



# Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

№ 28



**ВЕСТНИК ГРМО**  
сентябрь 2013



## Содержание:

### Жизнь Гильдии:

- 25 сентября 2013 года состоялось заседание Управляющего совета Гильдии риэлторов Московской области..... [стр. 5](#)
- Издан новый каталог Гильдии риэлторов Московской области..... [стр. 5](#)
- 26 сентября 2013 года в Электростальской гильдии риэлторов состоялось общее собрание.. [стр. 6](#)
- Генеральному директору ООО «СИТИ+» (г.Железнодорожный) Трошиной Ольге Ивановне вручена памятная медаль..... [стр. 6](#)
- 25 сентября 2013 года в Раменском состоялся Региональный совет Гильдии риэлторов Московской области..... [стр. 7](#)
- ООО «Оранж» (г.Щёлково) приняла участие в «Ярмарке недвижимости».....
- Делегация Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» 20 сентября отправилась в бизнес-тур в Болгарию..... [стр. 9](#)
- Делегация ГРМО – в Нижнем Новгороде!..... [стр. 10](#)
- 13 сентября 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с ООО «Альтернатива» (г.Щёлково)..... [стр. 12](#)
- 12 сентября 2013 года в Раменском прошла пресс-конференция, посвященная рынку недвижимости и ипотеки в районе..... [стр. 12](#)
- 11 сентября 2013 года Гильдия риэлторов Московской области поздравила семью Раменского с получением 6-тысячного сертификата на материнский капитал вручен в районе!..... [стр. 15](#)
- Проведена очередная аттестация специалистов компаний - членов Подольской гильдии риэлторов..... [стр. 16](#)
- По данным ВЦИОМ 51% опрошенных людей считают недвижимость – выгодным вкладом средств..... [стр. 16](#)
- ГРМО провела аттестацию сотрудников ООО «Традиция» (г.Мытищи)..... [стр. 17](#)
- Заседание Совета партнёрства НП КР «Мегаполис-Сервис» прошло 4 сентября 2013 года... [стр. 18](#)
- Гильдия риэлторов Московской области запустила проект Единая база объектов недвижимости – mls-mo.ru..... [стр. 19](#)
- 4 сентября 2013 года прошёл День открытых дверей в НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» ..... [стр. 20](#)
- Мультилистинг в Подмоскovie: сложно, но можно..... [стр. 20](#)
- Агентство недвижимости "Дом на Скале" (г.Королёв) и Сбербанк России провели рабочую встречу..... [стр. 21](#)
- Сбербанк и CENTURY 21 Римарком подарили жителям Чехова больше тысячи футболок в день города..... [стр. 21](#)
- ГРМО проведена аттестация специалистов Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» ... [стр. 22](#)
- В Воскресенске открылся новый офис агентства недвижимости «Мэтр Роше. Сто ключей». [стр. 23](#)
- «Мегаполис-Сервис» принял активное участие в Дне города Электросталь..... [стр. 24](#)
- В Коломне стартовала совместная акция банка «Возрождение» и Коломенской гильдии риэлторов «Ипотека с партнёрами» ..... [стр. 26](#)
- В коллективный договор страхования профессиональной ответственности ГРМО включились уже 106 компаний!..... [стр. 26](#)



## Содержание:

### Новости обучения:

- Бизнес-академия "Мегаполис-Сервис" приглашает на обучение в начале октября 2013 года ..... [стр. 27](#)

### Новости РГР:

- Итоги бизнес-встречи «Золотая пора...», проходившей с 19 по 20 сентября 2013 года в Нижнем Новгороде..... [стр. 28](#)
- Риэлторы считают введение саморегулирования прорывом для рынка недвижимости..... [стр. 30](#)
- АРСП: О проверке агентств недвижимости..... [стр. 31](#)
- Президент ДГР Каплинский В.А. провел международную встречу во Владивостоке..... [стр. 32](#)
- Московская Ассоциация Риэлторов и Сбербанк России подписали Договор о сотрудничестве..... [стр. 33](#)
- Специалисты РГР в Пермском крае: Риэлторы глазами их клиентов..... [стр. 34](#)
- Во Владивостоке прошла специализированная выставка «Строительство» ..... [стр. 35](#)
- Московская Ассоциация Риэлторов 3 сентября провела семинар: «Основные изменения гражданского законодательства, вступающие в силу в 2013 году и их влияние на оборот недвижимости» ..... [стр. 35](#)
- Риэлторы обсуждают новые «Профессиональные правила»..... [стр. 37](#)
- Имидж профессионала через риэлторское партнерство..... [стр. 38](#)
- Дальневосточная Гильдия Риэлторов открыла свою страницу в Facebook..... [стр. 39](#)
- Аналитика от профессионалов - реальный путь к успеху!.....
- 27 августа в офисе НП «РГР. Пермский край» состоялась встреча членов Гильдии с исполнительным директором Латвийской ассоциации недвижимости ЛАНИДА Ириной Сярки..... [стр. 41](#)
- В Находке прошло глобальное обучение риэлторов Дальнего Востока..... [стр. 42](#)

### Мнение эксперта:

- Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Самые спортивные города Подмосковья..... [стр. 43](#)
- Специалисты Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района: Рынок недвижимости знает только риэлтор..... [стр. 44](#)
- Лето на рынке подмосковной «вторички» завершилось на пессимистичной ноте..... [стр. 46](#)
- Юрий Михайлиди, заместитель директора ООО "Управляющая компания": Мы платим за материал дома..... [стр. 47](#)



## Содержание:

---

### Аналитика:

- Цены на жилье в Раменском в сентябре 2013 года, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчикова С.И..... [стр. 49](#)
- РИА Новости по данным ГРМО: Цены на готовое жилье в августе повысились в 53 городах Подмосковья..... [стр. 50](#)

### Издания муниципальных Гильдий:

- Вышел в свет 21-й номер газеты Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района «Эксперт по недвижимости»..... [стр. 50](#)

### Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 51](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 51](#)



## 25 сентября 2013 года состоялось заседание Управляющего совета Гильдии риэлторов Московской области



25 сентября 2013 года состоялось заседание Управляющего совета Гильдии риэлторов Московской области, председатель Управляющего совета - **Мазурин Николай Михайлович**. Управляющий совет – коллегиальный орган, координирующий работу Органа по сертификации, НП «Гильдия риэлторов Московской области», обеспечивающий независимость принятых решений по вопросам сертификации.

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

- **ООО «Традиция»** (г.Мытищи), директор **Ступиков Юрий Владимирович**;
- **ООО «Перспектива и Право»** (г.Ступино), генеральный директор **Нечипоренко Оксана Тарасовна**;
- **ООО «Профит-Недвижимость»** (г.Ступино), генеральный директор **Носов Виталий Сергеевич**;
- **ИП Волоков Юрий Алексеевич АН «Дом.ru»** (г.Коломна), директор **Туманова Валерия Юрьевна**;
- **ООО «АЭНБИ»** (г.Зеленоград), генеральный директор **Боачёв Игорь Анатольевич**.

Пресс-служба  
Гильдии риэлторов Московской области

## Издан новый каталог Гильдии риэлторов Московской области



В 2012 году Гильдии риэлторов Московской области исполнилось 15 лет! Воз-раст совсем небольшой. И не только для человека но и для организации, хотя те, кто работают на рынке не-движимости, знают – здесь все так стремительно раз-вивается, что один год мо-жет быть засчитан за два, а то и за три. Поэтому 15 лет для Гильдии риэлторов Московской области – воз-раст вполне зрелый. И, как говорится, есть о чем рас-сказать, чем поделиться. А наработано Гильдией за эти годы немало.

[Скачать электронную версию каталога ГРМО>>>](#)

Каталог открывает приветственное слово Президента Российской Гильдии Риэлторов – **Лупашко Анны Ивановны** и Президента Гильдии риэлторов Московской области – **Хромова Андрея Александровича**.

В каталоге собраны воспоминания всех Президентов ГРМО за истекшие 15 лет, статьи о сегодняшней жизни Гильдии, её месте среди профессионалов рынка недвижимости в том числе и как информационного центра профессионалов рынка Подмосковья. В новом издании каталога – интереснейшая информация о жизни муниципальных гильдий – коллективных членов ГРМО, о проведении ежегодного профессионального конкурса «Звезда Подмосковья», о риэлторской благотворительной деятельности, о том, как наши риэлторы любят задорно и весело отдыхать.

На страницах каталога своими мнениями о Гильдии поделились её активные участники. И конечно же мы представили полную контактную информацию о всех наших членах! Гильдия риэлторов Московской области



благодарит своих партнёров и особенно спонсоров, благодаря которым появился этот замечательный каталог!

[Скачать электронную версию каталога ГРМО>>>](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## 26 сентября 2013 года в Электростальской гильдии риэлторов состоялось общее собрание



26 сентября 2013 года члены Электростальской гильдии риэлторов, Президент – **Цельковский Александр Алексеевич**, собрались на общее собрание. На собрание была приглашена сотрудница Электростальского филиала Банка «Возрождение» **Денисова Марина**. Целью встречи стало укрепление партнерских отношений между компаниями - членами ГРМО и Банком, в соответствии с подписанным Соглашением между Банком «Возрождение» и Гильдией риэлторов Московской области. На общем собрании единогласно был принят в члены Электростальской гильдии риэлторов новый член – **ООО «Офис в Ногинске»**,



руководитель **Астапов Антон Анатольевич**. Также на общем собрании обсуждались новые возможности мультилистинга megaMLS. Президент ЭГР, **Цельковский Александр Алексеевич**, довел информацию о новых возможностях участников megaMLS, связанных с расширением функционала системы (все члены ЭГР являются пользователями megaMLS); Президент ЭГР довел информацию об изменениях в отдельных законодательных актах Российской Федерации в части противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма и озвучил предложение юридического департамента НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», связанное с оказанием услуги по проведению работ на соответствие законодательству.

*Пресс-служба Электростальской  
гильдии риэлторов*

## Генеральному директору ООО «СИТИ+» (г.Железнодорожный) Трошиной Ольге Ивановне вручена памятная медаль



*Трошина  
Ольга Ивановна*

В августе 2013 года Глава муниципального образования "Город Старая Купавна" Московской области **Игорь Васильевич Сухин** в торжественной обстановке вручил генеральному директору **ООО «СИТИ+»**

**Трошиной Ольге Ивановне** памятную медаль за активное участие в деле развития и укрепления экономического, социального, научного и культурного потенциала города в честь 660-летия города Старая Купавна.



**Трошина Ольга Ивановна** - активный член Гильдии риэлторов Московской области, она является членом Национального совета Российской Гильдии Риэлторов и Президентом Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи. От всей души поздравляем Трошину О.И. с наградой!

*Пресс-служба ООО«СИТИ+»*

**25 сентября 2013 года  
в Раменском состоялся  
Региональный совет Гильдии  
риэлторов Московской области**



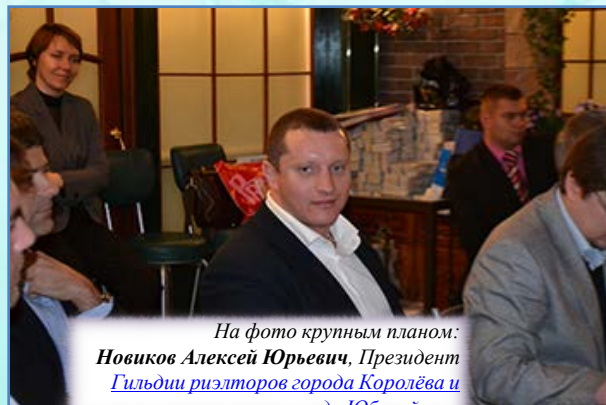
На заседании присутствовали Вице-президенты Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО):

- **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области;
- **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](#);
- **Манченко Константин Иванович**,



На фото крупным планом слева направо:  
**Мазурин Николай Михайлович**, Вице-президент ГРМО  
**Буинцев Александр Михайлович**, Почетный член ГРМО

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



На фото крупным планом:  
**Новиков Алексей Юрьевич**, Президент [Гильдии риэлторов города Королёва и города Юбилейного](#)

Президент [Гильдии риэлторов Пушкинского района](#);  
- **Новиков Алексей Юрьевич**, Президент [Гильдии риэлторов города Королёва и города Юбилейного](#);  
- **Астахин Владимир Иванович**, Президент [Гильдии риэлторов Воскресенского района](#);  
- Почетный член ГРМО **Буинцев Александр Михайлович**, Президент [Гильдии риэлторов Наро-Фоминского района](#).



На фото крупным планом:  
**Шумов Михаил Борисович**, Президент [Серпуховской гильдии риэлторов](#)



**Мазурина Наталья Юрьевна**, Исполнительный директор ГРМО подготовила отчёт о работе исполнительного аппарата:

- по мероприятиям;
- по оплате членских взносов;
- по аттестации специалистов;
- по сертификации компаний;
- по поступлению и расходованию финансовых средств.

*В соответствии с принятой повесткой дня обсуждались следующие вопросы:*

- О Единой базе объектов недвижимости ГРМО;
- О критериях эффективности деятельности муниципальных гильдий;
- О проведении Общего собрания ГРМО: повестка дня, место и дата проведения. **Мероприятие состоится 4 декабря 2013 года в Раменском;**
- О запуске рекламы ГРМО на ТК «Подмосковье»;
- О юридическом партнёре ГРМО – ООО «Юридическое Бюро»;
- Об утверждении состава Комитета защиты прав потребителей и Этики ГРМО;
- О заполнении страничек компаний на сайте ГРМО;
- О решениях Национального совета РГР;
- Об утверждении штатного расписания Исполнительного аппарата ГРМО;
- О поездке в составе делегации РГР на Конгресс Национальной Ассоциации Риэлторов США в ноябре 2013 года;
- и другое.

*В члены ГРМО были приняты компании из городов Московской, а также из Владимирской области. Приятно отметить тенденцию пополнения Гильдии новыми членами не только из Московской области.*

*В Гильдию приняты:*

- ООО «Традиция» (г.Мытищи);



*На фото слева направо:  
Ступиков Юрий Владимирович, генеральный директор  
ООО «Традиция» (г.Мытищи),  
Хромов Андрей Александрович, Президент ГРМО*

- ООО «Альтернатива» (г.Щёлково).



*На фото слева направо:  
Антонова Светлана Сергеевна, генеральный директор  
ООО «Альтернатива» (г.Щёлково),  
Хромов Андрей Александрович, Президент ГРМО*

- Фирма «Недвижимость» из г.Покров  
Владимирской области.



*На фото слева направо:  
Шитова Людмила Владимировна, генеральный директор,  
юрист Фирмы «Недвижимость» (г.Покров),  
Хромов Андрей Александрович, Президент ГРМО*

Непрофильным членом Гильдии риэлторов Московской области стала страховая компания **ОАО «Альянс»**. Всем агентствам недвижимости компания предлагает содействие в предоставлении услуг страхования титула и др.





На фото слева направо:  
**Сычёва Наталья Владимировна**, руководитель  
 направления страхования коммерческого титула ЦСИБР  
 страховой компании ОАО «Альянс»,  
**Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии  
 риэлторов Московской области

Следующее заседание Регионального совета  
 ГРМО состоится 27 ноября 2013 года.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
 Московской области*

### ООО «Оранж» (г.Щёлково) приняла участие в «Ярмарке недвижимости»



21 сентября 2013 года  
 Щёлковское отделение  
 Сбербанка России  
 организовало для своих  
 клиентов «Ярмарку  
 недвижимости», в которой  
 приняли участие  
 застройщики и крупные

агентства недвижимости из Щёлково и  
 Фрязино.

**ООО «Оранж»** (г.Щёлково) приняла участие в  
 мероприятии. Агентство недвижимости  
 «Оранж» занимает активную позицию на рынке  
 недвижимости Подмосковья, успешно  
 развивается, все агенты в компании являются  
 аттестованными специалистами, брокерские  
 услуги компании сертифицированы, т.е.  
 соответствуют Национальному стандарту РГР.

Генеральный директор компании -  
**Рудакова Олеся Сергеевна** в интервью  
 местному телевидению отметила, что на  
 сегодняшний день очень важно оказывать  
 квалифицированные услуги на рынке  
 недвижимости, а для этого необходимо  
 постоянно повышать квалификацию  
 специалистов компании.

В своём интервью **Рудакова О.С.** также



рассказала о работе Гильдии риэлторов  
 Московской области.

*Пресс-служба ООО «Оранж»*

### Делегация Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» 20 сентября отправилась в бизнес-тур в Болгарию



Поездка продлится до 27 сентября. В составе  
 делегации – 15 руководителей агентств  
 недвижимости-участников партнерства  
 (коллективного члена Гильдии риэлторов  
 Московской области) из компаний «Мегаполис-  
 Сервис» (г.Электросталь), «Мегаполис-Сервис»  
 (г.Железнодорожный), «Century21 Мегаполис-  
 Сервис» (г.Электросталь), Century21» Римарком  
 (г.Чехов и г.Троицк) и другие.

В качестве принимающей стороной выступил  
 болгарский Инвестиционно-строительный  
 холдинг «Premium Property», который работает  
 на местном рынке недвижимости с 1997 года и  
 является единственным в стране, кто в одном  
 лице объединяет четыре полноценные  
 структуры: банк, инвестиционно-



строительную компанию, а также агентство недвижимости и туроператора. Не случайно болгарские коллеги взяли на себя все расходы по проживанию российской делегации в собственных отелях, трансфер «аэропорт - отель-аэропорт» и трансферам, связанным с осмотром собственных объектов недвижимости и достопримечательностей. Гостям осталось лишь оплатить билет «туда-обратно» и визу.

