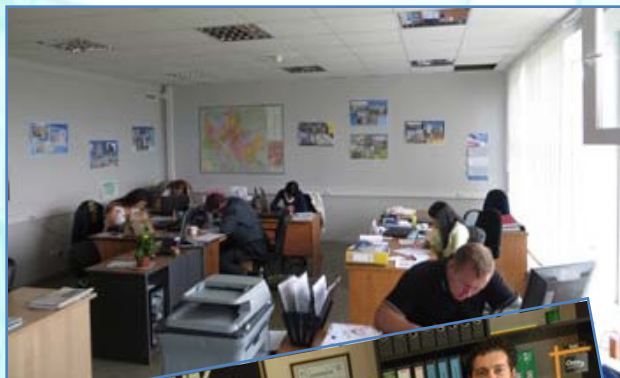




Гильдия риэлторов № 6 (37) Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



ВЕСТНИК ГРМО
июнь 2014



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•Агентство недвижимости «Зеленый город» (г.Раменское) - победитель Всероссийского Конкурса «Профессиональное признание 2014».....	стр. 5
•В Гильдию риэлторов Московской области принята Гильдия Риэлторов Солнечногорского района!.....	стр. 5
•19 июня 2014 года ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «АВАНГАРД» (г. Жуковский, г.Раменское).....	стр. 6
•Победа компании Century 21 Римарком на конкурсе «Профессиональное признание».....	стр. 6
•Среднерусский банк предоставил кредит компании «ИКМО».....	стр. 7
•Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области поздравила Хромова А.А. со званием Почетного члена Российской Гильдии Риэлторов!.....	стр. 8
•13 июня 2014 года прошло торжественное мероприятие, посвященное инаугурации Президента РГР и подведению итогов Национального Конкурса «Профессиональное признание 2014».....	стр. 8
•11-14 июня 2014 года в Сочи проведены Национальный Совет РГР, XVIII Национальный Конгресс по недвижимости и XXIV Съезд РГР!.....	стр. 10
•Новости от ИКМО: наша компания теперь в Twitter и Instagram.....	стр. 10
•11 июня 2014 года проведена аттестация специалистов компаний - членов Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис».....	стр. 11
•Президент Коломенской гильдии риэлторов Астафьев Б.В. - автор фотовыставки «Из жизни манекенов».....	стр. 12
•К ситуации с украинскими беженцами под Бронницами.....	стр. 12
•7 июня на федеральной радиостанции "Вести ФМ" выступил Александр Саяпин, Президент Истринской гильдии риэлторов.....	стр. 12
•Российская Гильдия Риэлторов отметила Президента Гильдии риэлторов Московской области Хромова А.А. почетным званием!.....	стр. 12
•Поздравление с Днём России от команды CENTURY 21 Римарком!.....	стр. 13
•5 июня 2014 года в Раменском прошла встреча руководителей ООО "Римарком" и группы компаний «Кредит-Центр».....	стр. 13
•06 июня 2014 года ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «Авангард» (г.Электросталь).....	стр. 14
•Состоялось подписание договоров концессии.....	стр. 14
•Группа компаний "Кредит-Центр" выступила партнером семейного турслета-2014 в Раменском районе.....	стр. 14
•1 июня 2014 года дети и родители - жители Раменского строили города, дома и замки вместе с «Кредит-Центром»	стр. 16
•Год рекордов для Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»	стр. 17

Новости обучения:

•26 июня 2014 г. Целевой инструктаж: «Предупреждение Отмывания Преступных Доходов и Финансированию Терроризма (ПОД/ФТ) в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом».....	стр. 17
---	-------------------------



Содержание:

Новости РГР:

•Компания ЗАО «Омскстройпроект» провела семинар для членов ОСР.....	стр. 20
•Праздничное шествие в Комсомольске-на-Амуре.....	стр. 20
•Состоялись выборы Президента Ассоциации профессионалов рынка недвижимости города Красноярск и Красноярского края!.....	стр. 20
•Часть наград Профессионального признания уехала в Приморье.....	стр. 21
•В Омском союзе риэлторов состоялось очередное заседание Омского межотраслевого совета экспертов рынка недвижимости.....	стр. 22 стр. 23
•В Хабаровске прошел ряд встреч риэлторов Дальнего Востока.....	стр. 23
•2 июня 2014 года состоялся XVI Съезд Московской Ассоциации Риэлторов.....	стр. 23
•«Продажи без правил или как стать риэлтором нарасхват»	стр. 26

Юридические новости:

• Изменения законодательства о гражданстве: за сокрытие факта наличия двойного гражданства вводится уголовная ответственность.....	стр. 27
•Бесплатная 30-минутная консультация по недвижимости и скидки на юридические услуги для членов ГРМО.....	стр. 27
•Новый сервис для проверки движимого имущества перед сделкой.....	стр. 28
•О новых обязанностях юридических лиц и об ответственности за их нарушения	стр. 28

Статьи, оценки, мнения экспертов:

•Этой весной подмосковные дачи потеряли треть своих покупателей.....	стр. 29
•Голубева Любовь Леонидовна, Президент Серпуховской гильдии риэлторов для PRO-Недвижимость: Платим налоги при продаже квартиры.....	стр. 30
•Хромов А.А. для Свободной прессы: Агентства недвижимости не должны гнаться за комиссионными.....	стр. 32
•Марочкина С.В., заместитель директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" для Свободной прессы: Как становятся риэлторами.....	стр. 34
•Группа компаний "Кредит-Центр" для журнала "Уютный метр": 1500 гектар на коттеджные поселки.....	стр. 36



Содержание:

Аналитика:

- В мае рынок подмосковной вторички установил антирекорд года..... [стр. 38](#)
- Самая дорогая “вторичка” в Мособласти в мае продавалась в Реутове – эксперты Гильдии риэлторов Московской области для РИА Новости [стр. 39](#)

Издания муниципальных Гильдий:

- Вышел в свет новый выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за май 2014 года..... [стр. 40](#)
- Вышли в свет №12 и №11 газеты «Недвижимость в Подмосковье» - специализированного издания для риэлторов и жителей Московской области..... [стр. 41](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 42](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 42](#)



**Агентство недвижимости
«Зеленый город» (г.Раменское) -
победитель Всероссийского
Конкурса «Профессиональное
признание 2014»**



В рамках XVIII Национального конгресса по недвижимости состоялся, который проходил с 11 по 14 июня 2014 года в живописном приморском городе-курорте – Сочи, прошёл Ежегодный Всероссийский Конкурс «Профессиональное признание». Конкурс проводится с 1998 года. Его целью является привлечение широкого внимания граждан и риэлторского сообщества к компаниям, работающим на рынке недвижимости, их деятельности в повышении уровня оказываемых потребителям услуг, соблюдения высоких стандартов качества.

Агентство недвижимости ООО "Зеленый город", г.Раменское (член Гильдии риэлторов Московской области) вошло в тройку победителей Конкурса в номинации «ЛУЧШАЯ БРОКЕРСКАЯ КОМПАНИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ РОССИИ (населением до 150 тыс.)». Другие два победителя из Чехова и Ступино. Председателем Конкурсной комиссии в данной номинации выступил Виноградов Валерий Николаевич, вновь избранный Президент Российской Гильдии Риэлторов.

Поздравляем агентство недвижимости "Зеленый город", желаем дальнейших успехов, развития и процветания!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

В Гильдию риэлторов Московской области принята Гильдия Риэлторов Солнечногорского района!



На фото справа:
Куликов Сергей Викторович
-Президент Гильдии Риэлторов
Солнечногорского района

18 июня 2014 года на заседании Регионального совета в члены Гильдии риэлторов Московской области была принята Гильдия Риэлторов Солнечногорского района! Учредителями муниципальной гильдии выступили 5 агентств недвижимости:

ООО «Благовест Инвест», генеральный директор Лебедев Олег Николаевич;

ООО «Веста», генеральный директор Алексеева Татьяна Юрьевна;

ООО «Стройстандарт», генеральный директор Куликов Сергей Викторович;

ООО «Курс», генеральный директор Игнатьев Эдуард Борисович;

ООО «Навигатор», генеральный директор Костельнюк Денис Владимирович.



