



Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



ВЕСТНИК ГРМО

июнь 2013



Содержание:

Жизнь Гильдии:

• 22 июня 2013 года В Раменском и Жуковском прошла «ипотечная суббота» Сбербанка России при участии Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района.....	стр. 5
• Банк «ГОРОД» и Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района провели «ипотечные пятницы».....	стр. 5
• 26 июня 2013 года в Раменском состоялся Региональный совет Гильдии риэлторов Московской области.....	стр. 6
• Банк «Возрождение» провел рабочую встречу с Чеховской гильдией риэлторов.....	стр. 7
• 20 и 21 июня 2013 года в Раменском прошел обучающий семинар – тренинг Зиновия Абрамова.....	стр. 8
• Банк «Возрождение» провел рабочую встречу в Мытищах с компаниями - членами Гильдии риэлторов Московской области.....	стр. 9
• АРСП поздравляет ГРМО с победой в Конкурсе WEB-Realtor 2013.....	стр. 10
• Гильдии риэлторов Московской области вручен Диплом информационного спонсора конкурса сайтов WEB-Realtor-2013.....	стр. 10
• Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис» объявляет о новых условиях приобретения франшизы.....	стр. 11
• АН «Мегаполис-Сервис» г. Электросталь награждено Дипломом ТПП РФ!.....	стр. 11
• Century21 Римарком совместно со Сбербанком приглашают на ипотечные субботы.....	стр. 12
• Банк «Возрождение» провел рабочую встречу с Коломенской гильдией риэлторов.....	стр. 13
• Риэлторы тоже умеют играть в футбол с азартом!.....	стр. 14
• ГРМО стала победителем VII ежегодного конкурса WEB Realtor 2013 в номинации «Лучший сайт общественного профессионального объединения»!.....	стр. 15
• Добрые Волшебники есть и в Гильдии риэлторов Московской области.....	стр. 17
• Компании – члены ГРМО стали номинантами Национального конкурса «Профессиональное признание - 2013».....	стр. 17
• Подольская гильдия риэлторов – лучшее профессиональное объединение муниципального образования РГР!.....	стр. 19
• 04 июня 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО со Среднерусским банком Сбербанка России.....	стр. 19
• ООО «Капитал Недвижимость» (г.Химки) принята в члены Химкинской торгово-промышленной палаты.....	стр. 20
• Президент ГРМО Хромов А.А. для телеканала "Москва 24": Как арендовать загородный дом в Подмоскowie.....	стр. 20
• Банк «Возрождение» провел рабочую встречу в Домодедово с компаниями - членами Гильдии риэлторов Московской области.....	стр. 21
• ГРМО - лучшее профессиональное объединение РГР в 2013 году!.....	стр. 22
• Более 80 докладов было представлено в рамках деловой программы XVII Конгресса по недвижимости в Челябинске.....	стр. 22
• 7 июня 2013 года состоялось официальное открытие XVII Национального Конгресса по недвижимости в Челябинске.....	стр. 23
• В Раменском прошел завершающий 4-й семинар Гороховского М.Я. для специалистов ГК «Кредит-Центр».....	стр. 24
• В коллективный договор страхования профессиональной ответственности ГРМО включено уже 103 компании!.....	стр. 25
• 29 мая 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с агентством недвижимости г.Щёлково.....	стр. 25
• ООО «Century 21 Римарком» (г.Чехов) вручил награды победителям конкурса «Пасха глазами детей».....	стр. 26



Содержание:

Новости обучения:

- Как снять возражения о цене квартиры?..... [стр. 27](#)
- Алексей Новиков рассказал, почему он не любит учить новичков [стр. 27](#)

Новости РГР:

- В ноябре 2013 года приглашаем на ежегодный Конгресс Национальной ассоциации риэлторов США в Сан-Франциско..... [стр. 29](#)
- 30 августа Московская Ассоциация Риэлторов приглашает принять участие в аналитической конференции Рынок недвижимости: ситуация, тенденции, прогноз..... [стр. 30](#)
- Во Владивостоке прошло заседание Правления ДГР..... [стр. 30](#)
- Президент ДГР принял участие в совещании по жилью..... [стр. 30](#)
- Основные итоги XVII Национального Конгресса..... [стр. 31](#)
- Объявлены победители международного конкурса WEB-Realtor-2013..... [стр. 33](#)
- Отчетный доклад Президента РГР Лупашко А.И. по результатам XXIII съезда РГР 9 июня 2013 года в Челябинске..... [стр. 36](#)
- Подведены итоги Национального Конкурса «Профессиональное признание 2013»!..... [стр. 40](#)
- 5 июня 2013 года состоялся XV Съезд Московской Ассоциации Риэлторов..... [стр. 42](#)

Мнение эксперта:

- Президент ГРМО Хромов А.А. для газеты "Родник": Жилье для молодой семьи. Какие программы существуют? К кому обратиться?..... [стр. 46](#)
- Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис" выявили ТОП-10 самых дешевых дачных направлений Подмосковья..... [стр. 48](#)
- В Подмосковье сложилась выгодная ситуация для улучшения жилищных условий..... [стр. 49](#)
- Эксперты ГРМО для журнала Метринфо.Ру: Новостройки Новой Москвы: готовые проекты. Самые застраиваемые города - Коммунарка, Щербинка, Московский. Столичная квартира за 3 миллиона в отстроенном доме!..... [стр. 50](#)
- Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»: Франшиза, чтобы выжить..... [стр. 53](#)
- Новостройки ближайшего Подмосковья: готовые проекты. Риски минимальны, ассортимент впечатляет, лидируют Красногорск, Мытищи и Балашиха..... [стр. 54](#)



Содержание:

Аналитика:

- Эксперты ГРМО для РИА Новости: Цены на готовое жилье в Подмосковье снизились в мае в 29 городах..... [стр. 58](#)
- Цены на жилье в Раменском в июне 2013 года, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчикова С.И.: Квартиры. Почти идилия..... [стр. 58](#)

Издания муниципальных Гильдий:

- Вышли в свет новые выпуски Вестника Гильдии риэлторов Московской области..... [стр. 59](#)
- Вышел в свет № 11 газеты «Недвижимость в Подмосковье» - первого специализированного издания для риэлторов и жителей Московской области..... [стр. 59](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 60](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 60](#)



22 июня 2013 года В Раменском и Жуковском прошла "ипотечная суббота" Сбербанка России при участии Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района



22 июня 2013 года в Раменском и Жуковском прошла **ипотечная суббота** Сбербанка России. Бесплатные консультации проходили по адресам:

- г.Раменское, ул.Красноармейская, 4б;
- г.Жуковский, ул.Чкалова, д.8.

Кредитные инспекторы консультировали по вопросам получения ипотечных средств, а также по вопросам получения кредита по стандартным и специальным ипотечным программам Сбербанка.

Бесплатную консультацию по приобретению квартир на вторичном рынке жилья и в новостройках, домов и участков предоставляли специалисты [группы компаний "Кредит-Центр"](#), входящей в Гильдию риэлторов города Жуковского и Раменского района.

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

Следующая "ипотечная суббота" Сбербанка в Раменском и Жуковском пройдет 20 июля 2013 года.

Пресс-служба [Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района](#)

Банк «ГОРОД» и ГРЖР провели «ипотечные пятницы»



На фото слева направо:

Леменовская Виктория Анатольевна

-зам. начальника отдела ипотечного кредитования Банка «ГОРОД» ;

Архангельская Виктория, риэлтор Агентства недвижимости «ДиАН»;

Белова Юлия Юрьевна, заместитель директора ООО "Агентство недвижимости "Кредит-Центр";

Князева Елена Анатольевна, управляющий ДО «Жуковский» Банка «ГОРОД»;

Болдаков Иван Григорьевич, специалист отдела вторичного рынка компании «Эко-Строй»;

Желаевская Светлана Владимировна, зам.

Управляющего ДО «Жуковский» Банка «ГОРОД»

31 мая 2013 года Банк «ГОРОД» и Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района (ГРЖР) провели «ипотечную пятницу» в Дополнительном офисе «Раменское» Банка «ГОРОД», расположенного по адресу: г.Раменское, ул. Красноармейская, д.8.

21 июня 2013 года «ипотечная пятница» состоялась в Дополнительном офисе «Жуковский» Банка «ГОРОД», расположенного по адресу: г. Жуковский, ул. Пушкина, д. 4.

В течение дня сотрудники Дополнительных офисов и специалисты по ипотечному кредитованию Банка «ГОРОД» проводили консультации по вопросу оформления ипотечного кредита. Рассказывали клиентам о преимуществах ипотечных программ и действующих специальных предложений на летний период.

В день проведения «ипотечной пятницы» в Дополнительном офисе «Жуковский» состоялась рабочая встреча представителей Агентств недвижимости ГРЖР и сотрудников Банка. На рабочей встрече обсуждались вопросы по продуктам ипотечного кредитования, действующие предложения и акции для клиентов, а также вопросы по общему взаимодействию.

Пресс-служба [АКБ "Город"](#)



**26 июня 2013 года в Раменском
состоялся Региональный совет
Гильдии риэлторов
Московской области**



На заседании присутствовали:

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

- **Мазурина Наталья Юрьевна**, Исполнительный директор ГРМО;

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

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

- **Шумов Михаил Борисович**, Президент [Серпуховской гильдии риэлторов](#);

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

- **Цельковский Александр Алексеевич**, Президент [Электростальской гильдии риэлторов](#).

На фото крупным планом слева направо:

Екатерина Воробьева, региональный менеджер Среднерусского банка Сбербанка России,
Марина Воронцова, региональный менеджер по ипотечному кредитованию управления по работе с партнерами Среднерусского банка Сбербанка России

На повестке дня обсуждались следующие вопросы:

- Отчёт о работе исполнительного аппарата:
- по мероприятиям;
- по оплате членских взносов;
- по аттестации специалистов;
- по сертификации компаний;
- по поступлению и расходованию финансовых средств - Отчёт исполнительного аппарата по членской базе, аттестации и сертификации.

О приёме в члены ГРМО:

- **ООО «Профит-Недвижимость»** (г.Ступино)- прямым членом;



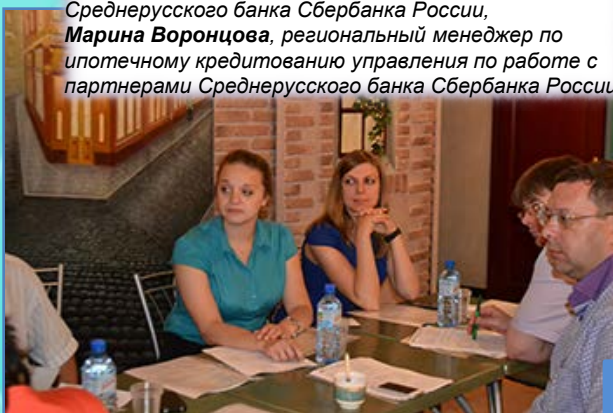
- **ООО «Перспектива и Право»** (г.Ступино) – прямым членом;



- **ИП Коннова Наталья Александровна** (г.Щёлково) – прямым членом.

Информация об итогах [XVII Национального Конгресса по недвижимости в Челябинске](#)
Информация об итогах [VII Международного конкурса сайтов рынка недвижимости WEB-Realtor](#)

О повышении размера членских взносов в ГРМО с 2014 года





На фото слева направо:
Хромов Андрей Александрович
Президент Гильдии риэлторов Московской области,
Цельковский Александр Алексеевич, Президент
Электростальской гильдии риэлторов

О развитии партнёрских отношений ГРМО со Сбербанком России в 2013 году рассказала **Екатерина Воробьева**, региональный менеджер Среднерусского банка Сбербанка России.

Информационное сообщение о политике членства в РГР

О Единой базе объектов недвижимости ГРМО

О поездке в составе делегации РГР на [Конгресс Национальной Ассоциации Риэлторов США](#) в ноябре 2013 года

На Региональном совете компании ООО "Агентство недвижимости "Мегаполис-Сервис" была вручена Грамота Сбербанка России за победу в Конкурсе "Надёжный партнёр" в номинации "Большой бизнес".

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Банк «Возрождение» провел рабочую встречу с Чеховской гильдией риэлторов

20 июня 2013 года В Чеховском филиале Банка «Возрождение» состоялась рабочая встреча представителей Банка «Возрождение» с руководителями агентств недвижимости – членов Чеховской гильдии риэлторов, целью которой стало укрепление партнерских отношений между компаниями – членами Гильдии риэлторов Московской области и банком, в соответствии с подписанным Соглашением между Банком и ГРМО.



Во встрече приняли участие: **Большакова Валентина Анатольевна** – Управляющий Чеховским филиалом Банка «Возрождение»; **Ермолаева Марина Владимировна** – Зам.начальника отдела по работе с партнерами Банка «Возрождение»; **Наумов Владимир Владимирович** – заместитель управляющего Чеховским филиалом Банка «Возрождение»; **Борисова Ирина Юрьевна** – исполнительный директор Чеховской гильдии риэлторов; **Чуланова Анна Владимировна** – исполнительный директор [ООО «Офис Лопасненский» МИЭЛЬ](#); **Артвик Татьяна Владимировна** – генеральный директор [ООО «Лидер-Сити»](#); **Боку Ен Ун** – генеральный директор [ООО «Римарком»](#); **Земенкова Эвелина Александровна** – юрист [ООО «АКЦЕНТ»](#); **Сидорова Ирина Николаевна** – агент [ООО «Диалог-М»](#).

На встрече обсуждались вопросы развития первичного и вторичного рынка и совместных продаж, параметры сотрудничества, совместного участия Чеховской гильдии риэлторов и Банка «Возрождение» в городских и районных мероприятиях, а также рассматривался вопрос о включении Гильдии в группу преференций.

По итогам встречи было достигнуто соглашение о плотном сотрудничестве с Чеховской гильдией риэлторов, разработана техническая схема взаимодействия, согласованы объемы ипотеки для льготного кредитования, а также рассмотрена возможность получения сертификатов по льготным ячейкам.

*Пресс-служба Банка «Возрождение
и Гильдии риэлторов Московской области*



20 и 21 июня 2013 года в Раменском прошел обучающий семинар – тренинг Зиновия Абрамова



20 и 21 июня 2013 года в г. Раменское Гильдией риэлторов Московской области был организован двухдневный обучающий семинар – тренинг Зиновия Абрамова **«Работу Риэлтора оплачивает тот, кто ее заказывает: Покупатель, Продавец, Арендатор, Арендодатель»** (построение справедливых и эффективных отношений между Риэлтором и Клиентом в новых рыночных условиях). **Зиновий Абрамов** - директор компании «ФКТ» (г. Киев), вице-президент Союза специалистов по недвижимости Украины, вице-президент Союза специалистов по недвижимости г. Киева.



В программу обучающего семинара – тренинга Зиновий включает следующие важные вопросы:

Реальные изменения на рынке риэлторской услуги

- Модели (варианты) оплаты работы Риэлтора
- Зачем Клиенту Риэлтор. Смысл риэлторской услуги
- Базовые понятия и определения для успешных переговоров с Клиентами
- Процесс ценообразования Организация спроса и управление спросом
- Работа Риэлтора с Продавцом, Арендодателем
- Работа Риэлтора с Покупателем, Арендатором
- Бесплатная работа – обман. Конфликты с Клиентами при оплате не заказанной работы Риэлтора: с Продавцом, с Покупателем
- Как заинтересовать Клиента оплатить работу Риэлтора и как это Клиенту объяснить
- Правильные ответы на наиболее часто встречающиеся возражения Клиентов при заключении платных договоров на оказание услуг: с Продавцом, с Покупателем
- Опасные тенденции на рынке риэлторской услуги. Анализ моделей (вариантов) оплаты работы Риэлтора. Выбор правильной модели.

Своим мнением по поводу семинара-тренинга поделились участники:



Хромов Андрей Александрович
Президент Гильдии риэлторов
Московской области, генеральный
директор [ЗАО «Кредит-Центр»](#)

Нахожу данный семинар глубоким, раскрывающим саму суть риэлторской услуги.

Я бы настоятельно рекомендовал посещение семинара Зиновия Абрамова тем, кто пришел на рынок недвижимости всерьез и надолго.



Порхунова Ирина Алексеевна
Генеральный директор ООО
«МОСОБЛЖИЛСЕРВИС» (г. Люберцы и
Люберецкий район)

Семинар длился более 14 академических часов, при этом все участники отметили прекрасное изложение материала, отличную работу с аудиторией, а так же наличие полезной информации, уже готовой для работы риэлтора и директора агентства недвижимости (АН).

Как передать словами те эмоции и процессы, которые происходили в голове? Поверьте, я посещаю разные тренинги по личностному росту. И знаю, о чем говорю. **Мой мозг просто закипал, шаблоны устоявшейся**

практики моей работы рвались на куски, **Зиновий информацию всё прибавляет и прибавляет – да какую!** Хочу отдать ему должное, он смог всколыхнуть то, что меня лично очень волновало: **это внутреннее несоответствие того, что я вижу, делаю, говорю и чувствую.**

Я себя считаю успешным директором АН, с опытом работы около 20 лет и именно в сфере недвижимости. И реально понимаю, что в нашем риэлторском бизнесе идут просто необратимые процессы, все так быстро меняется и не в пользу «риэлтора». Говоря на чистоту востребованность риэлтора катастрофически падает. Понаблюдайте, что происходит в Регистрационных палатах, 90% людей - это клиенты, которые уже не нуждаются в услугах риэлтора, они сами через интернет нашли друг друга договорились и спокойно оформляют сделки. Репутация риэлтора запятнана. Можно, конечно, обвинять СМИ, телевидение и журналистов, но главное - мы сами с вами **ВИНОВАТЫ**. Мы уже все привыкли к бешеной гонке за комиссией, за всевозможными риэлторскими технологиями, конкурсами, аккредитациями, чтобы стать «Лучшим агентством недвижимости» и т.д. **В этой гонке очень быстро черствеешь, а еще больше устаешь.** Я даже последнее время стала подумывать, может все это никому и не нужно вовсе, может пора остановиться и сменить профессию? Надоело все как-то...

Но Благодаря тренингу все встало на свои места, все по-доброму, по-человечески выстроилось в систему, я человек православный и многодетная мама, так вот не постесняюсь и скажу словами, что мне наконец удалось **в душе своей найти баланс и вдохновение.** Зиновий говорит кратко, точно выверенная фраза отражает ясность мысли лектора, жёстко и бескомпромиссно показывает ошибки в работе риэлтора. Для меня это был целый процесс: протеста, осознания и принятия. ОН дал мне **ВОЗМОЖНОСТЬ** увидеть мой бизнес, с позиции «правды», как он должен развиваться, что бы быть правильным бизнесом !!!

Я вспомнила как Академик М.С. Норбеков объяснял мне, каким бизнесом можно заниматься, а каким «запрещено». Есть бизнес, который моментально отнимает здоровье и разрушает семью. А вот как выстроить свое ДЕЛО так, чтобы доход и процветание ему

сопутствовали и на душе удовлетворение и радость были, за то что делаешь доброе и полезное Людям дело.

У меня реально опять появилось желание продолжать заниматься своим любимым «риэлторским делом»..., но только теперь, наверное, более осмысленно!



Макаренко Александр Владимирович
исполнительный директор [ООО «ЭКО-Строй»](#), Президент [Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района](#)

Семинар для меня оказался очень полезен.

Принципиально новым и интересным нахожу мнение о том, что работу риэлтора

оплачивает клиент, который его нанял, будь то продавец, покупатель, арендодатель или арендатор.



Мохначёв Фёдор Иванович
руководитель [ЗАО «Агентство недвижимости «Жилтраст»](#)
(Павловский Посад)

Зиновий рассказал о пяти моделях работы риэлтора с клиентом, существующих на рынке недвижимости. Та модель работы, которую З.Абрамов предлагает в качестве основы, интересна.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Банк «Возрождение» провел рабочую встречу в Мытищах с компаниями - членами Гильдии риэлторов Московской области

19 июня 2013 года В Мытищинском филиале банка «Возрождение» состоялась рабочая встреча представителей **Банка «Возрождение»** с руководителями агентств недвижимости, целью которой стало укрепление партнерских отношений между компаниями - членами ГРМО и банком, в соответствии с подписанным Соглашением между Банком и Гильдией риэлторов Московской области. Во встрече приняли участие: **Ермолаева Марина Владимировна** – Зам.начальника отдела по работе с партнерами Банка «Возрождение»; **Артисов Алексей Сергеевич** – начальник



Слева направо:

Ермолаева Марина Владимировна
-зам.начальника отдела по работе с партнерами
Банка «Возрождение»;

Артисов Алексей Сергеевич
-начальник отдела розничных операций
Мытищинского филиала Банка «Возрождение»;

Ларионова Вера Александровна
-генеральный директор АН «Ваш квартирный
вопрос»;

Никулина Светлана Викторовна
-генеральный директор АН «Квартал»

отдела розничных операций Мытищинского
филиала Банка «Возрождение»; **Ларионова
Вера Александровна** – генеральный директор
АН «Ваш квартирный вопрос»; **Никулина
Светлана Викторовна** – генеральный директор
АН «Квартал».