К слову, компания «Premium Property» известна в качестве застройщика и инвестора более 30 объектов недвижимости в нескольких странах мира. На данный момент у нее только в Болгарии 12 новых проектов на побережье Черного моря. Причем, вся недвижимость уже построена и сдана в эксплуатацию. Кроме того «Premium Property» является передовой компанией в Болгарии по внедрению механизма безопасности сделок купли-продажи недвижимости – аккредитивного счета, который обеспечивает 100% безопасность сделки. Не даром болгарские коллеги пока единственные, кто в этой стране поставил в качестве приоритета безопасность приобретения недвижимости. Также компания «Premium Property» известна россиянам в качестве организатора семинаров для русскоязычных покупателей на тему: «Как безопасно приобрести недвижимость в Болгарии».

Бизнес-тур позволит членам делегации НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» поближе познакомиться с жизнью и национальным колоритом страны, ее достопримечательностями, а также воочию убедиться в высоком качестве объектов недвижимости от «Premium Property». Не исключено, что во время поездки стороны вплотную подойдут к подписанию ряда совместных документов, ведь стратегически важное решение о партнерском взаимодействии между НП «Корпорация риэлторов

«Мегаполис-Сервис» и Инвестиционно-строительным холдингом «Premium Property» было достигнуто еще за 2 дня до начала поездки в Болгарию в ходе встречи представителей партнерства и руководителей московского офиса «Premium Property», которая прошла в Электростали.

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

### Делегация ГРМО – в Нижнем Новгороде!



**Рябинин Анатолий Геннадьевич**  
-Президент Нижегородской Гильдии  
Сертифицированных Риэлторов;  
**Лупашко Анна Ивановна**  
-Президент РГР;  
**Хромов Андрей Александрович**  
-Президент ГРМО

19 и 20 сентября 2013 года в Нижнем Новгороде проходили мероприятия Российской Гильдии Риэлторов, включающие в себя:

Круглый стол «Сертификация как основа регулирования риэлторской деятельности в России». Семинар для экспертов территориальных органов по сертификации. Модератор: **Хромов Андрей Александрович**;

Практический семинар «Коммерческая недвижимость: Большие возможности». Докладчик: **Горский Игорь Анатольевич**;

Практический семинар «Коммерческая недвижимость: Большие возможности»;  
Правление РГР; Национальный совет РГР;  
Брифинг для СМИ «Развитие

саморегулирования риэлторской деятельности в России»;

Межрегиональное рабочее совещание «Реальные проблемы саморегулирования риэлторской деятельности. Пути решения».

«Актуальные вопросы взаимодействия со службой Росфинмониторинга. Влияние закона



**Хромов Андрей Александрович**

-Президент ГРМО выступает с докладом "Развитие агентства недвижимости, как мультибрендовой компании" на мастер-классе "Управление риэлторским бизнесом в России"

№ 115-ФЗ на деятельность риэлторской компании».

Организатором выступила Российская Гильдия Риэлторов, Президент – **Лунашко Анна Ивановна** и Нижегородская Гильдия Сертифицированных Риэлторов, Президент – **Рябинин Анатолий Геннадьевич**.



Делегация Гильдии риэлторов Московской области:

**Цельковский Александр Алексеевич**

-Президент Электростальской гильдии риэлторов;

**Мазурина Наталья Юрьевна**

-Исполнительный директор ГРМО;

**Хромов Андрей Александрович**

-Президент ГРМО;

**Трошина Ольга Ивановна**

-Президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи;

**Мазурин Николай Михайлович**

-Вице-Президент ГРМО;

В мероприятиях активное участие приняла делегация Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), Президент – **Хромов Андрей Александрович**. В Нижнем Новгороде собрались представители агентств недвижимости и муниципальных гильдий из Раменского, Жуковского, Подольска, Железнодорожного и Электростали. Президент ГРМО сделал целый ряд докладов на секциях и «круглых столах».



На мероприятиях специалисты рынка недвижимости смогли познакомиться с последними тенденциями отрасли, передовыми подходами, а также обменяться мнениями с коллегами по важнейшим вопросам риэлторской деятельности. В заключение мероприятий Нижегородская Гильдия Сертифицированных Риэлторов сделала своим гостям подарок - большую обзорную экскурсию по городу «Нескучный Нижний».



**Хромов Андрей Александрович**

-Президент **Хромов Андрей Александрович**

-Президент ГРМО выступает на брифинге "Развитие саморегулирования риэлторской деятельности в России"



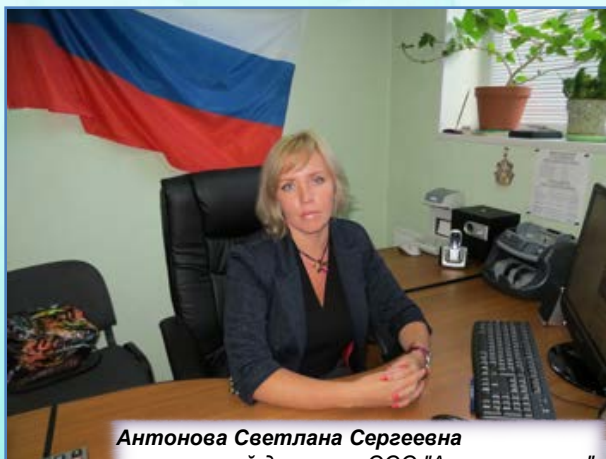
В Нижний Новгород приехали более 100 ведущих специалистов рынка недвижимости России, включая членов Правления и Национального совета РГР



На обзорной экскурсии по городу «Нескучный Нижний»

Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области

**13 сентября 2013 года состоялась  
рабочая встреча ГРМО с  
ООО «Альтернатива» (г. Щёлково)**



**Антонова Светлана Сергеевна**  
-генеральный директор ООО "Альтернатива"

**13 сентября 2013 года** Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области - **Мазурин Наталья Юрьевна** встретила с генеральным директором ООО «Альтернатива» - **Антоновой Светланой Сергеевной**.

Агентство работает на рынке недвижимости г.Щёлково с 2009 года и зарекомендовало себя только с положительной стороны. На встрече обсуждались вопросы, связанные с деятельностью Гильдии риэлторов Московской области 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 генеральным директором – Антоновой С.С. было принято решение о вступлении компании в члены Гильдии риэлторов Московской области и Российской Гильдии Риэлторов.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**12 сентября 2013 года в Раменском  
прошла пресс-конференция,  
посвященная рынку недвижимости  
и ипотеки в районе**



Участников пресс-конференции приветствует  
**Кравченко Татьяна Владимировна,**  
управляющий Раменским отделением  
Сбербанка России

*В сфере недвижимости, как и в любой другой отрасли, действуют свои законы и правила, следуя которым, участники отрасли, как и она сама, развиваются. Количество информации и ее качество также возрастает. В Раменском районе и Жуковском одним из надежных источников информации являются компании, входящие в Гильдию риэлторов города Жуковского и Раменского района (ГРЖР). 12 сентября в актовом зале Раменского отделения Сбербанка прошла пресс-конференция «Сентябрь 2013г. – Рынок недвижимости в Раменском и Жуковском. О чем говорят эксперты? Ждать ли обвала цены или цены будут резко расти? Ипотечные программы делают жилье доступнее?», где участники поделились своим мнением о ситуации и тенденциях.*

В мероприятии принимали участие компании, входящие в Гильдию риэлторов города Жуковского и Раменского района:

[ЗАО «ЮИТ Московия»](#)  
[ООО «Область»](#)

[ООО «Кредит-Центр недвижимость»](#)  
[ООО «АВАНГАРД»](#)

[ООО «Удачный выбор»](#)

[ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр»](#)



**Хромов Андрей Александрович,**  
Президент Гильдии риэлторов Московской области  
(ГРМО), генеральный директор ЗАО «Кредит-Центр»

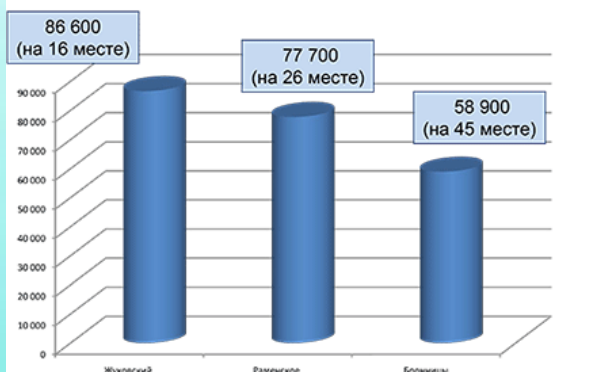
АН «Триал»  
ЗАО «Кредит-Центр»  
ООО «ЭКО-Строй»

ООО «Миэль. Офис в Жуковском»

### Цены в Раменском, Жуковском и Бронницах

Цены предложения на вторичное жилье в нашем районе в течение года достаточно стабильны по сравнению со многими другими городами Московской области. Рост цен минимальный.

Цены предложения в Раменском, Жуковском и Бронницах в сентябре 2013 года (руб./1 кв.м)

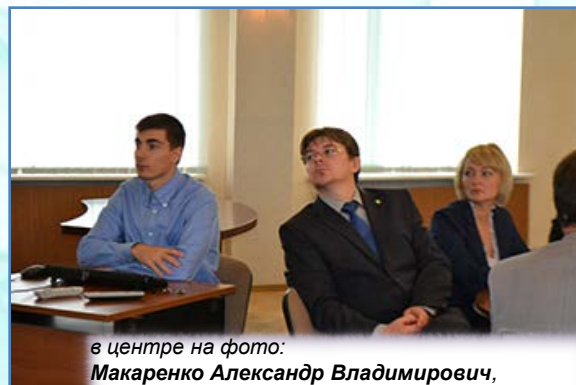


Как рассказал генеральный директор ЗАО «Кредит-Центр» **Хромов А.А.**, Президент Гильдии риэлторов Московской области, цена предложения на вторичное жилье составляет 86 600 рублей за кв.м (Жуковский занимает 16-е место в списке городов с самыми высокими ценами МО). Всего исследуется 70 населенных пунктов Подмоскovie. Раменское на 26-м месте, стоимость – 77 700 руб. за кв.м. В Бронницах за 1 кв. м жители могут в среднем заплатить 58 900 руб. (на 45-м месте).

Цены стабильны. Какие-либо значительные изменения в цене маловероятны.

**Макаренко А.В.**, Президент Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского

района добавил, что это всё цены предложения, и что цены, по которым квартиры действительно, продаются, могут запросто быть на 400 000 руб. ниже. В первую очередь, цена зависит от покупательской способности.



в центре на фото:  
**Макаренко Александр Владимирович,**  
Президент Гильдии риэлторов Раменского района и города Жуковского, исполнительный директор ООО «ЭКО-Строй»

### Ипотека в помощь

70% сделок на рынке жилья – это обменные цепочки. Например, продать 2-х комнатную квартиру и купить квартиру в строящемся доме, добавив ипотечные средства, что становится с каждым годом все более возможным благодаря большому количеству ипотечных программ.

**Кравченко Т.В.**, управляющий Раменским отделением Сбербанка отметила, что банк стремится к сотрудничеству с риэлторскими организациями, держа путь к упрощению процедур получения необходимых для покупки жилья кредитных средств, а также разрабатывая различные акции, интересные низкой ставкой, низким первоначальным взносом.



на фото слева направо:  
**Китаев Сергей Сергеевич**, начальник отдела ипотечного кредитования и оформления сделок с недвижимостью ЗАО «ЮИТ Московия»,  
**Белова Юлия Юрьевна**, исполнительный директор ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр»

**Белова Ю.Ю.**, заместитель директор ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр» (г.Жуковский) отметила:



«Относительная стабильность на рынке позволяет составлять цепочки, в которых активно участвуют средства, полученные благодаря различным субсидиям. В настоящий момент большую роль играет материнский капитал, военная ипотека и различного рода ссуды, которые предприятия выдают своим работникам). Китаев С.С., начальник отдела ипотечного кредитования и оформления сделок с недвижимостью ЗАО «ЮИТ Московия», добавил, что достаточно высокий процент покупателей квартир в новостройках – это жители из Сибирского Федерального Округа.

#### **Строительство не стоит на месте**

В продолжение темы о строящемся жилье, Сергей Китаев подчеркнул, что в Жуковском в настоящее время строится 6 домов разной степени готовности и один поселок таунхаусов. В Раменском – более 20 по 214 ФЗ. На развитие рынка недвижимости значительное влияние оказывает государственное регулирование. Согласно программе «Жилище» снижение стоимости жилья в 2014 году должно составить 8%, а к 2018 – 20%. Доля малоэтажного жилья (включая индивидуальное), должна вырасти до 50%, доля жилья эконом-класса (1-к. квартиры общей площадью 30 кв.м, 2-к. квартиры). Вводятся нормы, согласно которым в Подмосковье ставка – на строительстве домов высотой до 9 этажей. Все чаще уделяют внимание строительству жилья, обеспеченного инфраструктурой.

#### **Сергей и Наталья – так вот кто покупает недвижимость**

Лирическим отступлением в докладе Сергея Китаева стала интересная статистка, согласно которой наиболее частым покупателем жилья являются граждане с такими именами, как Наталья и Сергей (каждый – около 10%). Другие имена, владельцы которых обращаются



на фото слева направо:

**Мамонтова Ольга Евгеньевна**, председатель Комитета по защите прав потребителей и этике Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района, руководитель агентства ООО «Удачный выбор»

**Китаев Сергей Сергеевич**, начальник отдела ипотечного кредитования и оформления сделок с недвижимостью ЗАО «ЮИТ Московия»

в агентства недвижимости – это: Ольга, Татьяна, Елена, Ирина. Среди мужчин встречаются: Александр, Андрей, Алексей, Евгений.

#### **Спрашивайте удостоверение риэлтора**

От шуток к серьезному участникам мероприятий вернула председатель Комитета по защите прав потребителей и этике Гильдии риэлторов **Мамонтова О.Е.** Она затронула важный вопрос – грамотности риэлторов и доверия клиентов специалистам. Желаящие купить и продать квартиру должны доверять тому, к кому обратились. Вопрос только в выборе агентства недвижимости и обязательном эксклюзивном договоре. При обращении в агентство, спросите, есть ли Сертификат соответствия услуг компании Национальному стандарту, есть ли у риэлтора Аттестат брокера или Аттестат агента, удостоверение.

#### **Только актуальные объекты недвижимости**

**Андрей Александрович Хромов** добавил, что помимо профессионализма риэлторов важен источник информации. В настоящее время бесчисленное множество объявлений в интернете, СМИ, на подъездах и т.д. Среди них много неактуальных и непроверенных. Наиболее верный выход найден – это Единая база объектов Московской области [www.MLS-MO](http://www.MLS-MO), в которой ни один объект не повторяется, все выкладываются только специалистами, моментально актуализируются.

**Союз Сбербанка и Гильдии риэлторов** Завершающим вопросом пресс-конференции



на фото слева направо:  
**Макаренко Александр Владимирович**,  
 Президент Гильдии риэлторов Раменского района и  
 города Жуковского, исполнительный директор ООО  
 «ЭКО-Строй».

**Хасанова Татьяна Александровна**, начальник отдела по  
 работе с партнерами Раменского отделения Сбербанка  
 России

**Сафонова Дарья Алексеевна**, региональный менеджер по  
 ЖК Раменского отделения Сбербанка России

стал вопрос ипотеки. Зачастую покупка квартиры без этого просто невозможна. У каждого банка – широкий выбор программ и каждый стремится предоставить клиенту наиболее выгодные условия. Именно поэтому Сбербанк продлевает одни акции, разрабатывает новые, а также упрощает процесс получения заявок от клиентов, вплотную сотрудничая с Гильдией риэлторов (между [Российской Гильдией Риэлторов](#) и [Сбербанком России](#) на Национальном Конгрессе по недвижимости было подписано Соглашение о сотрудничестве). Об этом рассказали специалисты Раменского отделения Сбербанка России **Хасанова Т.А.** и **Сафонова Д.А.**

#### **Резюме**

*Рынок недвижимости – это один из наиболее привлекательных инструментов инвестирования и сохранения денежных средств, не говоря уже о том, что это жилье – это обязательное условие для комфортной жизни человека. Мероприятие еще раз показало, что рынок развивается, становится более прозрачным и цивилизованным, профессионализм риэлторов растет, возможностей для решения жилищного вопроса становится больше.*

[Скачать фотографии>>>](#)

Пресс-служба Гильдии риэлторов  
 Московской области

**11 сентября 2013 года Гильдия риэлторов Московской области поздравила семью Раменского с получением 6-тысячного сертификата на материнский капитал вручен в районе!**



11 сентября в здании Управления Пенсионного фонда состоялось торжественное вручение 6-тысячного сертификата на материнский капитал. Его обладательницей стала мама троих детей Т.Ю.Ксенофонтова. Год назад, точно также в торжественной обстановке в Раменском был вручен 5-тысячный сертификат, и в этом году традицию чествования многодетных семей решено было продолжить.