Выступающий:
Алексеев Александр Михайлович
-Вице-Президент Гильдии
Риэлторов Солнечногорского
района

Президентом Гильдии Риэлторов Солнечногорского района избран **Куликов Сергей Викторович**, Вице-Президентом – **Алексеев Александр Михайлович**.



Муниципальные гильдии являются основой Гильдии риэлторов Московской области. Цель профессионального объединения – это создание и развитие цивилизованного рынка недвижимости в регионе: предоставление широкого ассортимента услуг, прозрачность совершения сделок, оказание услуг высококласными аттестованными специалистами, наличие института досудебного разрешения споров, создание набора «инструментов»: газеты, интернет-ресурсы, стандарты договоров, система обучения и т.д. и, как следствие, создание высокого уровня имиджа профессии «риэлтор»!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**19 июня 2014 года ГРМО проведена
аттестация специалистов
ООО «АВАНГАРД» (г.Жуковский,
г.Раменское)**



**19 июня 2014 года в г. Жуковском в офисе
компании ООО «АВАНГАРД», генеральный
директор Новиков Михаил Владимирович,
проведена процедура аттестации.**

Все сотрудники прошли аттестацию успешно
и показали хорошие результаты!

Всего было аттестовано 6 специалистов.

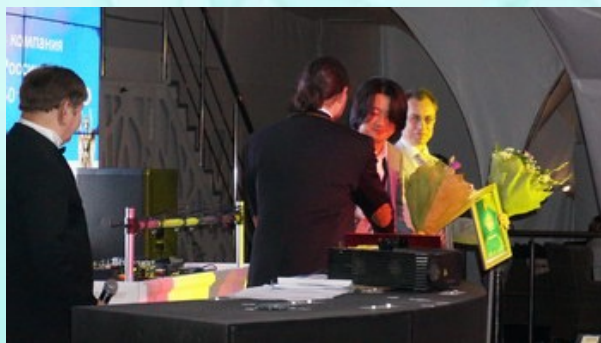
По результатам тестирования им будут
вручены Аттестаты агентов или брокеров и
удостоверения "риэлтор".

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

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Победа компании Century 21
Римарком на конкурсе
"Профессиональное признание"**



**13 июня 2014 года в ресторане «Облака»
на Центральной набережной города Сочи
состоялось подведение итогов Ежегодного
Национального Конкурса
«Профессиональное признание».**

Напоминаем, что с 12 по 14 июня 2014 года
в Сочи проходило самое громкое ежегодное
событие рынка недвижимости России – XVIII
Национальный конгресс по недвижимости,
организатором которого выступила
Российская Гильдия Риэлторов
<http://congressrgr.ru/>.

В рамках мероприятия состоялась церемония
награждения лауреатов конкурса
«Профессиональное признание».

АН CENTURY21 Римарком стало лауреатом
премии в номинации «Лучшая брокерская
компания малых городов России (населением
до 150 тыс. человек)».

Сергей Валентинович Лупашко (Вице-
Президент и Почетный член РГР,
Председатель Единой Конкурсной Комиссии



Национального Конкурса «Профессиональное признание 2014») вручил статуэтку и грамоту Ен Ун Боку (генеральному директору CENTURY21 Римарком, вице-президенту НП КР «Мегаполис-Сервис»).



Ен Ун Боку
-ген.директор АН CENTURY21
Римарком

«Хочу поблагодарить профессиональное сообщество за столь высокую оценку нашей работы. Конкурс «Профессиональное признание – это важный инструмент общественного признания лучших участников российского рынка недвижимости. Надеюсь, и в дальнейшем наш профессионализм, опыт и накопленные за годы работы знания будут востребованы у наших клиентов и партнеров. Отдельно хотелось бы поблагодарить Московскую областную Гильдию риэлторов и РГР за предоставленную возможность. Я уверен, что конкурс «Профессиональное признание» в дальнейшем поможет нам укрепить связи с регионами и государственными органами, а также даст стимул для дальнейшего роста компании и распространять передовой опыт в сфере оказания риэлторских услуг на весь рынок недвижимости России».

СПРАВКА О КОМПАНИИ:



Агентство недвижимости «Римарком» было основано 31 января 1995 года и стало одним из первых агентств недвижимости г. Чехова. За 19 лет успешной работы агентство стало лидером на рынке недвижимости города Чехова и Чеховского района и одним из крупнейших операторов Московской области. С целью предоставления своим клиентам услуг мирового уровня и качества в 2010 году АН «Римарком» присоединилось к крупнейшей мировой сети CENTURY21.

Сегодня АН CENTURY21 Римарком является членом Российской Гильдии Риэлторов, Гильдии Риэлторов Московской области, Чеховской Гильдии Риэлторов, а также членом НП КР «Мегаполис-Сервис».

В штате АН CENTURY21 Римарком работают настоящие профессионалы с многолетним опытом. Сотрудники прошли специальное обучение и аттестованы по квалификациям «Агент» и «Брокер» на рынке недвижимости по системе добровольной сертификации услуг Российской Гильдии Риэлторов.

Компания отмечена многими наградами, благодарственными письмами и дипломами за весомый вклад в развитие цивилизованного рынка недвижимости Московской области. Несколько раз компания становилась лауреатом премии «Звезда Подмосковья» Гильдии риэлторов Московской области в разных номинациях.

www.rimarc.com.ru

Среднерусский банк предоставил кредит компании «ИКМО»

810 млн. рублей предоставит Среднерусский банк Сбербанка России компании «ИКМО». Кредит направлен



**на финансирование
затрат по
строительству жилой
недвижимости
эконом-класса**

в г.Подольске Московской области.

В рамках кредитного соглашения предполагается строительство 7-секционного 17-этажного многоквартирного жилого дома, состоящего из 507 квартир. Объект расположен в спальном микрорайоне на севере Подольска, в шаговой доступности от ж/д станции «Силикатная» (Курское направление), 10 км. до ст. метро «Бульвар Дм. Донского».

Компания «ИКМО» является давним партнером Сбербанка - общий объем финансирования со стороны банка, реализуемых в настоящее время девелоперских проектов ГК «ИКМО», свыше 3,2 млрд. рублей. Доля Сбербанка в кредитном портфеле группы - 95%. Доля оборотов - 90%. Активно используется весь спектр услуг, в т. ч. зарплатные проекты (100%), ипотечное кредитование, депозиты.

Компания образована в 2000 году. Основной вид деятельности - реализация девелоперских проектов в жилищном сегменте в южном Подмоскowie. Строительный портфель группы - более 200 тыс. кв. м жилых помещений и офисов. За 12 лет реализовано более 10 проектов строительства.

Источник: www.pgi.su

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области поздравила Хромова А.А. со званием Почетного члена Российской Гильдии Риэлторов!

**Президенту Гильдии риэлторов
Московской области
г-ну Хромову А.А.**

Уважаемый Андрей Александрович!

От имени Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области и от себя лично поздравляю Вас с награждением званием «Почётный член Российской Гильдии Риэлторов». Вы достойны данной награды, ибо ваши профессионализм и энергия будут способствовать развитию российского рынка недвижимости и повышению престижности профессии "РИЭЛТОР".



Желаю Вам успехов в реализации ваших планов и идей, не останавливаться на достигнутом и открывать новые горизонты для развития Гильдии риэлторов Московской области и вашего бизнеса.

Крепкого Вам здоровья, благополучия и удачи!

