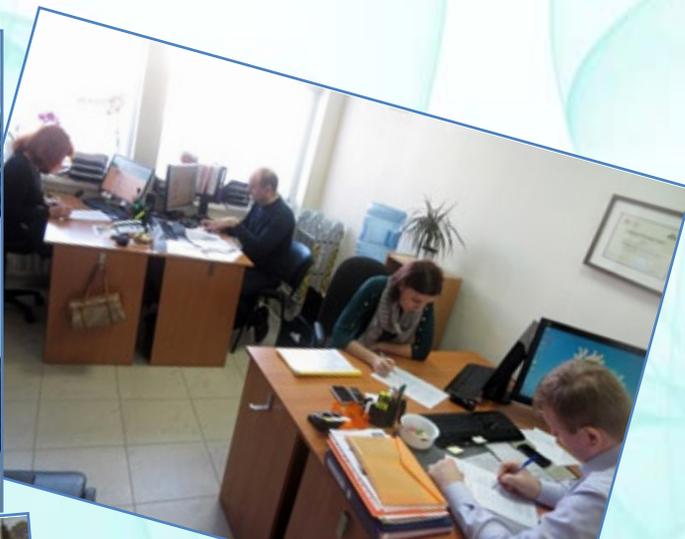




Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



ВЕСТНИК ГРМО
февраль 2014. № 2 (33)



Содержание:

Жизнь Гильдии:

- 25 февраля 2014 года в Электростали прошел круглый стол «Профессия риэлтора. Настоящее и будущее» или «Как выжить риэлторам?!»..... [стр. 5](#)
- 26 февраля 2014 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация услуг ООО "Профессиональный Риэлтор" (г.Видное)..... [стр. 5](#)
- "РоссельхозБанк" вручил офисам ГК "Кредит-Центр" Сертификаты партнера!..... [стр. 6](#)
- «Быстрый старт» для риэлторов-новичков из «Мегаполис-Сервис» [стр. 6](#)
- 20 февраля 2014 года "РоссельхозБанк" вручил Раменскому агентству недвижимости "ОБЛАСТЬ" Сертификат партнера..... [стр. 7](#)
- В офисе ООО "ИКМО" состоялась встреча представителей агентств недвижимости г.Подольска..... [стр. 8](#)
- В Солнечногорске состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентств недвижимости..... [стр. 9](#)
- Специально для ГРМО: интервью с Антоном Шипуновым, брокером из США: « Рынок недвижимости Америки: кризис остался в недавнем прошлом»..... [стр. 9](#)
- 18 февраля 2014 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация агентства недвижимости ООО «Благовест Инвест» (г.Солнечногорск)..... [стр. 11](#)
- 22 февраля 2014 года в Раменском и Жуковском специалисты ООО "Кредит-Центр недвижимость" примут участие в "ипотечной субботе" Сбербанка..... [стр. 11](#)
- 14 февраля 2014 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация услуг ООО "ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ" (г.Щёлково)..... [стр. 12](#)
- «Кредит-Центр недвижимость» и «ФОРА-БАНК» договорились о партнерстве..... [стр. 13](#)
- 12 февраля 2014 года проведена процедура сертификации ООО «АН «Мегаполис-Сервис» город Железнодорожный..... [стр. 13](#)
- 11 февраля 2014 года сотрудники группы компаний "Кредит-Центр" прошли обучение в банке «DeltaCredit» [стр. 13](#)
- 11 февраля 2014 года Серпуховская гильдия риэлторов и ООО «КРЭДО-Финанс» (г.Москва) организовали рабочую встречу..... [стр. 15](#)
- В ООО «АН «Мегаполис-Сервис» город Ногинск проведена процедура сертификации брокерских услуг..... [стр. 16](#)
- 8 февраля специалисты ООО "Кредит-Центр недвижимость" участвовали в ипотечной субботе Банка Москвы..... [стр. 16](#)
- 11 февраля 2014 года состоялась рабочая встреча в Электростали..... [стр. 16](#)
- Делегация Гильдии риэлторов Московской области приняла участие в Первой конференции Сбербанка и крупнейших игроков рынка недвижимости России..... [стр. 17](#)
- 7 февраля 2014 года состоялось официальное открытие нового офиса Агентства недвижимости «АЭНБИ» в Куркино..... [стр. 18](#)
- Председателю Совета директоров группы компаний "Кредит-Центр" Мазурину Н.М. вручена благодарность от Союза журналистов Подмосковья..... [стр. 19](#)
- 29 января 2014 года Президент Гильдии риэлторов Королёва и Юбилейного Алексей Новиков выступил с докладом на круглом столе «Благотворительность и социальная ответственность компаний» [стр. 20](#)
- Гильдия риэлторов Московской области выступила информационным партнёром круглого стола: «Благотворительность и социальная ответственность компаний»..... [стр. 20](#)
- Дальневосточная Гильдия Риэлторов и Омский Союз Риэлторов в гостях у Гильдии риэлторов Московской области..... [стр. 21](#)



Содержание:

Жизнь Гильдии:

- В январе 2014 года в ГРМО вступили сразу три компании!..... [стр. 21](#)
- Президент Гильдии риэлторов Московской области Хромов Андрей Александрович поздравляет с Днем риэлтора!..... [стр. 22](#)

Новости обучения:

- «ФКД консалт» проводит целевой инструктаж «Предупреждение отмывания преступных доходов и финансированию терроризма»..... [стр. 23](#)
- Скрипты продаж для исходящего звонка собственнику. Отработка навыков через скрипты продаж..... [стр. 25](#)
- С 11 февраля 2014г. стартует курс ССИМ (Сертифицированный Специалист Института Коммерческих Инвестиций в Недвижимость США)..... [стр. 25](#)

Новости РГР:

- Открыт прием заявок на Конкурс Российской Гильдии Риэлторов - Профессиональное признание 2014..... [стр. 26](#)
- Рязань: День Риэлтора празднуют с размахом..... [стр. 26](#)
- Союз риэлторов Барнаула и Алтайского края: новые условия сотрудничества..... [стр. 27](#)
- Российский город будущего: акцентные расставлены..... [стр. 29](#)
- Эксперты ДГР выступили в прямом эфире Приморского телевидения..... [стр. 31](#)
- В Петербурге риэлторы отметили свой профессиональный праздник..... [стр. 31](#)
- Фонд «Жилище» и Некоммерческое партнерство «Омский союз риэлторов» заключили соглашение о сотрудничестве..... [стр. 33](#)
- Вместе мы – сила!..... [стр. 33](#)
- Президент ДГР принял участие в заседании Бизнес-клуба «Диалоги»..... [стр. 36](#)
- Президент ДГР принял участие в Конференции по недвижимости Сбербанка..... [стр. 37](#)
- Поздравления с ДНЁМ РИЭЛТОРА!..... [стр. 37](#)
- 24 января 2014г. в Оренбурге состоялся Первый Оренбургский региональный культурный форум..... [стр. 38](#)
- Президент Российской Гильдии Риэлторов Лупашко Анна Ивановна поздравляет с Днем риэлтора..... [стр. 39](#)
- С 28 февраля по 1 марта 2014 года прошёл I Форум недвижимости «Калужская недвижимость. Перемены к лучшему»..... [стр. 39](#)
- Рынок жилья городов России в 2013 году: стабилизация после восстановления..... [стр. 40](#)
- Сочи: От олимпиады к национальному конгрессу!..... [стр. 43](#)

Юридические новости:

- Росреестр начал регистрировать недвижимость в Подмосковье за 15 дней..... [стр. 44](#)



Содержание:

Статьи, оценки, мнения экспертов:

- Нотариальный эксперимент, или создание современных мифов [стр. 45](#)
- Нотариальный эксперимент, или... Часть 2-я..... [стр. 46](#)
- На взлете. Жуковский — город будущего..... [стр. 53](#)
- Жаркий январь на рынке вторичного жилья Подмосковья..... [стр. 54](#)
- ТОП-5 самых доступных франшиз в недвижимости России..... [стр. 54](#)

Аналитика:

- Цены на жилье в Раменском в феврале 2014 года, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчикова С.И..... [стр. 56](#)
- Цены на вторичном рынке квартир в Подмосковье по состоянию на начало февраля 2014 года..... [стр. 57](#)
- РИА Новости по данным ГРМО и компании "ВИД Консалтинг": Цены на вторичное жилье в большинстве городов Мособласти в январе снизились..... [стр. 57](#)

Издания муниципальных Гильдий:

- Вышел в свет 32-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области..... [стр. 58](#)
- Вышел в свет 31-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области..... [стр. 58](#)

Поздравления:

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



**25 февраля 2014 года в
Электростали прошел круглый стол
«Профессия риэлтора. Настоящее и
будущее» или «Как выжить
риэлторам?!»**



На круглый стол, посвящённый актуальным вопросам перспектив развития отрасли, съехались представители 32 риэлторских компаний. Впечатлял географический охват – от побережья Калифорнии (Сан Диего) до Красноярска и Йошкар-Олы. Естественно, что большинство участников были из Подмосковья. Организаторами мероприятия выступили Торгово-промышленная палата г. Электросталь, Гильдия риэлторов Московской области, Электростальская гильдия риэлторов.

Президент ГРМО А.А. Хромов в своём выступлении раскрыл тему «Регулирования риэлторской деятельности в Российской Федерации».

Он обосновал необходимость регулирования риэлторской деятельности как потребностями самого общества, с одной стороны, так и государства, с другой стороны.

О применении в повседневной работе риэлтора мультиистинговой системы (МЛС) рассказал и показал президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» С.В. Власенко. Для наглядности было организовано прямое включение **Антон Шипунова** - коллеги из Сан Диего (штат Калифорния) и **Евгения Ронжанина** из Красноярска. Все трое смогли убедительно и наглядно показать возможности и преимущества работы с МЛС. Закрывая тему, **С.В. Власенко** рассказал, как функционирует система в рамках города Электросталь.

После ответов на волнующие слушателей вопросы, и небольшого перерыва состоялся



*От Российской муниципальной академии были
вручены памятные медали:
Хромову Андрею Александровичу
-Президенту ГРМО;
Троицкой Ольге Ивановне
-Президенту гильдии риэлторов
Железнодорожного и Балашихи;
Власенко Сергею Владимировичу
-Президенту корпорации "Мегаполис-Сервис"*

мастер-класс Александра Санкина. Завершением мероприятия стал бизнес-тур в Корпорацию риэлторов «Мегаполис-Сервис». Участники тура смогли подробно узнать о конкурентных преимуществах при работе под брендом «Мегаполис-Сервис».

["Мегаполис-Сервис"](#)

**26 февраля 2014 года ГРМО
проведена процедура аттестации
специалистов и сертификация
услуг ООО "Профессиональный
Риэлтор" (г.Видное)**



26 февраля 2014 года в городе Видное была проведена аттестация специалистов **ООО «Профессиональный Риэлтор»**, Генеральный директор **Баданин Руслан Анатольевич**. Было аттестовано 5 специалистов, в том числе и руководитель агентства. Все сотрудники прошли аттестацию 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.

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг

ООО «Профессиональный Риэлтор».

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

"РоссельхозБанк" вручил офисам ГК "Кредит-Центр" Сертификаты партнера!



24 февраля 2014 года в офисе ЗАО "Кредит-Центр" агентствам недвижимости, входящим в группу компаний "Кредит-Центр" (г.Раменское, г.Жуковский) и Гильдию риэлторов Московской области, были вручены Сертификаты партнера регионального филиала ОАО "РоссельхозБанк" в рамках сотрудничества по предоставлению качественных услуг, направленных на содействие в покупке нужного жилья по ипотеке.

Сертификаты были вручены руководителям:

- ООО "Кредит-Центр недвижимость" (г.Раменское),
- ООО "Агентство недвижимости "Кредит-Центр" (г.Жуковский),
- ЗАО "Кредит-Центр" (г.Раменское),
- ООО "Зелёный город" (г.Раменское),
- ООО "ЭКО-Строй" (г.Жуковский)

О компании*

Группа компаний «Кредит-Центр» осуществляет свою деятельность на рынке недвижимости, строительства и инвестиций в Раменском и Жуковском с 1993 года.

Является обладателем многочисленных наград за успехи в профессиональной деятельности, участие в формировании цивилизованного рынка, вклад в социально-экономическое развитие региона и активное участие в общественной жизни. «Кредит-Центр» является членом Российской гильдии риэлторов, Гильдии риэлторов Московской области, Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района.

Основные направления в работе: риэлторская деятельность, оформление документов и сопровождение сделок, оценочная, девелоперская деятельность, управление недвижимостью.

Активно работает по ипотечным программам банков Раменского.

О банке*

ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк» - один из крупнейших банков в России создан в 2000 году. 100% акций банка находятся в собственности государства. Россельхозбанк занимает четвёртое место в банковской системе России по объёму активов, входит в тройку лидеров рейтинга надёжности крупнейших Российских банков. Россельхозбанк обслуживает розничных и корпоративных клиентов. Особое внимание уделяется программам кредитования среднего и малого бизнеса. Банк занимает второе место в России по размеру филиальной сети. Порядка 1600 отделений работают во всех регионах страны.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

«Быстрый старт» для риэлторов-новичков из «Мегаполис-Сервис»

В пятницу, 22 февраля, в Учебном центре «Мегаполис-Сервис» (г. Электросталь) состоялось вручение дипломов выпускникам интенсивного курса «Быстрый старт». Под руководством директора УЦ [«Мегаполис-Сервис»](#) Валентина Лашина шестеро стажеров ознакомились с важнейшими юридическими дисциплинами: порядок заключения договоров, проведение сделки, чистота продаваемого объекта – вот лишь некоторые из тем, изучаемых слушателями курсов на протяжении двух недель. И, конечно, особое внимание в процессе занятий уделялось отработке навыков



общения с клиентами, умению правильно преподнести преимущества компании на рынке недвижимости и демонстрации своих собственных профессиональных навыков.

Дипломы выпускникам вручил НП «Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» Сергей Власенко. Он выразил надежду, что все знания, полученные слушателями в процессе обучения, пригодятся им в процессе дальнейшей работы. Это уже второй выпуск интенсивного курса «Быстрый старт» с начала года. И интерес к нему все больше и больше растет. Так, третий набор слушателей запланирован на 3 марта, а после двухнедельного перерыва, 24 марта, стартует и четвертый.

По словам Василия Шемигонова, чей стаж работы в риэлторском бизнесе составляет более пяти лет, он не ожидал, что посещение интенсивного курса будет интересно не только новичкам, но и ему, опытному риэлтору. И если с разрешения руководства некоторые дисциплины состоявшемуся профессионалу можно было пропустить, то занятия по маркетинговой презентации компании и отработке диалогов с клиентами, всецело его захватили: «Это мощная штука, которую я не встречал еще ни в одном агентстве недвижимости, ведь навыки общения с клиентами, отточенные до мелочей, позволяют в нашей профессии уже с первых шагов быть уверенными в себе и убедительными, поэтому позволю себе в качестве небольшого совета порекомендовать руководителям учебного центра при составлении следующей программы обучения проводить такие диалоги ежедневно, пусть даже в ущерб другим дисциплинам».

Напомним, что открытый в 2013 году на базе центрального офиса «Мегаполис-Сервис» в городе Электросталь учебный центр занимается

рекрутингом, обучением и практической стажировкой кандидатов на вакансию агент по продаже недвижимости. С января 2014 года, обобщив все наработки, центр стал работать как в интересах группы компаний [«Мегаполис-Сервис»](#), так и в интересах франчайзи-партнеров.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**20 февраля 2014 года
"РоссельхозБанк" вручил
Раменскому агентству
недвижимости "ОБЛАСТЬ"
Сертификат партнера**



на фото слева направо:

- **Белов Сергей Анатольевич**, генеральный директор агентства недвижимости «ОБЛАСТЬ»
- **Белова Татьяна Анатольевна**, специалист отдела вторичного жилья, новостроек; специалист отдела ипотеки агентства недвижимости «ОБЛАСТЬ»
- **Бодунов Роман Михайлович**, руководитель отдела розничного кредитования ОАО «РоссельхозБанк»

20 февраля 2014 года агентству недвижимости [ООО "Область" \(г.Раменское\)](#) был вручен Сертификат партнера регионального филиала ОАО "РоссельхозБанк" в рамках ипотечного кредитования.

О компании*

Агентство недвижимости ООО "ОБЛАСТЬ" действует в Раменском районе с 1 декабря 2003 года.

"ОБЛАСТЬ" является членом Российской гильдии риэлторов, Гильдии риэлторов Московской области и Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района. Лауреат конкурса «Звезда Подмосковья – 2012» в номинации - «Лучшая брокерская фирма на рынке загородной недвижимости Московской области».



Основные услуги:

- Составление и регистрация договоров мены, дарения, купли-продажи объектов недвижимого имущества в простой письменной форме.
 - Приватизация (квартир, домов, участков и т.д.).
 - Геодезия и топография, кадастровый учет, оформление земельных участков, квартир, гаражей и др. объектов недвижимого имущества.
 - Регистрация прав и сделок с недвижимостью.
 - Перерегистрация ранее возникшего права на недвижимое имущество, вступление в наследство.
- Активно работает по ипотечным программам банков Раменского.

О банке*

ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк» - один из крупнейших банков в России создан в 2000 году. 100% акций банка находятся в собственности государства. Россельхозбанк занимает четвертое место в банковской системе России по объёму активов, входит в тройку лидеров рейтинга надёжности крупнейших Российских банков.

Россельхозбанк обслуживает розничных и корпоративных клиентов. Особое внимание уделяется программам кредитования среднего и малого бизнеса. Банк занимает второе место в России по размеру филиальной сети. Порядка 1600 отделений работают во всех регионах страны.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

В офисе ООО "ИКМО" состоялась встреча представителей агентств недвижимости г. Подольска

20 февраля 2014 года в конференц-зале



ООО "ИКМО" прошла очередная рабочая встреча коммерческого директора ГК «ПЖИ» Гурусова Е.А. с представителями агентств недвижимости г.Подольска. Встреча была посвящена презентации нового девелоперского проекта ООО «Чайка» - II очереди ЖК «Рязановский» по адресу: МО, г. Подольск, мкр. «Силикатная-2», ул. Рязановское ш, д. 21.

В рамках презентации прошел обучающий семинар с участием компаний:

АН «Перспектива», АН «Камелот», АН «ТюНа», АН «Мегаполис», АН «Вероника», АН «Центр недвижимости «В.Ю. ГРУПП», АН «Ипотечный центр», АН «Люкс», АН «Империя», АН «Центр Недвижимости Подмосковье», ООО «ТБ-Инвест», ИП Серикова. Все они являются партнерами и уполномоченными агентами по реализации новостроек ООО "ИКМО".

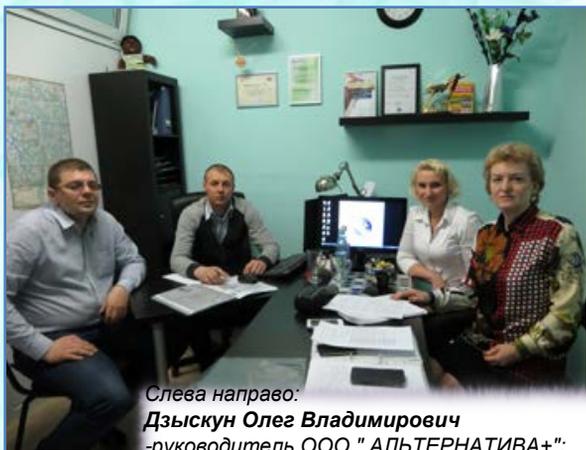
В новом 17-ти этажном 7-ми секционном жилом комплексе представлены одно-, двух- и трехкомнатные квартиры площадью от 38,58 до 95,42 м². На первом этаже здания будут также расположены коммерческие помещения.

Завершение строительства запланировано на I квартал 2016 года.

В шаговой доступности от ЖК «Рязановский» развитая городская инфраструктура: детский сад и новая школа, круглосуточные магазины, аптеки, кафе, гостиница, автостоянка и другие социальные объекты. Также в непосредственной близости находятся гипермаркет «Карусель» и мебельный центр «Шмель». В планах развития транспортной инфраструктуры Московской области запуск в 2017 г. линии наземного метро с промежуточной станцией «Силикатная».

[Подольская гильдия риэлторов](#)

В Солнечногорске состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентств недвижимости



Слева направо:

Дзыскун Олег Владимирович
-руководитель ООО "АЛЬТЕРНАТИВА+";
Алексеев Александр Михайлович
-учредитель ООО "Благовест-Инвест";
Алексеева Татьяна Юрьевна
-руководитель АН "Веста";
Мазурина Наталья Юрьевна
-Исполнительный директор ГРМО

18 февраля 2014 года Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области - **Мазурина Наталья Юрьевна** встречалась с руководителями агентств недвижимости Солнечногорска: **Алексеевой Татьяной Юрьевной** - руководителем АН «Веста», **Дзыскун Олегом Владимировичем** – руководителем ООО «АЛЬТЕРНАТИВА+» и **Алексеевым Александром Михайловичем** – учредителем [ООО «Благовест Инвест»](#).

Агентства недвижимости, возглавляемые этими руководителями активно проявляют себя на рынке недвижимости г. Солнечногорска, дорожат своим положительным имиджем и хотят принимать непосредственное участие в процессе построения цивилизованных отношений в сфере недвижимости в Московской области и Российской Федерации в целом. Руководители АН «Веста» и ООО «АЛЬТЕРНАТИВА+» высказали желание вступить в члены Гильдии риэлторов Московской области и Российской Гильдии Риэлторов.

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, а также возможность создания в Солнечногорске муниципальной гильдии, что позволит, работая по единым стандартам и правилам, с большим доверием осуществлять совместные сделки, а также ускорит обмен информацией по объектам для всех членов Гильдии.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Специально для ГРМО: интервью с Антоном Шипуновым, брокером из США: «Рынок недвижимости Америки: кризис остался в недавнем прошлом»



*В преддверии [бизнес-тура в США](#), который организует Гильдией риэлторов Московской области для специалистов рынка недвижимости пресс-служба ГРМО взяла небольшое интервью у брокера из Калифорнии **Антон Шипунова**.*

- Каковы итоги на рынке недвижимости США за 2013 год с Вашей точки зрения, как практикующего риэлтора и брокера?

- Это был непростой год для всех Риэлторов, но наметилась позитивная тенденция. Цены в некоторых местах упали на 40-60% от максимума рынка в 2006г. Кризис, который достиг дна в 2010-2011гг. сменился медленным ростом цен и некоторой активизацией покупательского спроса. Во многих городах из-за нехватки домов на продаже, цены медленно пошли вверх. Поскольку покупательский спрос всё-таки есть, то из-за дефицита объектов цены перестали падать. Большое влияние оказал на рынок исторически низкий % на ипотеку,

который в 2012-2013 гг. достигал рекордно низкого уровня в 3,25% фиксированных на выплату за 30 лет.