Поздравляя семью Ксенофонтовых, начальник Управления Пенсионного фонда Е. А. Сурский отметил, что увеличение рождаемости в районе свидетельствует о хороших показателях социально-экономического развития. Помимо сертификата семья получила ценные подарки ЗАО «Кредит-Центр». Подарок вручал **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), генеральный директор агентства недвижимости и **Мазурина Наталья Юрьевна**, исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области. Также подарки вручали **Китаев Сергей Сергеевич**, начальник отдела ипотечного кредитования и оформления сделок с недвижимостью ЗАО «ЮИТ Московия» (член ГРМО) и представители Раменского отделения Сбербанка России, сотрудничающего по ипотечным программам с Гильдией риэлторов города Жуковского и Раменского района.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области по материалам [газеты "Родник"](#)

## Проведена очередная аттестация специалистов компаний - членов Подольской гильдии риэлторов



11 сентября 2013 года в Подольске в офисе Группы компаний "ПЖИ" проведена процедура аттестации специалистов компаний - членов Подольской гильдии риэлторов, Президент – **Забродин Иван Петрович:**

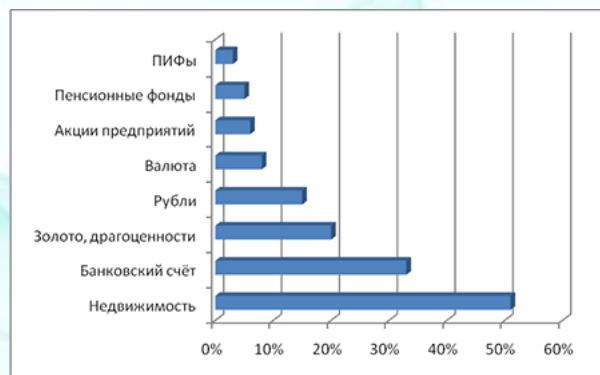
**[ООО «Перспектива»](#)**, руководитель **Никольшин Андрей Валерьевич;** **[ООО «Ипотечная компания Московской области»](#)**, генеральный директор **Забродин Иван Петрович;** **[ООО «Портал Недвижимость»](#)**, руководитель **Митин Антон Александрович;** **[ООО «Единый Центр Недвижимости»](#)**, руководитель **Нехрист Василий Михайлович;** **[ООО «ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ ПОДМОСКОВЬЕ»](#)**, руководитель **Левашова Надежда Игоревна.**

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

Всего было аттестовано 11 специалистов. По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов или брокеров. Аттестацию проводил Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии риэлторов Московской области - **Макин Сергей.**

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**По данным ВЦИОМ 51% опрошенных людей считают недвижимость – выгодным вкладом средств**



*По данным ВЦИОМ 51% опрошенных людей считают недвижимость – выгодным вкладом средств. Насколько это реально и что собой представляет рынок жилой недвижимости с точки зрения получения прибыли от частных вложений?*

### **Ситуация на рынке. Инвестиции в строящиеся дома**

Каждый город Московской области имеет свое уникальное лицо, живет и развивается по-своему. И везде складывается свой локальный микрорынок недвижимости. Соотношение типов домов благодаря этому индивидуально и зависит от причин экономических и исторических, развитости города и его инвестиционной привлекательности. Если говорить о средних показателях по ближнему Подмосковию (до 30 км от МКАД), то «хрущевки» здесь составляют 15%, типовая «панель» – 30%, дома «улучшенных серий» (например, «чешки») – около 20%. Современные дома постройки 2000-х годов: 30-40%.

***Николай Мазурин**, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, председатель совета директоров группы компаний «Кредит-Центр».*



Объем недвижимости в многоквартирных жилых домах Московской области составляет около 60-65% от всей жилой недвижимости региона, из них к новостройкам относятся, по разным подсчетам, от 20 до 25%, а ко вторичной недвижимости – 35-40%. Для вкладчика,

настроенного на получение довольно быстрой прибыли, очевидным представляется решение по вложению денег в строительство домов на «нулевом» цикле.





**Олег Репченко,**

*руководитель*

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

Сегодня существует практически единственный способ заработать на перепродаже: покупать квартиры в новостройках на начальных этапах

строительства, а продавать их, когда дом уже построен или даже введен в эксплуатацию. В среднем рост цен в подобных случаях составляет 20-25%, а иногда доходит и до 40-50%.

Стоит, однако, отметить, что за последние годы (2011-2013 гг.) цены на квадратные метры хоть и растут, но совсем не так однозначно и быстро, как до кризиса: в какие-то месяцы и на отдельные виды недвижимости они даже падают, и в целом за год удорожание составляет 5-7-10%, что соответствует темпам инфляции. И в ближайшем будущем ситуация вряд ли изменится – во всяком случае для этого нет никаких предпосылок. После кризиса инвестиции в недвижимость из высокодоходного инструмента, позволяющего зарабатывать до 100% в год, превратились в «квартирный депозит», то есть в нечто надежное, но не слишком прибыльное.

#### **Чаша весов может склоняться и в пользу вторичной недвижимости**

Что это означает для вкладчика? Если идеологически решение о покупке недвижимости лежит не только лишь в плоскости «дешевле купил – дороже продал», а имеет в своей основе более стабильные корни – сохранение капитала и получение текущих доходов – то новые дома постройки 2000-х годов, также относящиеся ко вторичной недвижимости, представляют собой интересное сочетание выгод для вложения денег: стоимость квартиры, в зависимости от её расположения, может со временем увеличиваться; кроме того, жильё можно сдавать в аренду и таким образом окупать вложение средств или даже погашать ипотечный кредит. На увеличение стоимости жилья со временем влияют развитие транспортной доступности и местонахождение дома.

#### **Арендный доход**

Средний доход от ежемесячной сдачи в аренду квартиры составляет 6-8% годовых от ее стоимости, в зависимости от затрат на эксплуатацию, и обязательного для всех, кто владеет недвижимостью, налога на имущество (от 0,1 до 0,5%). Срок окупаемости самой недвижимости при этом составляет в среднем 16-17 лет. Другими словами, при сумме вложений в 3 миллиона рублей в покупку 1-комнатной квартиры в ближнем Подмосковье (20-30 км от Москвы), ежемесячная прибыль от сдачи в аренду будет варьироваться от 18 до 20 тысяч рублей, а за вычетом эксплуатационных расходов и налогов – 14-15 тысяч. «Чистая» прибыль в год будет равна 170-180 тысяч, что означает 17-18 лет окупаемости. При этом важно учитывать фактор ежегодной инфляции, который, однако, компенсируется ростом цен на квартиры в этих городах.

Стоит также подумать о возможности приобретения квартиры в ипотеку, с тем, чтобы впоследствии ее сдавать и с помощью вырученных средств погашать кредит. Однако это возможно, если вы изначально готовы вложить не менее половины собственных средств в покупку жилья или же ежемесячно погашать примерно половину ежемесячной суммы кредита самостоятельно в случае, если речь идет об однокомнатной квартире в ближнем Подмосковье.

*Ольга Чудинова*

*для газеты "Эксперт по недвижимости",  
по материалам Urbanus.ru*

#### **ГРМО провела аттестацию сотрудников ООО «Традиция» (г.Мытищи)**



*Ступиков Юрий Владимирович*

*-генеральный директор АН "Традиция";*

*Лебедева Анастасия Александровна*

*-заместитель генерального директора АН "Традиция"*



**05 сентября** года ГРМО была проведена процедура аттестации специалистов ООО «Традиция», генеральный директор - **Ступиков Юрий Владимирович**.

Очень многие агентства недвижимости Подмосковья придают важное значение обучению своих специалистов и их аттестации. Агентство «Традиция» работает на рынке недвижимости г. Мытищи всего 2 года, но зарекомендовало себя только с положительной стороны. Руководители и сотрудники агентства занимают активную жизненную позицию, понимают важность и необходимость общественного риэлторского движения и хотят принимать непосредственное участие в процессе построения цивилизованных отношений в сфере недвижимости в Московской области..

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

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

По результатам тестирования Гильдией риэлторов Московской области специалистам компании будут вручены Аттестаты агентов и брокеров.

Поздравляем новых аттестованных специалистов!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## Заседание Совета партнёрства НП КР «Мегаполис-Сервис» Прошло 4 сентября 2013 года



Очередное заседание Совета партнёрства «Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» (коллективный член Гильдии риэлторов Московской области) состоялось 4 сентября 2013 года. Кроме президента НП КР «Мегаполис-Сервис», генерального директора АН «Мегаполис-Сервис» г. Электросталь **Сергея Власенко** в нем также приняли очное и удаленное (посредством Skype) участие вице-президенты Корпорации **Андрей Плавский** (генеральный директор АН «Престиж плюс», г. Орехово-Зуево), **Ен Ун Боку** (генеральный директор Century 21 Римарком), **Александр Цельковский** (генеральный директор Century 21 Мегаполис-Сервис), Дмитрий Филиппов (генеральный директор АН «Интеллект», г. Фрязино) и Игорь Быковский (генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис», г. Электроугли).

На повестку дня Совета партнёрства были вынесены вопросы анализа финансовой деятельности Корпорации (соответствие доходов расходов), финансовой политики по отношению к партнерам, имеющим несколько офисов в одном городе и нескольких городах, сроков проведения общего собрания «НП «КР «Мегаполис-Сервис», использования в работе альтернативной CRM-системы, распределения средств из благотворительного фонда, а также приема новых членов.

По результатам обсуждения, был принят ряд решений, обязательных к исполнению всеми членами Корпорации. Так, в отношении

**Гильдия риэлторов Московской области запустила проект Единая база объектов недвижимости – [mls-mo.ru](http://mls-mo.ru)**



Сегодня перед клиентами рынка недвижимости Московской области стоит непростая задача по поиску информации об объектах недвижимости, выставленных на продажу или аренду. Казалось бы, сотни досок объявлений, сайтов и порталов в интернете предоставляют отличную возможность по поиску и выбору объекта. Однако не всё так просто. Большинство этих баз данных представляют собой большую «барахолку» непроверенной, а часто и некорректной информации. Здесь можно встретить объекты - «заманухи» по заниженным ценам, объекты, которые давно уже сняты с продажи, многочисленные дубли объектов и т.п. Не стоит, наверное, сильно критиковать такие базы данных, так объекты туда попадают от любого желающего – агентства недвижимости, частного маклера или физического лица. Вот и возникает этакая мешанина информации. Да и задача у большинства этих баз данных совсем другая. Не помочь найти объект или подобрать вариант клиенту рынка недвижимости, а заработать их владельцам на рекламе.

В то же время, источником значительной информации о продаваемых объектах недвижимости являются агентства недвижимости. Поэтому Гильдия риэлторов Московской области приняла решение о создании сводной Единой базы объектов, предлагаемых к продаже агентствами, входящими в состав гильдии.



партнеров, имеющих несколько офисов в разных городах, было утверждено, что они производят оплату членского взноса в однократном размере, а оплату взноса в рекламный фонд пропорционально количеству офисов, находящихся в разных городах. Партнеры, имеющие несколько офисов в одном городе, производят оплату членского взноса и взноса в рекламный фонд также в однократном размере. Кроме того партнеры, имеющие несколько офисов в разных городах, по своему выбору должны будут определить, будет ли их дополнительный офис учитываться как партнерский, а значит получать соответствующие сервисы и оплачиваться в соответствии с утвержденным положением.

Единогласно было утверждено, что датой проведения очередного общего собрания «НП «КР «Мегаполис-Сервис» или так называемого Брокерского совета станет 16 октября 2013 года. Собравшимися также был утвержден отчет по использованию средств благотворительного фонда. Что же касается использования в работе членов Корпорации альтернативной CRM-системы, то члены Совета партнерства в большинстве высказались за тестирование другого варианта такой системы. В отношении приема новых членов в «НП КР «Мегаполис-Сервис» было принято решение проводить политику «открытых дверей», но при этом все высказались за незамедлительный отказ в приеме любому кандидату при наличии в отношении его компании подтвержденной информации о совершении противоправных действий при оказании риэлторских услуг.

Пресс-служба [НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](http://www.mls-mo.ru)

### Принципиальные особенности Единой базы объектов гильдии:

- большой выбор объектов, так как свои варианты представляют сразу несколько агентств недвижимости;
- все объекты реально существуют, здесь нет объектов «обманок» с заниженными ценами и приукрашенными параметрами;
- с персональной страницы объекта вы можете отправить заявку напрямую специалисту на организацию просмотра или подбор ипотечного кредита;
- объекты представляют аттестованные специалисты Системы сертификации услуг на рынке недвижимости РФ.

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

Адрес Единой базы объектов в интернет:

[MLS-MO.RU](http://MLS-MO.RU)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### 4 сентября 2013 года прошёл День открытых дверей в НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»



Очередной День открытых дверей прошёл 4 сентября 2013 года в Некоммерческом партнерстве «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» (коллективный член Гильдии риэлторов Московской области). На этот раз в данном мероприятии, давно уже ставшим традиционным, приехали руководители подмосковных агентств недвижимости «Благовест Инвест» из Солнечногорска и «Недвижимость Можайска». Президент НП «КР «Мегаполис-Сервис» **Сергей Власенко** подробно рассказал гостям о конкурентных преимуществах участников

партнерства, новых возможностях для развития риэлторского бизнеса, которые получают члены Корпорации, а также ответил на все интересующие вопросы. Кроме того, исполнительный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Электросталь **Наталья Шорина** познакомила участников Дня открытых дверей с организацией процессов работы в центральном офисе компании, остановилась на важных вопросах, касающихся кадровой политики в риэлторском агентстве, использовании договорной базы и системы контроля качества обслуживания клиентов (CRM).

Участники Дня открытых дверей узнали для себя много нового и интересного. Заинтересовало, что IT-специалисты выделены в отдельный департамент, когда юристы занимаются непосредственно своими прямыми обязанностями, а не совмещают все это с деятельностью агента по недвижимости и многое другое.

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

### Мультилистинг в Подмоскowie: сложно, но можно



**Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»**, коллективный член Гильдии риэлторов Московской области, подвела первые итоги работы собственной мультилистинговой системы MegaMLS. За год работы проект объединил 143 компании из 13 регионов страны. В базе насчитывается более 600 эксклюзивных объектов.

Результаты первого года существования проекта показали, что программные продукты, подобные MegaMLS, не скоро станут общепринятыми инструментами в работе отечественных риэлторов. Чтобы привлечь в систему максимальное число подмосковных агентств недвижимости понадобится не один год. «Основная проблема, с которой мы столкнулись в процессе продвижения MegaMLS – это незрелость отечественного рынка риэлторских услуг и неготовность агентств

недвижимости к деловым отношениям другого уровня, - комментирует **Сергей Власенко, президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис».**

– Нашим риэлторам все еще сложно делиться комиссионными и информацией об эксклюзивных объектах. Эти трудности были ожидаемы. Тем не менее, мы настроены на дальнейшую работу по развитию проекта и привлечению новых партнеров. Те, кто к нам присоединился, о своем решении не пожалели, т.к. нашли в MegaMLS новые возможности для своего бизнеса».

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

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

### **Агентство недвижимости "Дом на Скале" (г.Королёв) и Сбербанк России провели рабочую встречу**

05 сентября 2013 года в г. Королёве состоялась рабочая встреча директора [Агентства недвижимости "Дом на Скале"](#), Президента Гильдии риэлторов города Королева и города Юбилейного - **Новикова Алексея Юрьевича** с начальником отдела Сбербанка РФ - **Сойновой Анастасией Сергеевной** и региональным менеджером Сбербанка РФ - **Беловой Валерией Михайловной.**



**Сойнова Анастасия Сергеевна**  
-начальник отдела Сбербанка РФ;  
**Белова Валерия Михайловна**  
-региональный менеджер отдела по работе с партнерами  
бербанка РФ;  
**Новиков Алексей Юрьевич**  
-директор АН "Дом на Скале", Президент Гильдии  
риэлторов города Королева и города Юбилейного

На встрече обсуждались вопросы совместного сотрудничества. По результатам встречи было принято решение об изготовлении совместной рекламной продукции, достигнута договорённость о размещении рекламного баннера Сбербанка РФ на сайте АН "Дом на Скале". Также было решено провести обучение специалистов компании по кредитным продуктам Банка.

*Пресс-служба Агентства недвижимости  
"Дом на Скале"*

### **Сбербанк и CENTURY 21 Римарком подарили жителям Чехова больше тысячи футболок в день города**



Совместная акция крупнейшего банка страны и агентства недвижимости прошла 31 августа с 11 до 15 часов на Советской площади, где празднование дня города развернулось полным ходом: все желающие могли прокатиться на аттракционах, поразиться мысли советских конструкторов на выставке ретроавтомобилей,



оценить творчество молодых артистов — исполнителей хип-хопа, брэйк-данса, граффитистов — и традиционных исполнителей русской народной песни, а также принять участие в самых разных праздничных развлечениях.

Агенты CENTURY 21 Римарком вместе со специалистами Сбербанка организовали пункт бесплатного консультирования для жителей города. Любой желающий мог получить здесь информацию об ипотечных кредитах Сбербанка и объектах, которые можно приобрести по ипотеке, подобрать нужную квартиру и оставить заявку на кредит. Свои услуги в День города специалисты обеих компаний предоставляли совершенно бесплатно. Сотрудники Сбербанка проводили лотерею: каждый участник праздника, купивший билет, получал возможность выиграть денежный приз. Кроме того, жители Чехова могли принять участие в своеобразной «интеллектуальной» викторине на знание общей информации о Сбербанке и об агентстве CENTURY 21 Римарком: предоставляемых услугах, различных акциях, количестве офисов и так далее.

Все горожане, принявшие участие в лотерее, викторине или подавшие заявку на ипотечный кредит получали в подарок от CENTURY 21 Римарком и Сбербанка фирменные футболки. Как отмечают участники акции, горожане были рады таким подаркам и активно участвовали в мероприятии.

— Наши «полевые офисы» развернулись возле СК «Олимпийский» и микрорайона «Венюково», — комментируют в агентстве. — Всего мы подарили горожанам больше тысячи футболок, причем очень быстро, так что в следующий раз будем заказывать больше подарков.

Сеть агентств недвижимости южного Подмосковья CENTURY 21 Римарком является привилегированным эксперт-партнером

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

[CENTURY 21 Римарком](#)

### ГРМО проведена аттестация специалистов Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»



4 сентября 2013 года в г. Электростали проведена очередная процедура аттестации специалистов компаний – членов **Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»**, Президент Корпорации – **Власенко Сергей Владимирович**. Процедуру аттестации проходили специалисты компаний: **["Агентство недвижимости "Мегаполис-Сервис"](#)** (г. Электросталь), генеральный директор **Власенко Сергей Владимирович** и **[ИП Быковский Игорь Владимирович](#)** (г. Электроугли). Все специалисты прошли процедуру аттестации успешно!