С уважением,
Исполнительный
директор
А.Н. Мошнов

**13 июня 2014 года прошло
торжественное мероприятие,
посвященное инаугурации
Президента РГР и подведению
итогов Национального Конкурса
«Профессиональное признание
2014»**



Лупашко Анна Ивановна
-Экс-Президент РГР;
Виноградов Валерий Николаевич
-Президент РГР

Ежегодный Национальный Конкурс «Профессиональное признание» проводится с 1998 года. Его целью является привлечение широкого внимания граждан и риэлторского сообщества к компаниям, работающим на рынке недвижимости, их деятельности в повышении уровня оказываемых потребителям услуг, соблюдения высоких стандартов качества.

В этом году инаугурация Президента РГР, награждение и чествование победителей Конкурса проходило в банкетном зале клуба «Облака». Клуб «Облака» расположен прямо над морем. В торжественной обстановке все



участники
стали
свидетелями
вручения
победителям
Конкурса
статуэток
богини Весты
– хранитель-
ницы домашнего очага!



Компании – члены Гильдии риэлторов Московской области тоже принимают активное участие в Конкурсе и побеждают!



Боку Ен Ун
-генеральный директор ООО "Римарком"
(г.Чехов) - лауреат Конкурса;
Хромов Андрей Александрович
-Президент ГРМО

ООО «Римарком» (г.Чехов), генеральный директор **Боку Ен Ун** – лауреат номинации «Лучшая брокерская компания малых городов России (населением до 150 тыс.)».



ООО «Офис на Третьего Интернационала» (г.Ногинск), генеральный директор **Астапов Антон Анатольевич** – лауреат номинации «Лучший интернет-сайт риэлторской компании 2014».



Полтораки Григорий Витальевич
-генеральный директор ООО "БЕСТ" (г.Москва);
Хромов Андрей Александрович
-Президент ГРМО

ООО «Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь), генеральный директор **Власенко Сергей Владимирович** – номинант номинации «Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2014» (численностью сотрудников от 30 до 100 чел.).

ООО «Зелёный город» (г.Раменское), генеральный директор **Мазурин Николай Михайлович**, и ООО «Перспектива и Право» (г.Ступино), генеральный директор **Нечипоренко Оксана Тарасовна** – номинанты номинации «Лучшая брокерская компания малых городов России (населением до 150 тыс.)».

ООО «ИКМО» (г.Подольск), генеральный директор **Забродин Иван Петрович** – номинант номинации «Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2014» (численностью сотрудников до 15 чел.).

ООО «МАКРУС» (г.Дубна), директор **Кукушин Виталий Владимирович** – номинант номинации «Лучшая брокерская компания на рынке ипотечных сделок 2014» (численностью сотрудников до 100 человек).

ООО «МОСОБЛЖИЛСЕРВИС» (г.Люберцы), генеральный директор **Порхунова Ирина Алексеевна** – номинант номинации «Лучшая компания по юридическому сопровождению сделок с недвижимостью».

НП «Серпуховская гильдия риэлторов», Президент **Голубева Любовь Леонидовна**, и НП «Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района», Президент **Белова Юлия Юрьевна** – номинанты номинации – «Лучшее профессиональное объединение».



муниципального образования РГР».

Поздравляем победителей и
желаем новых успехов и побед!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**11-14 июня 2014 года в Сочи
проведены Национальный Совет
РГР, XVIII Национальный Конгресс
по недвижимости и XXIV Съезд РГР!**



*Вновь избранный Президент Российской
Гильдии Риэлторов
Виноградов Валерий Николаевич*

С 11 по 14 июня 2014 года проходили крупные мероприятия Российской Гильдии Риэлторов в очень живописном приморском городе-курорте – Сочи!

На XXIV СЪЕЗД РГР был избран новый Президент РГР – Виноградов Валерий Николаевич!

Делегация Гильдии риэлторов Московской области была представлена делегацией из городов: Москвы, Электростали, Чехова, Подольска, Раменского, Серпухова, Покрова.

В рамках Конгресса проводилось большое количество секций, модераторами которых были и члены ГРМО: **Хромов Андрей Александрович** – Президент ГРМО, **Власенко Сергей Владимирович** – Президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис», **Прокофьев Сергей Валерьевич** – директор ООО «Восток» (г.Москва), **Шитова Людмила Владимировна** – генеральный директор ООО фирма «Недвижимость» (г.Покров). Мероприятия прошли очень насыщенно и интересно!

За многие годы Конгресс стал ведущим профессиональным форумом, который ежегодно собирает участников рынка, представителей органов власти, научного и экспертного сообщества. Специалисты рынка недвижимости



смогут познакомиться с последними тенденциями отрасли, передовыми подходами, а также обменяться мнениями с коллегами по важнейшим вопросам риэлторской деятельности.



***Хромов Андрей Александрович**
-Президент ГРМО*

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Новости от ИКМО: наша компания
теперь в Twitter и Instagram**

"ИКМО" открыла свой канал в Twitter и Instagram!

Подписывайтесь на нас, читайте анонсы



наших новостей в Twitter, смотрите фотоотчеты строительства и благоустройства в Instagram, и тогда вы не пропустите ничего важного и интересного и всегда будете в курсе событий компании.

Также напоминаем, что у ЖК «Жемчужина» есть странички в социальных сетях «ВКонтакте» и «Одноклассники».

Присоединяйтесь к нам:

Твиттер <https://twitter.com/GkPgi>

Instagram http://instagram.com/gk_pgi

ЖК «Жемчужина» Вконтакте

<http://vk.com/public53694835>

ЖК «Жемчужина» Одноклассники

<http://www.odnoklassniki.ru/zhiloykomp>

Подольская гильдия риэлторов

11 июня 2014 года проведена аттестация специалистов компаний - членов Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис"



11 июня 2014 года в Электростали проведена процедура аттестации специалистов компаний - членов Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис":

ООО "АН "Мегаполис-Сервис", генеральный директор Власенко Сергей Владимирович;

ООО "АН "Мегаполис-Сервис" город

Железнодорожный, директор Власенко Аркадий Владимирович; **ООО "АН "Мегаполис-Сервис" город Ногинск,** генеральный директор Контио Олег Эмильевич; **ИП Пьянкова Надежда Владимировна,** генеральный директор Пьянкова Надежда Владимировна; **ООО "АН "Мегаполис-Сервис" город Павловский Посад,** генеральный директор Степанищев Илья Дмитриевич.

Все специалисты прошли аттестацию успешно и показали хорошие результаты!

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

Всего было аттестовано 37 специалистов. По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов или брокеров. Аттестацию проводил Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии риэлторов Московской области - **Макин Сергей.**

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Президент Коломенской гильдии риэлторов Астафьев Б.В. - автор фотовыставки «Из жизни манекенов»





культурном центре «Дом Озерова» состоялось открытие фотовыставки «Из жизни манекенов». Автор работ – член коломенского фотоклуба «Лад» - Борис Астафьев. Борис Викторович Астафьев - директор ООО "Коломенский центр оценки и экспертизы", Президент Коломенской гильдии риэлторов.

Человеку свойственно сравнивать и сопоставлять себя с другими, будь то живые люди или их изображения в виде картин, фотографий, статуй и скульптур. Этим, вероятно, и объясняется тот факт, что манекены всегда привлекают внимание людей. Где бы ни располагались эти человекоподобные фигуры – в витрине или в торговом зале, на улице у дверей магазина или в тёмном углу – повышенное внимание им всё равно обеспечено.

Заглянуть в этот загадочный мир манекенов и донести до зрителя сюжеты из их жизни решил Борис Астафьев. Путешествуя по городам и весям с фотоаппаратом, он выбрал объектом для своих фотографий именно эту, скрытую от человеческих глаз жизнь, эту скрытую динамику и готовность к движению.

По словам автора, на выставке нет ни одной постановочной фотографии. Все сюжеты подсмотрены и запечатлены из реальной жизни, где люди и манекены существуют в одном измерении.