На встрече обсуждались вопросы развития
первичного и вторичного рынка и совместных
продаж, параметры сотрудничества,
совместного участия агентств недвижимости и
Банка «Возрождение» в городских и районных
мероприятиях, а также рассматривался вопрос о
включении компаний – членов Гильдии
риэлторов Московской области в группу
преференций.

По итогам встречи было достигнуто
соглашение о плотном сотрудничестве,
разработана техническая схема взаимодействия,
согласованы объемы ипотеки для льготного
кредитования, а также рассмотрена
возможность получения сертификатов по
льготным ячеейкам.

*Пресс-служба Банка «Возрождение
и Гильдии риэлторов Московской области*

АРСП поздравляет ГРМО с победой в Конкурсе WEB-Realtor 2013

В связи с победой Гильдии риэлторов
Московской области (ГРМО) в VII
международном ежегодном конкурсе сайтов в
сфере недвижимости WEB-Realtor-2013



был высоко оценен не только
квалифицированным жюри, но и другими
участниками конкурса, что говорит о высокой
профессиональной работе Вашей компании.

Желаем Вам новых творческих замыслов и их
успешной реализации, а также неиссякаемого
оптимизма, успехов в новых победах и
свершений."

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Гильдии риэлторов Московской области вручен Диплом информационного спонсора конкурса сайтов WEB-Realtor-2013



По результатам
VII
**Международного
конкурса сайтов
WEB-Realtor-
2013** - Гильдии
риэлторов
Московской
области (ГРМО)
был вручен
Диплом
Информационного
спонсора.

Итоги Конкурса
подводились 14 июня 2013 года **Ассоциацией
риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской
области** (АРСПб и ЛО).

Подробнее о результатах Конкурса [смотрите
здесь>>>](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



исполнительный
директор
**Ассоциации
Риэлторов Санкт-
Петербурга и
Ленинградской
области (АРСП)**
**Мошнов Александр
Николаевич**
поздравил Гильдию:
"Интернет проект
Вашей компании



**Агентство недвижимости
«Мегаполис-Сервис» объявляет
о новых условиях приобретения
франшизы**



Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис» объявляет о новых условиях приобретения франшизы. Теперь разовый платеж составляет 150 тыс. руб., а роялти 10 тыс. руб. ежемесячно. Причем первые шесть месяцев франчайзи пользуется брендом бесплатно, с 7 месяца платежи составят 3 тыс. руб., с 12 месяца – 5 тыс. руб., а с 18 месяца – 10 тыс. руб. Первым покупателям предоставляется бонус в виде бесплатной вывески и эксклюзивного права на территорию. Примерные затраты на открытие офиса могут составить 300 тыс. руб.

«Сегодня чтобы начать и, тем более, «раскрутить» свой бизнес в сфере недвижимости требуется много времени и сил, - говорит **Сергей Власенко**, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» (коллективный член Гильдии риэлторов Московской области). – Прошли те времена, когда любой маклер в течение года мог дорасти до собственного агентства недвижимости. Использование бренда «Мегаполис-Сервис» может стать хорошим стартом для новичков в нашем деле. Свои услуги мы готовы предложить и состоявшимся профессионалам. Случается, что в поиске путей развития своей компании они обращаются к возможностям франчайзинга сетевых компаний и выигрывают!»

Франшиза от Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» это:

- известный бренд
- безупречная репутация
- всероссийский охват сети
- консалтинговая поддержка на всех этапах развития
- рекламная и PR-поддержка
- непрерывные потоки клиентов и совместные

сделки (в том числе межрегиональные)

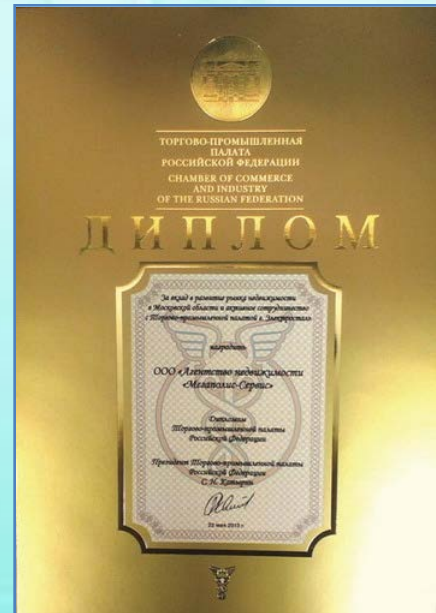
- обучение и тренинги для сотрудников
- демократичность, открытость сообщества
- и ценность каждого участника

**Важная особенность франшизы
«Мегаполис-Сервис»:**

Потенциальный франчайзи для начала может стать участником Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис», продолжая самостоятельное ведение бизнеса под своим именем. При этом у нового участника есть время, чтобы оценить возможности и услуги партнерства, и уже после этого принять решение о покупке франшизы.

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

**АН «Мегаполис-Сервис»
г. Электросталь награждено
Дипломом ТПП РФ!**



ООО «Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис» г.Электросталь, участник НП «Корпорация риэлторов» «Мегаполис-Сервис», член Гильдии риэлторов Московской области, получило высокую награду - Диплом Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. Заслуги риэлторской компании отмечены за вклад в развитие рынка недвижимости в Московской области и активное сотрудничество с Торгово-промышленной палатой г.Электросталь.

Сама награда была вручена 30 мая на торжественном мероприятии, организованном ТПП г. Электросталь, которое состоялось на территории Комплекса отдыха «Бисерово» и

было посвящено «Дню предпринимателя».

По словам исполнительного директора АН «Мегаполис-Сервис» г. Электросталь **Натальи Шориной**, вручение диплома от центрального аппарата Торгово-промышленной палаты Российской Федерации стало приятной неожиданностью, но на это были веские причины:

- Наша компания на протяжении почти десятилетия является активным участником Торгово-промышленной палаты г. Электросталь. Ее генеральный директор **Сергей Власенко** был одним из первых руководителей ТПП г. Электростали и стоял у истоков создания Электростальской гильдии риэлторов. К тому же «Мегаполис-Сервис» давно уже стал в городе сильным брендом и законодателем мод на рынке недвижимости, в чем заслуга каждого члена слаженного коллектива агентства недвижимости. Мы любим наших клиентов и стремимся предоставлять им надежные, профессиональные и качественные услуги на самом высоком уровне, поэтому в нашем агентстве достаточно высок уровень лояльных клиентов, обращающихся по рекомендациям родственников, друзей и знакомых!

На мероприятии, посвященном «Дню предпринимателя», Торгово-промышленной палатой города Электросталь Московской области были также вручены Почетные грамоты специалистам центрального офиса АН «Мегаполис-Сервис» **Олегу Финогееву и Наталье Бондарь** за многолетний добросовестный труд и профессиональную работу на рынке недвижимости Московской области. И **Олег Анатольевич**, и **Наталья Владимировна** справедливо полагают, что врученные им награды свидетельствуют о том, что профессия риэлтора становится все более узнаваемой и уважаемой в обществе, что достижимо только создавая прозрачный и цивилизованный рынок недвижимости.

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

Century21 Римарком совместно со Сбербанком проводят ипотечные субботы

Ипотечная суббота АН Century21 Римарком и Сбербанк России, организованная в рамках проекта «МегаЭКСПерт Сбербанк», проходила



29 июня в офисах АН Century21 Римарком по адресам: г. Чехов, ул. Набережная д. 3 и в г. Троицке, Парковый пер. д. 4.

Все посетители данного мероприятия, желающие приобрести современное комфортное жилье на максимально выгодных условиях, смогли получить консультацию кредитного инспектора Сбербанка России, подобрать оптимальный вариант ипотечного кредита, рассчитать ежемесячные платежи, а также ознакомиться с необходимым комплектом документов и правилами оформления кредита на приобретение жилой недвижимости.

Специалисты АН «Century21 Римарком» ответили на вопросы посетителей о рынке недвижимости Москвы и Подмосковья и быстро помогли подобрать интересующий их объект. За счет привлечения кредитных средств клиентам агентства подбирали объект недвижимости: готовая или строящаяся квартира, загородный дом и т. д. Оказывали квалифицированную помощь в оформлении кредита на индивидуальное жилищное строительство.

Клиентам Сбербанка, получившим одобрение по заявке на жилищный кредит, предоставлена скидка на услуги агентства в размере 20 %.

Дополнительную информацию можно получить по телефонам в г. Чехов: +7 (496) 722-13-47, +7 (495) 974-97-17 и в г. Троицк: +7 (495) 840-56-00, +7 (495) 721-73-60.

В 2012 году АН «Century 21 Римарком» в рамках членства в НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» удостоено статуса «ЭКСПерт-партнер» Сбербанка России.

Экспертный статус подтверждает, что все агенты по недвижимости АН «Century21 Римарком» прошли специализированное обучение, получили сертификат Сбербанка «Надежный партнер» и имеют право консультировать клиентов и оформлять жилищные кредиты по программам ипотечного кредитования Сбербанка России.

[АН Century 21 Римарком](#)

Банк «Возрождение» провел рабочую встречу с Коломенской гильдией риэлторов

14 июня 2013 года в Коломне состоялась рабочая встреча представителей банка «Возрождение» с компаниями Коломенской гильдии риэлторов. На встрече присутствовали: Начальник отдела по работе с партнёрами Департамента розничного бизнеса банка «Возрождение» - **Балацкая Владислава Александровна**, Заместитель Начальника отдела по работе с партнёрами Департамента розничного бизнеса банка «Возрождение» - **Ермолаева Марина Владимировна**, Начальник Управления розничных операций банка «Возрождение» - **Пименов Сергей Николаевич**, управляющий Коломенским филиалом банка «Возрождение» - **Михаил Костеневич**. Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области – **Мазурина Наталья Юрьевна**, Президент Коломенской гильдии риэлторов – **Астафьев Борис Викторович**, Заместитель директора филиала «Коломнамежрайгаз» ГУП МО «МОСОБЛГАЗ» - **Рассказов Сергей Сергеевич**, Президент Рязанской палаты недвижимости – **Огнев Геннадий Гаврилович** и руководители агентств недвижимости г. Рязани и г. Луховицы.



Слева направо:

Ермолаева Марина Владимировна
-Заместитель Начальника отдела по работе с партнёрами Департамента розничного бизнеса банка «Возрождение»;
Балацкая Владислава Александровна
-Начальник отдела по работе с партнёрами Департамента розничного бизнеса банка «Возрождение»;
Астафьев Борис Викторович
-Президент Коломенской гильдии риэлторов;
Мазурина Наталья Юрьевна
-Исполнительный директор ГРМО

Собравшиеся обсудили продукт «Газификация жилья», предоставляемый в рамках сотрудничества с компанией ГУП МО «Мособлгаз». Представители агентств недвижимости задавали много вопросов об условиях его предоставления, после чего было достигнуто соглашение о том, что члены Коломенской гильдии риэлторов смогут получать информацию о сроках и стоимости подключения объектов напрямую в техническом отделе филиала «Коломнамежрайгаз» ГУП МО «МОСОБЛГАЗ».



«Сотрудничество банка «Возрождение» с Гильдией риэлторов Московской области позволяет, в конечном итоге, обеспечить информированность клиентов о преимуществах продуктов банка и программах, например, таких как новая ипотечная программа «Квартира-Новостройка 2013 (10-13-25)». На рабочей встрече была разработана техническая схема взаимодействия, согласованы объемы ипотеки для льготного кредитования, а также рассмотрена возможность получения сертификатов по льготным ячейкам. Подводя итоги встречи, хочется отметить, что всем нам и потребителю, в первую очередь, очень выгодно плотное сотрудничество Банка и Гильдии», — прокомментировал управляющий Коломенским филиалом банка «Возрождение» **Михаил Костеневич**.

Группы банка «Возрождение»:
www.facebook.com/Vozrozhdenie
http://vk.com/vozrozhdenie_time

Пресс-служба банка «Возрождение»

Риэлторы тоже умеют играть в футбол с азартом!



Товарищеский матч по футболу состоялся между сборными командами агентств недвижимости «Мегаполис-сервис» из г.Электросталь и г.Железнодорожный. Игра, проходившая на электростальском стадионе «Металлург», наверняка станет отправной точкой футбольного турнира, который в скором будущем пройдет под эгидой НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», ведь его участники являются сотрудниками агентств недвижимости, объединившихся под крылом партнерства. По неофициально утвержденному регламенту, встреча команд-соперников проходила в два тайма по 30 минут. С каждой стороны принят участие в футбольном поединке могли по 4 полевых игрока и вратарь.

За электростальцев, в составе которых были представители сразу двух АН - «Мегаполис-сервис» и Century 21 Мегаполис-Сервис, выступали капитан команды, генеральный директор Century 21 Мегаполис-Сервис Александр Цельковский, а также специалисты по недвижимости Евгений Верещагин, Сергей Флегонтов, Алексей Кочетков, Руслан Самигуллин и Александр Рошин. Цвета железнодорожников защищали капитан команды, генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Железнодорожный Аркадий Власенко, специалисты по недвижимости Илья Степанищев, Вадим Матвейчук, Сергей Шупиков и Сергей Сухарев. С первых же минут команда из Железнодорожного действовала активнее соперников и в первые 5-7 минут матча практически оккупировала штрафную площадку хозяев поля. Но, как это часто бывает в футболе, не забиваешь ты – забивают тебе: первыми открыли счет именно электростальцы.

Затем команды обменялись опасными моментами, в одном из которых атака гостей закончилась голом в ворота соперника - 1:1. Под занавес первого тайма инициативой завладели уже футболисты из Электростали, сумевшие вновь повести в счете - 2:1. А после перерыва инициативой завладели хозяева, которые уверенно довели игру до победы - 8:3. Однако разочарования не было ни у победителей, ни у проигравших – все участники футбольного сражения были едины в его оценке: важен не результат, а то, что сотрудники агентств недвижимости загорелись идеей встречаться на футбольных полях как можно чаще!

Илья Степанищев, специалист по недвижимости АН «Мегаполис-Сервис» г. Железнодорожный:

- Команда хозяев была значительно моложе нас, к тому же игра проходила на их поле, а родные стены, как мы знаем, помогают. Но это не самое главное, 70% их успеха - это... заслуга группы поддержки, а у команды Александра Цельковского она была очень и очень сильной. Что же касается нашей команды, то мы будем тренироваться. Думаю, матч-реванш не за горами! Надеюсь, брошенный нами вызов поддержат коллеги по партнерству из других городов. Приглашаем всех!

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

Молодцы коллеги!!! Огромное спасибо Илье Степанищеву за инициативу и проявленные организаторские качества! Он первым подхватил идею, казалось, лежащую на поверхности. Атмосфера матча была по-настоящему спортивной. А группа поддержки хозяев доказала всем, что не только мужчины выходят на первые роли в спортивных состязаниях. Уверен, что, преодолев организационные вопросы и попробовав свои силы в ряде товарищеских матчей, мы сможем замахнуться на полноценный футбольный турнир между командами-участниками НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», в которую уже сегодня входят более 60 агентств недвижимости из Подмоскovie, Москвы и регионов страны.. Так держать!



Александр Целыковский, генеральный директор Century 21 Мегapolis-Сервис г. Электросталь:

Прекрасная игра, прекрасная атмосфера матча! Наша группа поддержки, действительно, выше всяких похвал, за что им огромное спасибо! Мы принимаем вызов коллег из Железнодорожного по матчу-реваншу, а также готовы сразиться с коллегами по партнерству из любого города!

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

Результат матча соответствует физической подготовке нашей возрастной команды, но главное – начало положено! Столько азарта на футбольном поле давно не испытывал. Понравилось абсолютно все! Убежден, что футбольные успехи нашей команды еще впереди, тем более, что коллеги по партнерству с воодушевлением восприняли идею проведения полноценного футбольного турнира на Кубок НП «Корпорация риэлторов «Мегapolis-Сервис». И это здорово, что в Корпорации риэлторов мы сможем общаться друг с другом не только по рабочим вопросам или при проведении совместных культурных мероприятий, но и на спортивных площадках!

Жанна Маркова, генеральный директор АН «Мегapolis», г. Подольск:

Наши коллеги из Электростали и Железнодорожного просто молодцы! Они – первые, а значит, все победители! Обязательно постараюсь собрать команду в Подольске, нам это, действительно, интересно...

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

**ГРМО стала победителем
VII ежегодного конкурса
WEB Realtor 2013 в номинации
"Лучший сайт общественного
профессионального объединения"!**



Слева направо:

Слева направо:

Крючева Анна Валерьевна

PR-специалист Гильдии риэлторов Московской области,

Карамаликов Юрий Иванович

вице-Президент Московской ассоциации риэлторов

14 июня 2013 года [Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области](#) (АРСПб и ЛО) подвела итоги **VII ежегодного конкурса WEB Realtor 2013** среди обладателей интернет - порталов и сайтов рынка недвижимости.

[Web Realtor](#) - это профессиональный конкурс в сфере интернет - деятельности и признание компаний-участников лучшими в области недвижимости. Сегодня сайт компании – это эффективный инструмент для работы с клиентами.

Конкурс **WEB - Realtor – 2013** проводится при поддержке: Комитета по управлению городским имуществом, Российской Гильдии Риэлторов, Санкт-Петербургского государственного бюджетного учреждения Горжилобмен, НП "Объединение строителей СПб". Проводили Конкурс Президент [Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Загоровский Юрий Дарьевич](#) и Председатель комитета по информационным технологиям АРСРПб и ЛО **Сосновский Сергей Петрович**.

Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) стала призером в номинации

"Лучший сайт профессионального объединения". Диплом и статуэтку вручал директор по бизнес-коммуникациям [Группы компаний "Миэль"](#), вице-Президент Московской ассоциации риэлторов **Карамаликов Юрий Иванович**. Победу в Конкурсе комментирует **Хромов Андрей Александрович**, Президент ГРМО:

Хромов Андрей Александрович
Президент Гильдии риэлторов
Московской области



От Гильдии риэлторов Московской области хочу выразить признательность организаторам Конкурса и [экспертному совету](#) за столь высокую оценку нашего сайта www.grmonp.ru.

Считаю, что эта победа стала результатом длительной непрерывной работы исполнительного аппарата Гильдии и активности членов ГРМО.

Интернет-технологии выполняют одну из важнейших задач на ранке недвижимости, способствуют развитию цивилизованных отношений, создает единое информационное поле, объединяет на своей площадке риэлторов со всей России и других стран. Не удивительно, что в Конкурсе WEB - Realtor участвуют не только региональные компании, но и представители зарубежных стран.

В свою очередь, мы всегда готовы поддерживать профессиональный конкурс в сфере интернет - деятельности. Соответствующую информацию регулярно размещаем на нашем сайте и планируем и далее освещать наиболее значимые мероприятия на рынке недвижимости.



Также Дипломы победителей, статуэтки с символикой Конкурса и памятные призы были вручены участникам в следующих номинациях:

- Лучший сайт риэлторской компании численностью менее 50 сотрудников
- Лучший сайт риэлторской компании численностью более 50 сотрудников
- Лучший региональный сайт агентства недвижимости
- Лучший сайт зарубежной недвижимости
- Лучший сайт жилой недвижимости
- Лучший сайт загородной недвижимости
- Лучший сайт коммерческой недвижимости
- Лучший сайт строительной компании
- Лучший промо-сайт проектов рынка недвижимости
- Лучший сайт на рынке финансовых услуг (банки, страховые и др. компании)
- Лучший дебютант на рынке недвижимости (новичок на рынке недвижимости, не более 2 лет)
- Лучший интернет-портал по освещению рынка недвижимости
- Лучшее представительство в соц.сети
- Лучший сайт по развитию гос.услуг на рынке недвижимости
- Лучший сайт по продвижению и развитию интернет-технологий на рынке недвижимости
- Лучший личный сайт специалиста по недвижимости
- Лучший сайт профессионального объединения

Подробнее о результатах Конкурса [смотрите в ближайшее время здесь>>>](#).

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

Добрые Волшебники есть и в Гильдии риэлторов Московской области



9 июня 2013 года в г. Челябинске на Торжественном приёме Национального конкурса «Профессиональное признание - 2013», проводимого Российской Гильдией Риэлторов, перед присутствующими выступали очень талантливые дети из Детского Благотворительного Фонда в поддержку талантливых детей «Андрюша» им. Андрея Жаботинского.

Детский фонд «Андрюша» был создан в июле 2009 года в память о талантливом и светлом мальчике Андрее Жаботинском. Основная цель деятельности фонда – поддержка наиболее одарённых детей Южного Урала, содействие детским образовательным культурным учреждениям области. Детский фонд «Андрюша» - партнёр многих ведущих общественных организаций России.

Все дети мечтают о Чуде и верят, что где-то на Земле живут Добрые Волшебники. А когда чего-то желаешь очень-очень сильно, то это обязательно сбывается! Мы, взрослые, можем стать Добрыми Волшебниками для наших детей и совершить чудо – зажечь чью-то маленькую талантливую Звёздочку, дать ей шанс взлететь высоко и радовать нас своим ярким Светом. А прикоснувшись к этим лучикам Света, мы и сами станем чуть лучше, чуть добрее, чуть счастливее...

