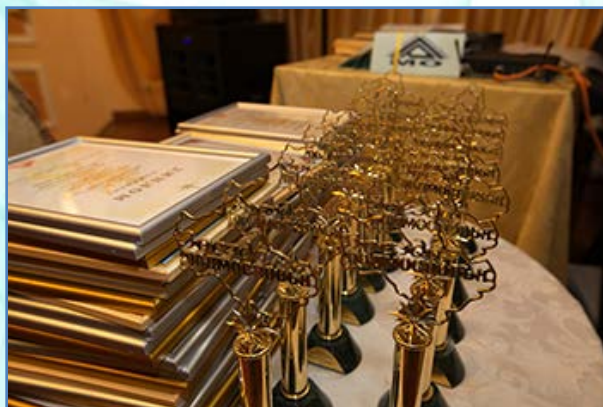




# Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



**ВЕСТНИК ГРМО**  
апрель 2013



## Содержание:

### Жизнь Гильдии:

- 27 апреля состоялся турнир по керлингу НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» ..... [стр. 5](#)
- Банк «ГОРОД» и Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района провели «ипотечную пятницу» ..... [стр. 6](#)
- 27 апреля ООО "Зелёный город" принял участие в ипотечной субботе в Раменском..... [стр. 8](#)
- 24 апреля 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация брокерских услуг компаний-членов Гильдии риэлторов Воскресенского района..... [стр. 8](#)
- 24 апреля 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация агентства недвижимости ООО «Альтернатива» (г.Электросталь) ..... [стр. 9](#)
- Компании, входящие в Подольскую гильдию риэлторов, заняли достойные места по итогам конкурса "Звезда Подмосковья - 2012"! ..... [стр. 10](#)
- Сайт "Кредит-Центра" - в очередной раз оценён экспертами!..... [стр. 11](#)
- 22 апреля 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация агентства недвижимости ООО «Оранж» (г.Щёлково) ..... [стр. 12](#)
- В ГРМО принята новая компания из Щёлково - ООО "Оранж" ..... [стр. 13](#)
- 19 апреля 2013 года Гильдия риэлторов Московской области подвела итоги регионального конкурса профессионального признания на рынке недвижимости Московской области «Звезда Подмосковья – 2012»! ..... [стр. 13](#)
- На общем собрании Гильдии риэлторов Московской области 19 апреля 2013 года в Раменском выступили представители власти, профессионального объединения в сфере недвижимости, представители строительной отрасли и сферы финансирования ..... [стр. 18](#)
- Коган А.Б. призвал риэлторов следить за качеством сделки ..... [стр. 24](#)
- 15 апреля Сбербанк поблагодарил группу компаний "Кредит-Центр" за сотрудничество! ..... [стр. 25](#)
- 10 апреля 2013г. в офисе ГК "ПЖИ" прошел бизнес-тренинг для руководителей агентств недвижимости, членов Подольской гильдии риэлторов ..... [стр. 25](#)
- 10 апреля 2013 года состоялось совместное заседание Регионального совета ГРМО и Единой конкурсной комиссии Конкурса профессионального признания «Звезда Подмосковья - 2012» ..... [стр. 26](#)
- Под крылом бренда «Мегаполис-Сервис» ..... [стр. 27](#)
- Гильдии риэлторов Московской области вручили Диплом информационного партнера от оргкомитета выставки «Недвижимость-2013» ..... [стр. 30](#)
- Компании ГРМО заняли достойные места в Премии PRO Realty-2012! ..... [стр. 30](#)
- Агенты CENTURY 21 Римарком посетили международную конвенцию ..... [стр. 32](#)
- Гильдия риэлторов Московской области участвует в 28-й Международной выставке недвижимости «ДОМЭКСПО» ..... [стр. 33](#)
- 03 апреля 2013 г. в Серпуховской гильдии риэлторов состоялось общее собрание ..... [стр. 34](#)
- 29 марта 2013г. состоялась рабочая встреча ГРМО со Среднерусским банком Сбербанка России ..... [стр. 35](#)
- ГРМО провела аттестацию сотрудников ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ» (г.Ивантеевка) ..... [стр. 35](#)
- Президент ГРМО Хромов А.А. - член Конкурсной комиссии Конкурсов на «Лучший коттеджный поселок» и на «Лучший строительный проект Москвы и Подмосковья» ..... [стр. 36](#)
- Новый офис ООО "Кредит-Центр недвижимость" открылся в Раменском на Дергаевской ..... [стр. 36](#)
- 21 марта 2013 года Электростальская гильдия риэлторов провела общее собрание и приняла нового члена - ООО «Селена+» ..... [стр. 37](#)



## Содержание:

### Новости обучения:

- ОнЛайн тренинг Алексея ОСИПЕНКО и Сергея ПРОКОФЬЕВА "Удвоение продаж»..... [стр. 38](#)
- Он-лайн заседание Комитета по обучению Гильдии риэлторов Московской области от 2 апреля 2013 года..... [стр. 38](#)

### Новости РГР:

- С 24 по 26 апреля 2013 г. прошел II Дальневосточный Съезд профессионалов рынка недвижимости..... [стр. 40](#)
- Итоги заседания Совета ГПП РФ по саморегулированию 17.04.13..... [стр. 41](#)
- Москва зажгла новые звёзды!..... [стр. 42](#)
- Каким быть рынку аренды жилья в Москве?..... [стр. 43](#)
- 11 апреля подписано Соглашение о сотрудничестве между Правительством Москвы и Московской Ассоциацией Риэлторов..... [стр. 43](#)
- 5 апреля 2013 года в Санкт-Петербурге состоялся Шахматный турнир АРСР..... [стр. 44](#)
- Цены на жилье в городах России по данным Российской Гильдии Риэлторов в начале апреля 2013 года..... [стр. 45](#)
- 22 марта 2013 г. в Москве состоялось заседание Национального Совета РГР..... [стр. 45](#)
- 26 марта 2013 года в Йошкар-Оле прошел Круглый стол..... [стр. 45](#)
- «Дорожная карта» взаимодействия Сбербанка России и агентств недвижимости в ЮФО в 2013 г.»..... [стр. 46](#)

### Мнение эксперта:

- Снижение покупательской способности привело к спаду на рынке вторичного жилья Подмосковья ..... [стр. 47](#)
- Эксклюзивный договор - баланс между риэлтором и клиентом ..... [стр. 48](#)
- Новостройки Подмосковья: города дмитровского направления – Долгопрудный, Лобня, Дмитров. Плюсы: живописные пейзажи, «большая вода», скорая реконструкция трассы, электрички-экспрессы ..... [стр. 50](#)
- Выставка «ДОМЭКСПО»: 200 участников из разных стран и тысячи проектов. Дома, квартиры, земельные участки, апартаменты и виллы за рубежом. Весенние скидки и акции для посетителей ..... [стр. 53](#)

## Содержание:



- Как не ошибиться при покупке зарубежной недвижимости ..... [стр. 55](#)
- Сударикова О.А., брокер по недвижимости ООО "Зеленый город" для журнала "Уютный метр": Весна – проверка загородного жилья на прочность ..... [стр. 58](#)
- Специалисты Гильдии риэлторов Московской области: Земельные участки: апрельские смотрины. У вас есть уникальный шанс – увидеть участок в подснежниках, а через неделю – с травкой ..... [стр. 60](#)
- НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис": "А я не хочу, не хочу по расчету" или рейтинг самых несуразных причин отказа от сделок с недвижимостью..... [стр. 64](#)

## Аналитика:

- Эксперты ГРМО и "Бизнес консалтинг" для РИА Новости: Цены на жилье в Подмоскowie снизились в марте в 10 городах..... [стр. 65](#)
- Цены на жилье в Раменском в апреле 2013 года, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчикова С.И. .... [стр. 66](#)

## Издания муниципальных Гильдий:

- Вышли в свет № 7 и № 8 газеты «Недвижимость в Подмоскowie»..... [стр. 67](#)
- Вышел в свет новый выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области..... [стр. 67](#)
- Вышел в свет 20-й номер газеты Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района "Эксперт по недвижимости« ..... [стр. 68](#)

## Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 69](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 69](#)



## 27 апреля в Москве состоялся Турнир по керлингу НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»



27 апреля в Москве в рамках программы корпоративных мероприятий состоялся турнир по керлингу Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис».

В нем приняли участие 8 команд из городов Электросталь (АН «Мегаполис-Сервис» и Century 21 Мегаполис-Сервис), Железнодорожный (АН «Мегаполис-Сервис»), Реутов (АН «Центр недвижимости»), Подольск (АН «Мегаполис»), Орехово-Зуево (АН «Престиж Плюс»), Коломна (АН «Дом.ру») и Ногинск (АН «Мегаполис-Сервис»).

Кёрлинг — это командная спортивная игра на ледяной площадке. Участники команд поочередно пускают по льду специальные тяжёлые гранитные снаряды («камни») в сторону размеченной на льду мишени («дома»). В каждой команде, которые комплектовались по дружеско-географическому принципу, участвовали по четыре игрока. Те же, кто по различным причинам не смогли принять участие в игре, с удовольствием болели за коллег, организовав группу поддержки. И болельщики, и участники соревнований в свободное от игры время могли подкрепить свои силы за фуршетными столиками.

В результате нешуточной спортивной борьбы победителем турнира стала сборная команда Century 21 Мегаполис-Сервис из Электростали, за которую выступали **Ирина Петракова**, **Александр Цельковский** с супругой и **Илья Степанищев** из АН «Мегаполис-Сервис г. Железнодорожный. Победителям в торжественной обстановке был вручен чемпионский кубок. Организаторами турнира по кёрлингу выступили вице-президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» **Жанна Маркова**, помощник президента



Корпорации **Елизавета Власенко** и руководитель департамент маркетинга и рекламы партнерства **Анна Тулина**, заслужившие искреннюю благодарность от коллег за проделанную подготовительную работу.

Мнение участников турнира по его окончанию было единодушным – в ходе подобных мероприятий коллеги-риэлторы не просто знакомятся, сплочиваются, но и становятся настоящими друзьями, получают незабываемые впечатления!



**Сергей Власенко, президент КР «Мегаполис-Сервис»:**

Огромное спасибо Жанне Борисовне, Анне и Елизавете и за великолепную организацию мероприятия! С удивлением открыл для себя, что кёрлинг – отличная игра, азартная, динамичная и веселая! Мнение участников однозначно: это далеко не последний наш турнир по кёрлингу в Корпорации. Только в следующий раз, мне кажется, можно обойтись и без фуршета, тогда цена участия на одного человека будет более демократичной (в 1500-2000 руб.), да и, самое главное, поиграть сможем намного больше.

В целом же для любого профессионального объединения такие неформальные встречи просто необходимы: мы знакомимся и становимся не просто коллегами, а друзьями. А это очень важно для успешного взаимодействия и проведения совместных сделок!



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

Я очень рада, что все оценили такую зажигательную игру как кёрлинг. Когда смотришь ее по телевизору, складывается впечатление о медлительности и скучности данной игры, абсолютно невозможно понять и прочувствовать все её достоинства – расчет ударов, точность, динамизм, командный дух.... Присоединяюсь к мнению остальных участников турнира, что осенью нужно провести второй раунд соревнований по кёрлингу! Думаю, тепер желающих будет намного больше. Пройдя «первое крещение боем», мы сможем сделать следующий турнир еще более динамичным и интересным! Предлагаю заранее сформировать команды по 4 чел., наметить оптимальное число дорожек для игры, придумать интересные названия командам, речёвки и т.д.

Кстати, есть и другие игры, не требующие хорошей физподготовки, но очень интересные, требующие внимательности, сообразительности, прозорливости, умения вести разговоры и выяснять мотивы, умения убеждать. В общем всего, что требуется в нашей профессии. Уверена, что новые спортивные турниры в рамках Корпорации состоятся и всем понравятся!

**Александр Цельковский, генеральный директор Century21 Мегаполис-Сервис (г. Электросталь):**

Турнир по кёрлингу – это действительно здорово! Большое спасибо организаторам и его участникам! Все мы получили массу положительных эмоций, пообщались, попробовали свои силы в новом для нас виде спорта, и результат здесь, не смотря на победу моей команды, не главное.

Хотя не могу не обещать, что в следующем турнире команда риэлторов Century21 Мегаполис-Сервис будет бороться только за призовые места...



**Илья Степанищев, риэлтор АН «Мегаполис-Сервис (г. Железнодорожный):**

Раньше я никогда не воспринимал керлинг всерьез, считал эту игру скучной, но после прошедшего мероприятия мое мнение кардинально изменилось! Кёрлинг – захватывающая и очень интересная игра. Здорово, что она носила соревновательный характер, придавая нам настоящий азарт. Чего стоит только игровой момент, когда капитан команды АН «Мегаполис-Сервис» г. Железнодорожный Аркадий Власенко своим камнем поставил наш снаряд в центр круга, что принесло нам очередную победу. Здесь испытываешь двоякие чувства: с одной стороны команда, за которую ты выступал, победила, а с другой – сожаление, что твои друзья и коллеги упустили победу. Поэтому уверен, что в следующий раз от каждого агентства недвижимости или города, участвующего в подобных соревнованиях, будет своя, а может быть, даже и не одна команда. И, конечно же, спасибо организаторам и участникам за прекрасно проведенное время!

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

**Банк «ГОРОД» и Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района провели «ипотечную пятницу»**

26 апреля 2013 года Банк «ГОРОД» и Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района, Президент Макаренко Александр Владимирович, провели «ипотечную пятницу» в Дополнительном офисе «Раменское» Банка «ГОРОД», расположенного по адресу: г. Раменское, ул. Красноармейская, д.8.



В течение дня сотрудники Дополнительного офиса и специалисты по ипотечному кредитованию проводили консультации для клиентов по вопросам оформления ипотечных кредитов и приобретения жилья на первичном и вторичном рынках недвижимости. Сотрудники Банка рассказывали клиентам о специальных предложениях: по оформлению ипотечных кредитов в рамках кредитной программы с государственной поддержкой «Стандарт – АИЖК», а также по снижению тарифов комиссионного вознаграждения на услуги по расчетно-кассовому обслуживанию физических лиц в российских рублях и в иностранной валюте при расчетах по сделкам с недвижимостью в рамках ипотечных программ АКБ «ГОРОД» ЗАО, которое действует в период с **22 апреля 2013 года по 30 июня 2013 года**. На данный период клиенты могут оформить ипотечный кредит по программе «Стандарт-АИЖК» с максимальной скидкой в размере **0,75%**. При этом клиент самостоятельно выбирает форму расчетов между покупателем и продавцом квартиры: оформление банковской сейфовой ячейки, открытие аккредитива.

В этот же день состоялась рабочая встреча с представителями Агентств недвижимости, в ходе которой обсуждались ипотечные продукты, специальные предложения и акции, а так же этапы взаимодействия Банка и Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района.

На встрече присутствовали: **Макаренко Александр Владимирович** – Президент Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района, Исполнительный директор компании **«Эко-Строй»** (г.Жуковский);

**Болдаков Иван Григорьевич** – Специалист отдела вторичного рынка компании «Эко-Строй»; **Суворова Елена Ивановна** – юрист, заместитель директора компании **«Удачный выбор»** (г.Раменское); **Курбене Светлана Львовна** – агент по городской недвижимости компании «Удачный выбор»; **Макарова Надежда Михайловна** – Заместитель начальника отдела Сопровождения ипотечных кредитов АКБ «ГОРОД» ЗАО, **Варфоломеева Татьяна Анатольевна** – Управляющий Дополнительного офиса «Раменское», **Лоева Ольга Сергеевна** – Заместитель управляющего Дополнительного офиса «Раменское». АКБ «ГОРОД» ЗАО – надежный Банк с 19-летним стажем работы на финансовом рынке.

Ключевые направления деятельности – расчетно-кассовое обслуживание юридических и физических лиц, привлечение средств населения во вклады, корпоративное кредитование, кредитование частных лиц, в том числе ипотечное кредитование на Российском рынке.

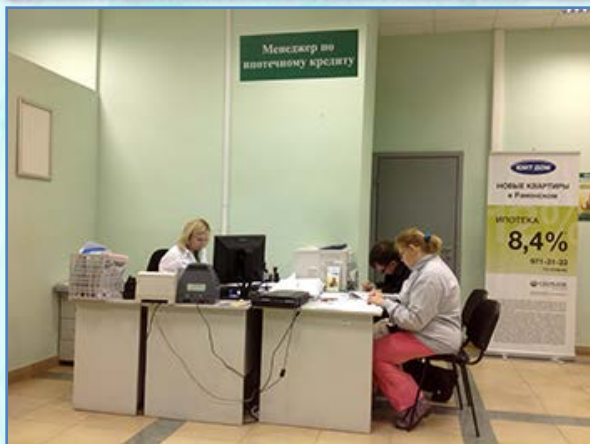
Преимущества Банка - высокий технологический уровень, многолетняя позитивная история взаимоотношений с клиентами и партнерами, профессиональная команда. Благодаря им Банк «ГОРОД» предлагает высочайший уровень банковского сервиса.

**Ипотечные пятницы проходят в последнюю пятницу месяца на территории Дополнительного офиса «Раменское» по адресу: г. Раменское, ул. Красноармейская, д.8, с участием представителей Агентств недвижимости - членов Гильдии Риэлторов Московской области.**

*Пресс-служба АКБ «ГОРОД» ЗАО*



## 27 апреля ООО "Зелёный город" принял участие в ипотечной субботе в Раменском



27 апреля 2013 года с 11:00 до 16:00 заместитель директора агентства недвижимости [ООО "Зелёный город"](#) - член Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района **Мисюта Марина Борисовна** приняла участие в **ипотечной субботе** Раменского отделения № 2580 Сбербанка России. Ипотечная суббота проходила в ВСП №2580/099 по адресу: **г.Раменское, ул.Красноармейская, 4б.**

Посетители обращались по вопросам приобретения жилья в новостройках, вторичного жилья и загородной недвижимости. Ипотечные субботы проходят в Раменском каждые две субботы месяца.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

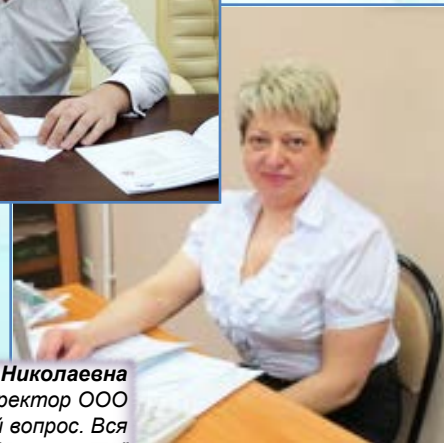
## 24 апреля 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация брокерских услуг компаний-членов Гильдии риэлторов Воскресенского района



24 апреля 2013 года Гильдией риэлторов Московской области была проведена аттестация специалистов компаний – членов Гильдии риэлторов Воскресенского района, Президент – Астахин Владимир Иванович, генеральный директор» [ООО «Агентство Третий Рим»](#). Всего прошли процедуру аттестации **37 специалистов.**



**Афанасьев Александр Александрович**  
-руководитель АН "Милдом"



**Мусатова Ольга Николаевна**  
-генеральный директор ООО  
"Квартирный вопрос. Вся недвижимость"

Отлично подготовились и успешно справились с тестовыми заданиями сотрудники компаний: [ООО «Офис Воскресенский»](#), директор **Комаров Юрий Павлович**; [АН «Милдом»](#), руководитель **Афанасьев Александр Александрович**; [ООО «Квартирный вопрос. Вся недвижимость»](#), генеральный директор **Мусатова Ольга Николаевна**; [ООО «Сфера недвижимости»](#), генеральный директор **Щетинин Олег Олегович** и [ООО «Сто ключей»](#), генеральный директор **Сметанкин Николай Васильевич**. Аттестованным специалистам будут выданы аттестаты «агентов», удостоверения риэлтора и значки «Риэлтор». Руководители компаний, **Афанасьев Александр Александрович, Щетинин Олег Олегович, Сметанкин Николай Васильевич и Мусатова Ольга Николаевна**, 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.





**Щетинин Олег Олегович**  
-генеральный директор ООО "Сфера  
недвижимости"

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.

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг АН «Милдом», ООО «Квартирный вопрос. Вся недвижимость», ООО «Сфера недвижимости» и ООО «Сто ключей».

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**24 апреля 2013 года ГРМО  
провела аттестацию специалистов и  
сертификацию агентства  
недвижимости ООО «Альтернатива»  
(г.Электросталь)**



**24 апреля 2013 года** в г.Электросталь была проведена аттестация специалистов компании **ООО «Альтернатива»**, генеральный директор **Селиванов Сергей Алексеевич**. Было аттестовано 3 специалиста компании. **ООО «Альтернатива»** работает на рынке недвижимости Московской области с 2006 года, оказывает все виды услуг в сфере недвижимости. Руководитель компании, **Селиванов Сергей Алексеевич**, принимая во внимание требования рынка риэлторских услуг и требования потребителей, придаёт важное значение квалификации своих сотрудников.

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.



**Макин Сергей**  
-Руководитель направления по сертификации,  
аттестации и развитию ГРМО;  
**Селиванов Сергей Алексеевич**  
-Генеральный директор ООО "Альтернатива"

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг **ООО «Альтернатива»**.

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

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*



**Компании, входящие в Подольскую гильдию риэлторов, заняли достойные места по итогам конкурса "Звезда Подмосковья - 2012"!**



19 апреля 2013 года в развлекательно-гостиничном комплексе «Калипсо» состоялось общее собрание Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), на котором с полугодовым докладом выступил Президент Гильдии Хромов А.А., а участники обменялись мнениями о путях дальнейшего развития риэлтерского сообщества Подмосковья. На Общем собрании выступили Глава Раменского муниципального района Демин В.Ф. и Министр Правительства МО по долевному и жилищному строительству, ветхому и аварийному жилью Коган А.Б.



Среднерусский банк Сбербанка России подвел итоги акции «Надежный партнер», который проводился для сертифицированных партнеров - риэлторов Агентств Недвижимости, входящих в ГРМО.

Были вручены Грамоты и ценные подарки. По результатам работы Сертифицированных партнеров акции "Надежный партнер" лучшей компанией, обеспечившей наиболее высокие результаты, (по количеству одобренных заявок клиентов на ипотечный кредит) стало ООО «ИКМО», Генеральный директор Забродин И.П.



В акции "Надежный партнер" Среднерусского банка Сбербанка России, в номинации "Малый бизнес", 3 место заняло агентство недвижимости ООО "Перспектива", директор Никульшин А.В.

По завершении общего собрания состоялся торжественный банкет по случаю подведения итогов Регионального конкурса профессионального признания на рынке недвижимости Московской области «Звезда Подмосковья - 2012».

Конкурс проводится НП «Гильдия риэлторов Московской области» при поддержке Правительства Московской области и Российской Гильдии Риэлторов с 2004 года. На торжественной церемонии награждения победителей Конкурса профессионального признания «Звезда Подмосковья-2012». [Благодарственное письмо](#) НП «Гильдия риэлторов Московской области» было вручено Генеральному директору ООО «ИКМО» Забродину И.П. и Директору ООО «Перспектива» Никульшину А.В. за оказанную спонсорскую помощь в подготовке и проведении данного Конкурса.



## Сайт "Кредит-Центра" - в очередной раз оценён экспертами!



Лауреатом Конкурса «Звезда Подмосковья-2012» в номинации «Лучшая брокерская фирма по оформлению и юридическому сопровождению сделок на рынке недвижимости МО» стало ООО «Перспектива», Директор Никульшин А.В.