- Вы упомянули о дефиците предложений. А почему он возник?

Хочу напомнить, что более 60% жилой недвижимости в США имеют под собой ипотеку. Когда хозяин дома должен больше за ипотеку, чем цена дома на рынке, то, как вы понимаете, продавать такой объект невозможно без убытка. Это и стало одной из причин дефицита. Другие же продавцы, видя, что цены начали постепенно идти вверх, не хотят продавать сегодня. Они надеются, что через 1-2 года их дом будет стоить намного дороже: и вот тогда они и поставят его на продажу, заработав хорошую прибыль.

Покупатели могут упустить момент, если цены пойдут резко вверх?

Да, статистика показывает, что в 119 из 164 крупных урбанистических зон США цены выросли за 2013 год. В четверти из этих 119 зон рост за год составил от 15-30%. Это Лас Вегас, Сан Диего, Финикс. Очень неплохой рост, если рассматривать недвижимость, как средство выгодного вложения средств, не так ли? В 45 городах за прошлый год цены не изменились. Так что предугадать где будет самый существенный рост цен, не очень просто.

- А что по поводу цен на жильё?

- Вы знаете, что США очень большая страна с населением более 315 млн. человек. В каждом регионе, штате и даже городе могут быть дорогие, средние и дешёвые районы. Традиционно, по ценам на жилую недвижимость лидируют восточное и западное побережье страны. Так в Сан-Франциско средняя стоимость домов была 775.000 дол., Лос-Анджелесе - 670.000 дол, Сан Диего - 480.000 дол, Гонолулу - 660.000 дол. В то же время в некоторых городах: Огайо, Иллинойса, Индианы, Мэриленда, Дакоты, Мичигана – были зафиксированы самые низкие цены на дома от 70.000 до 100.000 дол.

Где же сегодня самое доступное жильё в США?

Север, средний запад и северо-восток страны являются сейчас самыми доступными. Покупатели в среднем будут тратить на ипотеку не более, чем 25% от их общего семейного дохода. Естественно, чудес не бывает. Плохая экономическая обстановка в этих регионах и высокая безработица привели к пониженному спросу на жильё, что в свою очередь находит свое отражение в низких ценах. Немаловажную

роль играет здесь и климат: холодная, морозная, снежная, ветреная зима сменяется здесь душным, жарким и влажным летом с ураганами, смерчами и торнадо. И это повторяется каждый год.

А есть ли территории, где хороший климат и доступные цены?

Прожив 22 года в Южной Калифорнии, я могу подтвердить, что здесь это возможно. При среднегодовой температуре воздуха в +20С, сухим климатом и близостью Тихого Океана, это место является самым благоприятным для проживания. Конечно, цены на огромные дворцы в 1000 кв. метров, примостившихся на скале прямо у берега, могут быть в несколько миллионов долларов. Но отъехав вглубь каких-то 10-15 минут, всё ещё можно найти достойную квартиру в 100 кв. метров за 150.000 \$ или дом в 250 кв. метров за 400.000 \$. Так что цены здесь могут вас приятно удивить тем, что они бывают даже ниже, чем в некоторых городах России!

Для справки*



Антон Шипунов

Антон Шипунов, Брокер недвижимости в штате Калифорния с 2000 года. Хозяин компании. Живёт в Сан Диего с 1992 года. Вся информация о его компании и предлагаемых услугах: www.californiaforrussians.com

Приглашаем руководителей агентств недвижимости и агентов, а также членов их семей принять участие в бизнес-туре в солнечную Калифорнию. Программа включает увлекательные экскурсии и круиз на океанском лайнере! Спешите! Осталось всего несколько свободных мест!

Даты проведения тура: 14-24 марта 2014 года.

Организатор бизнес-тура – НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-сервис» Приглашаем руководителей агентств недвижимости принять участие в бизнес-туре в США.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



**18 февраля 2014 года ГРМО
проведена процедура аттестации
специалистов и сертификация
агентства недвижимости
ООО «Благовест Инвест»
(г.Солнечногорск)**



18 февраля 2014 года в Солнечногорске была проведена аттестация специалистов компании **ООО «Благовест Инвест»**, генеральный директор **Лебедев Олег Николаевич**. Было аттестовано 17 специалистов, в том числе и руководитель агентства.

ООО «Благовест Инвест» - является также членом **Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»**, работает на рынке недвижимости Московской области с 2006 года, выполняет весь спектр услуг по покупке, продаже и аренде жилой, загородной, коммерческой и зарубежной недвижимости, оказывает помощь гражданам в решении вопросов по ипотечному кредитованию, в подборе и покупке жилых помещений (в том числе по всем видам государственных сертификатов), проводит мероприятия по временному расселению граждан, прибывающих в регион по приглашениям на производство, в служебные командировки и т.д. Руководство компании ведёт активную работу по продвижению идеи создания цивилизованного рынка риэлторских услуг на территории 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.



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



*Учредитель ООО "Благовест Инвест" вручил Благодарственное письмо ГРМО:
Алексеев Александр Михайлович
-учредитель ООО "Благовест Инвест";
Мазурина Наталья Юрьевна
-Исполнительный директор ГРМО*

Сертификацию и аттестацию проводила Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

22 февраля 2014 года в Раменском и Жуковском специалисты ООО "Кредит-Центр недвижимость" и ООО «ЭКО-Строй» приняли участие в "ипотечной субботе" Сбербанка



22 февраля 2014 года в Раменском и Жуковском отделениях Сбербанка прошла очередная "ипотечная суббота".

Ипотечная суббота проходит последнюю субботу каждого месяца.

Консультации проходят по адресам:

- г.Раменское, ул.Красноармейская, 46;
- г.Жуковский, ул.Чкалова, д.8;
- г.Жуковский, ул.Гагарина, д.75.

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

Бесплатную консультацию по приобретению квартир на вторичном рынке жилья и в новостройках, домов и участков предоставляют специалисты ООО «Кредит-Центр недвижимость» и ООО «ЭКО-Строй», входящих в Гильдию риэлторов города Жуковского и Раменского района.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

14 февраля 2014 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация услуг ООО "ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ" (г.Щёлково)

14 февраля 2014 года в городе Щёлково была



проведена аттестация специалистов **ООО «ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ»**, Генеральный директор **Волков Роман Вячеславович**. Было аттестовано 12 специалистов, в том числе и руководитель агентства. Все сотрудники прошли аттестацию 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.



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

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

«Кредит-Центр недвижимость» и «ФОРА-БАНК» договорились о партнерстве



на фото слева направо:
Шупилко Елена Анатольевна, руководитель
отдела ипотеки
Безъязыкова Наталья Викторовна,
руководитель офиса, сертифицированный
специалист по ипотеке

11 февраля 2014 года состоялась встреча риэлторов [ООО «Кредит-Центр недвижимость» \(г.Раменское, офис на Дергаевской\)](#) и представителей Раменского отделения «ФОРА-БАНК».

В рамках встречи стороны согласовали подписание Договора о сотрудничестве, в рамках которого клиентам агентства недвижимости будет предоставлена возможность совершать ипотечную сделку в одном месте.

Это означает, что желающий приобрести жилье по ипотечной программе сможет в пределах банка:

- оформить жильё в ипотеку;
- подписать Договор купли-продажи;
- по желанию, нотариально заверить Договор;
- сохранить средства на время сделки в сейфовой ячейке;
- подать Договор на регистрацию.

Ипотечный кредит предоставляется по ставке от 11,4%.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

12 февраля 2014 года проведена процедура сертификации ООО «АН «Мегаполис-Сервис» город Железнодорожный



12 февраля 2014 года Органом по сертификации, Гильдией риэлторов Московской области, проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка соответствия качества оказываемых брокерских услуг Национальному стандарту РОСС, в [ООО «АН «Мегаполис-Сервис» город Железнодорожный](#), генеральный директор **Власенко Аркадий Владимирович**.

Компания была основана в 1995 году и на сегодняшний день имеет множество наград и достижений за добросовестную и качественную работу на рынке недвижимости Московской области.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

11 февраля 2014 года сотрудники группы компаний "Кредит-Центр" прошли обучение в банке "DeltaCredit"

11 февраля 2014 года в центральном офисе банка "DeltaCredit" в Москве прошёл семинар по ипотечным программам банка. Семинар проводился для риэлторов Москвы и Московской области.

Банк "DeltaCredit" предлагает широкую линейку ипотечных программ.

Помимо программ, имеющих в большинстве банков России, есть и другие интересные программы:

1. Дельта Переезд.



11 февраля 2014 года в центральном офисе банка "DeltaCredit" в Москве прошёл семинар по ипотечным программам банка. Семинар проводился для риэлторов Москвы и Московской области.

Банк "DeltaCredit" предлагает широкую линейку ипотечных программ.

Помимо программ, имеющих в большинстве банков России, есть и другие интересные программы:

1. Дельта Переезд.

В рамках данной программы клиент может приобрести жилье без первоначального взноса. Выдается ипотека под залог имеющейся квартиры сроком не более, чем на 2 года, и потребительский кредит под залог покупаемой квартиры. Это действительно удобно, если семья решила переехать в новую квартиру, а старую еще не успели продать. Ставки в рублях - от 12,5%, в долларах - от 9,5%.

2. Кредитование комнат.

С 11 ноября 2013 года Банком запущен данный продукт, позволяющий купить отдельную комнату уже вне зависимости, владеет ли клиент остальными комнатами в данной квартире.

Помимо квартир вторичного, первичного рынков, "DeltaCredit" начал кредитовать дома с участками.

От группы компаний "Кредит-Центр" обучение прошли:

сотрудники [ООО "Кредит-Центр недвижимость"](#) (г.Раменское):

- **Безъязыкова Наталья Викторовна**, руководитель офиса, сертифицированный специалист по ипотеке;

- **Шупилко Елена Анатольевна**, руководитель отдела ипотеки;

сотрудники [ООО "Агентство недвижимости"](#)



"Кредит-Центр" (г.Жуковский):

- **Вальковская Анастасия Викторовна**, специалист отдела загородной недвижимости;

- **Павлова Ирина Александровна**, стажер отдела загородной недвижимости;

- **Хмельёва Елизавета Ярославовна**, специалист отдела новостроек и аренды.

О Банке

Банк DeltaCredit — это первый специализированный ипотечный банк в России. Начав свою деятельность в 1998 году, сегодня банк является одним из лидеров на рынке жилищного кредитования (TOP-5), а также традиционно занимает верхние строчки в народном рейтинге портала [banki.ru](#) в части качества обслуживания клиентов.

DeltaCredit работает только с ипотекой, поэтому сотрудники банка обладают колоссальными знаниями и экспертизой в этой сфере и готовы дать высокопрофессиональную консультацию по всем вопросам кредитования. Кредиты DeltaCredit доступны на всей территории России в собственных представительствах банка и широкой сети банков-партнеров.

За время своей работы DeltaCredit уже помог решить жилищный вопрос более 100 000 семей по всей стране!

С 2005 года DeltaCredit входит в состав одной из крупнейших международных финансовых групп Societe Generale.

DeltaCredit обладает одним из самых высоких долгосрочных рейтингов надежности среди финансовых и банковских организаций России — BBB+ (оценка международного рейтингового агентства Fitch Ratings).

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

**11 февраля 2014 года
Серпуховская гильдия
риэлторов и ООО «КРЭДО-
Финанс» (г.Москва)
организовали рабочую встречу**



11 февраля 2014 года Серпуховская гильдия риэлторов принимала у себя в гостях Начальника Управления продаж ипотечных продуктов [ООО «КРЭДО-Финанс»](#) - **Алексея Доможакова**.

ООО «КРЭДО-Финанс» - это финансовая ипотечная компания, обеспечивающая выдачу ипотечных кредитов (займов) по Стандартам федерального Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (ОАО «АИЖК»). Компания оказывает полный спектр услуг в области ипотечного кредитования: выдача ипотечных займов, организация оценки объектов недвижимости, организация оформления ипотечного страхования, подготовка договорной базы и проверка сделки на чистоту, сопровождение выданных займов. Финансирует приобретение квартир, жилых домов с земельным участком, студий. Рефинансирует имеющиеся ипотечные кредиты/займы, в т.ч. в иностранной валюте. Рабочая встреча была организована с целью презентации **ООО «КРЭДО-Финанс»**, ознакомления с ипотечными программами и условиями работы компании. Руководители компаний обсудили специальный регламент взаимодействия ипотечных консультантов компаний-членов Гильдии с кредитными специалистами **ООО «КРЭДО-Финанс»**, определили минимальные сроки и пакет документов для рассмотрения заявок заемщиков.

На встрече присутствовали руководители



компаний – членов Серпуховской гильдии риэлторов: **Шумов Михаил Борисович** - Президент Серпуховской гильдии риэлторов и генеральный директор [ООО «АН «Адрес»](#), **Швыряева Елена** – исполнительный директор Серпуховской гильдии риэлторов, **Бичукова Татьяна Анатольевна** – директор [ООО «Региональное агентство недвижимости «Южное Подмосковье»](#), **Хорев Сергей Александрович** – директор [ООО «АН Московский регион»](#), **Неудачин Павел Викторович** – генеральный директор [ООО «Удача»](#), **Розанова Олёна Михайловна**, руководитель [АН «Центр недвижимости «ДОМ»](#).

Особый интерес вызвали ипотечные программы, с использованием средств федерального сертификата «Материнского (Семейного) капитала». В линейке компании **ООО «КРЭДО-Финанс»** их две: **«Материнский капитал»** - ипотечные займы на приобретение жилья на вторичном рынке недвижимости на срок от 3 до 30 лет под ставки от 8,95% годовых. Программа позволяет использовать средства МСК в качестве части первоначального взноса; **«Краткосрочный заём»** - ипотечные займы на приобретение жилья в размере остатка средств МСК, на срок 6 месяцев под 22% годовых. Члены СГР предложили рассмотреть возможность изменения программы «Краткосрочный заём», увеличив максимальную сумму кредита на величину средств Сертификатов на региональный «Материнский (Семейный) капитал» Московской области.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**В ООО «АН «Мегаполис-Сервис»
город Ногинск проведена
процедура сертификации
брокерских услуг**



12 февраля 2014 года Органом по сертификации, Гильдией риэлторов Московской области, проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка соответствия качества оказываемых брокерских услуг Национальному стандарту РОСС, в [ООО «АН «Мегаполис-Сервис» город Ногинск](#), генеральный директор **Контю Олег Эмильевич**.

Компания ООО «АН «Мегаполис-Сервис» город Ногинск основана в 2004 году. Помимо членства в ГРМО и РГР, является активным членом Некоммерческого партнерства "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис" и сертифицированным партнёром Сбербанка России.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**8 февраля специалисты
ООО "Кредит-Центр недвижимость"
участвовали в ипотечной субботе
Банка Москвы**

8 февраля 2014 в офисе Банка Москвы специалисты [ООО "Кредит-Центр недвижимость"](#) приняли участие в ипотечной субботе. Вместе с партнерами Банка Москвы были проведены консультации по подбору



объектов для ипотеки.

Консультацию проводили:

- **Шупилко Елена Анатольевна**, руководитель ипотеки,
- **Гусев Михаил Алексеевич**, специалист отдела новостроек.

Пять клиентов банка стали клиентами Раменского агентства недвижимости. Хороший результат! Благодарим партнеров - специалистов Банка Москвы **Лёвина Николая** и **Макарову Наталью** за сотрудничество.

От группы компаний "Кредит-Центр" в ипотечной субботе примут участие специалисты [ООО "Кредит-Центр недвижимость" \(офис на Дергаевской\)](#).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**11 февраля 2014 года состоялась
рабочая встреча в Электростали**



На фото:

Цельковский Александр Алексеевич
-Президент Электростальской гильдии риэлторов;
Мазурина Наталья Юрьевна
-Исполнительный директор ГРМО;
Михеев Юрий Станиславович
-Руководитель правового департамента
НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис"

11 февраля 2014 года в Электростали состоялась рабочая встреча Исполнительного директора Гильдии риэлторов Московской области – **Мазуриной Натальи Юрьевны** с Президентом Электростальской гильдии риэлторов – **Цельковским Александром Алексеевичем** и Президентом Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис", почётным членом ГРМО – **Власенко Сергеем Владимировичем**.



На фото:

Власенко Сергей Владимирович
-Президент НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис";
Тулина Анна Александровна
-Директор департамента маркетинга и рекламы НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис"

18 апреля 2014 года Гильдия риэлторов Московской области будет проводить Общее собрание, а также Торжественное мероприятие, посвящённое подведению итогов Конкурса профессионального признания «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ – 2013»! Каждый год эти мероприятия проводятся в разных районах Московской области в целях поддержки общественного риэлторского движения в Московской области. В этом году руководители двух общественных организаций решили организовать мероприятия в Электростали при поддержке Электростальской Торгово-Промышленной палаты. На встрече обсуждались организационные вопросы проведения мероприятий.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Делегация Гильдии риэлторов Московской области приняла участие в Первой конференции Сбербанка и крупнейших игроков рынка недвижимости России

С 4 по 7 февраля 2014 года в Турции

проходила **Первая конференция Сбербанка РФ и крупнейших игроков рынка недвижимости России «Инновации рынка недвижимости»**. Организатором конференции выступил **Сбербанк России**.



Темами конференции стали:

- инновационные технологии и лучшие практики лидеров рынка недвижимости;
- возможности увеличения объём бизнеса участников рынка недвижимости со Сбербанком;
- тенденции на рынке ипотеки, продуктовых предложениях Сбербанка в 2014 году.



Открыл конференцию **Анатолий Попов**, Вице-президент – директор департамента организации розничного обслуживания и продаж Сбербанка России. Свое выступление он посвятил вопросам применения инновационных технологий и высоких стандартов работы с клиентами.

Темы спикеров из числа представителей Центрального аппарата Сбербанка, ведущих застройщиков и агентств недвижимости были посвящены вопросам:

- Какие инновационные технологии и лучшие практики используют ведущие игроки рынка?
- Каковы тенденции рынка недвижимости и ипотеки в 2014 году?
- Как развить компанию до регионального и федерального уровня?
- Какие подходы используют в работе



застройщики и агентства недвижимости для развития своих компаний?

- Как обеспечить высокий стандарт обслуживания клиентов и повысить конкурентоспособность компании?
- Как увеличить конвертацию входящего потока клиентов в конкретные сделки?
- Как создать прозрачную систему отчетности по ипотечным клиентам?
- Какие кредитные технологии и продукты запустит Сбербанк в 2014 году?
- Какие преимущества получают компании – партнеры Сбербанка России?

[Подробнее о конференции>>>](#)

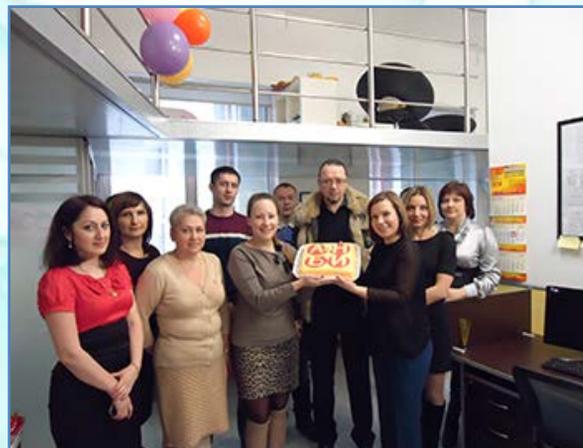
В работе конференции приняли участие руководители и ведущие сотрудники агентств недвижимости, входящих в Гильдию риэлторов Московской области:

- ООО «Азбука Жилья» (г.Москва),
- ООО «Ипотечная компания Московской области» (г.Подольск),
- АН «Третий Рим» (г.Воскресенск),
- ООО «Коломенский центр оценки и экспертизы» (г.Коломна),
- ООО «Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь),
- ЗАО «Кредит-центр» (г.Раменское и г.Жуковский),
- ООО «Авангард» (г.Раменское и г.Жуковский),
- ООО «Римарком» (г.Чехов и г.Троицк),
- АН «Егорьевский дом недвижимости»,
- ООО «Адрес» (г.Протвино),
- ООО «Альтернатива» (г.Щёлково),
- ООО «Оранж» (г.Щёлково).

В рамках конференции был проведен семинар одного из самых известных бизнес-тренеров России **Радислава Гандапаса**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

7 февраля 2014 года состоялось официальное открытие нового офиса Агентства недвижимости «АЭНБИ» в Куркино



7 февраля 2014 года состоялось официальное открытие ещё одного, теперь уже четвертого, офиса Агентства недвижимости ООО «АЭНБИ», расположенного по адресу: **г. Москва, район Куркино, ул. Соколово-Мещерская, д. 25, офис 1**, на котором присутствовали сотрудники всех офисов компании из Зеленограда, Клина и Дмитрова, представители ОАО «Сбербанк России», с которым Агентство сотрудничает давно и плодотворно, и некоторые Московские риэлторы.

Офис Агентства недвижимости ООО «АЭНБИ» в Куркино занимается покупкой, продажей, обменом и арендой:

- жилой недвижимости (рынок вторичного жилья и новостроек),
- загородной недвижимости,
- коммерческой недвижимости,
- элитной недвижимости.

Операции с коммерческой и элитной недвижимостью – новый вид деятельности для Агентства «АЭНБИ» – обусловлен тем, что специалисты в Куркино хорошо знают этот сегмент рынка.

Также в Куркино, как и во всех остальных офисах «АЭНБИ», осуществляется срочный выкуп, залоги под недвижимость и предоставляется полный спектр юридических услуг.

Регион работы офиса: северо-запад Москвы и Московской области – Химки, Куркино,



Новогорск, Путилково, Митино, Красногорск, Долгопрудный, Лобня.

Теперь, благодаря открытию нового офиса, Агентство недвижимости «АЭНБИ» может более полно охватить весь северо-запад Подмосковья по Ленинградскому и Дмитровскому направлениям.

В связи с расширением компании приглашаются на работу сотрудники (с опытом работы и без) на вакансии «Агент по недвижимости» и «Юрист». Более подробную информацию Вы можете найти на сайте www.aenbi.ru в разделе «Работа и зарплата».