Выставка продолжала свою работу до 29 июля. Справки по телефону: 614-70-83

[Коломенская гильдия риэлторов](#)

К ситуации с украинскими беженцами под Бронницами!



В Корпорацию риэлторов «Мегаполис Сервис» поступила информация, что в Московской области, Раменском районе под Бронницами, в деревне Бритоно находятся беженцы из Украины. Всего 31 человек, в том числе 24 ребенка в возрасте от 3 месяцев до 18 лет. Есть дети шести-семи лет, а есть и годовалый малыш. Семь человек взрослых, среди которых: женщина 1931 года рождения, супружеская пара 1954 и 1958 года рождения, а также четыре

молодых человека старше 20 лет и одна девушка 18 лет. Принимая ввиду их положение, было принято решение оказать посильную помощь силами Корпорации.

На сегодняшний день очень нужна теплая одежда для детей и взрослых. Для 3 месячного малыша просили кроватку-манеж. Помимо одежды, по возможности, хотели музыкальные инструменты: скрипку и что-то вроде пианино, т.к. люди собрались поющие и занимаются музыкой постоянно.

Для коллег, желающих оказать посильную помощь, организовано два пункта сбора вещей: - офис НП «Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис», г. Электросталь, пр-т Ленина, д. 32/16.

Контактное лицо – Вергун Елизавета.

Телефон: (495) 505-58-85

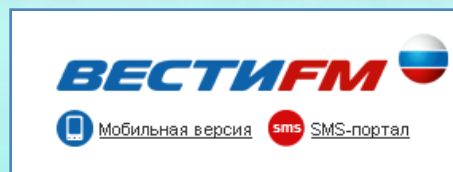
- г. Люберцы, ул. Побратимов, д. 19 А, кв. 13

Контактное лицо – Быкова Анастасия

Телефон: 8 (903) 564-64-48

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

7 июня на федеральной радиостанции "Вести ФМ" выступил Александр Саяпин, Президент Истринской гильдии риэлторов



Как выбрать дачу в Подмосковье и не прогадать?

О популярных районах и ценах Александр Андреев беседовал с вице-президентом гильдии риэлторов Московской области Александром Саяпиным и радиослушателями в программе "Клуб покупателей" на [радио "Вести ФМ"](#).

Полностью слушайте в аудиоверсии.

Изображение предоставлено ["Вестями ФМ"](#)

Российская Гильдия Риэлторов отметила Президента Гильдии риэлторов Московской области Хромова А.А. почетным званием!

В рамках XVIII Национального конгресса по недвижимости состоялся очередной Съезд [Российской Гильдии Риэлторов \(РГР\)](#), одним из вопросов которого стало награждение званием «Почётный член Российской Гильдии



Риэлторов».

В 2014 году почётного звания были удостоены:

- **Федосеев Николай Викторович**, руководитель Департамент жилищной политики и жилищного фонда города Москвы;
- **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области, генеральный директор ЗАО «Кредит-Центр».

Основными критериями для присуждения звания «Почетный член Российской Гильдии Риэлторов» среди представителей профессиональных организаций и объединений, фирм и компаний, входящих в состав РГР, являются успешная работа или руководство успешно работающей на рынке недвижимости в России или за рубежом компанией или агентством недвижимости, входящим в РГР, успешная и плодотворная работа в органах управления, комитетах и советах РГР или ее региональных объединениях, получение международных и отечественных премий за успехи в премируемой сфере деятельности, особые успехи в развитии и совершенствовании деятельности РГР или региональных объединений, в нее входящих.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Поздравление с Днём России от команды CENTURY 21 Римарком!

Наша страна – велика и прекрасна, едва ли хватит всей жизни, чтобы узнать ее, нам повезло расти и жить здесь, делать ее лучше, а жизнь ее граждан – счастливее!



Сеть агентств недвижимости CENTURY 21 Римарком поздравляет вас с Днём России и желает долгие годы оставаться такими же крепкими, полными сил и готовности исполнять свои мечты!

С праздником!

[Команда CENTURY 21 Римарком](#)

5 июня 2014 года в Раменском прошла встреча руководителей ООО "Римарком" и группы компаний "Кредит-Центр"



на фото слева направо:

- **Мазурина Наталья Юрьевна**, исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области,
- **Боку Ен Ун**, генеральный директор ООО «Римарком»,
- **Мазурин Николай Михайлович**, председатель Совета директоров группы компаний "Кредит-Центр",
- **Хромов Андрей Александрович**, генеральный директор ЗАО "Кредит-Центр"

5 июня 2015 года представители

[ООО «Римарком» \(г.Чехов\)](#) и [группы компаний «Кредит-Центр» \(г.Раменское и г.Жуковский\)](#)

провели рабочую встречу по обмену опытом.

Во встрече участвовали:

- **Мазурин Николай Михайлович**, председатель Совета директоров группы компаний "Кредит-Центр",
- **Боку Ен Ун**, генеральный директор ООО «Римарком»,
- **Хромов Андрей Александрович**,

генеральный директор ЗАО "Кредит-Центр". К участию во встрече приглашена **Наталья Юрьевна Мазурина**, исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области.

На встрече обсуждались вопросы сотрудничества на рынке недвижимости.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

06 июня 2014 года ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «Авангард» (г.Электросталь)



06 июня 2014 года в г. Электростали в офисе компании **ООО «Авангард»**, генеральный директор **Нардов Виктор Владимирович**, проведена процедура аттестации.

Компания ООО "Авангард" основана в 2004 году в городе Электросталь Московской области. За время своей работы агентство недвижимости зарекомендовало себя как серьезная профессиональная компания, ответственно оказывающая все виды услуг в сфере недвижимости.

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

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Состоялось подписание договоров концессии

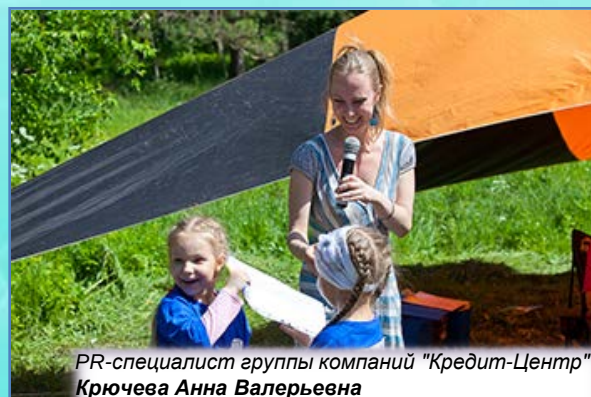


3 июня 2014 г подписаны ещё два договора концессии (франчайзинга): с компаниями **ИП Ларионовой «Ваш квартирный вопрос» г. Мытищи** и **ИП Новикова г. Железнодорожный**.

На сегодня Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» - коллективный член Гильдии риэлторов Московской области, является наиболее динамично развивающейся крупной региональной сетью в Российской Федерации. Корпорация занимает второе место по общему количеству офисов в России и первое место в Подмоскovie. Это убедительно доказывает, что Корпорация предоставляет новые знания и технологии, которые востребованы на рынке и способны повысить конкурентоспособность любой компании. Добро пожаловать, уважаемые коллеги!

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

Группа компаний "Кредит-Центр" выступила партнером семейного турслета-2014 в Раменском районе



PR-специалист группы компаний "Кредит-Центр" **Крючева Анна Валерьевна** вручает грамоты и ценные призы от компании победителям эстафеты

31 мая 2014 года Раменское информагентство при поддержке администрации с.п.Никоновское



и группы компаний "Кредит-Центр" (входит в Гильдию риэлторов Московской области) провел для раменчан семейный турслет.