Лауреатом Конкурса «Звезда Подмосковья-2012» в номинации «Лучшая брокерская фирма на рынке ипотечного кредитования МО» стало ООО «ИКМО», Генеральный директор Забродин И.П.

Лауреатом Конкурса «Звезда Подмосковья-2012» в номинации «Лучший риэлтор на рынке ипотечных сделок Московской области» признана Семенова А.В., риэлтор ООО «ИКМО».

Лауреатом Конкурса «Звезда Подмосковья-2012» в номинации «Лучшее профессиональное объединение на рынке недвижимости МО» признано НП «Подольская гильдия риэлторов», Президент Забродин И.П.

Лауреатом Конкурса «Звезда Подмосковья-2012» в номинации «Лучший сайт общественного профессионального объединения на рынке недвижимости МО» стало также НП «Подольская гильдия риэлторов», Президент Забродин И.П.

Номинантом Конкурса «Звезда Подмосковья-2012» в номинации «Лучшая брокерская фирма на рынке жилья МО» стало ООО «ИКМО», Генеральный директор Забродин И.П.

[Подольская гильдия риэлторов](#)

16 апреля 2013 года в ГК «Президент-Отель» состоялась торжественная церемония, посвященная 19-летию [Московской Ассоциации Риэлторов](#) и чествованию лауреатов Конкурса «Золотое Перо»-2013.

Группа компаний "Кредит-Центр" - компания, входящая в Гильдию риэлторов Московской области, стала финалистом Конкурса в номинации "Лучший корпоративный сайт" - [www.credit-center.ru](http://www.credit-center.ru).

В церемонии награждения приняли участие видные общественные и государственные деятели:

**Николаева Елена Леонидовна** – Депутат Государственной Думы РФ, 1-й Заместитель Председателя Комитета ГД РФ по жилищной политике и ЖКХ. **Савельев Дмитрий Иванович** – Депутат Государственной Думы РФ, Заместитель Председателя Комитета ГД РФ по финансовому рынку. **Новицкий Иван Юрьевич** – Депутат Московской Городской Думы, Заместитель Председателя Комиссии МосГорДумы по экономической политике, науке и промышленности. **Крутов Андрей Дмитриевич** – Депутат Государственной Думы РФ, член Комитета по энергетике.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**22 апреля 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация агентства недвижимости ООО «Оранж» (г.Щёлково)**



**Рудакова Олеся Сергеевна**  
-генеральный директор ООО "Оранж"

22 апреля 2013 года в г.Щёлково была проведена аттестация специалистов компании ООО «Оранж», генеральный директор – **Рудакова Олеся Сергеевна**. Было аттестовано 6 специалистов, в том числе и руководитель агентства.

ООО «Оранж» открылось не так давно, но очень активно проявляется на рынке недвижимости. 19 апреля 2013 года на Общем собрании Гильдии риэлторов Московской области компания торжественно была принята в члены ГРМО и РГР.



Руководитель агентства, **Рудакова Олеся Сергеевна**, очень ответственно подошла к аттестации своих специалистов: совместно с юристами компании проводили обучение и разъясняли вопросы, присланные для подготовки Органом по сертификации – ГРМО.

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

Генеральный директор агентства – **Рудакова О.С.** быстро справилась с тестовым заданием и показала отличные знания! А это 50 вопросов! Специалисты агентства тоже показали отличную подготовку и квалификацию!

По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестат агента или брокера, Удостоверение риэлтора и значок «Риэлтор». В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг **ООО «Оранж»**. В г.Щёлково это единственная компания, которая аттестовала своих специалистов и сертифицировала предоставляемые брокерские услуги!

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

Процедуру сертификации и аттестации проводила Исполнительный директор ГРМО – **Мазурин Наталья Юрьевна**.

Желаем компании успешной работы!



*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*



## В ГРМО принята новая компания из Щёлково - ООО "Оранж"



19 апреля 2013 года в рамках общего собрания Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) в состав профессионального объединения была принята новая компания из города Щёлково - [ООО "Оранж"](#). Генеральный директор **Рудакова Олеся Сергеевна**.

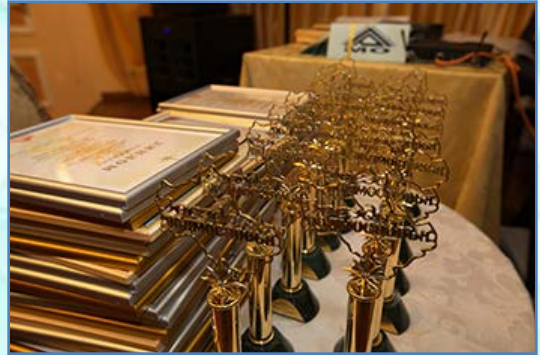
### *\*Об агентстве недвижимости*

В штате компании оказывают услуги риэлторы с большим стажем работы. Агентство недвижимости, благодаря добросовестному и внимательному персоналу, а также особым методам проведения сделок завоевало доверие большого количества продавцов. Компании удавалось продать даже такие объекты, владельцы которых размещали объявления в газетах по несколько десятков раз. В реализации недвижимости свои секреты, без применения которых самостоятельные продажи затягиваются на года.

Сотрудникам агентства хватает сил и терпения досконально разобраться с каждым объектом недвижимости. В историю дома включают не только бывших владельцев, но и такие аспекты, как материал стен, состояние коммуникаций и дату проведения ремонта. Работают во Фрязино и Щелково.

*Пресс-служба Гильдии  
риэлторов Московской области*

## 19 апреля 2013 года Гильдия риэлторов Московской области подвела итоги регионального конкурса профессионального признания на рынке недвижимости Московской области «Звезда Подмосковья – 2012»!



19 апреля 2013 года в Раменском после [Общего собрания Гильдии риэлторов Московской области \(ГРМО\)](#) состоялось торжественное мероприятие по итогам конкурса "Звезда Подмосковья-2012".

Торжественное мероприятие открывал Президент Гильдии риэлторов Московской области **Хромов Андрей Александрович**. Для оглашения победителей конкурса и вручения им почётных дипломов в первой номинации - «**Лучшая брокерская фирма на рынке жилья Московской области**» - слово было предоставлено Генеральному спонсору проведения мероприятия [ЗАО «ЮИТ Московия»](#) в лице коммерческого директора **Китаева Сергея Алексеевича**.



*Номинанты:*

[ООО «ИКМО»](#) (г.Подольск)  
[CENTURY 21 Римарком](#) (г.Чехов)

*Лауреат:*

[ООО «АН «Мегаполис - Сервис»](#)  
(г.Электросталь)



Для оглашения победителей конкурса и вручения им почётных дипломов в номинации **«Лучшая брокерская фирма на рынке аренды жилья Московской области»** приглашен генеральный партнёр проведения мероприятия - [«Сбербанк России»](#).



*Номинанты:*

- [ООО «Перспектива»](#) (г.Подольск)
- [ИП Голубева Л.Л. «Городское агентство недвижимости»](#) (г.Серпухов)

*Лауреат:*

- [ООО «МИЭЛЬ Офис Воскресенский»](#)

Для оглашения победителей конкурса и вручения им почётных дипломов в номинации **«Лучшая брокерская фирма на рынке загородной недвижимости Московской области»** приглашен информационный партнёр Гильдии риэлторов Московской области - [Раменская газета «Родник»](#) в лице директора - главного редактора **Иванова Александра Николаевича**.



*Номинанты:*

- [ООО «Диалог-М»](#) (г.Чехов)
- [ООО «Корона»](#) (г.Балашиха)

*Лауреат:*

- [ООО «ОБЛАСТЬ»](#) (г.Раменское)

Для оглашения победителей конкурса и вручения им почётных дипломов в номинации **«Лучший журналист по освещению рынка недвижимости Московской области»** приглашен руководитель номинации Директор по бизнес-коммуникациям [Группы компаний «Миэль»](#), вице-Президент Московской ассоциации риэлторов - **Карамаликов Юрий Иванович**.



*Номинанты:*

- [Лексаков Александр](#), выпускающий редактор редакции [«Новости Недвижимости»](#) [Объединенной редакции новостей Группы РИА](#)
- [Абгафоров Владимир](#), корреспондент [Metinfo.RU](#)

*Лауреат:*

- [Заблудовская Марина](#), выпускающий редактор редакции [«Новости Недвижимости»](#) [Объединенной редакции новостей Группы РИА](#)



Далее были отмечены победители в номинации **«Лучшая брокерская фирма по оформлению и юридическому сопровождению сделок на рынке недвижимости Московской области»**.

Для оглашения победителей приглашен спонсор проведения мероприятия - [группа компаний «ПЖИ»](#) (г.Подольск), Председатель Совета директоров – **Алексеев Юрий Владимирович** (Президент ГРМО в период с 2005 по 2008 годы).

*Номинанты:*

- [ООО «МИЭЛЬ Офис Воскресенский»](#)
- [ИП Афанасьев А.А.](#) (г.Воскресенск)

*Лауреат:*

- [ООО «Перспектива»](#) (г.Подольск)
- Номинантами в номинации «**Лучшая брокерская фирма на рынке ипотечного кредитования Московской области**» стали:



*Номинанты:*

- [ООО «Агентство Третий Рим»](#) (г.Воскресенск)
- [ООО «МАКРУС»](#) (г.Дубна)
- [ООО «Адрес»](#) (г.Протвино)

*Лауреат:*

- [ООО «ИКМО»](#) (г.Подольск)
- Специальная грамота Гильдии риэлторов Московской области была вручена [CENTURY 21 Римарком](#) (г.Чехов), генеральному директору **Боку Ен Ун**, за развитие ипотечного жилищного кредитования на рынке недвижимости МО.

Для оглашения победителей конкурса и вручения им почётных дипломов в номинации «**Лучшее профессиональное объединение на рынке недвижимости Московской области**» приглашен спонсор проведения мероприятия - ООО «Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис»(г.Электросталь), Генеральный директор, Президент [Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#), почётный член Гильдии риэлторов Московской области – **Власенко Сергей Владимирович** (первый президент ГРМО).



*Номинанты:*

- [НП «Чеховская гильдия риэлторов»](#)
- [НП «Гильдия риэлторов г.Королёва и г.Юбилейного»](#)

*Лауреат:*

- [НП «Подольская гильдия риэлторов»](#)
- Для оглашения победителей конкурса и вручения им почётных дипломов в номинации «**Лучший сайт брокерской фирмы на рынке недвижимости Московской области**» приглашен спонсор проведения мероприятия [CENTURY 21 Римарком](#) (г.Чехов), генеральный директор, член Национального совета РГР, Председатель Ревизионной комиссии ГРМО - **Боку Ен Ун**.



*Номинанты:*

- [ООО «Удачный выбор»](#)
- [ООО «МИЭЛЬ Офис в Ногинске»](#)

*Лауреат:*

- [ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»](#)

Для оглашения победителей конкурса и вручения им почётных дипломов в номинациях «Лучший девелоперский проект на рынке малоэтажного строительства на рынке недвижимости Московской области» и «Лучший девелоперский проект на рынке многоэтажного строительства на рынке недвижимости Московской области» приглашен спонсор проведения мероприятия - [группа компаний «Кредит-Центр»](#), Председатель Совета директоров, член Национального совета Российской Гильдии Риэлторов, Почётный член ГРМО – **Мазурин Николай Михайлович** (президент ГРМО с 2008-2010г.г.).

*Номинанты* номинации «Лучший девелоперский проект на рынке малоэтажного строительства на рынке недвижимости Московской области»:

- ООО «MR Group» (г.Москва)

*Лауреат:*

- [ООО «РК-Газсетьсервис»](#) (г.Коломна)



*Номинанты* номинации «Лучший девелоперский проект на рынке многоэтажного строительства на рынке недвижимости Московской области»:

- [CENTURY 21 Римарком](#) (г.Чехов)

*Лауреат:*

- [ЗАО «ЮИТ Московия»](#)

*Номинантами* в номинации «Лучшая оценочная компания на рынке недвижимости Московской области» стали:

- [ООО «КРЕДИТ-ЦЕНТР ОЦЕНКА»](#)

(г.Раменское)

- ООО «Центр оценки и экспертизы – АФИНА»

(г.Раменское)

*Лауреат:*

ООО «ЭКСО-ЮМО» (г.Протвино)



Для оглашения победителей конкурса и вручения им почётных дипломов в номинации «Лучший риэлтор на рынке жилья Московской области» приглашен спонсор номинации [Акционерный коммерческий банк «ГОРОД»](#) - Начальник Управления ипотечного кредитования Департамента кредитования и гарантий **Воронкова Дарья Анатольевна**.





**Номинанты** подноминации «**Лучший риэлтор на рынке вторичного жилья МО**»:

- Парчутова Татьяна ([ООО «АЭНБИ»](#)) (г.Клин)
- Соловьёва Марина ([ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»](#))
- Тихонова Виолетта ([ООО «АН «Мегаполис-Сервис»](#)).

**Лауреат:**

Изотова Галина ([CENTURY 21 Римарком](#))



**Номинанты** подноминации «**Лучший риэлтор на рынке загородной недвижимости МО**»:

- Кулагин Андрей ([CENTURY 21 Римарком](#))
- Татаров Руслан (ООО «ЦН «Квартирный вопрос» (г.Климовск)
- Худорожкова Марина ([«Диалог-М»](#)) (г.Чехов)

**Лауреат:**

- Ртищев Олег ([CENTURY 21 Римарком](#))

**Номинанты** подноминации «**Лучший риэлтор на рынке ипотечного кредитования МО**»:

- Слабченко Ярослав (ООО «МИЭЛЬ Офис в Ногинске»)
- Гринькина Евгения ([CENTURY 21 Римарком](#)) (г.Чехов)

**Лауреат:**

- Семёнова Анфиса ([ООО «ИКМО»](#))



Для оглашения победителей конкурса и вручения им почётных дипломов в номинации «**Лучший сайт общественного профессионального объединения на рынке недвижимости Московской области**» приглашен спонсор проведения мероприятия [ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»](#) в лице генерального директора - Симко Елена Борисовна.



**Номинанты:**

- [НП «КР «Мегаполис-Сервис»](#)
- [НП «Чеховская гильдия риэлторов»](#)

**Лауреат:**

- [НП «Подольская гильдия риэлторов»](#)

Президент Гильдии риэлторов Московской области Хромов А.А. поблагодарил за помощь в организации и проведении мероприятия компании и профессиональные объединения, вручил Благодарственные письма спонсорам:



- [ООО «Перспектива»](#) (г.Подольск), генеральный директор Никульшин Андрей Валерьевич

- [НП «Серпуховская гильдия риэлторов»](#), Президент Шумов Михаил Борисович



и Раменского района», Президент Макаренко Александр Владимирович  
 - НП «Коломенская гильдия риэлторов»,  
 Президент Астафьев Борис Викторович  
 - Компания ООО «РК-Газетсервис»  
 (г. Коломна), руководитель Ильин Алексей Александрович



Приглашаем компании к участию в Конкурсе «Звезда Подмосковья-2013»!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
 Московской области*

**На общем собрании Гильдии риэлторов Московской области 19 апреля 2013 года в Раменском выступили представители власти, профессионального объединения в сфере недвижимости, представители строительной отрасли и сферы финансирования**



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

19 апреля 2013 года в подмосковном городе Раменское состоялось общее собрание Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО).

На мероприятии, приуроченном к 15-летию Гильдии, более 100 участников рынка недвижимости обменялись мнениями о дальнейшем развитии риэлторского сообщества Подмосковья, включили в свои ряды новые компании и подвели итоги Конкурса «Звезда Подмосковья – 2012». Активное участие в мероприятии приняли представители муниципальной и областной власти. Со вступительным словом выступил Глава Раменского муниципального района Владимир Фёдорович Дёмин. В своем выступлении Владимир Дёмин отметил, что профессия риэлтора новая, она появилась с возникновением права собственности на недвижимость в начале 90-х. За столь небольшое время профессия прошла громадный путь становления и сегодня можно говорить, что она сформировалась и востребована обществом. Возникновение и развитие Гильдии риэлторов Московской области как раз является прекрасным тому подтверждением. Социальную значимость профессии риэлтора трудно переоценить. Ведь большинство людей сталкиваются с необходимостью совершать операции на рынке недвижимости всего несколько раз в жизни.



**Дёмин Владимир Фёдорович**  
 Глава Раменского муниципального района

Выполняя свою работу, риэлторы непосредственно влияют на судьбы людей, помогая им решать свои жилищные задачи. Поэтому для населения и для органов власти очень важно, чтобы эта работа выполнялась ответственно и качественно. Ни для кого не секрет, что в сфере услуг на рынке недвижимости сегодня встречаются неквалифицированные и недобросовестные исполнители, которые наносят вред репутации риэлторского сообщества и самой вашей профессии.



Органы муниципальной власти поддерживают усилия вашей гильдии риэлторов по развитию системы профессиональных гарантий населению в сфере услуг на рынке недвижимости. Администрация Раменского муниципального района также положительно оценивает работу риэлторов по развитию системы профессионального образования в вашей сфере, работу по информированию населения о ситуации на рынке недвижимости. [«О роли Гильдии риэлторов Московской области в формировании цивилизованных отношений на рынке недвижимости Московского региона»](#) рассказал **Андрей Александрович Хромов**, Президент Гильдии риэлторов Московской области. Отметив наиболее яркие вехи истории развития организации, Андрей Александрович обозначил наиболее значимые направления работы сообщества и задачи, которые перед ним стоят. Он напомнил, что на сегодняшний день Гильдия – вторая по численности общественная организация риэлторов в России, которая представлена в 76 городах и 36 муниципальных районах Московской области.

За весь период развития Гильдии риэлторов Московской области происходило переосмысление главных целей и миссии гильдии.



Если на первых этапах побудительными мотивами к объединению были стремление к профессиональному общению, стремление к власти, как носителю механизма регулирования через лицензирование, то, в последующем на первый план выдвинулась цель содействия бизнесу компаний - членов Гильдии через развитие обучения,

участие в совместных бизнес-проектах, сегодня, наряду с уже названными задачами, миссией ГРМО стала деятельность по развитию цивилизованных форм ведения бизнеса, созданию механизмов регулирования риэлторской деятельности, развитие механизмов защиты потребителей на рынке недвижимости.

Кроме того, Гильдия риэлторов Московской области видит для себя сегодня одну очень важную составную часть своей миссии – это продвижение цивилизованных отношений на рынке среди всех его участников.

В собрании Гильдии риэлторов принял участие Министр [Правительства Московской области по долевному жилищному строительству, ветхому и аварийному жилью](#) **Александр Борисович Коган**. Он рассказал о работе Комитета Московской области по долевному жилищному строительству, ветхому и аварийному жилью в осуществлении контроля в области долевого жилищного строительства, информационной работе, предупреждающей население о незаконных действиях на рынке недвижимости. В частности, Александр Коган привел статистику штрафов, выданных застройщикам, которые работают в обход законодательства. Так с начала работы Комитета возбуждено 469 дел об административных правонарушениях, 271 из них – за незаконное привлечение средств граждан. Вынесены штрафы на 47,7 млн. руб., из них за незаконное привлечение средств граждан оштрафованы 42 компании на 40,4 млн. руб.



**Коган Александр Борисович**  
Министр Правительства  
Московской области по долевному  
жилищному строительству,  
ветхому и аварийному жилью

Отдельно министр остановился на планируемом рейтинговании строительных компаний и создании списка благонадежных застройщиков.



«Рейтинг социально-ответственных строительных компаний должен формироваться независимой экспертной организацией, – считает министр. – В рамках совместной работы с Общественным советом по вопросам долевого жилищного строительства в Московской области разработана методика комплексной оценки застройщиков и строительных проектов. Эта методика включает в себя юридическую, финансовую и техническую экспертизы». Александр Коган обратил внимание на значимость риэлторов в современном мире и на их возросшую ответственность. Он призвал всех заключать лишь правильные сделки и предупреждать клиентов о незаконных методах. В заключение министр выразил надежду на продуктивное сотрудничество областной Гильдии риэлторов и Комитета, которое сможет уменьшить количество неправомерных действий в области недвижимости.

«Если мы вместе будем работать, нам скоро не понадобится ни страхование, ни дополнительные дублирующие функции. Достаточно будет риэлторов, которые будут четко следить за качеством сделки», – подвел итог Коган.

Сопредседатель Комитета Торгово-промышленной палаты РФ по саморегулированию предпринимательской и профессиональной деятельности, Вице-президент [Российской Гильдии Риэлторов](#) (РГР) **Апрелев Константин Николаевич** в своем выступлении затронул важный вопрос – Закон о риэлторской деятельности.



**Апрелев Константин Николаевич**  
Сопредседатель Комитета Торгово-промышленной палаты РФ по саморегулированию предпринимательской и профессиональной деятельности, Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов (РГР)

По его мнению, основываться закон будет на законе «О саморегулирования организаций». Успешная деятельность саморегулируемых риэлторских организаций основывается на национальных стандартах, разработанных РГР; на защите прав потребителей; страховании профессиональной ответственности; сертификации компаний и аттестации специалистов.

Далее слово было предоставлено представителям банков – партнёров ГРМО. Заместитель управляющего Головного отделения [Среднерусского банка СБ РФ по Московской области](#) **Попов Андрей Витальевич** вручил награды победителям конкурса «Надёжный партнёр».



Заместитель Начальника Департамента розничного бизнеса [Банка «Возрождение»](#) **Ефремова Ирина Юрьевна** наградила компании, достигшие наивысших результатов в совместной работе, направленной на ипотечное кредитование населения.

Гильдию риэлторов Московской области поздравила с 15-летием Начальник Управления ипотечного кредитования Департамента кредитования и гарантий [Банка «ГОРОД»](#) **Воронкова Дарья Анатольевна**.





Заместитель председателя Правления [ЗАО Банк «Жилфинанс»](#) **Жигунов Игорь Витальевич** вручил Хромову А.А. Диплом.