Такими Добрыми Волшебниками стали и руководители компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области! По зову сердца они не могли не внести свой скромный вклад в этот детский фонд: **Хромов Андрей Александрович** – Президент ГРМО; **Мазурин Николай Михайлович** – Председатель Совета



Добрые волшебники:

Боку Ен Ун

-генеральный директор ООО ««Century 21 Римарком» (г.Чехов)

Хромов Андрей Александрович

-Президент ГРМО;

Мазурин Николай Михайлович

-Председатель Совета директоров Группы компаний «Кредит-Центр» (г.Раменское)

Алексеев Юрий Владимирович

-Председатель Совета директоров Группы компаний «ПЖИ» (г.Подольск)

директоров Группы компаний «Кредит-Центр» (г.Раменское); **Алексеев Юрий Владимирович** - Председатель Совета директоров Группы компаний «ПЖИ» (г.Подольск); **Боку Ен Ун** – генеральный директор ООО ««Century 21 Римарком» (г.Чехов).

**Дадим детям шанс поверить в Чудо!
Поверить в себя.**

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Компании – члены ГРМО стали
номинантами Национального
конкурса «Профессиональное
признание - 2013»**



Участники Торжественного приёма
Национального конкурса
«Профессиональное признание - 2013»

9 июня 2013 года в г. Челябинске состоялся Торжественный приём Национального конкурса «Профессиональное признание - 2013», проводимого Российской Гильдией Риэлторов. Мероприятие проводилось в банкетном зале «Купол» пятизвёздочного гранд-отеля «Видгоф». Конкурс проводится с 1998 года. Его целью является привлечение широкого внимания граждан и риэлторского сообщества к компаниям, работающим на рынке недвижимости, их деятельности в повышении уровня оказываемых услуг, соблюдения высоких стандартов качества.

Отбор Лауреатов из числа номинантов по каждой номинации проводит Единая Конкурсная Комиссия, которая состоит из почётных членов РГР, председателей конкурсных комиссий, представителей органов государственной власти и управления, СМИ.

Гильдия риэлторов Московской области и компании – члены ГРМО приняли самое активное участие в Конкурсе и стали номинантами во многих номинациях – это наши лучшие компании!

Гильдия риэлторов Московской области, Президент – **Хромов Андрей Александрович**, стала номинантом в номинации «**Лучший интернет-сайт региональной ассоциации 2013**» !

Помимо компаний из Подольска, компания **ООО «Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис»** (г.Электросталь), генеральный директор **Власенко Сергей Владимирович**, стала номинантом в номинации «**Лучшая брокерская компания малых городов России (населением до 150 тыс.)**»!



Власенко Сергей Владимирович
-Генеральный директор ООО «АН
«Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь) и
победитель Конкурса;
Хромов Андрей Александрович
-Президент ГРМО

Компания **ООО «Коломенский центр оценки и экспертизы»** (г.Коломна), директор **Астафьев Борис Викторович**, стала номинантом в номинации «**Лучшая оценочная компания в сфере недвижимости 2013**» !



Вручение диплома победителю:
Астафьеву Борису Викторовичу
-Директору ООО «Коломенский центр
оценки и экспертизы» (г.Коломна)

Компания **ООО «Восток»** (г.Москва), директор **Прокофьев Сергей Валерьевич**, стала номинантом в номинации «**Лучшее учебное заведение по подготовке специалистов рынка недвижимости 2013**»!

Поздравляем победителей! Вот такие замечательные компании у нас в Гильдии риэлторов Московской области! По итогам проведения XVII Национального Конгресса и Конкурса, Президенту ГРМО, Хромову Андрею Александровичу было вручено Благодарственное письмо от Российской Гильдии Риэлторов за активную работу и участие в XVII Национальном Конгрессе!



Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

Подольская гильдия риэлторов – лучшее профессиональное объединение муниципального образования РГР!



Вручение награды победителю
Забродину Ивану Петровичу
-Президенту Подольской гильдии риэлторов

9 июня 2013 года в г. Челябинске состоялся Торжественный приём Национального конкурса «Профессиональное признание - 2013», проводимого Российской Гильдией Риэлторов. Мероприятие проводилось в банкетном зале «Купол» пятизвёздочного гранд-отеля «Видгоф». Конкурс проводится с 1998 года. Его целью является привлечение широкого внимания граждан и риэлторского сообщества к компаниям, работающим на рынке недвижимости, их деятельности в повышении уровня оказываемых услуг, соблюдения высоких стандартов качества.

Отбор Лауреатов из числа номинантов по каждой номинации проводит Единая Конкурсная Комиссия, которая состоит из почётных членов РГР, председателей конкурсных комиссий, представителей органов государственной власти и управления, СМИ.

В этом году **Подольская гильдия риэлторов**, Президент **Забродин Иван Петрович**, стала Лауреатом Конкурса в номинации «**Лучшее профессиональное объединение муниципального образования РГР 2013**». Это очень значимое событие для Гильдии риэлторов Московской области! В ГРМО входит 16 муниципальных гильдий, им есть на кого равняться! Поздравляем Лауреата! И компании, входящие в Подольскую гильдию риэлторов приняли активное участие в Конкурсе! Так **ООО «Ипотечная компания Московской области»**, генеральный директор **Забродин Иван Петрович** - номинант сразу в нескольких номинациях Конкурса:



- «**Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2013 (численностью сотрудников до 30 чел.)**»

- «**Лучшая брокерская компания на рынке ипотечных сделок 2013**»

- «**Лучший девелоперский проект 2013**» ! Компания **ООО «Перспектива»**, генеральный директор **Никкульшин Андрей Валерьевич**, стала номинантом в номинации «**Лучшая брокерская компания на рынке аренды жилья 2013**» !

Мы поздравляем наши компании с победой и желаем им процветания!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

04 июня 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО со Среднерусским банком Сбербанка России

04 июня 2013 года в Москве состоялась рабочая встреча Президента ГРМО – **Хромова Андрея Александровича** и Исполнительного директора ГРМО – **Мазуриной Натальи Юрьевны** с директором Управления по работе с партнёрами Среднерусского банка Сбербанка России – **Бабкиным Алексеем Леонидовичем**, начальником Управления по работе с партнёрами Головного отделения Сбербанка России по Московской области – **Ульяновой Марией Александровной**, региональным менеджером Управления по работе с партнёрами Головного отделения Сбербанка России по Московской области – **Воробьёвой Екатериной** и главным инспектором Пресс-центра СРБ – **Щеголихиным Ильёй**.



Слева направо:

Хромов Андрей Александрович

-Президент ГРМО;

Бабкин Алексей Леонидович

-Директор УПРП СРБ;

Щеголихин Илья

-Главный инспектор Пресс-центра СРБ;

Ульянова Мария Александровна

-Начальник УПРП ГОСБ МО;

Воробьева Екатерина

-Региональный менеджер УПРП ГОСБ МО

На встрече обсуждались итоги работы за 2012 год, а также вопросы дальнейшего сотрудничества: разработка формата и внедрение статистического учёта продаж ипотечных сделок, проводимых компаниями — членами Гильдии риэлторов Московской области, внедрение проекта «ПОТОК», проведение Конкурса «Надёжный партнёр-2013», организация и проведение совместной Конференции. В ходе обсуждения определены стратегические направления развития отношений между ГРМО и Среднерусским банком на 2013 год.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Зверева Светлана Владимировна**

-участник областного Форума

07.06.2013 года на заседании Химкинской торгово-промышленной палаты руководителю **ООО "Капитал Недвижимость"**, Зверевой **Светлане Владимировне**, был вручен Сертификат и членский билет.

Агентство «Капитал Недвижимость» - это очень активное агентство, принимающее участие во всех мероприятиях Гильдии риэлторов Московской области, имеющее команду высококвалифицированных профессионалов: риэлторов, юристов, ипотечных брокеров, — специализирующихся на операциях с недвижимостью Москвы, Подмоскovie и ближнего Зарубежья.

30 мая 2013 года компания приняла участие в работе областного Форума, посвященного Дню российского предпринимательства.

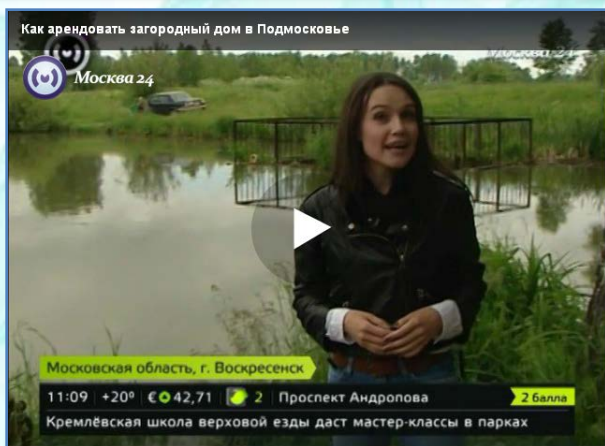
*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**ООО «Капитал Недвижимость»
(г.Химки) принята в члены
Химкинской торгово-промышленной
палаты**

**Зверева Светлана Владимировна**-руководитель ООО "Капитал
Недвижимость"

**Президент ГРМО Хромов А.А.
для телеканала "Москва 24":
Как арендовать загородный дом
в Подмоскovie**

Москвичи все чаще арендуют коттеджи в Подмоскovie, чтобы провести в них выходные или отпуск. Правда вместо приятного отдыха нередко люди получают массу проблем. Доставить головную боль может неправильно подписанный договор или стоимость аренды, которая оказывается выше обещанной риэлторами. Корреспондент телеканала "Москва 24" выяснила, как избежать досадных оплошностей и сделать отдых за городом беззаботным и приятным.



Своим мнением о загородном отдыхе также поделился Президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Хромов Андрей Александрович**.

[Посмотреть сюжет](#)
[Москва 24](#)

Банк «Возрождение» провел рабочую встречу в Домодедово с компаниями - членами Гильдии риэлторов Московской области

07 июня 2013 года В Домодедовском филиале банка «Возрождение» состоялась рабочая встреча представителей **Банка «Возрождение»** с руководителями агентств недвижимости, целью которой стало укрепление партнерских отношений между компаниями - членами ГРМО и банком, в соответствии с подписанным Соглашением между Банком и Гильдией риэлторов Московской области. Во встрече приняли участие:

Балацкая Владислава Александровна – Начальник отдела по работе с партнерами Банка «Возрождение»;

Ермолаева Марина Владимировна – Зам.начальника отдела по работе с партнерами Банка «Возрождение»;

Фомичёва Татьяна Анатольевна – Управляющий Домодедовским филиалом Банка «Возрождение»;

Осиюк Вадим Игоревич – Заместитель Управляющего Домодедовским филиалом Банка «Возрождение»;

Ефремов Максим Валерьевич – Начальник Дополнительного офиса;

Стратонов Григорий Николаевич – Генеральный директор ООО «Агентство «Ипотечный центр»;

Кокорин Михаил Александрович – Генеральный директор Компании «Бизнес Консалтинг»;
Елена Гордеева – Эксперт ООО «Kredo-MTK».



«Мы искренне рады тесному сотрудничеству с Домодедовской гильдией риэлторов. Возможность взаимовыгодного сотрудничества с ведущими представителями рынка недвижимости всегда имела для нас стратегическое значение в развитии бизнеса. Надеюсь, что у нас сложатся долгосрочные и перспективные отношения», – отметила **Татьяна Фомичева**, управляющий Домодедовским филиалом.

На встрече обсуждались вопросы развития первичного и вторичного рынка и совместных продаж, параметры сотрудничества, совместного участия Домодедовской гильдии риэлторов и **Банка «Возрождение»** в городских и районных мероприятиях, а также рассматривался вопрос о включении Гильдии в группу предпочтений.

По итогам встречи было достигнуто соглашение о плотном сотрудничестве с Домодедовской гильдией риэлторов, разработана техническая схема взаимодействия, согласованы объемы ипотеки для льготного кредитования, а также рассмотрена возможность получения сертификатов по льготным ячейкам.

Пресс-служба Банка "Возрождение" и Гильдии риэлторов Московской области

ГРМО - лучшее профессиональное объединение РГР в 2013 году!



В рамках XVII Национального Конгресса по недвижимости, проходившего с 6 по 9 июня 2013 года в Челябинске, 8 июня в ресторане «Купол» Гранд отеля «ВИДГОФ» состоялся торжественный прием ежегодного Национального Конкурса «Профессиональное признание 2013».

В финал Конкурса в 20 номинациях прошли 74 номинанта из разных городов России. Наиболее ярким и запоминающимся событием стало награждение победителя номинации "Лучшее профессиональное объединение РГР 2013". Лучшим в этом году стала **Гильдия риэлторов Московской области**.

Также финалистами были: Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Объединение риэлторов Тюменской области.

Для Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) данная победа является результатом большой работы.

Приятно получать поздравления от других объединений. [Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области](#) поздравила Гильдию с победой в конкурсе «Профессиональное признание». Пожелала не останавливаться на достигнутом, новых вершин, успехов и реализации свежих идей!

В этом году Гильдия риэлторов Московской области во второй раз за свою 15-летнюю деятельность стала победителем. Впервые это было на X Юбилейном Конкурсе «Профессиональное признание 2007».

[Скачать фотографии с Конгресса>>>](#)

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Более 80 докладов было представлено в рамках деловой программы XVII Конгресса по недвижимости в Челябинске



Оргкомитет проходящего в Челябинске XVII Национального Конгресса по недвижимости представил участникам насыщенную деловую программу. В течение 2-х дней Конгресса, 7-8 июня 2013 года, в конференц-залах Гранд-отеля «ВИДГОФ», прозвучало более 80 докладов на самые актуальные темы рынка недвижимости и риэлторской отрасли.

Деловая программа Конгресса открылась пленарным заседанием, в ходе которого с приветственным словом к собравшимся обратились Губернатор Челябинской области **Михаил Валериевич Юревич**, Председатель Правительства Челябинской области **Сергей Львович Комяков**, другие руководители региона, представители генерального партнера Конгресса – ОАО «Сбербанк России». С докладами выступили Президент Российской гильдии риэлторов **Анна Ивановна Лупашко**, генеральный директор «Центра развития континентального права **Усович Лариса Владимировна**, Вице-президент Российской гильдии риэлторов **Константин Николаевич Апрельев**.

Открывшаяся после пленарного заседания программа семинаров, секций и круглых столов включала в себя:

- секции «Менеджмент и технологии брокерской компании», «Тенденции развития ипотечного рынка и иные формы кредитования при покупке жилья», «Государственные жилищные программы», «Правовое

7 июня 2013 года состоялось официальное открытие XVII Национального Конгресса по недвижимости в Челябинске



Слева направо:
Мазурина Наталья Юрьевна
 -Исполнительный директор ГРМО;
Мазурин Николай Михайлович
 -Вице-Президент ГРМО;
Хромов Андрей Александрович
 -Президент ГРМО

С 6 по 9 июня в Челябинске проходит XVII Национальный Конгресс по недвижимости. Организатором выступает Российская Гильдия Риэлторов и Региональная Гильдия Риэлторов "Южный Урал" при поддержке Всемирной Федерации профессионалов рынка недвижимости ФИАБСИ (FIAABSI), Торгово-промышленной палаты России, Общероссийской Общественной Организации «Деловая Россия», Международной Ассоциации Фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования.

В Конгрессе активное участие принимает делегация Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО). В Челябинске собрались



Делегаты Конгресса от Гильдии риэлторов Московской области



Участников Конгресса приветствует **Лупашко Анна Ивановна**, Президент Российской Гильдии Риэлторов

представители агентств недвижимости и муниципальных Гильдий из Раменского, Жуковского, Подольска, Чехова, Коломны, Электростали. Также в составе делегации ГРМО - компания непосредственно из Челябинска.

За многие годы Конгресс стал ведущим профессиональным форумом, который ежегодно собирает участников рынка, представителей органов власти, научного и экспертного сообщества. Специалисты рынка недвижимости смогут познакомиться с последними тенденциями отрасли, передовыми подходами, а также обменяться мнениями с коллегами по важнейшим вопросам риэлторской деятельности.

Российская гильдия риэлторов (РГР) была создана в 1992 г. как национальная организация профессиональных участников рынка недвижимости, объединяющая 60 региональных ассоциаций. Главной задачей РГР было и остается развитие в России цивилизованного рынка недвижимости. В своей работе все члены РГР обязаны руководствоваться профессиональными стандартами и Кодексом Этики.

О региональной Гильдии Риэлторов "Южный Урал" : организация была основана в в 1998г. В 2008 г произошло знаменательное событие — объединение двух коллективных членов РГР. Новую, мощную организацию возглавил член Национального Совета РГР Унанян А.Г. Наличие такого профессионального объединения риэлторов в регионе позволяет повысить качество услуг, а также защитить потребителей от недобросовестных игроков на



рынке. В 2010 году было заключено Соглашение о сотрудничестве между Правительством региона и Гильдией Риэлторов. Это стало знаковым событием для развития рынка недвижимости на Южном Урале. Сегодня Южный Урал один из лидеров РФ по объему вводимого жилья и пионер в сфере ипотечного кредитования.

В рамках Конгресса будут подведены итоги Конкурса Профессиональное Признание 2013г. Зарегистрироваться на мероприятие можно на сайте: congress@rgr.ru

По все вопросам обращаться в офис РГР по телефонам: +7 (495) 632-1342, +7 (495) 632-1179 Программу Конгресса смотрите на сайте Конгресса [и по ссылке>>>](#).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

В Раменском прошел завершающий 4-й семинар Гороховского М.Я. для специалистов ГК "Кредит-Центр"



04 июня 2013 года в офисе [группы компаний "Кредит-Центр"](#) прошел завершающий семинар обучающего курса Гороховского М.Я. на тему «Риэлторские технологии»



* Михаил Гороховский - популяризатор теории и практики риэлторского бизнеса. Награжден дипломами Поволжской, Нижневолжской, Калининградской, Новосибирской, Ставропольской, Воронежской и Иркутской гильдий риэлторов за помощь в организации и проведении семинаров по обучению риэлторов.

На завершающем семинаре Михаил Яковлевич подробнее рассказал об ответственности риэлтора и безопасности клиента.

В семинаре приняли участие риэлторы компаний, входящих в группу компаний "Кредит-Центр":

По результатам курса семинаров Свидетельства о прохождении обучающих семинаров были вручены специалистам компаний, входящих в группу компаний "Кредит-Центр":

*от ООО «Кредит-Центр недвижимость»
(г.Раменское)*

**Сдобнова Инна Алексеевна
Сережкина Юлия Александровна
Капустина Екатерина Юрьевна
Новикова Татьяна Евгеньевна
Гусев Михаил Алексеевич
Котерева Людмила Юрьевна**

*от ООО «Агентство недвижимости
«Кредит-Центр» (г.Жуковский)*

Сафонов Андрей Алексеевич
от ООО «Зеленый город» (г.Раменское)

**Алехина Ирина Сергеевна
Климова Евгения Владиславовна
Горбачева Галина Алексеевна
Сударикова Ольга Александровна**

от ООО «ЭКО-Строй» (г. Жуковский)

Кострюкова Ирина Борисовна

Болдаков Иван Григорьевич

Также в качестве гостя в семинарах участвовала исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области **Мазурина Наталья Юрьевна**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**В коллективный договор
страхования профессиональной
ответственности ГРМО включено
уже 103 компании!**



1 апреля 2013 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) заключила коллективный договор страхования профессиональной ответственности со **Страховым открытым акционерным обществом «Военно-**

страховая компания» на сумму 50 миллионов рублей.

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

В договор страхования первоначально вошло 100 компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области.

В связи с тем, что договор является коллективным, страховой тариф по настоящему договору страхования на весь срок его действия составил 0,45%! Получается, что размер оплаты страховой премии одной компанией за 12 месяцев составил всего 2250 рублей при **лимите страховой ответственности каждой компании – 5 миллионов рублей!**

Любая компания – член Гильдии риэлторов Московской области может включиться в договор в любой период до окончания срока действия договора. Так с 1 мая в договор включилось 2 компании, с 1 июня – ещё 1!

Общее число компаний-участников коллективного договора составило 103!



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

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**29 мая 2013 года состоялась
рабочая встреча ГРМО с агентством
недвижимости г. Щёлково**



**Коннова Наталья
Александровна**
-Руководитель агентства
недвижимости

29 мая 2013 года Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) - **Мазурина Наталья Юрьевна** встретила с руководителем агентства недвижимости г.Щёлково – **Конновой Натальей Александровной**.

Агентство работает на рынке недвижимости с 2008 года. Зарекомендовало себя только с положительной стороны. Руководители и сотрудники агентства хотят принимать непосредственное участие в процессе построения цивилизованных отношений в сфере недвижимости в Московской области.

На встрече обсуждались вопросы, связанные с деятельностью ГРМО и ближайшими перспективами регулирования риэлторской деятельности на рынке недвижимости Московской области, вопросы проведения процедуры аттестации специалистов агентств и добровольной сертификации предоставляемых брокерских услуг.

По результатам встречи **Коннова Наталья Александровна** высказала желание о вступлении компании в члены ГРМО и Российской Гильдии Риэлторов.