Хотя мероприятие и называлось «Семейным турслетом», однако, весь процесс можно было назвать туризмом. Туризм — это рюкзак на плечи, резиновые сапоги по колено и вперед, по лесам, по долам, в чащи дремучие, в дебри колючие. А с.п.Никоновское для раменчанина — это не такие уж и дикие дебри, тем более, по меркам района. Да и для автомобильного выезда на природу со всем походным инвентарем существует специальное слово. И слово это — кемпинг.

Но кемпинг — это только половина дела. Выехать на не столь отдаленную природу с группой товарищей — это не фокус. Фокус — это превратить такой выезд в массовое культурное мероприятие. Праздник семьи и здорового образа жизни.

В эстафетах участвовало более 20 семей. Конкурсы были разбиты по чек-поинтам, до которых надо было добраться по пересеченной местности.

В каждой эстафете определялись 3 победителя. Ни одна семья не осталась без приза.

Мнения участников:

Алина:



- Я впервые участвую в турслете. Здесь очень здорово. Больше всего мне

понравился конкурс, в котором нужно было на время порвать газету. Было интересно, хотелось показать лучший результат. Мы старались!

Михаил:



- До сегодняшнего дня я еще ни разу не был на турслете. Это мероприятие просто класс! Конкурс с названием «Макл Джордан» мне запомнился больше всего. В обруче лежали кегли, а я,

подбрасывая баскетбольный мяч в воздух, их выкидывал из круга, стараясь сделать так, чтобы мяч не упал на землю. Для меня это было не сложно, ведь я давно уже занимаюсь баскетболом. Мне это очень нравится.

Любовь Викторовна, воспитатель в приюте:



- Массовость, задор, энергия, гостеприимство. Я готова сказать множество добрых слов об этом мероприятии. Огромное спасибо организаторам за то, что разрешили нам внепланово поучаствовать в нем. Вы придумали так много интересных конкурсов, что некоторые из них я обязательно возьму на заметку и буду использовать в своей работе. Хочется отметить, что соревнования отлично спланированы. Конкурсы подготовлены для ребят разного возраста, это несомненный плюс. Вы молодцы!

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области по материалам [Раменского информгентства](#)

1 июня 2014 года дети и родители - жители Раменского строили города, дома и замки вместе с "Кредит-Центром"



1 июня 2014 года **Издательский центр «Квадрат»** при поддержке Комитета по культуре и искусству администрации Раменского муниципального района в рамках празднования Международного дня защиты детей провёл Первый детский книжный фестиваль «Я люблю читать» в Раменском городском парке культуры и отдыха.

В наши дни современная качественная детская литература и большие книжные фестивали остаются привилегией столичных детей. Рынок детской литературы активно развивается, с каждым годом появляется всё больше талантливых авторов и иллюстраторов.

Тем не менее, в Подмоскowie мало представлены книги современных авторов, как российских, так и зарубежных. Именно поэтому и возникла идея проведения Раменского детского фестиваля «Я люблю читать». Задачи организаторов - сделать хорошую современную литературу более доступной для детей с целью популяризации чтения среди детей и подростков, формирования ориентации городского сообщества на чтение как важного ресурса муниципального развития, инструмента повышения интеллектуального потенциала общества, культурной ценности.

Фестиваль «Я люблю читать» объединяет литературу и искусство. Книжный праздник призван напомнить горожанам, что в век новых технологий книга по-прежнему занимает лидирующее положение среди других носителей информации, а чтение качественной литературы приносит удовольствие.



Участниками фестиваля стали издательства "Книжный мастер", "Настя и Никита", "Розовый жираф", "Я - художник", "Компас-гид", "Мультистудия", "Самокат", фото-театр "Шибуми", Детский театр-студия "Би-Ба-

Бо". Раменская центральная районная библиотека подготовила и организовала: специальную программу чтения для детей, кроссбукинг, библиомобиль КИБО.

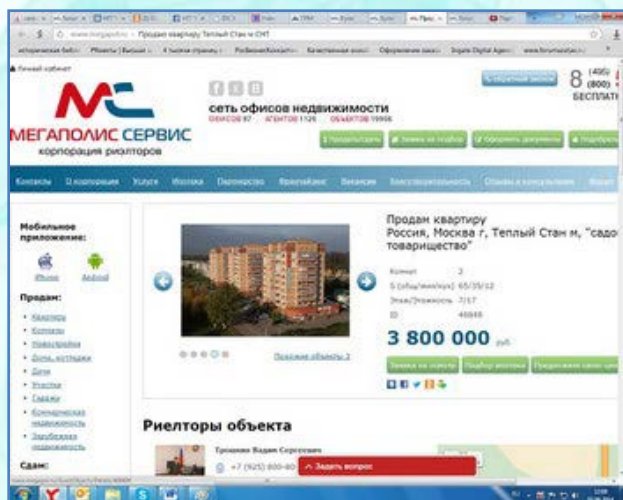
Программа фестиваля также включала: мастер-классы; аквагрим; мини-диско; викторины; игры; развлекательный концерт для детей с участием театральных студий, танцевальных и вокальных коллективов, московского музыкально-образовательного проекта "СемиНотка"; подарки и многое другое.

Группа компаний «Кредит-центр», входящая в Гильдию риэлторов Московской области, выступила спонсором одной из площадок Фестиваля «Строим город». Эту площадку посетили около 2000 детишек нашего города. Детям предлагали строить, лазить и разукрашивать самый настоящий замок, картонные дома и деревья. Потрясающие строения из картона не оставили равнодушными ни одного ребенка.



*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Год рекордов для Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»



2014 год богат рекордами для Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» - коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области. Напомним некоторые из них.

Январь – достигнут рекорд по заходам уникальных посетителей в сутки на сайт корпорации – 4117.

Март - Корпорация вышла на второе место по общему количеству офисов в России и на первое место в Подмосковье. На тот момент региональная партнёрская сеть располагала 16-ю офисами, а Подмосковная – 64-мя.

Апрель - за месяц в call-центр Корпорации поступило более 500 звонков и электронных заявок; также, достигнут рекорд заходов в нашу группу в социальной сети «Одноклассники» - 24 апреля её просмотрели 3671 раз.

И вот рекорд ушедшего мая - общая база объектов участников Корпорации размещенная на нашем сайте www.megapol.ru перешагнула очередной психологический рубеж в 20 000 объектов. За два года количество объектов увеличилось в 20 раз, проделав огромный путь с 1000 до 20 000. Темпы роста впечатляют.

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

26 июня 2014 г. Целевой инструктаж: «Предупреждение Отмывания Преступных Доходов и Финансированию Терроризма (ПОД/ФТ) в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом»



СОГЛАСНО ФЗ №115
"О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ
ЛЕГАЛИЗАЦИИ
(ОТМЫВАНИЮ)
ДОХОДОВ,

ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА" организации, осуществляющие операции с денежными средствами и иным имуществом в целях исполнения требований (см. вложение) настоящего Федерального закона №115-ФЗ обязаны:
пройти курс обязательного обучения, согласно Приказа №203 "Об утверждении положения о требованиях к подготовке и обучению кадров организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 07.09.2010 N 18375) ООО «ФКД консалт»- аккредитованный Партнер МУМЦФМ Росфинмониторинга и ФКУ "Пробирная Палата России" Соглашение с МУМЦФМ №13-2013 от 20.12.12 проводит Целевой инструктаж и "Повышение уровня знаний" в очном и онлайн (вебинар) форматах по темам в г. Москве:

26 июня 2014 г. «Целевой инструктаж»

Формат очно и онлайн, время проведения время с 9.30 – 17.00.

Проводит: Смыслов Павел Александрович. Юрист-практик, обладающий опытом судебной практики в области ПОД/ФТ, кандидат исторических наук. Более 8 лет непрерывно занимается вопросами организации внутреннего контроля, аккредитован МУМЦФМ на право проведения обучения в неаккредитованных организациях-субъектах 115-ФЗ.

по теме: «Предупреждение Отмывания Преступных Доходов и Финансированию



Терроризма (ПОД/ФТ) в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом».