*Апрелев К.А. вручил Грамоты РГР представителям следующих компаний:*



- [ООО «Правовой центр «Гарант»](#) (г.Балашиха) за активную профессиональную работу на рынке недвижимости Подмосковья и в связи с 5-летием , генеральный директор - **Грущинская Ольга Валерьевна**

- [ООО «Иммубилларе»](#) (г.Пушкино) за активную профессиональную работу на рынке недвижимости Подмосковья и в связи с 5-летием , генеральный директор **Шилова Татьяна Борисовна**

- [ООО Корпорация недвижимости «ГОРОД»](#) (г.Коломна) за активную профессиональную работу на рынке недвижимости Подмосковья и в связи с 5-летием , генеральный директор **Малахова Ася Вячеславовна**

- [АН «Триумф»](#) (г.Пушкино) за активную профессиональную работу на рынке недвижимости Подмосковья и в связи с 5-летием, руководитель **Золотов Эдуард Владимирович**

- [ООО «Центр поиска недвижимости»](#) (г.Серпухов) за активную профессиональную работу на рынке недвижимости Подмосковья и в связи с 5-летием , генеральный директор **Кириллина Галина Анатольевна**

- [ООО «Бюро по обмену жилой площади»](#) (г.Электросталь) за активную профессиональную работу на рынке недвижимости Подмосковья и в связи с 10-летием, директор **Кузнецова Валентина Григорьевна**

- [ООО «Звезда»](#) (г.Подольск) за активную профессиональную работу на рынке недвижимости Подмосковья и в связи с 10-летием , генеральный директор **Садолевский Борис Наумович**

- [Центр недвижимости «ДОМ»](#) (г.Серпухов) за активную профессиональную работу на рынке недвижимости Подмосковья и в связи с 10-летием , руководитель **Баранов Сергей Владимирович**

- [ООО «Инвест»](#) (г.Балашиха) за активную профессиональную работу на рынке недвижимости Подмосковья и в связи с 15-летием, генеральный директор **Волостнов Андрей Борисович.**

*Хромов А.А. вручил Грамоты ГРМО представителям следующих компаний:*

- **Розанова Олёна Михайловна**, директор [Центра недвижимости «ДОМ»](#) (г.Серпухов)



- **Баранов Сергей Владимирович**, генеральный директор [Центра недвижимости «ДОМ»](#) (г.Серпухов)



- [ООО «ЛЕДА»](#) (г. Коломна), генеральный директор **Дозорова Юлия Владимировна**
- ИП **Фомин Александр Сергеевич**, [Производственно-коммерческая фирма "ДОММ"](#) (г. Коломна), Исполнительный директор Коломенской гильдии риэлторов
- **Жабо Владимир Вячеславович**, генеральный директор [Фирмы "Агро-Вид"](#) (г. Видное), Президент Гильдии риэлторов Ленинского района



- **Мамонтова Ольга Евгеньевна**, генеральный директор [ООО «Удачный выбор»](#) (г. Раменское)



- **Боку Ен Ун**, генеральный директор [ООО «Римарком»](#) (г. Чехов), Председатель Ревизионной комиссии ГРМО



- **Цельковский Александр Алексеевич**, генеральный директор [ООО "Инвестиционная компания" Мегapolis-Сервис](#)" (г. Электросталь), Президент Электростальской гильдии риэлторов



- **Астафьев Борис Викторович**, директор [ООО "Коломенский центр оценки и экспертизы"](#) (г. Коломна), Президент Коломенской гильдии риэлторов
- **Манченко Константин Иванович**, генеральный директор [ООО "Агентство недвижимости "Теремок"](#), Президент Гильдии риэлторов Пушкинского района



- **Мазурин Николай Михайлович**, Председатель Совета директоров [группы компаний «Кредит-Центр»](#) (г. Раменское), Председатель Управляющего совета ГРМО
- **Трошина Ольга Ивановна**, генеральный директор [ООО "СИТИ+"](#) (г. Железнодорожный), Президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи

- **Макаренко Александр Владимирович**, Исполнительный директор [ООО "ЭКО-Строй"](#) (г. Жуковский), Президент Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района
- **Власенко Сергей Владимирович**, генеральный директор [ООО "АН "Мегаполис-Сервис"](#) (г. Электросталь), Президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»



*В завершении Общего собрания Хромов А.А. вручил Благодарственные письма за информационную поддержку партнерам мероприятия:*

- [РИА Новости](#)



- [Интернет-журнал Metrinfo.RU](#)



- [Журнал «О недвижимости»](#)



- [Газета «Эксперт по недвижимости»](#)



- Специализированное издание [«Недвижимость в Подмосковье»](#)



- [Раменское информагентство](#)

Благодарность за содействие в организации Торжественного подведения итогов Конкурса «Звезда Подмосковья-2012» **Анастасии Быковой**, PR-директору [НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#).



Также Гильдия риэлторов Московской области подготовила Благодарственные письма:

- Генеральному информационному партнеру - [журналу «Недвижимость & Цены»](#)
- Интернет-ресурсу профессионалов - [Realty.dmir.ru](#)
- Официальному информационно-аналитическому партнеру - [группе компаний «Индикаторы рынка недвижимости»](#)
- Федеральному интернет-партнеру - ГдеЭтотДом.Ру [www.gdeetotdom.ru](#)
- Официальному генеральному аналитическому партнеру - [агентству «RWAY»](#)
- Профессиональному партнеру - [Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области](#)
- Аналитическим партнерам: [ООО «Компания «Бизнес Консалтинг»](#)
- и Московской областной коллегии консультантов и оценщиков
- Информационным партнерам:
- РИА РосБизнесКонсалтинг. Проект [РБК-Недвижимость](#)
- [NOVOSTROY-M.RU](#)
- [Журнал «Уютный метр»](#)
- Проект «Поиск недвижимости» [www.realsearch.ru](#)
- Независимый земельный портал [ZEMER.RU](#)
- Журнал [«Дайджест Российской и зарубежной недвижимости»](#)
- Независимый портал о недвижимости [RussianRealty](#)
- Проект для профессионалов рынка [«Строительное обозрение»](#)
- Журнал важных решений [«Ипотека и Кредит»](#)
- Новостной портал [RSNews.net](#).

[Скачать фотографии с Общего Собрания ГРМО>>>](#)  
 После Общего собрания ГРМО состоялось торжественное подведение итогов регионального конкурса профессионального признания на рынке недвижимости Московской области «Звезда Подмосковья – 2012».

## Коган А.Б. призвал риэлторов следить за качеством сделки



19 апреля 2013 года в подмосковном городе Раменское состоялось **общее собрание Гильдии риэлторов Московской области**. На мероприятии, приуроченном к 15-летию Гильдии, более 100 участников рынка недвижимости обменялись мнениями о дальнейшем развитии риэлторского сообщества Подмосковья, включили в свои ряды новые компании и подвели итоги Конкурса «Звезда Подмосковья – 2012».

В собрании принял участие Министр Правительства Московской области по долевого жилищному строительству, ветхому и аварийному жилью **Александр Коган**. Он рассказал о работе Комитета Московской области по долевого жилищному строительству, ветхому и аварийному жилью в осуществлении контроля в области долевого жилищного строительства, информационной работе, предупреждающей население о незаконных действиях на рынке недвижимости.

Александр Коган обратил внимание на значимость риэлторов в современном мире и на их возросшую ответственность. Он призвал всех заключать лишь правильные сделки и предупреждать клиентов о незаконных методах. В заключение министр выразил надежду на продуктивное сотрудничество областной Гильдии риэлторов и Комитета, которое сможет уменьшить количество правонарушений в области недвижимости.

*Подробнее в новости [Комитета по долевого жилищному строительству, ветхому и аварийному жилью](#)*





**15 апреля Сбербанк поблагодарил группу компаний "Кредит-Центр" за сотрудничество!**



на фото слева направо:  
**Людмила Котерева,**  
**Татьяна Хасанова,**  
**Юлия Серёжкина**

15 апреля 2013 года специалисты Раменского отделения № 2580 Сбербанка России **Татьяна Хрисанова** и **Дарья Сафонова** вручили Благодарности сотрудникам агентств недвижимости, входящих в группу компаний "Кредит-Центр" (член Гильдии риэлторов Московской области).

**Благодарности были вручены:**

- **Брысовой Елене Викторовне**, начальнику отдела новостроек [ООО «Кредит-Центр недвижимость»](#) (офис на ул.Воровского),
- **Погуляевой Анне Владимировне**, ведущему специалисту отдела новостроек [ООО «Кредит-Центр недвижимость»](#) (офис на ул.Воровского),
- **Серезкиной Юлии Александровне**, руководителю отдела вторичного рынка квартир [ООО "Кредит-Центр недвижимость" \(офис "БЦ Юбилейный"\)](#),
- **Котеревой Людмиле Юрьевне**, специалисту отдела вторичного рынка квартир [ООО "Кредит-Центр недвижимость" \(офис "БЦ Юбилейный"\)](#),
- **Хрисановой Наталье Александровне**, руководителю отдела вторичного рынка квартир [ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр»](#) (офис в Жуковском).  
Татьяна Хасанова пожелала дальнейших успехов в развитии ипотечного направления и содействия в продвижении ипотечного кредитования для покупки жилья.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*

**10 апреля 2013г. в офисе ГК "ПЖИ" прошел бизнес-тренинг для руководителей агентств недвижимости, членов Подольской гильдии риэлторов**



**10 апреля 2013г. в офисе [ГК "ПЖИ"](#) прошел бизнес-тренинг для руководителей агентств недвижимости, членов Подольской гильдии риэлторов. Бизнес-тренинг провел **Юрий Юрин**, тренер компании **Ideqo**.**

**ТЕМА ТРЕНИНГА «НАВЫКИ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ»**, были поставлены цели:

- Научиться выбирать максимально эффективные способы коммуникации с персоналом
- Научиться быстро и эффективно оценивать людей, исходя из их поведения
- Лучше понимать и разбираться в происхождении и видах людских мотивов
- Использовать понимание мотивов в целях повышения продуктивности подчиненных и/или коллег
- Оценивать любую ситуацию и готовность сотрудников справиться с задачей/работой
- Познакомиться с различными стилями лидерства

По мнению руководителя компании "Строительный альянс девелопмент", Андрея Краснова: Подольская гильдия риэлторов развивается. Тренинг прошел в позитивной и радужной обстановке. Итогом тренинга, надеюсь, будет улучшение качества обслуживания клиентов.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*



10 апреля 2013 года состоялось  
совместное заседание  
Регионального совета ГРМО и  
Единой конкурсной комиссии  
Конкурса профессионального  
признания «Звезда Подмосковья -  
2012»



*На мероприятии присутствовали:*

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

**Мазурина Наталья Юрьевна**,  
Исполнительный директор ГРМО

**Астафьев Борис Викторович**, Президент  
[Коломенской гильдии риэлторов](#)

**Власенко Сергей Владимирович**, Президент  
[НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#)

**Забродин Иван Петрович**, Президент  
[Подольской гильдии риэлторов](#)

**Мазурин Николай Михайлович**, Вице-  
президент ГРМО

**Макаренко Александр Владимирович**,  
Президент [Гильдии риэлторов города  
Жуковского и Раменского района](#)

**Новиков Алексей Юрьевич**, Президент  
[Гильдии риэлторов города Королёва и города  
Юбилейного](#)

**Прокофьев Сергей Валерьевич**, Председатель  
[Комитета по обучению ГРМО](#)

**Саяпин Александр Валентинович**, Президент  
[Истринской гильдии риэлторов](#)

**Суховетченко Владимир Евгеньевич**,  
Президент [Гильдии риэлторов Наро-  
Фоминского района](#)

**Трошина Ольга Ивановна**, Президент  
[Гильдии риэлторов Железнодорожного и  
Балашихи](#)

**Цельковский Александр Алексеевич**,  
Президент [Электростальской гильдии  
риэлторов](#) **Астахин Владимир Иванович**,  
Президент [Гильдии риэлторов Воскресенского  
района](#)

**Симко Елена Борисовна**, руководитель [ООО  
«Егорьевский дом недвижимости»](#),  
председатель номинации Конкурса «Звезда  
Подмосковья 2012»

**Боку Ен Ун**, Член Национального совета  
Российской Гильдии Риэлторов (РГР)



*Обсуждались следующие вопросы:*

Об утверждении проекта бюджета ГРМО на  
2013 год

Об исключении членов ГРМО, не  
уплативших членский взнос за 2013 год

О ситуации с членством в ГРМО

О развитии системы Комитетов по защите  
прав потребителей

О развитии сайтов Муниципальных гильдий

О внесении изменений в «Положение о  
Региональном совете ГРМО» и в «Положение о  
вице-президентах ГРМО»

О стимулировании исполнительного  
аппарата по развитию членской базы ГРМО

Об участии ГРМО в Конгрессе РГР в  
г. Челябинске в июне 2013г.

Об утверждении Повестки дня Общего  
собрания ГРМО 19 апреля 2013г.

О дате проведения заседания следующего  
Регионального совета ГРМО

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*



## Под крылом бренда «Мегаполис-Сервис»



3 апреля в подмосковной Электростали в ДК им. К. Маркса прошло заседание брокерского Совета Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» - коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области. В нем приняли участие более 50 человек из 33 агентств недвижимости, участников партнерства (кстати, по состоянию на 1 апреля 2013 года членами НП «КР «Мегаполис-Сервис» являются 60 риэлторских компаний из Москвы (6 агентств недвижимости), Подмосковья (45 агентств недвижимости), Санкт Петербурга, Нижнего Новгорода, Краснодара, Рязани, Челябинска, Воркуты, Иркутска, Хабаровска и Бургаса (Болгария).

Повестка дня брокерского Совета, ставшим для членов партнерства уже традиционным мероприятием, на котором подводятся итоги работы за последние полугодие, рассматриваются вопросы перспективы развития Корпорации, а также происходит живое общение и обмен опытом, включала в себя 15 пунктов. Открыл заседание президент НП «КР [«Мегаполис-Сервис»](#) **Сергей Власенко**, поблагодаривший коллег за активное участие в жизни партнерства, после чего предоставил слово президенту Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Андрею Хромову** (кроме него в работе Совета приняла участие исполнительный директор ГРМО **Наталья Мазурин**).

Андрей Александрович рассказал о XVI ИНТЕРНациональном Конгрессе по недвижимости, прошедшем недавно в Турции под патронажем РГР и Сбербанка, об обсуждавшемся на нем проекте «Закона о риэлторской деятельности», согласно которому деятельность агентств недвижимости на профессиональном рынке будет регулироваться саморегулируемыми риэлторскими организациями. По словам Андрея Хромова, большинство из членов КР «Мегаполис-Сервис» одновременно являются и членами ГРМО, что свидетельствует о взвешенном подходе руководителей этих риэлторских компаний к вопросам создания цивилизованного рынка недвижимости и их активном участии в общественной жизни профессионального риэлторского сообщества. К слову, недавно членом ГРМО стало ООО «Компания АВИТАЛЬ» (г. Челябинск), руководитель которого Максим Пантелеев и на этот раз нашел время принять участие в заседании брокерского Совета НП «КР «Мегаполис-Сервис». Под аплодисменты коллег Максиму Анатольевичу было вручено свидетельство о членстве в ГРМО и РГР, а также благодарственное письмо от президента Корпорации за активное участие в деятельности партнерства. Кроме того, свидетельство о членстве в ГРМО и РГР было торжественно вручено руководителю АН Century 21 Ваш Квартирный Вопрос г. Мытищи Вере Ларионовой.

На этом поздравления и награждения не закончились. Так, свидетельства о присвоении почетного статуса «Официальный аналитик НП «КР «Мегаполис-Сервис»» были вручены директорам 10 агентств недвижимости. Еще ряд участников партнерства награжден благодарственными письмами.





Далее продолжилась деловая часть заседания, в ходе которой были рассмотрены вопросы обучения новичков, специалистов по недвижимости и руководителей компаний (это и выпуск собственной школы риэлторов, и обучающие мероприятия под руководством известных бизнес-тренеров А. Санкина и В. Димитриадиса, и семинары по правовым вопросам, вопросам земельного законодательства, психологии продаж, проведение Дня открытых дверей для конкретного объекта недвижимости и т.д.). В ходе заседания также были подняты вопросы развития партнерских программ для клиентов Корпорации, ее ребрендинга (изменения коснулись логотипа и фирменного стиля КР).

Говорили участники Совета и о развитии франчайзинга бренда «Мегаполис-Сервис», также были заслушаны отчеты о проделанной за полугодие работе департаментов партнерства, обеспечивающих его участников всем необходимым для успешного ведения бизнеса.

Так, IT-департамент отчитался о размещении объектов на корпоративном сайте [megapol.ru](http://megapol.ru), последующих автоматических выгрузках с него на несколько десятков популярных интернет-площадок, развитии и редизайна сайта, решении проблем с выгрузками, написании заметок по ключевым запросам, продвижении Корпорации в соцсетях, сотрудничестве с популярным риэлторским форумом [Ners.ru](http://Ners.ru), а также компанией Winner. Департамент маркетинга и рекламы отчитался о реализации программы лояльности клиентов партнерства, размещении объявлений о наборе новых агентов для участников Корпорации, работе Cool-центра с

единым федеральным номером 8-800-505-58-85, работе PR менеджера, благодаря усилиям которого новости партнерства стали источниками информации для ведущих федеральных СМИ, популярных порталов по недвижимости, собрав при этом сотни выходов. Участникам заседания брокерского Совета был представлен на утверждение новый радиоролик Корпорации, который уже с 8 апреля транслируется в эфире популярных радиостанций Best FM (100,5) и «Наше радио» (101,7).

Руководитель правового департамента партнерства Юрий Михеев отчитался о консультировании членов Корпорации по широкому ряду вопросов, касающимся риэлторского бизнеса и рынка недвижимости. В частности, для участников Корпорации доступна экспертиза договорной базы, с которой работает та или иная компания. Кроме того, агентствам-партнерам на постоянной основе доводятся изменения в законодательстве, касающиеся соответствию требований федерального законодательства, взаимодействия с Финмониторингом и другими контролирующими органами.

Юрий Михеев остановился и на коллективном страховании профессиональной ответственности перед клиентами участниками партнерства. Так, в настоящее время уже 27 компаний-членов КР застраховали свою ответственность на сумму 30 млн руб. Велась речь и о страховом компенсационном фонде КР «Мегаполис-Сервис». Этот фонд предназначен для покрытия расходов членов партнерства на случай отказа в выплате страховой компанией или для урегулирования различных спорных ситуаций с клиентами во внесудебном порядке. Кроме того, участникам заседания была представлена полная информация о ипотечных программах, реализуемых кредитно-потребительским кооперативом «Дом». Большой интерес вызвало и обсуждение вопроса о создании благотворительного фонда Корпорации и принятия соответствующего положения. То, что такой фонд сегодня необходим и любая уважающая себя профессиональная риэлторская компания может и должна участвовать в благотворительности, реализуя стратегию социальной ответственности бизнеса - было принято практически без обсуждения. А вот источники



пополнения такого фонда вызвали некоторые разногласия, которые, в принципе были исчерпаны, когда как минимум два варианта из предложенных позволили с уверенностью надеяться, что сбор средств в благотворительный фонд станет не разовым мероприятием, а будет вестись на постоянной основе, в том числе и благодаря отчислениям из членских взносов. Возможность войти в него без всяких ограничений имеет любой участник Корпорации.

С большим воодушевлением была воспринята на заседании Совета реализация совместного проекта «МегаЭксперт Сбербанка», к которому уже присоединились 33 члена Корпорации.

Кроме того. Были подведены первые итоги работы мультиистинговой системы МЕГА MLS, оператором которой на рынке Москвы и Подмоскovie выступила Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис». К системе уже присоединилось около 100 риэлторских компаний (из них 39 из Московской области), было проведено более 10 совместных сделок с разделением комиссионных. На сегодня в системе насчитывается порядка 500 объектов жилой, коммерческой и зарубежной недвижимости.

В заключение участники партнерства заслушали отчет о доходах и расходах Корпорации за последние 6 месяцев и обсудили вопросы проведения корпоративных мероприятий.

А вот что думают участники заседания брокерского Совета о проведенном мероприятии:

**Юрий Журин**, АН «Новосел», Ступино:  
- От имени коллег хотел бы поблагодарить президента НП «КР «Мегаполис-Сервис» Сергея Власенко! Он сумел сплотить вокруг себя настоящих единомышленников, людей с активной жизненной позицией. Приятно, что наше начинание всецело поддерживает руководство Гильдии риэлторов Московской области. Заседание брокерского Совета, как, впрочем, и всегда, прошло в радушной, демократичной, но в то же время деловой обстановке. Мы получили детальный отчет о потраченных средствах Корпорации, убедились в неоспоримости тех преимуществ, которые имеем, участвуя в партнерстве. И, что немаловажно, во время перерыва на обед смогли пообщаться и обменяться опытом с риэлторами из других городов. Уверен, что во время следующего брокерского Совета к нам присоединятся новые и новые риэлторские компании, ведь то, что мы сегодня делаем вместе – не оценимо и уникально, как для самих агентств недвижимости, так и для их клиентов!

**Алексей Петров**, АН «Мегаполис-Сервис», Павловский Посад:

- Признаться, даже не вериться, что за короткое время Группа компаний «Мегаполис-Сервис» прошла путь до мощной Корпорации, объединившей под своим крылом лучшие риэлторские компании Москвы, Подмоскovie и регионов РФ. Вместе нам под силу многое: это и обучение специалистов, и открывшиеся в результате объединения широкие возможности сотрудничества с ведущими банками, интернет-порталами по недвижимости, и масштабные рекламные акции, и многое-многое другое. А еще мы получили прекрасную возможность всегда быть на связи и делиться опытом благодаря форуму партнерства и конференции в скайпе. Брокерский Совет – это прекрасная возможность личного знакомства с новичками, которые за короткое время становятся нашими надежными партнерами, а также возможность подвести итоги сделанного, наметить планы развития и сверить приоритеты, которые у серьезной компании неразрывны с высокими стандартами сервиса, предоставляемого нашим клиентам.



## Гильдии риэлторов Московской области вручили Диплом информационного партнера от оргкомитета выставки «Недвижимость-2013»



С 21 по 24 марта в Центральном Доме Художника на Крымском валу успешно проходила выставка «Недвижимость-2013». Это одно из самых крупных событий на рынке и самое «продающее» мероприятие. Можно сказать, что здесь определяется стоимость столичной и подмосковной недвижимости. Экспоненты и проекты, представленные в ЦДХ предоставили возможность проанализировать ситуацию на рынке жилья: как меняются цены, спрос и предложение.

В выставке принимали участие крупнейшие застройщики, агентства недвижимости, банки. На своих стендах они выставляли новые объекты, предоставляя скидки и различные акции, принимали участие в деловой программе, выступали партнерами конференций и разделов выставки.

По результатам информационного сотрудничества оргкомитет выставки вручил Гильдии риэлторов Московской области Диплом!

[29-ая ежегодная выставка-ярмарка "Недвижимость 2013"](#) будет проходить с 26 по 29 сентября 2013 года в ЦДХ.

Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области



## Компании ГРМО заняли достойные места в Премии PRO Realty-2012!

В развлекательном комплексе Golden Palace в четвертый раз прошла торжественная церемония награждения ежегодной независимой профессиональной Премии в области недвижимости [PRO Realty 2012](#). Награды «Золотой флюгер» были удостоены лучшие объекты, компании, специалисты, СМИ, ипотечная программа и самый благоустроенный город Подмосковья.

Организатор премии: портал [Realty.dmir.ru](#)  
Официальная поддержка [PRO Realty 2012](#):  
Гильдия риэлторов Московской области,  
FIABCI, Гильдия управляющих и девелоперов.



Делегация Гильдии риэлторов Московской области на Премии PRO Realty-2012

Победителем в одной из номинаций - **Агентство года** и обладателем «Золотого флюгера» стало Агентство недвижимости [«Азбука жилья»](#). Также в качестве номинанта отметим еще одну компанию, входящую в Гильдию риэлторов Московской области, - [Century XXI](#).



В номинации **Лучший жилой комплекс** номинантом стала [группа компаний "ГЖИ"](#)

Номинантом Премии PRO Realty в номинации **«Консультант года»** выступил **Игорь Боачев**, генеральный директор [ООО "АэНБИ"](#) (г.Клин, г.Зеленоград).

**Самый благоустроенный город Подмосковья:** Городское поселение [Раменское](#)

Также были определены **победители PRO Realty 2012 в номинациях:**



**Лучший коттеджный поселок**

**Ипотека года**

**СМИ года**

**Специалист года**

**Блогер года**

**Генеральный спонсор Премии:** девелоперская компания «Сити-XXI век»

Среди почетных гостей Церемонии награждения были актрисы **Анна Хилькевич**, **Наталья Бочкарева**, **Анастасия Сиваева**, **Анна Кузина**, художники **Даниил Федоров**, **Алекс Че**, писатель **Юлия Басова**.



Награждение стало финальным аккордом более чем полугодовой работы по приему и отбору заявок, оценке участников членами жюри на двух заседаниях Экспертного совета и, наконец, открытого онлайн-голосования на официальном сайте Премии среди профессионалов и участников рынка недвижимости.