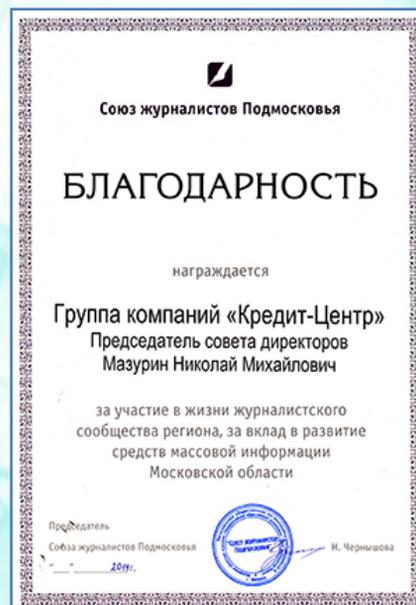
Адрес офиса: г.Москва, ул.Соколово-Мещерская, д.25, офис 1

Тел.: 8-916-310-30-03

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Председателю Совета директоров
группы компаний "Кредит-Центр"
Мазурину Н.М. вручена
благодарность от Союза
журналистов Подмосковья**

5 февраля 2013 года в районной администрации раменские журналисты подвели итоги ушедшего года. Мероприятие началось с торжественного поздравления и вручения благодарности от Председателя Союза журналистов Подмосковья **Н.Ч.Чернышовой**. Этой награды удостоились старший инспектор Комитета по культуре и искусству Раменского района В.И.Строилов и Председатель Совета директоров [группы компаний «Кредит-Центр»](#) **Н.М.Мазурин**. Их отметили за участие в жизни журналистского сообщества региона и за вклад в развитие СМИ Московской области. Далее Председатель Раменского отделения



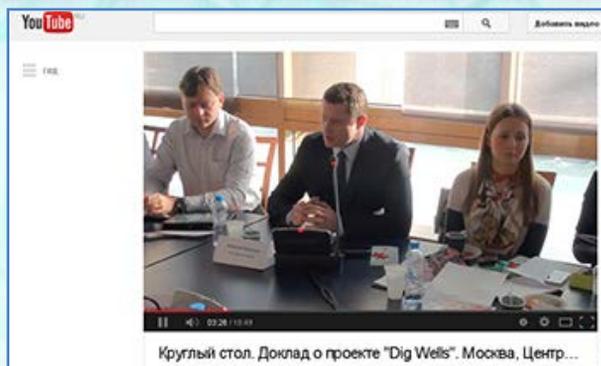
Союза журналистов Подмосковья И.И.Ступников рассказал о деятельности нашего журналистского сообщества в 2013 году. Ушедший год, как в прочем и всегда, оказался богатым на мероприятия.

Все, что было запланировано, удалось воплотить в жизнь почти на 100%. Особо запомнились коллегам День здоровья, в котором участвовало более 40 человек, традиционный субботник в Раменском парке, брифинги с Главой района и другими интересными людьми и поездки к «товарищам по цеху» в соседние города. Участие в областных мероприятиях, таких как Автопробег, Журналиада, I Чемпионат по футболу среди представителей СМИ Московской области, II Турнир по бадминтону и вручение региональной Премии им.В.Мельникова так же остались в памяти многих из нас. В 2013 году мы вновь показали лицо города и района и оставаясь самыми сплоченными и активными среди журналистских сообществ Подмосковья.

В этот год мы вошли с новыми планами и новыми силами. На отчетно-выборном собрании в связи с самоотводом И.И.Ступникова был избран новый Председатель Раменского отделения Союза журналистов Подмосковья. Им стал Ю.А.Довжик, а его заместителем А.Н.Морева. С таким руководящим составом нам скучать не придется! И как сказал И.И.Ступников: «Пусть наш Союз будет домом, где каждый найдет поддержку и понимание, так давайте же строить его общими усилиями!»

*Ольга Неаполитанская
газета "Родник"*

29 января 2014 года Президент Гильдии риэлторов Королёва и Юбилейного Алексей Новиков выступил с докладом на круглом столе "Благотворительность и социальная ответственность компаний"



29 января 2014 года [«Национальный Бизнес Клуб»](#) провёл круглый стол на тему: **благотворительность и социальная ответственность компаний**. Круглый стол проходил в центральном доме предпринимателя при поддержке Комитета по коммерческой недвижимости Межрегиональной общественной организации «Московской Ассоциации Предпринимателей», FIAVCI, ГРМ, ГРМО, Рязанской Палаты Недвижимости, Евразийской Федерации консультантов недвижимости.

Модератором круглого стола выступила **Панкова Вероника**, генеральный директор АН «Родные Пенаты», «Национального Бизнес Клуба», председатель Международного Фестиваля «Вдохновение». Открывая круглый стол, она рассказала о специальной премии рынка недвижимости за благотворительные и социально-значимые проекты «Во имя Добра», а также совместных рубриках в Журналах «Мир и Дом», «Галерея Недвижимости», анонсировала семинар для населения на предстоящей выставке «Недвижимость 2014», на которой будут презентованы все социально-ориентированные программы. Вероника наметила проблему, с которой приходится сталкиваться организаторам премии «Во имя Добра» - нежелание компаний рассказывать о реализованных благотворительных проектах.

Одним из участников выступил Президент [Гильдии риэлторов Королёва и Юбилейного](#),

Вице-президент Гильдии риэлторов Московской области **Алексей Новиков**, директор АН «Дом на скале», г.Королёв, с программой – Dig Wells о реабилитации и адаптации лиц, после излечения от наркотической зависимости, что вызвало у всех присутствующих ощущение «мурашек по коже», недоумение и восхищение.

Алексей Новиков рассказал, что Миссия Dig Wells – помощь лицам, излечившимся от наркотической зависимости адаптироваться в условиях рыночной экономики. Они проводят консультации и курсы обучения, после чего предоставляют возможность участвовать в "Бизнес-проектах", зарабатывать деньги и продолжать обучение в выбранном направлении бизнеса. А когда, молодой человек, который делал видеосъемку круглого стола, рассказал, о том, что он является участником програмы Dig Wells и вернулся к нормальной жизни, присутствующие не смогли сдержать восхищение.

Посмотреть [видеозапись выступления Алексея Новикова с Круглого стола>>>](#).
[Подробнее о мероприятии>>>](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Гильдия риэлторов Московской области выступила информационным партнёром круглого стола: "Благотворительность и социальная ответственность компаний"



29 января 2014 года [«Национальный Бизнес Клуб»](#) провёл круглый стол на тему: **благотворительность и социальная ответственность компаний**. Круглый стол проходил в центральном доме предпринимателя при поддержке Комитета по

коммерческой недвижимости Межрегиональной общественной организации «Московской Ассоциации Предпринимателей»,

ИАВСИ, ГРМ, ГРМО, Рязанской Палаты Недвижимости, Евразийской Федерации консультантов недвижимости.

Гильдия риэлторов Московской области выступила информационным партнёром мероприятия.

[Подробнее о мероприятии>>>](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Дальневосточная Гильдия Риэлторов и Омский Союз Риэлторов в гостях у Гильдии риэлторов Московской области



На фото слева направо:

- **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области,
- **Мазурин Николай Михайлович**, Вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, председатель Совета директоров группы компаний "Кредит-Центр",
- **Горюнов Вячеслав Викторович**, Президент Омского Союза Риэлторов,
- **Каплинский Владимир Александрович**, Президент Дальневосточной Гильдии Риэлторов

3 февраля 2014 года Гильдия риэлторов Московской области принимала у себя в гостях: **Каплинского Владимира Александровича**, Президента [Дальневосточной Гильдии Риэлторов](#), и **Горюнова Вячеслава Викторовича**, Президента [Омского Союза Риэлторов](#).

На встрече представители трёх региональных объединений риэлторов обменялись опытом по развитию цивилизованного рынка недвижимости, обсудили вопросы развития Единой базы объектов недвижимости и регионального реестра аттестованных специалистов.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

В январе 2014 года в ГРМО вступили сразу три компании!



29 января 2014 года на заседании Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области были единогласно приняты в ГРМО сразу 3 ассоциированных члена: **ООО «Юридическое бюро»** (г.Москва), генеральный директор **Казанкова Елена Владимировна**; **ООО «КРЭДО-Финанс»** (г.Москва), генеральный директор **Никифорова Ольга Владимировна** и **ООО «ФКД консалт»** (г.Москва), генеральный директор **Ищенко Сергей Альбертович**.

На заседании Регионального совета ГРМО под аплодисменты присутствующим компаниям были вручены свидетельства о членстве.

Компания «Юридическое бюро» работает на рынке юридических услуг с 2006 года и объединяет юристов с опытом работы в различных областях права. «Юридическое бюро» представляет квалифицированные и высококачественные услуги в области комплексного сопровождения коммерческой деятельности организаций, обеспечивает правовую защиту своих клиентов в арбитражных судах и судах общей юрисдикции различных инстанций, а также имеет опыт судебного разбирательства в третейских судах. Основное направление работы компании – сопровождение сложных сделок и представление интересов клиентов в сложных делах. Стоимость абонентского обслуживания организаций в месяц – от 30.000 российских рублей, представление интересов в судах по делам, стоимостью от 50.000 российских рублей.

ООО «КРЭДО-Финанс» - это финансовая ипотечная компания, обеспечивающая выдачу



На фото слева направо:
Никифорова Ольга Владимировна
 -генеральный директор ООО «КРЭДО-Финанс» (г.Москва);
Хромов Андрей Александрович
 -Президент ГРМО;
Казанкова Елена Владимировна
 -генеральный директор ООО «Юридическое бюро»
 (г.Москва)

ипотечных кредитов (займов) по Стандартам федерального Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (ОАО «АИЖК»).

Компания оказывает полный спектр услуг в области ипотечного кредитования: выдача ипотечных займов, организация оценки объектов недвижимости, организация оформления ипотечного страхования, подготовка договорной базы и проверка сделки на чистоту, сопровождение выданных займов. Финансирует приобретение квартир, жилых домов с земельным участком, студий. Рефинансирует имеющиеся ипотечные кредиты/займы, в т.ч. в иностранной валюте.

Агентство «ФКД консалт» организует и проводит мероприятия в рамках программ развития и повышения квалификации персонала, посвященные актуальным вопросам деятельности предприятий по всем основным направлениям: финансы, управление, право, внешнеэкономическая деятельность, маркетинг. Компания существует с 1993 года. Она была организована сначала как агентство по подбору специального, в том числе банковского персонала. С 1996 года в компании произошло образование смежного направления «Семинары», которое в дальнейшем стало работать автономно. В настоящий момент это слаженная команда аналитиков, отраслевых кураторов, проектных менеджеров и собственный call-центр.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
 Московской области*

Президент Гильдии риэлторов Московской области Хромов А.А. поздравляет с Днем риэлтора!



Андрей Хромов,
 генеральный директор
 ЗАО "Кредит-Центр", Президент
 Гильдии риэлторов Московской
 области

Профессия риэлтора в нашей стране достаточно молода, однако, значимость ее высока в решении жилищного вопроса – одного из самых важных вопросов

каждой семьи в России. Сегодня можно уверенно говорить, что профессия риэлтора прочно вошла в российскую экономику и играет в ней свою роль. За недолгие годы существования профессии на рынке недвижимости выросли настоящие профессионалы своего дела, созданы и прогрессивно развиваются современные, высокотехнологичные компании, решающие важнейшие социальные вопросы, связанные с улучшением жилищных условий населения. Многие из них входят в состав Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), одного из крупнейших объединений профессионалов риэлторской отрасли России.

Качество услуг, оказываемых многими компаниями, входящими в ГРМО, подтверждается Сертификатами соответствия Национальному стандарту, а уровень квалификации специалистов-риэлторов - Аттестатами специалистов агентов и брокеров. Деятельность сертифицированных компаний и аттестованных специалистов направлена на формирование цивилизованного рынка недвижимости и улучшение качества риэлторских услуг.

Многие наши компании являются Лауреатами и Номинантами Московского областного и Всероссийского конкурсов профессионального признания.

Поздравляю коллег с Днем риэлтора! Желаю развития риэлторской деятельности, новых проектов и свершений, крепкого здоровья и благополучия!

*С уважением, Президент Гильдии риэлторов
 Московской области А.А.Хромов*



«ФКД консалт» проводит целевой инструктаж "Предупреждение отмывания преступных доходов и финансированию терроризма"

«ШКОЛА ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА И КОНТРОЛЯ» проводит целевой инструктаж и онлайн вебинар для региональных участников.

Целевой инструктаж:

20 марта 2014 года
23 Апреля 2014 года
23 Мая 2014 года

Повышение уровня знаний

27 февраля 2014 года
28 марта 2014 года
29 апреля 2014 года
28 мая 2014 года

Предупреждение отмывания преступных доходов и финансированию терроризма в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом <http://fkdconsult.ru/seminars/529>

...Лица, занимающие на момент вступления в силу настоящего Положения должности, указанные в подпунктах «а», «б» и «в» настоящего пункта, должны пройти однократное обучение в форме целевого инструктажа в течение года с даты вступления в силу настоящего Положения. (Приказ и Положение № 203 вступил в силу 5.10.2010 г.) Для подготовки к проверкам по № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (ПОД/ФТ) от 7 августа 2001 и в целях обеспечения исполнения требований данного закона, нормативных правовых актов в данной сфере, а также для предотвращения правонарушений и во избежание санкций со стороны надзорных органов все организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом ст.5 ФЗ –115 «О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЮ)ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ,И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА» (см. состав обязанных обучаться видов организаций ст. 5 в редакции Федерального закон № 134-ФЗот 28.06.2013) компания «ФКД консалт» предлагает Вам и Вашим сотрудникам пройти обязательную подготовку в форме ЦЕЛЕВОГО

ИНСТРУКТАЖА по теме «Предупреждение Отмывания Преступных Доходов и Финансированию Терроризма (ПОД/ФТ) в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом».

28.06.2013 вступил в силу Федеральный закон № 134-ФЗ О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям» который, в частности, расширяет круг субъектов, обязанных принимать меры по ПОД/ФТ.

В число новых субъектов статьи 5 Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» теперь еще добавлены (в этой части изменения вступают в силу с 28 июля 2013 г.):

общества взаимного страхования, негосударственные пенсионные фонды, имеющие лицензию на осуществление деятельности по пенсионному обеспечению и пенсионному страхованию; операторы связи, имеющие право самостоятельно оказывать услуги подвижной радиотелефонной связи (Билайн, МТС и т.п.); индивидуальные предприниматели — страховые брокеры; индивидуальные предприниматели — риэлторы; индивидуальные предприниматели, осуществляющие скупку, куплю-продажу драгметаллов и драгкамней. сельскохозяйственные кооперативы.

С 28 июля на эти субъекты ложатся обязанности принимать меры по ПОД/ФТ: разработать ПВК, назначить СДЛ, направлять информацию в Росфинмониторинг и проходить обучение. Согласно требованиям к обучению, установленным Росфинмониторингом (приказ № 203), специальные должностные лица обязаны пройти целевой инструктаж до вступления в должность! ВНИМАНИЕ! Это касается вышеуказанных субъектов юридических лиц.

*Для ИП пока только разрабатываются подробные пояснения и будут внесены изменения в подзаконные акты: с положение об обучении, в квалификационные требования и



пр. Сроки и частота обучения еще только прорабатываются Росфинмониторингом с отраслевыми надзорными ведомствами для соблюдения единой позиции для новых субъектов и в частности, ИП, однако срок постановки на учет — месяц со дня вступления в силу закона 134-ФЗ!

Более поздние сроки прохождения обучения (в разумных пределах и подтвержденные на случай проверок договором с обучающей организацией) не критичны для организаций, которые своевременно встали на специальный учет и отразили в своих внутренних документах план-график обучения.

В большинстве организаций расходы (бюджет) планируются заблаговременно и нарушение не усматривается, если компания, спланировав свой бюджет, предъявляет договор с УЦ, в котором указаны даты обучения (такой-то месяц, квартал). Нарушением будет являться отсутствие свидетельств, подтверждающих пройденное обучение, а свидетельства со стороны учебного центра должны быть обеспечены реестром!

Сообщаем Вам также что помощь в составлении Правил внутреннего контроля и становлении правильного документооборота — одна из наших постоянных услуг. Обратиться за этим Вы можете к юристу организации 8-903-686-31-87 Смысловым Павлом

Александровичем

Цель семинара:

Максимально углубленно рассмотреть все этапы работы своей организации в соответствии с действующим законодательством о ПОД/ФТ и порядком применения норм и требований надзорных органов. Научиться грамотно взаимодействовать как со своими клиентами, так с надзорными органами. Грамотно и уверенно работать, понимая риски возникновения правонарушений, самостоятельно и своевременно находить и исправлять ошибки в работе организации.

Просим не упускать важные моменты прочтения Приказа №203 Росфинмониторинга пункта 3 — перечня сотрудников, обязанных пройти ЦИ. Многие региональные, сетевые организации, по сути выполняющие на местах процедуры идентификации клиентов, тем не менее, не включают в свой план обучение сотрудников удаленных подразделений. Росфинмониторинг разъяснения по этому

вопросу дает также с ссылкой на сам ФЗ 115, в котором есть статьи 5 и 6. Если в обязанности штатного сотрудника входят какие-либо действия по осуществлению операций с денежными средствами и иным имуществом, перечисленные статьях действующего закона, то эти сотрудники должны пройти целевой инструктаж однократно. А в дальнейшем в зависимости от профиля деятельности организации 1 раз в год или 1 раз в 3 года — проходить в аккредитованном учебном центре «Повышение уровня знаний».

КТО ОБЯЗАН ПРОЙТИ ОБУЧЕНИЕ:

Выдержка из пункта 3 (перечня сотрудников) Приказа Росфинмониторинга № 203 от 03.08.2010

- а) руководитель организации;
- б) руководитель филиала организации;
- в) заместитель руководителя организации (филиала);
- г) специальное должностное лицо организации (филиала), ответственное за соблюдение правил внутреннего контроля и программ его осуществления (далее — специальное должностное лицо);
- д) главный бухгалтер (бухгалтер) организации (филиала), при наличии должности в штате организации или филиала, либо работник, осуществляющий функции по ведению бухгалтерского учета;
- е) работники юридического подразделения организации (филиала), юрист, при наличии;
- ж) работники службы внутреннего контроля организации (филиала), при наличии;
- з) иные работники организации (филиала) с учетом особенностей деятельности организации и ее клиентов

За неисполнение в установленные сроки порядка данного законодательства:

штрафы и предписания в результате проверок — от 50.000 рублей до 1.000.000, приостановления деятельности на срок до 90 суток и дисквалификации должностных лиц (ст. КоАП 15.27), см. также новую редакцию изменений в ст. 15.27

В соответствии с вступившем в силу 21.10.2011 г. Приказа №250 Росфинмониторинга от 19.07.2011 документ об обучении (Свидетельство) выдается по итогам аттестационного тестирования!

С уважением, Руководитель Оргкомитета



Пышненко Светлана Анатольевна -
+7 (985) 643-57-93.

Менеджер отдела обучения ответит на Ваши вопросы и по программе, и по скидкам за участие нескольких сотрудников — Рябкова Екатерина +7(495) 691-42-45; +7 (495) 697-30-39, время московское 10.00 – 17.00 (для звонков!)
psa@fkiconsult.ru, ok@fkiconsult.ru

Условия участия

Стоимость обучения одного участника на целевом инструктаже или повышении уровня знаний (ПУЗ):

Для очного участия – 6 800 рублей, для онлайн участия – цена за одного сотрудника — 5 900 рублей

- Для членов ГРМО - скидка 30%

В стоимость входят документы: Свидетельство установленного образца, питание по программе. (скидки для нескольких слушателей от одной компании, регионального объединения и т.д.);

Схема проезда

Бизнес-центр «Солид», Хорошевское шоссе, д. 32а, 11 подъезд.

1 вагон метро из центра, выход направо, слева проезжая часть Хорошевского шоссе. Где 1-ый светофор, свернуть направо 50–100 метров до комплекса зданий с указанием «Солид». 11 подъезд, ориентир «Солид Банк» — правее дверь в конференц-зал.

[Регистрационная форма на ЦИ и практикум](#)
4.02.14

[ФКД консалт](#)

Скрипты продаж для исходящего звонка собственнику. Отработка навыков через скрипты продаж



Предлагаем посмотреть видео для директоров АН о **скриптах продаж** увеличивающих конверсию телефонных переговоров во встречи:

0:10 Эффективность обучения агентов

0:32 [Скрипты продаж](#) для телефонных

переговоров

0:51 Навыки агентов для назначении встречи

1:15 Как внедрить [скрипты продаж](#) уже сегодня

Ко мне часто обращаются руководители агентств недвижимости и менеджеры по персоналу с просьбой обучить агентов технологии телефонных переговоров.

Я и мои партнеры Алексей Осипенко и Сергей Ретивых написали несколько скриптов продаж ориентированных на типовые агентства недвижимости.

Сергей Прокофьев

Вице-президент Гильдии риэлторов

Московской области

С 11 февраля 2014г. Прошел курс ССИМ (Сертифицированный Специалист Института Коммерческих Инвестиций в Недвижимость США)



Национальный Учебный Центр Риэлторов приглашает Вас принять участие в программе, проводимой совместно с нашим партнёром – Институтом Коммерческих Инвестиций в Недвижимость (ССИМ, США), программа позволяет получить степень Сертифицированного Специалиста по Инвестициям в Коммерческую Недвижимость.

ССИМ- это соответствие самым высоким международным стандартам в области управления инвестициями в недвижимость. Учебный цикл отличается тщательностью проработки тем и насыщен практическими задачами и примерами.

Темы курсов включают анализ финансового состояния коммерческой недвижимости, анализ рынка, методику принятия решений, ведение переговоров, маркетинг и аренду, а также проведение презентаций. Обучение на английском языке ведут опытные преподаватели из США. Программа предусматривает последовательный перевод на русский язык.

Самая компактная и эффективная образовательная программа в России в сфере инвестиций в коммерческую недвижимость.

Прохождение курса повысит доверие со



стороны клиентов и уровень обоснованности принимаемых инвестиционных решений.

Для получения степени ССИМ необходимо пройти 6 этапов:

1. Курс СИ 101 “Финансовый анализ коммерческих инвестиций в недвижимость” 11-15.02.2014г.

Если Вас интересует данная программа, просим прислать заявку в форме гарантийного письма на участие в 1-м этапе обучения. После этого Вам будет выслан счёт.

Только студенты, прослушавшие курс СИ101 и успешно сдавшие экзамен, допускаются к следующим этапам. Стоимость курса для фирм-членов РГР составляет 55.000 р., для остальных – 60.000 р.

2. Курс СИ 102 “Анализ рынка при инвестициях в коммерческую недвижимость” (5 полных рабочих дней).

3. Курс СИ 103 “Анализ аренды при инвестициях в коммерческую недвижимость” (5 полных рабочих дней).

