости президент Гильдии риэлторов Московской области **Андрей Хромов**. Котельники и Климовск стали лидерами по росту цен на жилье в Подмоскowie по итогам 2012 года - средняя стоимость квадратного метра выросла в этих городах на 14% и составила 93 тысячи рублей и 83,5 тысячи рублей соответственно.

В материалах сообщается, что высокие темпы роста цен также продемонстрировали Троицк (на 13% - до 95,5 тысячи рублей за квадратный метр) и Жуковский (на 13% - до 85,2 тысячи рублей за квадратный метр). Готовое жилье в Щербинке и Подольске за прошедший год выросло в цене на 12% до 97 тысяч рублей и

87,9 тысячи рублей за квадратный метр, следует из отчета. Самую высокую в Подмоскowie среднюю цену квадратного метра на вторичном рынке жилья традиционно демонстрирует Реутов - 109,9 тысячи рублей за квадратный метр, отмечается в отчете (рост цен за год составил 5%).

По данным аналитиков, немного дешевле "квадрат" вторичного жилья стоит в Долгопрудном (102,3 тысячи рублей, рост 8%), Химках (102,2 тысячи рублей, рост 2%), Мытищах (101,6 тысячи рублей, рост 6%), и Одинцово (100 тысяч рублей, рост 2%). "Самые дешевые квартиры находятся в городах, удаленных от Москвы на 130-150 километров, сообщает РИА "Новости".

Так, по подсчетам экспертов, наиболее доступное жилье в Московской области можно приобрести в городах, удаленных от Москвы на 130-150 километров, например, в Рошале, где квадратный метр на "вторичке" стоит 28,4 тысячи рублей (рост цен за год составил 3%). Среди других городов с дешевым жильем аналитики выделяют Зарайск (36,7 тысячи рублей за квадратный метр, рост 5%), Серебряные Пруды (38,3 тысячи рублей за квадратный метр, рост 6%), Егорьевск (40,1 тысячи рублей за квадратный метр, рост 3%) и Талдом (40,6 тысячи рублей за квадратный метр, рост 6%).

[РИА Новости](#)

**Вышел в свет № 2 газеты
«Недвижимость в Подмосковье»**



В свежем номере читайте:

- Ипотечный рынок рискует потерять баланс, но пока его объемы растут.
- Из проекта нового Гражданского кодекса норма об обязательной нотариальной форме сделок с недвижимостью для физлиц пока исключена.
- Агентству недвижимости CENTURY 21 Римарком из Чехова - 18 лет!
- Новости Гильдии риэлторов Московской области.
- Консультации юриста в сфере недвижимости.
- Средняя цена 1 кв. м жилья в городах Московской области.

[Скачать pdf-файл](#) Газета «Недвижимость в Подмосковье»: соучредитель - Гильдия риэлторов Московской области. Выходит 2 раза в месяц, на 24 стр. формата А-3. Тел. для справок и приема рекламы: +7 (926) 351-48-55.

E-MAIL: nvp.gazeta@yandex.ru,
nvp.gazeta@mail.ru

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Вышел в свет новый выпуск
Вестника Гильдии риэлторов
Московской области**



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

В этом номере читайте:

Более 30 поздравлений от наших партнеров с Новым годом! С наступающими праздниками, друзья! В Королёве отпраздновали «День риэлтора»! Гильдия риэлторов Московской области приняла участие в Фестивале творчества риэлторов "Вдохновение" Состоялся четвертый выпуск «Школы риэлторов». А также читайте новости обучения, новости Российской Гильдии Риэлторов, мнения экспертов и аналитика, поздравления компаний и руководителей с днем рождения! **Приглашаем агентства недвижимости Московской области, а так же членов Гильдии к участию и размещению информации в следующем выпуске Вестника ГРМО.**

[Скачать вестник](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Вышел в свет № 1 газеты «Недвижимость в Подмоскowie»



В свежем номере читайте:

- Интервью с президентом Гильдии риэлторов Московской области Андреем Хромовым: «Наша задача – быть ближе к потребителю!».
- Рынок вторичного жилья Подмоскowie: итоги 2012.
- В Чехове во время сделки купли-продажи квартиры у клиентки АН начались роды, которые завершились благополучно во многом благодаря помощи агентов риэлторской компании CENTURY 21 Римарком.
- Новости Гильдии риэлторов Московской области.
- Консультации юриста в сфере недвижимости.
- Средняя цена 1 кв. м жилья в городах Московской области.