Пресс-служба ГРМО

**ООО «Century 21 Римарком»
(г.Чехов) вручил награды
победителям конкурса
«Пасха глазами детей»**



*Призы победителям от
компании «CENTURY 21
Римарком» вручил
Владимир Черенков
-Исполнительный директор*

7 мая 2013 года в Центре развития творчества детей и юношества в Чехове прошла церемония награждения победителей детского творческого конкурса «Пасха глазами детей». Одним из учредителей и главных спонсоров конкурса уже более 10 лет является Агентство недвижимости **«Century 21 Римарком»**, генеральный директор **Боку Ен Ун**.

За многие годы своего существования этот конкурс стал поистине любимым и долгожданным, год от года растет количество его участников.

Всего на конкурс были представлены работы более двухсот ребятишек, среди которых учащиеся школ, воспитанники учреждений дополнительного образования, дети с ограниченными возможностями. Участники конкурса были разделены на три возрастные категории: от семи до восьми, от девяти до двенадцати и от тринадцати до шестнадцати лет. Работы были зарегистрированы и распределены по четырем номинациям: изобразительное искусство «Библейские мотивы — Воскресение Христово»; изобразительное искусство «Весна в городе»; декоративно-прикладное искусство (объемные работы); декоративно-прикладное искусство (плоскостные работы).

Победители каждой номинации получили почетные грамоты и призы.



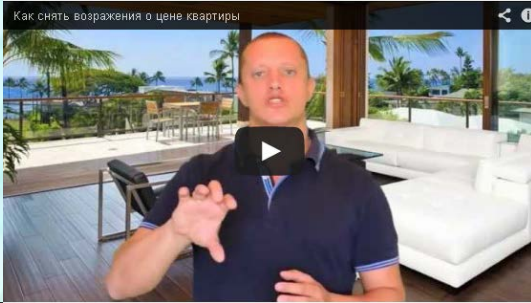
Кроме того, компанией **«CENTURY 21 Римарком»** был учрежден специальный приз за коллективную работу «Русская береза» Дома культуры «Меридиан». Ценные призы победителям от лица компании вручил исполнительный директор компании **Владимир Черенков**.

Мы поздравляем победителей и ожидаем, что в следующем году увидим еще больше ярких работ!

Пресс-служба CENTURY 21 Римарком



Как снять возражения о цене квартиры?



Все клиенты, практически, хотят скидки! И когда собственник позволяет и спускает цену со своей квартиры, мы этого не видим.

Бизнес-тренер Алексей НОВИКОВ поделился опытом: как снять возражения о цене квартиры.

Если вы будете уметь правильно вести весь цикл деловых переговоров, вы будете на этапе вскрытия потребностей готовить человека к тому, чтобы снять возражения о цене.

Многие клиенты не правильно устанавливают рыночную стоимость. Очень не правильно когда агент пытается спорить с клиентом и пытается обосновать, что клиент не правильно установил цену.

У вас всегда есть возможность задать вопрос человеку. "Иван Иванович, подскажите по каким критериям вы оценили свой объект недвижимости?"

И я убежден, что большее число клиентов говорит о том, что они посмотрели в интернет, они посмотрели в газету и взяли среднюю рыночную стоимость. И таким образом они оценили свой объект недвижимости.

Но мы с вами знаем и можем изначально сразу озвучить клиенту, что это не рыночная цена которую он видит в средствах массовой информации, а всего лишь цена вхождения в рынок. Потому, что рыночная цена определяется в момент взятия задатка. Это тот момент, который мы с вами как потребители не видим. Потому, что это происходит непосредственно на объекте, когда нашелся покупатель. И он говорит: "мне нравится эта квартира, но я хочу скидку".

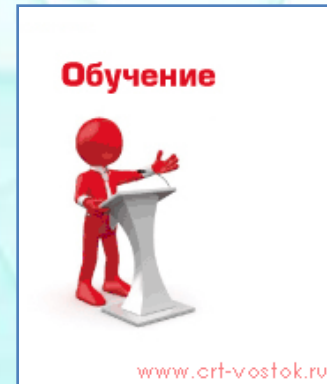
Все клиенты, практически, хотят скидки! И когда собственник позволяет и спускает цену со своей квартиры мы этого не видим.

И если вы сможете на этапе вскрытия потребностей грамотно это преподнести клиенту, то знайте, что практически работа по снижению цены вами уже проделана. И вы не

озвучивали клиенту, что ему надо скинуть цену своей квартиры, вы просто ему объяснили как правильно нужно формировать цену на свой объект. И когда вы придете к этапу, когда вы будете говорить о цене его объекта, он уже будет вами подсознательно подготовлен к тому, что цена его квартиры завышена.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Алексей Новиков рассказал, почему он не любит учить новичков



Интервью Сергея Прокофьева с вице-президентом ГРМО Алексеем НОВИКОВЫМ, директором АН "Дом на Скале", г.Королев (г.Сочи 11 июня 2013).

ЦРТ ВОСТОК "103 вебинара для риэлтора"

- Говорят, что вы не любите учить новичков.

Это правда?

- Это так!

- Почему?

- На это есть одна причина. Это люди, которые еще до конца не определились останутся ли они в профессии. Хотят ли они добиться успеха.

А те люди, которые приняли решение. Сказали, что "мы хотим в этой профессии состояться" это люди, которые будут делать то чему, я обучаю.

- За счет чего новички закрывают какие то сделки?

- Есть в нашем бизнесе этап неосознанной некомпетентности когда у человека нет знаний и соответственно нет страха и переживаний, что у них не получится. И вот на этом драйве у них действительно получается закрывать сделки.

А когда они понимают, что чего-то не знают, приходит страх, неуверенность и даже лень.

- Можно ли измерить результат обучения, например через месяц после вашего тренинга.

- Да, единственное что измерителем будет количество подписанных договоров и качество ведения деловых переговоров.



А именно в финансовом эквиваленте, вы сами понимаете, что месяц это недостаточный срок. Нужно более длительное время, чтобы увидеть дополнительный заработок.

- Обучаете ли вы персонально чужих агентов?

- Нет. Мне своих хватает.

-Если руководитель агентства организовал корпоративное обучение для своих агентов, может ли он для себя заказать персональный коучинг?

- Для директоров да. Мне это интересно.

Приглашаю вас на мой тренинг по ведению деловых переговоров мастерский уровень. Для того, чтобы вы получили для себя важную информацию которая вам поможет впоследствии зарабатывать больше денег. Для того, чтобы вы вдохновились, чтобы увидели, что все вам под силу. И что вы сможете действительно стать компетентными специалистами в сфере вашего бизнеса.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



**В ноябре 2013 года приглашаем
на ежегодный Конгресс
Национальной ассоциации
риэлторов США в Сан-Франциско**



С 8 по 11 ноября 2013 года в Сан-Франциско (Калифорния, США) состоится одно из ярких событий мирового рынка недвижимости – **Конгресс Национальной ассоциации риэлторов США.**

Каждую осень профессионалы рынка недвижимости со всех концов Соединенных штатов и делегации из самых разных стран мира собираются вместе на ежегодный **REALTORS® Conference & Expo.**

Это четырехдневное событие в этом году будет включать:

- 100 профессиональных секций и обучающих семинаров, на которых выступают признанные спикеры, бизнес-тренеры и эксперты рынка недвижимости, которые обсудят самые актуальные темы рынка и риэлторской отрасли.
- Почти 400 экспонентов представят товары, услуги, инструменты и инновации для риэлторов на представительной выставке.
- Обширные возможности общения, установления деловых контактов, специальные события для участников мероприятия – все это делает REALTORS® Conference & Expo уникальным событием, в котором стремятся принять участие профессионалы со всего мира. В 2013 году девизом Конгресса будет - **Rise to New Heights** («Покоряй новые высоты!»). И, в самом деле, в этом году REALTORS® Conference & Expo нацелено на помощь риэлторам в достижении успеха в их бизнесе и подготовке их бизнеса к освоению новых возможностей, которые открывает будущее. Планируется участие в этом ежегодном

событии более чем 22,000 членов ассоциации и гостей. Российская гильдия риэлторов (РГР) формирует делегацию для участия в REALTORS® Conference & Expo и приглашает членов РГР и всех заинтересованных профессионалов рынка, а также членов их семей принять участие в этом замечательном мероприятии.

В этом году предлагается несколько вариантов участия членов российской делегации в REALTORS® Conference & Expo:

1. Самостоятельное:

- участники самостоятельно регистрируются на Конгресс и выставку на сайте Национальной ассоциации риэлторов США;
- участники самостоятельно оформляют визы в США, покупают авиабилеты, резервируют отели;
- присоединяются к участию в коллективных мероприятиях делегации РГР на Конгрессе на платной или бесплатной основе (в зависимости от формата мероприятия) (календарь мероприятий с участием делегации РГР на Конгрессе НАР будет доведен до всех членов делегации РГР заблаговременно).

2. В составе коллективной группы РГР:

- поездка в США (покупка авиабилетов, трансферы, бронирование отелей и размещение в них, сопровождение гидом-переводчиком и т.п.) будет обеспечиваться специализированными организациями в России и США;
- программа поездки будет включать не только посещение мероприятий Конгресса и выставки, но и бизнес-туры в риэлторские компании США, посещение объектов недвижимости, а также экскурсионную и культурную программы.

Ориентировочные сроки поездки с 3 по 14 ноября 2013 года (даты могут быть уточнены). Желающим принять участие в поездке в США в составе делегации РГР (как в самостоятельном формате, так и в составе коллективной группы) необходимо сообщить о своем намерении в исполнительную дирекцию РГР **Миловидовой Елене Эрнстовне** (Тел. +7 (499) 261-03-98, E-mail: director@rgr.ru).

Зарегистрировавшимся участникам будет оперативно направляться вся информация, связанная с поездкой.

Пресс-служба [Российской Гильдии Риэлторов](#)



30 августа Московская Ассоциация Риэлторов приглашает принять участие в аналитической конференции Рынок недвижимости: ситуация, тенденции, прогноз

Каждому профессионалу известно - успех в бизнесе обусловлен уровнем и качеством информированности.

Именно с этой целью – информировать, предупредить развитие событий и подсказать правильный вектор дальнейших действий – Московская Ассоциация Риэлторов ежегодно в преддверии нового делового сезона проводит аналитическую конференцию. Мы приглашаем лучших аналитиков рынка недвижимости России, чтобы услышать их мнения, прогнозы о состоянии и тенденциях развития рынка недвижимости в различных его сегментах. Мы приглашаем признанных лидеров в своем бизнесе, самых успешных и удачливых в этом году, а также настоящих новаторов, рискнувших запустить новые проекты.

Наша конференция посвящена не только анализу настоящего и будущего российского рынка недвижимости, но и выработке стратегии в соответствии с его дальнейшим развитием.

Выводы аналитиков широко освещаются в прессе и в интернет-изданиях. Благодаря этому наши потенциальные клиенты смогут узнать, сколько будут стоить квадратные метры в этом году и как будет «вести себя» рынок недвижимости осенью 2013 и первой половины 2014 года? Безусловно, эти знания помогут гражданам определиться, где покупать, что покупать и когда.

Цель Конференции — предоставить игрокам рынка недвижимости площадку для обмена опытом эффективного взаимодействия с партнерами, для всестороннего анализа глубинных процессов и ценовой ситуации на рынке жилой, коммерческой (офисной, складской) и загородной недвижимости.

Конференция будет проходить в Торгово-промышленной палате РФ по адресу: ул. Ильинка, д.6 (Малый зал-3-го этажа).

Пресс-служба

[Московской Ассоциации Риэлторов](#)

Во Владивостоке прошло заседание Правления ДГР



19 июня во Владивостоке прошло очередное заседание Правления Дальневосточной Гильдии Риэлторов.

Работа длилась более двух часов и было рассмотрено несколько насущных вопросов, в том числе: итоги прошедшего Конгресса и Съезда РГР, взаимодействие с партнерами и органами власти, обучающие мероприятия и ближайшие события, предварительные итоги работы и дальнейшее развитие объединения, а также другие текущие вопросы.

Стоит отметить, что в рамках приглашенного докладчика выступил Михаил Назаров (заместитель директора филиала Росгосстрах в Приморском крае), который рассказал о достигнутых договоренностях для компаний-членов ДГР, от которого выиграют клиенты компаний и их сотрудники, и весь рынок недвижимости в целом!

Пресс-служба

[Дальневосточной Гильдии риэлторов](#)

Президент ДГР принял участие в совещании по жилью

20 июня во Владивостоке прошло совещание по обеспечению жильем детей-сирот.

Президент Дальневосточной гильдии риэлторов - **Владимир Каплинский** принял участие в расширенном совещании представителей Администрации Приморского края по реализации закона, обеспечения жильем детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

В заседании приняли участие руководители и специалисты Департамента образования и науки, Департамента государственного заказа, Правового департамента. В частности, речь шла о стоимости квадратного метра жилья в разных районах края и ее формировании при реализации данного закона, в том числе и при объявлении государственного заказа на приобретение жилья.



В итоге стороны пришли к тому, что мнение такого профессионального объединения, как Дальневосточная гильдия риэлторов, является более чем авторитетным и аргументированным. Члены ДГР присутствуют сразу в восьми крупных городах Приморского края, знают реальную обстановку своего рынка недвижимости и могут дать экспертную оценку, в том числе и по близлежащим населенным пунктам.

Более того, статус СРО у ассоциации, позволяет более эффективно и качественно, открыто и прозрачно, работать с различными органами власти, что в свою очередь ведет к выполнению законов и обязательств государства перед своими гражданами! Напомним, Владимир Каплинский является независимым Экспертом по недвижимости при Администрации и Законодательном собрании Приморского края, он также принимал активное участие в разработке нового краевого закона, об обеспечении жильем детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Пресс-служба

[Дальневосточной Гильдии риэлторов](#)

Основные итоги XVII Национального Конгресса



С 7-9 июня в Челябинске прошел XVII Национальный Конгресс по недвижимости.

Его организаторами выступила – Российская Гильдия Риэлторов (РГР) в партнерстве с Региональной Гильдией Риэлторов «Южный Урал» при поддержке Всемирной Федерации профессионалов рынка недвижимости ФИАБСИ (FIAVCI), Торгово-промышленной палатой России, правительством Челябинской области и

власти г.Челябинска, «Южно-Уральского государственного университета». Функции генерального партнера мероприятия взял на себя ОАО «Сбербанк России».

В Конгрессе приняли участие около 350 представителей из 47 регионов России. Более 60 профессионалов выступили в качестве спикеров. Конгресс начался с пленарного заседания, модераторами которого выступили Президент РГР Анна Лупашко и Председатель оргкомитета, Вице-президент РГР Арсен Унанян.

Первым взял слово почетный гость конгресса Председатель Правительства Челябинской области Сергей Комяков. Г-н Комяков отметил, что в Челябинске и Челябинской области ведется огромная работа по увеличению темпов строительства и увеличению спроса на строящееся жилье с самыми разными механизмами реализации. Один из инструментов – ипотечное кредитование. Но далеко не все граждане могут справиться с финансовой нагрузкой на отдельно взятое домохозяйство. И в этой связи Губернатор на встрече с Президентом РФ Владимиром Путиным озвучил идею удешевления ипотечных займов через выпуск ипотечных облигаций под государственные гарантии субъектов РФ с высоким кредитным рейтингом. Челябинская область относится к субъектам, имеющим подобные рейтинговые оценки. Они позволяют достаточно уверенно занимать и гарантировать заимствования, привлекаемые с финансового рынка через выпуск данных облигаций.

С приветственным словом выступил заместитель главы Администрации Челябинска Дмитрий Градобоев. Он подчеркнул важность проведения конгресса для Челябинской области. Челябинск - один из 14 российских городов - миллионников, который в прошлом году впервые достиг своих абсолютных показателей. В городе было построено 1250 млн. кв.м жилья, это были лучшие показатели по стране. Заместитель управляющего Челябинским отделением ОАО «Сбербанк России» Павел Меркулов на правах руководителя организации, выступившей генеральным партнером Конгресса, оценил взаимодействие банка с риэлтеским сообществом. Г-н Меркулов отметил важность поддержания и улучшения качества сотрудничества с РГР.



Президент РГР Анна Лупашко посвятила свое выступление теме «Новая модель экономического роста». Как следует из доклада, один из возможных вариантов постепенных изменений в экономике - начать с наиболее экономически развитых регионов. Так, в Челябинской области по итоговым показателям 2012 года достигнуты определенные положительные результаты. В 2012 году увеличился по сравнению с уровнем 2011 года валовой региональный продукт на 2,1% до 830, 1 млрд. рублей. Индекс промышленного производства - на 1,9%. Ввод в действие жилья на 27,3% и составил 1672,6 тыс кв.м. Инвестиции в основной капитал оцениваются в сумме 198.3 млрд. рублей. Это 105.6% к уровню 2011 года. Объем иностранных инвестиций составил 3 млрд. долларов США.

По словам Анны Лупашко, в рамках реализации Соглашения о стратегическом партнерстве между Российской Гильдией Риэлторов и Сбербанком РФ была проведена серия консультаций, результатом которых стала политика Сбербанка России по снижению ставок до 10,5% и фиксация первоначального взноса от 10%. Темпы выдачи кредитов в Челябинской области остаются по-прежнему высокими. В январе и феврале 2013 г. жители региона получили 3111 кредитов на жилье. Общая сумма выданных средств составила около 3,5 млрд. рублей, что на 35% превышает объем кредитов за аналогичный период прошлого года. Движущей силой новой модели экономического роста в Челябинской области стали динамичные компании, ориентированные на развитие в рыночных условиях - «новый бизнес», продвинутые региональные элиты, заинтересованные в динамичном развитии своей территории. Ну и, безусловно, эффективные профессионалы на федеральном уровне - «новая бюрократия». XVII Национальный Конгресс по недвижимости проходил в регионе, в котором руководство готово и способно договариваться о формировании системных правил, обеспечивающих долгосрочные цели развития экономики. Анна Лупашко отметила, что работающие договоренности о правилах могут возникать только в виде диалога с независимым, организованным,

профессиональным сообществом. Именно таким сообществом является Российская Гильдия Риэлторов.

С приветственным словом участникам конгресса выступил Губернатор Челябинской области Михаил Валерьевич Юревич. Он подчеркнул, что рынок недвижимости в Челябинске активно развивается в разных сегментах. Отметил большие объемы строительства жилой недвижимости, и невысокие цены на рынке. Губернатор пообещал снижение цен на жилье и на торговую недвижимость в связи с большими объемами строительства в будущем.

Очень глубокой, содержательной, разнообразной была информационная программа Конгресса - секции, круглые столы, семинары, дискуссионные панели. Познавательной, по мнению участников конгресса, стала традиционная секция «Менеджмент и технологии брокерской компании». Ее работа была направлена на освещение современных тенденций организации управления компанией, а также прогрессивные клиентоориентированные технологии. Основной акцент спикеры сделали на успешно реализованных в своих компаниях управленческих нововведениях и внедрениях в технологию обслуживания клиентов. Своими знаниями в этой области поделились модераторы секции Президент корпорации «Рескор» Сергей Лупашко и Президент компании «Авентин-Недвижимость» г. Санкт-Петербург Валерий Виноградов, а также Президент группы компаний «Кредит-Центр» Андрей Хромов, Генеральный Директор агентства недвижимости «Дарко» г. Санкт-Петербург Юрий Загоровский и другие.

Большой интерес вызвала секция «Краудсорсинг региональных объединений РГР и Сбербанка России». Основной темой диалога было развитие коммуникаций между риэлторами и Сбербанком России. О новых стандартах взаимодействия с партнерами рассказал заместитель руководителя Управления по работе с партнерами ОАО «Сбербанк России» Иван Жигарев.

Главной темой обсуждения на секции «Государственные жилищные программы» стали государственные жилищные программы в различных регионах России и участие в их реализации Российской Гильдии Риэлторов.



В оживленной дискуссии были затронуты такие вопросы как роль профессиональных риэлторов в реализации государственных жилищных программ, целевые жилищные программы и т.п. (руководитель – Шитова Людмила).

Программа семинара экспертов Органов Сертификации включала в себя доклад Председателя Управляющего совета РОСС **Андрея Хромова** о современном состоянии Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РФ. Были рассмотрены актуальные вопросы проведения процедур сертификации компаний и аттестации агентов и брокеров, взаимодействия органов по сертификации и учебных заведений, организации работы аттестационных комиссий, взаимосвязь Системы сертификации и СРО. Своим опытом поделились лидеры профессиональных объединений риэлторов крупнейших регионов России: Московской области, Санкт-Петербурга, Ростова-на-Дону и других. По итогам семинара его участники получили Свидетельства экспертов органов по сертификации.

С успехом прошла секция «Маркетинг в недвижимости. Малобюджетная реклама и уникальное продвижение». На ней обсуждались такие актуальные темы как – «Малобюджетная реклама», «Сайт для агентства или для клиента», «5 новых трендов маркетинга», «Специфика рекламы строящихся объектов. Важность брендинга», «Маркетинг риэлтерских услуг», «Использование визуальных образов в рекламной компании», «Мероприятие как способ продвижения Агентства недвижимости на рынке», «Интернет-пространство как эффективное и бесплатное средство привлечения клиентов».