4. Курс СИ 104 “Анализ инвестиций в коммерческую недвижимость” (5 полных рабочих дней).

5. Написание итоговой работы по управлению инвестициями.

6. Комплексный экзамен по материалам всех 4 курсов.

Степень ССИМ - это не только принадлежность к элитарному клубу профессионалов, работающих в крупных инвестиционных компаниях, но и получение самой точной экспертной информации о состоянии рынка инвестиций в сфере недвижимости.

Вы станете членами развитой системы обмена данными, используя которую, специалисты ССИМ успешно осуществляют ежегодно более 50 000 операций, объем которых превышает 100 миллиардов долларов.

Наши контакты:

Телефоны: +7(499) 261-96-80, +7(495)231-49-98

E-mail: education@rgr.ru, orgotdel@rgr.ru;

Нас можно найти в internet: www.realtor-ucheba.ru; www.rgr.ru

Адрес: 105005, Москва, ул. Радио,14 стр.1 (4 этаж, 404 комната).

[Российская Гильдия Риэлторов](http://www.rgr.ru)

Открыт прием заявок на Конкурс Российской Гильдии Риэлторов - Профессиональное признание 2014



Уважаемые коллеги !

Конкурс «Профессиональное признание» 2014 открыт!

Ждем ваши заявки. Подробная информация на сайте РГР, в разделе ["Профессиональное признание"](#)

Пресс-служба [Российской Гильдии Риэлторов](#)

Рязань: День Риэлтора празднуют с размахом



В честь Дня Риэлтора в Рязани проходит «Ярмарка Недвижимости и Ипотеки».

Рязанцы приняли участие в праздновании Дня риэлтора 26 февраля. По случаю праздника в концертно-банкетном зале «Москва» торгово-развлекательного центра «Премьер» проходила «Ярмарка Недвижимости и Ипотеки». Во время её работы, с 12.00 до 17.00, все желающие имели возможность прояснить для себя массу вопросов о довольно обширном на сегодняшний день рынке недвижимости Рязани.

Ярмарка коснулась всех проблем, волнующих потребителя в этой сфере: какой застройщик надёжнее, в каком банке ниже ставка, как



купить квартиру дешевле, как лучше оформить страховку. Такой широкий тематический охват стал возможен благодаря организатору - Рязанской Палате Недвижимости. Именно она собрала на одной ярмарке лучшие сертифицированные компании города, которые абсолютно бесплатно консультируют всех желающих. Благодаря её же усилиям на ярмарке можно познакомиться с наиболее перспективными ипотечными программами ведущих банков страны, а также увидеть презентации услуг региональных застройщиков и страховщиков.

Праздник проходил в обычном для ярмарок формате, когда каждый участник демонстрировал на отведённых ему стендах и стойках информацию о своей продукции и работал экскурсоводом по собственной мини-выставке. Вместе с тем запланированы и интересные, предназначенные сразу для всех гостей праздника выступления, посвящённые рынку риэлторских услуг в Рязани.

С полной уверенностью можно сказать, что все рязанцы, которые решили примкнуть к празднованию Дня риэлтора, потратили своё время не зря. Пусть многочисленные сведения о недвижимости Рязани и не пригодятся им в течение ближайшей недели, жизнь всё-таки не стоит на месте, и круговорот жильцов в Рязани не прекращается. Постоянно кто-то обособляется от родителей, переезжает из другого города, у кого-то намечается пополнение семейства, а значит, жилищный вопрос продолжает оставаться актуальным. И чтобы правильно сориентироваться в многочисленных предложениях жилья в Рязани, характеризующихся, к тому же, большим количеством новостроек, погружение в тему требуется глубокое. Так что информация о рязанском рынке недвижимости пригодится если не сегодня, так завтра обязательно.

Также гости праздника получили вполне конкретный и осязаемый бонус - купоны на скидки от риэлторских компаний, входящих в Рязанскую Палату Недвижимости. Кроме того, участники Ярмарки приготовили весёлые конкурсы для всех желающих и даже показ мод.

В качестве продолжения празднования Дня риэлтора 27 февраля с 11.00 до 16.00 в конгресс-отеле «Форум» («Успенский зал») прошёл круглый стол для директоров рязанских агентств недвижимости и презентация

программы «R-SLON».

Праздник завершился Гала-ужином в Банкет-холле «Виктори», где 28 февраля подведены итоги ежегодной премии "Признание профессионалов 2014", а также будет назван победитель в интернет голосовании <http://rzn-realty.ru/vote/>

Организатор Ярмарки - Рязанская Палата Недвижимости — некоммерческая организация в Рязани, чья деятельность направлена на объединение риэлторов для более эффективной работы, осуществление контроля над соблюдением правовых и этических норм ее участников при работе с клиентами и партнерами, на развитие эффективных партнерских отношений с ипотечными банками, страховыми компаниями, застройщиками для наиболее полного удовлетворения потребностей своих клиентов.

[Пресс-служба Рязанской Палаты Недвижимости](#)

Союз риэлторов Барнаула и Алтайского края: новые условия сотрудничества



СРО НП «Союз риэлторов Барнаула и Алтайского края» и крупнейшая строительная компания Сибири СП ООО "Сибкадемстрой" во время специального круглого стола "Эффективное взаимодействие застройщика и агентств недвижимости" заключили выгодное для обеих сторон соглашение о долгосрочном сотрудничестве.

По статистике около 25% всех покупателей квартир в Новосибирске – приезжие. Традиционно в этом списке лидируют жители Алтайского края и города Барнаула. Чтобы



потенциальному покупателю было максимально удобно купить недвижимость в Новосибирске, и было подписано соглашение, регламентирующее деятельность застройщика и агентств недвижимости, входящих в Союз риэлторов Барнаула и Алтайского края. Согласно документу, агентство недвижимости при наличии договора на оказание услуг с СП ООО "Сибкадемстрой" не имеет права брать с клиента комиссионное вознаграждение. "Подписав это соглашение, теперь каждый человек может прийти в агентство недвижимости, которое является членом Союза риэлторов Барнаула и Алтайского края и без оплаты дополнительной комиссии приобрести квартиру в городе Новосибирске. СП "Сибкадемстрой" само будет выплачивать вознаграждение партнерам. Барнаул – первая площадка, где мы начинаем применять наш опыт взаимодействия с региональными профессиональными организациями риэлторов из других регионов - партнерами компании. Совместная деятельность с Союзом риэлторов Барнаула и Алтайского края приведет нас к высоким результатам в 2014 году, а самое главное – упростит жизнь покупателям, решившим купить недвижимость в Новосибирске", – рассказал руководитель отдела маркетинга и продаж СП "Сибкадемстрой" Денис Гузенко.

Прозрачные, но строгие условия работы с компанией закреплены регламентом, который был разработан сотрудниками "Сибкадемстроя" совместно с представителями Новосибирской ассоциации риэлторов. Теперь этот опыт будет освоен и применен на практике крупнейшими агентствами недвижимости Алтая. В партнерские отношения между сибирским застройщиком и риэлторами края следует отнести единое условие для продажи квартир, отсутствие теневых схем реализации, равные возможности для всех агентств недвижимости. В выигрыше остается покупатель, так как приобретает жилье по единым ценам, в строгом соответствии с федеральным законом, при помощи профессиональных услуг риэлторов, которые прошли обучение и аттестацию.

Президент Союза риэлторов Барнаула и Алтайского края **Ирина Снитко** рассказала, что на сегодняшний день нельзя не замечать

большой спрос на приобретение объектов недвижимости в г. Новосибирске у жителей Барнаула и не откликнуться на потребность наших клиентов. Спасибо СП "Сибкадемстрой" за оказанное доверие. Теперь благодаря заключенному соглашению мы можем предложить жителям Алтайского края комплексную качественную услугу: - не только продать жилье в Барнауле, но и помочь купить себе квартиру в Новосибирске, своим детям, которые поступили в вузы г. Новосибирска, заблаговременно решить жилищный вопрос при переезде, смене места жительства.

После заключения соглашения, мы можем предложить жителям Барнаула не только определиться с выбором новостройки в городе Новосибирске, уточнить актуальные предложения, забронировать квартиру, но и оформить в своем родном городе кредитную заявку для оформления ипотеки, получить положительное решение банков – партнеров Союза риэлторов Барнаула и Алтайского края и строительной компании «Сибкадемстрой» - Сбербанк России и Банка ВТБ 24, дистанционно согласовать все существенные условия договора долевого участия.

Через сотрудничество с компанией «Сибкадемстрой» мы попытаемся донести, что риэлторы, застройщики и банки звенья одной цепочки и у нас одни общие цели и задачи обеспечить клиенту комплексную качественную услугу и защиту их интересов при решении жилищного вопроса.

Подписание данного документа – огромный шаг в сотрудничестве между сибирским строительным гигантом и профессиональными риэлторами Алтайского края. Партнерские отношения позволят сделать максимально открытыми схемы приобретения недвижимости для жителей Алтая и позволят выйти отношениям риэлторов и застройщиков на новый качественный уровень - отметил присутствующий на подписании соглашения начальник отдела по работе с партнерами Алтайского отделения Сбербанка России Сергей Буянов.

Начальник отдела ипотечного кредитования на Павловском тракте Сибирского Банка ВТБ24 Марина Сафронова ознакомила присутствующих с технологией межрегиональных сделок, схемой оформления



кредитной заявки в г. Барнауле, подписанием кредитного договора и согласования условий договора долевого участия при покупке квартиры в иных регионах России жителями Барнаула и отметила важность и перспективы подписания данного соглашения.

"Компания "Сибкадемстрой" предоставляет нам возможность посмотреть, как можно работать по новым современным технологиям и предлагает не только сотрудничество в направлении реализации своих объектов недвижимости, но и проводит обучение, мастер – классы, организует экскурсии по объектам застройщика, что дает возможность нам, алтайским риэлторам, не только расширить свой кругозор, но и набраться опыта", – отметила руководитель проекта корпоративного развития ООО "Перспектив-недвижимость" Марина Ракина.

[Пресс-служба СРО НП «Союз риэлторов Барнаула и Алтайского края»](#)

Российский город будущего: акценты расставлены



Рост и развитие современного города и города будущего базируется на принципах нового урбанизма - это четко налаженные коммуникации, развитая инфраструктура, пешеходная доступность, соединенность, многофункциональность и разнообразие, качественная архитектура и городское планирование.

Эти и другие вопросы развития города участники IX Международного Камского форума профессионалов рынка недвижимости обсудили на Диалог-ринге «Город для людей. Люди для города».

Председатель комитета по аналитике НП «РГР. Пермский край» Эльвира Епишина озвучила данные Пермьстата по вводу жилья: Пермский край по итогам 2013 года достиг одного миллиона квадратных метров, из них 48% — это доля индивидуального жилищного строительства (ИЖС). В Перми в эксплуатацию введено 515 тыс. квадратных метров, из них

394,3 кв. м. — МКЖ, 121,5 кв. м. – ИЖС. Таким образом, тема индивидуального строительства в городском пространстве весьма актуальна, и на дискуссионной площадке она стала одной из самых обсуждаемых. В частности, генеральный директор ОАО «Камская долина» Андрей Гладиков заострил внимание на качестве инженерных коммуникаций в частных домах. «Большие объемы ввода жилья, в том числе индивидуального, не должны нас заставить забыть о том, что мы живем в XXI веке», — акцентировал внимание Андрей Владиславович. По его словам, от общих объемов надо переходить к тому гарантированному качеству жизни на территории, которое должна задавать власть: должны быть полноценные программы по развитию инженерной инфраструктуры, разбитые по годам, с объемами подключения, с объемами вновь вводимых мощностей, после этого к ним можно будет привязаться и по объемам строительства, как индивидуального, так и многоквартирного.

Депутат Законодательного собрания Олег Жданов обозначил тему невведенного жилья в ИЖС, полного невнимания власти к развитию таких территорий. «Более 200 населенных пунктов в крае развиваются абсолютно бессистемно, проекты планировок территорий в очередной раз перенесены на год. Мы рождаем массу неблагоустроенных и необеспеченных социальной инфраструктурой населенных пунктов, абсолютно непонятный и непрогнозируемый каркас расселения. При этом мы понимаем, что люди, преодолевшие определенный порог финансовой достаточности, все равно будут искать варианты собственного жилья», — высказался депутат. Генеральный директор ОАО «СтройПанельКомплект» Виктор Суетин отметил, что пройденный факт его интересует меньше, больше напрягают последующие годы. «Ситуация станет плачевной, если мы не будем вводить в оборот столько, сколько из него выводится. Обращаясь к городским и краевым властям, губернатору, призываю на данную проблему обратить внимание», — добавил Виктор Петрович. Он также подчеркнул, что строительство – колоссальное хозяйство, его невозможно вести без какой-либо работы администрации, это самая зависимая в народном хозяйстве отрасль. Бизнес готов вкладываться и реализовывать социальные



программы, только должна быть преемственность власти и правила игры не должны меняться хотя бы в течение периода реализации проекта.

Заместитель главы администрации города Перми Виктор Агеев честно признал: градостроительная политика, реализуемая в Перми в недавнем прошлом, не была направлена на формирование того пресловутого миллиона квадратных метров жилья.

«Проводилась четкая политика развития застроенных территорий, строительства достаточно дорогой типологии жилья, которая активно навязывалась застройщикам. Таким образом, площадки под массовую застройку давно не формировались. Благо, что это осознано, и внесены изменения в генплан, которые, как известно, массовую застройку все-таки предполагают», - высказался чиновник.

Виктор Суетин в свете освоения новых земель также подметил и еще один существенный момент. «Пермский край, безусловно, может «переварить» и 1,5 миллиона квадратных метров, если каким-то образом будет стимулироваться спрос». Другими словами, жилье построят, если его будут покупать.

При обсуждении темы освоения земель в пригороде Перми, в частности, на примере проекта застройки Бахаревки, на первое место выходят транспортные вопросы, и дискуссия на Камском форуме не стала тому исключением.

Руководитель Пермской дирекции дорожного движения Максим Кис отметил, что реализация подобных проектов, помимо усугубления дорожной ситуации при движении к центру города, повысит площадь улично-дорожной сети и снизит уровень содержания дорог, а это скажется на всем – от снегоуборки до состояния асфальта. Путь решения видится в принципе смешанного использования территории. В настоящее время, когда основные рабочие места уже не в сфере промышленности, комплексное освоение территории предполагает хотя бы какой-то баланс между рабочими местами и местом жительства. Таким образом, у нас сокращается явление, когда жители спальных районов утром массово едут на работу, вечером - обратно.

Тематическая секция «Девелопмент торговой и складской недвижимости» затронула проблем инвестиционной привлекательности пермского региона, взаимодействия между арендаторами

и собственниками недвижимости, девелопмента и редевелопмента объектов коммерческой недвижимости. По данным ведущего аналитика ООО «Аналитический центр «КД консалтинг» Надежды Тищенко, сегмент торговой недвижимости в Перми за последний год показал хорошие результаты. «За последние 9 лет он составил порядка 123 тыс. кв. метров, – рассказала эксперт. – Если ещё в 2012 г. активность рынка инвестиционных проектов в сфере коммерческой недвижимости наблюдалась больше на стадии проектирования и идей, то сейчас повышается активность на стадии реализации проектов коммерческой недвижимости. В 2014 г. на пермском рынке заявлены к открытию 12 торговых/торгово-развлекательных центров. Таким образом, при условии соблюдения планируемых сроков сдачи в эксплуатацию пермский рынок коммерческой недвижимости в этом году может пополниться торговыми площадями почти на 160 тыс. кв. метров».

На сегодняшний день города-миллионники остаются приоритетными для развития международных операторов торговли. Город Пермь для открытия сетевых магазинов рассматривают «Ашан», «Икеа», «О'Кей», ГК «Ташир», NormanAssetManagement, «Карусель», LeroyMerlin, «Строительный двор», «Азбука вкуса» и другие. Но основной проблемой для появления их на пермском рынке остаётся выбор земельного участка для строительства собственных объектов или готового помещения под торговлю, а также отсутствие качественных складских помещений и логистических центров.

Выход из кризиса складской логистики участники форума видят в привлечении крупных опытных федеральных игроков, которые смогут быстро удовлетворить растущую потребность и повысить уровень логистики в крае; строительстве складов под конкретного заказчика, а также в объединении усилий девелоперов и экспертов-логистов.

Тематика секции по загородной недвижимости была определена как «Спрос и предложение. Прогрессивные концепции малоэтажного девелопмента». В ходе дискуссии эксперты секции пришли к выводу, развитие рынка малоэтажного жилья упирается в отсутствие инфраструктуры, адекватных спросу девелоперских концепций и грамотной организации строительного процесса.



Конференция «Изменения в оценочной деятельности и их влияние на работу кредитных организаций» стала значимым событием на пути формирования цивилизованных отношений между оценщиками и банками. Впервые в открытом диалоге были озвучены основные проблемы и спорные вопросы. Шарипов Тимур Рамзеевич, генеральный директор ЗАО «Пермский центр оценки», четко обозначил основные проблемы: отсутствие единых требований по оформлению отчета об оценке для целей залога, присутствие в ряде банков прямого указания на методы оценки и значение величин, которые должен использовать оценщик, «навязывание» банком своего мнения о стоимости объекта оценки. Разрешение этих проблем участники конференции видят создании различных комиссий по обсуждению путей решения данных проблем, а также создании единой ценовой карты объектов недвижимости.

Традиционно мероприятие завершилось торжественной церемонией награждения победителей ежегодного конкурса инноваций и достижений в сфере недвижимости и строительства «Грани успеха». На конкурс поступило 46 заявок от 24 компаний, участников НП «РГР. Пермский край».

По итогам IX Международного Камского форума профессионалов рынка недвижимости и инвестиций готовится меморандум, который будет передан в администрацию города Перми и правительство Пермского края для выработки востребованных рынком новых решений.

С подробными материалами и презентациями докладов можно ознакомиться на сайте www.kamskiy-forum.ru

Исполнительный комитет IX Международного Камского форума профессионалов рынка недвижимости, строительства и инвестиций

[Источник: РГР](#)

Эксперты ДГР выступили в прямом эфире Приморского телевидения

14 февраля Владимир Каплинский (Президент ДГР) и Александр Бордюг (руководитель Органа по сертификации ДГР) приняли участие в передаче «Алло,



студия» Приморского телевидения «ОТВ-Прим».

Эксперты ответили в прямом эфире на вопросы ведущей программы и дозвонившихся граждан. Затронутые темы касались общей ситуации рынка недвижимости региона и Владивостока в частности, в том числе строительства и регистрационных действий.

[Дальневосточная Гильдия Риэлторов](#)

В Петербурге риэлторы отметили свой профессиональный праздник



14 февраля в Санкт-Петербурге специалисты по недвижимости отпраздновали свой профессиональный праздник «ДЕНЬ РИЭЛТОРА», организатором которого выступила Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Этот профессиональный праздник уже стал доброй традицией.

Участников мероприятия порадовала насыщенная деловая программа. Это мастер-классы Виноградова Валерия Николаевича, президент-электа РГР на тему: «Карьера риэлтора-краткий путь к богатству или длинная дорога в никуда?», Гусева Алексея Владимировича, руководителя института менеджмента REALIST на тему: «Личная стратегия успеха риэлтора в меняющемся мире» и Пилипченко Анастасии Захариевны, ведущего



специалиста ООО «ЮРИСТ» на тему: «История личного успеха».

Риэлторские поединки в этом году прошли в юмористическом ключе, их провела Михайлова Ирина Николаевна, менеджер по персоналу ООО «Юрист». Эксклюзивные объекты недвижимости представили компании «Итака» и «НЕВСКИЙ ПРОСТОР». Круглый стол на тему: «Оптимизация риэлторских договоров» провели Гиновкер Александр Менделевич, председатель комиссии по правам потребителей и профессиональной этике АРСР, генеральный директор АН «НЕВСКИЙ ПРОСТОР» и Слободянюк Сергей Васильевич, председатель комитета по правовым вопросам АРСР, президент ООО «Адвокат-Недвижимость».

Круглый стол «Повышение доходности риэлторского бизнеса» провел Загоровский Юрий Дарьевич, президент АРСР, президент ГК «Дарко». Здесь выступили Дьячков Фёдор Васильевич, президент-элект АРСР, исполнительный директор ООО «Александр-Недвижимость» и Горский Игорь Анатольевич, председатель комитета по коммерческой недвижимости РГР, председатель комитета по сотрудничеству с застройщиками и девелоперами АРСР.

Отметим, что участники мероприятия могли посетить любую секцию совершенно бесплатно. В «ДЕНЬ РИЭЛТОРА» специалистам по недвижимости была предоставлена уникальная возможность пройти экспресс-аттестацию, результаты которой стали известны в этот же день. Всего аттестацию прошли около 200 человек.

Для представителей СМИ прошёл брифинг

с участием представителей фирм-членов Ассоциации риэлторов и генерального партнёра Банка ВТБ 24 (ЗАО) на тему: «Валюта растёт – рынок недвижимости страдает или выигрывает?»

В рамках официальной части мероприятия состоялась конференция на тему: «Современный рынок недвижимости: проблемы и перспективы развития».

В конференции приняли участие: президент АРСР Загоровский Ю.Д., президент-элект РГР Виноградов В.Н., начальник Управления (агентства) недвижимого имущества Московского района КУГИ Санкт-Петербурга Щукина И.В., зам.руководителя Управления Росреестра по Санкт-Петербургу Никитин С.В., начальник Юридического Управления КЗРиЗ Санкт-Петербурга Матвеева Т.Б., президент Нотариальной палаты Санкт-Петербурга Герасименко П.В., эксперт по работе с партнерами филиала Банка ВТБ 24 (ЗАО) в Санкт-Петербурге Сергеева М.С, ведущий специалист сектора маркетинга Кредитно-инвестиционного департамента «Запсибкомбанк» (ОАО) Макейкина Ю.Н., председатель комитета по информационным технологиям АРСР, директор интернет-проекта БКН.РУ Лисин К.В.

Участники конференции представили актуальную информацию об изменениях в регистрации и учёте объектов недвижимости, о практике работы нотариата в связи с изменениями законодательства РФ, рассказали об истории возникновения праздника «ДЕНЬ РИЭЛТОРА», о базе недвижимости «БКН-профи», проинформировали о запуске нового сайта Ассоциации риэлторов СПб и ЛО.

По традиции, 40 лучших аттестованных специалистов по недвижимости сертифицированных фирм – членов АРСР по итогам 2013 года были награждены благодарностями за высокий профессионализм и качество оказания риэлторских услуг от администрации Санкт-Петербурга в лице КУГИ. А также Ассоциация риэлторов СПб и ЛО впервые в этом году удостоила дипломами и значками «лучших риэлторов».