Председатель Экспертного совета PRO Realty 2012 – **Валерий Селезнев**, Первый заместитель председателя Комитета Госдумы по вопросам собственности.

Ведущей Премии стала творческий вдохновитель культовых программ «Доброе Утро», «Реактив» и «Фабрика Звезд», известная телеведущая и «лицо» Первого Канала **Яна Чурикова**.

Церемонию награждения традиционно открыл **Сергей Осипов**, директор Делового Мира Онлайн, который представил публике награду – символ премии «Золотой Флюгер». Такой символ был выбран неслучайно. Флюгер является самым верхним элементом здания и указывает направление и скорость ветра. По аналогии – награда [PRO Realty](#) вручается за самые высокие достижения в различных сегментах рынка недвижимости.

**Информационные партнеры:** [радио Коммерсантъ FM](#), [журналы Недвижимость & цены](#), [Новостройки](#), [Элитная недвижимость](#), [Галерея недвижимости](#), [Дайджест российской и зарубежной недвижимости](#), [СалонЪ недвижимости](#), интернет-издания [KP.RU](#), [Lenta.ru](#), [Profile.ru](#), [Infox.ru](#), порталы [BSN.ru](#), [RussianRealty.ru](#), [Metrimfo](#) и [Realsearch.ru](#), [Move.su](#), [banki.ru](#), [NBJ](#), [Geometria.ru](#), [Realty.dmir.ru](#)



## Агенты CENTURY 21 Римарком посетили международную конвенцию



С 11 по 14 марта делегация Century21 Римарком, состоящая из 7 человек, посетила одно из крупнейших мероприятий рынка недвижимости — ежегодную конвенцию франчайзинговой сети CENTURY 21 в США. Каждый год Конвенция собирает лучших агентов мировой сети, представителем которой является и CENTURY 21 Римарком. Всего компания CENTURY 21 насчитывает 145 тысяч агентов и 8 тысяч офисов в 73 странах по всему миру.



Поездка в Америку стала подарком для агентов от Century21 Римарком. Так агентство ежегодно награждает лучших сотрудников, которые продемонстрировали высокие показатели в работе. В этом году счастливыми обладателями билетов на Конвенцию стали **Владимир Черенков, Елена Никишина, Галина Изотова, Евгения Гринькина, Олег Ртищев, Андрей Кулагин и Вадим Упыр.**



В рамках деловой программы мероприятия представители агентства смогли познакомиться с тем, как проходит ежедневная работа американских коллег на примере офиса Century 21 Martinez&Associates в Лас-Вегасе. Основатели агентства — супружеская пара, к системе Century 21 они присоединились не так давно, но уже очень довольны, и планируют в скором времени увеличить количество своих агентов до 200. Радужные хозяева оказали российским коллегам теплый прием, обсудили современное состояние рынка недвижимости, а также устроили экскурсию по одному из объектов агентства.

— Наши общие впечатления: очень интересная программа, прекрасные обучающие семинары, много людей, — делятся сотрудники агентства. — Побывали на церемонии награждения лучших агентов-миллионеров — отличный стимул для профессионального роста! Восхитились красочным шоу на космическую тему, с удовольствием пообщались с иностранными коллегами. Обязательно примем участие в следующий раз.

В ходе заключительной церемонии награждения делегация CENTURY 21 Римарком достойно представила систему CENTURY 21 наряду с канадскими, китайскими, румынскими, японскими коллегами и делегациями из множества других стран мира.

[rimarcom.ru](http://rimarcom.ru)





## Гильдия риэлторов Московской области участвует в 28-й Международной выставке недвижимости «ДОМЭКСПО»



На фото слева направо:  
**Трошина Ольга Ивановна**, Президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи,  
**Мазурина Наталья Юрьевна**, Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области,  
**Спицына Наталья Геннадьевна**, заместитель Исполнительного Вице-президента по организационной работе Российской Гильдии Риэлторов

С 11 по 14 апреля 2013 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) участвует в 28-й Международной выставке недвижимости «ДОМЭКСПО» в Гостином дворе.

Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО» проводится с 1999 года, в одном из лучших выставочных центров Москвы - в Гостином дворе.

Это единственная выставка недвижимости в России, на которой представлены все сегменты российского и зарубежного рынка. В выставке участвуют российские и зарубежные компании, которые строят и продают недвижимость, оказывают финансовые, юридические, консалтинговые и дизайнерские услуги. Более 200 участников собрала выставка на своей площадке.

**Тематика выставки недвижимости**  
**Городская недвижимость** - квартиры в новостройках и на вторичном рынке недвижимости, жилые комплексы, элитная недвижимость, новостройки Москвы, Подмосковья, Санкт-Петербурга, Сочи, Калининграда и др.

**Загородная недвижимость** – загородные дома, коттеджи, таунхаусы, дачные и коттеджные поселки, земельные участки в Московской и



Ленинградской области, Краснодарском крае и в других российских регионах.

**Ипотека и кредит** – кредиты и ипотечные программы от ведущих банков, оптимальные условия кредитования на жилье, консультации опытных специалистов, оформление кредита на недвижимость.

**Зарубежная недвижимость** - инвестиции в зарубежную недвижимость Испании, Италии, Турции, Болгарии, Греции и других стран. Апартаменты и квартиры за рубежом, виллы на побережье и горнолыжных курортах, эксклюзивная недвижимость со всего света, смотровые туры за недвижимостью. Коммерческая недвижимость - офисные здания, торговые и бизнес-центры, промышленная и курортная недвижимость, гостиничные комплексы, инвестиционные проекты и др. Продажа готового бизнеса - покупка отелей, магазинов, ресторанов, пляжей, домов престарелых, источников питьевой воды, сельскохозяйственных земель и т.д.

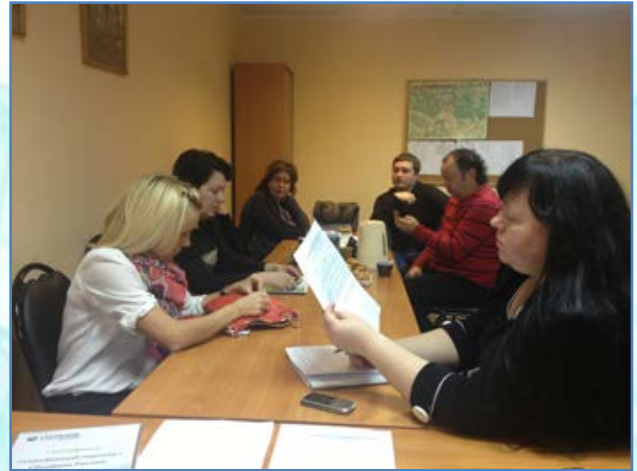
Юридическая помощь в регистрации бизнеса  
 Консалтинговые и иммиграционные услуги  
 Деловая программа выставки недвижимости  
 Международный Форум профессионалов рынка недвижимости  
**Премия рынка недвижимости и финансов TREFI (Top Real Estate And Finance)** в номинациях: Лучший коттеджный поселок, Лучший строительный проект в Москве и в Подмосковье

Семинары, круглые столы, презентации проектов для посетителей и профессионалов

**Конкурс "Лучший риэлтор"**



на фото слева направо:  
**Трошина Ольга Ивановна**, Президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи,  
**Прокофьев Сергей Валерьевич**, Вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО),  
 Председатель Комитета по обучению,  
**Мазурина Наталья Юрьевна**, Исполнительный директор ГРМО



директор **Неудачин Павел Викторович**; **ООО «Центр поиска недвижимости»**, генеральный директор **Кириллина Галина Анатольевна**; **ООО «Гандем»**, директор **Геворкян Лилит Ашотовна**; **ООО «АН Московский регион»**, директор **Хорев Сергей Александрович**.

На общем собрании был заслушан отчёт Президента Серпуховской Подольской гильдии риэлторов – **Шумова Михаила Борисовича** о проделанной работе в 2012 году.

На общем собрании обсуждались следующие вопросы:

- предложение о сотрудничестве от «Инвестторгбанк»;
- порядок проведения «Ипотечных суббот» со Сбербанком России;
- обсуждение заключения договора с «ЮИТ»;
- участие компаний Серпуховской гильдии риэлторов в Торжественном мероприятии, посвящённом подведению итогов Конкурса профпризнания «Звезда Подмосковья-2012» и празднованию 15-летия ГРМО;
- был исключён из состава Серпуховской гильдии риэлторов Индивидуальный предприниматель Чернышев И.Е. по личному заявлению;
- Сбербанк России вручил Сертификат «Серебряного партнёра» **ООО "АН Адрес"**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
 Московской области*

Организатор выставки: **РВК «ЭКСПОДИЗАЙН»** При поддержке: Комплекса градостроительной политики и строительства города Москвы, Российской Гильдии Риэлторов, Московской Ассоциации Риэлторов, Ассоциации инвесторов Москвы, Национальной ассоциации девелоперов и ТПП РФ. Уже не в первый раз ГРМО является активным участником столь важного мероприятия на рынке недвижимости.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
 Московской области*

### 03 апреля 2013 г. в Серпуховской гильдии риэлторов состоялось общее собрание

03 апреля 2013 года в Серпухове в офисе компании **ООО «АН Московский регион»** Серпуховская гильдия риэлторов, Президент – **Шумов Михаил Борисович**, провела первое в этом году общее собрание, на котором присутствовали руководители агентств недвижимости – членов Серпуховской гильдии риэлторов: **ООО «Агентство недвижимости «Адрес»**, генеральный директор **Шумов Михаил Борисович**; **ООО «Региональное агентство недвижимости «Южное Подмосковье»**, директор **Бичукова Татьяна Анатольевна**; **ООО «Удача»**, генеральный

## 29 марта 2013г. состоялась рабочая встреча ГРМО со Среднерусским банком Сбербанка России



на фото слева направо:  
**Воронцова Марина Евгеньевна**  
 -региональный менеджер Среднерусского банка СБ РФ;  
**Кондратьев Евгений Владимирович**  
 -начальник отдела жилищного кредитования головного отделения по МО Среднерусского банка СБ РФ;  
**Хромов Андрей Александрович**  
 -Президент ГРМО

29 марта 2013 года в Москве состоялась рабочая встреча Президента ГРМО – **Хромова Андрея Александровича** и Исполнительного директора ГРМО – **Мазуриной Натальи Юрьевны** с заместителем директора Управления по работе с партнёрами Среднерусского банка СБ РФ – **Грищенко Оксаной Яковлевной**. На встрече присутствовали: **Кондратьев Евгений Владимирович** – начальник отдела жилищного кредитования головного отделения по МО Среднерусского банка СБ РФ и **Воронцова Марина Евгеньевна** – региональный менеджер Среднерусского банка СБ РФ.



**Грищенко Оксана Яковлевна**  
 -заместитель директора Управления по работе с партнёрами Среднерусского банка СБ РФ

На встрече обсуждались вопросы текущего взаимодействия Среднерусского банка с Гильдией риэлторов Московской области и был намечен план мероприятий по «перезагрузке» и выведению на новый уровень взаимодействия. В ходе обсуждения определены и стратегические направления развития отношений между ГРМО и Среднерусским банком.

Пресс-служба Гильдии риэлторов  
 Московской области

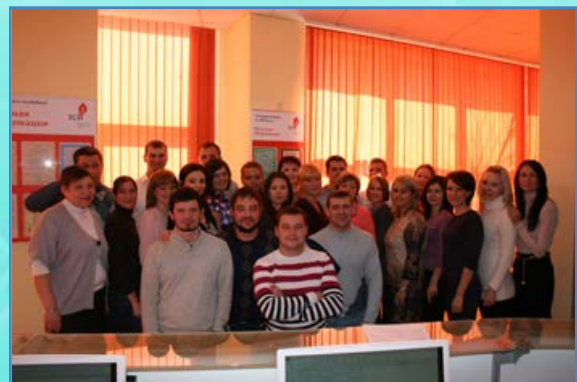
## ГРМО провела аттестацию сотрудников ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ» (г.Ивантеевка)



28 марта 2013 года ГРМО была проведена процедура аттестации специалистов **ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ»**, генеральный директор - **Седых Татьяна Николаевна**.

**ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ»** - молодая, динамично развивающаяся компания на рынке недвижимости Подмосковья. Оказывает полный спектр услуг на рынке жилья Московской области по Ярославскому и Щелковскому направлениям. Руководитель и сотрудники компании с большим вниманием относятся к потребностям клиентов и готовы сделать все возможное, чтобы помочь им решить все задачи. Коллектив компании состоит из молодых, энергичных и обученных профессионалов.

Очень многие агентства недвижимости Подмосковья придают важное значение обучению своих специалистов и их аттестации. 22 сотрудника компании хорошо подготовились и успешно прошли процедуру аттестации.



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

Пресс-служба Гильдии риэлторов  
 Московской области

**Президент ГРМО Хромов А.А. - член Конкурсной комиссии Конкурсов на «Лучший коттеджный поселок» и на «Лучший строительный проект Москвы и Подмосковья»**



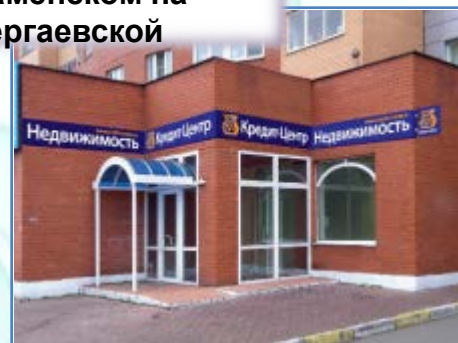
В рамках Международной выставки недвижимости «ДОМЭКСПО» в течение пяти лет успешно проходят Конкурсы на «Лучший коттеджный поселок» и на «Лучший строительный проект Москвы и Подмосковья». Учитывая положительный опыт проведения подобного Конкурса, оргкомитет выставки «ДОМЭКСПО», Московская Ассоциация Риэлторов и Ассоциация инвесторов Москвы считают целесообразным распространить его на другие направления в сфере недвижимости. 26 марта, в дирекции выставки недвижимости «ДОМЭКСПО» состоялся конкурс на получение Премии TREFI в номинации "Лучший коттеджный поселок".

Подведение итогов и награждение победителей Премии TREFI состоится 11 апреля 2013 в 13:30 на основной сцене Гостиный Двора.

Целями Премии TREFI являются поощрение наиболее продвинутых и перспективных проектов в сфере недвижимости, представленных на выставке «ДОМЭКСПО», распространение успешного опыта строительства, проектирования, продвижения и финансирования, поддержка общественного признания вклада участников премии в формирование цивилизованного рынка недвижимости.

[Оргкомитет 28-ой Международной выставки "Домэкспо"](#)

**Новый офис  
ООО "Кредит-Центр  
недвижимость" открылся  
в Раменском на  
Дергаевской**



Начало апреля 2013г. для группы компаний "Кредит-Центр" - члена [Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района](#) - ознаменовался открытием [нового офиса](#) агентства недвижимости ООО "Кредит-Центр недвижимость" в Раменском по адресу: **ул.Дергаевская, д.34.**

В офисе работают специалисты на вторичном и первичном рынке недвижимости. Также здесь помогут подобрать квартиру или дом в аренду. И подскажут, какие ипотечные программы существуют и в каких случаях какие наиболее эффективны.

По всем вопросам вы можете обращаться с понедельника по субботу (Часы работы: Пн.-Чт. 10:00 - 19:00, Птн. 10:00 - 18:00, Сб. 10:00 - 16:00) по тел.: 8(496 46) 4-31-31; 8(496 46) 43-123.

*Также в Раменском работают офисы:*  
- в Бизнес-Центре "Юбилейный" на 5-ом этаже (ул.Советская, д.14),  
- на ул.Воровского, д.3.





**21 марта 2013 года  
Электростальская гильдия  
риэлторов провела общее собрание  
и приняла нового члена –  
ООО «Селена+»**



21 марта 2013 года в офисе торгово-промышленной палаты г. Электросталь состоялось общее собрание Электростальской гильдии риэлторов, Президент – **Цельковский Александр Алексеевич**. На собрании присутствовали – Президент ЭГР **Цельковский Александр Алексеевич**, генеральный директор **ООО «Авангард»** - **Нардов Виктор Владимирович**, генеральный директор **ООО «Альтернатива»** - **Селиванов Сергей Алексеевич**, исполнительный директор **Агентства недвижимости «Прспект»** - **Степанов Александр Владимирович**, адвокат **Макаров Сергей Владимирович**, доверенные лица представляли **ООО «Бюро по обмену жилой площади»** и **ООО «Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис»**. Повестка собрания сдержала обширный перечень вопросов, главными из которых были отчет президента ЭГР за 2012 год, выборы состава Комитета по защите прав потребителей и Этике, а также прием в члены гильдии новой компании - **ООО «Селена+»**.

Кроме этого обсуждалось размещение коллективной рекламы ЭГР в газете «Недвижимость в Подмосковье» и «Вестнике торгово-промышленной палаты г. Электросталь»; важность проведения в компаниях ЭГР аттестации специалистов, так как аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации

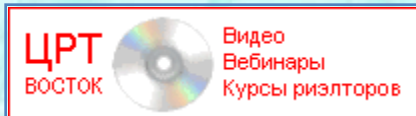
риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг, и сертификации брокерских услуг; проведение учебных мероприятий; совершение совместных сделок.



*Пресс-служба Электростальской гильдии  
риэлторов*




**Онлайн тренинг Алексея ОСИПЕНКО  
и Сергея ПРОКОФЬЕВА  
"Удвоение продаж"**



26 апреля с 19.00 до 22.00 проходил онлайн тренинг – базовый "[Личное лидерство и мотивация в продажах](#)"

27 апреля с 11.00 до 19.00 проходил онлайн тренинг – основной "[Эффективные переговоры с клиентом. 5 этапов](#)"

28 апреля с 11.00 до 19.00 – VIP проходил тренинг "[Методы активного поиска клиентов](#)"



**Сергей ПРОКОФЬЕВ** **Алексей ОСИПЕНКО**

**Уникальный тренинг, который  
вооружит техниками победителей**

При участии во всех тренингах за 3 дня, в стоимость обучения входило: раздаточные материалы и видео-курсы А Осипенко и С Прокофьева на сумму 20 000 руб:

- Телефонные переговоры 750 руб.
- Личное лидерство продавца 1 000 руб.
- 8 законов эффективной продажи 500 руб.
- Холодные звонки 750 руб.
- Самомотивация 750 руб.
- Ассертивность 1 000 руб.
- Телемаркетинг 2 000 руб.
- Презентация дорогих услуг 750 руб.
- Лидерство 1 000 руб.
- Активные продажи 1 500 руб.
- Ораторское мастерство 5 000 руб.
- Психология и техника успешного продавца 5 000 руб.

Подробнее по телефону: 8 (499) 346 0062

Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области

**Он-лайн заседание Комитета по  
обучению Гильдии риэлторов  
Московской области  
от 2 апреля 2013 года**



2 апреля 2013 года состоялся [Комитет по обучению](#) Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), в котором приняли участие все его члены (см/ниже).

Обсуждался проект «100 вебинаров для риэлторов» - это тот минимум вопросов, охватывающий максимальное количество тем на рынке недвижимости. В ближайшем будущем каждый желающий пройти обучение по любой риэлторской теме у себя в офисе. Для пропаганды дистанционной форму обучения будут изготовлены видео-ролики для демонстрации как на сайте ГРМО (на страничке комитета по обучению) так и на официальных мероприятиях Гильдии. Также информация будет распространяться и в виде листовок с предметным и алфавитным классификаторами. Подробнее о том, что обсуждалось, смотрите в видео-отчете на странице

[http://grmonp.ru/news\\_open.php?id=4431](http://grmonp.ru/news_open.php?id=4431):

**Комитет по обучению ГРМО**



**Прокофьев Сергей Валерьевич**,  
Вице-президент ГРМО,  
Председатель Комитета по  
обучению,  
директор [ЦРТ ВОСТОК](#) (г. Москва)



**Хромов Андрей Александрович**,  
Президент Гильдии риэлторов  
Московской области,  
член Национального совета РГР,  
генеральный директор ЗАО  
[«Кредит-Центр»](#) (г.Раменское)



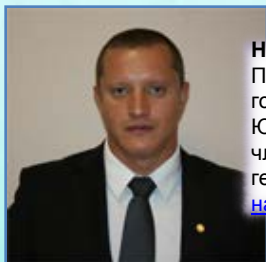
Комитет по обучению ГРМО



**Мазурина Наталья Юрьевна,**  
Исполнительный директор ГРМО



**Макаренко Александр Владимирович,**  
Президент Гильдии риэлторов города Жуковский и Раменского района,  
член Национального совета РГР,  
исполнительный директор ООО "[ЭКО-Строй](#)" (г.Жуковский)



**Новиков Алексей Юрьевич,**  
Президент Гильдии риэлторов города Королева и города Юбилейного,  
член Национального совета РГР,  
генеральный директор ООО «[Дом на Скале](#)» (г.Королев)



**Трошина Ольга Ивановна,**  
Президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи,  
член Национального совета РГР,  
генеральный директор ООО «[СИТИ ±](#)» (г.Железнодорожный)

**Телефоны Комитета: (499) 346 0062,  
(495) 510 8195**

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*



**С 24 по 26 апреля 2013 г. прошел  
II Дальневосточный Съезд  
профессионалов рынка  
недвижимости**



Привлекающим фактором для инвесторов, **Пост-релиз II Дальневосточного Съезда профессионалов рынка недвижимости** Президент РГР Лупашко А. И. и вице-президенты РГР: Апрельев К. Н., Бабичев А. И., Костюничев Д. В., Виноградов В. Н. и Исполнительный вице-президент РГР: Миловидова Е. Э. приняли у части в работе II Дальневосточного Съезда профессионалов рынка недвижимости.

С 24 по 26 апреля 2013 г. в г. Хабаровске состоялся II Дальневосточный Съезд профессионалов рынка недвижимости. Основной темой мероприятия стало обсуждение вопросов о перспективах развития рынка недвижимости Дальнего Востока России.

Открывая мероприятие Президент профессионального объединения РГР



«Риелторы Дальнего Востока» Карачунская Л. К. отметила, что развитие Дальнего Востока является одним из приоритетных направлений национальной политики РФ и поблагодарила Президента РГР Лупашко А. И. и вице-президентов РГР за особое внимание гильдии к проблемам региона.

Министр строительства Хабаровского края Попов А. Л., обращаясь к участникам Съезда, выразил надежду на развитие системного сотрудничества с профессиональными участниками рынка недвижимости Дальнего Востока в интересах населения региона, подчеркнул важность подобных мероприятий.



Приветствуя участников II Дальневосточного Съезда профессионалов рынка недвижимости, Президент РГР Лупашко А. И. выразила уверенность в том, что НП «Риелторы Дальнего Востока» будет наращивать потенциал развития, отметила существенную роль профессионального сообщества в укреплении экономики рынка недвижимости, за которым неуклонно следует улучшение инвестиционной среды города, региона, повышение уровня жизни населения Дальнего Востока.

Анна Ивановна поблагодарила генерального партнера мероприятия ОАО «Сбербанк России» за вклад в организацию Съезда и отметила положительную динамику сотрудничества РГР и Сбербанка России. В рамках Съезда состоялась пресс-конференция Российской гильдии недвижимости и ряд круглых столов по самым острым проблемам в сфере недвижимости.

Участники мероприятий делились своим опытом, делали прогнозы состояния и определяли перспективы развития рынка недвижимости Дальнего Востока.