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

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*

## В Воскресенске открылся новый офис агентства недвижимости «Мэтр Роше. Сто ключей»



**27 августа 2013 года** агентство недвижимости ООО «Сто ключей», член Гильдии риэлторов Воскресенского района, открыло новый офис на центральной улице города Воскресенска. Улица Менделеева в этот день приобрела французский колорит. В самом ее начале открылся офис агентства недвижимости «Мэтр Роше. Сто ключей» франчайзинговой компании «Maitre Rochet» («Мэтр Роше»).

Горожане пришли на маленький праздник, устроенный агентством недвижимости, где было все: веселье, угощение и подарки потенциальным клиентам.

Основатель «Maitre Rochet» **Илья Белугин** рассказал, что компания изначально была создана как франчайзинговый проект: - Мы начали заниматься недвижимостью с перспективой развития в виде сети офисов. С 2004 года мы изучали технологии на рынке недвижимости, накапливали знания и опыт, чтобы потом передать их нашим франчайзерам. Наша фирма занимается жилой и коммерческой недвижимостью. Сегодня в сети есть агентство, которое специализируется на недвижимости за рубежом. У нас очень широкий спектр клиентов. В их числе как физические, так и юридические лица. Выполняем всевозможные операции, связанные с недвижимостью. Мы стараемся идти навстречу предпринимателям, которые хотят развивать бизнес, связанный с недвижимостью, в своем регионе. Так наша компания стала работать с Николаем Сметанкиным, который открывает уже четвертый офис под вывеской «Maitre Rochet». Первый офис был открыт в Воскресенске три



года назад. Затем заработали отделения в Коломне и Егорьевске. Сегодня мы открыли новый офис в центре города на улице Менделеева. Вся наша деятельность строится под девизом: «Соединяем стороны». Это говорит о том, что мы – посредники, и помогаем сторонам соединить свои интересы и заключить сделку по максимально выгодной для них цене в кратчайшие сроки.

Генеральный директор «Мэтр Роше Сто ключей» **Николай Сметанкин** отмечает, что бизнес на рынке недвижимости в городе Воскресенске вести не просто, но у его фирмы есть ряд преимуществ, которые помогут не бояться конкуренции:

- Первый офис мы открыли на улице Октябрьской. Потом было решено сделать основной офис в самом удобном для людей месте. Это будет лицо нашей фирмы. Мы будем стараться предоставлять здесь все услуги максимально качественно. Наша позиция в бизнесе – помочь каждому, кто к нам обратился. Чтобы сотни людей получили заветные ключи от новых квартир. Офис на улице Октябрьской мы сохраним. Во-первых, развитая сеть – это успех любого бизнеса, а бизнеса, связанного с недвижимостью, вдвойне. Во-вторых, мы будем иметь собственную базу для обучения молодых сотрудников, что тоже немаловажно. Сеть офисов под брендом «Maitre Rochet» уже около десяти лет работает во многих городах, в том числе и в Москве, и имеет свою положительную репутацию. Рынок недвижимости в Воскресенске не прост. К сожалению, строится не так много жилья. Самый активный застройщик у нас в городе – это Воскресенский домостроительный комбинат. Мы являемся



официальным партнером этого предприятия и в этом видим перспективы своего бизнеса. Надо сказать, что место для центрального офиса «Мэтр Роше. Сто ключей», безусловно, было выбрано удачно. Судя даже по тому, что люди стали заходить сюда со своими вопросами еще до торжественного открытия. Со своей просьбой о новой квартире пришла и Анастасия Аверина. Надо же такому случиться, что именно она стала обладательницей главного приза лотереи от агентства недвижимости – планшетного компьютера.

- Я узнала про этот офис еще до его официального открытия, - рассказала Анастасия. - Наша семья сейчас хочет поменять квартиру. Я рассказала менеджеру о том, что нам нужно. Здесь уже предложили несколько вариантов, которые мы рассматриваем. На открытие офиса мы попали практически случайно. Увидели рекламу и пришли всей семьей просто приятно провести время в выходной день. Понравилось все, что здесь происходило. И, конечно, мы рады тому, что выиграли главный приз. Конечно, самым главным для семьи Авериных будут ключи от новой квартиры. Об этом позаботятся менеджеры фирмы «Мэтр Роше Сто ключей», которая стала теперь еще ближе к воскресенцам.

*Пресс-служба «Мэтр Роше. Сто ключей»*

### **«Мегаполис-Сервис» принял активное участие в Дне города Электросталь**

31 августа 2013 года подмосковная Электросталь отметила свой 75-летний юбилей. Наряду с предприятиями и организациями городского округа в нем приняли активное



участие и риэлторы из электростальских агентств недвижимости «Мегаполис-Сервис» и Century 21 Мегаполис-Сервис, входящих в Гильдию риэлторов Московской области.

В этот день поздравить электростальцев с праздником прибыло множество гостей, среди которых заместитель председателя правительства Московской области **Дмитрий Пестов**, представители посольства Российской Федерации в Республике Македония, делегации из городов-побратимов Полоцк и Новополоцк (Республика Беларусь), Перник (Болгария), электростальцы - Герои Советского Союза, России и Социалистического Труда, почетные граждане г.о. Электросталь, заслуженные мастера спорта, чемпионы Олимпийский игр, мира и Европы, члены Совета директоров города. Начало праздничных торжеств было запланировано в 10 часов 30 минут утра с шествия колонн предприятий и организаций города по улицам Электростали к площади им. В.И. Ленина, где и была организована центральная площадка по проведению юбилея. В числе электростальских трудовых коллективов не затерялись и сотрудники АН «Мегаполис-Сервис» и Century 21 Мегаполис-Сервис, которые достойно представили Корпорацию риэлторов «Мегаполис-Сервис» в праздничной колонне. Возглавили делегацию партнерства, выгодно отличающуюся фирменной атрибутикой - флагами, баннерами, футболками и воздушными шарами, выполненными в новом корпоративном стиле, - президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис Сервис», генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Электросталь **Сергей Власенко** и генеральный директор Century 21 Мегаполис-Сервис





### Александр Цельковский.

Ну а далее на центральной площади города состоялась церемония открытия праздника «Люблю тебя, Электросталь!», после чего на шести площадках начались развлекательные мероприятия для горожан и гостей города, которых ждала обширная праздничная программа: многочисленные игры и викторины, благотворительные акции, флэшмоб «Надень свое свадебное платье», чествование семей «со стажем» и молодоженов, необычное дефиле с участием родителей и малышей в колясках, концертно-интерактивная программа с участием творческих коллективов города, гала-шоу II-го городского конкурса красоты «Краса Электростали – 2013» и I-го городского детского конкурса красоты и таланта «Маленькая Мисс Электростали – 2013», концерт творческих фольклорных коллективов «Фольклорный праздник», open-air гост «Зона притяжения». Кроме того, все желающие могли поучаствовать в инсталляциях, викторинах и мастер-классах, окунуться в историю города, посетить выставку-продажу, где можно было приобрести предметы декоративно-прикладного искусства и сувенирную продукцию. Одним словом, возможностей отдохнуть и развлечься было предостаточно. А некоторые компании, ведущие свой бизнес в городе, организовали собственные импровизированные праздничные площадки прямо у своих офисов, что интересно, без всяких просьб и указаний «сверху». Именно так поступили и риэлторы из «Мегаполис-Сервис», устроившие мини-праздник прямо у входа в центральный офис на проспекте Ленина.

Юбилей города отмечали до глубокого вечера. В 19 часов «Диско-хит 75» собрал всех желающих на дискотеку и массовый фитнес-марафон. В 21.00 начался праздничный концерт с участием группы «Корни». А в 22.00 завершающим аккордом и украшением



праздника, посвященного 75-летию города, стал салют на площади им. В.И.Ленина.

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

- Здорово, когда праздник города становится и праздником всего нашего коллектива! А по-другому и быть не могло, особенно сегодня, когда Электросталь отмечает свой 75-летний юбилей. Мы с коллегами с удовольствием прошли колонной по центральным улицам города, а затем организовали у входа в офис настоящий семейный праздник с танцами, конкурсами, призами для детей и взрослых. При этом приятно удивил ажиотаж, когда мы стали раздавать брендовые воздушные шары. Даже бабушки выстроились в очередь, чтобы взять для внуков сувенир от «Мегаполис-Сервис». Главное, что все задуманное получилось и прошло очень позитивно! Хотелось бы поблагодарить подчиненных за проявленную сознательность и инициативу. Отдельное спасибо сотрудникам департамента маркетинга **Анне Тулиной** и **Марии Перваковой**, а также исполнительному директору **Наталье Шориной** за умение сплотить коллектив!

### Александр Цельковский, генеральный директор Century 21 Мегаполис-Сервис:

- «Мегаполис-Сервис» принимает активное участие в Дне города уже более 15 лет, практически с момента рождения компании. Приятно, что старая добрая советская традиция шествия в праздничной колонне трудовыми коллективами в Электростали жива до сих пор. И, насколько я могу судить, никого не нужно было уговаривать принять участие в этом хорошем начинании. Наверное, у многих из нас были свои планы на выходной день, но все они

уходят в подобных случаях на второй план. За это я и благодарен своим коллегам, многие из которых пришли на День города с семьями и детьми. Сегодня мы еще раз показали своим клиентам, что активное участие в жизни города, ответственное отношение к своим обязанностям для «Мегаполис-Сервис» не просто слова, а целенаправленная позиция, которой, считаю, должны придерживаться все компании, ведущие свой бизнес в Электростали.

**Денис Муратов, руководитель IT-департамента Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»:**

- Праздник города в первую очередь нужен нам, жителям Электростали. Поэтому никаких сомнений в том, участвовать ли мне в праздничных мероприятиях не могло и быть! Испытываю чувства гордости за свою компанию, которая внесла свою частичку в организацию 75-летнего юбилея города, который, действительно, удался на все 100%!

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

### В Коломне стартовала совместная акция банка «Возрождение» и Коломенской гильдии риэлторов «Ипотека с партнёрами»



**30 августа 2013 года** в Коломенском филиале Банка «Возрождение» состоялась рабочая встреча заместителя начальника отдела по работе с партнерами Департамента розничного бизнеса Банка «Возрождение» - **Ермолаевой Марины Владимировны** и начальника УРО Коломенского филиала Банка «Возрождение» - **Пименова Сергея Николаевича** с руководителями агентств недвижимости – членов Коломенской гильдии риэлторов:

**ООО «Коломенский центр оценки и экспертизы»**, директор агентства и Президент Коломенской гильдии риэлторов **Астафьев Борис Викторович**; **ПКФ «ДОММ»**, руководитель агентства и исполнительный директор Коломенской гильдии риэлторов **Фомин Александр Сергеевич**; **ООО «Корпорация недвижимости «ГОРОД»**, генеральный директор **Малахова Ася Вячеславовна**; **АН «New-City»**, руководитель **Пехов Алексей Александрович**.

Целью встречи стало укрепление партнерских отношений между компаниями - членами Коломенской гильдии риэлторов и Банком, в соответствии с подписанным Соглашением между Банком «Возрождение» и Гильдией риэлторов Московской области. Сотрудники Банка подробно проинформировали агентства недвижимости об ипотечных продуктах Банка, порядку взаимодействия между агентствами недвижимости и Банком. А также на встрече был объявлен старт совместной акции Банка «Возрождение» и Коломенской гильдии риэлторов «Ипотека с партнёрами». Пилотная акция продлится с **1 сентября до 30 ноября 2013 года**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*

### В коллективный договор страхования профессиональной ответственности ГРМО включились уже 106 компаний!



1 апреля 2013 года Гильдия риэлторов Московской области 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 – 1, с 1 августа – 1 и с 1 сентября - ещё 2 компании! Таким образом, общее число компаний-участников коллективного договора составило - 106!

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

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**Бизнес-академия "Мегаполис-Сервис" приглашает на обучение в конце сентября - начале октября 2013 года**



**Бизнес-академия «Мегаполис-Сервис» проводит обучение для руководителей агентств недвижимости.**

**Даты:** 25, 26 сентября и 2 октября

**Занятия проводит:** Владимир Дмитриадис (вице-президент по развитию НП "КР "Мегаполис-Сервис", бизнес-тренер, коуч)

**Место проведения:** г. Электросталь, пр-т Ленина, д. 32/16, центральный офис АН "Мегаполис-Сервис".

**Стоимость участия (за курс) - 5 000 рублей.**

Бизнес-курс для руководителей разбит по темам на 3 дня.

**25 сентября**

Лидерство и Культура Офиса  
Анализ Вашего Трудового Коллектива  
Установление и Регулярный Анализ Стандартов Продуктивности

**26 сентября**

Коучинг на Успех  
Работа с Проблемами Продуктивности:  
Коррекционные Действия  
Эффективные Совещания по Продажам и  
Управление Временем

**2 октября**

Удержание Ваших Талантов  
Управление Конфликтами  
Отчёты и Финансовые Инструменты Менеджмента

Контактное лицо по приему заявок на обучение: **Тулина Анна Александровна**,  
Директор департамента маркетинга и рекламы  
НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис, тел: 505-58-85, моб: 8 (916) 325-92-05,  
info@megapol.ru

*[Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](http://www.megapol.ru)*



**Итоги бизнес-встречи «Золотая пора...», прошедшей с 19 по 20 сентября 2013 года в Нижнем Новгороде**



19-20 сентября в Нижнем Новгороде прошла ежегодная бизнес-встреча «Золотая пора Нижегородского рынка недвижимости», на которой российские риэлторы обсудили актуальные вопросы, а также обменялись опытом.

В этом году в Нижний Новгород приехали более 100 ведущих специалистов рынка недвижимости России, среди которых президент и члены правления Российской гильдии риэлторов (РГР), члены Национального совета РГР, представители региональных ассоциаций риэлторов из Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Екатеринбурга, Челябинска, Ростова на Дону, Волгограда, Саратова, Владимира, Иваново и многих других регионов.

В числе мероприятий бизнес-встречи – практические семинары, мастер-классы, круглые столы и совещания, на которых все члены РГР получили солидный багаж бесценной информации.

Круглый стол «Сертификация как основа регулирования риэлторской деятельности в России» / Семинар для экспертов территориальных органов по сертификации провел **Андрей Хромов**. Практический семинар **Игоря Горского**, партнера RLEG (Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области), «Коммерческая недвижимость: большие возможности», собрал более 40 человек. Сейчас это очень актуальная тема.

Динамичный мастер – класс (микс) от членов Правления РГР по теме «Управление



риэлторским бизнесом в России», впервые проведенный в рамках традиционных мероприятий Гильдии, привлек особенно пристальное внимание – ведь о проблемах ведения риэлторского бизнеса и как их

преодолеть, как повысить прибыльность бизнеса и качество услуги, рассказали первые лица РГР.

Член правления РГР Игорь Михайлович Горский (Москва) рассказал об «РГР – как все начиналось».

Президент Российской Гильдии Риэлторов **Анна Лупашко** наметила направление движения некоммерческого партнерства «Куда идем с РГР!».

«Концепцией долгосрочного развития ассоциации» поделился член правления РГР, исполнительный директор НП «Уральская Палата Недвижимости» **Рустам Галеев**. О возможном «Конflikте интересов в агентстве недвижимости» рассказал член правления РГР, генеральный директор РК «Перспектив» г.Екатеринбург **Александр Бабичев**.

Об «Актуальных проблемах разделения собственности и управления в риэлторском бизнесе» поведал член правления РГР, президент-элект РГР, компания «Авентин-Недвижимость» (г.Санкт-Петербург) **Валерий Виноградов**.

Президент ГРМО, генеральный директор ГК «Кредит-Центр» Андрей Хромов рассказал о «Развитии агентства недвижимости как мульти брендовой компании. На примере группы компаний "Кредит-Центр" (Московская область)». Член правления РГР, президент ГК «Компаньон» г. Челябинск Арсен Унанян объяснил, «Что мешает риэлторам зарабатывать много?». Девизом выступления г-на Унаняна стала крылатая фраза: «Учиться, учиться и еще раз учиться!»

«Убийцы рентабельности: кто они и что с ними делать?» - задался вопросом и ответил на него член правления РГР, генеральный



директор «Релайт-Недвижимость»  
**Олег Самойлов.**

О «Двух видах взаиморасчетов по сделке в зависимости от суммы в договоре» рассказал член правления РГР, генеральный директор АН «Выбор Недвижимость» (г. Нижний Новгород) **Александр Жилевский.** «Экономический климат ипотечного кредитования СФО» обрисовал **Игорь Осипов,** Представитель Президента РГР по Сибирскому Федеральному округу, вице-президент РГР, генеральный директор АН «Осипов и партнеры».

В рамках бизнес-встречи состоялись Правление и Национальный Совет РГР, общее собрание членов НГСР, межрегиональное рабочее совещание «Реальные проблемы саморегулирования риэлторской деятельности. Пути решения» / «Актуальные вопросы взаимодействия со службой Росфинмониторинга. Влияние закона № 115-ФЗ на деятельность риэлторской компании».

На брифинге для СМИ «Развитие саморегулирования риэлторской деятельности в России» журналисты получили ответы на самые разные вопросы: какие просматриваются тенденции развития рынка недвижимости в России, как образовалась и эволюционировала РГР, как определить степень квалифицированности риэлтора? При ответах на вопросы журналистов спикеры не единожды подчеркивали, что основная задача РГР – сделать риэлторские услуги в России максимально качественными. Полная аудиозапись брифинга доступна по ссылке.

Анна Лупашко комментирует: «Запуск механизма саморегулирования рынка недвижимости стал поистине настоящим прорывом для отрасли. Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов стала пионером саморегулирования рынка недвижимости, и на сегодняшний момент в составе РГР действует уже не одна саморегулируемая организация, а девять, география которых простирается от Санкт-Петербурга до Дальнего Востока.