Деловая программа завершилась мажорной нотой: АРСР провела лотерею среди всех зарегистрировавшихся участников «Дня риэлтора-2014» и разыграла 9 подарков, среди которых был сертификат на полугодовую



подписку от редакции журнала «Саморегулирование и бизнес».

В этом году «ДЕНЬ РИЭЛТОРА» собрал свыше 500 участников. Этот праздник стал ежегодным значимым событием в жизни петербургского рынка недвижимости. Участники мероприятия отметили, что профессиональный праздник помогает объединить всех специалистов риэлторского бизнеса и повысить статус профессии.

Информационным партнером выступила Гильдия риэлторов Московской области.

Помимо этого, в рамках профессионального праздника «ДЕНЬ РИЭЛТОРА» прошли бизнес-туры в офисах риэлторских компаний Санкт-Петербурга 11 февраля 2014 года.

Справка:

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области 8 лет назад впервые провела профессиональный праздник для специалистов по недвижимости в Северной столице. Риэлтор - профессия социально значимая. Именно специалист по недвижимости обслуживает важные в жизни интересы людей: помогает обрести свой дом, дарит радость и надежду на будущее! Потребители уже давно предпочитают работать с мастерами своего дела. Добросовестно выполняя свою работу профессиональный риэлтор вправе гордиться своей профессией!

Надеемся, что «День риэлтора» официально войдет в наш общероссийский календарь и станет значимым событием, как для рынка недвижимости, так и всей страны в целом. А проведение праздника на постоянной основе будет содействовать повышению престижа профессии «риэлтор», профессии универсальной, интересной, сложной и социально-ответственной. Наша задача – закрепить достигнутые результаты и уверенно двигаться дальше.

[Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской Области](#)

**Фонд «Жилище»
и Некоммерческое партнерство
«Омский союз риэлторов»
заключили соглашение о
сотрудничестве**

Фонд «Жилище» и НП «Омский союз риэлторов» подписали соглашение о

**стратегическом
партнерстве, цель
которого – объединение
усилий**



**предпринимательского сообщества
профессиональных участников Омского
рынка недвижимости и власти в целях
создания и реализации в регионе рынка
доступного жилья.**

В рамках соглашения планируется оказание взаимной экспертной, методической и консультационной помощи, обеспечение доступным и комфортным жильем граждан и создание благоприятных условий для привлечения частных инвестиций в сферу жилищного строительства.

«Мы готовы активно включиться в реализацию проектов Фонда "Жилище" и применять современные технологии в работе с клиентами и качественному их обслуживанию» - заявил президент «Омского союза риэлторов» Вячеслав Горюнов.

[Омский союз риэлторов](#)

Вместе мы – сила!

Предыстория такова: за неполные два месяца в Ангарске подожгли офисы трех агентств – членов Ангарской Гильдии Риэлторов.



2 декабря 2013 года практически полностью выгорел "Мэтр" в 86 квартале, где находится офис Ангарской Гильдии. В ночь с 11 на 12 января 2014 года были предприняты попытки сжечь офисы агентств недвижимости «Проспект» и «Крепость». Между двумя последними поджогами прошло от силы полчаса: как раз достаточно, чтобы преодолеть разделяющее их расстояние. Как утверждают полицейские, почерк поджигателей во всех трех случаях был одинаковым. Кроме этого, наблюдались неоднократные попытки вскрыть жалюзи на окнах агентств недвижимости АГР - "Империя жилья", "Крепость", и "Проспект". Причем показательно, что в первую очередь пострадали офисы именно тех агентств, директора которых занимают руководящие должности в Ангарской Гильдии Риэлторов. В АГР считают, что все эти события связаны с недобросовестной



конкуренцией. Разумеется, в сложившихся условиях

Российская Гильдия Риэлторов не могла безучастно взирать на происходящее, а потому реакция на «призыв о помощи», поступивший от имени Ангарской Гильдии Риэлторов, был почти мгновенным: для оказания помощи прибайкальским коллегам из Москвы в Иркутск направились Вице-президент РГР Константин Апрелев и Председатель Комитета РГР по совершенствованию нормативной базы Олег Самойлов.

Руководители Ангарской Гильдии Риэлторов и их «идейный вдохновитель» - экс-Вице-президент Иркутской Областной Гильдии Риэлторов, член Национального Совета РГР Жанна Нестерова отлично подготовились к визиту, поэтому программа пребывания представителей РГР в Ангарске была плотной и включила в себя целый ряд деловых встреч, интервью и выступлений. Своеобразным «гвоздем» всех мероприятий стал круглый стол 'От противостояния – к взаимному укреплению на благо горожан!', в роли модераторов которого выступили Олег Самойлов и Жанна Нестерова.

В работе круглого стола приняли участие: Константин Апрелев, Вице-президент РГР, Председатель Совета Торгово-Промышленной Палаты РФ по саморегулированию; Олег Самойлов, Председатель Комитета РГР по совершенствованию нормативной базы; Жанна Нестерова, член Национального совета РГР, Помощник Депутата Государственной Думы РФ Рутькова Е.А., Дмитрий Надымов, Депутат Думы Ангарского муниципального образования, фракция КПРФ; Анна Баранова, Вице-президент Ангарской Гильдии Риэлторов; Баир Орбодиев, Президент Гильдии Риэлторов Бурятии; Андрей Зимарев, Исполнительный директор Новосибирской Ассоциации Риэлторов; а также представители риэлторских организаций гг. Ангарск и Иркутск и представители населения города Ангарска.

Во вступительной части Анна Баранова осветила текущее положение дел в риэлторском бизнесе Ангарска. Выступивший далее Дмитрий Надымов отметил роль профессионального риэлторского сообщества в решении жилищных задач жителей Ангарска и выразил поддержку процессам становления цивилизованного рынка риэлторских услуг. Также Дмитрий Надымов

подчеркнул, что органы власти и местного самоуправления всегда готовы к конструктивному диалогу с цивилизованным риэлторским сообществом.

Выступивший с емким и содержательным докладом Константин Апрелев подробно рассказал о деятельности и планах РГР по укреплению цивилизованного риэлторского бизнеса в России. Особое внимание в докладе Константина Апрелева было уделено деятельности Системы сертификации риэлторских услуг и развитию саморегулирования риэлторской отрасли.

Высокую заинтересованность собравшихся вызвали выступления гостей из регионов Сибири. Баир Орбодиев и Андрей Зимарев поделились опытом работы профессиональных объединений риэлторов в своих городах, отдельно остановившись на практиках обеспечения защиты прав потребителей риэлторских услуг.

В завершающей части круглого стола его участники ответили на вопросы и обсудили аспекты сотрудничества с представителем стратегического партнера РГР - Байкальского банка Сбербанка России.

После обсуждения животрепещущих вопросов участниками круглого стола была принята следующая резолюция:

РЕЗОЛЮЦИЯ

Круглого стола

«Риэлторы Ангарска:

от противостояния – к взаимному укреплению на благо горожан!»

Иркутская область, город Ангарск, 31 января 2014 года

Участники Круглого стола «Риэлторы Ангарска: от противостояния – к взаимному укреплению на благо горожан!» - представители органов законодательной власти Ангарского Муниципального образования, Некоммерческих Партнерств «Российская Гильдия Риэлторов», «Иркутская Областная Гильдия Риэлторов» и «Ангарская Гильдия Риэлторов», представители риэлторских организаций городов Ангарск и Иркутск, а также представители населения города Ангарска, заслушали и обсудили доклады и сообщения по проблемам развития цивилизованных отношений на рынке риэлторских услуг Российской Федерации, Иркутской области и города Ангарска.

Среди основных в рамках Круглого стола



рассмотрены вопросы:

- о текущем положении дел, сложившемся на рынке риэлторских услуг Ангарска;
- о роли цивилизованного риэлторского сообщества в решении жилищных задач жителей Иркутской области;
- о деятельности и планах Российской Гильдии Риэлторов по укреплению цивилизованного риэлторского бизнеса в России;
- о практике работы профессиональных объединений риэлторов в различных регионах России, в том числе – об опыте обеспечения защиты прав потребителей риэлторских услуг.

В ходе Круглого стола было неоднократно подчеркнуто, что рынок недвижимости с каждым годом становится все более значимым элементом экономики страны и Иркутской области. Кроме того, именно устойчивость функционирования рынка недвижимости является одной из основ социальной стабильности. Однако современное состояние рынка недвижимости Иркутского региона не отвечает признакам цивилизованности.

Поскольку Иркутская область располагает уникальными природными ресурсами и земельными угодьями, неквалифицированная работа с этими активами может нанести тяжелый удар по экономике России в целом.

Также было отмечено, что в общероссийском формате все основные предпосылки, необходимые для закрепления цивилизованных правоотношений на рынке недвижимости, созданы: уже более 20 лет успешно работает авторитетное профессиональное объединение специалистов рынка недвижимости – Российская Гильдия Риэлторов. Более 10 лет в стране действует Система сертификации риэлторских услуг, одним из ключевых требований которой является обязательное страхование риэлторами своей профессиональной ответственности перед клиентами. Реализуются программы профессионального обучения и регулярного контроля квалификации риэлторов. Непосредственно в Иркутской области не первый год функционирует Областная Гильдия Риэлторов, ключевой задачей которой является распространение в регионе тех положительных практик, которые доказали свою эффективность во многих областях России.

Было обращено особое внимание на то, что

даже несмотря на текущее отсутствие в России закона о риэлторской деятельности на уровне Ангарского Муниципального образования властями могли бы быть предприняты шаги, направленные на поддержку цивилизованного риэлторского бизнеса. Однако для того, чтобы это стало возможным, как законодательным, так и исполнительным органам власти необходимо четко понимать, кто именно может квалифицированно и ответственно представлять интересы риэлторского сообщества и с кем имеет смысл вести полноценный диалог. Очевидным кандидатом на роль представителя интересов риэлторского сообщества в городе Ангарске является региональный член РГР - Ангарская Гильдия Риэлторов. В связи с этим, участники Круглого стола призывают всех профессиональных участников ангарского рынка недвижимости приложить усилия для развития профессионального объединения своего региона и инструментов, обеспечивающих установление цивилизованных отношений на рынке недвижимости, в частности – Системы сертификации риэлторских услуг. Также была отмечена необходимость развития риэлторской отрасли на базе передовых практик саморегулирования.

Отдельное внимание было обращено на ситуацию, сложившуюся на рынке риэлторских услуг Ангарска, основными проявлениями которой стали многочисленные случаи поджогов офисов организаций – членов Некоммерческого Партнерства «Ангарская Гильдия Риэлторов». Участники Круглого стола выразили поддержку деятельности Некоммерческого Партнерства «Ангарская Гильдия Риэлторов», признав ее, с учетом сложившейся ситуации, проявлением высокого уровня общественного сознания и социальной ответственности перед жителями города Ангарска.

По итогам Круглого стола были приняты следующие предложения:

1. С учетом ситуации, сложившейся на рынке риэлторских услуг города Ангарска, заявить о недопустимости методов деятельности, лежащих вне правового поля, и обратиться к Прокурору Иркутской области с просьбой принять расследование состоявшихся случаев поджога под свой непосредственный контроль.

2. Призвать всех участников риэлторского бизнеса Иркутской области к созданию



широкой коалиции в рамках региональных профессиональных объединений – членов РГР, и совместному внедрению передовых инструментов профессиональной деятельности, обеспечивающих развитие цивилизованных отношений на рынке недвижимости, в частности – Системы сертификации риэлторских услуг.

3. Сформировать из числа членов Некоммерческого Партнерства «Ангарская Гильдия Риэлторов» рабочую группу по разработке предложений, направленных на совершенствование нормативного и административного регулирования деятельности профессиональных участников рынка недвижимости Ангарска; предложения, подготовленные рабочей группой, передать на рассмотрение в Думу Ангарского муниципального образования.

4. Направить настоящую Резолюцию в Комитет Государственной Думы РФ по вопросам собственности, Правительство Иркутской области, Комитет по собственности и экономической политике Законодательного Собрания Иркутской области, Прокуратуру Иркутской области, Администрацию Ангарского Муниципального образования, Управление МВД по городу Ангарску, в средства массовой информации.

5. Выразить от имени участников Круглого стола благодарность Иркутскому Областному отделению Политической партии «Коммунистическая Партия Российской Федерации» за заботу о социальной защите населения Иркутской области, а также за неравнодушие к проблемам построения цивилизованных отношений на рынке недвижимости Иркутской области.

Источник: РГР

Президент ДГР принял участие в заседании Бизнес-клуба «Диалоги»



Владивосток, 30 января, Владимир

Каплинский (президент Дальневосточной гильдии риэлторов, вице-президент Российской гильдии риэлторов) принял участие в очередном заседании Бизнес-клуба «Диалоги». Тема - «Государственно-частное партнёрство и перспективы его развития»...



В ходе мероприятия участники смогли получить представление о примерах государственно-частного партнёрства, а также задать интересующие их вопросы спикерам заседания: Бабиц Инесса Альбертовна (председатель БК «Диалоги»); Усольцев Василий Иванович (вице-губернатор Приморского края; Таланцев Владимир Иванович (к.э.н., заслуженный экономист РФ, почетный работник антимонопольных органов, руководитель Приморского УФАС 1991-2010, профессор кафедры Государственного и муниципального управления Школы экономики и менеджмента ДВФУ); Поличка Максим Анатольевич (Директор НП «Дальневосточный центр инноваций социальной сферы»); Гевин Стодарт (директор международной аудиторской и консалтинговой компании «Moore Stephens», Соединённое Королевство Великобритании).

В частности, после доклада Василия Усольцева, Владимир Каплинский подверг критике реализацию закона о выделении земли гражданам в нашем крае и спросил его про стратегию развития региона в целом. Василий Иванович согласился с Владимиром Александровичем, что популизма, вопросов и нареканий в реализации этого закона еще много! Что касается стратегии развития края, то ее нет, ждут программу социально-экономического развития «сверху», после чего, будут разрабатывать свою!

Дальневосточная гильдия риэлторов



Президент ДФР принял участие в Конференции по недвижимости Сбербанка



Владимир Каплинский принял участие в Конференции по недвижимости Сбербанка TOP-400 «Инновации рынка недвижимости», которая прошла 04-07 февраля в г. Кемер (Турция). В мероприятие приняло участие более 400 человек: руководители линейных направлений банка, ведущих девелоперских, строительных и риэлторских компаний России.

Участники смогли узнать об инновационных технологиях и увидеть лучшие практики от лидеров рынка недвижимости. Узнать, как увеличить объем бизнеса со Сбербанком. Узнать, что ждет рынок ипотеки, и какие продуктовые предложения готовит Сбербанк в 2014 году. Наладить уникальные деловые связи с ключевыми застройщиками и агентствами недвижимости России. Получить полезные знания от ведущего бизнес-тренера России - Радислава Гандапаса.

Отрадно отметить и тот факт, что от Приморского края в данной Конференции также приняли участие наши коллеги с агентства недвижимости «Аском» (г. Владивосток).

Сайт Конференции - sberbank-realestate.ru

[Дальневосточная гильдия риэлторов](#)



Поздравления с ДНЁМ РИЭЛТОРА!



*Председатель Комитета по управлению
городским имуществом
Смирнова Мария Константиновна*

От имени Комитета по управлению городским имуществом и от себя лично поздравляю всех риэлторов с профессиональным праздником – Днем Риэлтора! Если задуматься, кто такой риэлтор? Формально риэлтором принято называть агента по продаже недвижимости. Но, в первую очередь, риэлтор это тот, кто помогает людям обрести свой дом, дарит радость и надежду на будущее.

Для нашей страны данная профессия является достаточно молодой. Но уже сейчас можно с уверенностью сказать, что специалисты этой сферы внесли большой вклад в становление и развитие российского цивилизованного рынка недвижимости. И сегодня современные риэлторы готовы и дальше реализовывать самые приоритетные и масштабные задачи благодаря свойственным им целеустремленности, энергии, опыту!

Искренне желаю всем представителям этой важной профессии дальнейших успехов, процветания бизнеса, блестящих побед, новых и интересных идей! Мы ценим ваш профессионализм, ваш труд и стремление к самосовершенствованию.



С праздником вас,
удачных вам сделок и
благодарных клиентов!

*Председатель Комитета по
земельным ресурсам и
землеустройству Санкт-
Петербурга*

Поздравляю вас с профессиональным праздником! Приятно, что у специалистов по недвижимости появился



еще один прекрасный повод гордиться своим призванием - статусом риэлтора, знающего о сфере недвижимости все. Вы стали неотъемлемой частью и главной движущей силой этого рынка. Его становление и развитие – это ваша заслуга. И хорошо, что ряды профессиональных риэлторов постоянно пополняются.

Желаю вам, чтобы для рынка недвижимости как можно быстрее наступил этап прогнозируемого развития. Постоянного вам стремления к профессиональному совершенствованию, терпения, здоровья и успехов! Лояльных клиентов, надежных партнеров и интересных проектов.



Директор филиала ФГБУ «ФКП Росреестра» по Санкт-Петербургу **Пильдес Даниил Анатольевич**

Филиал федерального государственного бюджетного учреждения «Федеральная кадастровая палата Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии» по Санкт-Петербургу поздравляет всех членов Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области с Днем риэлтора! Желаем эффективной работы по развитию рынка недвижимости, положительной динамики, чистоты сделок, стабильного бизнеса и устойчивых партнерских отношений с органами государственной власти, осуществляющими учетно-регистрационные действия.

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

24 января 2014г. в Оренбурге состоялся Первый Оренбургский региональный культурный форум

Ресурс регионального развития
«Культура по сути, - это свод нравственных, моральных, этических ценностей,



составляющих основу национальной самобытности, один из ключевых символов российской государственности и исторической преемственности, то, что объединяет нас с другими странами и народами мира»

В.В. Путин

24 января 2014г. в Оренбурге состоялся Первый Оренбургский региональный культурный форум. В качестве ключевого направления работы форума была принята тема «Культура как ресурс регионального развития». В работе форума приняла участие Президент РГР Анна Лупашко, а также Президент Оренбургской ассоциации риэлторов Милана Левченко.

Участниками форума стали представители государственных и муниципальных органов исполнительной и законодательной власти, профессионального творческого сообщества, социально-ответственного бизнеса, работники учреждений культуры всех форм собственности, представители неполитических общественных организаций, союзов и движений, научные и общественные деятели.

В приветственном слове к гостям и участникам форума губернатор Оренбургской области Юрий Берг отметил, что Оренбуржье и культура – понятия неразрывно связанные между собой уже не одно столетие. И это не требует дополнительных доказательств. Достаточно вспомнить всего несколько имен славных сынов нашего отечества: Пушкин, Даль, Карамзин, Толстой, Шевченко, Муса Джалиль, Ростропович.

Министр культуры и внешних связей Оренбургской области Виктор Шориков отметил, что проведение Года культуры действительно станет знаковым для повышения и укрепления роли, которую культура призвана играть в жизни нашего общества. Нам обязательно нужно идти вперед, формировать современные культурные стандарты, усваивать новый опыт, – сказал он.

Председатель отраслевого отделения по недвижимости Общероссийской Общественной Организации «Деловая Россия», Президент Российской Гильдии Риэлторов Анна Лупашко,



обращаясь к собравшимся, отметила: «Модернизация в Оренбургской области пройдет в три раза быстрее, так как здесь идет настоящая культурная революция».

Одна из главных рекомендаций Первого Оренбургского регионального форума - укрепление связей между учреждениями культуры и некоммерческими общественными организациями. В рамках реализации этой задачи, при поддержке отраслевого отделения по недвижимости общероссийской общественной организации «Деловая Россия», инвестиционно - риэлторской компании «МИЛАНА», ученик 4 класса детской школы искусств г Бузлук Лев Давыдов примет участие в Российском этапе международного фестиваля «Дитя Вселенной» в г. Москва, 11 апреля 2014г. (благотворительная программа международного форума TREFI) и финале фестиваля, в г Канны (Франция).

[Российская Гильдия Риэлторов](#)

Президент Российской Гильдии Риэлторов Лупашко Анна Ивановна поздравляет с Днем риэлтора



*Лупашко Анна Ивановна,
Президент Российской
Гильдии Риэлторов*

**С Днем риэлтора!
Уважаемые коллеги!**

От всей души поздравляю вас с Днем риэлтора! Мы многое сделали для того, чтобы общество осознало большую социальную

значимость нашей деятельности, и продолжаем работать над повышением престижности нашей профессии. Профессиональный риэлтор помогает людям улучшать свои жилищные условия, поэтому наш бизнес всегда был социально ориентированным!

Российский риэлтор, член РГР, работающий в сертифицированном агентстве сегодня предлагает весь комплекс качественных услуг на рынке операций с недвижимостью, позволяет гражданам чувствовать себя комфортно и безопасно. Но главное, чем мы можем особенно гордиться, – работа риэлтора стала необходимой людям и в столицах, и в отдаленных населенных пунктах. Сегодня

очень многие потребители не решаются самостоятельно осуществить ту или иную сделку с недвижимостью, а обращаются в риэлторские компании. Значит - нам доверяют!

При этом рынок недвижимости является одной из существенных составляющих экономической системы РФ. Уровень развития этого рынка в целом является одним из важнейших факторов экономического благополучия города, региона, страны.

День Риэлтора - значимое событие в жизни российского рынка недвижимости и риэлторского сообщества. Региональные Ассоциации РГР проводят в этот день самые разные мероприятия от деловых до торжественных: бизнес-туры, круглые-столы, конференции, награждение лучших риэлторов, благотворительные мероприятия, КВНЫ, спортивные мероприятия, риэлторские поединки, гала-концерты.

Профессиональный праздник помогает объединить всех специалистов риэлторского бизнеса, а также повысить статус профессии. Желаю вам успешного бизнеса, надежных партнеров и легких сделок.

*Анна Лупашко,
Президент Российской Гильдии Риэлторов
[Российская Гильдия Риэлторов](#)*

С 28 февраля по 1 марта 2014 года прошел I Форум недвижимости «Калужская недвижимость. Перемены к лучшему»



Организаторы Форума и Выставки недвижимости - Калужская областная Палата недвижимости и рекламное агентство «СМАРТ». Сайт Форума: www.kafor.ru

В Форуме и Выставке участвовали такие организации, как: ВТБ, Сбербанк, Газпромбанк, Связь-банк, Россельхозбанк, СОГАЗ, СУ-155,



"Кошелев- проект", "Комфорт- парк" и т.д.