Регистрационный взнос 28 мая, составляет 6800 руб./5900 руб. для очной и онлайн форм.

Питание очных участников входит в стоимость.

Для организаций-членов ГРМО— скидка до 30%.

Свидетельства по ЦИ выдаются только по результатам аттестационного тестирования. Для онлайн участников обязательно онлайн прохождение теста на сайте www.fkdconsult.ru по завершении семинара.

Для участия, пожалуйста, заполните приложенную регистрационную форму на сайте или отправьте её по электронной почте: ok@fkdconsult.ru, psa@fkdconsult.ru.

Регистрационная форма также может быть заполнена на сайте www.fkdconsult.ru или отправлена нам по факсу: +7 (495) 691-42-45. Цена: очно – 5 900 рублей, онлайн — 5 900 рублей.

Для членов ГРМО - скидка 30 %.

Для групп участников и постоянных клиентов действует система скидок(от 5 до 20 %).

Пакет слушателя:

Свидетельство установленного образца (ДЕЙСТВУЕТ В ТЕЧЕНИИ 3-Х ЛЕТ).
Компакт-диск с образцами внутренних нормативно-распорядительных документов с нормативно-правовой базой, определяющей требования по обеспечению соблюдения законодательства по ПОД/ФТ.

Продолжительность - 1 день - 8 ак.часов

Целевая аудитория:

- 1 раз в год: специальные должностные лица, ответственные за соблюдение правил внутреннего контроля и программ его осуществления.
- Не реже, чем 1 раз в 3 года:
руководитель организации;
руководитель филиала организации;
заместитель руководителя организации (филиала);
главный бухгалтер (бухгалтер) организации (филиала),
при наличии должности в штате организации или филиала,
либо работник, осуществляющий функции по ведению бухгалтерского учета;
работники юридического подразделения

организации (филиала),
юрист, при наличии;
работники службы внутреннего контроля организации (филиала), при наличии;
иные работники организации (филиала) с учетом особенностей деятельности организации и ее клиентов, кассиры, помощники руководителей, работники службы безопасности, менеджеры, консультанты- сотрудники подразделений, деятельность которых сопрягается с ПОД/ФТ.

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.

СУБЪЕКТЫ ЗАКОНА согласно ст.5

- страховые организации (за исключением страховых медицинских организаций, осуществляющих деятельность исключительно в сфере обязательного медицинского страхования), страховые брокеры и лизинговые компании;
- организации федеральной почтовой связи;
- ломбарды, включая ИП
- организации, осуществляющие скупку, куплю-продажу драгоценных металлов и драгоценных камней, ювелирных изделий из них и лома таких изделий, включая ИП.
- организации, содержащие тотализаторы и букмекерские конторы, а также организующие и проводящие лотереи, тотализаторы (взаимное пари) и иные основанные на риске игры, в том числе в электронной форме;
- организации, осуществляющие управление инвестиционными фондами или негосударственными пенсионными фондами;
- организации, оказывающие посреднические услуги при осуществлении сделок купли-продажи недвижимого имущества, включая ИП.
- операторы по приему платежей;
- коммерческие организации, заключающие договоры финансирования под уступку денежного требования в качестве финансовых агентов;
- кредитные потребительские кооперативы, в том числе сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы;
- микрофинансовые организации;



- 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.

С 28 июля на эти субъекты ложатся обязанности принимать меры по ПОД/ФТ: разработать ПВК, назначить СДЛ, направлять информацию в Росфинмониторинг и проходить обучение.

Наша компания выступает в роли организатора мероприятий по программам Росфинмониторинга и строго учитывает в контексте лекций и материалов обучения позицию ФКУ «Пробирная палата России» и Росфинмониторинга, тем самым, создает все условия для качественного донесения информации до субъектов закона и реализации требований законодательства.

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!

Помните, что при наборе новых сотрудников в штат Вы обязаны направить их на ЦИ (до назначения их на должность Приказом руководителя).

Просим не упускать важный момент прочтения Приказа №203 Росфинмониторинга в части п.3 (перечня сотрудников, обязанных пройти ЦИ):

Если в обязанности штатного сотрудника входят какие-либо действия по осуществлению операций с денежными средствами и иным имуществом, перечисленные в статьях действующего закона (ст.6-7-8), то эти сотрудники должны пройти целевой инструктаж однократно. В дальнейшем, в зависимости от профиля деятельности организации, – 1 раз в год или 1 раз в 3 года,

- проходить повышение уровня знаний.

Мы приглашаем Вас пройти любой семинар в формате вебинара, что позволит Вам существенно снизить административную нагрузку, расходы на транспорт, командировку сотрудников и пр.

Все необходимые консультации и помощь в подключении – у наших менеджеров:
+7 (495) 691-42-45

Для очных слушателей предусмотрено питание по программе в течение дня. Выдается свидетельство установленного образца о прохождении Целевого инструктажа, либо о "Повышении уровня знаний"

Для участия в семинаре необходимо отправить заявку на эл. адрес: ok@fkdcconsult.ru, psa@fkdcconsult.ru.

[ФКД консалт](#)



Компания ЗАО «Омскстройпроект» провела семинар для членов ОСР



Прошел семинар «П.Е.Р.Е.Ж.И.Л. О перепланировке жилых и нежилых помещений», на котором присутствовали члены Омского союза риэлторов. Организованном мероприятия выступила компания ЗАО «Омскстройпроект», оказывающая широкий спектр услуг от оформления проектной документации до приемки законченного объекта в эксплуатацию. Семинар провела Гоненко Светлана, директор ЗАО «Омскстройпроект».

Представители риэлторского сообщества Омска смогли узнать, что относится к перепланировке квартиры, виды перепланировок, что можно и что нельзя делать при перепланировке квартир, а также строительные нормы и правила согласования перепланировки.

Для специалистов по недвижимости подобные мероприятия являются уникальной возможностью расширить свои профессиональные знания и повысить уровень оказываемых услуг.

Источник: ОСР

Праздничное шествие в Комсомольске-на-Амуре



12 июня Некоммерческое партнёрство риэлторов г. Комсомольска-на-Амуре «Содействие» приняло участие в праздничном шествии, посвящённом 82-ой годовщине основания нашего города.

Для членов партнёрства пройтись по улицам города в праздничный день вместе со всеми горожанами – стало доброй ежегодной традицией, уже четвёртый раз колонна профессионалов рынка недвижимости становится в строй общегородского шествия 12 июня. В этом году мы были красивы, по-праздничному торжественны и радостны как никогда!

[Дальневосточная гильдия риэлторов](#)

Состоялись выборы Президента Ассоциации профессионалов рынка недвижимости города Красноярск и Красноярского края!



На момент проведения выборов в предвыборной гонке финишировал один кандидат - Евгений Васильевич Ронжанин,



директор компании КГСН.

В очном и заочном голосовании приняли участие 25 членов Ассоциации, и все голоса были отданы в пользу Е.В. Ронжанина, тем самым подтвердив доверие к нему как к лидеру партнерства и высокому профессионалу, болеющему за свое дело!

Поздравляем Евгения Васильевича со вступлением в должность Президента Ассоциации, вновь и надеемся, что его уверенное руководство делами приведет партнерство к невиданным масштабам и новым горизонтам!

Также было принято решение о введении в структуре АПРН Президент-электов - помощников действующему Президенту и возможных кандидатов на следующих выборах. Президент-электами стали Кадышева С.В. (ООО АНКРА) и Москальонов М.Е. (АН Союзник).

В ходе общего собрания были презентован Новый проект Ассоциации - Школа ипотечного брокера, задачей которой будет подготовка квалифицированных ипотечных брокеров для агентств недвижимости. Организаторами школы являются комитет по образованию и профессиональному обучению АПРН, при участии и поддержки компаний КГСН, АРЕВЕРА-НЕДВИЖИМОСТЬ, СБЕРБАНК РФ.