## Итоги заседания Совета ТПП РФ по саморегулированию 17 апреля 2013

**Совет Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по саморегулированию предпринимательской и профессиональной деятельности**

### **РЕШЕНИЕ**

г. Москва

**17 апреля 2013 г.**

Место проведения: Торгово-промышленная палата Российской Федерации, Москва, ул. Ильинка, д. 6, зал № 324. Время начала мероприятия: 15.00 Председательствующий: Сопредседатель Совета ТПП РФ по саморегулированию предпринимательской и профессиональной деятельности, Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов К.Н.Апрелев.

**Рассмотрев утвержденную повестку заседания, Совет ТПП РФ по саморегулированию предпринимательской и профессиональной деятельности решил:**

1. Принять к сведению информацию, представленную в сводной анкете-опросе предложений по улучшению работы ежегодного Всероссийского форума саморегулируемых организаций. Поблагодарить всех участников, представивших свои предложения и замечания. Направить сводную анкету-опрос в Комитет по развитию саморегулирования Российского союза промышленников и предпринимателей для учета в последующих проведениях Всероссийского форума саморегулируемых организаций.

2. В целях выработки проектов законодательных предложений в проект федерального закона № 126184-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» и в отдельные законодательные акты Российской Федерации» в части возможности кодификации отдельных межотраслевых норм деятельности саморегулируемых организаций создать постоянно действующие рабочие группы по следующим направлениям:

1) Вопросы деятельности национальных



объединений саморегулируемых организаций. Руководителем рабочей группы определить Воронину Марию Михайловну.

2) Вопросы деятельности специализированных органов саморегулируемых организаций (контрольный и дисциплинарный органы). Руководителем рабочей группы определить Усову Юлию Владимировну.

3) Вопросы информационной открытости деятельности саморегулируемых организаций, их национальных объединений и органов надзора за деятельностью саморегулируемых организаций. Руководителем рабочей группы определить Трапицына Артура Викентьевича.

Руководителям рабочих групп самостоятельно обеспечить взаимодействие в целях выработки единых позиций по вопросам, относящимся к ведению рабочих групп, в случаях их пересечения. Руководителям рабочих групп представить на ближайших заседаниях проекты норм для их рассмотрения и утверждения Советом с последующим направлением в профильный Комитет Государственной Думы, ответственный за кодификацию вопросов деятельности саморегулируемых организаций и их национальных объединений.

3. Членам Совета и другим участникам заседаний Совета, заинтересованным в непосредственном участии в рабочих группах представить не позднее 24 апреля 2013 года в Ответственный секретариат Совета кандидатуры для участия в рабочих группах.

4. Ответственному секретариату определить дату следующего заседания Совета ТПП РФ по саморегулированию предпринимательской и профессиональной деятельности, сформировать повестку заседания учетом плана работы и настоящего решения Совета.

**Сопредседатель Совета К.Н.Апрелев**  
*Исполнительная дирекция РГР*



**Москва зажгла  
новые звёзды!**



**VII МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПРИЗНАНИЯ  
НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ  
«МОСКОВСКИЕ ЗВЕЗДЫ - 2013»**

16 апреля 2013 года в ГК «Президент-Отель» состоялась торжественная церемония, посвященная 19-летию Московской Ассоциации Риэлторов и чествованию лауреатов седьмого межрегионального ежегодного конкурса в области достижений на рынке недвижимости «Московские звезды-2013».

С приветственным словом и поздравлением по случаю 19-летия МАР к присутствующим обратился Президент Московской Ассоциации Риэлторов Сергей Сергеевич Жидаев. Он отметил, что именно Московская Ассоциация Риэлторов способствовала созданию цивилизованного рынка недвижимости не только в столице, но и в стране. С.С Жидаев заверил присутствующих высоких гостей, что члены Московской Ассоциации Риэлторов будут и впредь оказывать услуги высочайшего качества, выполняя свою важную социально-ответственную миссию, помогая гражданам России обрести собственную крышу над головой.

Затем на сцену поднялся Председатель Единой Конкурсной Комиссии конкурса «МОСКОВСКИЕ ЗВЕЗДЫ», Сергей Александрович Шлома, член Совета МАР, Директор Департамента Управления Вторичного Рынка Корпорации «ИНКОМ – Недвижимость». С.А.Шлома отметил, что премия «Московские Звезды» направлена на поощрение риэлторских компаний,

которые наиболее ответственно подходят к решению социально значимых задач рынка недвижимости. Эта награда удостоверяет устойчивость и надежность компаний на современном рынке недвижимости.

Президент Российской Гильдии Риэлторов Анна Ивановна Лупашко, зачитала со сцены Поздравительную правительственную телеграмму, которая поступила в адрес Московской Ассоциации Риэлторов от Комитета по международным делам Государственной Думы РФ, в честь 19 – летия Московской Ассоциации Риэлторов, с пожеланиями дальнейших успехов и процветания. Анна Ивановна отметила, что члены Московской Ассоциации Риэлторов – это не просто компании-звенья в цепочке экономического цикла, а надежный, социально-значимый механизм, от слаженной работы которого зависит удовлетворенность населения своими бытовыми и жилищными условиями, его лояльное отношение к проводимой государством социально-экономической политике и сложным реформам.

**В церемонии награждения приняли участие видные общественные и государственные деятели:**

**Николаева Елена Леонидовна** – Депутат Государственной Думы РФ, 1-й Заместитель Председателя Комитета ГД РФ по жилищной политике и ЖКХ.

**Савельев Дмитрий Иванович** – Депутат Государственной Думы РФ, Заместитель Председателя Комитета ГД РФ по финансовому рынку.

**Новицкий Иван Юрьевич** – Депутат Московской Городской Думы, Заместитель Председателя Комиссии МосГорДумы по экономической политике, науке и промышленности.

**Крутов Андрей Дмитриевич** – Депутат Государственной Думы РФ, член Комитета по энергетике.

В этом году Конкурс «Московские Звезды» состоялся в 14 номинациях, Лауреатами в которых стали компании, ставшие, поистине, лучшими из лучших.

Подробнее на странице

[http://www.grmonp.ru/news\\_open.php?id=4456](http://www.grmonp.ru/news_open.php?id=4456)

*Пресс-служба*

*Московской Ассоциации Риэлторов*



## Каким быть рынку аренды жилья в Москве?



17 апреля 2013 года, в прямом эфире Радио МОСКВА FM, в 20.03 - состоялось интервью

Григорьева Алексея Алексеевича, Начальника отдела мобилизации доходов Департамента экономической политики и развития города Москвы и Соломоновой Натальи Владимировны. Члена комитета защиты прав потребителей Московской Ассоциации Риэлторов, члена рабочей группы по взаимодействию МАР с Правительством Москвы, Генерального Директора "МИЦ - Недвижимость" - о задачах, в рамках реализации, заключенного 11 апреля 2013 года Меморандума по развитию рынка недвижимости Московского региона между Правительством Москвы и Московской Ассоциацией Риэлторов.

С подробностями выступления можно ознакомиться по ссылке, подведя курсор на 20.03 - время выхода эфира:

[http://www.moskva.fm/stations/FM\\_92.0/20130417](http://www.moskva.fm/stations/FM_92.0/20130417)

*Пресс-служба МАР*

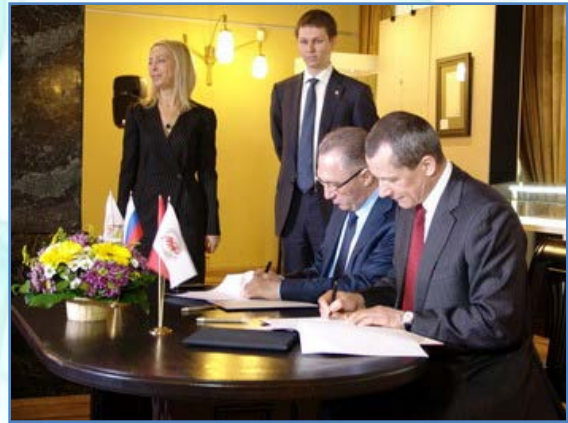
## 11 апреля подписано Соглашение о сотрудничестве между Правительством Москвы и Московской Ассоциацией Риэлторов

11 апреля 2013 года, в рамках Международного Форума рынка недвижимости и финансов TREFI, заместитель Мэра Москвы по вопросам экономической политики Андрей Шаронов и Президент Московской Ассоциации Риэлторов Сергей Жидаев подписали Меморандум о сотрудничестве.

Подписание Меморандума – это знаковое событие для рынка недвижимости московского региона. Безусловно, оно даст мощный позитивный импульс цивилизованному развитию жилищной сферы.

Впервые, за последние годы, власть открыто заявила о необходимости конструктивного сотрудничества с независимым профессиональным сообществом!

Первый совместный шаг будет сделан в области формирования цивилизованного рынка аренды жилья в городе Москве.



В своем выступлении Андрей Шаронов отметил заинтересованность властей в сотрудничестве с риэлтерскими организациями в сфере легализации арендного жилья. «Это большой сегмент экономики города с точки зрения оборота денег. В значительной степени это „серый“ оборот, который мы не видим, не облагаем налогами», - сказал А.Шаронов. По его словам, необходимо убедить арендодателей платить налоги со сдаваемого жилья. Именно формирование легального цивилизованного рынка аренды жилья, в числе прочего, поможет защитить права как арендодателей, так и арендаторов.

«Большое число случаев, когда нарушаются права и тех, кто сдает жилье, и тех, кто снимает. На наш взгляд, мы можем договориться», - сказал А.Шаронов.

Министр Правительства Москвы, руководитель Департамента экономической политики и развития города Максим Решетников, в своем выступлении отметил, что рынок аренды недвижимости в столице, в ближайшие годы, обречен оставаться привлекательным. «Недвижимость у нас рассматривается не только как средство повысить жилищную обеспеченность, но, в первую очередь, как средство приложения инвестиций».

В 2013 году, указав г-н Решетников, власти города предложат ряд законодательных инициатив, касающихся, в частности, нового типа договора найма жилого помещения, который призван защитить арендаторов и арендодателей от недобросовестных отношений. Этот договор будет регулировать, в частности, сроки расторжения договоров и изменения стоимости проживания, отметил он.

Московская Ассоциация Риэлторов еще в декабре 2012г. направила на имя Мэра Москвы



С.С.Собянина предложения по регулированию розничного рынка аренды, продемонстрировав свою готовность и способность оказывать содействие развитию устойчивого и социально-ответственного рынка недвижимости в московском регионе. Международный ФОРУМ рынка недвижимости и финансов TREFI  
11 апреля 2013 год  
ПОДПИСАНИЕ МЕМОРАНДУМА О СОТРУДНИЧЕСТВЕ между Правительством Москвы и Московской Ассоциацией Риэлторов

[Московская Ассоциация Риэлторов](#)

### 5 апреля 2013 года в Санкт-Петербурге состоялся Шахматный турнир АРСП



**Недвижимость, как шахматная доска. Все зависит от твоего хода!**

5 апреля в Петербурге любители игры в шахматы встретились в интеллектуальной схватке. Открытый шахматный турнир, организованный Ассоциацией риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, снова

объединил участников рынка недвижимости. Традиционно шахматный турнир открыли Президент АРСП Загоровский Ю.Д. и исполнительный директор профессионального общественного объединения Мошнов А.Н. Организаторы пожелали всем участникам удачи, удовлетворения от игры, азарта и везения.

На протяжении всего мероприятия царил атмосфера интеллектуальной состязательности, интереса, ума и ожиданий. Швейцарская система проведения шахматного турнира позволила провести 5 туров по 15 минут на партию каждому участнику. Каждый участник после каждого тура мог ознакомиться с турнирной таблицей, реально оценить ситуацию и подтянуться в следующем туре.



«Шахматы – это синтез спорта и искусства, это атака и защита, стратегия и тактика. Все это мы наблюдаем на рынке недвижимости, используем в управлении компаний и при проведении сделки», - говорит исполнительный директор АРСП Мошнов А.Н.

Победители первых трех мест были выбраны по количеству очков, завоеванных на протяжении всего турнира, и получили призы: за первое место - электронную книгу, за второе место - электронную фоторамку, за третье место - mp3 плеер.

Победителем Шахматного турнира АРСП стал специалист по недвижимости компании «Аристократ» Д.А. Шипулин. Второе место занял агент по продажам Н.Г. Зеляков из АН "ГорЖилНедвижимость". Третье почетное место досталось руководителю отдела вторичной недвижимости Century 21 Show Estate О.С. Тараненко. Подробнее см. здесь

[http://www.grmonp.ru/news\\_open.php?id=4432](http://www.grmonp.ru/news_open.php?id=4432)

44 [Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области](#)



## Цены на жилье в городах России по данным РГР в апреле 2013 года

Информационная справка о ценах на жилье в городах России реализуется на основе обчета данных Единой базы [Российской Гильдии Риэлторов](#) (РГР).

Единая база данных РГР обновляется ежедневно. По состоянию на «30» марта 2013 года в ней представлено более 1 млн. объектов из 50 регионов Российской Федерации. Охватывает 43 крупнейших городов Российской федерации и Московскую область. В расчете участвуют предложения на вторичном рынке городов России. В качестве основного параметра принята средняя цена предложения кв. м в конкретном городе с вычислением вектора и размера прироста цен в %.

Подробнее на странице

[http://www.grmonp.ru/news\\_open.php?id=4410](http://www.grmonp.ru/news_open.php?id=4410)

[RGR.RU](#)

## 22 марта 2013 г. в Москве состоялось заседание Национального Совета РГР



**22 марта 2013 г. в Москве состоялось очередное заседание Национального Совета РГР, на котором были рассмотрены следующие вопросы:**

- Вопросы членства в РГР;
- Об изменениях в Уставные документы РГР.
- О выдвижении кандидатур на должность Президент – электа РГР (предложения региональных объединений).
- Исполнение бюджета РГР за 2012г.
- Об уплате членских взносов.
- Об итогах XVI INTERNATIONALного Конгресса по недвижимости.

- О задачах по развитию системных, партнерских отношений между РГР и Сбербанком России.
  - Стандарт НП РГР «Система Профессионального Образования специалистов рынка недвижимости - агентов и брокеров».
  - О выполнении плана основных мероприятий РГР за 2012 г.
  - Утверждение дат и мест проведения Национального Совета РГР на период до 01.01.2014 г.
- Все вопросы рассмотрены и приняты положительные решения большинством голосов.
- На заседании присутствовали члены Национального Совета из регионов РФ, а также приглашенные.
- Совет прошел на хорошем организационном уровне.

*Исполнительная дирекция РГР*

## 26 марта 2013 года в Йошкар-Оле прошел Круглый стол



26.03.2013 года в отделении Сбербанка № 8614 города Йошкар-Олы проходил «Круглый стол» с руководителями строительных организаций, ООО «Таис», Сбербанка, а также проекта «Мир квартир» на тему совместного сайта "Новостройка.

Одобрено Сбербанком." Итогом стало решение о необходимости создания общей информационной площадки в интернете. Хотим выразить особую благодарность проекту «Мир квартир» за активное участие в «круглом столе» и просим Вас, от имени Исполнительной Дирекции РГР, поблагодарить Ивашева Николая и Павла Луценко за плодотворное сотрудничество и оказанную помощь в обеспечении деятельности членов РГР.

*По информации сайта [www.rgr.ru](http://www.rgr.ru)*



## «Дорожная карта» взаимодействия Сбербанка России и агентств недвижимости в ЮФО в 2013 г.



Планируемый рост своего ипотечного портфеля в 2013 г. не менее чем на 3% Юго-Западный банк ОАО «Сбербанк России» неразрывно связывает с укреплением взаимодействия с профессиональными операторами рынка недвижимости региона. Конференция «Дорожная карта» взаимодействия между Сбербанком России и агентствами недвижимости в ЮФО. Стратегические задачи 2013 г.» (логическое продолжение ежегодных Ипотечных форумов Сбербанка) прошла 22 марта в актовом зале Банка.

Вектор на сближение интересов банка в обеспечении клиентов жильем по различным ипотечным программам с профессиональным риэлторским сообществом получил наименование «дорожной карты».

- Для нас на сегодняшний день очень важно выработать единые стандарты работы на рынке недвижимости. Совместные задачи для агентств недвижимости и Сбербанка на 2013-2014 гг. это – единая система сертификации, классификация участников рынка (скворинг), технологическое развитие с точки зрения электронного документооборота. – задал перспективы взаимодействия риэлторов и банка директор Управления по работе с партнерами Юго-Западного банка Дмитрий Горбенко. Участники конференции получили представление о том, как будут классифицированы все участники рынка недвижимости, какими критериями будет руководствоваться Сбербанк при присвоении агентству недвижимости того или иного статуса.

И, главное, стало понятно, что для получения хорошего «обратного потока» клиентов, а также нематериальных и материальных предпочтений от Сбербанка (например, выделенное рабочее место в офисе банка для ипотечного брокера), агентство недвижимости должно получить наивысшую категорию «А», а значит соответствовать и профессиональным стандартам, предъявляемым к членам НП «ЮПН».

- Сегодняшняя программа, в отличие от прошлогодних Ипотечных форумов Сбербанка, наполнена практическими аспектами – от общих оценок рынка до практического участия риэлторов в системе ипотеки. Наш профессионализм становится все более специализированным, и мы в этом направлении активно растем, - подчеркнул Председатель Правления НП «ЮПН» Евгений Проскурин. Некоммерческое партнерство «Южная палата недвижимости» (НП «ЮПН») презентовало аналитику по росту цен на жилье в секторе вторичного рынка (впервые за последние годы рост цен превысил уровень инфляции, а также лидером спроса стали двухкомнатные, а не однокомнатные квартиры эконом-класса) и тестовую версию удобной для любого клиента единой электронной базы данных «СБ-квартира».

По оценкам профессиональных аналитиков, если нефть в текущем году не опустится ниже 100 долларов за баррель, то ежемесячный рост цен на жилье в г. Ростове-на-Дону будет составлять чуть более 1%.

Уже в ближайшее время участники конференции активизируют процесс подключения риэлторских компаний к системе электронного документооборота Сбербанка и проведут ряд Ипотечных ярмарок. Со своей стороны, риэлторы ускорят процесс стопроцентной аттестации персонала и сертификации компаний (за неполные три месяца 2013 г. процесс сертификации завершают более 15 компаний). Первое место в рейтинге эффективности взаимодействия на ипотечном рынке региона по итогам 2012 г. («Лучший партнер года») ЮЗБ присудил лучшему девелоперу - ЗАО «ЮИТ ДОН» и риэлторской компании «Дон-МТ». Также ценными призами Грамотами или

Благодарственными письмами банка были отмечены профессиональные операторы рынка недвижимости из разных городов



Ростовской области.

Напомним, что в рамках заключенных ОАО «Сбербанк России» и Российской гильдией риэлторов (РГР) соглашений в числе основных направлений сотрудничества на ближайшие два года значатся внедрение единых стандартов обучения и сертификации риэлторов, разработка и внедрение программы лояльности для сертифицированных членов РГР.

В мае 2012 года Сбербанк и РГР подписали соглашение, цель которого - упрощение процедур сотрудничества банка с риэлторскими компаниями. Благодаря соглашению, к сотрудничеству со Сбербанком без дополнительной аккредитации и пакета документов могут присоединиться все риэлторские компании, сертифицированные РГР. На Юге России этот процесс проходит под эгидой коллективного члена РГР – НП «ЮПН».

По информации сайта [www.rgr.ru](http://www.rgr.ru)

### Снижение покупательской способности привело к спаду на рынке вторичного жилья Подмосковья



**Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» - ведущего оператора на рынке недвижимости Подмосковья – коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области - отмечают затишье на рынке вторичного жилья Московской области, не характерное для весеннего сезона. Вопреки прогнозам о росте рынка покупательская активность крайне низкая, затоваривание продолжается.**

Нарушение традиционного цикла деловой активности на рынке недвижимости становится главным трендом начала 2013 года. Так, январь и февраль оказались намного активнее весенних месяцев по количеству заключенных сделок. При этом, кратковременный всплеск покупательской активности в конце февраля, вселивший оптимизм в игроков рынка,

закончился в марте, не успев набрать должного темпа, характерного для весенней поры. Надо отметить, что все это время сохраняется повышенная активность продавцов, которые уже затоварили рынок, по этой причине покупатели недвижимости оказались в более выигрышном положении. «В Подмосковном Фрязино и Щелково квартиры, которые еще в самом начале 2013 года можно было продать за 3 млн. руб., сейчас находят своего покупателя при серьезной скидке до 2,8 млн. руб., а это почти 7%, - комментирует Дмитрий Филиппов, генеральный директор АН «Интеллект», партнер Корпорации риэлторов. - В других областных городах 20% сделок купли-продажи происходят в нижнем ценовом сегменте, а остальные 80% объектов стоят в базах от 3 до 12 месяцев без каких-либо шансов быть проданными по указанной цене. Многие покупатели с наличными деньгами ждут лучших времен и лучших цен на недвижимость, и их ожидания обоснованны». Наталья Шорина, исполнительный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Электросталь», подтверждает, что по результатам марта и половины апреля покупка квартир осуществлялась по некоторым объектам с дисконтом от 20 до 200 тысяч рублей. Однако, по ее данным, это коснулось, в основном, квартир, выставленных на продажу по завышенной цене и «висевших на рынке» уже от 2 до 8 месяцев.

Главная причина наметившейся стагнации на рынке вторичного жилья Московской области – это снижение покупательской способности населения, вызванное замедлением темпов экономического развития страны. По данным Минэкономразвития, уже осенью ожидается рецессия, которая может обернуться для россиян замораживанием зарплат и ростом безработицы. «Стагнация на рынке недвижимости связана со стагнацией в экономике страны, - соглашается Аркадий Власенко, генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Железнодорожный». - Замедление роста ВВП до величин, близких к нулю, отсутствие роста промышленного производства, не благоприятный для России прогноз цен на нефть на 2013 год, снижение деловой активности. Все это сказывается и на рынке недвижимости, с него уходят инвесторы, и остаются только покупатели, приобретающие квартиры для решения



конкретных жилищных проблем».

Также снижение платежеспособности коснулось и ипотечных сделок. «Все чаще к нам приходят клиенты, у которых нет денег на первоначальный взнос, - рассказывает Жанна Маркова, вице-президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис». – «Выкручиваются» покупатели по-разному. Например, если банк не требует показать на счете деньги для первоначального взноса, заявленного покупателем, но фактически не имеющим его, то покупатель предлагает продавцу зависить стоимость купли-продажи в договоре на сумму заявленного первоначального взноса, чтобы полностью расплатиться за покупку только деньгами банка. При этом, конечно, приходится «задабривать» оценщика, чтобы сумма оценки соответствовала».

Складывающаяся ситуация в стране уже отразилась на ипотечном кредитовании в целом. «Банки очень настороженно стали относиться к клиентам, - комментирует Вера Ларионова, генеральный директор АН «Century 21 Ваш квартирный вопрос», партнер Корпорации риэлторов. – Требования к заемщикам выросли. Например, если раньше можно было взять сумму кредита, эквивалентную размеру материнского капитала (сегодня это примерно 408 тыс. руб.), чтобы впоследствии разово погасить задолженность, то теперь банки настаивают на большей сумме займа, например, 500 тыс. рублей, чтобы получить хоть какой-то гарантированный доход с клиента. Кроме этого, все чаще мы стали получать отказы в выдаче кредитов. Конечно, это сразу же сказалось на количестве проводимых нами сделок, оно снизилось на 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года».

Сокращение числа сделок привело к снижению цен, либо к остановке их роста во многих городах области (подробнее см. таблица 1). «Подобная тенденция может сохраняться еще продолжительный период времени - от 2 до 5 лет, т.к. быстрый пятикратный рост недвижимости с 2001 по 2008 годы предусматривает также и естественный откат цен вниз после «лопнувшего пузыря» на рынке недвижимости», - считает Дмитрий Филиппов.