[Скачать pdf-файл](#) Газета «Недвижимость в Подмоскowie»: соучредитель - Гильдия риэлторов Московской области. Выходит 2 раза в месяц, на 32 стр. формата А-3. Тел. для справок и приема рекламы: +7 (926) 351-48-55.

E-MAIL: nvp.gazeta@yandex.ru,
nvp.gazeta@mail.ru

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

В Новом выпуске газеты "Эксперт по недвижимости" о ценах и тенденциях на рынке недвижимости

28 декабря 2012 года вышел в свет **19-ый выпуск** специализированной газеты "Эксперт по недвижимости". Газета издается с 2009 года Гильдией риэлторов города Жуковского и Раменского района.



С 2011 года газета выпускается при содействии [Раменского информгентства в МО \(газета "Родник"\)](#).

В этом номере:

- [Поздравления группы компаний "Кредит-Центр" с новогодними праздниками](#)
- Статья ["Подводим итоги на рынке жилья" в Раменском](#)
- Статья ["Аренда - временное и необходимое решение жилищного вопроса"](#)
- Ответ на вопрос [Нужна ли оценка квартиры при сдаче в аренду?](#)
- Проект [Единой базы объектов Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района](#) развивается
- Статья "Расчеты в сделках: безопасность превыше всего"
- Динамика цены на недвижимость в разных городах мира

Также в этом номере:

- Новости рынка недвижимости
- База объектов недвижимости на вторичном рынке недвижимости, загородное жилье в Раменском и Жуковском
- Гороскоп: Что ждет нас в Новом 2013 году
- Кроссворд: Зарядка для ума
- Новогодние рецепты: Новогодний дом в шоколаде

Газета регулярно издается [Гильдией риэлторов города Жуковского и Раменского района](#). По вопросам бесплатного получения газеты звоните по тел.: (496 46) 1-25-07.

[Скачать pdf-файл газеты](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Поздравления

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



- Генерального директора компании "Апрелевское агентство недвижимости"
Семенову Марину Александровну
- Генерального директора АН "Триумф"
Золотова Эдуарда Владимировича
- Директора ИП "Касимова О. В." Касимову Ольгу Владимировну
- Генерального директора ООО "Центр правовой помощи"
Кузьмичева Андрея Владимировича
- Генерального директора ООО "НедГео" Кошелева Максима Анатольевича
- Генерального директора ЗАО "Агентство недвижимости Союз"
Головки Александра Борисовича
- Генерального директора ООО "Титул" Михалева Василия Юрьевича
- Генерального директора ЗАО "ПОРТ"
Поливанова Дмитрия Алексеевича
- Директора "Агентство недвижимости "Монолит"
Минохина Александра Викторовича
- Генерального директора ООО «Единый Центр Недвижимости»
Нехриста Василия Михайловича
- Президента Гильдии риэлторов Московской области, генерального директора ЗАО "Кредит-Центр"
Хромова Андрея Александровича
- Президента Электростальской гильдии риэлторов, генерального директора "Century 21 Мегapolis-Сервис" Цельковского
Александра Алексеевича
- Генерального директора ООО "Римарком"
Боку Ен Ун
- Руководителя "Новое Время 1-я Риэлторская компания"
Блаженкову Светлану Викторовну
- Генерального директора ООО "Юридическое агентство "Защита и право"
Юрченко Руслана Сергеевича

**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 "Лидер-Сити" и директора Артвик Т.В.
- Коллектив ООО «Удача» и генерального директора Неудачина П.В.
- Коллектив ООО «Агентство недвижимости "Алса Риэлти" и генерального директора Сапунова А.Н.
- Коллектив ООО "Капитал Недвижимость" и генерального директора Звереву С.В.
- Коллектив ООО "ЗелЖилСервис" и генерального директора Овчинникова Н.Н.
- Коллектив ООО "Тандем" и директора Геворкян Л.А.
- Коллектив ЗАО "ЮИТ Москва" и генерального директора Кима В.М.-С.

**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.**