Следующей новостью является организация на базе АПРН Экспертного совета, собирающего вокруг себя высококвалифицированных экспертов на рынке недвижимости для полного и глубокого анализа происходящих в нем процессов и их регулирования.

Обо всех начинаниях ждите отдельных новостей на сайте АПРН и у себя на почте! Также сообщаем, что с июля 2014 года для города Красноярска повышаются членские взносы до 1000 рублей в месяц.



По всем вопросам можете обращаться к Президенту АПРН Е.В. Ронжанину, 242-54-46 и Исполнительному директору АПРН В.О. Федорову по тел. 214-22-60

Источник: АПРН

Часть наград Профессионального признания уехала в Приморье



13 июня
прошло
торжественное
подведение
итогов
очередного
Национально-
го конкурса
Профессио-
нальное
признание –
2014.

Отрадно то,
что

Находкинская гильдия риэлторов признана лучшим муниципальным объединением риэлторов России, при этом, что Дальневосточная гильдия риэлторов - вошла в тройку лучших региональных!

Среди компаний победителями стали лауреатами:

- ООО «Центр развития инвестиций» (Владивосток) – Лучшая оценочная компания в сфере недвижимости;

- ООО «Титул ДВ» (Владивосток) – Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья (численностью сотрудников до 30 чел.)

Также стоит отметить компании, которые вышли в финал этого конкурса и стали номинантами:



- ООО «М-НДВ» ESTATE Brokerage Group (Владивосток) – Лучшая брокерская компания на рынке коммерческой недвижимости;
 - ООО «Геолого-геодезический центр» (Владивосток) – Лучшая оценочная компания в сфере недвижимости;
 - ООО «Статус» (Петропавловск-Камчатский) – Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья (численностью сотрудников до 15 чел.).
 От всей души поздравляем наших коллег с этим замечательным событием!

[Дальневосточная гильдия риэлторов](#)

В Омском союзе риэлторов состоялось очередное заседание Омского межотраслевого совета экспертов рынка недвижимости



В четверг, 29 мая, в Омском союзе риэлторов состоялось очередное

заседание Омского межотраслевого совета экспертов рынка недвижимости (ОМСЭРН).

В нашем регионе на постоянной основе действует Омский Межотраслевой Совет Экспертов рынка недвижимости, в состав которого входят риэлторы, оценщики, аналитики, девелоперы, инвесторы, строители и т.д. На регулярных заседаниях экспертно решаются вопросы, связанные с развитием рынка недвижимости, формированием единых информационно-аналитических стандартов, а также аналитикой и проведением исследований рынка недвижимости.



На заседании присутствовали:

Репин М.А. - Руководитель ОМСЭРН
 Амелин О.А. – председатель правления ОРО РОО
 Баженов В.В. – Заместитель руководителя ОМСЭРН
 Барко А.В. - Руководитель Клуба брокеров коммерческой недвижимости
 Горюнов В.В.- Президент НП «Омского Союза Риэлторов»
 Зыкова А.И. – САРН, ООО «ОМЭКС»
 Попов М.С. - ведущий аналитик ООО «Финансовый советник»
 Сапунов Д.В. – руководитель ООО "Новые торговые форматы-Девелопмент"
 Стуков А.А. - Соучредитель и директор по развитию бизнеса компании «Альбион КН»
 Тарута С.В. – аналитик рынка недвижимости

В соответствии с повесткой на обсуждение вынесены следующие вопросы:

Анализ рынка земли за 2012-2013 гг. Форма отчета и цели использования.

Аналитика рынка жилой и коммерческой недвижимости за I квартал 2014 года.

Исследование рынка жилой и коммерческой недвижимости в 2014 году

Методы и критерии построения ценового зонирования для г.Омска

Исследование рынка земли Омской области в 2014 году

В ближайшее время запланирована активная работа по зонированию территории города Омска, для чего в регулярном режиме будут собираться рабочие группы, состоящие из активных участников рынка: оценщиков, риэлторов и аналитиков.

[Источник: ОСП](#)



В Хабаровске прошел ряд встреч риэлторов Дальнего Востока



05 июня в Хабаровске прошло ряд профессиональных встреч риэлторов ДФО. Организатором этого мероприятия выступило НП СРО «Дальневосточная

гильдия риэлторов».

В первую очередь - это Круглый стол, на котором присутствовали коллеги с разных городов Хабаровского, Камчатского и Приморского краев. В рамках этой встречи, Президент ДГР Владимир Каплинский поделился с коллегами своим мыслями, по поводу существующей сегодня ситуации на рынке недвижимости и возможным ее дальнейшем развитии. Также была сделана презентация межрегионального объединения риэлторов Дальнего Востока. Здесь были рассмотрены угрозы и возможности, выслушаны различные мнения, даны ответы на вопросы.

Стоит отметить, что подавляющее большинство присутствующих отметили важность и полезность полученной информации. Часть из них сразу поддержали идею единого Дальневосточного межрегионального объединения риэлторов.

После этого, Хабаровские риэлторы организовали бизнес-тур гостям города по нескольким агентствам недвижимости. Коллеги посетили несколько офисов разных компаний, задали вопросы их руководителям по поводу организации работы. Интересно было то, что все эти компании отличались друг от друга, и это оказалось очень полезным с точки зрения обмена опытом.

Вечером, риэлторы разных городов еще раз собрались за одним столом, чтобы подвести итоги дня и обсудить дальнейшие совместные действия.

Хочется выразить слова благодарности руководству и сотрудникам агентств недвижимости Хабаровска за предоставленную возможность посетить их офисы и познакомиться со спецификой работы их

компаний – это «Сделка», «Союз-ДВ», «Антара», «Центр оценки и продажи недвижимости».

Отдельно, выражаем слова благодарности руководству и сотрудникам Дальневосточного Сбербанка России за активное участие в содействии развития цивилизованного рынка недвижимости!

[Дальневосточная гильдия риэлторов](#)

2 июня 2014 года состоялся XVI Съезд Московской Ассоциации Риэлторов



Московская Ассоциация Риэлторов в течение двадцати лет задает тон цивилизованному развитию отрасли в стране, одной из первых в России перешла на саморегулирование – это свидетельствует о высоком уровне социальной ответственности компаний – членов МАР.

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

Сергей Жидаев рассказал участникам XVI съезда о проведенной Московской Ассоциацией Риэлторов за отчетный период работе и особенно отметил следующие события:
- Подписание 1 августа 2013 года Договора о сотрудничестве Московской Ассоциации Риэлторов и «Сбербанка России». Предметом Договора является долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество Сбербанка России и Московской Ассоциации – Гильдии



Риэлторов в области кредитования физических лиц на цели приобретения/строительства объектов недвижимости.

- Конференция по аналитике (август 2013 года), которая проводится Ассоциацией ежегодно и играет решающую роль в формировании тенденций рынка недвижимости.

- Московская Ассоциация Риэлторов провела в отчетном году множество семинаров, целью которых является поднятие уровня знаний участников риэлторской деятельности, только владея полной и достоверной информацией по правовому обеспечению бизнеса, можно быть уверенным в правильности действий, совершаемых в каждой конкретной ситуации, обезопасить свою компанию от принятия непродуманных и рискованных решений.

- 17-20 октября 2013 г. Московская Ассоциация Риэлторов провела в Гостином Дворе Международный Форум рынка недвижимости и финансов TOP REAL ESTATE and FINANCE. Тема Форума: «Конкурентные механизмы рынка недвижимости – основа эффективного развития отрасли». В Пленарном заседании Форума приняли участие Беляков А.В., Член Совета Федерации Федерального собрания РФ, Веригин И. А., Председатель консультативного Совета общественных объединений партии «Единая Россия», Хованская Г.П., Депутат Госдумы РФ, Председатель Комитета по жилищной политике и ЖКХ; Данилов-Данильян А.В., Сопредседатель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», Горюнов В.В., Генеральный директор ГУП «Московский городской центр арендного жилья» и другие официальные лица.