Цель форума: Создать в городе новый тренд на стимулирование улучшения своих жилищных условий. Для этой цели участники рынка: застройщики, банки, агентства недвижимости и т.д. должны объединиться этой идеей и с помощью специалистов маркетинга, рекламы, психологов, новых идей и технологий разработать и создать новые мотивации для людей на рынке недвижимости Калуги – по сути, создавая новую историю рынка недвижимости Калуги.

В рамках Форума будет проведена Выставка и Круглый стол «Калужская недвижимость. Перемены к лучшему» с участием ведущих специалистов в области недвижимости - представителей застройщиков, агентств недвижимости, банков и тематических изданий. Домбровский Михаил Владимирович Президент Калужской областной Палаты недвижимости, Член Национального Совета Российской Гильдии риэлторов, зам. ген. директора «Мир квартир. Недвижимость»

www.kafor.ru

Рынок жилья городов России в 2013 году: стабилизация после восстановления



Макроэкономические условия функционирования рынка жилой недвижимости в 2013 году.

Состояние рынка жилья в России в 2013 г. определялось двумя факторами: динамикой макроэкономических параметров и достигнутой стадией развития рынка (завершение послекризисного восстановления).

Первый фактор характеризовался стагнацией в экономике РФ, что в итоге вылилось в стабилизацию рынка жилья в большинстве городов. Второй привел в начале года к существенной разнонаправленности динамики цен и активности на рынках жилья отдельных городов, связанной с завершившимся в

предшествующем году послекризисным восстановлением в большинстве из них и продолжением этого процесса в остальных. Рост внутреннего валового продукта (ВВП) в РФ в 2013 году составил 1,4% (2010 год - 4,3%, 2011 год - 3,6%). Рост промпроизводства за год — близок к нулю (в 2012 году рост составил 2,6%). Добыча нефти за 8 месяцев увеличилась на 0,7%, газа — на 0,4%, угля — снизилась на 1,8%. При этом в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды сжатие сектора составило 0,9%.

Оборот розничной торговли в январе-октябре 2013г. составил 19029 млрд. руб. (рост всего 3,8% к соответствующему периоду предыдущего года). Что касается базовых макроэкономических параметров – основных драйверов нашей экономики, то их динамика характеризуется в 2013 году сравнительно стабильными ценами на экспортную нефть (в диапазоне 102-110 долларов за баррель), колебательным снижением курса рубля к доллару, аналогичным 2012 году (в коридоре 31-33,5 рубля), увеличившимся объемом оттока капитала (около 62,7 млрд. против 54,6 млрд. долларов в 2012 году).

Инфляция 2013 году снизилась незначительно (6,5% против 8,8% в 2010 году, 6,1% в 2011 году и 6,6% в 2012 году). Уровень безработицы составил 5,5% (как в 2012 году).

Рост доходов населения по итогам года в реальном выражении составил 4,2%, в номинальном – 11,1% (в 2011 году 0,8% и 6,9%, в 2012 году - 4,3% и 11,2%). В Москве реальные доходы в течение трех лет снижались, а номинальные росли с темпом 3-4% в год.

Удручающие годовые результаты подтверждают мнение тех экспертов, которые уже давно говорят о стагнации в российской экономике.

Ипотечная поддержка на рынке жилой недвижимости

Неблагоприятные макроэкономические условия замедлили темпы роста объемов ипотечного кредитования и несколько изменили приоритеты покупателей.

Объем ипотечного кредитования вырос до 1,3 трлн руб., что на 23% больше предыдущего года (2011 год – 0,7 трлн руб., рост на 90%, 2012 год – 1,0 трлн руб., рост на 40%) и до 770 тыс. кредитов (2011 год – 681 тыс., 2012 год – 870 тыс.). В Москве выдано 35,3 тыс. ипотечных



кредитов, что составляет 4,6% от общего числа в РФ, в Тюменской области – 34,7 тыс. (4,5%), в Московской области – 33,1 (4,3%), в Башкирии – 32,3 тыс. (4,2%), в Татарстане – 30,0 тыс. (3,9%). Доля ипотечных сделок продолжала расти и составила 24,6% (2011 год – 17,6%, 2012 год – 20,5%). Существенно выросла доля ипотечных сделок на первичном рынке: с 30-40% до 60-70%.

Уровень ставок по рублевым ипотечным кредитам в конце года составил 11,9% (приблизительно как в конце 2012 года). При анализе влияния факторов на динамику рынка недвижимости необходимо учитывать не только прямые (вертикальные) связи, но и горизонтальные (между одноуровневыми факторами) и обратные связи. Так, снижение цен на жилье в период кризиса способствовало повышению доступности ипотеки для граждан, а повышение цен при прочих равных условиях способствует торможению развития ипотеки.

Строительство и ввод жилья

В РФ в 2013 году было построено 912,1 тысячи новых квартир, что на 10,3% больше, чем в 2012 году. Ввод составил 69,4 млн кв. м жилья – рост 5,5% (2012 год - 65,7 млн, 2011 год – 62,3 млн кв. м).

При этом объем работ, выполненных в России по виду деятельности «Строительство», за 2013 год снизился по сравнению с 2012 годом на 1,5% - до 5,917 триллиона рублей. В Москве в 2013 году введено в эксплуатацию 3,1 млн кв. м жилья (2012 – 2,57 млн), из них 680 тыс. кв. м – за счет бюджетного финансирования. На территорию Старой Москвы приходится 1,93 млн кв. м (2010 год - 1,97 млн, 2011 год – 2,11 млн, 2012 год – 2,15 млн кв. м). В Новой Москве введено 1,17 млн кв. м жилых площадей. В Санкт-Петербурге в 2013 году ввели в эксплуатацию 989 жилых домов общей площадью 2,58 млн кв. метров. Таким образом, объемы строительства остались на уровне 2012 года.

В Москве за 2013 год было зарегистрировано 145,8 тыс. сделок купли-продажи/мены жилья (рост на 9,1%), 35,3 тыс. договоров ипотеки (на 2,2%), 21,3 тыс. договоров участия в долевом строительстве (снижение на 12,9%).

Ценовая ситуация на вторичном рынке

В исследованной выборке представлены 37 городов и один регион (Московская область,

по которой приводятся осредненные данные по 85-90 населенным пунктам), в том числе 31 город – региональный центр и 6 районных центров. По численности населения в выборке представлены Москва (около 12 млн человек), Московская область с суммарным городским населением около 6 млн человек, 11 городов-миллионников, 12 городов с населением свыше 500 тыс. человек, 9 городов с населением от 200 до 500 тыс. человек, два города с населением менее 200 тыс. и один - менее 100 тыс. человек (суммарно – 39,5 млн человек).

Общий месячный объем в декабре 2013 года составил 232 тыс. предложений.

По достигнутому уровню цен Москва (203,3 тыс. руб./кв. м) опережает следующий за ней Санкт-Петербург (96,0 тыс. руб./кв. м) более чем вдвое. В группу от 90 тыс. до 60 тыс. руб./кв. м вошли 7 городов (Московская область, Сургут, Екатеринбург, Казань, Нижний Новгород, Новосибирск, Ростов-на-Дону). В группе со средними удельными ценами от 60 тыс. до 50 тыс. – 12 городов. В группе с ценами от 30 тыс. до 50 тыс. – 17 городов. Ни в одном городе средние удельные цены на вторичном рынке не опустились ниже 30 тыс. руб./кв. м. По итогам года на рынке жилья городов выборки наблюдалась стабильность. Наибольший прирост цен (выше накопленной инфляции 6,5%) в Ишимбае (15%), Ульяновске (14%), Кирове (12%) и Тобольске (10,8%). Снижение номинальных цен произошло в четырех городах – Краснодаре (-7,1%), Красноярске (-4,7%), Тюмени (-5,9%) и Твери (-2,9%). Средневзвешенный прирост цен относительно декабря составил 7,9% (вне Москвы – 6,6%), что несколько выше накопленной инфляции.

К декабрю 2013 года цены в большинстве городов выборки превысили докризисный уровень или вплотную приблизились к нему. Но наступившая экономическая стагнация остановила дальнейший рост в оставшихся городах, вследствие чего цены в Твери, Перми, Кемерово, Красноярске, Ижевске, Челябинске стабилизировались на уровне 5-8% ниже докризисного максимума.

Динамика цен на первичном рынке и сопоставление со вторичным

Данные о первичном рынке собраны сертифицированными РГР аналитиками по 18 городам. По уровню средних удельных цен на



первичном рынке Москва (215,5 тыс. руб./кв. м) опережает Санкт-Петербург (90,5 тыс.) в 2,4 раза, Московскую область (76,5 тыс.) – в 2,8 раза. В группе с ценами от 65 тыс. до 50 тыс. – 5 городов, от 50 тыс. до 30 тыс. – 10 городов. Ни в одном городе из выборки средние удельные цены на первичном рынке не опустились ниже 30 тыс. руб./кв. м.

По итогам года на первичном рынке жилья городов выборки наблюдалась стабильность. Наибольший прирост цен (выше накопленной инфляции 6,5%) в Омске (12,8%), Тюмени (10,9%), Московской области (8,2%). Снижение номинальных цен к произошло в четырех городах из 18 – в Казани (-2,9%), Нижнем Новгороде и Ставрополе (по -2,6%), Перми (-2,6%). Средневзвешенный прирост цен относительно декабря 2012 года составил 2,8%. Интересно, что вне Москвы прирост составил 6,6%, что несколько выше накопленной инфляции.

Средняя удельная цена жилья на вторичном рынке ниже, чем на первичном, лишь в Москве (в декабре 2013 года – на 5,7%) и Нижнем Новгороде (на 2,6%). В остальных городах средняя цена на вторичном рынке выше, чем на первичном (в Вел. Новгороде, Ижевске, Петербурге – на 3-6%, в Казани, Рязани – на 25-30%, в остальных городах – на 10-20%). Средневзвешенная удельная цена на вторичном рынке выше, чем на первичном, примерно на 20%.

Факторами, определяющими такую закономерность в соотношении цен, являются:

- различия в количественно-качественной структуре жилого фонда на этих рынках по признакам качества проекта и местоположения. Так, в Москве на первичном рынке около половины предложения составляют квартиры в домах повышенной комфортности (бизнес-класса и элитного класса), расположенные, как правило, в центральных и других престижных районах. В других городах подавляющее количество предложений – в домах массового класса (эконом-класс и комфорт-класс), которые хотя и отличаются по качеству проекта в лучшую сторону от домов старого фонда, но расположены по преимуществу в отдаленных от центра города районах, в микрорайонах с отсутствующей/неразвитой транспортной и

социальной инфраструктурой;

- отложенное заселение, повышенные риски приобретения жилья, вследствие чего застройщики вынуждены предоставлять скидки (от 20 до 40% от предполагаемой цены квартир после сдачи объектов в эксплуатацию) при приобретении покупателями жилья в виде договоров долевого участия на ранних стадиях строительства;

- отсутствие, за редкими исключениями, чистовой и даже черновой отделки.

Соотношение цен изменяется также во времени, в зависимости от следующих факторов:

- изменения качественной структуры новостроек в сторону повышения доли массового жилья, происходящей вследствие различных причин: общая политика властей, освоение новых территорий вне центра и на окраинах, изменение предпочтений потребителей в новых экономических условиях;
- изменения структуры новостроек по стадиям строительстве объектов вследствие часто встречающегося массированного выхода на рынок объектов в начальной стадии строительства или массовой распродажи завершенных объектов.

Перспективы развития рынка жилья

Послекризисное восстановление благополучно завершилось, но новых драйверов роста не создано. Сокращение госрасходов бюджета на 5% - ясный сигнал хозяйствующим субъектам о предстоящей ситуации, официально признанной властями.

Разработанные Минэкономразвития РФ сценарии развития экономики России на ближайшие три года, в соответствии с которыми были приняты варианты бюджета, в качестве основного содержат сценарий стагнации. Рост ВВП прогнозируется на уровне до 2,5%, безработица несколько вырастет (до 6,5%), рост объема ипотечного кредитования замедлится до 10-15%, инфляция ожидается на уровне 5-5,5%, среднегодовой курс доллара – около 34,0 руб., реальная зарплата вырастет всего на 3,3%.

Согласно прогнозу ситуации в нескольких городах России, самая вероятная ситуация на рынке жилой недвижимости – стабильность с небольшим темпом роста/снижения цен, объема предложения и поглощения площадей на первичном и вторичном рынках (+/- (3-4)% -год).

Российская Гильдия Риэлторов



Сочи: От олимпиады к национальному конгрессу!



Приглашаем присоединиться!

12-14 июня 2014 года в послеолимпийском г.Сочи состоится XVIII Национальный Конгресс по недвижимости, организованный Российской Гильдией Риэлторов. Ежегодный Конгресс по недвижимости - это масштабное и представительное событие рынка недвижимости, проводится с 1998 года и входит в десятку крупнейших мировых событий.

За несколько последних лет в Сочи произошли значительные изменения, рынок пополнился целым рядом новых современных объектов недвижимости и инфраструктуры, ознакомиться с которыми будет интересно специалистам из других регионов.

Кроме того, в рамках Конгресса ведется широкая дискуссия представителей бизнеса и власти на профессиональные темы. В Национальном Конгрессе традиционно принимают участие видные российские политики и бизнесмены, лидеры национальных профессиональных ассоциаций России, стран ближнего зарубежья, Европы и США.

Для риэлторов участие в Конгрессе – это возможность получить новую информацию о тенденциях на рынке недвижимости в целом, ознакомиться с конкретным рынком, в частности, Сочи; узнать о новых технологиях и освоить их; лично задать конкретные вопросы представителям власти и депутатам и получить ответы; поделиться опытом, пообщаться с друзьями, и многое другое.

Конгресс состоится в деловом центре нового пятизвездочного отеля Pullman Sochi Centre 5*. Деловая программа Сочинского Конгресса будет включать в себя разнообразные мероприятия, в том числе: профильные секции по теории и практике брокерской деятельности

и организации эффективной работы риэлторских компаний, такие как «Менеджмент и технологии в брокерской компании», "Государственные жилищные программы" (ГЖП), «Управление персоналом компании. Образовательная деятельность на рынке недвижимости», «Маркетинг и PR успеха» и т.д., а также бизнес-туры по олимпийским объектам, посещение офисов для обмена опытом работы ведущих компаний российского рынка недвижимости, обучающие семинары по повышению квалификации; Семинар Экспертов Территориальных Органов по сертификации; круглые столы по самым актуальным тенденциям рынка недвижимости, риэлторские поединки; обмен опытом работы с международными коллегами; презентация новых объектов недвижимости России, Европы, США; участие в деловой программе ведущих российских и зарубежных бизнес-тренеров.

Для гостей и участников Конгресса предусмотрена насыщенная культурная программа: обзорная экскурсия по городу, прогулка на яхте, церемония награждения лауреатов Конкурса «Профессиональное признание», торжественный Гала-ужин, неформальные встречи специалистов рынка недвижимости, а также посещение театров и музеев.

Приезжайте на XVIII Национальный Конгресс по недвижимости! Сочи ждет вас!

Сайт XVIII Национального Конгресса по недвижимости www.congressrgr.ru

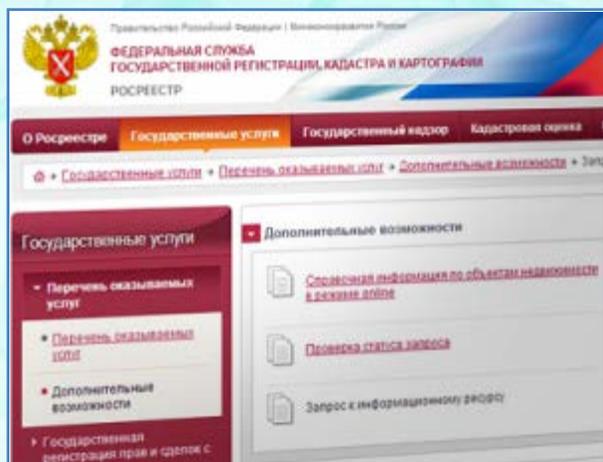
Контактная информация: manager@rgr.ru;
congressrgr@rgr.ru

Тел/факс: +7 (495) 632-11-79, +7 (499) 261-03-98

www.congressrgr.ru



Росреестр начал регистрировать недвижимость в Подмосковье за 15 дней



В Московской области сроки государственной регистрации прав на недвижимость сокращены почти до двух недель, а в некоторых случаях — до 12 и 10 дней.

Управление Росреестра по Московской области объявило о дальнейшем сокращении сроков регистрации. С 1 февраля 2014 года зарегистрировать недвижимость в Подмосковье можно всего за 15 календарных дней, что на 3 дня меньше срока, установленного законодательством. Напомним, с 1 октября 2013 года срок госрегистрации недвижимости в России был сокращен с 20 до 18 календарных дней.

В отдельных случаях для жителей региона срок государственной регистрации может быть еще короче. Так, регистрация прав физических лиц на объекты жилого фонда в многоквартирных домах и сделок с ними осуществляется за 12 календарных дней, а военнослужащие могут зарегистрировать свою недвижимость за 10 дней. При этом в Подмосковье, как и по всей России, с 1 февраля при условии нотариального удостоверения сделка регистрации прав на недвижимость займет всего 5 рабочих дней.

В октябре 2013 года правительство РФ утвердило федеральную целевую программу "Развитие единой государственной системы регистрации прав и кадастрового учета недвижимости (2014–2019 годы)". В ней, в

частности предусматривается, что срок госрегистрации прав будет сокращен до 7 дней, а срок осуществления кадастрового учета недвижимости с 18 до 5 дней.

[Пресс-служба компании «Юридическое бюро»](#)



Нотариальный эксперимент, или создание современных мифов



В РГР обращаются потребители и риэлторы с просьбой разъяснить ситуацию с экспериментом по обязательному нотариальному удостоверению всех сделок с недвижимостью.

Михаил Домбровский, Президент Калужской областной Палаты недвижимости, член Национального Совета Российской Гильдии Риэлторов, зам. ген. директора «Мир квартир. Недвижимость», по поручению Собрания членов НП КПН обратился в руководство РГР с вопросом: что делается РГР для того, чтобы не было высказываний, порочащих риэлторское сообщество, и, если они есть, что делается по их опровержению?

Руководство РГР разъясняет ситуацию с обязательным нотариальным удостоверением в различных СМИ. Приводим ответы.

На вопросы прессы ответил **Константин Апрельев**, Вице-президент РГР.

1. Зачем, начиная эксперимент, направленный на расширение дополнительных нотариальных сервисов для населения, у руководства Федеральной нотариальной палаты возникла потребность вводить в заблуждение потребителей этих услуг и журналистов?

После выхода в "Российской газете", являющейся публичным источником изменений Российского законодательства, некорректной информации о том, что в ряде регионов планируется начать эксперимент по обязательному нотариальному удостоверению

всех сделок с недвижимостью, материал растиражировали, особо не вникая в суть, многие СМИ в погоне за сенсациями! Это привело к ведению в заблуждение потребителей и журналистов. Зачем руководству Федеральной нотариальной палаты благое дело начинать с введения в заблуждение общества? Это - не вполне корректная попытка повлиять на возврат нотариусами контроля за всеми сделками на рынке недвижимости.

Соответствующая норма об обязательном нотариальном удостоверении при влиянии бизнес-сообщества ТПП РФ, РСПП, Деловой России и Опоры России была почти в последний момент исключена из поправок в Гражданский кодекс РФ, внесенных главой государства и одобренных в 2012 году в первом чтении Государственной Думой.

Странно, что данное утверждение о проведении эксперимента по обязательному нотариальному удостоверению в статье не получило опровержения со стороны редакции? При этом даже не очень искушенному юристу понятно, что не может быть реализован переход, даже в качестве эксперимента, к обязательному нотариальному удостоверению сделок, в одном отдельно взятом субъекте Федерации, без внесения изменений в Гражданский кодекс РФ!

Ответ прост. Если количество сделок купли-продажи, удостоверяемых нотариусами, существенно возрастет на фоне удостоверяемых нотариально сегодня менее 2% от общего объема совершаемых сделок с жильем в России, то это, возможно, станет козырем для возобновления дискуссии по введению обязательного нотариального удостоверения...

Еще одно ложное утверждение касается изменения функции нотариуса в процессе проведения данного эксперимента, подразумевающей автоматическую регистрацию Росреестром нотариально удостоверенных сделок. Каждому юристу и регистратору очевидно, что это невозможно без изменения существующего законодательства и регламентов работы системы регистрации прав. Потому что ответственность регистратора даже в качестве эксперимента снята с него быть не может.

Становится понятна вторая причина необходимости введения в заблуждение граждан о проведении эксперимента по



"обязательному" нотариальному удостоверению сделок с недвижимостью и якобы наделением нотариуса функциями регистратора.

Без изменений в ГК РФ эксперимент, конечно, может быть проведен, но при добровольном выборе потребителями нотариального удостоверения сделок купли-продажи. Но оно и сейчас существует...!

Отсюда следует, что информационный повод, так же, как значимость его для публикации являются надуманными!

2. Какие дополнительные гарантии и услуги может получить потребитель услуги при осуществлении нотариального удостоверения сделки, изменилось ли что-то в законодательстве?

Сегодня сделки купли-продажи не подлежат обязательному удостоверению у нотариуса. Но некоторые изменения в отношении процедуры нотариального удостоверения все же произошли. В статье 136 Гражданского кодекса РФ, в отличие от ранее действующей редакции, написано, что нотариальное удостоверение сделки – проверка ее законности. Нотариус наделен полномочиями убедиться в истинности намерений и волеизъявлении сторон, выявить дееспособность, установить личность, удостоверить сделку либо отказать в удостоверении. Это изменение предусмотрено ФЗ № 100 от 7 мая 2013 года. Ранее нотариальное удостоверение сделок по ГК РФ предписывало лишь удостоверение сделки и необходимость установить только личность и проверить дееспособность гражданина.

Преимущества, которыми эксперимент может наделить нотариусов, - это сокращение сроков регистрационных действий по нотариально удостоверенным сделкам и упрощение процедуры регистрации таких сделок. Необходимы нормативные и технологические решения, которые позволят эти задачи решить.

При этом не решены главные проблемы, не созданы публичные способы повышения безопасности сделок, проверки истории перехода прав собственности и корректности правообразующих документов. Не закончилась провозглашенная реформа института нотариата, и степень и уровень ответственности нотариусов за проверку законности сделки не обеспечивают качества этой работы. Нотариус не несет ответственность за достоверность данных в правоустанавливающих документах, не может

провести экспертизу подлинности документов. Безусловно, нотариусы несут ответственность за свою деятельность всем своим имуществом, именно по этой причине оформленного на них имущества у них нет. В том числе и по этой причине остается много вопросов именно к чистоте документов, готовящихся сегодня нотариусами. Большая часть проблемных сделок с недвижимостью, находящихся в судебных спорах, как раз совершены на основе доверенностей, удостоверяемых нотариусами.