После отмены лицензирования риэлторской деятельности в 2002 году, РГР занялась созданием альтернативных инструментов, которые бы могли поддерживать качественный уровень оказываемой услуги. Нами была создана и зарегистрирована система добровольной сертификации риэлторских услуг, которая предъявляет требования к самим



риэлторским компаниям. Все компании, входящие в саморегулируемую организацию, обязаны застраховать свою профессиональную ответственность. Это означает, что в случае профессиональной ошибки, страховая компания возместит все убытки. Кроме того, все специалисты обязаны пройти обучение и каждые три года повышать свою квалификацию. Мера ответственности очень высока. Это лишний раз доказывает, что система сертификации гарантирует комплексную защиту интересов потребителя».

Президент саморегулируемой организации НП «Нижегородская Гильдия Сертифицированных Риэлторов» **Анатолий Рябинин** заявил: «Саморегулирование – отличный механизм регулирования отрасли, важный как для каждой компании, входящей в эту структуру, так и для потребителя. Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов стала первой организацией, которая запустила эту систему. Мы прекрасно понимаем бизнес, знаем все тонкости. Проверку осуществляют сами организации, входящие в эту структуру, поэтому у недобросовестной компании нет шансов войти в саморегулируемую организацию. Плохой работой она будет подводить организацию в целом, влиять на репутацию всех, подводить отдельно всех и каждого. В гильдию имеют право вступить только профессионалы своего дела».

Некоммерческое партнерство Нижегородская Гильдия Сертифицированных Риэлторов (НП НГСР) подготовил для гостей и развлекательную программу: дружеский ужин и обзорную экскурсию по городу «Нескучный Нижний».

Пресс-служба [Российской Гильдии Риэлторов](#)



## Риэлторы считают введение саморегулирования прорывом для рынка недвижимости



В этом году в Нижний Новгород приехали более 100 ведущих специалистов рынка недвижимости России, среди которых президент и члены правления Российской Гильдии Риэлторов (РГР), члены Национального совета РГР, представители региональных ассоциаций риэлторов из Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Екатеринбурга, Челябинска, Ростова на Дону, Волгограда, Саратова, Владимира, Иваново и многих других регионов.

Специалисты обсудили развитие саморегулирования рынка недвижимости в России.

«Запуск механизма саморегулирования рынка недвижимости стал поистине настоящим прорывом для отрасли. Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов стала «пионером» саморегулирования рынка недвижимости, и на сегодняшний момент в составе Российской Гильдии Риэлторов действует уже не одна саморегулируемая организация, а девять, география которых простирается от Санкт-Петербурга до Дальнего Востока.

После отмены лицензирования риэлторской деятельности в 2002 году, Российская Гильдия Риэлторов занялась созданием альтернативных инструментов, которые бы могли поддерживать качественный уровень оказываемой услуги. Нами была создана и зарегистрирована система добровольной сертификации риэлторских

услуг, которая предъявляет требования к самим риэлторским компаниям. Все компании, входящие в саморегулируемую организацию, обязаны застраховать свою профессиональную ответственность. Это означает, что в случае профессиональной ошибки, страховая компания возместит все убытки. Кроме того, все специалисты обязаны пройти обучение и каждые три года повышать свою квалификацию. Мера ответственности очень высока. Это лишний раз доказывает, что система сертификации гарантирует комплексную защиту интересов потребителя», – заявила президент НП Российской гильдии риэлторов (РГР) **Анна Лупашко**.

По мнению Анны Лупашко, очевидными достижениями Нижегородской гильдии сертифицированных риэлторов являются результаты их деятельности: 33 компании, входящие в НГСР, совершают 65 процентов всех сделок на региональном рынке недвижимости. «Это поистине впечатляющие результаты, ведь до введения системы саморегулирования эта цифра составляла примерно 50 процентов», – поделилась президент РГР.

«Основная проблема, с которой мы сталкиваемся сейчас, это частные маклеры. Частный маклер не озабочен никакими гарантиями по отношению к клиенту, ему не приходится снимать офис, оплачивать юристов. Лишь тогда, когда «уровень профессионального сознания» потребителя риэлторских услуг повысится, и клиент будет интересоваться наличием сертификата у риэлторской компании, либо аттестатом специалиста, маклеры уйдут с рынка недвижимости», – уверена Анна Лупашко.

«Саморегулирование – отличный механизм регулирования отрасли, важный как для каждой компании, входящей в эту структуру, так и для потребителя. Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов стала первой организацией, которая запустила эту систему. Мы прекрасно понимаем бизнес, знаем все тонкости. Проверку осуществляют сами организации, входящие в эту структуру, поэтому у недобросовестной компании нет шансов войти в саморегулируемую организацию. Плохой работой она будет подводить организацию в целом, влиять на репутацию всех, подводить отдельно всех и



каждого. В гильдию имеют право вступить только профессионалы своего дела», – заявил президент саморегулируемой организации НП «Нижегородская Гильдия Сертифицированных Риэлторов» **Анатолий Рябинин**.

#### **Справка:**

Некоммерческое партнерство Нижегородская Гильдия Сертифицированных Риэлторов (НП НГСР) профессиональное объединение специалистов рынка недвижимости; официальный представитель Российской Гильдии Риэлторов (РГР) в Нижегородской области; территориальный орган по сертификации брокерских услуг на рынке недвижимости области (Свидетельство РОСС RU ОС 52).

НГСР была образована в июне 1995 года, 18 лет на рынке недвижимости. В июне 2012 года зарегистрировала статус саморегулируемой организации.

Миссия СРО НП НГСР — всемерное содействие формированию цивилизованного рынка недвижимости на территории Нижегородской области.

НП НГСР стремится к тому, чтобы риэлторские компании и потребители риэлторских услуг работали в рамках правового поля, основываясь на взаимоуважении, соблюдая нормы и правила цивилизованного рынка.

НП НГСР организует обучение специалистов рынка недвижимости; проводит аттестации и сертификации на территории Нижегородской области в Н.Новгороде и Нижегородской области в рамках полномочий территориального органа по сертификации Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости (ГОСТ РОСС RU И046.04 РН00); конференции, бизнес встречи и круглые столы на злободневные для рынка недвижимости темы; является организатором нижегородских конкурсов на рынке недвижимости направленных на повышение профессионализма специалистов рынка недвижимости, и уровня работы агентств недвижимости, а также НП НГСР проводит мероприятия направленные на повышение правовой и экономической грамотности потребителей рынка риэлторских услуг.

Профессиональная деятельность членов СРО НП НГСР застрахована на 1 000 000 долларов США.

Пресс-служба [Российской Гильдии Риэлторов](#)

## **АРСП: О проверке агентств недвижимости**



17 сентября в офисе Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области прошла рабочая встреча с генеральным директором ООО «Брокеръ Недвижимость» Слитюк Н.В. на тему «Проверка агентств недвижимости Межрегиональным управлением Федеральной службы по финансовому мониторингу (ФСФМ). Опыт взаимодействия». «Встреча прошла оживленно, познавательно и позитивно. Те, кто пришли, надеюсь получили много полезной информации для себя и ответы на интересующие вопросы, - комментирует генеральный директор ООО «Брокеръ Недвижимость» Слитюк Н.В., - коллег, которые не смогли присутствовать на встрече, я хочу осведомить:

1. Все делать вовремя, не откладывая на потом этот важный документооборот;
2. Внимательно прочесть на сайте [fedsfm.ru](http://fedsfm.ru) информацию о том, что необходимо сделать согласно законам и в какой срок;
3. Забыть о том, что новые компании не проверяются в течение 3-х лет;
4. Если к Вам пришла проверка - спокойно отнестись к этому. Ведь это не конец света, все проходит, и это пройдет. Позвоните тому, кто уже прошел через этот контроль, он может дать Вам дельный совет.
5. И, наконец, пошаговая инструкция для тех, кто еще не начал взаимодействие с Росфинмониторингом. Что нужно делать сразу после открытия фирмы:
  - Составить правила внутреннего контроля под свою организацию (см. на сайте)
  - Назначить ответственное лицо за соблюдение ПВК в соответствии с квалификационными требованиями, который прошел необходимое



обучение;

- Завести журнал ознакомления с ПВК всех сотрудников под роспись;

- Написать заявление и заполнить учетную карту, заверив подпись у нотариуса, для постановки вашей организации на учет и присвоении учетного номера;

- Как только вам вручили уведомление о постановке на учет, сразу же начинайте подавать сведения по сделкам, где сумма продажи объекта более 3 млн. руб.

Если возникнут вопросы по оформлению документов и подаче сообщений в Росфинмониторинг, обращайтесь, готова проконсультировать. Тел. 959-40-44, Надежда Викторовна Слитюк».

Что касается новых изменений в соответствии с ФЗ № 134 от 30.06.2013г., о них вы узнаете на семинаре 19 сентября 2013г. Начальник отдела надзорной деятельности и правового обеспечения Межрегионального управления Федеральной службы по финансовому мониторингу (ФСФМ) Евгений Краснов выступит на тему: «Надзор в сфере ПОД/ФТ». Теперь индивидуальные предприниматели, оказывающие услуги на рынке недвижимости ОБЯЗАНЫ выполнять требования, возложенные ФЗ №115 - ФЗ!!!

По данным пресс-службы Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области

*Пресс-центр [Российской Гильдии Риэлторов](#)*

### **Президент ДГР Каплинский В.А. провел международную встречу во Владивостоке**

17 сентября Президент Дальневосточной Гильдии риэлторов (ДГР), Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов (РГР) – **Владимир Каплинский** провел во Владивостоке международную встречу с представителями японского бизнеса – одной из крупнейших финансовых корпораций мира! На встрече обсуждались вопросы возможного увеличения инвестиций в российскую экономику, в частности Приморского края. Имеющийся опыт, ведения бизнеса японскими инвесторами на территории России, показывает положительную динамику и вселяет уверенность для будущих проектов. Именно поэтому, в Японии сейчас рассматриваются вопросы более глубокой инвестиционной



интеграции. В частности, рассматриваются вопросы строительства различных производственных мощностей полного цикла, что безусловно, даст экономический эффект для региона и страны, а также обеспечит новыми рабочими местами местных жителей.

Владимир Каплинский подтвердил тот факт, что руководство страны и лично Президент России – **Владимир Путин**, уделяют огромное внимание развитию Дальнего Востока и Приморского края в частности. Также, рассказал о работе, в этом направлении, Губернатора Приморского края – **Владимира Миклушевского**. Отдельно, Владимир Александрович представил Российскую Гильдию Риэлторов, рассказал о работе Дальневосточной Гильдии Риэлторов, у членов которой можно будет получить профессиональную помощь и поддержку в вопросах недвижимости. Было заострено отдельное внимание и сайту гильдии, где размещена контактная информация обо всех членах ассоциации в разных городах.

Итогом встречи стало то, что стороны договорились поддерживать постоянный контакт в данном направлении. В свою очередь, Владимир Каплинский подготовит краткую информацию о перспективных проектах на территории края и готовности Администрации к привлечению инвестиций.

Данная встреча, очередной раз, доказала и тот факт, что для наших соседей, по Азиатско-Тихоокеанскому региону, является важным - наличие на территории России, и в Приморском крае в частности, профессионального объединения риэлторов, куда входят различные специалисты в области недвижимости!

*Пресс-служба*

*[Дальневосточной Гильдии риэлторов](#)*





## Московская Ассоциация Риэлторов и Сбербанк России подписали Договор о сотрудничестве



Предметом Договора является долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество Сбербанка России и [Московской Ассоциации – Гильдии](#)

[Риэлторов \(МАР\)](#) в области кредитования физических лиц на цели приобретения/строительства объектов недвижимости.

Московская Ассоциация – Гильдия Риэлторов, в лице риэлтерских компаний-членов МАР, оказывает Сбербанку России содействие в привлечении потенциальных покупателей – заёмщиков в целях заключения между Сбербанком России и физическими лицами кредитных договоров на стандартных условиях жилищного кредитования.

Сбербанк России рекомендует потенциальным заёмщикам - физическим лицам, в целях приобретения жилья с помощью ипотечного кредитования, воспользоваться услугами сертифицированных специалистов риэлтерских компаний-членов МАР.

Не секрет, что на рынке недвижимости существуют два типа Клиентов, приобретающих жильё с помощью ипотечного кредитования:

1. Клиенты, для которых главным критерием является бренд банка. Особенность данных клиентов:

- отсутствие необходимости срочного решения жилищных проблем,
- покупка объекта недвижимости не связана с продажей другого жилья,
- предпочтение отдаётся новостройкам или жилью повышенной комфортности.

Лидер среди таких клиентов - Сбербанк.

2. Клиенты, для которых главным критерием является приобретение более удобного жилья. Часто для этого необходимо решить проблемы, связанные с обменом, разъездом или даже расселением нескольких объектов недвижимости. Поэтому данные покупатели обращаются за помощью к специалистам

риэлтерских компаний, что дает более высокую вероятность получения положительного конечного результата и решения жилищной проблемы.

Выбор банка для таких клиентов проходит, как правило, только по рекомендации специалиста риэлтерской компании, учитывающего множество факторов, основными из которых являются:

- экономия денежных средств потенциального заёмщика,
- льготы и скидки клиенту – заёмщику, предоставляемые банком,
- технология проведения сделки,
- размер процентной ставки,
- точный расчёт необходимой суммы кредитных средств.

Как отметила **СОЛОМОНОВА Наталья Владимировна**, Председатель Комитета МАР по ипотеке, руководитель рабочей группы по взаимодействию со Сбербанком РФ, Генеральный директор «МИЦ – недвижимость»:

*«Преимущества сотрудничества очевидны - Клиентам первого типа будет рекомендована помощь риэлтерских компаний-членов МАР при подборе недвижимости. Банку выгодно не одобрить выдачу ипотечного кредита, а выдать его, т.е. подписать договор кредитования физических лиц на цели приобретения/строительства объектов недвижимости. Специалист риэлтерской компании, естественно за комиссионное вознаграждение, для такого заёмщика проведёт маркетинговое исследование рынка по точным критериям требуемого объекта недвижимости, подберёт, проверит и документально подготовит сделку.*

*Клиенты второго типа будут направлены в Сбербанк России по рекомендации специалиста риэлтерской компании. Учитывая, что в Москве около 70% сделок связаны с одновременной покупкой и продажей объектов недвижимости, так называемые альтернативные сделки, связанные с обменом, разъездом или даже расселением нескольких объектов недвижимости, очень часто с большими цепочками, то основным источником получения клиентов по данному каналу являются агентства недвижимости, входящие в Московскую Ассоциацию Риэлторов».*



## Специалисты РГР в Пермском крае: Риэлторы глазами их клиентов



«Сегодня очень хочется открытого разговора, к чему я призываю и спикеров, и всех вас, – сказала, открывая мероприятие, **проректор по развитию Института «Высшая школа недвижимости», председатель комитета по обучению и образованию «НП. РГР. Пермский край» Елена Савельева.** – То, о чем мы будем говорить, – это очень ценная информация».

Первой из спикеров выступила **бизнес-тренер, сертифицированный коуч, консультант в области управления Ольга Якимова.** «То, о чем я сегодня вам расскажу, – это, по сути, бесплатный от меня подарок всему рынку недвижимости», – заявила она. С точки зрения клиента, на основании своего недавнего опыта общения с риэлторами Ольга Якимова рассказала о том, что многие из них не соответствуют уровню настоящих специалистов на этом рынке. Она привела примеры некачественных объявлений, не профессионально построенных переговоров с клиентом и т.д. Спикер отметила, что от таких действий отдельных риэлторов у клиентов теряется доверие и к другим представителям этой профессии. «Каждый из вас влияет на репутацию каждого из вас», – подчеркнула она, обращаясь к собравшимся в зале и призвала участников мероприятия подходить к своей работе на этом уникальном рынке как можно более ответственно.

**Генеральный директор АН «Респект» Алексей Ананьев** рассказал об итогах проведенного исследования на тему «Какими нас хотят видеть клиенты». Как отметил спикер,

такие пункты как «профессионализм» и «знание рынка» не попали в первую десятку ответов опрошенных. Зато клиентам важно, чтобы риэлтор был «быстрым», стрессоустойчивым, у него должна быть развита речь, он должен быть не ограничен во времени, при этом должен не брать много денег. «Мы и те, кем нас хотят видеть, – это разные люди», – сделал вывод Алексей Ананьев и заметил, что риэлторам во многом нужно быть ближе к людям.

**Ольга Мальцева, генеральный директор АН «Надежда»,** поделилась своим мнением о том, как оценить качество предоставленной риэлтором услуги. «Проблема риэлторского бизнеса заключается в том, что сейчас у нас нет специального закона, который бы четко определил, что такое «качественно» и «некачественно», – сказала она. «Качество», по словам спикера, – это сугубо индивидуальное понятие для каждого клиента. Кроме того, руководитель АН «Надежда» специально остановилась на том, какие в основном претензии возникают у людей к работе риэлторов. Клиенты часто остаются недовольны недостаточным количеством рекламы жилья, тем, что риэлтор не приезжает сам на показ объекта, не объясняет процедуру сделки и содержание договора, некомпетентностью риэлтора в налоговых ожиданиях клиента, тем, что не проверяется юридическая безопасность сделки и безопасность расчетов, тем, что риэлтор продает дешевле, чем хочется, и (или) очень долго.

«Конфликтность заложена в структуру отношений риэлтора и его клиента», – заявил, в свою очередь, **председатель комитета по региональной политике «НП. РГР. Пермский край» Алексей Балашов.** Тем не менее, риэлтору, по мнению спикера, нужно чаще ставить себя на место клиента, чтобы, по возможности, избегать неприятных ситуаций. **А генеральный директор «ПЗСП-Инвест» Наталья Микульская** призвала участников мероприятия видеть в своих клиентах партнеров. «Комиссия – это вознаграждение за то, что вы смогли грамотно проинвестировать средства партнера», – заявила она. Является ли сертификация риэлторских услуг гарантом их качества? **Генеральный директор АН «Тимур» Александр Астафьев** заявил, что не может ответить на этот вопрос положительно, но при этом подчеркнул



необходимость существования определенных стандартов оказания услуг. По словам спикера, знание этих стандартов и стремление придерживаться их оказывает агентствам недвижимости немалую помощь в организации работы.