Кульминацией Конгресса стало подведение итогов Конкурса «Профессиональное Признание - 2013». Церемония награждения лауреатов Конкурса состоялась в торжественной обстановке в зале «Купол» гранд-отеля «Видгоф».

По мнению большинства участников XVII Национального Конгресса по недвижимости, такие мероприятия очень важны, они наилучшим образом способствуют развитию профессионального сообщества в России.

Пресс-служба РГР

Объявлены победители международного конкурса WEB-Realtor-2013



14 июня Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области подвела итоги VII ежегодного международного открытого конкурса сайтов рынка недвижимости WEB-Realtor-2013. В этом году конкурс прошел при поддержке **Комитета по управлению городским имуществом Санкт-Петербурга, Российской Гильдии Риэлторов, Санкт-Петербургского государственного бюджетного учреждения Горжилобмен, НП «Объединения строителей СПб».** Генеральным партнером конкурса выступил **Северо-Западный банк ОАО «Сбербанк России».**

Цель проведения конкурса WEB-Realtor – **выявление лучших сайтов и порталов в сфере недвижимости и привлечения внимания широкой общественности к развивающемуся интернет-рынку.** Конкурс позволяет объективно оценить уровень сайтов, удобство их использования, актуальность предоставляемой информации и привлекает участников не только из регионов, но и из заграницы. В нем приняли участие риэлторские, строительные компании, выставки, представители СМИ, **государственные учреждения, компании по продвижению и развитию интернет-технологий на рынке недвижимости.**

На торжественном открытии мероприятия с приветственным словом к участникам конкурса выступили первый заместитель председателя Комитета по управлению городским имуществом Санкт-Петербурга Лордкипанидзе Нино Георгиевна, заместитель председателя Северо-западного банка ОАО банка «Сбербанк России» Чубрина Марина Павловна, директор «Realty Promotion Group» Саватеев Дмитрий



Владимирович, директор интернет-проекта БКН. РУ Лисин Константин Валерьевич, креативный директор выставки «Ярмарка недвижимости» Ильина Татьяна Юрьевна, председатель жюри конкурса WEB-Realtor-2013 Сосновский Сергей Петрович и Президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Загоровский Юрий Дарьевич.

Деловая программа конкурса **WEB-Realtor - 2013** состояла из двух частей: мастер-классов и брифинга на тему: **«Развитие интернет-технологий на рынке недвижимости. Последний шанс остаться на плаву»**. Здесь прозвучали тренды интернета 2013 года, статистика общего числа обращений пользователей в поисковые системы, динамика посещаемости ведущих российских порталов недвижимости. Обсудили роль мобильных приложений на рынке недвижимости, новые формы продвижения в интернет-пространстве, развитие и влияние интернет-технологий на рентабельность риэлторского бизнеса. А также система «Сбербанк ОнЛайн» предложила расширенный спектр возможностей по проведению банковских операций из любой точки мира при наличии доступа в Интернет.

Участники брифинга:

Модератор - Загоровский Юрий Дарьевич – Президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, председатель экспертного совета конкурса

1. Чубрина Марина Павловна - заместитель председателя Северо-западного филиала банка «Сбербанк России»
2. Сосновский Сергей Петрович – Председатель комитета по информационным технологиям Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, председатель жюри конкурса WEB-Realtor-2013, генеральный



директор ООО «АЛЕКСАНДР Недвижимость»

3. Саватеев Дмитрий Владимирович - директор «Realty Promotion Group», генеральный интернет-партнер конкурса WEB-Realtor-2013
4. Карамаликов Юрий Иванович – вице-президент Российской гильдии риэлторов
5. Петрова Людмила Валериевна - менеджер проекта Realty.dmir.ru

Мастер-класс на тему: «Как сделать сайт, который будет продавать недвижимость?» вызвал большой интерес у слушателей. Они активно приняли участие в обсуждении и деловой игре по созданию своего идеального сайта. **Дмитрий Саватеев**, директор «Realty Promotion Group», генеральный интернет-партнер конкурса ответил на интересующие вопросы участников, ёмко и полно раскрыл данную тему.

Антон Хаманов, ведущий специалист по продвижению сайтов компании «Realty Promotion Group» провел мастер-класс: «Контроль продвижения сайта. Качественно ли выполняет работу исполнитель?»

Присутствующие получили ответы на вопросы:

- Как правильно контролировать работы по продвижению сайта?
 - Почему разовой оптимизации сайта недостаточно для достижения результата?
 - Как определить самостоятельно, проведена ли оптимизация сайта?
 - Почему даже хорошее продвижение сайта может быть совершенно бесполезным?
- Иван Дорожкин**, специалист отдела оптимизации поискового трафика ИА «Кельник» раскрыл тему «Как оффлайн-рекламу и тренды использовать для интернет-продвижения?» Слушатели узнали:
- Почему важно совмещать разные виды рекламы?
 - Как оффлайн-реклама влияет на спрос в Интернете?



- Насколько оффлайн-реклама зависит от локальных и глобальных событий?
- Можно ли поймать популярные (трендовые) запросы и извлечь из них трафик на свой сайт? Что необходимо учитывать при ловле трендов? И можно ли самим создать тренд, популярность которого будет постоянно расти?

В ходе мастер-класса **Андрея Захарова**, генерального директора ZakharovAG & Domoteka «Облачные технологии для риэлторов на рынке вторичного и первичного жилья на примере системы Мегатлан» стало ясно

- для чего используются сrm в облаке
- особенности сrm-систем для риэлторов
- обзор сrm мегатлан-риэлти
- методы внедрения системы в агентства недвижимости и застройщиков

Тема семинара вице-президента Московской ассоциации риэлторов **Юрия Карамаликова** «Социальные сети. Использование для продвижения и работы с клиентами» вызвала бурный интерес у участников.

- Что важнее продвигать на рынке недвижимости: бренд, объект, услугу, агента?
- Тренды. Что на самом деле покупает клиент у риэлтора?
- Social Nets. Сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.
- Социальные сети - это маркетинг или PR?
- Как продвигать недвижимость и услуги через социальные сети? Привлекать? Завлекать? Развлекать?
- Примеры корпоративных страничек риэлторов и девелоперов в социальных сетях.
- Как оценивать эффективность?

Все эти вопросы были раскрыты на деловой программе. А так же эксперты компании «Realty Promotion Group» провели экспресс-аудит сайтов компаний: **ГК ЭЛИОТ**



(<http://eliotgroup.ru>), НП "Рязанская Палата Недвижимости" (www.rzn-realty.ru), ЖК «Времена года» (vremenagoda-spb.ru), ООО "МЕГАПОЛИС НЕДВИЖИМОСТЬ" (mgestate.ru).

Победители конкурса WEB-Realtor-2013:

- Лучший сайт риэлторской компании численностью менее 50 сотрудников
ООО «Русланд» www.anrusland.ru
- Лучший сайт риэлторской компании численностью более 50 сотрудников
ООО «МИР КВАРТИР» www.mirkv.ru
- Лучший региональный сайт агентства недвижимости
Группа компаний «АЯКС-Риэлт»
www.ayah.ru
- Лучший сайт зарубежной недвижимости
SODUL Development s.r.o.
<http://www.sodul.com/>
- Лучший сайт жилой недвижимости
ЖК "Времена года" www.vremenagoda-spb.ru
- Лучший сайт загородной недвижимости
Группа компаний "Кивеннапа"
<http://www.kivennapalife.ru/>
- Лучший сайт коммерческой недвижимости
«АН «Апекс недвижимость»
www.apex-realty.ru
- Лучший сайт строительной компании
РБИ www.rbi.ru
- Лучший промо-сайт проектов рынка недвижимости
ООО «Центр ипотечных кредитов»
www.yesapart.ru
- Лучший сайт на рынке финансовых услуг (банки, страховые и др. компании)
Северо-Западный банк ОАО "Сбербанк России" www.sberbank.ru
- Лучший дебютант на рынке недвижимости (новичок на рынке недвижимости, не более 2 лет)
LEGENDA Intelligent Development
www.legenda-dom.ru



ХII. Лучший интернет-портал по освещению рынка недвижимости

РБК – Недвижимость www.realty.rbc.ru

ХIV. Лучший сайт по развитию гос. услуг на рынке недвижимости

СПб ГБУ "Горжилобмен" www.obmencity.ru

ХV. Лучший сайт по продвижению и развитию интернет-технологий на рынке недвижимости

RPG Realty Promotion Group

www.realtypromotion.ru

ХVI. Лучший личный сайт специалиста по недвижимости

Федчун Светлана Павловна

www.aspof.ru

ХVII. Лучший сайт профессионального объединения

НП «Гильдия риэлторов Московской области» www.grmonp.ru

Подробности на промосайте конкурса <http://webrealtor.spb.ru/>

Генеральный интернет-партнёр - Realty Promotion Group,

Генеральный информационный спонсор - БКН.РУ,

Федеральный информационный спонсор - интернет-портал Gdeetotdom.ru,

Официальный интернет-спонсор - портал Restate.ru,

Официальный интернет-спонсор по загородной недвижимости - портал "Cottage.ru",

Официальный интернет-спонсор по коммерческой недвижимости - портал "Arendator.ru",

Деловой интернет-спонсор АСН -info,

Стратегический информационный спонсор - интернет-портал BSN.RU,

Информационно-аналитический спонсор - интернет-портал RWAY.RU,

Интернет-ресурс профессионалов - портал Realty.dmir.ru.

Информационные спонсоры: выставка «Ярмарка недвижимости», газета "Кто строит в Петербурге", единый строительный портал "КтоСтроит.Ру", журнал «Недвижимость. Из рук в руки», ИА "Медиана", портал "chance.ru", интернет-журнал по недвижимости Metrinfo.ru, информационно-аналитический портал IRN.RU, НП «Гильдия риэлторов Московской области», портал Primeestate.ru, портал spbNovostroyka.ru, портал vsenovostroyki.ru, портал по зарубежной недвижимости Homesoverseas.ru, проект - сервис "Федеральная база инвестиционных площадок", проект РБК-Недвижимость, проект gradpetra.info - История и Недвижимость Санкт-Петербурга, интернет-портал о недвижимости Move.su, портал Realseach.ru, портал "Future and Partnership", портал "Urbanus.ru", портал коммерческой недвижимости "Kommerstate.ru", саммит "Пригород", портал M2.RU ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

[*Ассоциация риэлторов*](#)

[*Санкт-Петербурга и Ленинградской области*](#)

**Отчетный доклад Президента РГР
Лупашко А.И. по результатам XXIII
съезда РГР 9 июня 2013 года
в Челябинске**



XXIII съезд РГР, 09.06.2013г., г.Челябинск.

Под девизом «объединяя профессионалов» 21 год назад РГР задала направление развития всему рынку недвижимости. Этот курс – на качество, гласность, ответственность – мы держим и поныне. Объединяя наши усилия, мы вместе становимся лучше и сильнее. Голос каждого профессионала должен быть услышан.

Уважаемые коллеги!

За 21 год своего развития РГР прошла



огромный путь, объединив под своими знаменами профессиональные объединения по всей стране. Два года назад Вы поддержали мои идеи, которые призваны помочь профессиональному риэлторскому сообществу успешно двигаться вперед в текущих экономических условиях. Сегодня - мой первый отчет перед Вами. Насколько эффективно мы работаем?

Прежде всего, уважаемые коллеги, хочу сказать, что за отчетный период проведена огромная работа по модернизации управленческих процессов РГР, а именно:

- Президента РГР
- Правления РГР
- ИД РГР
- НУЦР.

Основная сфера деятельности Президента РГР находится в области установлении тесного сотрудничества со стратегическими партнерами и органами государственной власти и управления, совершенствования региональной политики Гильдии.

Существенные изменения произошли в структуре Правления РГР - оптимизированы его численный и представительский состав.

Правление стало носить явно выраженный многорегиональный характер, его члены - представители региональных объединений самых различных регионов России – от Дальнего Востока и Сибири до Москвы и Санкт-Петербурга, причем 2/3 Правления – представители нецентральных районов России. Проводится реформирование исполнительной дирекции РГР: оптимизировано штатное расписание, усилен контроль за финансовыми потоками и их прозрачность, работа ИД РГР строится на основе соблюдения принципа невмешательства в непосредственную деятельность региональных ассоциаций. 17.05.2012г был подписан исторический документ - Соглашение о стратегическом партнерстве между одной из крупнейших мировых корпораций – Сбербанком России и НП Российская Гильдия Риэлторов. Тем самым было продемонстрировано стремление сторон к укреплению и развитию сотрудничества между всеми территориальными банками СБ РФ и региональными профессиональными объединениями РГР. Основная цель

Соглашения – объединение усилий сторон по анализу и развитию рынка недвижимости РФ путем стимулирования спроса на кредитные продукты СБ в сфере ипотечного кредитования, расширение линейки банковских продуктов, укрепление региональных объединений РГР, создание коммуникационной среды, в которой будут реализовываться идеи совместного развития, предложения по поводу того, что нужно сделать, чтобы развиваться быстрее, стать лучше, достичь высоких показателей бизнеса.

РГР как Национальное Объединение реализует задачи, лежащие в области компетенций, предусмотренных 315-ФЗ («О саморегулируемых организациях»). Построение понятной структуры РГР (региональные саморегулируемые организации; координационные центры на уровне федерального округа; национальное объединение) позволит нам эффективно лоббировать интересы отрасли в целях принятия закона «О риэлторской деятельности». После чего осуществление профессиональной деятельности в данной сфере будет обусловлено обязательным участием в СРО (аналогично тому, как это сегодня реализовано в области строительства). В составе РГР уже зарегистрированы в качестве СРО Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов, Свердловский союз сертифицированных риэлторов (СССР), НП «Объединение риэлторов «МАР», СРО ДГР, СРО Омский Союз риэлторов, СРО «Профессионалы недвижимости Поволжья» (Саратов), созданы саморегулируемые организации в Санкт-Петербурге и на Кузбассе.

В процессе получения статуса СРО находятся другие региональные профессиональные объединения риэлторов, однако в течение последних 3 месяцев ни один из наших потенциальных кандидатов на этот статус не смог его подтвердить.

Региональная политика Российской Гильдии Риэлторов

РГР, как и Россия, сильна своими регионами. Во главу угла нами был поставлен тезис о том, что Гильдия – не объединение компаний, а союз региональных ассоциаций, каждая из которых оказывает большое влияние на развитие рынка

недвижимости в городах и субъектах Российской Федерации. Нами была поставлена задача развития именно



региональных ассоциаций-членов РГР. Ключевые мероприятия и конгрессы Гильдии мы договорились проводить преимущественно в региональных центрах, а не только в Москве и Санкт-Петербурге. В этом направлении совершен настоящий прорыв: за прошедший отчетный период: от политики делегирования московских спикеров на региональные мероприятия мы перешли к широкомасштабному участию РГР в делах регионов, мы научились не с колес, а в плановом режиме проводить и участвовать в наших региональных мероприятиях. Президент, Правление РГР и Комитет по региональной политике (руководитель Костюничев Д.В.) последовательно проводят политику наращивания присутствия РГР в регионах. Это позволяет местным компаниям принимать активное участие в деловой жизни Гильдии, обмениваться опытом, уменьшает затраты рядовых членов РГР и показывает руководителям местных органов власти масштабы нашего объединения.

Чтобы в полной мере отвечать запросам членов, мы начали процесс построения четкой вертикальной структуры Гильдии как объединения региональных ассоциаций, разграничив компетенцию между центром и регионами. Созданы два координационных центра РГР на уровне Федеральных Округов – в Сибирском ФО (руководитель – Зимарев А.А.) и в Южном Федеральном Округе (руководитель – Проскурин Е.А.).

Все члены РГР заинтересованы в интенсивном росте организации и степени ее влияния, мы поставили задачу - присутствовать во всех российских регионах, последовательно проводя политику создания и становления новых региональных объединений и укрепления существующих, поддерживая курс запрета прямого членства. Большую работу в этом направлении проводит Комитет по региональной политике РГР и Комитет по этике и членству (руководитель – Горский И.М.). Значительно усилена роль института Полномочных Представителей Президента РГР (отчеты о деятельности ППП представлены в материалах съезда).

Работа с органами исполнительной и законодательной власти Российской Федерации

Устойчивое развитие РГР невозможно без эффективной работы с органами законодательной и исполнительной власти. Кроме взаимодействия на федеральном уровне, РГР дала региональным ассоциациям инструменты для эффективного сотрудничества на местах: по инициативе Ликефета А.Л. разработано и утверждено решением Национального Совета РГР от 14.12.2012г. типовое соглашение о взаимодействии между региональными объединениями РГР и органами исполнительной власти. Меморандумы о сотрудничестве заключены между Правительством Москвы и Московской Ассоциацией Риэлторов, Правительством Челябинской области и РГР Южный Урал. Активно работает Комитет РГР по работе с государственными жилищными программами (руководитель – Шитова Л.В.), разрабатывая методологию по участию наших членов в реализации государственных целевых программ в жилищной сфере.

Совместные проекты с властью, направленные на формирование правовой грамотности населения при проведении операций с недвижимостью, развиваются в московском регионе (МАР, ГРМО - проект общественной экспертизы компаний-застройщиков), Тюменской области, Алтайском Крае. Создан региональный экспертный совет по развитию рынка недвижимости в Пермском Крае. По инициативе Новосибирской ассоциации риэлторов создан при органах государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним «кабинет риэлтора».

Политика в сфере внедрения профессиональных стандартов для членов Гильдии

В рамках решения задачи по нейтрализации недобросовестных участников рынка недвижимости и продвижению бренда сертификации активную деятельность развернул Управляющий Совет органа по сертификации риэлторских услуг (руководитель – Хромов А.А.). Действенным мотиватором для сертификации компаний является ведение Единого реестра агентов и брокеров,

модернизация которого является текущей задачей РГР. Развитие сотрудничества со Сбербанком России оказывает эффективное



воздействие на продвижение идей сертификации среди членов РГР. По поручению Национального Совета РГР Комитет по обучению и профессиональному образованию (руководитель – Лупашко А.И., ответственный исполнитель – Самойлов О.П.) провел большую работу по разработке национального образовательного стандарта.

Принятие Закона о риэлторской деятельности

Мы многократно декларировали, что следующим шагом в развитии профессионального сообщества должно стать принятие Закона о риэлторской деятельности, предполагая, что Закон должен закрепить сложившиеся на отечественном рынке недвижимости традиции, в т.ч., возложив ответственность за совершение сделок не на отдельных маклеров, а на компании-работодатели. Неоднократно вопрос о необходимости принятия закона поднимался нами на различных площадках – начиная от рабочих комиссий на уровне региональных органов законодательной власти и заканчивая экспертными советами Государственной Думы. Политическая поддержка со стороны законодательной власти имеется, о чем неоднократно заявляли депутаты на наших мероприятиях. Но мы сами, профессиональное сообщество, до сих пор не пришли к единому знаменателю, погрязли в бесконечных дискуссиях. Такое впечатление, что нам нужен не закон, а декларация необходимости его принятия! До сих пор не определены источники финансирования проекта в целом!?

Политика РГР в сфере внутренних коммуникаций

В целях экономической безопасности бизнеса членов РГР и укрепления финансовой базы региональных объединений Правление РГР поставило задачу решить проблему информационного обмена в рамках Гильдии. Данный вопрос обсуждался комитетом по информационной политике РГР (руководитель – Жилевский А.Б.). На первом этапе решено озаботиться разработкой типового интернет-решения листинговой системы, которое можно легко развернуть в рамках отдельных регионов и которое будет доступно всем региональным членам Гильдии. Помощь в этом вопросе

оказала Московская Ассоциация Риэлторов, предоставив всем желающим возможность использовать в качестве типового образца сайт, включающий информационную базу данных. На следующем этапе площадка сможет информационно объединить все сертифицированные компании по всей стране, что позволит существенно сократить рекламные бюджеты рядовых членов Гильдии и ускорит взаимодействие профессионалов при совершении совместных сделок.

Взаимодействие с внешней средой и средствами массовой информации

Гильдия расширяет взаимодействие со СМИ, прежде всего, за счет более активного использования потенциала региональных информационных ресурсов. Президент, Члены Правления и руководители Комитетов РГР приняли участие как в традиционных пресс-конференциях в рамках ТРЕФИ (Гостинный двор, г. Москва), так и в брифингах, пресс-конференциях, пресс - подходах в рамках Конгрессов по недвижимости и региональных мероприятий РГР. Выпущены два информационно-публицистических фильма о Гильдии: «20 лет РГР» и «РГР вчера, сегодня, завтра». Мы продолжаем работу с центральными и местными телевизионными каналами и радиостанциями. Но единая методология по защите репутации профессионального сообщества и каждой компании-члена Гильдии пока не создана, творческие резервы далеко не исчерпаны. Мы еще не добились того, чтобы для каждого российского журналиста РГР стать источником объективной и проверенной информации о рынке и его участниках. Ведется постоянная работа по актуализации членской базы РГР, актуализируется контактная информация членов Национального Совета и Комитетов РГР. Важной текущей задачей Гильдии является разработка нового сайта РГР и его активное продвижение, усиление пиар – работы исполнительного аппарата РГР.