В среднем по региону цены на вторичную недвижимость в 1 квартале выросли на 1,7%, составив 73 158 руб./кв.м. «Однако уже в мае рост цен может остановиться, - прогнозирует Сергей Власенко, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис». – Этому будет способствовать, в том числе, и традиционное праздничное затишье, а закрепит тренд летний отпускной период, традиционно тормозящий рынок недвижимости».

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

[www.megapol.ru](http://www.megapol.ru)

### Эксклюзивный договор - баланс между риэлтором и клиентом



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

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





Эксклюзивный договор - это договор в простой письменной форме между агентством недвижимости и клиентом, в котором определяются права и обязанности сторон для успешной и взаимовыгодной продажи или приобретения объекта недвижимости. Эксклюзивным его делает исключительное право продажи, предоставляемое собственником объекта конкретному агентству. Преимуществ для обеих сторон множество.

Прежде всего, это определенность и прозрачность отношений, а также наличие взаимных прав и обязанностей, что способствует консолидации усилий для достижения желаемого результата. Другими словами, клиент нанимает риэлтора, что бы тот работал на него, соблюдал его интересы, а не того, кто больше заплатит или предложит лучшие условия. А во времена избытка предложений нанятый - связанный обязательством - риэлтор предложит покупателю «договорной» объект в первую очередь! Также клиенты должны понимать, что договор, накладывая обязательства на клиента, предоставляет ему права, а агентство приобретает не только права, но и обязательства перед своим клиентом. Заключив договор, продавец имеет право ТРЕБОВАТЬ от своего риэлтора не только точного исполнения обязательств по договору, но и отчета о проделанной работе. А это позволяет видеть весь процесс поиска покупателя, продвижение объекта на рынке недвижимости, помогает понять, правильно ли установлена цена, сделать вывод о целесообразности дальнейшего сотрудничества с этим риэлтором в случае, если квартира не продается. Становится понятно, все ли сделано риэлтором для успешной продажи, или клиент виноват сам, потому что не прислушивался к рекомендациям своего агента.

Таким образом, договор налаживает совместное, конструктивное сотрудничество сторон для достижения желаемого результата.

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

По мнению клиентов, договорные

отношения имеют ряд недостатков, таких как привязка к конкретному агентству на определенный срок, отсутствие возможности продать самому (без агентства), надо платить агентское вознаграждение, да и вообще что-то еще соблюдать! Бывает, что договора все-таки подписываются и даже сразу в нескольких агентствах. Только смысл таких договоров теряется. Ведь выставить объект на продажу в максимальное число риэлторских компаний не значит, что продажей будут заниматься все, что возникнет конкуренция, и объект уйдет быстро и с минимальной агентской комиссией. На деле все происходит с точностью наоборот: объектом не занимается никто. Его просто имеют в виду, комиссию ставят максимальную (обязательство у риэлторов нет никаких, и вдруг проскочит), рекламный бюджет ограничен, должного продвижения объекта на рынке нет! И так мыслят все риэлторы, вот и результат получается прямо противоположенный тому, который хотел получить клиент. Риэлторы, как и все люди, ценят свое время и умеют планировать расходы. Без гарантий, пусть даже на конкретное, определенное время, никто не будет серьезно вкладываться в продвижении объекта.

**Но только ли клиенты «виноваты» в том, что договора не подписываются? Может, им просто никто не объяснил сути этого процесса? Исследования показывают, что россияне в основной массе далеки от подобных тонкостей, главное для них – это результат, а средство достижения цели – уже задача риэлтора.** Да, есть такая проблема. Сотрудники агентств не всегда настойчивы в оформлении взаимоотношений с клиентом. И тому есть свои причины, а именно некомпетентность, неумение объяснить выгоду клиента при договорных взаимоотношениях, банальная лень (ничего не надо объяснять и заполнять), да и выглядишь рубахой-парнем, полностью согласным с запросами клиента. Вот и получается этакий симбиоз клиента и агента, своеобразный гражданский брак, когда взаимоотношения вроде бы и есть, а взаимных обязательств нет!

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

Цивилизованного рынка недвижимости,



создание которого тормозит отсутствие закона о риэлторской деятельности, отсутствие единого стандарта оказания риэлторской услуги и единых требований к квалификации риэлторов.

Отсутствие этих условий создает благоприятную среду для нечистых на руку дельцов от недвижимости, компрометирует профессию риэлтора и множит ряды обманутых такими дельцами граждан. Дополнительными препятствиями являются предубеждения и менталитет клиентов агентств недвижимости, по крайней мере, некоторой их части. Договор обязывает, а как не хочется быть обязанным, он дисциплинирует, а наши люди и самодисциплина уживаются с трудом. Очень здорово обязать всему риэлтора, а самому ни за что не отвечать, а потом обвинить того же риэлтора во всех неудачах. Невозможно продвигаться к цивилизованному рынку недвижимости в одностороннем порядке, только риэлторам, необходимо делать это и гражданам. Вот тут и нужен эксклюзивный договор для соблюдения баланса прав и обязанностей сторон договора.

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

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

[www.megapol.ru](http://www.megapol.ru)

**Новостройки Подмосковья: города дмитровского направления – Долгопрудный, Лобня, Дмитров. Плюсы: живописные пейзажи, «большая вода», скорая реконструкция трассы, электрички-экспрессы**



Места, находящиеся к северу от столицы, традиционно ассоциируются с «большой водой» - там к нашему городу подходит канал им. Москвы и целый каскад водохранилищ. В середине прошлого века участки в этом регионе активно выделялись под дачи для влиятельных людей, а в последнее десятилетие наблюдается строительный бум: возводятся объекты как загородного формата (коттеджные и дачные поселки), так и вполне городского – многоквартирные многоэтажные дома.

В том, что происходит с Дмитровкой сегодня, [«Журнал о недвижимости MetrInfo.Ru»](#) разбирался в рамках своего традиционного «географического» обзора. До МКАД: тяжело, но финал уже близок... Начинается изучаемая нами магистраль возле Савеловского вокзала – правда, сначала она называется [Бутырской улицей](#). Дорога достаточно широкая и комфортная, хотя ее портят частые светофоры и припаркованные по обочинам машины. Но, положив руку на сердце, где в Москве иначе?

После метро «Дмитровская» начинается собственно [Дмитровское шоссе](#). Когда-то три полосы движения в одну сторону казались небывалой роскошью, сегодня их уже маловато – тем более что одну из полос съела «выделенка» для общественного транспорта. Двигаться трудно, но все-таки можно. Но возле следующей станции метро ([«Тимирязевской»](#)) мы натываемся на стихийно припаркованные



автомобили – с этой напастью не могут справиться, похоже, никакие запрещающие знаки и патрули ДПС.

Миновав [«Петровско-Разумовскую»](#), мы понимаем, что все предшествующие проблемы были мелкими и незначительными. Здесь, на пересечении Дмитровского шоссе с 3-м Нижнелихоборским проездом, ведется грандиозное строительство транспортной развязки. Движение, соответственно, организовано по временной схеме, в обе стороны практически в любое время дня образуются гигантские пробки. Но радует, что завершение этой эпопеи не за горами: московские власти обещают, что реконструкция Дмитровки будет завершена к марту 2014 года.

#### От МКАД: еще 5 км столицы

В отличие от многих прочих направлений, на Дмитровке Москва не заканчивается на МКАД – еще около 5 км длится поселок Северный, административно принадлежащий столице. На этом участке нас ждет еще немало пробок. Во-первых, перечисляет **Михаил Гамов, менеджер проекта ЖК «Некрасовский»**, сама развязка с МКАД – она устроена по типу «клеверный лист», и эта схема не справляется с существующими сегодня нагрузками. Примерно через километр – пересечение с Долгопрудненским шоссе. И в оставшиеся до выезда из города 3,5 км без пробок не обходится. К счастью, уже упоминавшееся нами выше завершение реконструкции Дмитровского шоссе к марту 2014 года касается всего его протяжения **в административных границах Москвы**, то есть перестроен будет и этот участок. «Будут построены развязки на пересечении с МКАД и Долгопрудненским шоссе, - говорит Михаил Гамов. – Также появятся еще две развязки: одна на пересечении с новой недавно построенной дорогой-дублером Дмитровки, другая – у поворота на Пavedники».

Что касается трассы после выезда из Москвы, то там, по словам наших консультантов, напряженность движения существенно снижается. «Риск попасть в пробку на Дмитровском шоссе возможен только вблизи столицы, - сообщили нам в **департаменте новостроек компании «ИНКОМ-Недвижимость»**. – Качество покрытия хорошее, но разогнаться не дадут светофоры и

крутые повороты в районе [Яхромы](#).

Несомненным преимуществом трассы является ее полное освещение до самого Дмитрова».

#### **Железная дорога: надежный «дублер»**

Хорошая [транспортная доступность](#) сегодня предполагает возможность добраться не только на автомобиле или автобусе, но и электричкой. В этом смысле на севере Подмосковья все благополучно: железная дорога (савеловское направление) идет параллельно Дмитровскому шоссе, чуть западнее его. Магистраль проходит через все крупные населенные пункты – получается, что до всех ЖК можно без проблем добраться от самого [центра Москвы](#) максимум за час. Кроме самого вокзала, ехать можно также до станции «Тимирязевская» - там есть пересадка на одноименную станцию метро. Электрички в час пик отправляются с интервалом 10-15 минут. Помимо обычных электропоездов, до [Долгопрудного](#) ходят экспрессы «РЭКС».

*...А теперь, как обычно, переходим к отдельным описаниям населенных пунктов.*

#### **Долгопрудный**

Довольно крупный город с населением более 90 тыс. человек, в свое время прославленный на всю страну группой «Дюна» («Чтоб процветал любимый город Долгопрудный!»). До 1938 года носил странноватое для сегодняшнего слуха название Дирижаблестрой.

[Новое строительство](#) в Долгопрудном (как, впрочем, и везде возле МКАД) идет довольно активно. «Всего сегодня продаются новостройки в восьми корпусах, - говорит **Инна Игнаткина, директор отделения компании «МИЦ-Недвижимость на Пресне»**. – Предложения можно отнести к классам эконом и комфорт. Цены варьируются в диапазоне 48-100 тыс. руб. за кв. м, в среднем – около 76 тыс. руб.».

Среди наиболее интересных предложений в городе [представители ГК «СУ-155»](#) назвали **микрорайон «Центральный»**. Он застраивается [панельными домами](#) комфортабельной серии И-155МК. В продаже имеются квартиры разных площадей, в них выполнена первичная отделка внутренних стен в квартирах (шпатлевка).

Также, согласно данным базы [«Поиск недвижимости RealSearch.Ru»](#), в Долгопрудном

идет строительство нескольких домов на **ул. Московская**. Полностью готов дом по



адресу: **Лихачевское ш., д. 1, к. 5**, завершается отделка в домах на **Новом бульваре** и в **микрорайоне Хлебниково**. (Адреса и цены квартиры в новых жилых комплексах указаны в таблице внизу текста).

### Лобня

Город расположен за Долгопрудным – расстояние от МКАД составляет около 15 км. И размерами поменьше южного соседа – численность населения (вместе с присоединенным поселком Луговая) не превышает 80 тыс. человек.

Среди заслуживающих внимания новостроек Лобни специалисты [«ИНКОМ-Недвижимость»](#) называли **ЖК «Победа»**, состоящий из четырех монолитных домов переменной этажности. Проект отличает высокоразвитая [инфраструктура](#): в непосредственной близости от жилых корпусов расположены детский сад, [магазины](#), игровые площадки, зеленые прогулочные зоны, гостевые автостоянки и прочие предприятия социально-бытового обслуживания. Другой интересный (и масштабный) проект – **микрорайон «Восточный»**, в который входят три монолитно-кирпичных здания по [индивидуальному проекту](#). Сдача в эксплуатацию запланирована на начало следующего года.

### Некрасовский

Небольшой поселок, расположенный за Лобней – но административно он уже относится к [Дмитровскому району](#). Здесь, на расстоянии 26 км от МКАД, сообщает Михаил Гамов, идет строительство ЖК **«Некрасовский»**. Новый жилой комплекс отличает прекрасная [транспортная доступность](#) – рядом проходит [Дмитровское шоссе](#), а до железнодорожной станции Трудовая – 15 минут пешком. А всего в 1,5 км от дома расположено отличное место для отдыха – Икшинское водохранилище.

### Икша

Небольшой поселок в 30 км от МКАД. Здесь, рассказывает **Алексей Владимиров, генеральный директор ООО «Строительно-монтажное Управление Север 7»**, строится **ЖК «Паруса»**. С точки зрения цены новый объект может быть отнесен к экономклассу – цена 1 кв. м начинается от 38 тыс. руб., а для жителей Икши предусмотрена скидка – цены для них установлены от 35 тыс. При этом ЖК строится по современным технологиям и обеспечивает своим жителям комфорт и удобство.

### Дмитров

Крупный город, районный центр. Однако удаление около 50 км от МКАД сказывается на ценах: как говорит Инна Игнаткина («МИЦ-Недвижимость»), 1 кв. м в [новостройке](#) стоит здесь от 37 до 63 тыс. руб. В объеме предложения превалирует комфорткласс. Среди наиболее интересных новых объектов в городе **Андрей Коваленко, генеральный директор агентства недвижимости «Дмитров Град»**, называет **ЖК «Подлипичье»** – [монолитно-кирпичный дом](#), строящийся по [индивидуальному проекту](#). Также заслуживает внимания ЖК на [ул. Спасской](#) – это комплекс малоэтажной застройки, разные корпуса которого пребывают в разной степени готовности.

### Резюме от журнала [www.metrimfo.ru](http://www.metrimfo.ru)

Покупатели [загородной недвижимости](#) любят [Дмитровское шоссе](#) за живописную природу – водохранилища, холмистый рельеф... Те, кто приобретает квартиры в городах, обычно менее романтичны. Но и для них у изученного нами направления найдутся свои плюсы: прежде всего, довольно невысокие цены (особенно на среднем удалении от МКАД), а также перспективы, связанные с реконструкцией трассы. Все это позволяет считать Дмитровское шоссе весьма привлекательным в плане приобретения [недвижимости](#) – как для собственных нужд, так и с инвестиционными целями.

[www.metrimfo.ru](http://www.metrimfo.ru)



**Выставка «ДОМЭКСПО»:**  
**200 участников из разных стран и тысячи проектов. Дома, квартиры, земельные участки, апартаменты и виллы за рубежом. Весенние скидки и акции для посетителей**

**В Москве прошла очередная 28-я Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО».** Традиционно площадкой мероприятия снова станет Гостиный двор, где более 200 участников из России и зарубежных стран представят покупателям недвижимости свои лучшие проекты, помогут подобрать дом или квартиру и дадут профессиональные советы по юридическому оформлению сделок, инвестициям и ипотеке.

28-я Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО» обещает быть разнообразной, динамичной и по-весеннему яркой. А «Журнал о недвижимости MetrInfo.Ru» постарается помочь с планом посещения выставки, рассказав о ее самых увлекательных и полезных мероприятиях.

### **Большой выбор**

Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО» проводится с 1999 года. Сегодня она собирает участников более чем из 40 стран и тысячи посетителей. «На весенней 28-й выставке - огромный выбор разнообразных объектов российской и зарубежной недвижимости. Причем к постоянным экспонентам обязательно прибавятся новые. Для людей, которые хотят купить квартиру, дом, земельный участок или недвижимость за рубежом, это хороший способ узнать достоверную информацию о рынке, сравнить предложения и услуги разных риелторов и девелоперов, получить консультации специалистов, выбрать нужный объект и приобрести его по выгодной цене», - говорит Николай Рымарь, заместитель генерального директора по рекламе и маркетингу Русской выставочной компании «Эксподизайн» - организатора выставки «ДОМЭКСПО». А профессионалы рынка недвижимости смогут обсудить актуальные проблемы, узнать о грядущих изменениях и тенденциях, обменяться опытом с коллегами и найти своих покупателей и клиентов.



**Тысячи проектов, скидки и семинары**  
 Выставки недвижимости интересны прежде всего тем, кто собирается приобрести квартиру или дом. И здесь «ДОМЭКСПО» - прекрасный помощник - здесь огромный ассортимент предложений от ведущих компаний: «В экспозиции новостройки Москвы, Подмосковья, Петербурга, Сочи и Калининграда и очень много объектов загородной недвижимости, причем кроме коттеджных поселков - поселки таунхаусов и мультиформатные проекты, в которых можно приобрести и коттеджи, и квартиры с оптимальной площадью в малоэтажных комплексах, и очень популярные на сегодняшний день таунхаусы. Здесь и земельные участки, с подрядом и без, расположенные практически во всех уголках Московской области, - рассказывает Татьяна Рубцова, генеральный директор Русской выставочной компании «Эксподизайн» - организатора выставки «ДОМЭКСПО». - Широкий ассортимент качественных и доступных новостроек. В плюс к этому, конечно, предложения зарубежной недвижимости. 13 и 14 апреля проводятся специальные семинары и презентации. Например, 13 апреля - семинар «ЖК «Морская симфония» - лучший курортный проект в России».

Многие компании-участники готовят специальные подарки и сувениры, а также скидки и акции, позволяющие приобрести недвижимость по выгодным ценам. «12 апреля за круглый стол сели сотрудники банков, застройщики, риелторы и представители СМИ, которые обсудят тему «Банки и застройщики: выгодное партнерство». А на следующий день, 13 апреля, состоится «Презентация ипотечных программ банков - участников выставки», во



время которой банк Уралсиб, Связь Банк, Зенит банк, Дельта Кредит, Петрокоммерц, Росбанк, АКБ МИА и банк «Стратегия» расскажут о своих ипотечных программах на приобретение квартиры в готовом или строящемся доме, земельного участка и загородного коттеджа.

Будут представлены и специальные продукты кредитования военнослужащих, учителей и ученых по социальным программам с использованием различных государственных субсидий, среди которых средства материнского (семейного) капитала и социальные выплаты по федеральной целевой программе «Жилище», - рассказывает Николай Рымарь. Также 13 апреля можно будет узнать о «справедливых» ценах на недвижимость и рисках при выборе новостройки, посетив семинар «Вся правда о дешевых новостройках Подмосковья».

### **Зарубежная недвижимость: время покупать**

Последние годы у россиян вызывает интерес зарубежная недвижимость, поэтому выставка «ДОМЭКСПО» уделяет огромное внимание заграничным проектам: «В активе разнообразные по ценам и назначению объекты, расположенные в 40 странах мира. Можно будет найти квартиры, апартаменты, виллы и дома и на побережьях теплых стран, и на горнолыжных курортах, и в крупных городах, и в небольших населенных пунктах. Специально для инвесторов увеличилось количество коммерческой недвижимости. Участники выставки предлагают строящиеся и готовые спортивные сооружения, отели, гостиницы, торговые и офисные помещения, - рассказывает Татьяна Рубцова. - Очень интересные объекты жилой и коммерческой недвижимости презентуют компании из Турции, Греции, Кипра и Германии. Объединенным стендом выйдут ведущие компании Латвии, которые представят новостройки, дома, коттеджи, загородные поселки, участки земли и коммерческие объекты в Риге, Юрмале и других городах страны. Среди них, кстати, и дома с уникальным расположением, имеющие архитектурную ценность». Покупатели недвижимости в Латвии при определенных условиях могут получить вид на жительство в этой стране Шенгенского соглашения.

Фавориты в разделе «Зарубежная недвижимость» по количеству представленных объектов в этот раз - Италия и Испания.

### **Выставка для профессионалов**

Как уже отмечалось, 28-я выставка «ДОМЭКСПО» не оставила без внимания и профессиональных участников рынка недвижимости. Весьма интересными для специалистов рынка недвижимости стали мероприятия, организованные информационными партнерами выставки. Например, 12 апреля аналитический центр «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU» проведет круглый стол «Эволюция жилой недвижимости Подмосковья: размывание грани между городским и загородным жильем». Большое внимание в рамках деловой программы будет уделено способам привлечения клиентов, в том числе с помощью технологий интернета. Этим вопросам посвящены семинары «Маркетинг недвижимости в интернете: как заставить 7 млн пользователей хотеть купить у вас» и «Анализ сайтов агентств недвижимости», намеченные на 12 апреля.

«Также во время проведения 28-й выставки «ДОМЭКСПО» в девятый раз соберутся за круглым столом главные редакторы СМИ рынка недвижимости. В этот раз тема дискуссии – «Старая и Новая Москва: суровая мечта и призрачная реальность», - сообщает Николай Рымарь. Животрепещущему вопросу расширения столицы будет посвящена и конференция «Перспективы развития Новой Москвы», которая состоится 12 апреля. Конкурсы, розыгрыши и концерт Однако на выставке «ДОМЭКСПО» профессионалы рынка недвижимости не только будут обсуждать серьезные проблемы. Например, 13 апреля посетители выставки смогут понаблюдать за состязанием риелторов, которые уже в седьмой раз будут бороться за победу в конкурсе «Лучший риелтор», организованном компанией «PR-стиль». «Он пользуется большой популярностью у профессионального сообщества. И болельщики зачастую так активно поддерживают своих участников, что даже футбольные фанаты могут позавидовать риелторам», - говорит Николай Рымарь.

Проходили конкурсы и для посетителей – их организовывали участники на своих стендах.



«14 апреля в по инициативе и при поддержке компании Domus Alliance Russia и портала

Your Holiday Homes состоялся розыгрыш трех бесплатных путевок за рубеж. Его победители смогли отдохнуть в Бразилии, континентальной Португалии и на острове Мадейра. Спонсором этой акции выступил крупнейший оператор туристического рынка Португалии – компания Pestana Group», - рассказывает Николай Рымарь.

В развлекательной программе выставки есть и любопытные мастер-классы - «Роспись мебели средствами аэрографии» и «Зонирование пространства», которые пройдут 14 апреля. «Также в выходные – 13 и 14 апреля, как всегда, работал детский городок с веселыми играми и аттракционами. 11 апреля по окончании работы выставки в амфитеатре Гостиного двора в 19.30 состоялся концерт легендарной команды КВН «Дети лейтенанта Шмидта», организованный нашим партнером - журналом «Дайджест российской и зарубежной недвижимости». В программе концерта эстрадные миниатюры, интерактивы и конкурсы со зрителями», - говорит Николай Рымарь.

По традиции журнал [www.metrimfo.ru](http://www.metrimfo.ru) предоставит слово участникам выставки, чтобы они рассказали о том, что же интересного ждет посетителей на их стендах.



**Наталья Мазурина,**  
исполнительный  
директор Гильдии  
риелторов Московской  
области

На нашем стенде посетители могли получить информацию о сертифицированных компаниях, входящих в гильдию, брокерские услуги которых соответствуют Национальному стандарту РОСС, рассказываем о работе комитетов по защите прав потребителей и этике, комитета по обучению и о наших основных направлениях деятельности на рынке недвижимости Подмосковья.

Подробнее здесь

[http://www.grmonp.ru/materials\\_open.php?id=649](http://www.grmonp.ru/materials_open.php?id=649)  
[www.metrimfo.ru](http://www.metrimfo.ru)

## Как не ошибиться при покупке зарубежной недвижимости



Трошина Ольга  
Ивановна,  
Генеральный директор  
ООО "СИТИ+"  
(г.Железнодорожный)

**Все большее россиян хочет купить квартиру на заморском берегу. Ведь стоит квадратный метр там дешевле. Даже, продав комнату в столице, вы можете приобрести вполне приличное жилье за рубежом, где к тому же будет весьма комфортно проживать.**

Однако не стоит забывать, что с увеличением потока покупателей в зарубежные страны, активизировались и люди, которые хотят на этом заработать, причем не всегда честными способами.