Подводя итоги дискуссии, **генеральный директор АН «Гранат» Елена Максимча** высказала мнение, что главное в работе – это человеческое отношение. «Многие риэлторы слушают, но не слышат клиента», – посетовала она. По ее словам, никакой эксклюзивный договор не удержит клиента просто потому, что это договор. Нужно завоевать доверие.

Теперь участники дискуссии постараются применить полученную информацию на практике. А мероприятия «Высшей школы недвижимости» на этом не заканчиваются. 11 сентября проходит семинар-практикум «Актуальные вопросы приобретения строящегося жилья», а 18 сентября – тренинг «Реклама и продвижение объектов недвижимости. Профессиональные секреты».

*Текст — Андрей Трошков*

*Фото — Егор Пигалев*

*Пресс-служба [Дальневосточной Гильдии риэлторов](#)*

### Во Владивостоке прошла специализированная выставка «Строительство»



18-20 сентября во Владивостоке (СК «Чемпион» ВГУЭС) прошла XXI – специализированная выставка «Строительство», организатором которой выступила компания «Дальэкспоцентр», при поддержке Администрации Приморского края. Президент Дальневосточной Гильдии риэлторов (ДГР), Вице-президент РГР – **Владимир Каплинский** посетил выставку, провел ряд встреч и переговоров, а также принял участие в деловой программе.

В рамках деловой программы прошло ряд интересных мероприятий, в том числе - расширенное заседание Общественного экспертного совета по обеспечению качественным жильем в Приморском крае и круглый стол «Развитие жилой застройки Владивостока», на которых со своими докладами выступили представители региональной власти и профессиональных объединений.

*Пресс-служба [Дальневосточной Гильдии риэлторов](#)*

### Московская Ассоциация Риэлторов 3 сентября провела семинар: «Основные изменения гражданского законодательства, вступающие в силу в 2013 году и их влияние на оборот недвижимости»



Целью семинара стало поднятие уровня знаний участников риэлторской деятельности, так как владея полной и достоверной информацией по правовому обеспечению бизнеса, можно быть уверенным в правильности действий, совершаемых в каждой конкретной ситуации, обезопасить свою компанию от принятия непродуманных и рискованных решений.

Первую часть семинара провёл **ЗАВЬЯЛОВ Алексей Александрович** - доктор экономических наук, заведующий кафедрой теории и практики управления собственностью Высшей школы приватизации и предпринимательства, член рабочей группы по вещным правам Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства.

Вторая часть семинара была посвящена выступлению **УСОВИЧ Ларисы Владимировны** - кандидата юридических наук, генерального директора Центра развития континентального права, заместителя руководителя проекта МБРР (Заказчик –



Росреестр) по разработке проекта федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество», эксперта Агентства стратегических инициатив.

Укрепление прав на недвижимое имущество общепризнанно является одной из важнейших гарантий экономического роста любого государства.

Регистрационные системы выполняют существенно важные функции в рыночной экономике не только в связи с развитием кредитных рынков, но также в связи с эффективным функционированием экономической системы государства в целом. Государственная регистрация обеспечивает гарантии сохранения титула (формального права). По мере вовлечения в оборот объектов недвижимости, увеличения их количества и ценности, возрастает необходимость формирования развитой системы государственной регистрации прав. Следует исходить из того, что в России вмешательство государства в частно-правовые отношения в интересах его участников путем установления обязательности государственной регистрации прав на недвижимость, должно быть направлено на защиту частного интереса таких участников, и в то же время обеспечить гарантии прав не только для сторон договора (самих участников сделки), но и любого потенциально заинтересованного третьего лица.

Начиная с 2009 года в Российской Федерации в соответствии с Указом Президента РФ № 1108 от 18 июля 2008 года проводится реформа гражданского законодательства, основные положения которой сформулированы в Концепции развития гражданского законодательства от 9 октября 2009 года.



В связи с практически полной отменой с 1 марта 2013 года правила о проведении государственной регистрации сделок с недвижимым имуществом особое значение для устойчивости и надежности системы государственной регистрации права приобретает законность такого основания возникновения права на недвижимость, как сделка, особенно если эта сделка является первичной в системе дальнейшего перехода прав. Согласно пункту 5 статьи 8.1 ГК РФ в случае, когда право на имущество возникает, изменяется или прекращается на основании нотариально удостоверенной сделки, орган по государственной регистрации права может проверить законность соответствующей сделки в случаях и в порядке, которые предусмотрены законом. Таким образом, в ГК РФ установлено требование регламентации в специальном законе оснований (случаев) и процессуального порядка проведения государственным регистратором права проверки законности нотариально удостоверенной сделки. Каким должен быть такой порядок, что должны проверять нотариусы и риэлторы при подготовке документов для их передачи в орган по государственной регистрации прав?

23 июля 2013 г. принят Федеральный закон № 250-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части государственной регистрации прав и государственного кадастрового учета объектов недвижимости» (250-ФЗ»). 250-ФЗ с 01 октября 2013 г. вносит уточнения в ряд процедур государственной регистрации прав и государственного кадастрового учета объектов недвижимости, в частности вводится возможность представления документов в электронной форме, регламентируется порядок подтверждения проведения государственной



регистрации прав и т.д.

Были обозначены последние изменения в правовом регулировании оформления прав на объекты недвижимости, в том числе земельные участки, линейные объекты, объекты незавершенного строительства. Особенности перехода права собственности на землю при переходе прав на строение. Дано понятие единого объекта недвижимого имущества, единого имущественного комплекса.

Перечислены нормы ГК РФ в части государственной регистрации прав и ответственности всех участников оборота недвижимости, отметки в реестре прав и их влияние на оборот недвижимого имущества. Новеллы Федерального закона N 250-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части государственной регистрации прав и государственного кадастрового учета объектов недвижимости». Помимо ответа на вопрос «что необходимо знать риэлтору об объектах недвижимости, о вещных правах, подлежащих регистрации, об изменениях в процедурах оформления прав на объекты недвижимости» на семинаре был проведен обзор основных направлений дальнейшего совершенствования законодательства, регулирующего оборот недвижимости.

Семинар проходил в тёплой обстановке, в здании Высшей школы приватизации и предпринимательства им. Е.Т.Гайдара. В перерывах участники семинара могли пообщаться за чашечкой чая и обменяться мнениями.

Слушатели долго не хотели отпускать докладчиков, задавая им множество интересующих вопросов. Лариса Владимировна

и Алексей Александрович всем дали развёрнутые ответы. Приятно было слышать от участников семинара слова благодарности в адрес докладчиков и пожелание встретиться вновь.

Оценивая работу семинара, Исполнительный директор Московской Ассоциации Риэлторов Игорь Щербина отметил, что такие мероприятия очень полезны для повышения уровня квалификации предпринимателей и участников риэлторской деятельности. Знание законов, последних нововведений, точек зрения профессионалов поможет добиться успехов и процветания рынка недвижимости.

Пресс-служба [Московской Ассоциации Риэлторов](#)

### Риэлторы обсуждают новые "Профессиональные правила"



Полным ходом идет обсуждение документа «Профессиональные правила специалиста по недвижимости». Директора и сотрудники агентств предлагают

**конкретные поправки или пишут отзывы по некоторым пунктам или документу в целом.**

«Радует, что документ начал обсуждаться риэлторами, значит, он нужен и будет работать», говорит руководитель рабочей группы, которая создавала Правила, Александр Бабичев.

За несколько дней поступило большое количество отзывов от практиков рынка. Все предложения будут рассмотрены рабочей группой и, в случае одобрения, включены в документ. Обсуждения поправок и замечаний проходят в Вестнике УПН. Закончить работу над Правилами планируется к началу VI Уральского форума по недвижимости, где новые Правила будут презентованы.

Напомним, что в середине августа Уральская палата недвижимости опубликовала в «Вестнике УПН» проект документа «Профессиональные правила специалиста по недвижимости». После обсуждения данных правил с риэлторами, документ будет окончательно утвержден и станет обязательным для членов УПН.

[Уральская Палата Недвижимости](#)



## Имидж профессионала через риэлторское партнерство



На августовском заседании Совета НП «РГР. Пермский край» было принято решение о принятии в члены партнерства пяти компаний: Агентство недвижимости «Балатово», ООО «Гранат», ООО «НОВЫЕ ДОМА», ООО «Агентство недвижимости «Открытие», ООО «Агентство недвижимости «Галактика».

### Имидж профессионала через риэлторское партнерство

На августовском заседании Совета НП «РГР. Пермский край» было принято решение о принятии в члены партнерства пяти компаний: Агентство недвижимости «Балатово», ООО «Гранат», ООО «НОВЫЕ ДОМА», ООО «Агентство недвижимости «Открытие», ООО «Агентство недвижимости «Галактика».

Сегодня преимущества работы в рамках единого профессионального сообщества уже оценили более 44 организаций и их число постоянно растет. Все больше участников рынка понимают, что чем больше организаций будут соблюдать в своей работе профессиональные стандарты, тем прозрачнее, надежнее станет рынок недвижимости. НП «РГР. Пермский край» ждет новых идей, новых людей, талантливых, активных, способных работать в профессиональном сообществе. А компании, которые вступают в НП «РГР. Пермский край», хотят создать имидж добросовестного профессионала, соответствуя в своей работе общим стандартам социально-ответственного бизнеса.

Кроме того, общение и возможность реализации серьезных проектов – это большое преимущество. Именно это и дает возможность развивать более цивилизованный рынок

недвижимости и, таким образом, не конкурировать, а правильно взаимодействовать. О добросовестной работе, высоких компетенциях и надежности партнерских отношений говорят и рекомендательные письма в отношении компаний. В ближайшее время «новички» намерены принимать активное участие в работе профессионального сообщества, следующий этап — это прохождение сертификации.

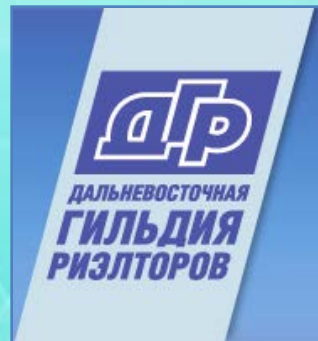
Стоит отметить, в августе продлили свои сертификаты такие асы пермского риэлторского сообщества, как АН «Надежда» и АН «Территория». Также на очередном заседании совета риэлторов Председатель совета НП «РГР. Пермский край» **Екатерина Пахомова** вручила Почетные грамоты юбилярам: с пятилетием поздравили компанию «Каравелла», с десятилетием — «Деловой квартал».

В августе произошло еще одно значимое для профессионального рынка коммерческой недвижимости Перми событие: **Игорь Голубев** стал обладателем сертификата СРМ (Институт управления недвижимостью IREM). К слову, вручение золотых ключей СРМ состоится 9 сентября на торжественной церемонии в рамках VII Международного инвестиционного форума по недвижимости PROEstate.

*Ася Иванова*

*[Российская Гильдия Риэлторов. Пермский край](#)*

## Дальневосточная Гильдия Риэлторов открыла свою страницу в Facebook



Уважаемые коллеги, дорогие друзья, мы с большой радостью сообщаем и приглашаем вас посетить нашу [официальную страницу](#) в Фейсбуке (facebook.com)!

Напомним, Facebook – является самой крупной социальной сетью в мире, где аудитория составляет 1,2 миллиарда пользователей! Суточная активность пользователей – более 720 миллионов человек!

*[Дальневосточная Гильдия Риэлторов](#)*



## Аналитика от профессионалов - реальный путь к успеху!



30 августа 2013 стартовал новый деловой сезон, который ознаменовала Конференция по аналитике «Рынок недвижимости: ситуация, тенденции, прогноз», проведенная Московской Ассоциацией Риэлторов (МАР). Научно-практическая конференция традиционно собрала лучших экспертов и ведущих игроков рынка недвижимости России, которые представили свое видение текущей ситуации в различных сегментах рынка. Выступления аналитиков были посвящены не только анализу итогов года, но и выработке стратегий дальнейшего развития. Информация всегда была и остается ценнейшим инструментом управления бизнесом.

Аналитические исследования помогают увидеть рынок в тех разрезах, которые нам интересны, а научно-обоснованный прогноз способствует выработке продуманной стратегии дальнейшего развития. Именно поэтому все большее число предпринимателей начинают ценить информированность, которая позволяет предупредить риски и обеспечить реальные конкурентные преимущества.

Обмен мнениями открыл профессор Российской экономической академии им. Плеханова **Геннадий СТЕРНИК**. Один из самых авторитетных аналитиков российского рынка недвижимости. Тема его доклада: «О влиянии макроэкономических условий на развитие рынка жилой недвижимости (на примере г. Москвы)», где Г. Стерник представил варианты решения двух новых задач:

**Задача 1.** Оценка влияния динамики макроэкономических параметров на развитие рынка при фиксированных целевых объемах ввода жилья.



**Задача 2.** Обоснование целевых объемов ввода жилья до 2020 года. Г. Стерник представил количественные прогнозные оценки динамики рынка жилой недвижимости Москвы в зависимости от динамики макроэкономических параметров, уровня доходов населения и объема ипотечной поддержки.

Следующим докладчиком был аспирант кафедры «Управление проектами и программами РЭУ им. Г.В.Плеханова» **Алексей СВИРИДОВ**, который раскрыл тему: «Обоснование целевого объема ввода жилья в Москве» в зависимости от прогнозируемых макроэкономических показателей на примере Москвы (в границах до 1 июля 2012 года). Общероссийскую систему мониторинга рынка недвижимости на верифицированных данных, от мифа к реальности, представил Генеральный директор Аналитического агентства «RWAY» **Александр КРАПИН**.

Далее с докладом: «Первичный рынок жилья Москвы и Московской области, обзор и перспективы развития» выступила ведущий аналитик отдела консалтинга и аналитики компании «Азбука Жилья», **Дарья ТРЕТЬЯКОВА**, которая отметила: «спрос на рынке жилья первой половине 2013 г снижен по сравнению с первой половиной 2012 г. на 5%». Далее докладчик рассказал о перспективных факторах развития рынка недвижимости. **Константин АПРЕЛЕВ**, Генеральный директор АН САВВА, выступил с докладом: «Ценовая ситуация на рынке жилья в Москве и России. Стагнация или рост?». К. Апрельев дал анализ ситуации на рынке жилья России и перечислил причины, оказавшие существенное влияние на ситуацию на рынке жилья в Москве и регионах в 2013 году. Это:

- Участие государства в стимулировании спроса на жилье через снижение ставок по ипотеке, включая ипотечное кредитование



строительного сектора.

- Сохранение масштабов финансирования бюджетных программ приобретения жилья для отдельных категорий граждан и отселение из ветхого и аварийного жилого фонда.

- Рост инвестиционной привлекательности. Сохранение у населения недоверия к мировым и национальной валютам, отсутствие надежных и эффективных, доступных населению, финансово-инвестиционных инструментов сохранения и приумножения капитала.

- Рост расходной части и сокращение доходной части бюджетов.

- Сокращение процентных ставок по потребительским и коммерческим кредитам. Снижение ставок по депозитам в банках.

- Отсутствие роста производства, доходов бизнеса и доходов населения.

- Реализация покупателями отложенного спроса. К. Апрельев в своём выступлении рассмотрел возможные сценарии развития ситуации, прогнозируемые изменения цен на 2013 год.

Директор ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг», Председатель комитета по аналитике НП РГР ( Пермский край) к.э.н.(ОАО «Камская Долина»), **Эльвира ЕПИШИНА**, выступила с докладом: «Особенности развития жилищного сегмента повышенной комфортности в регионах Российской Федерации». Э. Епишина заметила: «в большинстве российских городов наблюдается смешение в понимании характеристик домов комфорт-класса и бизнес-класса. Как правило, к жилью бизнес-класса часто относят жилье класса комфорт. Ввиду ограниченности выбора в сегментах жилья «бизнес» и «элит» состоятельные горожане предпочитают приобретать жилье в соответствующих



коттеджных поселках в пригороде. Успешность в жилом сегменте «бизнес-класса» – показатель относительный.».

С темой доклада «Промзоны-последний свободный ресурс московского девелопмента» выступил **КОЧЕТКОВ Юрий Владимирович**, к.ф.-м.н., начальник отдела маркетинга «ИСК ФОРТ», который сказал: «Редевелопмент промзон образует новые точки роста. Будучи отрицательными якорями тех или иных районов, промзоны способны в будущем резко повысить их привлекательность за счет развития инфраструктуры и формирования нового класса состоятельных жителей».

**Дмитрий ТАГАНОВ**, Руководитель Аналитического центра Корпорации «ИНКОМ», выступил с развёрнутым докладом на тему: «Первичный и вторичный рынки загородной (малоэтажной) недвижимости Московского региона: текущее состояние, тенденции, перспективы». По его мнению, первичный рынок загородной недвижимости сегодня выглядит так: 721 организованный поселок в Московской области и Новой Москве. 51 369 различных объектов загородной недвижимости, в т.ч.: две трети поселков расположены на западных (35%) и северных (25%) направлениях. 44% поселков сосредоточены в пределах ММК (~30-35 км от МКАД). Средняя площадь участка (коттеджи и участки без подряда) – 17 соток Средняя площадь коттеджа – 315 кв.м. Средняя цена предложения объекта недвижимости – 10,5 млн. руб. Средняя цена по продаваемым объектам – 2,4 млн. руб. 4 700 продаж за 2 кв. 2013 г. (48% – участки без подряда, 26% – квартиры в МЖД, 14% – коттеджи/участки с подрядом, 13% – таунхаусы и дуплексы). Потенциальная емкость рынка – 541,4 млрд. руб.; реальная –





11,3 млрд. руб.