Образовательная деятельность РГР

Одним из ключевых вызовов времени является развитие образования. По уровню и качеству подготовки персонала рынок риэлторских услуг существенно отстает от смежных сегментов. Поэтому образование – одна из главных задач как для компаний-членов Гильдии и региональных ассоциаций, так и в целом для рынка.



Несколько лет назад комитетом по Обучению и профессиональному образованию РГР была разработана концепция развития НУЦР и единой системы подготовки и переподготовки кадров, включающая и создание собственной системы дистанционного обучения специалистов, и продвижение на российском рынке образовательных продуктов, признанных на международном уровне, и разграничение полномочий НУЦР и учебных центров региональных ассоциаций. Но по тем или иным причинам, эта концепция была реализована лишь в незначительной своей части. А при высоком уровне текучести кадров, свойственном нашему рынку, отсутствие необходимого числа подготовленных сотрудников становится одной из причин, сдерживающих развитие компаний. Поэтому в число первоочередных проектов РГР вошло создание комплексной системы подготовки и переподготовки кадров, восполняющей дефицит квалифицированных исполнителей и абсолютно нового качества менеджеров, системы, способной создать конкурентную среду, новации в технологиях профессиональной деятельности и качественно другой рынок недвижимости. Мы начали с разработки Образовательного Стандарта РГР и перестройки работы НУЦР. Была проведена углубленная проверка хозяйственно-финансовой деятельности НУЦР, разделены управленческие балансы НУЦР и РГР. Правление РГР на регулярной основе заслушивает отчеты о текущем состоянии дел в НУЦР. Но мы вынуждены констатировать, что изменения происходят не так быстро, как мы на это рассчитывали.

Политика Аппарата РГР в отношении членов

По поручению Президента и Правления РГР были коренным образом пересмотрены подходы в работе исполнительного аппарата РГР в сторону более активной методической помощи регионам и соблюдения принципа невмешательства в непосредственную деятельность региональных ассоциаций. Другой серьезной внутренней задачей РГР стал пересмотр работы исполнительного аппарата по вектору клиентоориентированности. Это понятие было несколько нехарактерно для РГР

как для организации, работающей не только во внешней среде, но и во внутренней (т.е. со своими собственными членами). Осознание необходимости клиентоориентированного подхода в работе с членами Гильдии и поворот к этому потребовал значительных усилий со стороны Президента и Правления РГР и требует значительного периода времени, непрерывного развития и обучения сотрудников Аппарата РГР, создания новой системы их мотивации. Мы переходим к оценке эффективности деятельности исполнительного аппарата РГР по системе KPI.

Клиентоориентированность, направленная на рядовых членов Гильдии, по мнению Правления РГР, должна проявляться во всем. Мы сделали открытой отчетность по формированию и исполнению бюджета РГР и отдельных мероприятий Гильдии. Обеспечение прозрачности бюджета, финансов, принципов принятия решений, критериев и оценки их исполнения стали элементами контроля за деятельностью Исполнительного Аппарата Гильдии. Мы постоянно работаем над сбалансированностью доходной и расходной частей бюджета РГР.

Открытость и современность РГР

В целях развития демократических принципов управления РГР, прозрачности и оперативности принимаемых решений, мы постепенно внедряем форму «открытых Правлений» РГР по типу «электронного правительства». Осенью 2012г принято решение о публикации всех протоколов заседаний Правления РГР на сайте Гильдии. Для обсуждения нового образовательного стандарта Гильдии впервые мы применили форму открытых общественных слушаний. На региональном уровне распространение получает практика проведения онлайн- конференций, онлайн - пресс-конференций.

С уважением, А.И. Лупашко

[Пресс-центр](#)

[Российской Гильдии Риэлторов](#)

**Подведены итоги
Национального
Конкурса
«Профессиональное
признание 2013»!**





В Челябинске в рамках XVII Национального Конгресса по недвижимости 07-09 июня 2013г. подведены итоги Национального Конкурса «Профессиональное признание 2013». Национальный Конкурс «Профессиональное признание» проводится с 1998 года. Конкурс учрежден для поощрения лучших профессиональных достижений, лучших компаний за высокое качество обслуживания. В 16-й раз Конкурс становится одним из главных событий в сфере недвижимости. Торжественный прием Национального Конкурса «Профессиональное признание 2013» состоялся 08 июня в зале «Купол Гранд-отеля» «ВИДГОФ».

На церемонии награждения победителей Национального Конкурса «Профессиональное признание 2013», Председатель Конкурсной Комиссии Сергей Лупашко отметил, что среди множества премий и соревнований - Национальный Конкурс «Профессиональное признание» - самое значимое событие для профессионального сообщества рынка недвижимости. Победа в конкурсе для специалистов рынка – это возможность продемонстрировать собственные достижения, подтвердить их независимой оценкой своих коллег. Участие в конкурсе помогает компании осознать свое положение в современных реалиях, показывает ее устойчивость, эффективность работы, уровень надежности.



В 2013 году Конкурс «Профессиональное признание» проводился по 20 номинациям.

ЛАУРЕАТАМИ стали:

«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2013 (численностью сотрудников до 15 чел.)

ООО «Адвокат-недвижимость», г. Санкт-Петербург

«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2013» (численностью сотрудников до 30 чел.)

Центр Недвижимости Елькина 85 (ИП Шкодских В.А.), г. Челябинск

«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2013» (численностью сотрудников от 30 до 100 чел.)

ООО «Релайт Групп» (Торговая марка «РЕЛАЙТ-Недвижимость»), г. Москва

«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2013» (численностью сотрудников более 100 чел.)

ООО «Сибкадемстрой Недвижимость», г. Новосибирск

Лучшая брокерская компания малых городов России (с населением до 150 тыс.)

ООО фирма «Недвижимость», г. Покров

Лучшая брокерская компания на рынке аренды жилья»

Агентство недвижимости «Авеста-Риэлт», г. Омск

«Лучшая оценочная компания в сфере недвижимости – 2013»

ООО «Инвест Проект», г. Москва

«Лучшее профессиональное объединение РГР 2013»

[НП "Гильдия Риэлторов Московской области"](#)

«Лучшее профессиональное объединение муниципального образования РГР 2013»

НП "Подольская гильдия риэлторов

«Лучший орган системы сертификации РГР»



НП «Южная палата недвижимости», г. Ростов-на-Дону

«Лучшее СМИ (печатные средства, радио, телевидение) по освещению рынка недвижимости 2013»

Еженедельник о строительстве и недвижимости

"Квартирный вопрос", г.Тюмень

«Лучший журналист по освещению рынка недвижимости 2013»

I место

Сысоева Ирина, «Квартирный вопрос», г.Тюмень

II место

Чичерова Людмила, Metrinfo, г. Москва

III место

Плахтина Элина, «Дайджест недвижимости», г.Москва

«Лучший аналитик рынка недвижимости 2013»

Крапин Александр, Аналитическое агентство RWAY, г. Москва

«Лучший интернет-сайт риэлторской компании 2013»

ООО Риэлторское агентство «Сделка», г.Хабаровск

«Лучший интернет-сайт региональной ассоциации 2013»

НП «Уральская палата недвижимости», г.Екатеринбург

«Лучшее учебное подразделение брокерской компании 2013»

Корпорация Недвижимости «РЕСКОР», г.Москва

«Лучшее учебное заведение по подготовке специалистов рынка недвижимости 2013»

Институт МИРБИС, г.Москва

ЧОУ ИДПО «Высшая школа недвижимости», г.Саратов

«Лучшая брокерская компания на рынке



ипотечных сделок 2013»

ООО «Союз Дальний Восток», г.Хабаровск

«Лучшая брокерская компания на рынке

зарубежной недвижимости 2013»

ООО «КОНТРАСТ Эстейт», г.Москва

«Лучший девелоперский проект 2013»

АЖК «Паруса», г.Тюмень, Компания ФСХ

«Запсибинтерстрой», г.Тюмень

Специальные дипломы получили:

компания «Гринфлайт» - за комплексное развитие городской среды.

НП «Нижегородская Гильдия

сертифицированных Риэлторов» - за высокое

качество работы на рынке недвижимости

России и создание первого профессионального

сертифицированного СРО риэлторов.

Готовы предоставить более подробную информацию по каждому победителю.

Пресс-служба

Российской Гильдии Риэлторов

5 июня 2013 года состоялся XV Съезд Московской Ассоциации Риэлторов



Московская Ассоциация Риэлторов в течение десятков лет задает тон цивилизованному развитию отрасли в стране, одной из первых в России перешла на саморегулирование –



это свидетельствует о высоком уровне социальной ответственности компаний – членов МАР.

С отчетным докладом о работе Ассоциации выступил Президент МАР Сергей Жидаев. Подводя итоги прошедшего года, Сергей Сергеевич отметил, что руководством МАР и специалистами исполнительной дирекции проделана большая работа по укреплению позиций Ассоциации в Московском регионе и налаживанию активного взаимодействия с органами власти Москвы и Российской Федерации.

Начался XV Съезд с поздравления компаний, которые стали в 2013 году юбилярами. Это:

- Агентство недвижимости «Арсенал холдинг»;
- АСН-Инвест;
- «КОНДР»;
- АН «СКИП».

Президент МАР пожелал им дальнейшего процветания и благодарных, удовлетворённых клиентов.

Сергей Жидаев чётко обозначил важнейшие задачи, стоящие перед профессиональным сообществом:

1) В интересах потребителей риэлторских услуг принять закон о риэлторской деятельности.

2) Выявить и обезвредить всех чёрных маклеров на рынке недвижимости.

Анна Лупашко - Вице-президент МАР – призвала объединить усилия в целях продвижения идей МАР о развитии цивилизованных отношений на рынке недвижимости в обществе. Обратила внимание на необходимость тесного взаимодействия с



руководством города в интересах комфортной, стабильной жизни москвичей. Съезд МАР особо отметил положительную деятельность следующих комитетов Московской Ассоциации Риэлторов:

- Комитет по агентской и брокерской деятельности (руководитель Шлома С.А.)
- Комитет по информационным технологиям (руководители Журютин М.В., Карамаликов Ю.И.)
- Комитет по взаимодействию с органами государственной власти и управления (руководитель Лупашко А.И.)

Далее, Сергей Жидаев отметил проведённую в августе 2012 года Конференцию по аналитике, которая проводится Ассоциацией ежегодно и играет решающую роль в формировании тенденций рынка недвижимости.

Важным событием отчётного года стало проведение интернационального Конгресса по недвижимости в Турции, в котором приняли участие большая делегация МАР (в количестве 89 человек).

В течение нескольких дней специалисты рынка недвижимости России совместно со СБЕРБАНКОМ России обсуждали основные направления развития отрасли. В ходе мероприятия была вручена медаль Почётного члена Российской Гильдии Риэлторов Герману Грефу, Президенту и Председателю Правления СБЕРБАНКА Российской Федерации.

Знаменательным событием на рынке недвижимости 2013 года стало подписание Меморандума о сотрудничестве между Московской Ассоциацией Риэлторов и Правительством Москвы по созданию цивилизованного рынка жилья в городе Москве,

которое состоялось в апреле 2013 года на Форуме рынка недвижимости и финансов



TREFI. Подписание Меморандума – стало знаковым событием рынка недвижимости московского региона, безусловно, оно даст мощный позитивный импульс цивилизованному развитию жилищной сферы.

На Форуме TREFI состоялась пленарная дискуссия, в которой приняли участие:

- Шаронов Андрей Владимирович, заместитель Мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам экономической политики;
- Решетников Максим Геннадьевич, руководитель Департамента экономической политики и развития города Москвы;
- Пузанов Александр Сергеевич, Генеральный директор Института «Фонд экономики города»;
- Федосеев Николай Викторович, руководитель Департамента жилищной политики и жилищного фонда города Москвы;
- Дмитриева Оксана Генриховна, Заместитель руководителя фракции «Справедливая Россия» в Государственной Думе;
- Хованская Галина Петровна, Председатель Комитета Государственной Думы по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству;
- Новицкий Иван Юрьевич, Заместитель председателя комиссии Мосгордумы по экономической политике и предпринимательству
- Данилов—Данильян Антон Викторович, сопредседатель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»;
- Беляков Антон Владимирович, заместитель Председателя Комитета, Государственной Думы ФС РФ

по вопросам собственности; • Бабкин Алексей Леонидович, Директор Управления по работе



с партнерами Среднерусского банка Сбербанка РФ;

- Шомина Елена Сергеевна, Президент Российской Ассоциации нанимателей жилья (РАНЖ);
 - Горюнов Валерий Валерьевич, Генеральный директор ГУП города Москвы Московский городской Центр арендного жилья.
- Сергей Жидяев обратил внимание членов МАР на необходимость неукоснительно выполнять обязательства, зафиксированные в Меморандуме. Далее с отчетом о деятельности КЗРПЭУ МАР выступил Семеров А.Г., член Комитета защиты прав потребителей риэлторских услуг, который в своём выступлении отметил, что количество претензий за последний год сократилось значительно, что говорит о повышении качества обслуживания потребителей, росте уровня ответственности компаний – членов МАР. Гохштейн М.Л., Председатель независимого Третейского суда участников рынка недвижимости, отметил важность развития претензионной работы МАР: «основной задачей является предотвращение конфликтов между сторонами».
- Н.В. Соломонова - Генеральный директор МИЦ-Недвижимость – поддержала выступление Гохштейна М.Л. и внесла предложение усилить PR-продвижение идей комплексной защиты интересов потребителей риэлторских услуг и деятельности Третейского суда.

В прениях XV Съезда МАР приняли участие:

- Полтораки Г.В. – Председатель совета директоров БЕСТ.
- Журютин М.В. – ИНКОМ – Недвижимость.
- Перель И.С. – АН «ПОКУПАТЕЛЬ».
- Валеева Е.Б. – Генеральный директор «Century 21 Светлый град» и многие другие.



По завершении официальной части работы Съезда были вручены грамоты активным деятелям Ассоциации за вклад в развитие Московской Ассоциации Риэлторов:

- Соломоновой Н.В. - за активную созидательную деятельность в руководстве МАР и пропаганду деятельности Комитета защиты прав потребителей риэлторских услуг.
- Ликефету А.Л. - за активную созидательную деятельность в руководстве и мобилизацию Совета МАР на взаимодействие с финансовыми институтами страны.
- Лупашко А.И. - за активную созидательную деятельность в руководстве МАР и мобилизацию ассоциации на взаимодействие с органами государственной власти.
- Щербине И.Е., Терещенко Н.К., Палютиной Е.А. - за высокую исполнительность, преданность традициям и личный вклад в деятельность Московской Ассоциации Риэлторов
- Шиянову В.А. - за активную и плодотворную работу в Комитете защиты прав потребителей риэлторских услуг Московской Ассоциации Риэлторов.
- Жүрүтину М. В., Гололобову А.С. - за стабильность и энергичность в достижении целей.

[Пресс-служба МАР](#)



Президент ГРМО Хромов А.А. для газеты "Родник": Жилье для молодой семьи. Какие программы существуют? К кому обратиться?



*Создание семьи – большое счастье для двоих, искавших и нашедших друг друга. Когда в семье появляются дети, счастьем нет предела. Появляются приятные хлопоты, желание улучшить жилье и связанные с этим мероприятием заботы, и, пожалуй, главная из них – новая, более просторная квартира или дом. Улучшить жилищные условия возможно различными способами. А надежным помощником в этом деле может быть агентство недвижимости. Чем именно могут быть полезны специалисты на рынке недвижимости, рассказывает **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области.*

Важной программой по улучшению жилищных условий является программа «Молодая семья», которая является частью государственной программы «Жилище». О ней ранее говорилось в газете «Родник» (см. выпуск № 42 от 11 июня 2013г.). Для участия в государственной программе, семье необходимо соответствовать определенным условиям и собрать необходимые документы. В случае одобрения и получения семьей Свидетельства на право получения государственной субсидии, действующего в течение 9 месяцев с момента его выдачи, молодые подбирают жилье, «первичное» или «вторичное», далее следует определенная цепочка действий. Для того, чтобы стать участником государственной программы и претендовать на субсидию

молодой семье необходимо обратиться в администрацию городского или сельского поселения.

Агентство недвижимости в данном случае, являясь профессиональным участником рынка недвижимости и владея всеми технологиями этого рынка, может стать надежным помощником.

Например, чтобы осуществить сделку эффективно с использованием государственной субсидии, необходимо знать, как это делается. Агентства недвижимости, в т.ч. входящие в Гильдию риэлторов города Жуковского и Раменского района, такой технологией владеют. Здесь надо понимать, как перечисляются деньги, какой банк и по какой схеме осуществляет использование денег для целей покупки недвижимости, какова последовательность действий. Ошибки на этом пути могут привести к потере времени, а то и вообще сделать невозможным использование выделенной субсидии.

Необходимо грамотно объяснить продавцу, каким образом будет происходить оплата. Как правило, оплата осуществляется из трех источников:

- это собственные средства молодой семьи,
- это средства субсидии, которые предоставляет государство,
- это ипотечный кредит, который часто берет молодая семья.

Очень важно четко скоординировать действия всех сторон.

Также в этой ситуации необходимо увязать все составные части сделки, которые в ней участвуют:

- продавец объекта недвижимости,
- покупатель объекта недвижимости (молодая семья),
- государство в лице казначейства, которое аккумулирует и перечисляет средства,
- банк - ипотечный кредитор
- банк – оператор субсидии. В Раменском, это банк «Возрождение».

Без профессионального участника, которым является агентство недвижимости, очень непросто совершить такого рода сделку. А если сделка альтернативная, когда путем купли-продажи происходит обмен несколько объектов недвижимости, то количество участников такой

сделки увеличивается и важность профессионального сопровождения растет.



Также существуют программы, направленные на улучшения жилищных условий семьи, предоставляемые банками.

Прежде всего, это банки, которые предоставляют специальные условия для молодой семьи. В нашем регионе я бы назвал, в первую очередь, Сбербанк России, который сегодня предоставляет очень неплохие условия по покупке жилья. Можно приобрести ипотеку по пониженной процентной ставке от 10,5%. Первоначальный взнос может составлять всего 10%. Также есть возможность привлечь БОльший круг созаемщиков, что позволяет намного легче удовлетворить требования банка по объему ежемесячного дохода

Есть и другие банки, которые предоставляют особые условия для молодых семей. Когда осуществляется такая покупка, агентство недвижимости, являющееся партнером Сбербанка, также может помочь. Заявки рассматриваются быстро. Риэлторы, работающие в этих компаниях, владеют технологиями совершения ипотечных сделок на высоком уровне. Электронный документооборот позволяет принимать заявки на ипотеку прямо в офисе агентства недвижимости. Банк рассматривает заявку и в кратчайшие сроки предоставляет ответ. В офисе же подбирается объект недвижимости. Это экономит время и деньги. Таким образом, обслуживание осуществляется «под ключ». Достаточно просто обратиться в агентство недвижимости, у которого есть Соглашение со

Сбербанком. У всех компаний, входящих в Гильдию риэлторов города Жуковского и Раменского района, подписаны Соглашения с банком. Список таких компаний можно посмотреть на сайте Гильдии риэлторов www.grzr.ru. Там же находится обширная база объектов недвижимости, которые можно купить с ипотекой Сбербанка.

Третья программа, о которой можем сказать, - это программа «Материнский капитал». Получают его семьи, в том числе, молодые семьи, в которых родился ребенок. Материнский капитал является материальной поддержкой семей со стороны государства. Его можно использовать для приобретения (строительства) жилья, для погашения ипотечного кредита. Здесь опять же можно обратиться к услугам агентства недвижимости для более скорого и эффективного процесса.

Большую помощь молодой семье может оказать агентство недвижимости и в обменных сделках. Если появляется ребенок, вопрос об улучшении жилищных условий становится достаточно остро. Увязать все многообразные интересы в размене трехкомнатной квартиры на две однокомнатных или продаже однокомнатной с целью приобретения двухкомнатной с доплатой, с использованием субсидии, ипотечного кредита, пожалуй, самостоятельно человеку просто не под силу.

Помимо большого опыта в проведении сделок, специалисты агентств недвижимости владеют информацией о большинстве объектов, предлагаемых сегодня на рынке. А что для покупателя, который является молодая семья, важно? Важно – выбрать лучший объект недвижимости.

Как я уже упомянул, пожалуй, самый широкий выбор квартир и домов в одном месте – единую базу объектов недвижимости сегодня предлагает Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района (ГРЖР) – портал www.GRZR.ru.

Желаю всем молодым семьям любви и семейного уюта, а за улучшением жилищных условий обращайтесь к профессионалам. Мы всегда рады помочь!



Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис" выявили ТОП-10 самых дешевых дачных направлений Подмосковья



Эксперты **Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»**, входящей в **Гильдию риэлторов Московской области**, отмечают, что в нынешнем дачном сезоне спрос в сегменте недорогой загородной недвижимости до 5 млн. руб. сконцентрирован в ценовом диапазоне до 1 млн. руб. Так в июне 60% сделок пришлось именно на долю самых дешевых дач. Примечательно, что такие объекты составляют лишь 20% от всего объема выставленной на продажу недорогой «загородки». Аналитики Корпорации риэлторов проанализировали предложение дешевых участков со строениями и составили ТОП-10 самых доступных по цене дачных направлений Подмосковья.