### Потребительские предпочтения

«Спрос на зарубежную недвижимость действительно очень хороший, — рассказывает руководитель международного агентства недвижимости Rentsale Юлия Титова. — Основная причина — доступность. Видя такой ажиотаж, многие зарубежные компании начинают быстрее и больше строить. Очень много заявок поступает на Болгарию. Эта страна ближе нашим людям по языку и менталитету. Да и цены там вполне приемлемые».

В последнее время чаще всего покупают недвижимость эконом-класса. Помимо платежеспособного спроса, это связано еще и с тем, что «стал большим выбор недвижимости в так странах как Италия, Испания, Греция, Турция, Кипр, где в бюджетной категории от 100 до 150 тыс. евро можно купить неплохое жилье».

Сейчас россияне практически не покупают зарубежную недвижимость на стадии строительства. Дело в том, что заграничные девелоперы оказались тоже «не без греха». Нередко руководители компаний не исполняли обязательства, затягивали сроки сдачи объекта; возводили дома, не имея разрешения на строительство.



## Опасности инвестирования

«Потенциальным инвесторам стоит понимать, что основными игроками на рынке зарубежной недвижимости являются крупные западные фонды. И если объект хороший, то они скупают его за 72 часа. Частным инвесторам остается в основном неликвид. Таким образом, почти 60 тыс. инвесторов из России, можно сказать, потеряли вложенные деньги, купив в той же Болгарии недвижимость еще до финансового кризиса 2008 года. Сейчас строительство заморожено, и когда дома будут достроены, известно одному Богу», — сообщает управляющий инвестициями в недвижимость Игорь Индриксонс.

Кстати, в Болгарии, пожалуй, самые высокие расходы на маркетинг и весьма приличные комиссии риелтору. В итоге дополнительные расходы в цене квадратного метра могут доходить до 45 %. То есть при стоимости квадратного метра в 1 тыс. евро покупатель 450 евро отдает всего лишь за красочные рекламные буклеты и умение агента преподнести товар. Столкнулись с проблемами и владельцы недвижимости в Египте. За время бунтов там были сожжены и разграблены десятки зданий, в том числе жилые дома. А покупатели из России чаще всего не страховали свое имущество.

В Испании из-за кризиса жилье в регионах, которые пользовались особенной популярностью у российских инвесторов, подешевело; в Марбелье, Торревьехе и Ибиче его стоимость снизилась на 50–60 %. А значит, те, кто купил недвижимость несколько лет назад, особенно с инвестиционными целями, оказались в явном проигрыше.

Одной из самых опасных страной для инвестиций стала Италия, точнее ее южный регион Калабрия. Она пострадала от виртуального роста цен. Итальянцы увеличивали стоимость недвижимости лишь в прайс-листах, на деле же никакого роста не было. Инвесторы не знали об истинном положении дел и продолжали покупать. «Хотя инвесторов должно было бы насторожить то, что в Калабрии банки не выдавали ипотечные кредиты, то есть они не верили в ликвидность местных объектов», — говорит Игорь Индриксонс.

Кстати, ипотечное кредитование является важным «индикатором» для покупателя недвижимости в любой стране. Если вы хотите узнать, ликвидна квартира или нет — обратитесь в местный банк. Если он не выдаст кредит, то такую недвижимость с инвестиционными целями лучше не покупать.

## Завышенные расходы

Покупка недвижимости на вторичном рынке также иногда сопровождается проблемами. Одна из них — сопутствующие расходы, которые бывают неоправданно высокими.

«Чтобы не переплатить, не нужно связываться с агентствами недвижимости, расположенными на территории РФ, — советует генеральный директор компании „Сити +“ Ольга Трошина. — Такие компании берут с покупателя аванс за свои услуги (приблизительно 500–1000 долларов) просто так, без всяких на то оснований. Дело в том, что чаще всего российские риелторы являются партнерами зарубежных компаний, которые заключают с ними договор о сотрудничестве и вознаграждение российскому партнеру выплачивает зарубежный партнер». Нужно уметь ориентироваться и в стоимости недвижимости.

«Иностранцу трудно ориентироваться в ценовом диапазоне рынка другой страны, поэтому такого клиента можно легко ввести в заблуждение и продать ему неликвид по цене хорошего жилья. Для того чтобы понять, сколько реально нужно будет платить при покупке, нужно заказать оценку объекта недвижимости», — отмечает Игорь Индриксонс.

Официальный партнер компании RE/Max Spring в Ареццо (Тоскана Италия) Галина Парусова рекомендует обязательно посетить сайты местных агентств недвижимости, изучить порядок цен в том районе страны, где приобретается недвижимость, проанализировать базы данных местных компаний. Так будет легче понять, какой должна быть реальная стоимость покупки.

Если вы знаете иностранный язык, то лишним будет пообщаться с потенциальными соседями.





## Выбор агентства

Как и где найти агентство недвижимости, которое будет участвовать в покупке жилья? «Здесь сложно дать четкие инструкции, — считает генеральный директор „Миэль-ДРМ“ Наталья Завалишина. — Если у вас возникают какие-то сомнения, то лучше обратиться за помощью в крупную российскую компанию, которая предлагает недвижимость за рубежом. Ее специалисты расскажут о преимуществах того или иного варианта, а также обязательно предупредят о возможных рисках. Далее уже вам решать — стоит ли самостоятельно выезжать в страну, в которой вы планируете покупать недвижимость, и уже на месте искать объект и риэлтора».

Среди преимуществ работы с российским агентствами Ольга Трошина отмечает возможность расширения диапазона поиска: «при первичном обращении достаточно поставить задачи по подбору недвижимости в нескольких странах одновременно с учетом размера предполагаемых инвестиций. Если же вы находитесь, например, на отдыхе в какой-либо стране и обращаетесь в местную риэлторскую компанию, то сможете просмотреть только несколько вариантов этого агентства или его партнеров на их локальном рынке».

## Страновые риски

На рынках высокоразвитых стран — Великобритании, Франции, Австрии, Германии, Канады, Швейцарии — можно смело идти в местное агентство: всю чистоту сделки вам обеспечит государственный нотариус. Он же проверит объект и станет гарантом безопасности сделки.

«Но если вы покупаете недвижимость в таких странах, как Испания, Болгария, Тунис или Тайланд, то должны быть предельно осторожными. Здесь можно столкнуться с мошенничеством. Более того, на этих рынках россиянам чаще, чем кому бы то ни было, продают неликвидные объекты», — предупреждает Игорь Индриксонс.

В Испании многие объекты, особенно на берегу моря, возведены незаконно. И некоторые из них уже начинают сносить.

Юрист Олег Сухов советует предварительно изучить серьезные интернет-ресурсы. Так, на сайте посольства России в республике Кипр есть информация о том, как опасно покупать недвижимость в северной части острова. Основной риск здесь заключается в том, что при смене власти на Кипре законы, которые были прежде, могут быть оспорены. В итоге может аннулироваться любая заключенная ранее сделка купли-продажи.

Зоной повышенного риска также является Вьетнам. Да, там очень дешевые квартиры, да и отдыхать хорошо. Но вот только приобретать недвижимость иностранцам в этой стране запрещено. К сожалению, некоторые люди стараются обойти запреты, оформляя приобретаемую собственность на подставного владельца с местным паспортом.

Одной из самых выгодных стран с точки зрения инвестиций в недвижимость является Хорватия. Около 300 тысяч россиян уже купили жилье в этой стране. Вот только не все знают о том, что иногда на квартиру в новостройке претендует до... 20 собственников! Нередко строительство там начинают без всякого на то разрешения. И — если оно не будет получено в дальнейшем — объект могут снести. Но даже в случае благополучного возведения дома нередко свидетельство о собственности приходится ждать годами. Судебные разбирательства из-за всевозможных обременений и притязаний со стороны третьих лиц нередко растягиваются на весьма продолжительный период, в течение которого оформить собственность невозможно.

В какой бы стране вы ни решили покупать недвижимость, следует помнить, что «лишь одна треть российских компаний проверяет юридическую чистоту недвижимости. А зачем? Ведь материальной ответственности они не несут практически никакой!» — подчеркивает Олег Сухов.

Так что, наверное, стоит найти в той стране, в которой вы собираетесь обзавестись жильем, юриста. Причем такого, который застрахован государством. Таким образом можно максимально обезопасить себя от различных неприятных сюрпризов в дальнейшем.



**Сударикова О.А., брокер по недвижимости ООО "Зелёный город" для журнала "Уютный метр":  
Весна – проверка загородного жилья на прочность**



*Сударикова Ольга Александровна  
ведущий специалист отдела  
загородной недвижимости  
ООО «Зелёный город»*

**Весна – проверка загородного жилья на прочность**

Наступила долгожданная весна – наиболее активный период для покупки загородной недвижимости. Рынок активизируется не только потому, что в преддверии лета хочется обзавестись жильем за городом, а еще и потому, что именно в этот сезон года все недостатки дома и земельного участка, если таковые имеются, видны с первого взгляда. Весной вспоминается персонаж Н.М. Некрасова, который зайцев в половодье спасал. Да только на сохранность состояния домов и участков сила Деда Мазая не распространялась. Зато можно понять, в каком состоянии вам предлагают купить дом. Где и какие ямы были прикрыты снегом, где крыша протекает...

О тонкостях покупки и продажи, о нюансах данного сегмента рынка недвижимости загородного жилья рассказывает **Ольга Александровна Сударикова**, ведущий специалист отдела загородной недвижимости [ООО «Зелёный город»](#).

**- Ольга Александровна, заметно ли повысился спрос на загородку с наступлением весны?**

- Весна – это и, правда, активный сезон, как для покупателей, так и продавцов, если речь не идет о покупателе, который уже давно принял

решение о приобретении загородного жилья. На него сезонность никаким образом не влияет.  
**- А где в Раменском районе и Жуковском чаще всего покупают загородное жилье? В деревнях или поселках? Что покупают и за сколько?**

- Одинаково интересными считают как поселки, так и деревни. Чаще всего обращаются с вопросами по загородному жилью в д. Поповке, д. Дергаево, д. Литвиново, д. Захарово, д. Дементьево, п. Кратово, п. Ильинском, с. Загорново, с. Игумново, г. Раменское. Покупательский спрос достаточно разнообразен. Выбор объектов также достаточно велик. В одних случаях покупают исключительно участки, в других – дома в деревнях, поселках, садовых товариществах, которых в Раменском районе насчитывается около 400, и коттеджи в застроенных поселках пользуются спросом.

Стоимость зависит от состояния объекта недвижимости, от площади, от месторасположения, от инфраструктуры, от транспортной доступности. Главное, чтобы покупатель четко понимал, для чего он приобретает загородное жилье. На сегодня существует широкий выбор объектов: земельные участки с подрядом и без, дачи в СНТ, дома в деревнях и селах, коттеджи и таунхаусы в коттеджных поселках, элитное жилье. Поэтому при покупке необходимо оценивать все свои желания и возможности, чтобы сделать правильный выбор.

**- Если сравнивать с предыдущими годами, начиная с 2010-го, например, как менялся спрос и предложение? В каких сегментах спрос рос, а где падал? Где цены росли, а где снижались?**

- Загородная недвижимость всегда пользовалась спросом. Но в кризисный период (с октября 2008г. по 2010г.) на рынке недвижимости появилось много участков без подряда по очень привлекательной цене, однако покупатели не стремились скупать, боясь риска. Также падал спрос на элитную недвижимость. Конец 2011г. – 2012 г. ознаменовались ростом коттеджных поселков, которых в нашем районе более 70. Помимо коттеджей, здесь предлагаются таунхаусы по приемлемой цене. Соответственно за этот период вырос спрос на данный сегмент рынка загородной недвижимости.



**- Изменился ли портрет покупателя за время Вашей работы на рынке недвижимости?**

- Покупатель стал более разборчивым и обращает внимание не только на стоимость, но и на характеристики дома или участка: наличие коммуникаций. Покупатель стал более тщательно изучать документы. Особое внимание уделяет вопросу «А кто соседи?». Мы стремимся соответствовать уровню образованности покупателей. Мы отслеживаем тенденции, участвуем в конференциях, повышаем квалификацию на семинарах. Услуги нашей компании соответствуют Национальному стандарту «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские. Общие требования».

**- Есть ли предложения от банков по приобретению ипотеки на загородное жилье?**

- Ипотечные программы предлагаются несколькими банками. Мы сотрудничаем со Сбербанком, Возрождением, ВТБ-24, Россельхозбанком. И каждый предлагает различные ипотечные программы: приобретение участка, покупка готового жилья, завершение начатого строительства.

**- Что Вы можете посоветовать семье, которая рассчитывает на домик в районе между Жуковским и Раменским, при общей зарплате 90 000 руб. и накопленными 400 000 руб.?**

- В данном случае возможно рассчитывать на получение ипотечного кредита на сумму чуть более 3,5 млн. руб. для приобретения деревенского домика (старого либо под снос) в близлежащей к Раменскому или Жуковскому местности либо приобретение дачи в хорошем состоянии в СНТ. Поэтому, как и в любом другом вопросе, здесь важно взвесить все «за» и «против».

**- Бывают ли в риэлторской практике забавные случаи при сделках с объектами загородной недвижимости?**

- Бывают. Как-то в отдел оформления агентства недвижимости, с которым работаем по вопросу оформления, обратились за услугами по содействию в нотариальном заверении договора купли-продажи. Уже у нотариуса после подписания договора покупатель достал деньги для передачи их



продавцу. Продавец был очень удивлен, когда увидел в руках покупателя вместо ожидаемых 5000 долларов 5000 рублей. Иногда – лучше довериться специа-листам в риэлторской деятельности, поскольку мы всегда проговариваем такие моменты по несколько раз. Не всегда две стороны могут правильно понять друг друга. Много и других нюансов.

*Текст: Анна Крючева*

**\*ДЛЯ СПРАВКИ**

Деревня – (исконно русское слово), в первоначальном значении – «место, очищенное от леса». Очищали его с целью земледелия. Основное занятие деревенских жителей – сельское хозяйство. Затем слово «деревня» стало обозначать двор с участком земли, а потом – «селение». Деревня от села отличается, во-первых, размерами: деревня меньше села. Во-вторых, деревней до революции 1917 года называли населённый пункт, в котором нет церкви. Село – это большое крестьянское селение, обычно хозяйственный и административный центр для близлежащих деревень. Село может состоять из деревень, приписанных к одному приходу.

**\*ДЛЯ СПРАВКИ**

Посёлок – это селение, преимущественно недавно возникшее, выселки, выделившиеся из основного села или города, новостройка. Появляются посёлки разными способами: строится промышленное предприятие недалеко от города – появляется рабочий посёлок, который может со временем стать частью города; в дореволюционной России в Сибири появлялись посёлки, в которых поселялись не по своей воле – ссылали. Позднее стали появляться дачные посёлки для отдыха городских жителей.



**Специалисты Гильдии риэлторов Московской области: Земельные участки: апрельские смотрины. У вас есть уникальный шанс – увидеть участок в подснежниках, а через неделю – с травкой**

Любой риэлтор подтвердит, что весна – время традиционного роста активности на загородном рынке: потенциальные покупатели начинают интересоваться, хотят посмотреть продаваемые объекты. Но само понятие «весна» в наших краях весьма лукавое: формально она начинается 1 марта, а на самом деле в Московской области снег лежит до середины апреля... И что тут делать: отложить поиски до тех пор, пока земля на обнажится? Или все-таки начинать смотреть уже сейчас, вопреки остающемуся снегу?

С этими вопросами постарался разобраться обозреватель «Журнала о недвижимости MetrInfo.Ru».

**Снег мешает...**

Театр, как известно, начинается с вешалки. А загородная недвижимость – не с ворот вашего будущего участка, а гораздо раньше – с окрестностей поселка. Именно окружение и ценится больше всего: вряд ли кто-нибудь согласится поселиться в доме (пусть и самом замечательном), рядом с которым находятся, как в известном анекдоте, с одной стороны птицеферма, с другой – химзавод, с третьей – аэропорт, а с четвертой – автотрасса.

С этой точки зрения, снежный покров – бесспорная помеха, поскольку мешает разглядеть подробности. «Снег нивелирует очень многие негативные факторы, среди которых банальная яма может стать далеко не самым неприятным открытием, - говорит **Григорий Алтухов, советник президента ФСК «Лидер»**. – После его схода возле своего забора новоиспеченный покупатель может обнаружить, например, несанкционированную свалку».

Среди прочих негативных факторов, которые вполне можно пропустить при «зимнем» осмотре, наши эксперты называли неровности, а также низины и заболоченные участки местности.

**...но проясняет подробности**

Однако так вот однозначно записывать снег во «враги» опрошенные нами эксперты не рекомендовали: существуют, как ни парадоксально это прозвучит, и некие обстоятельства, которые «в сезон» (поздней весной, летом, в самом начале осени) разглядеть невозможно. А сейчас – пожалуйста! Просто нужно знать, на что смотреть.

Например, именно сейчас можно понять, пригоден ли предлагаемый вам участок для круглогодичного проживания. «Можно точно узнать, чистят ли дорогу к данному участку (и вообще к поселку) от снега, - отмечает **Аркадий Власенко, генеральный директор агентства недвижимости «Мегаполис-Сервис» (г.Железнодорожный)**. – Летом продавец станет убеждать, что там еженедельно ходит грейдер, а на деле окажется, что зимой участок не доступен». Кстати, «обжитость» поселка зимой будет полезна вам даже в том случае, если сами вы собираетесь жить там только летом. «Беспризорные дома очень любят бомжи и вандалы, - напоминает **Сергей Рябчиков, исполнительный директор ООО «Кредит-Центр недвижимости»**. – Если же в округе живут соседи, данные элементы могут выбрать другие места для временного «проживания».

«Посетить загородный поселок зимой – это хороший шанс увидеть, насколько качественно работают коммунальные службы поселка, - развивает эту же мысль **Борис Цыркин, генеральный директор Kaskad Family**. – Так можно понять, в каком состоянии находятся внутрипоселковые дороги и подъездные пути? Насколько качественно работают коммунальные службы?»

Есть и еще один аспект – довольно важный. «Летом все вокруг «украшено» листвой и травой, и велик риск совершения необдуманной, так называемой «эмоциональной» покупки, - обращает внимание **Родион Сахаров, агент по недвижимости ГК "ПЖИ"**, курирующий интернет-проект New Moscow Estate. – Зимой же у покупателя есть возможность увидеть, что скрывают за собой деревья, стоящие без листвы». Что ж, посмотреть на товар «с изнанки» - тоже дело полезное...

**60-процентная надежность**

Разумеется, у профессионалов имеются определенные приемы, позволяющие понять,



что же именно скрывает покрытая снегом ровная поверхность. «Бьющие ключи и родники видны в любое время года, их сложно не заметить, - говорит **Михаил Кондырев, управляющий партнер компании «33 Поселка»**. – Ручей или реку, скрытые под снегом, можно опознать по относительно ровной линейке деревьев, которые растут с двух сторон русла. Также хорошо видны зимой и камыши, обозначающие заболоченность территории».

«Если вы видите сосны, дубы, клены – то это сухое место, - дополняет **Татьяна Тюренкова, заместитель директора агентства недвижимости «Стозем»**. – Ели и березы могут расти на более влажной почве, но это далеко не болото. Осины и березы с характерной чуть гнилой корой и мхом на ней говорят о том, что почва здесь болотистая».

Наконец, многие вопросы можно прояснить даже не на просмотре, а предварительно – не выходя из дома. «Всегда есть возможность предварительно изучить карту местности, рельеф, поинтересоваться наличием поблизости болот и водоемов, характером почвы, - убежден **Сергей Нагорный, коммерческий директор компании «Пробизнес-Девелопмент»**. – Такие карты наверняка найдутся в открытых источниках, можно собрать информацию в интернете. Делать это имеет смысл в любое время года, чтобы на просмотре оказаться во всеоружии». А еще можно, напоминает **Аркадий Власенко («Мегаполис-Сервис»)**, сходить и пообщаться с соседями - они, как правило, совершенно не заинтересованы лгать.

Но в любом случае данные, полученные подобными способами, окажутся в высшей степени приблизительными. «Работая на рынке недвижимости уже 21-й год и зная практически все населенные пункты, дачные и садоводческие товарищества района, я могу при снеге заметить не более 60% недостатков, - признается **Константин Манченко, генеральный директор агентства недвижимости «ТЕРЕМОК» (г. Пушкино)**. – Все остальное – только после таяния снега. Кроме того, как правило, участки не продаются как горячие пирожки. Следовательно, риелтор принимает их на продажу летом либо осенью и отмечает все преимущества и недостатки.



Поэтому при просмотре участка зимой все зависит от порядочности риелтора и доверия покупателя к нему».

#### **Участок: все немного легче**

Перейдем теперь к собственно участку. Проблемы с ним в массе своей те же, что и уже описанные выше: невозможность разглядеть нюансы под снежным «покрывалом». «В холодное время года особенности рельефа видны хуже, - говорит **Борис Цыркин (Kaskad Family)**. – Достаточно сложно определить, имеются ли на участке ямы, не застаивается ли вода на нем, и вообще в целом оценить качество земли. Также из-за снега вы можете «присмотреть» землю, часть которой относится к уже проданному, соседнему участку».

Есть и свои специфические моменты. На участке потенциальному покупателю хорошо прояснить ряд моментов, которые не очень интересовали при осмотре окрестностей. «Наличие и качество тротуарного или иного покрытия, ухоженность участка, изрытость его кротоми, наличие клумб и мелких кустарников», - перечисляет **Константин Манченко («ТЕРЕМОК»)**.

Но есть и хорошие новости. Одна из них состоит в том, что размеры участка не так велики, так что по нему можно просто основательно походить, а местами даже разрыть снег и поглядеть, что под ним. Второй момент – всегда есть возможность посмотреть на участки по соседству. «Если рядом находятся застроенные участки, то нужно обратить внимание, что на них растет, как сделаны дорожки, - рекомендует **Сергей Рябчиков (ООО «Кредит-Центр недвижимость»)**. – По внешнему виду сада можно сделать многие выводы, хотя существуют агрономические приемы, позволяющие вырастить яблоню даже на участках с высоким уровнем содержания грунтовых вод».



## Строения: проверять должны специалисты!

Если на участке уже есть строения – покупателю, конечно, захочется оценить и их качество. Традиционно считается, что лучшим периодом для проверки является период таяния снега – в этот момент потоки талой воды обязательно покажут, качественно ли сделана крыша. А также - не затопляется ли дом.

Опрошенные нами эксперты, в целом согласившись с такой точкой зрения, отметили, что дефекты кровли заметны независимо от сезона. «Если крыша собрана некачественно, то неприципиально, когда вы ее будете осматривать: зимой или летом, весной или осенью», - замечает **Ольга Кисарина, директор по маркетингу и продажам управляющей компании «Экодоля»**.

«Если крыша протекает, это будет видно в любое время; хозяину проще починить крышу, чем каждый раз подмазывать и заделывать протечки и подтеки», - полностью соглашается **Константин Манченко («ТЕРЕМОК»)**. Он же добавляет полезный совет относительно подвала: если там стоит какая-либо мебель, тренажеры или другая утварь в хорошем состоянии (то есть подвалом пользуются независимо от времени года) – значит, подвал сухой. Если же подвалом не пользуются – надо дожидаться оттепели.