Также Д. Таганов рассказал о вторичном рынке и текущей структуре рынка и дал развёрнутые ответы на многочисленные вопросы участников Конференции.

Темой доклада **Олега РЕПЧЕНКО**, Руководителя Аналитического центра IRN.RU, стал: «Макроэкономический фон и рынок недвижимости – куда качнется "маятник"?» Олег Репченко отметил: «Ситуация на рынке недвижимости по-прежнему зависит главным образом от макроэкономики. Один из основных индикаторов состояния экономики – это динамика курса национальной валюты. С зимы – начала весны текущего года курс российской валюты снизился лишь на 2 – 3 руб. относительно доллара. Статистика Росстата за июль также располагает к умеренному оптимизму. За исключением упавшего промышленного производства, большинство остальных ключевых макропоказателей в июле улучшилось. Возобновился рост инвестиций (на 2,5% в годовом исчислении), выросло строительство (6,1%) и реальные доходы (4,2%). Таким образом, состояние российской экономики пока трудно назвать кризисным. А если с рублем и экономикой в целом не случится ничего катастрофического, то и российский рынок недвижимости будет чувствовать себя вполне нормально».

В результате Конференции аналитики пришли к выводу, что дорогая нефть не решает проблем Российской экономики, но при ценах свыше 100\$ за баррель особых угроз для нашей страны нет. Российский фондовый рынок в 2 раза ниже, чем до кризиса. Золото рухнуло в цене на 35%, т.е. капиталы не идут в защитные активы. Куда могут пойти инвестиционно-финансовые



потоки? В ближайшие месяцы мы можем увидеть тенденцию не оттока, а притока капитала. В экономике начнётся потепление. Как это скажется на рынке недвижимости? Активизируется спрос, вырастут продажи, цены, скорее всего, будут расти в пределах уровня инфляции.

В работе Конференции приняли участие представители ведущих инвестиционно-девелоперских и риэлторских компаний России. Свои доклады представили лучшие отечественные аналитики.

С презентациями и докладами Вы можете ознакомиться скачав архив выступлений, [по ссылке](#).

Завершая аналитическую конференцию, Президент МАР Сергей Жидаев, тепло поблагодарил докладчиков.

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

**27 августа в офисе НП «РГР. Пермский край» состоялась встреча членов Гильдии с исполнительным директором Латвийской ассоциации недвижимости ЛАНИДА Ириной Сярки**

27 августа в офисе НП «РГР. Пермский край» состоялась встреча членов Гильдии с исполнительным директором Латвийской ассоциации недвижимости ЛАНИДА Ириной Сярки. Гостья поделилась с коллегами информацией о состоянии жилищного рынка Латвии и пригласила их посетить [V Европейский конгресс FIABCI](#), который пройдёт в Риге с 26 по 28 сентября 2013 года.

В 2010 г. по инициативе Латвийской ассоциации недвижимости ЛАНИДА вступили в силу поправки к закону об эмиграции. В соответствии с ними для того, чтобы получить вид на жительство в Евросоюзе, достаточно



купить недвижимость на её территории, рассказала Ирина Сярки.

Ценовой порог, перейдя который покупатель становится потенциальным европейцем, более чем доступен: он составляет €143 тыс. в Риге и Рижском регионе и €75,5 тыс. за его пределами. Подобные программы действуют сегодня во многих странах, но Латвия предлагает еще ряд уникальных условий. «Вид на жительство не накладывает никаких ограничений на его владельцев, т.е. можно находиться в Латвии неделю, год, сколько угодно долго или сколько угодно мало, — перечисляет преимущества г-жа Сярки. — Латвия входит в Шенгенскую зону, так что временный вид на жительство предоставляет возможность свободного перемещения по Шенгену. Временный ВНЖ выдаётся на всех членов семьи, в том числе на несовершеннолетних детей, и действует 5 лет с правом продления, если недвижимость остаётся в собственности».

Конечно, такие условия обеспечили Латвии большой приток российских граждан. Гостя рассказала, что первая волна покупателей пришла из Москвы и Санкт-Петербурга. Со столичными коллегами у прибалтийских риэлторов давно налажены партнерские цепочки, которые работают практически безотказно. Вторая волна – жители Псковской области, расположенной в 60 км от границы с Латвией. Третья волна – это люди, которые стали проявлять интерес не только к недвижимости, но и к бизнесу в Прибалтике. «Несмотря на кризис, многие процессы у нас протекают проще, чем в России, с силу того, что страна небольшая и реагирование происходит

быстрее», — объясняет подобный интерес Ирина.

Недавно в законодательстве Латвии появилось и еще одно нововведение: теперь нерезидент может взять кредит в латвийском банке. Удобство состоит еще и в том, что с 1 января 2014 г. все исчисления будут происходить в евро.

Встреча с пермскими риэлторами дала возможность не просто рассказать о возможностях приобретения латвийской недвижимости, но и пригласить коллег на [V Европейский конгресс международной федерации участников рынка недвижимости FIABCI](#), который пройдет в Риге с 26 по 28 сентября 2013 года. В ходе этого мероприятия будут обсуждаться вопросы партнерского сотрудничества, можно будет узнать об особенностях рынка недвижимости Латвии, проконсультироваться с практикующими риэлторами, узнать подробности законодательства в сфере налогообложения недвижимости, завязать личные контакты, которые в будущем станут гарантией успешных сделок. «Наше риэлторское сообщество заинтересовано, чтобы на конгресс приехало как можно больше риэлторов из России, Украины, Белоруссии, стран средней Азии, которые на сегодняшний день являются нашими партнерами номер 1, — подчеркнула Ирина Сярки. — Мы запланировали много бизнес-туров, поездок по объектам, интересных встреч». Программу конгресса на русском языке можно найти на сайте <http://www.fiabciriga2013.com>.

*Елена Александрова*

*[Российская Гильдия Риэлторов. Пермский край](#)*

### **В Находке прошло глобальное обучение риэлторов Дальнего Востока**

26-31 августа в Находке прошло глобальное обучение для профессиональных риэлторов, которое оказалось и максимально полезным для его участников, т.к. кроме прямого обучения, коллеги смогли познакомиться поближе и обменяться опытом. В итоге, около 50 профессионалов рынка недвижимости Дальнего Востока, повысили свою квалификацию и поняли, в чем заключается настоящая Эксклюзивная риэлторская услуга собственнику объекта недвижимости, в



результате которой, клиенты всегда остаются довольны работой своего агента и платят ему с благодарностью!

Список городов и компаний, представители которых прошли уникальный Мастер-класс в Находке:

- Благовещенск – АН «Авторитет»  
 - Хабаровск – АН «Благополучие», АН «Квадратный метр», АН «Сделка», АН «Союз-ДВ» - Арсеньев – АН «Арсеньевская недвижимость», АН «Городской портал»  
 - Уссурийск – АН «Мегаполис-Н», АН «Риэлт сервис» - Владивосток – АН «Армада», АН «Виктория», АН «Истейт», АН «Титул-ДВ», ООО «ДВЦУН» - Артем – АН «25 Регион», АН «Азбука успеха», АН «Рост»  
 - Находка – АН «Ваше право», АН «Владимир», АН «Магазин квартир», АН «Триумф», АН «Эльтон».

Напомним, профессиональное обучение для риэлторов провел известный международный эксперт в области недвижимости – Артур ОГАНЕСЯН! Также, в рамках мастер-класса прошло заседание РБК – риэлторского бизнес-клуба, где лидеры указанных компаний обсудили дальнейшее развитие отрасли и профессионального обслуживания клиентов, направленного на высокое качество работы и сервиса! Безусловно, такие мероприятия несут пользу всему рынку недвижимости и экономике в целом, т.к. ориентируются на честные и открытые взаимоотношения в работе, тем самым поднимают имидж и роль профессии «Риэлтор»!

*Пресс-служба  
 Дальневосточной Гильдии риэлторов*

## Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Самые спортивные города Подмосковья



Развитие спортивной инфраструктуры – сегодня одна из важнейших задач многих регионов страны. Власти выделяют огромные суммы на строительство современных зданий и сооружений для занятия физической культурой. Московская область не исключение. Эксперты **Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»**, коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области, определили зоны активного развития спорта в Подмосковье ближайших лет и составили рейтинг самых спортивных городов области.

Сегодня в Подмосковье очень остро стоит проблема развития спортивной инфраструктуры: удивительно, но одна из богатейших областей России занимает всего лишь 70 место по уровню развития спорта среди других регионов страны. По официальным данным 2012 года, Московская область обеспечена спортивными объектами лишь на 14,5% от рекомендуемого норматива. В этом году подмосковным правительством было принято решение о строительстве 50 физкультурно-оздоровительных комплексов (ФОК): к 2015 году в области должны появиться 26 бассейнов, 17 спортивных залов и 7 катков. Планируется, что в каждом таком ФОКе будет детско-спортивная школа по плаванию, синхронному плаванию, баскетболу, волейболу, настольному теннису, хоккею, фигурному катанию.

Большая часть новых физкультурных учреждений будет построена в малых городах с населением до 50 тыс. чел. – 22 объекта приходится на их долю. При этом 9 из 22 ФОКов появится в населенных пунктах, не имеющих городского статуса, а 5 из них расположены на расстоянии более 90 км. от МКАД. Средние города с населением 50-100 тыс. чел. получают 12 спортивных комплексов, а большие города с населением 100-250 тыс. чел. 18 физкультурных центров.



По географическому принципу распределения будущих ФОКов на территории области наиболее четко выделяются 5 зон: до 15 км. от МКАД, 15-30 км. от МКАД, 30-70 км. от МКАД, 70-100 км. от МКАД, более 100 км от МКАД. (подробнее см. график 1) При этом 30% от общего числа планируемых к строительству спортивных объектов появится в 15 км. зоне МКАД, преимущественно в наиболее застраиваемых городах-спутниках Москвы таких, как Люберцы, Балашиха, Мытищи, Реутов, Одинцово, Долгопрудный и Химки, что вполне предсказуемо.

На втором месте по концентрации физкультурных комплексов оказалась зона 70-100 км. от МКАД - 24% ФОКов будут созданы тут. В этой зоне находятся такие города как Кашира, Ступино, Орехово-Зуево, Егорьевск, Воскресенск, Электрогорск, Коломна: в них будут построены бассейны, а в Серпухове возведут универсальный спортивный зал. Надо отметить, что в Коломне находится один из самых дорогих спортивных объектов области - конькобежный центр, содержание которого обходится в 370 млн. руб. в год.

Третье место с показателем 16% занимает зона 15-30 км от МКАД. Ивантеевка, Пушкино, Жуковский, Климовск и Подольск станут обладателями современных бассейнов и спортивных залов, а в Раменском появится каток. Кстати, спорткомплекс «Подолье» (Подольский район), спорткомплекс «Метеор» (г.о. Жуковский) и спортивно-оздоровительный комплекс им. В.Степнова (г. Раменское) признаны лучшими спортивными объектами Подмосковья по итогам областного конкурса-смотрa объектов спорта за 2012 год.

Между тем, в Подмосковье уже сформировались города-лидеры по уровню развития спортивной инфраструктуры, о чем свидетельствует показатель вовлеченности населения этих городов в занятия физической культурой и спортом. ТОП-5 «городов-спортсменов»: Жуковский, Ногинск, Химки, Реутов и Электросталь. В некоторых городах, входящих в ТОП-10, также будут построены ФОКи. (подробнее см. табл.1). Самыми «неспортивными» городами по данным 2012 года стали Люберцы, Дзержинский, Лыткарино, Лосино-Петровский и Котельники. В этих

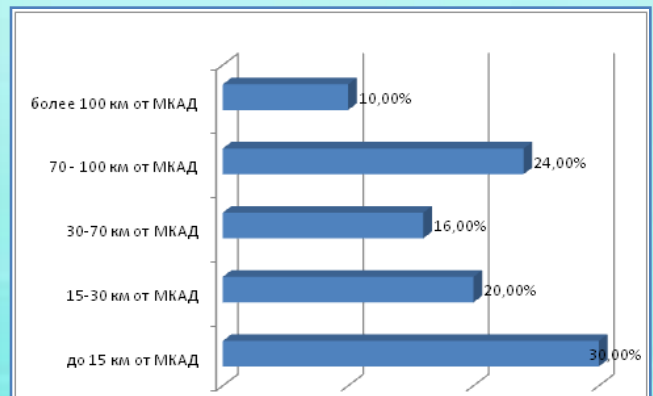
населенных пунктах спортом занимается менее 15% населения.

«Вложение в спорт государственных денег это, безусловно, здорово, - комментирует **Сергей Власенко, президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис».** - Но как быть инвесторам, вложившим личные средства в спортивные объекты и рассчитывающим их вернуть? Большинство фитнес-центров сегодня работают на коммерческой основе, с появлением муниципальных спортивных комплексов, дотируемых бюджетом, частным предпринимателям будет крайне сложно выжить, а уж вернуть инвестиции еще сложнее.

Такое «накачивание» спортивной инфраструктуры бюджетными деньгами ударит по малому предпринимательству, работающему в этой сфере. В конечном итоге, вытеснив бизнес, государство получит дополнительную нагрузку на бюджет. Чтобы избежать подобных последствий, нужно создавать более комфортные условия для развития и роста частных фитнес-центров: ослабить налоговое бремя, сократить число проверок, разработать дифференцированный подход к начислению коммунальных платежей».

### Распределение ФОКов на территории Московской области

График 1.



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

**Специалисты Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района: Рынок недвижимости знает только риэлтор**

*В повседневной жизни мы часто сталкиваемся с различными вопросами: починка обуви, покупка хлеба, приобретение автомобиля, его ремонт, отдых в санатории в другом регионе или за границей, получение*



знаний в образовательных центрах и другое.

*Каждый раз обращаемся к специалистам. Хотим придать новый вид обуви – идем в ремонт, хотим кофе с булочками – следуем к пекарю, за машиной – в автосалон и т.д. Все это мы можем сделать и самостоятельно, но насколько качественный будет услуга или продукт? На рынке недвижимости всё то же самое. Риэлтор может точно сказать, что происходит на рынке недвижимости, какие цены и за сколько можно продать. Однако не всегда мы готовы платить риэлтору. Либо слабо представляем, в чем заключается услуга брокера и агента по недвижимости, либо считаем, что данная услуга может не оплачиваться. Своим мнением мы попросили поделиться руководителей компаний, входящих в Гильдию риэлторов города Жуковского и Раменского района.*

**Михаил Новиков**, генеральный директор ООО «Компания АВАНГАРД» комментирует:  
«Нередко сталкиваюсь с такой ситуацией, когда работа риэлтора не оплачивается. Я с этим категорически не согласен. Любая работа, как, например, изготовление пирогов, требует энергии, времени и оплаты труда. А работу, связанную с покупкой/продажей квартиры люди, почему-то не считают достойной оплаты. Например, риэлтор неделями ездил с клиентом на показы, активно занимался продвижением/подбором объекта, а клиент почему-то считает, что нет в этом ничего особенного. Покупатель и продавец достаточно часто имеют желание убежать от оплаты нашей услуги. Скорее всего, это связано с тем, что нет желания признавать труд агента или брокера по недвижимости, возможно, неуважение к профессии. По-моему, любой труд может и

должен быть оплаченным.»

**Ольга Мамонтова**, директор ООО «Удачный выбор»: «Понятие «риэлторская услуга» с годами становится всё объёмнее. На данный момент риэлтор должен не только суметь продать-поменять объект недвижимости, но и грамотно оформить сделку, проконсультировать клиента и ответить на все его вопросы. В штате риэлторской компании обязательно должен быть юрист, составляющий договора купли-продажи, мены, дарения в ППФ, мировые соглашения о разделе имущества, решения собственника о разделе имущества, представление интересов клиента в суде по вопросам жилищно-имущественных отношений. Так же важны знания и опыт риэлтора в ведении наследственных дел, оформлении приватизации квартир, перепланировки, ввод в эксплуатацию строений и сооружений, оформления земельных участков в аренду, в собственность, перевод разрешённого вида использования. И ещё очень важно, чтоб риэлтор был в некотором роде психологом. Этичное и вежливое отношение к клиенту – залог успеха компании!!!

**Сергей Белов**, директор ООО «АН «Область» подчеркивает, что риэлторская услуга – это профессиональное решение задач наших клиентов в области недвижимости и высокая степень надежности и качества услуг.

**Юлия Белова**, исполнительный директор ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр» подытоживает: «Риэлторская услуга нужна для надежного, законного и быстрого решения любых жилищных проблем клиентов. Риэлтор - это человек, которому можно доверить решение деликатной и не каждодневной проблемы. Он берет на себя всю черновую работу по продаже объекта недвижимости, формированию спроса на объект по договору с продавцом и поиску подходящих вариантов в интересах покупателя, по подготовке и оформлению документов. Делает он это профессионально, а значит, и оптимально в отношении цены, потерь времени, гарантий организации передачи денег, и того, что когда вы вселитесь в новый дом, вашей главной заботой будет обустройство быта на новом месте, и никакой головной боли и страхов: а вдруг что-то не так. Работа риэлтора агентства недвижимости не ограничивается только работой с бумагами. Пожалуй, главное - это



общение, установление контакта с клиентом, ведение переговоров. Риэлтор должен понимать клиента и уметь выполнить его запросы. С каждым днем становится все сложнее разобраться в тонкостях, необходимых для законного, а значит, надежного проведения сделки с минимальными затратами. И легкости здесь нет и в помине. В наше агентство люди обращаются именно для того, чтобы не тратить время и нервы на сбор огромного количества документов, на необходимые согласования в государственных инстанциях, на проверку юридической чистоты приобретаемой недвижимости и т.д. Специалисты делают это быстро и профессионально. Риэлтор обладает уникальным знанием о том, по каким ценам проходят реальные сделки, а значит, может помочь определить ликвидную цену, что очень важно на начальном этапе цикла продаж».