При составлении рейтинга выяснилось, что купить дачный дом до 1 млн. руб. можно практически на любом шоссе области. Однако чем престижнее направление, тем дальше от столицы будет находиться дача, и тем примитивнее будет строение на участке. Таким образом, верхние строчки рейтинга заняли восточные областные трассы: Горьковское, Носовихинское, Егорьевское и Новорязанское шоссе, которые могут похвастать самым разнообразным выбором объектов по цене менее 1 млн. руб. Купить здесь дешевую дачу можно на любом удалении от МКАД, все будет зависеть от состояния и качества расположенного на участке дома. Самым ярким примером может послужить дачный массив вблизи пгт. им. Воровского по Носовихинскому шоссе: всего 35 километров от столицы, а цена до 1 млн. руб. самая ходовая. «Восточную часть Подмосковья недолюбливают за сложную транспортную ситуацию и якобы плохую экологию, - комментирует **Игорь Быковский, вице-президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. – Однако среди наших

клиентов, купивших дачу на этом направлении, недовольных нет. Многие приобретают объекты поближе, а именно в 20-30 км. от кольцевой, с неказистыми постройками с целью строительства нового дома в ближайшие годы. Основная масса садовых товариществ находится в стороне от шумных магистралей, а лесопарки Горенский, Кучинский, Озерный и Салтыковский ослабляют негативное воздействие расположенных в районе производств, поддерживая нормальную экологию района».

Южные и северо-восточные трассы Подмосковья также вошли в десятку самых доступных направлений для приобретения летней дачи. Однако на Симферопольском, Каширском, Новокаширском, Щелковском и Ярославском шоссе объекты по цене до 1 млн. руб. уже считаются дальними, т.к. найти подобное предложение можно на расстоянии минимум 50 км. от МКАД. «Южное направление Подмосковья никогда не считалось престижным, - рассказывает **Жанна Маркова, вице-президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. – Юг – это промзоны, и крупные логистические центры, города-спутники Москвы с высокой плотностью жилой застройки и загруженные шоссе. Поэтому экологически чистые места в районе расположены за 50 км от МКАД. Но расстояние не пугает покупателей, ведь юг области славится красивой природой и реками Окой и Нарой». Ценовая доступность северо-восточных направлений также объясняется традиционной принадлежностью Ярославского и Щелковского шоссе к эконом-сегменту.

Замыкает рейтинг Дмитровское шоссе, отличающееся самой большой транспортной загруженностью среди престижных подмосковных трасс. Желаям купить дешевую дачу на Дмитровке придется уехать минимум за 90 км. от МКАД. И такое предложение находит своего покупателя: очевидно, «Московское море» выступает хорошим стимулом для приобретения столь дальней дачи.

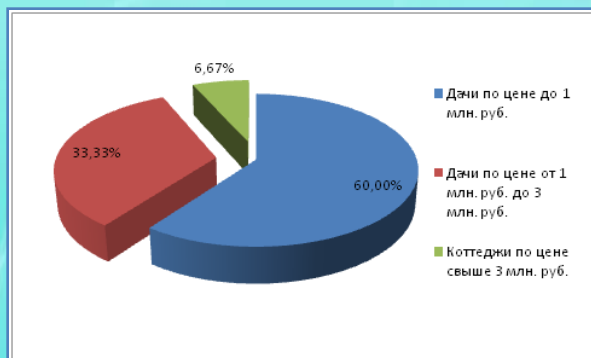
Остальные направления Подмосковья, не вошедшие в данный рейтинг, не имеют дешевых дач в принципе: это Рублевка, Новая Рига, Ильинка и т.д. На других «более демократичных» трассах: Ленинградское, Волоколамское, Киевское, Минское, Можайское шоссе, подобные объекты -



товар штучный, что не составляет и 1% от общего объема предложения. Как правило, до 1 млн. руб. здесь возможно приобрести лишь «голый» земельный участок.

«Покупатели самых дешевых дач в Подмоскowie должны понимать, что главную роль в формировании цены на такие объекты играет земельный участок, а не находящаяся на нем постройка, - резюмирует **Сергей Власенко, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. - Как правило, это ветхие каркасно-щитовые домики, которые в скором времени могут потребовать серьезных затрат на ремонт, либо сноса. Особенно это актуально для дач, расположенных в 30-километровой зоне МКАД востока области. В таких случаях мы советуем выбирать не объект, а место. А именно будьте требовательны к транспортной доступности и подъездным путям, коммуникациям, соседям, управлению СНТ. На деле бывает гораздо проще построить новый дом, чем найти хороший дачный поселок. Что касается любителей дальних дач – 50 километров и далее от МКАД – в плане качества строения им повезло больше. Например, в 60 километрах от кольцевой дом может быть из бруса, а площадь участка от 8 соток. Также можно найти дом и с ПМЖ».

Структура спроса на земельные участки со строениями в ценовом диапазоне до 5 млн. руб., июнь 2013 График 1.



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

В Подмоскowie сложилась выгодная ситуация для улучшения жилищных условий



Май на рынке вторичной недвижимости Подмоскowie обозначился очередным всплеском активности продавцов: по сравнению с апрелем объем нового предложения вырос на 17,5%, что составило рекордное количество объектов с начала года. Кроме этого, количество сделок купли-продажи в мае снизилось на 15%. По предварительным оценкам аналитиков НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», тренд на снижение деловой активности продолжится, лето на рынке вторичной недвижимости области ожидается крайне вялым.

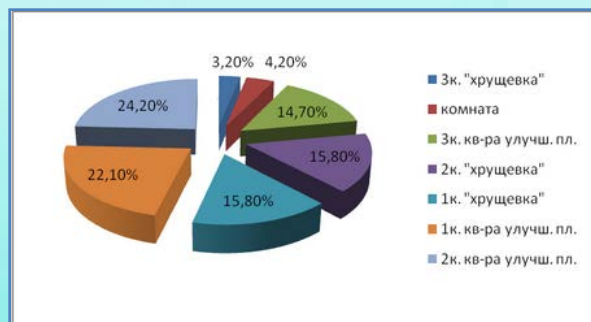
Выход большого объема предложения окончательно укрепил позиции покупателей на рынке вторичного жилья. Структура спроса наглядно демонстрирует смещение покупательской активности в сегмент более дорогой недвижимости. Лидером мая стали квартиры с улучшенной планировкой – 61% сделок пришлось именно на этот сегмент. (подробнее см. график 1) «Сегодня у покупателей есть возможность выбора действительно неплохих объектов, при этом они могут хорошо торговаться, продавцам с целью относительно скорой продажи объекта приходится идти на уступки, - говорит **Сергей Власенко, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. – Отсюда и такой рост сделок с более качественным жильем. Однако рынок в целом вялый, т.к. покупательская способность населения явно снизилась по сравнению с прошлым годом».

На фоне усиливающейся стагнации продолжилось снижение средней цены квадратного метра: подмоскowie «вторичка» опять потеряла 0,5%, закрепив темпы апреля. Таким образом, на 1 июня средняя стоимость квадрата составила 71 455 руб. По городам динамика остается разнонаправленной. (см. таблица 1). Игорь Быковский, вице-



«Мегаполис-Сервис», советует продавцам устанавливать цены на свои объекты, соответствующие сегодняшней ситуации на рынке. «Упорные продавцы к осени могут очень пожалеть, что не согласились с ценами весны и начала лета», - предупреждает эксперт. Риэлторы дают неоднозначные прогнозы на предстоящее лето. Аркадий Власенко, генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Железнодорожный», ожидает оживление покупателей в июне. «Как правило, в июне происходит возвращение на рынок отложенной деловой активности, - считает эксперт. – И в этом году предварительные результаты нашей работы показывают положительную динамику после провального мая». Но июль и август 2013 для риэлторов будут нелегкими. «Летом мы ожидаем усиление стагнации, - резюмирует Сергей Власенко. – Дальнейшее снижение цен практически неизбежно, поэтому мы советуем покупателям активизироваться: именно этим летом сделки с недвижимостью пройдут для них с наибольшей выгодой».

Распределение спроса по типам квартире в мае 2013 года, %



Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис"

Эксперты ГРМО для журнала Метринфо.Ру: Новостройки Новой Москвы: готовые проекты. Самые застраиваемые города - Коммунарка, Щербинка, Московский. Столичная квартира за 3 миллиона в отстроенном доме!

Чем выше стадия готовности жилого дома, тем меньше рисков у покупателя. Идеально, когда проект не только построен, но и оформляется в собственность. Правда, выбор квартир в подобных ЖК обычно не велик,



и цены по сравнению со стартом продаж увеличиваются в среднем на 30-40%. Однако в Новой Москве строительство ведется активно, в готовых новостройках предложений немало, при этом стоимость жилья ниже, чем в «старой» столице.

«Журнал о недвижимости MetrInfo.Ru» недавно рассказывал о готовых проектах старой Москвы (см. статью «Новостройки Москвы: готовые проекты. Покупка с минимальным риском. Ищем квартиры в крупных жилых комплексах – «Царицыно», «Загорье», «Большое Кусково», «Подсолнухи») и соседствующих со столицей городов («Новостройки ближайшего Подмосковья: готовые проекты. Риски минимальны, ассортимент впечатляет, лидируют Красногорск, Мытищи и Балашиха»). Сегодня в фокусе нашего внимания – Новая Москва.

Приобретая жилье в Новой Москве, можно получить московскую прописку, неплохую экологию в сравнении с территорией в пределах МКАД и перспективу скорейшего решения транспортных проблем в сравнении с городами ближнего Подмосковья, ведь столичные градоначальники обещают и новые трассы, и метро.

«В Новой Москве сейчас в реализации находится 33 корпуса, которые либо уже введены в эксплуатацию, либо получают решение о вводе в эксплуатацию в течение нескольких месяцев. Это около 25% от общего объема предложения», - говорит Софья Лебедева, генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки». По данным Марии Литинецкой, генерального директора компании «Метриум Групп», наибольший объем новомосковских новостроек сосредоточен в Коммунарке, Щербинке, Московском.

Предложения Новой Москвы



Один из самых застраиваемых районов Новой Москвы – Коммунарка, где возводятся ЖК «Коммунарка», ЖК «Магистр», ЖК «Квартал А101», ЖК «Москва А101» (ЖК «Калужская Застава»). Это масштабные проекты комплексной застройки, и в трех первых из них есть достроенные и/или достраиваемые корпуса. «Например, в ЖК «Коммунарка», где планируется построить 150 тыс. кв. м жилья, введены в эксплуатацию дома первых трех очередей строительства, а четвертую очередь планируется завершить в 2013 году (срок сдачи 1 корпуса – II квартал 2013 года, второго и третьего – IV квартал 2013 года)», - рассказывает **Ксения Гришкова, маркетолог компании «Пересвет-Инвест»**. А в ЖК «Квартал А101», как сообщает **Илона Карягина, директор по продажам компании «АВГУР ЭСТЕЙТ»**, сданы в эксплуатацию первая и вторая очереди, а третья готовится к сдаче в 2013 г.

ЖК «Коммунарка» - мегапроект, рассчитанный на 11 очередей строительства, каждая из которых включает в себя от одного до 4 многосекционных корпусов (весь проект планируется завершить в 2015 г.). Конечно, здесь запланирована и собственная инфраструктура: магазины, предприятия бытового обслуживания, детский сад, школа, спорткомплекс и т.д. Первые три очереди данного микрорайона – это три 6-секционных монолитно-кирпичных дома переменной этажности. Они пользовались большой популярностью у покупателей, особенно когда было объявлено о присоединении поселка Коммунарка к Москве (квартиры покупали как будущие жильцы, так и инвесторы), поэтому сегодня, как сообщает **Александр Энгель, руководитель отдела новостроек ГК «МИЦ»**. Продажи в этих корпусах идут только от собственников и участников долевого строительства. При этом квартиры с ремонтом стоят 120-140 тыс. руб./кв. м, а варианты без отделки - 107-125 тыс. руб./кв. м. Но вот в четвертой очереди, представляющей собой три 17-этажных корпуса, есть выбор квартир от застройщика. Не очень большой, но в наличии есть и однушки, и двушки, и трешки. А квадратный метр, по данным Александра Энгеля, стоит 95-110 тыс. руб.

Помимо Коммунарки активно застраивается город Московский, где, по данным Ксении Гришковой («Пересвет-Инвест»), за последние полгода введены в эксплуатацию и заселены четыре корпуса квартала 3 микрорайона **«Град Московский»** (всего в квартале 3 запланировано 7 корпусов) и 3 корпуса 3-й очереди строительства ЖК «Юго-Западный». Помимо этого в 2013 г. в проекте «Юго-Западный» планируется вести в эксплуатацию 13, 15 и 16 корпуса. Но, правда, квартиры в ЖК «Град Московский» предлагают в основном физические лица (первые покупатели) – с присоединением города Московский к столице здесь наблюдалась такая же история, как и в Коммунарке, и жилье раскупилось очень быстро.

А вот в ЖК «Юго-Западный» выбор сравнительно большой, как по переуступке прав требования, так и от собственников жилья (в сданных корпусах) и застройщика. Причем у застройщика можно купить квартиру даже в сданном корпусе 12, предлагаются 1-3-комнатные варианты, а цены стартуют от 92,9 тыс. руб. В корпусах же 13, 15 и 16 квадратный метр стоит от 82,9 тыс. руб., а, например, однокомнатную квартиру площадью 43,35 кв. м на пятом этаже 16-го корпуса можно купить за 4,8 млн руб.

Также неплохой выбор квартир есть в ЖК экономкласса **«Солнцево парк»** (деревня Пыхтино, 8 км от МКАД по Боровскому шоссе). «Жилые корпуса этого микрорайона (а всего их 25) представлены панельными и монолитно-кирпичными домами переменной этажности (от 13 до 25 этажей). Общая площадь жилья составит более 470 тыс. кв. м, а первая очередь строительства в составе 10 корпусов уже введена в эксплуатацию», - рассказывает Ксения Гришкова («Пересвет-Инвест»). И здесь можно приобрести 1-3-комнатные квартиры от застройщика в готовых корпусах 1-5, 17 и 19. Цены начинаются от 96,6 тыс. руб. за квадратный метр. «При этом в микрорайоне «Солнцево парк» предусмотрено комплексное освоение территории: детский сад, школа, торговая инфраструктура. Его территория находится в экологически благоприятном районе Новой Москвы, отличающемся неплохой транспортной доступностью, а в скором времени рядом еще и откроется метро», - рассказывает **Денис Бобков, руководитель**



аналитического центра компании Est-a-Tet.

Тем, кто совсем не хочет ждать заселения и желает свести риски до минимума, стоит также обратить внимание на первую очередь ЖК «Калипсо» (г. Щербинка) – 3-секционный 15-этажный монолитно-кирпичный дом, где также есть супермаркет, салон красоты, аптека, магазины и паркинг. «Здесь по договору купли-продажи можно приобрести 1-2-комнатные квартиры площадью 47,8 – 78,1 кв. м по цене 5 – 7,7 млн руб.», - сообщает Софья Лебедева («МИЭЛЬ-Новостройки»).

А тем, кто готов немного повременить с получением ключей, Мария Литинецкая («Метриум Групп») советует присмотреться к микрорайону «Новые Ватуткин» (микрорайон Центральный), где в ближайшее время планируется ввод в эксплуатацию трех корпусов (8, 9, 10, строительство 8 и 9 корпуса завершено), а однокомнатную квартиру площадью 34,8 кв. м можно купить за 3,23 млн руб.

Выше готовность – выше цены

Покупателям «новострой» надо помнить простое правило: чем выше стадия готовности дома, тем дороже продаваемые в нем квартиры, во всяком случае в бюджетных сегментах. «В среднем от «котлована» до «благоустройства территории» цены вырастают на 25-35%, а с вводом дома в эксплуатацию еще на 5-10%», - утверждает **Сергей Рябчиков, исполнительный директор ООО «Кредит-Центр недвижимости»**, аттестованный брокер Гильдии риэлторов Московской области. Здесь многое зависит от ситуации на рынке недвижимости, инфляции и состояния экономики в целом. Также на рост цен влияют характеристики объекта и темпы строительства. Так, по данным Илоны Карягиной («АВГУР ЭСТЕЙТ»), в проектах ЖК «Квартал А101» и ЖК «Москва А101», пользующихся хорошей репутацией и спросом, к вводу в эксплуатацию цена возрастает на 30-45%. А Александр Энгель (ГК «МИЦ») утверждает, что монолитный дом к моменту сдачи его в эксплуатацию может подорожать на 50%: «То есть, купив квартиру на старте строительства по цене 75 000 руб./кв. м, на финише можно рассчитывать, что стоимость квадратного метра увеличится

до 115 000 руб. Учитывая, что монолитные дома строятся 2 - 2,5 года, получается доходность порядка 20% годовых», - рассуждает эксперт. Кроме того, цены в новостройках растут и после ввода в эксплуатацию: «В соответствии с уровнем инфляции, условно, по 1% в месяц», - утверждает Денис Бобков (Est-a-Tet). А еще скачок цен происходит после оформления квартир в собственность, ведь вместе с этим жилье приобретает реальный статус недвижимости.

Плюсы и минусы готовых проектов

Не важно, где строится дом: в Москве, в Подмосковье или где-нибудь в Перми – в любом случае с приближением стройки к финальной стадии снижаются риски недостроя, долгостроя и затягивания строительства. И к тому же покупатели получают возможность проверить качество будущего жилья и оценить, как застройщик исполняет свои обязательства по развитию инфраструктуры проекта и благоустройству территории. Конечно, нельзя сказать, что такая покупка совсем уж без риска. Например, даже если дом построен, можно годами ждать, пока его подключат к коммуникациям, решат все административные вопросы и наконец-то введут в эксплуатацию: «Фактически если дом не получил ЗОС - заключение органа государственного строительного надзора о соответствии объекта капитального строительства требованиям технических регламентов и проектной документации, без которого невозможно постановление местных органов власти о вводе строения в эксплуатацию, то не совсем корректно говорить, что дом полностью построен. Только если получено ЗОС и вышло постановление о вводе в эксплуатацию, можно говорить о полной готовности объекта», - разъясняет **Руслан Шаяхметов, ведущий маркетолог-аналитик группы компаний «Домостроитель»**.

Однако даже разрешение на ввод в эксплуатацию (РВЭ), выдача ключей и заселение еще не означают оформление жилья в собственность. Известны случаи, когда серьезные проблемы возникали именно на этом этапе: выяснялось, что неправильно оформлен договор аренды участка или дом построен совершенно незаконно, доходило даже до сноса.

Но все же при покупке квартиры в практически готовой или введенной в эксплуатацию новостройке неприятные



сюрпризы маловероятны, особенно если изучить репутацию застройщика, проектную документацию и интернет-форумы будущих жильцов и отказаться тем самым от сомнительных предложений. А сделку при этом оформлять договором долевого участия (ДДУ) – он практически исключает незаконное строительство и гарантирует, что после получения РВЭ свидетельство о собственности придется ждать не очень уж долго. «На практике оформление в собственность квартир в сданном в эксплуатацию доме начинается в среднем через 1,5 месяца после сдачи», - сообщает Александр Энгель (ГК «МИЦ»). «Но, к сожалению, в декабре прошлого года вступили в силу поправки к закону о кадастре, что позволило отодвинуть сроки регистрации права собственности даже в абсолютно «законных» домах на полгода и более», - отмечает Сергей Рябчиков («Кредит-Центр недвижимость»).

Поэтому если хочется максимальной защищенности, то можно выбирать только те проекты, где уже идет оформление квартир в собственность: «В этом случае, то есть если квартира приобретена по договору купли-продажи, застройщик переоформляет собственность на покупателя, это обычно занимает около четырех недель», - утверждает Алексей Харитонов, директор по реализации и маркетингу компании «ЮИТ СитиСтрой».

Резюме журнала www.metrinfo.ru

Новая Москва - неплохой вариант для тех, кто изначально выбирает для жизни территорию за МКАД и не желает нервничать в ожидании окончания строительства. Интересен он и тем, кто не может увеличить бюджет покупки и при этом не готов рисковать, покупая жилье на стадии котлована в старой Москве.

www.metrinfo.ru

Франшиза, чтобы выжить



В нашей стране сложилось неоднозначное отношение к франчайзингу как таковому. Приживается он медленно, но в риэлторском бизнесе за франчайзингом будущее, уверены эксперты **Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» - коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области**. Во многом это касается небольших подмосковных риэлторских компаний, которые, приобретая франшизу известного агентства, смогут расширить бизнес и повысить финансовые результаты работы.