А с некоторых точек зрения холодное время года – вообще лучшее для проверки дома. В частности, можно оценить качество теплоизоляции. «Если с крыши свисают крупные сосульки – это, скорее всего, случается из-за того, что где-то выходит тепло, - говорит Михаил Кондырев («33 Поселка»). – Также и «проплешины» на засыпанной снегом крыше говорят о плохой теплоизоляции, о том, что отдельные участки на ней пропускают тепло... Внутри дома можно также увидеть «мостики холода» - на изгибах поверхности: углах, балконах, навесах, эркерах, или вследствие использования материалов разной теплопроводности. Правда, это по большей части относится к старым строениям: новые технологии при строительстве позволяют такой напасти избежать».

И, конечно, лучше всего доверить оценку качества строений специалистам. «Инженерно-техническое обследование сооружений

позволяет определить возможность их эксплуатации в дальнейшем, - отмечает **Игорь Богданов, коммерческий директор УК ТМ «Своя земля»**. – После проведения экспертизы выдается официальное заключение, и специалисты дают рекомендации по ликвидации выявленных дефектов строений».

### Весной лучше?

Но весна все-таки пришла в наши края. Сейчас начнется активное таяние снега, все «поплывет». Стоит ли смотреть землю и в такое время?

Мнения опрошенных нами экспертов разделились. Одни говорили, что лучше не стоит – увидев участок в подобном «темном свете», покупатель перепугается... Их оппоненты говорили, что увидеть свое будущее загородное жилье лучше в разных видах – чтобы быть готовым ко всяким поворотам событий. А **Андрей Хазов, заместитель директора по работе с партнерами агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба»**, добавляет, что на участках с грамотно сделанным дренажом потоков не бывает – даже во время весеннего половодья.

### Резюме от журнала [www.metrimfo.ru](http://www.metrimfo.ru)

Как представляется нам, смотреть участки под снегом не только можно – необходимо. Но именно смотреть, а не сразу покупать. Особенного ажиотажа на рынке сейчас не наблюдается, необходимости совершить покупку прямо сейчас (а то конкуренты перехватят) нет никакой. Это значит, что понравившийся вам участок лучше посмотреть несколько раз, идеально – в разные сезоны. Сначала при снеге, потом по талой воде, затем еще раз – когда все подсохнет и появится зелень. Только в этом случае ваше впечатление от вашей будущей недвижимости окажется действительно полным.

### Мнения экспертов:

**Алексей Аверьянов, генеральный директор Vesco Group:**

Составить полную картину впечатлений о заметном снегом участке и обнаружить все его возможные изъяны, действительно, непросто. Однако данная трудность не представляется таковой для тех, кто уже заранее побеспокоился ознакомиться с предложением участков в неснежный период. Существует определенный тип клиентов, нацеленный на покупку участка именно под снегом.



Сезонное снижение продаж повышает готовность девелопера к активному демпингу, причем величина «снежного» дисконта варьируется в пределах 10-15%. Если покупка участка является несрочной, то в летний период клиент подбирает местность, собирает информацию, определяется с выбором участка, а покупку откладывает до зимы.

**Валерий Лукинов, руководитель офиса «Парк Культуры» компании «ИНКОМ-Недвижимость»:**

В просмотрах объектов загородной недвижимости всегда есть своя лирика: весной, как только солнце начинает проглядывать сквозь серые тучи, можно смело ехать за город и любоваться еще заснеженными красотами будущих жилых комплексов. Однако вместе с поэтичностью момента в этом действии есть и доля прагматизма: чтобы выйти на сделку и договориться с подрядчиками о возведении дома в мае (утвердить проект, место и прочие нюансы), а потом начать строиться летом, посмотреть участок и принять окончательное решение о его покупке нужно не позднее середины апреля. В наших климатических условиях в это время еще лежит снег. Поэтому на вопрос, какое именно время года лучше всего подходит для выбора загородного землевладения, ответ существует, пожалуй, только один: ранняя весна!

**Алексей Иванов, руководитель проектов в Истринской долине компании «Вектор Инвестментс»:**

Существует устойчивое представление о том, что просмотр земельного участка зимой – рискованное предприятие. В действительности же, никаких препятствий к просмотру, по большому счету, нет – разумеется, если мы говорим об участках в организованных поселках, которые готовятся к просмотрам, расчищают дороги и прилагают усилия к тому, чтобы сделать просмотр комфортным. Все, что необходимо – потенциальную подтопляемость, наличие растений, рельеф участка и т.п., вполне можно оценить и при снеге. Скажу больше, ландшафт поселка, его окрестности гораздо проще оценить именно зимой, когда они не скрыты ни листвой, ни буйной полевой растительностью. А вот весеннее таяние снега как раз затрудняет просмотр (правда, и

продолжается этот период недолго). По нашему опыту (в этом году в поселках Истринской долины активные просмотры продолжались даже в период зимних каникул), единственное препятствие для зимних просмотров – это холод. Впрочем, холодный март, по нашей статистике, негативно ни на просмотрах, ни на сделках не отразился.

**Максим Рудницкий, заместитель генерального директора ООО «Полиграфжилстрой»:**

Ранней весной у покупателя есть уникальная возможность посмотреть участки под снегом, а буквально через неделю – без него. «Под снегом» очень хорошо видно, как управляющие компании справляются с зимней эксплуатацией поселка – чистят ли снег. Вывозят ли его или складывают на вашем будущем участке. Когда идет резкое таяние снега, вы можете увидеть проблемные участки, где вода стоит дольше всего.

**Владимир Щекин, генеральный директор компании Altimus Development:**

Пожалуй, только зимой можно обнаружить на участке проложенную подземную коммуникацию – это, конечно, вопиющий случай, но теоретически может быть. Например, проложены трубопроводы – горячей воды или производится сброс фекальных стоков из очистных сооружений, понятно, что будет проталина в местах, где проходят трубы – эта наглядная вещь, которую никак не определишь, если снега нет. Это большая проблема для застройки, закладки фундамента, освоения участка. Если посреди земельного участка идет теплотрасса, а девелопер от тебя это скрывает, то как раз в зимнее время года это будет нагляднейшим образом видно! Далее, если есть какие-то сбросы некачественно проложенной коммуникации – на участке будут бить из-под земли фонтанчики. И в снегу это видно. Например, летом после дождя – лужи на участке не вызывают подозрений, но лужа в сильный мороз – это чрезвычайный случай, означающий прорыв трубы поселковых коммуникаций.

[www.metinfo.ru](http://www.metinfo.ru)



**НП "Корпорация риэлторов  
"Мегаполис-Сервис": "А я не хочу, не  
хочу по расчету" или рейтинг самых  
несуразных причин отказа от сделок  
с недвижимостью**



**«А я не хочу, не хочу по расчету» или  
ТОП-5 самых несуразных причин отказа от  
сделок с недвижимостью**

Риэлторская практика пестрит рассказами о необычных сделках с недвижимостью. Не менее интересными становятся и истории о том, почему эти самые сделки могли не состояться или вовсе не были заключены. Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» - ведущего оператора на рынке недвижимости Подмосквья – составили рейтинг наиболее часто встречающихся причин переноса или отказа от сделок с недвижимостью. Речь идет о случаях, зависящих не от экономической конъюнктуры, а от пресловутого человеческого фактора.

**1. Семейные обстоятельства** По данным экспертов Корпорации риэлторов, именно по семейным обстоятельствам в 70% случаев все усилия риэлторов по подготовке и оформлению сделки могут в любой момент пойти прахом. Причем ссоры и разногласия между супругами, детьми и родителями вспыхивают на почве бытовых проблем, взаимного недовольства и усталости друг от друга. Как правило, такое случается в сложных альтернативных сделках, когда разные поколения семей размещают квартиру, в которой проживали совместно долгие годы. В угоду чьим-то амбициям упускаются наиболее выгодные и оптимальные варианты обмена.

«В нашей практике был случай, когда бабушка давала согласие на сделку, только убедившись в том, что жилье, в которое перебираются ее дети, гораздо хуже того, что было подобрано и предложено ей самой, - вспоминает Ирина Порхунова, генеральный директор АН «Мособлжилсервис», партнер

Корпорации риэлторов. – Детям, чтобы наконец-то разъехаться с неуживчивой старушкой, пришлось выполнить все ее требования, иначе сделка не состоялась бы».

**2. Астрология, оккультные науки, эзотерика** Еще один «бич» риэлторов – это клиенты, всерьез увлеченные гороскопами, астрологическими предсказаниями и прочими «звездными перипетиями». Покупатели, наткнувшись на такого продавца, как правило, бегут от него без оглядки, не желая рисковать своими деньгами. Кто знает, не сорвется ли все в самый последний момент из-за парада планет или советов гадалки. Хотя и сами покупатели бывают «не без греха» в этом смысле, подыскивая квартиры по параметрам, понятным только узкому кругу «посвященных».

«У нас была клиентка, которая перенесла за два дня до сделки сделку на две недели из-за нумерологии - она как-то посчитала, что иначе у нее денег не будет, - вспоминает Максим Пантелеев, генеральный директор АН «Авиталь», партнер Корпорации риэлторов. - Не знаю, какую роль это на самом деле сыграло в ее жизни, но деньги у нее есть до сих пор». «Только крайне выгодные сделки заставляют агентов мириться с ретроградным Меркурием и ждать благоприятного с точки зрения астрологии времени, - рассказывает Игорь Быковский, вице-президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис». – Был случай, когда продавец отложил сделку на месяц в ожидании расположения планет, более удачного для подписания документов. К счастью, покупатели были очень заинтересованы в квартире и дождались своего часа. В тот раз все закончилось хорошо».

**3. Церковные обряды** Глубоко верующие люди, скрупулезно соблюдающие церковные ритуалы, зачастую обращаются к священникам за благословением при совершении каких-то важных шагов в жизни. Сделки с недвижимостью не стали исключением. Денежная выгода и заключенные договоренности отступают на второй план, если батюшка не дает своего согласия на куплю-продажу квартиры.

«Мы ни в коем случае никого не осуждаем, - говорит Сергей Власенко. – В таких ситуациях задача риэлтора – максимально быстро подобрать пострадавшей стороне подходящий объект, либо найти другого





покупателя. К сожалению, разного рода проволочка в делах – обычное дело».

#### 4. Шовинизм

Нежелание видеть в своей квартире лиц той или иной национальности, как правило, исходит от арендодателей, строго обозначающих свои требования в объявлениях. И если эту категорию собственников еще как-то можно понять, то нежелание граждан продавать свою квартиру человеку какой-то определенной национальности обескураживает. Такие случаи в риэлторской практике встречаются не так часто, но все же заняли четвертое место в данном рейтинге.

«Столкнулись однажды с продавцом, который категорически отказывался продать свою квартиру украинцу, - рассказывает Аркадий Власенко, генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Железнодорожный». – Причину своего поведения собственник не объяснил, а покупателю так и не удалось уговорить упряма на сделку».

#### 5. Красивая дата

Любителям «красивых» дат типа 07.07.07 или 20.02.2002 не так часто удается «поймать» такие сочетания чисел на календарях. Выходят они из положения, назначая «круглое» время подписания договора купли-продажи, например, на 10 октября в 10 часов 10 минут.

«Как правило, среди таких клиентов встречаются женщины, но практика показывает, что соблюсти назначенное время удается редко, - комментирует Сергей Власенко. - Никто не застрахован от банальных опозданий, а также не всегда желаемые даты вписываются в график работы гос. служб. Любительницам красивых дат приходится соглашаться на то, что есть. К отказам от сделок такие требования не приводят, но создают определенные сложности в процессе переговоров».

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

## Эксперты ГРМО и "Бизнес консалтинг" для РИА Новости: Цены на жилье в Подмоскowie снизились в марте в 10 городах



Средние цены на готовые квартиры в городах Подмоскowie снизились по итогам марта 2013 года в десяти городах, еще в десяти городах цены остались на прежнем уровне, а в 50 городах наблюдался рост, говорится в исследовании компании ["Бизнес Консалтинг"](#) и [Гильдии риэлторов Московской области](#). В материалах поясняется, что по итогам марта цены остались на прежнем уровне в двух из пяти наиболее дорогих городов Московской области - в Реутове стоимость квадрата осталась на февральской отметке в 108,9 тысячи рублей, а в Химках - в 101 тысячу рублей. В Долгопрудном стоимость квадрата выросла на 0,2% - до 102,4 тысячи рублей, в Мытищах на 0,4% - до 101,8 тысячи рублей, а в Одинцово цены снизилась на 0,3% - до 99,1 тысячи рублей.

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

Лидерами по росту цен на готовое жилье в Подмоскowie в феврале стали Воскресенск (на 1% - до 44,4 тысяч рублей за квадрат) и Павловский Посад (на 0,8% - до 50,1 тысячи рублей за квадрат). Также на 0,8% выросли цены на жилье и в двух городах новой Москвы - Троицке (96,8 тысячи рублей) и Щербинке (98,9 тысячи рублей), следует из отчета.

Среди подмосковных городов с дешевым жильем аналитики выделяют Зарайск (37 тысячи рублей за квадратный метр, стабильны), Серебряные Пруды (38,7 тысячи рублей за квадратный метр, рост 0,1%), Егорьевск (40,3 тысячи рублей за квадратный метр, стабильны) и Талдом (40,7 тысячи рублей за квадратный метр, стабильны). ["РИА Недвижимость"](#)



**Цены на жилье в Раменском в апреле 2013 года, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчикова С.И.**



*Рябчиков Сергей Иванович*

**НЕЗНАЧИТЕЛЬНОЕ СНИЖЕНИЕ ЦЕН НА РЫНКЕ КВАРТИР В РАМЕНСКОМ ОЖИВИЛО РЫНОК**

Промежуток времени в конце 1 квартала 2013 года можно назвать знаковым для рынка недвижимости г. Раменское. Впервые после кризиса цены в течение месяца не выросли ни на каком-либо из сегментов квартир, а на многие квартиры отмечена корректировка в нижнюю сторону. Что особенно характерно, цены реальных сделок во многих случаях еще ниже на 50- 100 тысяч так называемого «торга» при завершающих переговорах между продавцом и покупателем. Даже такая малая корректировка привела к тому, что в апреле рынок вторички ожил. Вряд ли можно ожидать в ближайшее время каких-либо резких колебаний. Характерной особенностью рынка является то, что, к примеру однокомнатная квартира улучшенной планировки стоимостью 3,2 млн. рублей может за месяц не вызвать ни одного звонка желающих посмотреть, но при снижении цены буквально на 100 тысяч моментально образуется очередь желающих. Это свидетельствует о том, что покупатели не готовы «гнаться за ценами», и если настрой покупателей не изменится, продавцам придется соглашаться на стабильность рыночных цен, по крайней мере, на ближайшие месяцы.

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

**Цена предложения 1-комнатных квартир «хрущёвок»** общей площадью 30-32 кв.м. колеблется в пределах от 2,6 - 2,7 миллионов рублей. В типовых домах однокомнатные квартиры площадью 33-37 кв.м. предлагаются по цене от 2,9 до 3,2 миллионов рублей. В домах "бизнес-класса" с отделкой цены предложения на квартиры площадью 40-50 кв.м. составляют от 3,6 до 3,9 млн. рублей. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.4](#)) от 2,42 до 2,5 млн. руб.

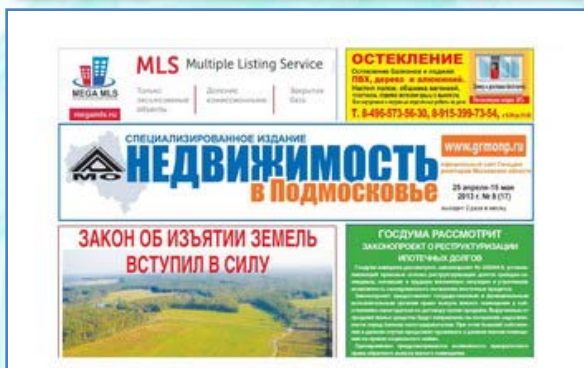
**Цена предложения 2-комнатных квартир «хрущёвок»** общей площадью 42-45 кв.м находится в диапазоне от 3,1 до 3,35 млн. рублей, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагаются по цене от 3,95 до 4,3 млн. руб. В домах "бизнес-класса" с отделкой за квартиры площадью 66 кв.м. просят от 5,2 до 5,6 млн. руб. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.4](#)) от 3,15 до 3,35 млн. руб.

**3-х комнатные квартиры** в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. предлагаются по цене от 3,9 млн. рублей до 4,45. В типовых домах квартиры площадью 63-72 кв.м. предлагаются по цене от 4,7 до 5,2 млн. рублей. В домах "бизнес-класса" с отделкой цены на квартиры площадью от 85-96 кв.м. составляют от 6,7 до 7,2 млн. рублей. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.4](#)) от 4,27 до 4,45 млн. руб.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*



## Вышли в свет № 7 и № 8 газеты «Недвижимость в Подмоскowie»



*В выпуске № 7 читайте:*

- Чем грозит принятие Госдумой закона о фиктивной регистрации простым арендодателям?
- В Госдуму РФ внесен законопроект, который устанавливает особенности контроля в области долевого строительства многоквартирного жилья.
- Участники Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» провели заседание брокерского Совета, на котором подытожили свою работу за последнее полугодие.
- Новости Гильдии риэлторов Московской области.
- Новости недвижимости Подмоскowie.
- Консультации юриста в сфере недвижимости.
- Средняя цена 1 кв. м жилья в городах Московской области.

[Скачать pdf-файл](#)

*В выпуске № 8 читайте:*

- В Раменском состоялось Общее собрание ГРМО и подведены итоги регионального конкурса профессионального признания на рынке недвижимости Московской области «Звезда Подмоскowie – 2012».
- Вступил в силу Закон об изъятии земель в Новой Москве и области. По кому он ударит больше всего - по частным собственникам или профессионалам рынка?
- Аналитика: чем вызвано затишье на рынке вторичного жилья Московской области, не характерное для весеннего сезона?
- Эксперты Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» составили рейтинг наиболее часто

встречающихся причин переноса или отказа от сделок с недвижимостью.

- Агентство недвижимости «Century21 Римарком» и Сбербанк России приглашают клиентов принять участие в «Ипотечных субботах», которые пройдут в Чехове и Троицке.
- Новости недвижимости Подмоскowie.
- 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 24 стр. формата А-3. Тел. для справок и приема рекламы: +7 (926) 351-48-55. E-MAIL:

[nvp.gazeta@yandex.ru](mailto:nvp.gazeta@yandex.ru), [nvp.gazeta@mail.ru](mailto:nvp.gazeta@mail.ru)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*

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



В этом номере читайте:

- В Раменском открылся новый торгово-офисный центр «НА БРОНИЦКОЙ»
- Комитет по долевого строительству: Правительство Москвы поддержало информационную кампанию Подмоскowie
- Поздравляем с избранием нового Президента Гильдии риэлторов Воскресенского района! ООО «СТАН-Р» (г.Ногинск) прошла процедуру сертификации брокерских услуг
- ООО «CENTURY 21 РИМАРКОМ» (г.Чехов) и Сбербанк приглашают на «ипотечные субботы»

13 марта 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентств недвижимости г.Щёлково

В Подольскую гильдию риэлторов принят новый член -ООО «Мегаполис»!

ООО «Century 21 Римарком» (г.Чехов) открыл дополнительный офис в г.Троицке

Члены ППР готовы присоединиться к мультилистинговой системе MEGA MLS

6 марта 2013 года ГРМО проведена очередная аттестация специалистов в Чеховской гильдии риэлторов

Состоялось очередное общее собрание членов Подольской гильдии риэлторов

Больше квартир — больше подарков от CENTURY 21 Римарком!

В Раменском состоялась рабочая встреча ГРМО с представителями Банка «Возрождение» (ОАО)

Состоялось первое заседание Экспертного совета премии PRO Realty 2012

Проведена процедура аттестации специалистов и сертификация брокерских услуг в ООО «МОСОБЛЖИЛСЕРВИС» (г.Люберцы)

В Раменском состоялось заседание Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области

Также в вестнике читайте новости Российской Гильдии Риэлторов, новости обучения, аналитику и мнения экспертов.

[Скачать Вестник](#)

**Приглашаем агентства недвижимости Московской области, а так же членов Гильдии к участию и размещению информации в следующем выпуске Вестника ГРМО.**

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**Вышел в свет 20-й номер газеты  
Гильдии риэлторов города  
Жуковского и Раменского района  
"Эксперт по недвижимости"**

19 апреля 2013 года вышел в свет **20-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:

- Интервью с председателем Союза Журналистов Подмосковья **Чернышовой Натальей Александровной**
- Гильдия риэлторов Московской области подводит итоги 2012 года на рынке недвижимости
- Статья ["Аренда - временное и необходимое решение жилищного вопроса"](#)
- Регистрация отменяется для сделок, но не для прав
- По чем нынче жилье в Подмосковье?
- Решение конфликтных ситуаций - задача Комитета по защите прав потребителей
- Незначительное снижение цен на рынке квартир в Раменском оживило рынок
- В рубрике "Это интересно" - заметка "В гостях хорошо, а дома лучше. Нормы жилья у животных."

### Также в этом номере:

- Новости рынка недвижимости
- База объектов недвижимости на вторичном рынке недвижимости, загородное жилье в Раменском и Жуковском

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!

- директора АН "ВТВ-Недвижимость" (пос.Львовский) Владимирову Татьяну Владимировну!
- директора ООО "Паритет" (г.Щелково) Долгих Руслана Викторовича!
- директора АН "Бастион" (г.Можайск) Коляскина Александра Ивановича!
- генерального директора "Производственно-коммерческая фирма" (г.Коломна) Кочеткову Марину Владимировну!
- генерального директора "Дельта-Истра" (г.Истра) Булгакова Максима Игоревича!
- генерального директора АН "Арманд-Недвижимость" (г.Пушкино) Страха Валентину Александровну!
- генерального директора "Сервис-Обмен" (г.Видное) Пугачеву Веронику Петровну!
- генерального директора "Первое Решение" (г.Домодедово) Жолобова Игоря Александровича!
- генерального директора "Ваш Дом" (г.Наро-Фоминск) Наумова Дмитрия Анатольевича!
- генерального директора ООО "ВизавиТО" (г.Краснознаменск) Бурлакову Наталью Викторовну!



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 АН "Защита" (г.Подольск) и руководителя Красюк Татьяну Борисовну!
- коллектив АН «Дом-Сервис» (г.Коломна) и генерального директора Сатарову Ольгу Вячеславовну!
- коллектив "Лига-Недвижимость" (г.Железнодорожный) и генерального директора Дроздова Евгения Юрьевича!
- коллектив "Альтернатива" (г.Электросталь) и генерального директора Селиванова Сергея Алексеевича!
- коллектив "Сервис-обмен" (г.Видное) и генерального директора Пугачеву Веронику Петровну!
- коллектив "Проектсервис Холдинг" (г.Москва) и генерального директора Артамонова Сергея Александровича!
- коллектив "Аналитическое агентство ЭРВЭЙ" (г.Москва) и генерального директора Крапина Александра Викторовича!
- коллектив "Северо-Восток ЛТД" (г.Пушкино) и директора Лаврентьеву Анну Александровну!
- коллектив "Мегаполис" (г.Подольск) и генерального директора Маркову Жанну Борисовну!
- коллектив АН «Квартал» (г.Мытищи) и директора Никулину Светлану Викторовну!
- коллектив АН «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь) и генерального директора Власенко Сергея Владимировича!
- коллектив АН «Земли Московии» (г.Раменское) и генерального директора Бубнова Сергея Ивановича!

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.