*Обращаясь к профессионалам в любой сфере услуг, мы надеемся на качественное их выполнение. Надеясь на то, что услугу мы не оплатим, мы рискуем, в первую очередь, качеством. На рынке недвижимости, так же, как и в любой другой сфере есть риэлторы, которым можно доверять и на которых можно полностью положиться. Реестр сертифицированных агентств и аттестованных специалистов можно посмотреть на сайте [www.GRZR.ru](http://www.GRZR.ru)*

*Газета "Эксперт по недвижимости",  
№21 от 06 сентября 2013 года*

### Лето на рынке подмосковной «вторички» завершилось на пессимистичной ноте



Эксперты [Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#), коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области, отмечают, что лето на рынке вторичного подмосковного жилья выдалось спокойным. Активность покупателей, неожиданно возросшая в июле, в августе вернулась на уровень предыдущих месяцев, что закрепило вялые темпы развития рынка. Цены продолжили падение и потеряли еще 1,03%.

Летом 2013 года наибольшим спросом пользовалось жилье улучшенной планировки: 56,23% сделок от общего числа прошли в этом сегменте, причем самыми популярными у покупателей были «улучшенные двушки» - 21,97% сделок пришлось на их долю. «Такое смещение спроса в сторону более качественного жилья - следствие затоваривания рынка, которое длится с начала года, - говорит **Сергей Власенко, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. – У покупателей есть хороший выбор, но, к сожалению, этого стимула недостаточно для роста деловой активности на рынке вторичной недвижимости области. Низкая покупательская способность существенно тормозит сделки».

Более того, вторичная недвижимость уже давно не рассматривается покупателями как объект для инвестиций, отмечает **Игорь Быковский, вице-президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. Целый пласт частных инвесторов ушел в сегмент новостроек, что не добавляет оптимизма риэлторам, работающим со «вторичкой».

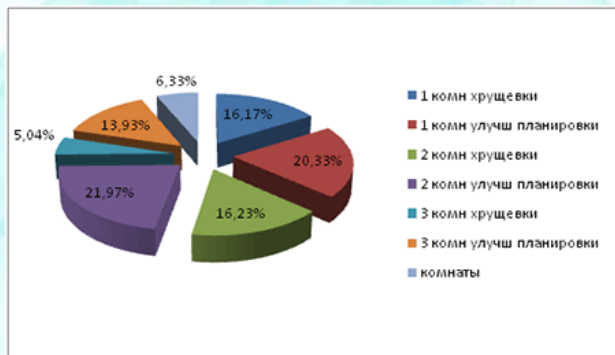
К тому же, в августе тенденция затоваривания вновь стала набирать силу: возвращение на рынок продавцов обозначилось очередным приростом предложения – на 25% по сравнению с июлем. При этом эксперты Корпорации риэлторов отмечают, что продавцы выходят на рынок с «неадекватными» ценами. По данным **Игоря Быковского**, стоимость жилья завышена на 3-5%. Со временем цена корректируется продавцом, но это, безусловно, сказывается на сроках экспозиции. По области ценовая динамика остается разнонаправленной, снижение среднего ценника произошло в 21 городе, в 13 населенных пунктах «вторичка» подорожала (подробнее см. таблица 1).

«Начало сентября показало затишье со стороны покупателей, продавцы продолжают выставлять свои объекты на продажу, - резюмирует **Наталья Шорина, исполнительный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Электросталь**. – Но мы ждем, что покупатели все-таки раскачаются, и рынок войдет в традиционный для этого времени года темп деловой активности».

**Распределение спроса по типам квартире  
летом 2013 года, %**



График 1.



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

**Юрий Михайлиди, заместитель  
директора ООО "Управляющая  
компания": Мы платим  
за материал дома**



**Многоэтажки из кирпича, панели,  
монолитного железобетона.**

В настоящее время застройщики предлагают различные предложения квартир в многоэтажных домах, строящихся по различным технологиям и из различных материалов. В зависимости от типа дома один квадратный метр стоит дешевле или дороже. Чаще всего внимание желающих купить жилье в новостройке обращается не на технологию постройки и используемые материалы, а на внешние характеристики, такие как: площадь квартиры, планировка, этаж, размер кухни, наличие балкона или лоджии, вид из окна, транспортная доступность, развитие инфраструктуры.

Однако, мы забываем о долговечности и прочности дома, которые напрямую зависят от материала и технологии. Наиболее общая классификация – это дома из кирпича, панели и монолита. Далее уже разновидности:

монолитный с вентилируемым фасадом, монолитно-кирпичный, монолитно-кирпичный с оштукатуренным фасадом.

*Начнем с кирпича*

Первые многоэтажки, состоящие преимущественно из двух этажей, а потом – из пяти, появились еще в дореволюционные времена и строились они из кирпича. Многие постройки прекрасно сохранились и украшают многие города России. И по сей день кирпич считается элитным материалом, т.к. он экологичен, сохраняет тепло, является «дышащим», вентилирующим материалом. Дома из него – устойчивы и долговечны. Правда, в наше время эта технология используется все реже, т.к. имеет высокую стоимость и длительность постройки.

*Перейдем к панели*

Панельные дома впервые «родились» в 70-х годах. Их основные преимущества – скорость возведения и низкая цена. Качество же иногда оставляет желать лучшего – нередко в таких домах обнаруживаются щели, неровные швы и пустоты в стенах. Особенно это касается старых зданий. Что же касается долговечности, то расчетный срок эксплуатации панельных многоэтажек – 50-60 лет.

*Приступим к монолиту*

Срок «жизни» монолитных домов - от 100 лет и выше. В отличие от панели, в монолитном здании конструкция опирается на бетонные колонны, поэтому свободно можно сделать перепланировку, не затрагивая только несущие стены либо колонны. А при усадке отсутствие трещин будет гарантировано, точно так же, как и ровная поверхность стен, полов и потолков. Стоимость монолита является сегодня «золотой серединой» - между кирпичом и панелью.

По данным аналитического отдела ООО «Кредит-Центр недвижимость» (офис на ул.Воровского), в Раменском в настоящее время строится более 20 домов разной степени готовности. При этом большинство из них - высокой степени готовности. В более чем 90 % построек используется монолит.

Уровень цен в домах, соответствующих 214-ФЗ с начала года вырос **на 5-12 %** и составляет в среднем: **1-комн квартиры: 60 тыс. руб/кв.м., 2-комн квартиры: 50 тыс. руб/кв.м., 3 комн. квартиры: 48 тыс.руб./кв.м.**

Исключение составляют дома ЗАО «ЮИТ Московия», которые в среднем на 20 % дороже (с учетом места строительства) конкурентов.



**Примеры строящихся домов в Раменском:**  
**Монолитный с вентилируемым фасадом** (ЖК «Северный парк», к.4)

**Монолитно-кирпичный** (ул. Приборостроителей корпуса 1-3; ул. Чугунова, дом 23-25; ЖК «Солнечный», Десантная, поз.1,2,3.)

**Монолитно-кирпичный с оштукатуренным фасадом** (Чугунова, 13 б, позиция 6; Красный октябрь, п.2, п3)

**Кирпичный** (Транспортный проезд)

**Другие плюсы и другие риски**

Помимо срока «жизни» домов из разных материалов у всех этих домов есть свои плюсы и минусы при эксплуатации дома, а, следовательно, и при оплате коммунальных платежей.



*Юрий Михайлиди,*  
 заместитель директора ООО  
 «Управляющая компания»

По словам **Юрия Михайлиди**, заместителя директора ООО «Управляющая компания», достоинства

монолитного дома, помимо долговечности – это высокая сейсмическая устойчивость, отсутствие трещин, которые практически неизбежно возникают в панельных домах в первые годы после строительства из-за усадки грунта. Поддержание дома в хорошем состоянии – одна из главных задач любой управляющей компании. И весомая часть расходов, в конечном счете, ложится на плечи собственников квартир. Дома, полностью отлитые из бетона, достаточно дороги, и, как правило, оптимальный вариант достигается при разумном комбинировании материалов. Например, внутренние ненесущие перегородки в квартирах, а нередко и внешние стены таких домов могут быть выложены из кирпича либо пазогребневых блоков. Это влияет не только на стоимость, но и на экологические параметры жилья.

Наиболее распространенный тип новостроек сегодня - монолитно-кирпичные дома. В таких домах монолитные несущие пилоны и перекрытия между этажами,

а непосредственно внешние стены и внутренние перегородки из кирпича или пазогребневых блоков. Такое сочетание позволяет достичь практически идеального баланса между ценой и качеством. И, безусловно, внешний вид подобных домов весьма солиден. В отличие от панельных и блочных домов, создание несущих конструкций в этих домах производится прямо на месте строительства с помощью съемной алюминиевой опалубки и бетонной смеси, которая заливается в проемы опалубки. Бетон застывает, опалубка снимается и помещается сверху, таким образом, дом растет этаж за этажом. Наружные стены утепляются специальными блоками и обкладываются кирпичом, поэтому дом и называется кирпично-монолитным. Эта технология не была изобретением российских строителей. До них её успешно использовали американские и немецкие строители, опыт которых и использовали наши застройщики.

Срок эксплуатации монолитных и монолитно-кирпичных домов в разы выше срока эксплуатации домов панельных.

*Вывод: при выборе квартиры в том или ином доме, следует руководствоваться не только стоимостью квартиры, площадью, месторасположением дома. Если мы хотим, чтобы квартира в доме послужила не только нам, но и будущему поколению, следует руководствоваться также технологическими параметрами дома.*

*Анна Крючева*  
 газета "Эксперт по недвижимости",  
 № 21 от 6 сентября 2013г.





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



**Рябчиков Сергей Иванович**  
исполнительный директор ООО «Кредит-Центр недвижимость», компании, входящей в Гильдию риэлторов города Жуковского и Раменского района, Гильдию риэлторов Московской области

На рынке квартир продолжается вялотекущий кризис. Ситуация копирует рынок автомобилей: устойчивый рост на самое дешевое и самое дорогое и провал остальных сегментов. Уменьшившееся количество предложений на рынке новостроек привело к тому, что строителям, не взявшим паузу, покупателей хватает. Абсолютное большинство покупателей, в первую очередь «ипотечников», предпочитает подождать 1-1,5 года, но купить современную большую квартиру вместо «хрущевки», ведь цены – сопоставимы. А ремонт в купленной хрущевке по факту оказывается нередко дороже, чем отделка новостройки «с нуля».

Также пользуются успехом большие 3-4 комнатные квартиры в центре города, в районе Красноармейской улицы (в домах, построенных «Раменьем» и «Восход-15»). Строить в этом районе больше негде, количество квартир на рынке очень ограничено.

Остальные квартиры застыли в надежде на редкого покупателя, который всю пользуется возможностью невиданного ранее выбора (только однокомнатных квартир «улучшенной планировки» - в «чешках» и многоэтажках - продается одновременно более 20 в разных районах города).

В то же время продавцы отказываются снижать цены ниже определенного психологического минимума. Объявления о продаже пестрят словами «цена снижена», однако в абсолютном большинстве случаев под этими словами скрывается снижение первоначально заявленной

задранный цены, превышающей «среднюю» на 100-300 тысяч рублей, а иногда и больше.

При этом нельзя не признать, что есть определенные основания для такой позиции продавцов. В 2013 году всеми застройщиками начато строительство только 2 новых домов в городе, не считая «гарантийных», разрешения и проектные декларации которых в открытом доступе обнаружить не удалось. Соответственно по эффекту маятника через некоторое время (год-два) может наступить локальный дефицит, что снова даст толчок к росту цен. Но очевидно, что будет это нескоро.

А пока на вторичном рынке длится «бархатный сезон» для покупателей, имеющих возможность выбрать то, что им подходит более всего, да еще и поторговаться при этом.

**Ситуация с ценами предложения на рынке недвижимости Раменского по состоянию на последние числа сентября 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](#)) 2,66 млн. руб.

**Цена предложения 2-комнатных квартир «хрущёвок»** общей площадью 42-45 кв.м находится в диапазоне от 3,1 до 3,35 млн. рублей, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагаются по цене от 3,95 до 4,25 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 3,27 до 3,41 млн. руб.

**3-х комнатные квартиры** в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. снизились до цен от 3,85 млн. рублей до 4,25. 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.

**РИА Новости по данным ГРМО:  
Цены на готовое жилье в августе  
повысились в 53 городах  
Подмосковья**



**МОСКВА, 5 сентября - РИА Новости.** Цены на готовое жилье по итогам августа 2013 года повысились в 53 городах Подмосковья, в восьми городах было отмечено снижение стоимости квадратного метра, а в пяти населенных пунктах цены остались без изменений, говорится в исследовании [компании "Бизнес Консалтинг"](#) и Гильдии риэлторов Московской области.

"Изменения цен колеблются в пределах от -0,7% до +0,9%", - отмечается в материалах. В отчете указывается, что существеннее всего цены выросли в Котельниках (на 0,9% - до 99,1 тысячи рублей за квадрат), в Реутове (на 0,7% - до 106,9 тысячи рублей за квадрат) и в Дмитрове (на 0,7% - до 64,1 тысячи рублей за метр).

Эксперты отмечают, что наиболее заметно цены на готовое жилье скорректировались вниз в Подольске (на 0,7% - до 86 тысяч рублей за метр), в Пушкино (на 0,7% - до 82,3 тысячи рублей за метр) и в Сергиевом Посаде (на 0,5% - до 59,4 тысячи рублей за метр)

Средняя стоимость квадратного метра на квартиры в новостройках МО составила по итогам августа 74,63 тысячи рублей, что превышает аналогичные показатели июля на 0,65%.

Самыми востребованными и дорогими городами Подмосковья традиционно являются сателлиты Москвы, расположенные неподалеку от МКАД. Лидирующую позицию по ценам на квартиры в новостройках в этих городах прочно держит Реутов - 98,2 тысячи рублей за квадратный метр, второе место занимает Красногорск - 91,1 тысячи рублей за квадратный метр, а третье - Одинцово (90,1 тысячи рублей за квадратный метр).

[РИА Новости](#)

**Вышел в свет 21-й номер газеты  
Гильдии риэлторов города  
Жуковского и Раменского района  
"Эксперт по недвижимости"**



Об сентября 2013 года вышел в свет **21-ый выпуск специализированной газеты "Эксперт по недвижимости"**. Газета издается с 2009 года Гильдией риэлторов города Жуковского и Раменского района. С 2011 года газета выпускается при содействии

[Раменского информгентства в МО \(газета "Родник"\)](#). В этом номере статьи и заметки:

- Мы платим за материал дома
- Недвижимость - надежное вложение средств.
- Интервью с **Мазуриным Н.М.**, вице-президентом Гильдии риэлторов Московской области и **Репченко О.Н.**, руководителем IRN.ru
- Жильё в Раменском стоит...
- Рынок недвижимости знает только риэлтор
- По чем нынче жилье в Подмосковье?
- Гильдия риэлторов Московской области запустила проект Единая база объектов недвижимости [MLS-MO.ru](#)
- Цены на жилье - в пределах инфляции
- В рубрике "Это интересно" - заметка "Армия животных - на выравнивание газонов"

**Также в этом номере:**

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

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

[Скачать pdf-файл газеты](#)

## Поздравления

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

- генерального директора «Пьянкова Н.В.» (г.Электрогорск) Пьянкову Надежду Владимировну!
- руководителя АН «МОСКОВИЯ» (г.Клин) Подколзину Екатерину Александровну!
- директора ООО "АН "ОБЛАСТЬ" (г.Раменское) Белова Сергея Анатольевича!
- генерального директора ООО "Звезда" (г.Подольск) Садолевского Бориса Наумовича!
- генерального директора «ПРЕСТИЖ-ПЛЮС» (г.Орехово-Зуево) Плавского А.В.!
- генерального директора "БЕСТ" (г.Москва) Полторака Григория Витальевича!
- генерального директора Производственно-коммерческой фирмы "ДОММ" (г.Коломна) Фомина А.С!
- директора "Вероника" (г.Подольск) Ануфриева Виктора Анатольевича!
- генерального директора «Квартирный вопрос. Вся Недвижимость» (г.Воскресенск) Мусатову О.Н.!
- директора ООО "Офис "Воскресенский" (г.Воскресенск) Комарова Юрия Павловича!
- директора "АН "Московский регион" (г.Серпухов) Хорева Сергея Александровича!
- генерального директора АН "Лидер - Сити" (г.Чехов) Артвик Татьяну Владимировну с рождением доченьки!
- руководителя "Центр недвижимости "В.Ю. групп" (г.Подольск) Харькова Валерия Юрьевича!
- генерального директора АН "Удачный выбор" (г.Раменское) Мамонтову Ольгу Евгеньевну!
- директора АН "Новосел" (г.Ступино) журина Юрия Александровича!!



**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 коллективы компаний  
с Днём рождения фирмы!**

- коллектив «ПРЕСТИЖ-ПЛЮС» (г.Орехово-Зуево) и генерального директора Плавского А.В.!
- коллектив "Коломенский центр оценки и экспертизы" и директора Астафьева Б.В.!
- коллектив "Вавилон - XXI век" (г.Подольск) и генерального директора Иванову И.Ю.!
- коллектив Агентства "МИКО недвижимость" (г.Щёлково) и руководителя Коннову Н.А.!
- коллектив «Кредит-Центр недвижимость» (г.Раменское) и директора Мазурина Н.М.!
- коллектив «Агентство недвижимости «Теремок» (г.Пушкино) и генерального директора Манченко К.И.!
- коллектив ООО "АКЦЕНТ" (г.Чехов) и генерального директора Сабирова Игоря Борисовича!
- коллектив ООО "МОСОБЛЖИЛСЕРВИС" (г.Люберцы) и генерального директора Порхунуову И.А.!

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