Выбор за потребителем, но очевидно, что нотариату придется измениться.

Доля нотариата в удостоверении сделок купли-продажи недвижимости после отмены обязательного нотариального удостоверения сократилась со 100 % до уровня менее 2%. Нотариат, без реформ самого института - изменения своих функций в удостоверении сделок и обеспечения реальной материальной ответственности за качество своих услуг, - не сможет легитимно увеличить долю на рынке удостоверения сделок купли-продажи недвижимости.

Как несущий публичные функции институт, нотариат должен стать полноценной частью гражданского общества и, усовершенствовав систему Саморегулирования и доступа в профессию, обрести уважение и признание общества.

1 февраля наступило. Но... ничего не произошло!

Константин Апрелев, вице-президент РГР

www.rgr.ru

Нотариальный эксперимент, или... Часть 2-я





очередное социологическое исследование. Целью исследования было узнать, что думают граждане о том, насколько полезны нотариусы в сделках с недвижимостью.

Как выяснилось из опроса, более, чем две трети опрошенных граждан не знают, что на сегодня участие нотариусов в сделке купли продажи квартиры необязательно. (Есть часть сделок, где участия обязательно – завещание, дарение, рента, но мы говорили не о них).

Подавляющее большинство участников - 91% опроса не знают, что сейчас идет дискуссия о возможном обязательном участии нотариусов в сделках с квартирами, расширении их полномочий вплоть до того, что нотариусы будут формировать набор документов, готовить проект договора, передавать его на регистрацию. (Речь идет о поправках в Гражданский Кодекс, подготовленных еще Дмитрием Медведевым и принятых в первом чтении).

Примерно половина опрошенных согласны с тем, что нотариус должен отвечать за чистоту сделки.

Те, кто ратовал за ответственность нотариусов, предлагали в случае неудачной (мошеннической) сделки, вводить уголовную ответственность (подвергать наказанию, связанному с лишением свободы – тюрьма, колония), лишать их лицензий и требовать материальных компенсаций, вплоть до конфискации имущества в пользу потерпевших.

Итоги опроса примерно такие: народ не очень в курсе, как проходит процесс заключения сделки с недвижимостью, но это простительно. Обычно люди интересуются сделками с недвижимостью, когда им непосредственно предстоит этим заниматься. Однако половина участников опроса считает, что кто-то должен отвечать за сделку (сегодня, согласитесь, не отвечает никто). Если уж нотариусов хотят сделать обязательным звеном, которое хочет получать за это деньги, то пусть они и несут ответственность.

На вопросы журнала Metrinфо отвечает Олег Самойлов, Председатель Комитета РГР по совершенствованию нормативной базы, Судья Независимого Третейского суда участников рынка недвижимости, Генеральный директор «РЕЛАЙТ-Недвижимость»

1) Известно ли вам, в каком состоянии находятся поправки в ГК об обязательном участии нотариусов в сделке? Насколько

реален этот проект, на ваш взгляд?

По той, информации, которой я располагаю, ситуация с восстановлением обязательной нотариальной формы сделок с недвижимостью обстоит следующим образом: благодаря совместным действиям, предпринятым предпринимательским сообществом России и, в частности, Российской Гильдией Риэлторов, лоббистские усилия, предпринятые Федеральной Нотариальной Палатой, пока успехом не увенчались и столь вождедеемых ФНП изменений в ГК в марте нынешнего года не произошло. В связи с этим нынешние усилия нотариального лобби сосредоточены на попытке «пойти другим путем» и все же «протащить» установление соответствующей обязательности через новую редакцию закона о нотариате, воспользовавшись формулировкой пункта 2 статьи 163 ГК РФ, устанавливающей, что нотариальное удостоверение сделок обязательно в случаях, указанных в законе. Мы в РГР об этом знаем и готовы...

2) Ваше отношение к обязательному участию нотариусов в сделке и тем функциям, которые он должен будет выполнять? Мое личное отношение к данному вопросу полностью совпадает с позицией Российской Гильдии Риэлторов и выражается в следующем: я бы не только не возражал, но и горячо приветствовал восстановление обязательной нотариальной формы сделок с недвижимостью в том случае, если бы это действительно способствовало повышению защищенности прав участников сделок. Однако поскольку текущие усилия ФНП направлены лишь на то, чтобы обеспечить нотариусам гарантированный «жирный кусок» без установления какой-либо внятной ответственности перед потребителями, я против: операции с недвижимостью и так являются для граждан достаточно дорогим удовольствием, поэтому законодательно увеличивать их расходы лишь ради того, чтобы нотариусы всегда были уверены в том, что завтра смогут намазывать черную икру на красную, на мой взгляд, не стоит.

3) Содержатся ли в проекте изменений в ГК пункты об ответственности нотариусов?

Нет. Именно этим и объясняется моя позиция, высказанная в рамках ответа на предыдущий вопрос.

4) Подорожает ли сделка, ведь нотариусам надо будет платить?



Разумеется.

5) С 1 сентября в силу вступили поправки в ГК, где речь идет о том, что если вы обратились к нотариусу за удостоверением договора дарения или купли-продажи квартиры, то сотрудники нотариальной конторы обязаны будут проверить ряд существенных моментов. В их числе - законность сделки, полномочия ее участников - все ли находятся в здравом уме и твердой памяти, вправе ли распоряжаться той же квартирой или дачей и т. д. То есть, по сути, ГК уполномочивает нотариусов проверять юридическую чистоту сделок по полной программе.

Неправда: новой редакцией пункта 1 статьи 163 ГК установлено иное: «нотариальное удостоверение сделки означает проверку законности сделки, в том числе наличия у каждой из сторон права на ее совершение и осуществляется нотариусом ... в порядке, установленном законом о нотариате и нотариальной деятельности». Таким образом, приведенная формулировка, во-первых, отсылает нас к закону, которого не существует (в России нет закона о нотариате и нотариальной деятельности, а единственным государственным нормативным актом, хоть как-то регулирующим деятельность нотариусов, ныне являются «Основы законодательства о нотариате» 1993 года, степень проработанности и полноты норм которых сродни старому «советскому» ГК образца 1964 года), а во-вторых, помянутые «Основы законодательства...» **ВОООБЩЕ** никак не регламентируют тот самый порядок проверки наличия у каждой из сторон права на ее совершение. Да что уж говорить, если даже установление личности лица, обратившегося за совершением нотариального действия, в соответствии с «Основами...» осуществляется путем простого взгляда в паспорт без какой-либо проверки его действительности...

Да и применительно к проверке дееспособности участников сделки «Основы...» тоже нотариусов не слишком обременяют: в соответствии с формулировкой ст.43, дееспособность (внимание!) не **ПРОВЕРЯЕТСЯ**, а **ВЫЯСНЯЕТСЯ**. Как это может выглядеть на практике, полагаю, рассказывать не надо: «Вы дееспособны? – Да! – Ну, и хорошо!»

И вот еще на что хочу обратить внимание. По сути, каких-либо принципиальных изменений в

деятельности нотариусов в связи с изменением рассматриваемой формулировки статьи 163 ГК не произошло: нотариусы и раньше смотрели в документы, предоставляемые ими участниками сделки, и на основании этих документов удостоверляли договоры. Однако смотреть в документы и проверять их – две большие разницы: при проверке каждый документ или факт подлежит действительному установлению или подтверждению. Для этого необходимо провести множество дополнительных работ, выяснить, выдавались ли те или иные документы реально, не произошло ли с тех пор значимых изменений ситуации и т.п. Нотариусы всеми этими вопросами не утруждаются. Именно поэтому по сложившейся практике рынка недвижимости проверка юридической чистоты сделок осуществляется агентствами недвижимости и никем иным. Причем нередко для осуществления полноценной экспертизы нам приходится проводить полноценные «следственные мероприятия». Может ли нотариус сделать это, сидя в своем кабинете и просто глядя в бумаги, предоставленные продавцом? Да ни в жизнь!

В связи с этим еще несколько вопросов:

- Есть ли у вас наблюдения по поводу применения данной статьи, хотя, конечно еще мало времени прошло?

Мне вообще не надо никакого времени для того, чтобы с высочайшей степенью вероятности предположить, что ничего не изменится: как и прежде, «проверка», проводимая нотариусом, будет сводиться к тому, чтобы поглядеть в предоставленные документы, не выясняя их действительности, подготовить договор, поставить на нем свою печать и... получить причитающееся вознаграждение!

- Какая ответственность тут установлена?

Формально ответственность очень высока: в соответствии со статьей 17 «Основ...» нотариус, занимающийся частной практикой, несет полную имущественную ответственность за вред, причиненный имуществу гражданина или юридического лица в результате совершения нотариального действия, противоречащего законодательству Российской Федерации. При этом той же статьей установлено, что возмещение вреда должно осуществляться за счет страхового возмещения по заключенному договору страхования гражданской



ответственности нотариуса, а при его недостаточности - за счет имущества такого нотариуса в пределах разницы между страховым возмещением и фактическим размером ущерба.

Однако если вчитаться в приведенные формулировки повнимательнее, станет ясно, что «не так страшен черт». Во-первых, в соответствии со ст. 18 «Основ...» минимально необходимый размер страховой суммы по договору страхования гражданской ответственности нотариуса, работающего в городе, составляет всего 2 миллиона рублей (для нотариусов, занимающихся удостоверением договоров ипотеки - 5 миллионов). При том, что минимальная цена самой убогой квартиры Москве сегодня составляет не менее 4 миллионов комментариев, думаю, излишни... И во-вторых: про имущество нотариусов. Его, собственно, формально может и не быть. Ведь у нотариусов есть жены, мужья и иные родственники, на которых можно оформить все, что угодно. Поэтому, если что, надеяться на то, что нотариус распродаст все, что имеет, и покроет нанесенный потребителю ущерб, не стоит...

- Каково Ваше отношение к этим поправкам?

Как к холостому выстрелу.

- Имеет ли эта поправка отношение к тем, «медведевским», где речь идет об обязательном участии нотариусов в сделках?

Боюсь, что да: ведь модель, за которую ратует Федеральная Нотариальная Палата – «больше прав, меньше ответственности», здесь прослеживается вполне очевидно. К счастью, пока поправки, ставшие воплощением этой модели, для потребителей безопасны...

www.rgr.ru

На взлете. Жуковский – город будущего



Только в этом городе есть действующая детская железная дорога, свой авиасалон и небывалое число горожан со званием Героев Советского Союза и России. У Жуковского богатое прошлое и многообещающее будущее.

Наукоград по сути

История города началась в 1933 г., когда стремительное развитие самолетостроения в России потребовало расширения экспериментальной базы Центрального аэрогидродинамического института (ЦАГИ). Для нее была выбрана площадка в пойме Москвы-реки, неподалеку от платформы Отдых. Вокруг стройки рос поселок, которому в 1938 г. присвоили имя донбасского шахтера Алексея Стаханова. Двумя годами позже по инициативе шеф-пилота ЦАГИ Героя Советского Союза **Михаила Громова** был утвержден проект Летно-исследовательского института (ЛИИ). Так был заложен прочный фундамент города, который в 1947 г. получил название Жуковский – в честь основоположника современной аэродинамики и основателя ЦАГИ **Николая Егоровича Жуковского**.

Сегодня Жуковский — крупнейший в мире центр авиационной науки и техники. Пожалуй, нет ни одного российского самолета, вертолета или космического корабля, в создании и испытании которого не участвовали расположенные в городе научно-исследовательские институты: ЦАГИ, ЛИИ, НИИ приборостроения им. В. В. Тихомирова, Московский НИИ «Агат», НИИ авиационного оборудования, Экспериментальный машиностроительный завод им. В. Мясищева. На аэродроме ЛИИ с самой длинной в Европе взлетно-посадочной полосой (5,4 тыс. м) располагаются летные базы ведущих авиационных конструкторских бюро **Сухого**,



Ильюшина, Туполева и др.

Помимо предприятий авиастроения здесь базируется ФГУ «Центральный аэромобильный спасательный отряд» МЧС России. Работают машиностроительный и деревообрабатывающий заводы, Российская стекольная компания «ЗАО «Алютек», предприятия пищевой промышленности и малого бизнеса.

Статус «научноград Российской Федерации» Жуковский получил в 2007 г. Но по своей сути он всегда был научноградом. По пальцам можно пересчитать города, в которых живет и работает столько академиков, кандидатов и докторов наук, инженеров и рабочих высочайшей квалификации, сколько в Жуковском. Нет равных ему и по числу летчиков-испытателей Героев Советского Союза и России. Такая концентрация умных, образованных людей повлияла на все сферы жизни. В городе высокое качество образования. Много школ с углубленным изучением отдельных предметов, есть гимназия, лицей, авиационный техникум. Многие выпускники продолжают учебу в самом Жуковском на факультете «Стрела» МАИ или отделении аэромеханики и летательной техники Московского физико-технического института.

В Жуковском развита система здравоохранения. Городская клиническая больница является лауреатом премии губернатора Московской области в номинации «За достижения в области здравоохранения». Квалифицированную помощь оказывают населению в Центральной больнице экспертизы летно-испытательного состава, а также в поликлиниках ЛИИ, ЦАГИ и частных медицинских центрах.

У жителей много возможностей интересно провести свободное время: работают два театра, Дворец культуры, Дом ученых ЦАГИ, Детская



школа искусств, большое число музыкальных коллективов, как начинающих, так и довольно известных. Горожане могут похвастаться и собственным симфоническим оркестром, которым более 30 лет руководит народный артист России, почетный гражданин города Сергей Скрипка. Создано несколько объединений художников, таких как арт-салон «Пятый дом», студия «Арт-колор» и др. В Музее покорения неба можно познакомиться с историей самолетостроения, изучить устройство единственной в Европе вертикальной аэродинамической трубы, посидеть в кресле пилота и поупражняться в управлении самолетом. В городском парке культуры и отдыха действует множество аттракционов. Самый интересный — детская железная дорога, которую полностью обслуживают мальчики и девочки от 11 до 17 лет. Они работают и машинистами, и проводниками, и контролерами. Протяженность маршрута, по которому движется небольшой симпатичный поезд, составляет около 5 км. Он пролегает от станции Юность в Жуковском до промежуточной Школьной и далее до конечной станции Пионерская, расположенной на берегу Кратовского озера.

Транспортная доступность

Несмотря на то что в Жуковском много рабочих мест, часть населения трудится в столице. Добраться до Москвы можно на электричке. Время в пути от платформы Отдых до Казанского вокзала — 55 мин. На автобусе или маршрутном такси, которые курсируют по Новорязанскому и Егорьевскому шоссе до станций метро «Выхино» и «Кузьминки», можно доехать за 40–50 мин. Но пробки часто возникают на въезде и выезде из города, а также на пересечении дороги Островцы — Жуковский с Новорязанским шоссе. С этой проблемой



пытаются бороться. В 2011 г. был возведен мост через Москву-реку. В августе 2013 г. состоялось открытие подъездной дороги от трассы М-5 «Урал» к аэродрому ЛИИ. Продолжается строительство окружной автомобильной магистрали.

Новые метры

В последние годы в городе построено несколько торговых комплексов и объектов социального назначения. Благоустраивают улицы, скверы, дворы, реконструируют старые и возводят новые жилые дома. Все новостройки города — монолитные и монолитно-кирпичные, квартиры отличаются удобной планировкой и разнообразием площадей.

Сейчас активно развивается микрорайон 5А, расположенный недалеко от реки Быковки (приток Москвы-реки) и Цаговского леса. Рядом находятся образовательные учреждения, поликлиники, несколько небольших магазинов, ТРЦ «Авиатор» с кинотеатром, баром, бильярдом и прекрасно оборудованным фитнес-клубом. Помимо этого в микрорайоне 5А формируется собственная инфраструктура. Уже работают медицинские и детские центры, салон красоты, кафе, торговые точки. Основной застройщик — инвестиционно-строительная компания «ЮИТ Москва». По данным ее коммерческого директора **Сергея Китаева**, на сегодняшний день в микрорайоне введено в эксплуатацию девять многоквартирных жилых домов. Практически все квартиры в них проданы. В настоящее время компания завершает строительство еще двух корпусов — 6 (двухсекционный 17-этажный) и 7 (четырёхсекционный 14-этажный). В обоих домах есть одно-, двух- и трехкомнатные квартиры площадью от 39 до 90 кв. м с кухнями от 9,5 до 12 кв. м. Причем в одной из секций дома 6 жилье



будет с полной отделкой. Планируемый срок сдачи — I квартал 2014 г. Стоимость 1 кв. м — 72 тыс. руб.

В этом же микрорайоне, на улице Баженова, компания «Престиж Гарант» завершает строительство ЖК «Авиатор Парк», который представляет собой два трехсекционных монолитно-кирпичных корпуса переменной этажности (9–14–17) с подземным паркингом на 140 автомобилей. На придомовой территории будут выделены зоны отдыха, детские и спортивные площадки. На первых этажах жилого комплекса разместятся офисы и магазины. Квартиры предлагают разных форматов (от 43 до 114 кв. м), с застекленными эркерами и лоджиями и большими — от 10 до 19 кв. м — кухнями. Цена 1 кв. м — от 65 тыс. руб. Комплекс планируют ввести в эксплуатацию в III квартале 2014 г.

На пересечении улиц Гагарина и Театральной ГК «Гарантия-Строй» возводит семисекционный 25-этажный ЖК «Гагаринский». Рядом с новостройкой расположены школы, аэрокосмический лицей № 14, торговые центры, детская поликлиника. Территорию комплекса огорожат, благоустроят и обеспечат системой видеонаблюдения. Стоимость 1 кв. м жилья в «Гагаринском» — от 50 тыс. руб. При этом покупателям обещано, что стены и потолки квартир (площадью от 35 до 75 кв. м) будут выровнены и подготовлены под финишную отделку. Предусмотрена также установка пластиковых окон с клапанами АЭРЭКО, снижающими уровень шума в режиме проветривания. Жилой комплекс должны сдать в I квартале 2015 г. Неподалеку располагается еще одна новостройка — ООО «СУ-27 монолиткомплект+» реализует проект монолитного ЖК «Дом, 1» на пересечении улиц



Гагарина и Лацкова. Здание высотой 17 этажей состоит из восьми секций. Жильцам обеспечат безопасность: по периметру двора установят камеры видеонаблюдения и пункты охраны, а автомобили на территорию комплекса смогут въехать только по скретч-картам. В подземный паркинг жители дома смогут войти непосредственно из лифта. Стоимость 1 кв м жилья — от 59 тыс. руб., заселение ожидается в III квартале 2015 г.

В северо-западной части микрорайона Горельники, на улице Гарнаева, завершено строительство ЖК «Горельники» (застройщик — СК «Уран»). Дом переменной этажности, в продаже осталось несколько квартир (площади — от 39 до 93 кв. м), которые можно приобрести по переуступке прав.

В I квартале 2013 г. ГК «Стройсоюз» сдала в эксплуатацию малоэтажный ЖК «Орел» вдоль улицы Нижегородская. Таунхаусы расположены в сосновом бору, построены в едином стиле, имеют большие площади остекления, французские балконы, летние террасы. На территории комплекса есть удобный подземный паркинг. В шаговой доступности от жилых зданий находятся детский сад, торгово-развлекательный центр, парк. Свободная планировка дает возможность новоселам подобрать объект нужной площади и оформить его по собственному желанию. Стоимость 1 кв. м — от 60 тыс. руб.

Вторичный рынок

Большая часть города застроена малоэтажными кирпичными и панельными домами 1940–1950-х гг. Во второй половине XX в. к ним прибавились типовые девятиэтажки. В начале 2000-х гг. появились панельно-кирпичные и монолитно-кирпичные многоэтажные комплексы. Согласно данным единой базы объектов

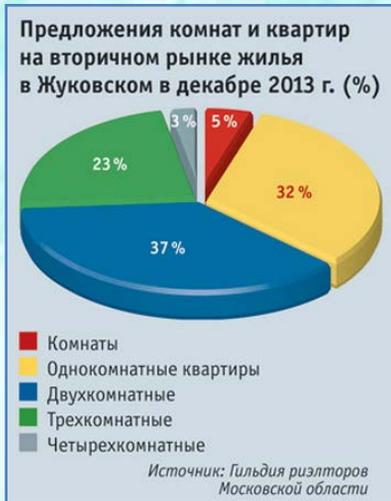


недвижимости, созданной Гильдией риэлторов Московской области, около 40% вторичного предложения представлено двухкомнатными квартирами, 32% — однокомнатными, более 23% — трехкомнатными. Меньше всего многокомнатных. По сведениям помощника президента Гильдии риэлторов города Жуковского Анны Крючевой, средняя цена 1 кв. м на вторичном рынке составляет около 85,5 тыс. руб. По сравнению с декабрем прошлого года она выросла на 5,2%, то есть в пределах ежегодной инфляции.

«Сейчас однокомнатная квартира стоит от 3 млн руб., — говорит А. Крючева. — Двушку можно купить минимум за 3,9 млн руб., трехкомнатную — не дешевле 4 млн руб. Верхний предел зависит от расположения, состояния дома и квартиры. Среди покупателей больше всего местных, улучшающих свои жилищные условия, а также москвичей, которые работают в Жуковском и перевозят сюда свои семьи. Есть и приезжие из других регионов России. Люди все чаще пользуются услугами крупных банков, осуществляющих ипотечное кредитование. Их в городе более десяти. Это Сбербанк, ВТБ24, «Возрождение», Райффайзенбанк, «Дельта Кредит», Нордеа Банк и др.»

Аренда жилья

Для тех, кто купить жилье в Жуковском не в состоянии, выходом становится аренда. Квартиры снимают молодые семьи, приезжие из других регионов, командировочные. По данным генерального директора агентства недвижимости «Агат» Светланы Гомановой, наиболее востребованы предложения в домах, расположенных недалеко от станции Отдых, в центре города, а также в новостройках, которые обычно сдают с хорошим ремонтом, новой мебелью и техникой.



«Аренда однокомнатной квартиры в городе стоит 16–28 тыс. руб./мес.», — рассказывает С. Гоманова. По словам эксперта, за двухкомнатную в старом доме придется заплатить 20–26 тыс. руб., в новостройке — 25–35 тыс. руб. Ставка за трехкомнатную колеблется от 25 до 45 тыс. руб. При этом квартиры с изолированными комнатами более популярны, чем со смежными, и это обстоятельство влияет на стоимость аренды. Коммунальные платежи, как правило, осуществляет собственник жилья, а оплату счетов за телефонные переговоры, электроэнергию и воду — арендатор. На рынке Жуковского есть предложения квартир с дизайнерским ремонтом, итальянской мебелью, которые сдают по ставке от 70 тыс. руб. Но найти клиента на них непросто.