Сегодня рынок услуг в сфере недвижимости находится в состоянии острой конкуренции. «До 2008 года любой риэлтор, начавший самостоятельную деятельность, был фактически обречен на успех, не прибегая к чьей-либо помощи, - рассказывает **Сергей Власенко, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. – Отчасти этому способствовала и малая финансовая емкость бизнеса - затраты окупались в течение 3-4 месяцев. Однако после кризиса ситуация кардинально изменилась, и многие агентства, особенно небольшие, сегодня работают либо в ноль, либо несут убытки». Данные **Корпорации риэлторов** показывают, что подмосковные агентства недвижимости характеризуются малочисленными штатами сотрудников, что в условиях давления со стороны крупных брендов может оказаться губительным для бизнеса таких компаний в целом. Так, к малым агентствам недвижимости Подмоскovie можно отнести компании, состоящие из 3 человек, агентства со штатом из 4-6 человек – это средние, а 8-10 и более – уже крупные. Согласитесь, что с московскими гигантами, насчитывающими от 1000 человек в штате, сравнивать не приходится. При этом таких мелких агентств даже в небольших городах насчитываются десятки, а то и сотни. Например, в Щелково работает 150 агентств недвижимости, в Электростали – 80. Надо отметить, что в Электростали 20% сделок на рынке приходится на долю 2 наиболее крупных компаний. «В таких условиях приобретение франшизы может стать спасательным кругом для небольшого агентства, - считает **Сергей Власенко**. - Франчайзинг дает не только раскрученное имя, но и отработанные технологии, что экономит не только время, но и деньги, вкладываемые в развитие своего



дела. Статистика Европы и США показывает, что из 100 малых фирм в первые три года остаются работать лишь 15, а остальные становятся банкротами, компании-франчайзи в 86 случаях из 100 продолжают работу. В Германии такой показатель еще выше: только 8% франчайзи закрывают свое дело». Однако при всех очевидных преимуществах в России, по разным данным, пока только 3-5% риэлторских агентств работают по схеме франчайзинга. Для сравнения, в США существуют 34 франчайзинговые риэлтерские сети, через них проходит около 45% сделок на рынке недвижимости, в странах Европы через франшизные агентства совершается 30% сделок по жилью.

Тем не менее, за франчайзингом на рынке недвижимости России – будущее. С 1990-ых годов на отечественный рынок вышло более 10 франчайзинговых сетей российского и иностранного происхождения. Условия приобретения франшизы разнятся от бренда к бренду, и каждый потенциальный франчайзи может выбрать для себя наиболее подходящий вариант (подробнее см. таблица 1). Безусловно, фактор стоимости франшизы зачастую является решающим при выборе партнера. «Но сам ценник не определяет качество предоставляемых франчайзером услуг, - считает **Сергей Власенко**. - Так, например, сети, только выходящие на рынок, устанавливают более чем доступные расценки на свой пакет, чтобы на этапе становления привлечь как можно больше компаний. Также потенциальным франчайзи стоит обращать внимание и на акции «первый партнер в городе». Практически каждый франчайзер в стремлении расширить географический охват предоставляет дополнительные преимущества, бонусы и скидки первому агентству-франчайзи в городе. Кроме этого, обратите внимание на опцию «единый колл-центр», которая подразумевает предоставление клиентского трафика всем своим офисам за счет распределения входящих звонков в едином колл-центре франчайзера. Пока такое преимущество дают далеко не все бренды».

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

Новостройки ближайшего Подмосковья: готовые проекты. Риски минимальны, ассортимент впечатляет, лидируют Красногорск, Мытищи и Балашиха



Одно из лучших решений квартирного вопроса – квартира в новостройке, введенной в эксплуатацию или находящейся на последнем этапе строительства. Так можно избежать рисков долгостроя, недостроя и долгого ожидания заселения. Но при этом получить жилье с просторной продуманной планировкой, хорошей инсоляцией и гардеробной в современном доме с зеленой территорией, аккуратными подъездами и собственной инфраструктурой, включающей детские площадки и паркинги.

«Журнал о недвижимости MetrInfo.Ru» уже рассказывал о готовых и почти готовых новостройках старой Москвы (см. статью «Новостройки Москвы: готовые проекты. Покупка с минимальным риском. Ищем квартиры в крупных жилых комплексах – «Царицыно», «Загорье», «Большое Кусково», «Подсолнухи»), а сегодня речь о ближайшем Подмосковье.

Выбор есть

В Подмосковье, так же как и в Москве старой, выбор квартир в домах на последних этапах строительства и в полностью готовых корпусах довольно большой. Конечно, во многих проектах продажи стартуют еще на стадии котлована: «Застройщикам выгоднее продавать дешевле на этом этапе, чем надевать на себя банковское процентное ярмо», - говорит **Сергей Рябчиков**, исполнительный директор ООО «Кредит-Центр недвижимость», аттестованный брокер Гильдии риэлторов Московской области. «Поэтому если жилой комплекс пользуется стабильным спросом со



стороны покупателей, то к моменту окончания строительства в нем реализуется 70-75% квартир», - утверждает **Марина Тимашова, заместитель директора по маркетингу девелоперской компании «Сити-XXI век».**

В первую очередь раскупаются самые ликвидные варианты – однокомнатные и двухкомнатные квартиры с удачными планировками, видовыми характеристиками и на средних этажах. А на последних этапах строительства и тем более к моменту введения объекта в эксплуатацию часто остаются либо вполне хорошие, но большие квартиры с 3-6 комнатами, либо неликвиды с неудачной планировкой, квартиры, расположенные на первых и последних этажах, а также над коммерческими помещениями и над козырьками подъездов, с непривлекательными видами из окон - на строящиеся по соседству корпуса, автомагистраль с интенсивным движением, старую жилую застройку и т.п. «Например, в первых трех корпусах «Одинцовского парка», которые были сданы в эксплуатацию в марте 2013 года, сейчас в продаже осталось только 9 квартир: одна двухкомнатная, четыре однушки и четыре четырехкомнатные», - сообщает **Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой».**

Однако ближайшее Подмосковье застраивается очень и очень активно: «В I квартале 2013 года объем предложения в Подмосковье вырос еще почти на 5%. А по итогам 2012 года в Московской области совокупный показатель жилых комплексов, введенных в эксплуатацию и находящихся на этапе подготовки к сдаче, составил 45% в общем объеме предложения (17% и 28% соответственно)», - рассказывает Марина Тимашова («Сити-XXI век»).

По данным **Марии Литинецкой, генерального директора компании «Метриум Групп»**, готовые и почти готовые новостройки на территории ближней части Подмосковья сейчас присутствуют практически везде. А их наибольший объем сосредоточен в Одинцовском, Красногорском, Балашихинском районах.

Таким образом, проектов хватает. И не надо

забывать о возможности купить так называемые «инвестиционные квартиры» от физических лиц, которые приобретают их на начальных этапах строительства и продают, когда дом почти достроен или уже введен в эксплуатацию. Тут дело только в цене. «Даже если почти построенный корпус выставляется в продажу от застройщика, и выбор квартир будет приличный, то цены в нем уже значительно превысят те, что были в начале строительства», - говорит **Наталья Иванова, директор департамента по связям с общественностью группы компаний «ПИК».** А что уж говорить о частниках.

Предложения Подмосковья

В ближайшем Подмосковье один из самых богатых на готовые и почти готовые новостройки – город **Мытищи**. Здесь есть и современные малоэтажные жилые комплексы, и масштабные проекты. Среди камерных новостроек можно выделить, например, жилой комплекс бизнес-класса по адресу **ул. Клары Цеткин, 29 (микрорайон «Дружба»)**, введенный в эксплуатацию в конце 2011 года. «Он представляет собой три 1-2-секционных 3-этажных монолитно-кирпичных дома, расположенных на огороженной благоустроенной территории. В корпусах были запроектированы 1-6-комнатные квартиры площадью 50-200 м кв.», - рассказывает **Ксения Гришкова, маркетолог компании «Пересвет-Инвест».** На сегодня выбор уже не очень большой, но есть предложения как от частных лиц, так и от застройщика, а стоимость квадратного метра находится в диапазоне от **80 до 110 тыс. руб.** Так, двухкомнатную квартиру площадью 56 м кв. на втором этаже можно купить за **5,88 млн руб.**

«А проекты комплексной застройки – это, например, **ЖК «Цветочный город»**, где уже введена в эксплуатацию первая и вторая очередь (корпуса 1, 2, 3, 6). Также в текущем году, компания «ПИК» планирует ввести в эксплуатацию новые корпуса крупного объекта **ЖК «Ярославский»** (в микрорайоне 16. – От ред.)», - рассказывает Ксения Гришкова («Пересвет-Инвест»).

Жилой район «Ярославский» включает в себя два микрорайона 15 и 16, общая площадь жилья в которых составит около 1 млн кв. м. «Здесь предполагается создание социальной и коммерческой инфраструктуры, будут



спортивные и детские площадки, торговельно-деловой центр, поликлиники и магазины, гаражные комплексы и стоянки для автомобилей. На сегодня построено и заселено 14 жилых домов, и уже открыты детские сады, самая большая в Подмоскowie школа и магазины на первых этажах зданий», - сообщает Наталия Иванова (ГК «ПИК»). Сегодня же можно приобрести квартиры в микрорайоне 16, в корпусах серии «КОПЭ-М-Парус» №№ 22, 23, 25, 26. «Примечательно, что они сдаются с улучшенной отделкой и дизайном интерьера. А в рамках акции «Кухня плюс» часть квартир реализуется со встроенной кухней. Вариант дизайна и кухонного гарнитура можно выбрать на этапе покупки», - рассказывает Наталия Иванова (ГК «ПИК»). При этом стоимость квадратного метра начинается от **70 тыс. руб.**, а 1-комнатную квартиру можно купить за **4,243 млн руб.**

Также довольно много предложений на финальном этапе строительства или уже введенных в эксплуатацию **в Балашихе**. «Здесь, к примеру, идет заселение части корпусов малоэтажного ЖК «Салтыковка-Престиж», а также завершается строительство ЖК «Гагаринский» и ЖК «Лесной городок», - сообщает Ксения Гришкова («Пересвет-Инвест»). Проекты «Гагаринский» и «Лесной городок» расположены в 16-м микрорайоне Балашихи. ЖК «Гагаринский» - это два 25-этажных монолитно-кирпичных корпуса, рядом с которыми есть школа, детский сад, поликлиника, аптеки и магазины. Но выбор квартир от застройщика здесь невелик: в продаже только однушки, трешки и апартаменты стоимостью от 2,3 млн руб. «А жилой квартал комфорткласса «Лесной городок», расположенный поблизости от Горенского лесопарка, состоит из пяти домов общей площадью более 120 тыс. кв. м, три из них - панельная серия П-111М, а два - монолитно-кирпичные», - говорит Ксения Гришкова («Пересвет-Инвест»). Здесь выбор квартир побольше, есть 1-3-комнатные варианты стоимостью от 58 тыс. руб./кв. м. «При этом квартал обещает развитую социально-бытовую инфраструктуру. Первые этажи будут отданы под объекты социального

назначения: библиотеку, аптечный пункт, раздаточный пункт молочной кухни, магазины и т.д. Предусмотрено строительство детского сада на 120 мест, отдельно стоящего паркинга, гостевых парковок и многофункционального центра со спортивно-тренажерными залами и предприятиями торговли, бытовых услуг и общественного питания», - рассказывает Ксения Гришкова («Пересвет-Инвест»). Единственное, что может огорчать, - транспортные проблемы, с которыми сталкиваются все жители Балашихи.

Не очень хорошо пока обстоят дела с транспортной доступностью и **в Люберцах** (хотя в 2015 г. на границе Люберец и Некрасовки обещают открыть станцию метро), где также много готовых домов. «Например, введены в эксплуатацию проект бизнес-класса ЖК «Премьер», ЖК «Калараш», несколько корпусов микрорайона «Октябрьские проезды», 53, корпус ЖК «Наташинский парк» и большая часть микрорайона «Красная Горка», - сообщает Ксения Гришкова («Пересвет-Инвест»). Пожалуй, самый масштабный из них - «Красная Горка» - 40 жилых корпусов с собственной инфраструктурой: детскими садами, поликлиникой, аптекой, магазинами, библиотекой, спортзалами и т.д., где, по данным Руслана Шаяхметова, ведущего маркетолога-аналитика группы компаний «Домостроитель», предлагается 9000 квадратных метров жилья и представлен полный ассортимент квартир, которые уже оформлены в собственность, при этом многие из них реализуются уже с отделкой. А цены начинаются от 59,3 тыс. руб./кв. м.

Ну а что касается транспорта - это проблема всего Подмоскowie, нет ни одного направления и ни одного шоссе, которые бы избежали пробок. Так что чем ближе город к Москве, тем меньше времени уйдет на дорогу, поэтому стоит обратить внимание на готовые новостройки Красногорска и Химок. «В Красногорске можно выделить ЖК «Ильинский парк» и микрорайон «Спасский мост». А в Красногорском районе - ЖК «Палитра» в поселке Нахабино, где из пяти монолитно-кирпичных корпусов три уже введены в эксплуатацию», - говорит Ксения Гришкова («Пересвет-Инвест»). В Химках же

довольно много предложений в районах комплексной застройки Новокуркино и Левобережный.



«В проекте «Левобережный» на площади 50 гектаров запланировано 20 современных корпусов с общей жилой площадью 380 000 кв. м. Этот район отличается уникальным расположением – с одной стороны примыкает к левому берегу канала им. Москвы, а с другой – окружен лесопарковой зоной. При этом расстояние до МКАД составляет всего 1 км. А в недалеком будущем «Левобережный» станет стартовой точкой скоростной автомагистрали Москва - Санкт-Петербург, - рассказывает Наталия Иванова (ГК «ПИК»). – И к тому же, несмотря на развитость инфраструктуры города Химки, здесь будут построены два детских сада, две средние общеобразовательные школы, одна школа начальных классов, поликлиника, несколько торговых, деловых и развлекательных центров, паркинги и гаражи». Сегодня часть домов в «Левобережном» уже заселена, а квартиры можно приобрести в построенном корпусе №17, в корпусе №5, где проводятся работы по благоустройству, в корпусе № 8, где прокладываются коммуникации, и в корпусе №11, где уже идет заселение. Стоимость однокомнатной квартиры начинается от 4 058 000 рублей.

Тем же, кому важна хорошая экология, лучше выбирать квартиры на западе от столицы. Например, в ЖК «Одинцовский парк» в городе Одинцово, который, кстати сказать, отличается и сравнительно неплохой транспортной доступностью, которая, как отмечает **Денис Бобков, руководитель аналитического центра компании Est-a-Tet**, обещает стать еще лучше со строительством дублера Минского шоссе. Но как уже отмечалось, выбор квартир от застройщика в ЖК «Одинцовский парк» уже невелик.

[Метринфо](#)



**Эксперты ГРМО для РИА Новости:
Цены на готовое жилье в
Подмосковье снизились
в мае в 29 городах**



МОСКВА, 3 июня - РИА Новости.
Средние цены на готовые квартиры в городах Подмосковья снизились по итогам мая 2013 года в 29 городах, еще в 14 городах цены остались на прежнем уровне, а в 27 городах наблюдался рост, говорится в исследовании компании ["Бизнес Консалтинг"](#) и Гильдии риэлторов Московской области.

В частности, по итогам мая цены снизились в двух из пяти наиболее дорогих городов Московской области - в Реутове стоимость "квадрата" подешевела на 1,4% - до 105,8 тыс. руб., а в Химках - на 0,2% до 100,7 тыс. руб. В Долгопрудном стоимость квадратного метра выросла на 0,2% - до 102,7 тыс. руб., в Мытищах на 0,4% - до 102,7 тыс. руб., а в Щербинке на 0,4% - до 100 тыс. руб..

"По состоянию на начало июня изменение цен незначительно - в диапазоне от минус 1,4% до плюс 0,8%", - поясняется в исследовании. Лидерами по росту цен на готовое жилье в Подмосковье в мае стали Котельники (на 0,8% - до 96,5 тысячи рублей за "квадрат") и Лобня (на 0,6% - до 82,7 тысячи рублей за "квадрат"). На 0,5% выросли цены на жилье Наро-Фоминске (71,5 тысячи рублей), следует из отчета. Среди подмосковных городов с дешевым жильем аналитики выделяют Рошаль (28,5 тысячи рублей за квадратный метр, снижение за месяц на 0,2%), Зарайск (37,1 тысячи рублей за квадратный метр, снижение на 0,1%), Серебряные Пруды (38,7 тысячи рублей за квадратный метр, цены не изменились) и Егорьевск (40,4 тысячи рублей за квадратный метр, рост на 0,2%).

[РИА Новости](#)

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



Рябчиков С.И.

Похоже, в июне квартирный вопрос полностью перестал мучить граждан. Покупатели не выражают никакого желания посмотреть и прицениться, продавцов же совершенно не интересует отсутствие покупателей. Может быть, таким образом, и выглядит обещанная и наступившая «стабильность»?

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

Цена предложения 1-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 30-32 кв.м. колеблется в пределах от 2,6 - 2,8 миллионов рублей. В типовых домах однокомнатные квартиры площадью 33-37 кв.м. предлагаются по цене от 3,0 до 3,3 миллионов рублей. В 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.

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 4,25 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 4,15 млн. рублей до 4,35. 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 ГРМО



Вышли в свет новые выпуски Вестника Гильдии риэлторов Московской области



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

[Скачать Вестник](#) за май 2013 года.

[Скачать Вестник](#) за апрель 2013 года.

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 № 11 газеты «Недвижимость в Подмоскowie»



Читайте в номере:

- Средняя процентная ставка по ипотечным кредитам в России достигла уровня ноября 2011 года. Что это: тенденция или временное желание банков увеличить объемы продаж ипотечных продуктов?
- Гильдия риэлторов Московской области в рамках XVII Национального Конгресса по недвижимости стала победителем ежегодного Национального Конкурса «Профессиональное признание 2013» в номинации «Лучшее профессиональное объединение РГР».
- Реутов, Мытищи, Долгопрудный, Люберцы и Одинцово возглавили топ-5 городов ближнего Подмоскowie с лучшей транспортной доступностью.
- Аналитика: эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» отметили рост числа ипотечных сделок в сегменте дешевых загородных дач по цене до 2 млн. руб.
- Президент РФ поторопил правительство и потребовал от него к 1 ноября 2013 года разработать законопроект о налоге на роскошные автомобили и дома.
- Франчайзинг в риэлторском бизнесе: зачем он нужен и что выбрать?
- 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 32 стр. формата А-3. Тел. для справок и приема рекламы: +7 (926) 351-48-55. E-MAIL: nvp.gazeta@yandex.ru, nvp.gazeta@mail.ru

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Поздравления

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

- руководителя ООО "Дмитров Град (г.Дмитров) Коваленко Андрея Николаевича!
- директора ЗАО "Офис в Обнинске" (г.Обнинск) Захарова Сергея Олеговича!
- генерального директора ООО "ОбЛик" (г.Подольск) Ледовского Олега Михайловича!
- генерального директора ООО "Престиж" (г.Ногинск) Масаева Валерия Иосифовича!
- директора ООО "Офис Лопасненский МИЭЛЬ" (г.Чехов) Чуланову Анну Владимировну!
- генерального директора АН "Корона" (г.Балашиха) Белозерову Наталью Андреевну!
- генерального директора ООО "Аналитическое агентство ЭРВЭЙ" (г.Москва) Крапина Александра Викторовича!
- генерального директора ИП "Быковский И.В." (г.Ногинск) Быковского Игоря Владимировича!
- генерального директора ИП "Седова О.В." (г.Железнодорожный) Седову Ольгу Владимировну!
- генерального директора ООО "Альтернатива" (г.Апрелевка) Грязнову Тамару Александровну!
- директора ООО "Мегаполис-Сервис" (г.Железнодорожный) Власенко Аркадия Владимировича!
- генерального директора ООО "Акцент" (г.Чехов) Сабирова Игоря Борисовича!
- генерального директора ООО "Компания АВИТАЛЬ" (г.Челябинск) Пантелеева Максима Анатольевича!



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

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

- коллектив ООО "Единый Центр Недвижимости" (г.Щербинка) и генерального директора Нехриста В.М.!
- коллектив ООО "Вероника" (г.Подольск) и генерального директора Ануфриева В.А.!
- коллектив ЗАО "Офис в Наро-Фоминске" (г.Наро-Фоминск) и директора Захарова С.О.!
- коллектив ООО "Центр Недвижимости Подмоскowie" (г.Подольск) и ген. директора Левашову Н.И.!
- коллектив ООО "Егорьевский Дом Недвижимости" (г.Егорьевск) и директора Симко Е.Б.!
- коллектив ООО "АН Мегаполис Сервис" (г.Железнодорожный) и директора Власенко А.В.!
- коллектив ООО "Диамант" (г.Голицыно) и генерального директора Кузьмину М.Т.!
- коллектив ООО "Правовой центр Гарант" (г.Балашиха) и генерального директора Грущинскую О.В.!
- коллектив ООО "Центр поиска недвижимости" (г.Серпухов) и генерального директора Кириллину Г.А.!
- коллектив ООО «Иммобилиаре» (г.Пушкино) и генерального директора Шилову Т.Б.!
- коллектив ООО «АН Мегаполис-Сервис» (г.Павловский Посад) и генерального директора Петрова А.А.!
- коллектив ЗАО "АН Жилтраст" (г.Павловский Посад) и генерального директора Мохначева Ф.И.!
- коллектив ИП "АН Новосел" (г.Ступино) и генерального директора Журина Ю.А.!
- коллектив ИП "Касимова О.В." (г.Реутов) и генерального директора Касимову О.В.!