Перспективы

В феврале 2008 г. президентом Российской Федерации был подписан указ о развитии города Жуковского как национального центра авиастроения. Реализация этого масштабного проекта включает в себя создание Объединенной авиационной корпорации, транспортно-выставочного комплекса «Россия» и регионального центра инновационной экономики. На обширных площадях ЛИИ и частично на новых городских землях будут возведены научно-производственные и учебные помещения, малоэтажные многоквартирные дома и современный торговый комплекс «Ритейл Парк». Город уйдет за Москву-реку и практически удвоит прежнюю территорию. Разработка этого грандиозного проекта началась, но его реализация — задача ближайшего будущего.

www.dmrealty.ru

Жаркий январь на рынке вторичного жилья Подмосковья



Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» отмечают, что в январе ситуация на рынке вторичного жилья Московской области кардинально изменилась: рынок повернулся к продавцу, а виной тому «валютная встряска». От бывшего застоя не осталось и следа: покупатели активизировались, количество сделок в традиционно мертвом сезоне лишь немного уступило показателям декабря — одного из самых активных месяцев прошлого года. Число внесенных авансов позволяет прогнозировать не менее активный рынок и в феврале.

Не успели люди отойти от кризиса в банковской сфере, как рынок жилья в Подмосковье потрясло новое событие: ошутимое падения курса рубля к доллару и евро. Население, как и бывает в таких случаях, поддавалось панике. «Некоторые продавцы откладывают продажу квартир «до после Олимпиады», — рассказывает **Аркадий Власенко**, генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» Железнодорожный». — Либо поднимают на всякий случай цену на 50-100 тыс. руб. Мотивируют «возможным дефолтом», хотя сами не понимают этого слова. Пытаемся им объяснять, что вероятный кризис, скорее, снизит цены на недвижимость, чем поднимет». Тем не менее, люди опустошают свои счета в банках и вкладывают деньги в более надежный, по их мнению, актив. «Лишнюю» квартиру можно сдавать, землей пользоваться, и никакие финансовые передеряги не страшны. Так, **Елена Танаева**, директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Орехово-Зуево, ул. Ленина, 103», отмечает, что последние пять сделок в ее офисе прошли с квартирами для последующей сдачи в аренду.

Усиливает панический настрой среди клиентов риэлторских компаний нарастающий дефицит предложения квартир: в первой декаде февраля объекты практически перестали



поступать на рынок, также многие собственники снимают с продажи ранее выставленную недвижимость. «Продавцы отказываются от продажи даже в тот момент, когда уже найден покупатель, - подтверждает **Наталья Шорина**, исполнительный директор АН «Мегаполис-Сервис» Электросталь». – Причина в том, что люди боятся иметь на руках денежные средства. Покупатели, в свою очередь, стараются быстрее вложить денежные средства в жильё, избегая длинных обменных цепочек». «Ликвидные квартиры были распроданы еще в конце января, начале февраля, - описывает поведение покупателей **Надежда Пьянкова**, директор АН «Мегаполис-Сервис» Электрогорск». - Сейчас «уходят» квартиры, которые до нового года были на 10% выше рынка. Спрос, в основном, на однокомнатные и двухкомнатные квартиры, «трешки» спрашивают реже и только в новостройках».

И покупатели, и продавцы пытаются защитить свои интересы, особенно если сделки растянуты по времени. «Один продавец, с которым расчёт будет через 2 месяца, попросил прописать в договоре, что если доллар выйдет за коридор 30-40 рублей, то он возвращает задаток», - приводит пример **Максим Пантелеев**, генеральный директор АН «Компания АВИТАЛЬ», вице-президент «Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис».

Примечательно, что не только городская недвижимость «подверглась атаке» со стороны покупателей. «Люди с небольшими накоплениями от 300 тыс. руб. пытаются защитить свои сбережения, вложившись в земельные участки, - говорит **Игорь Быковский**, вице-президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». - Хватает такой суммы, как правило, на участок площадью 6 соток, что называется, в чистом поле – без дорог и коммуникаций».

Однако не все подмосковные города поддались панике. Например, в Ступино, Балашихе и Подольске партнеры Корпорации риэлторов не отмечают ажиотажа среди покупателей и резких ценовых колебаний. В среднем январе подмосковное вторичное жильё подешевело на 0,28%. «Несмотря на то, что многие объекты переоценены собственниками, реально сделки проходят с дисконтом от 50 до 150 тыс. руб., покупатели настойчиво торгуются», - комментирует **Наталья Шорина**.
Сергей Власенко, президент Корпорации

риэлторов «Мегаполис-Сервис», считает, что участвовать в гонках нет смысла: и выбор плохой, и торговаться вниз тяжело. «Мой совет простой: сейчас уйти в валюту и подождать, когда рубль стабилизируется. К этому моменту все поменяется в обратную сторону. И выбор будет, и цены отыграют вниз», - резюмирует эксперт.

www.megapol.ru

ТОП-5 самых доступных франшиз в недвижимости России



Эксперты Гильдии риэлторов Московской области проанализировали предложения франчайзинговых сетей в недвижимости, работающих на территории России, и составили рейтинг самых доступных франшиз. Всего в стране существует 12 франчайзинговых сетей агентств недвижимости: 8 из них отечественного происхождения и 4 иностранного. Главными критериями при ранжировании выступили размеры паушального взноса и роялти, а также объем первоначальных инвестиций на открытие офиса, не включая первоначальные платежи франчайзору. В результате в топ-5 самых доступных франшиз в недвижимости страны вошли отечественные бренды: сеть агентств недвижимости «Эксперт», DOKI International Realty, Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», Бюро недвижимости «Агент 002», а также сеть Maitre Rochet.

Победителем рейтинга стала сеть АН «Эксперт». Франшиза от «Эксперт» - одна из старейших в России, насчитывающая десятилетнюю историю. 25 офисов компании расположены по всей территории страны от Чебоксар до Благовещенска. «Семейные» агентства недвижимости – основные потребители услуг франчайзора. Франшиза компании, пожалуй, самая доступная по цене на сегодняшний день в России. Стоимость пакета услуг зависит от численности населения города, например, в самой «дорогой» программе для городов-миллионников паушальный взнос



равен 9900 руб., роялти 9900 ежемесячно. В самом дешевом предложении для городов с населением менее 300 тыс. чел. паушальный взнос равен 3200 руб., роялти 3200 ежемесячно. Невелики затраты на открытие офиса – от 100 тыс. руб.

На второй строчке рейтинга расположился бренд DOKI Realty, запустивший франчайзинг в 2008 году. Стоимость пакета услуг дифференцирована, самый низкий паушальный взнос доступен для первого партнера в городе – 29 900 руб., а вот второй и последующий партнеры за право носить имя DOKI заплатят 150 тыс. руб. и 400 тыс. соответственно. Роялти при этом остается для всех одинаковым – 3 тыс. руб. в месяц. Сборы взимаются, начиная с четвертого месяца после даты открытия офиса и начала работы франчайзи. На третьем месте франшиза подмосковной Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» - самая молодая франшиза на сегодняшний день в России, стартовавшая в 2012 году. При этом за 2 года было приобретено 12 франшиз подмосковными агентствами, а также компанией из Твери и Улан-Удэ. Такой бурный рост сети обуславливается не только доступностью предложения франчайзора, но и набором сервисов. Разовый платеж для агентств недвижимости на территории Москвы и Московской области составляет 150 тыс. руб., для региональных агентств 50 тыс. руб. Первые шесть месяцев франчайзи пользуется брендом бесплатно. С 7 месяца роялти равняется 3000 руб., с 13 месяца – 5000 руб, с 19 месяца – 10 тыс. руб. Важная особенность предложения от «Мегаполис-Сервис» заключается в том, что партнеру не обязательно покупать франшизу, он может работать под своим именем в качестве участника Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис», получая тот же сервис, что и франчайзи.

На четвертой позиции рейтинга Бюро недвижимости «Агент 002». Данный бренд делает упор на завоевание региональных рынков в России и странах СНГ. Бизнес-модель БН «Агент 002» является инновационным продуктом, который меняет традиционные представления об организации работы агентства недвижимости и риэлторов, принципиально более эффективной, чем принятая на рынке. Паушальный взнос равен 29 900 руб., роялти – 3 тыс. руб.

Замыкает рейтинг самых доступных франшиз в недвижимости бренд Maitre Rochet. Как и прочие участники данного «соревнования»

компания предлагает широкий спектр услуг для своих франчайзи, важных для развития бизнеса. Однако стоимость «входного билета» в разы превышает предложения других франчайзоров рейтинга, что ограничивает доступ к бренду небольших риэлторских компаний. При этом размер роялти устанавливается по принципу территориальности. Для городов с населением 250-500 тыс. руб. 5 тыс. руб., свыше 500 тыс. человек – 10 тыс. руб., Москва и Санкт-Петербург – 15 тыс. руб. ежемесячно.

По мнению Президента Гильдии риэлторов Московской области Хромова Андрея Александровича, тот факт, что подмосковная франчайзинговая система стала одной из ведущих франшиз в России, свидетельствует о развитии риэлторской отрасли в Московской области, так как франчайзинг – это концентрация передовых технологий и пример корпоративности, которая так свойственна риэлторской профессии.

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



**Цены на жилье в Раменском в
феврале 2014 года, по данным
исполнительного директора
ООО "Кредит-Центр
недвижимость" Рябчиков С.И.**



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

Новый 2014 год начался очень удачно для рынка недвижимости. В отличие от госструктур, по-прежнему упорно не понимающих друг друга, а порой и самих себя (в нашей практике часто встречаются ситуации, когда сдав 2 абсолютно одинаковых техплана на соседние квартиры, мы получаем по одной кадастровый паспорт, а по другой – отказ в постановке на кадастр в связи с «неправильно» выполненным техпланом (выполняемым опять же кадастровыми инженерами), покупатели с продавцами нашли общий язык.

Количество сделок достаточно велико, легко осуществляются обменные цепочки, даже достаточно длинные. При этом квартиры продавцов, желающих получить на 100-200 тысяч больше среднерыночного, не вызывают абсолютно никакого интереса у покупателей, благо предложений достаточно.

А вот на рынке строящегося жилья начали наблюдаться последствия «активной социальной политики» властей, выразившейся в нагрузке застройщиков объектами соцкультбыта. Поскольку платить за это развитие города приходится тем же покупателям квартир в новостройках, а их финансовые возможности, даже с учетом ипотеки, не беспредельны, динамика строительства в городе резко упала.

И хотя по-прежнему ожидается начало продаж двух домов в перспективном микрорайоне в направлении Егорьевского шоссе от ЮИТа, реально купить квартиры в рамках 214-ФЗ по незапределённым ценам можно в двух домах на Северном шоссе у

Синары, одном доме Весты СФ в заливной части и одном доме МОИС на ул.

Приборостроителей.

Сравните сами с предложением новостроек двухгодичной давности. Цены вышеуказанных строящихся домов пока еще остаются значительно более выгодными, чем на вторичке, зато во вторичке жить можно сразу после покупки, а не ждать 1-2 года завершения строительства.

Ситуация с ценами предложения на рынке недвижимости Раменского по состоянию на середину февраля 2014 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 2,9 до 3,2 миллионов рублей. В домах "бизнес-класса" с отделкой цены предложения на квартиры площадью 40-50 кв.м. составляют от 3,6 до 3,8 млн. рублей. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.3](#)) от 2,34 до 2,77 млн. руб.

Цена предложения 2-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 42-45 кв.м находится в диапазоне от 3,2 до 3,4 млн. рублей, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагаются по цене от 3,95 до 4,3 млн. руб. В домах "бизнес-класса" с отделкой за квартиры площадью 66 кв.м. просят от 5,1 до 5,5 млн. руб. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.3](#)) от 3,2 до 3,85 млн. руб.

3-х комнатные квартиры в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. снизились до цен от 3,95 млн. рублей до 4,25. В типовых домах квартиры площадью 63-72 кв.м. предлагаются по цене от 4,7 до 5,3 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.3](#)) от 4,65 до 5,7 млн. руб.

*Аналитические данные подготовил **Рябчиков Сергей Иванович**, исполнительный директор [ООО «Кредит-Центр недвижимость»](#).*

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Цены на вторичном рынке квартир в Подмоскowie по состоянию на начало февраля 2014 года

По результатам исследования цен на вторичном рынке жилья в городах Подмоскowie, проведенного компанией «ВИД Консалтинг», и согласно мониторингу Гильдии риэлторов Московской области по состоянию на начало февраля цены колеблются в пределах от 27 800 руб. за 1 кв.м (Рошаль) до 122 900 руб. за 1 кв.м (Реутов). Изменение цен находится в диапазоне от -2% (Пушино) до +2,6% (Домодедово). В большинстве городов отмечено незначительное снижение цен на вторичное жилье (в 41 нас. пунктах), в 28 – повышение и в Электрогорске цена осталась на прежнем уровне.

По состоянию на первые числа февраля 2014 года самая высокая стоимость квадратного метра (средневзвешенная цена по городу) квартир вторичного рынка была отмечена в следующих городах Московской области, находящихся на расстоянии до 5 км от МКАД:

Реутов – 122,9 тыс. рублей/кв.м.,
Красногорск – 115,1 тыс. рублей/кв.м.
Мытищи – 114 тыс. рублей/кв.м.,
Одинцово – 115,1 тыс. рублей/кв.м.,
Долгопрудный – 108,7 тыс. рублей/кв.м.,

Самые дешевые квартиры находятся в городах, удаленных от Москвы на 130-150 км.

Пятерка городов, замыкающих список:

Серебряные Пруды – 40,2 тыс. рублей/кв.м.,
Шаховская – 38,6 тыс. рублей/кв.м.,
Зарайск – 38,6 тыс. рублей/кв.м.,
Озеры – 38,5 тыс. рублей/кв.м.,
Рошаль – 27,8 тыс. рублей/кв.м.

Разница в средней стоимости квадратного метра между самым дорогим и самым дешевым городом Подмоскowie по сравнению с показателями прошлого месяца увеличилась и составляет 95100 рублей за квадратный метр (по данным за ноябрь разница составляла 90700 рублей за квадратный метр).

Вид Консалтинг www.vidconsult.ru и пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области www.grmonp.ru

РИА Новости по данным ГРМО и компании "ВИД Консалтинг": Цены на вторичное жилье в большинстве городов Мособласти в январе снизились



Цены на вторичном рынке жилья снизились в январе в большинстве городов Подмоскowie, свидетельствуют данные исследования компании ["ВИД Консалтинг"](http://www.vidconsult.ru) и Гильдии риэлторов Московской области.

"В большинстве городов отмечено незначительное снижение цен на вторичное жилье (в 41 населенном пункте), в 28 - повышение, и в Электрогорске цена осталась на прежнем уровне", - указывается в отчете.

Лидером падения цен стал Молодежный, где "квадрат" в среднем за прошедший месяц подешевел на 2,8% - до 45,7 тысячи рублей. Резкое падение стоимости вторичного жилья в январе также было отмечено в Пушино (на 2% - до 54,2 тысячи рублей за квадратный метр), Можайске (на 1,9% - до 57,4 тысячи рублей за квадратный метр) и Зарайске (на 1,8% - до 38,6 тысячи рублей за квадратный метр).

В свою очередь, наибольший рост цен в январе, по данным экспертов, отмечен в Домодедово, где квадратный метр "вторички" в среднем подорожал на 2,6% - до 91,6 тысячи рублей. На 1,4% выросли цены в Протвино, на 1,2% - в Щербинке, Юбилейном и Звездном городке, говорится в материалах.

По состоянию на конец января самая высокая стоимость квадратного метра квартир вторичного рынка была отмечена в городах Московской области, находящихся на расстоянии до 5 км от МКАД. В тройку лидеров вошли Реутов, где квадратный метр жилья стоит в среднем 122,9 тысячи рублей, а также Красногорск - 115,1 тысячи рублей за квадратный метр и Мытищи - 114 тысяч рублей за "квадрат", указывается в докладе.



"Разница в средней стоимости квадратного метра между самым дорогим и самым дешевым городом Подмосковья по сравнению с показателями прошлого месяца увеличилась и составляет 95,1 тысячи рублей за квадратный метр", - добавляется в исследовании.

[РИА Новости](#)

Вышел в свет 32-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области



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

В этом номере читайте:

- 29 января 2014 года в Раменском состоялось очередное заседание Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области
- 27 января 2013 года ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ» (г.Ивантеевка)
- Открыт прием заявок на участие в региональном Конкурсе профессионального признания на рынке недвижимости Московской области «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ – 2013»
- Продолжается обсуждение концепции развития ГРМО на 2014-2018 гг
- В 2013 году подмосковные дачи потеряли в цене до 30%

- В ООО «Удачный выбор» (г.Раменское) проведена процедура сертификации брокерских услуг
- ГРМО проведена первая в 2014 году процедура аттестации специалистов в Егорьевске
- 25 января 2014 года ООО «Капитал Недвижимость» (г.Химки) приглашает на «День открытых дверей»!
- ГРМО приглашает принять участие бизнес-туре в США в марте 2014 года
- 14 января 2014 года ООО "Капитал Недвижимость" (г.Химки) торжественно отметило день своего основания!

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

[Скачать Вестник>>>](#)

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

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Вышел в свет 31-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области



В этом номере читайте:

- Гильдия риэлторов Московской приняла поздравления с Новым годом от коллег и партнёров!



- 25 декабря 2013г. в Серпуховской гильдии риэлторов состоялось общее собрание. Принят новый член – ООО «Домовой»!
- Президент Гильдии риэлторов Московской области Хромов Андрей Александрович поздравил с 2014 годом!
- Главы городов Жуковский и Бронницы, а также Раменского района поздравили группу компаний "Кредит-Центр" с 20-летием организации!
- 25 декабря 2013 года в Раменском состоялась рабочая встреча ГРМО с представителями АКБ «ГОРОД»
- 25 декабря 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»
- Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района избрала нового Президента!
- Компания "Кредит-Центр недвижимость" подвела итоги конкурса детского рисунка
- Поздравляем Президента Подольской гильдии риэлторов -Забродина И.П. с повторным переизбранием!
- 23 декабря 2013 года –20 лет компании «Кредит-Центр»
- Делегация ГРМО –на Конференции в Рязани!
- 3 декабря 2013 года специалисты группы компаний "Кредит-Центр" посетили семинар GdeEtotDom.Ru по юридическим вопросам
- В коллективный договор страхования профессиональной ответственности ГРМО включилось уже 115 компаний!
- 16 декабря 2013 г. в Серпухове состоялась встреча риэлторов с педагогами и медработниками
- Делегация ГРМО приняла участие в заседании Национального совета РГР в Москве!
- 12 декабря 2013 года состоялось заседание Комитета ГРМО по обучению и Комитета ГРМО по международной деятельности
- 11 декабря 2013 года Среднерусский банк Сбербанка России подвёл итоги Промо-акции «Гонка чемпионов» среди агентств недвижимости Московской области
- 7 декабря 2013 года в офисе ООО "Кредит-Центр недвижимость" в Раменском прошёл День открытых дверей с участием 5 банков
- 10 декабря 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с финансовой компанией ООО «КРЭДО-Финанс»

- 4 декабря 2013 года в Раменском состоялось Общее собрание Гильдии риэлторов Московской области
- 27 ноября 2013 года состоялось заседание Управляющего совета Гильдии риэлторов Московской области
- Гильдии риэлторов Московской области вручено Свидетельство «Специальный Партнёр» от ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»
- 29 ноября 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация услуг ООО "Офис на Третьего Интернационала" (г.Ногинск)

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

[Скачать Вестник>>>](#)

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Поздравления

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

- директора АН «Коломенский центр оценки и экспертизы» (г.Коломна) Астафьева Бориса Викторовича!
- генерального директора АН «Центр поиска недвижимости» (г.Серпухов) Кириллину Галину Анатольевну!
- директора АН «Милдом» (г.Воскресенск) Афанасьева Александра Александровича!
- генерального директора АН «Ваш Агент» (д.Манушкино) Проценко Владимира Павловича!
- генерального директора АН «Недвижимость» (г.Покров) Шитову Людмилу Владимировну!
- директора АН «Восток» (г.Москва) Прокофьева Сергея Валерьевича!
- руководителя АН «Портал-Недвижимость» (г.Подольск) Митина Антона Александровича!
- генерального директора АН «Профит-Недвижимость» (г.Озеры) Носова Виталия Сергеевича!
- генерального директора АН «Перспектива» (г.Подольск) Никульшина Андрея Валерьевича!



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 компании!

- «Паритет» (г.Щелково) и директора Долгих Руслана Викторовича!
- «Центр недвижимости Дом» (г.Серпухов) и генерального директора Баранова Сергея Владимировича!
- коллектив АН «Квартал» (г.Мытищи) и генерального директора Никулину Светлану Викторовну
- «Инвест» (г.Балашиха) и генерального директора Волостнова Андрей Борисовича!
- «ВизавиТО» (г.Краснознаменск) и генерального директора Бурлакову Наталью Викторовну!
- «Недвижимость» (г.Покров) и генерального директора Шитову Людмилу Владимировну!
- «Компания Авиталь» (г.Челябинск) и генерального директора Пантелеева Максима Анатольевича!
- «Империя Холдинг» (г.Подольск) и директора Загорского Сергея Александровича!
- «Восток» (г.Москва) и директора Прокофьева Сергея Валерьевича!
- «Жилище» (г.Видное) и генерального директора Савинова Евгения Владимировича!
- «Арманд-Недвижимость» (г.Пушкино) и генерального директора Страха Валентину Александровну!
- «Оранж» (г.Щелково) и генерального директора Рудакову Олеся Сергеевну!
- «Звезда» (г.Подольск) и генерального директора Садолевского Бориса Наумовича!
- «Час Пик» (г.Коломна) и генерального директора Шкурдова Андрея Сергеевича!
- «Ваш квартирный вопрос» (г.Мытищи) и генерального директора Ларионову Веру Александровну!
- «ТСН Недвижимость» (г.Ивантеевка) и генерального директора Седых Татьяна Николаевна!
- «ДОММ» (г.Коломна) и генерального директора Кочеткову Марину Владимировну!
- «Портал Недвижимость» (г.Подольск) и руководителя Митина Антона Александровича!
- «Перспектива и Право» (г.Ступино) и генерального директора Нечипоренко Оксану Тарасовну!
- «ЗВЕС» (г.Одинцово) и генерального директора Теренььева Дениса Витальевича!
- «Миэль» (г.Чехов) и директора Чуланову Анну Владимировну!