- 10-13 апреля 2014 г. прошёл очередной Форум TREFI, тема: Doing business in Russia: 2.0. Инвестиционный климат в России.



Участниками Форума стали представители законодательной и исполнительной власти, руководители компаний-застройщиков, банков, страховых, риэлтерских компаний и общественных организаций. В этот раз Форум TREFI был особенным, так как день его проведения совпал с важной датой - Днем Рождения Московской Ассоциации Риэлторов - МАР исполнилось 20-лет!

- К Юбилею МАР вышла в свет КНИГА «История рынка недвижимости», в которую вошли воспоминания всех Президентов Ассоциации за 20 лет ТРУДА И ПОБЕД. Поздравления видных политических и общественных деятелей, дружественных организаций.

- 11 апреля 2014 года Московская Ассоциация Риэлторов провела благотворительный вечер - заключительный концерт победителей российского этапа международного фестиваля «ДИТЯ ВСЕЛЕННОЙ». Участниками конкурса стали одаренные, талантливые дети с ограниченными возможностями из разных городов России, лауреаты российских и международных конкурсов, а также хор «Отрада» при Свято-Николаевском Черноостровском женском монастыре. Девочки уже побывали в Тель-Авиве, Германии, Франции, поражая зрителей своими ангельски-чистыми голосами. Выступления детей вызвали невероятный трепет и восторг у слушателей концерта.

Президент МАР Сергей Сергеевич Жидяев сообщил о важном событии - после воссоединения Крыма с Россией в состав МАР вошли две дружественные Ассоциации из СРО Севастополя и СРО ЮБК.

Далее на трибуну съезда поднялась Агаджанова М.С., которая зачитала постановление о заключении ревизионной



комиссии: «Работа в МАР ведется в соответствии с законодательством России». Затем с отчетом о деятельности КЗППРУ МАР выступила Болотская С.В., Председатель комитета защиты прав потребителей риэлторских услуг, которая в своём выступлении отметила, что количество претензий за последний год сократилось значительно, что говорит о повышении качества обслуживания потребителей, росте уровня ответственности компаний – членов МАР. Разработаны и опубликованы в документах XVI съезда МАР типовые формы договоров, рекомендованные для использования членам МАР.

Вице-Президент Московской Ассоциации Риэлтолов Лупашко А.И. высоко оценила Работу КЗППРУ: «Образец профессионального отношения к делу!» и поблагодарила всех членов комитета защиты прав потребителей и лично Светлану Вячеславовну.

Гохштейн М.Л., Председатель независимого Третейского суда участников рынка недвижимости, отметил важность развития претензионной работы МАР: «основной задачей является предотвращение конфликтов между сторонами».

Лупашко А.И., Вице-Президент Московской Ассоциации Риэлтолов заметила, что о наличии в Московской Ассоциации Риэлтолов действующего третейского суда известно на самом высоком уровне.

Соломонова Н.В., Генеральный директор «МИЦ - Недвижимость» в своем выступлении сказала о важности борьбы с левыми сделками: «задачей экспертного Совета является убрать с рынка недвижимости «черных» маклеров и дать дорогу организациям, являющимся

членами МАР», - сказала Наталья Владимировна. Также Соломонова Н.В. рассказала участникам съезда о важном нововведении Сбербанка, новой структуре обработки входящего потока документации – системе «Партер-онлайн». Документооборот теперь можно вести в режиме online.

Шлома С.А., Корпорация «ИНКОМ - Недвижимость» сделал сообщение о работе Единой Конкурсной Комиссии конкурса профессионального признания «Московские звёзды-2014» и о результатах проведенной ею работы. Так же Сергей Александрович отметил: «МАР за 20 лет сделала колоссальный прорыв. Ассоциации удалось организовать работу рынка недвижимости Москвы так, что все сделки с недвижимостью стали абсолютно цивилизованными и правомерными».

Грудзинский А.Г., член МАР, Генеральный директор организации, специализирующейся по деятельности в Крыму, заявил, что спрос на недвижимость Крыма вырос в 27 раз!, что говорит об огромном интересе к недвижимости Крыма, поэтому призвал к ответственному отношению к страхованию сделок и защите интересов московских потребителей. Участниками съезда было, единогласно, принято решение о создании рабочей группы, которая поможет соотечественникам в создавшейся ситуации на рынке недвижимости Крыма.

Стерник Г.М., профессор кафедры «Управление проектами и программами» РЭУ им. Г.В. Плеханова, выступил с докладом о единой методике классификации многоквартирных жилых домов-новостроек по потребительскому классу. Предложением съезда стало проведение Геннадием Моисеевичем, в течение предстоящего года обучающих курсов для аналитиков и других специалистов рынка недвижимости.

По завершении официальной части работы, Президент МАР Сергей Жидаев особо отметил положительную деятельность комитетов Московской Ассоциации Риэлтолов и торжественно вручил дипломы и почетные грамоты Соломоновой Н.В., Шломе С.А., Болотской С.В., Андрееву Н.В., Романову Е.Н., Ликефету А.Л., Маймистову И.В. и поблагодарил всех за проделанную плодотворную работу.

Московская Ассоциация Риэлтолов



«Продажи без правил или как стать риэлтором нарасхват»



17 мая 2014 года в Абакане, на базе агентства недвижимости «Гранит» прошел первый выездной тренинг «Продажи без правил или как стать риэлтором нарасхват», организованный Союзом «Красноярский Союз Риэлторов» и тренерами-преподавателями «КСР» Ольгой Гинц и Оксаной Перышкиной.

17 мая 2014 года в Абакане, на базе агентства недвижимости «Гранит» прошел первый выездной тренинг «Продажи без правил или как стать риэлтором нарасхват», организованный Союзом «Красноярский Союз Риэлторов» и тренерами-преподавателями «КСР» Ольгой Гинц и Оксаной Перышкиной.

Актуальный и полезный тренинг показал «анатомию продаж в риэлторском деле», нестандартные эффективные инструменты, позволяющие находить подход к любому клиенту.

12 руководителей компаний, отделов продаж, риэлторов на примерах проиграли ситуации по работе с возражениями, убедились в том, что очень важно понимать истинную мотивацию клиента и быть гибким в общении с ним.

На тренинге были использованы методики компенсации профессионального выгорания риэлторов, нахождения новых подходов в работе в момент, когда старые и проверенные способы уже не работают. Эти знания позволят участникам и дальше самостоятельно повышать свои профессиональные умения и улучшать профессиональные качества.

Все участники высоко оценили актуальность, содержательность и практическое наполнение тренинга, информацию и методики, которые можно будет применить уже в ближайший рабочий день. Преподаватели показали, что реально превратить продажи в праздник не только для покупателя и продавца, но и для риэлтора.

Союз «Красноярский Союз Риэлторов»

выражает особую благодарность руководителю компании «Гранит» Наталье Дмитриевне Дмитровой за организационную поддержку и гостеприимство.

Источник: РГР



Изменения законодательства о гражданстве: за сокрытие факта наличия двойного гражданства вводится уголовная ответственность



Госдума и Совет Федерации приняли законопроект об обязанности граждан РФ уведомлять государство о наличии двойного гражданства / вида на жительство / права постоянного проживания в иностранном государстве.

В ближайшее время закон будет подписан Президентом РФ, и вступит в законную силу.

По новым правилам подать письменное уведомление необходимо в течение 60 дней со дня приобретения гражданства / вида на жительство / права постоянного проживания в иностранном государстве – предположительно, в органы ФМС (ответственный орган пока точно не определен). За несовершеннолетних граждан данную обязанность будут нести их законные представители.

Те, у кого на момент вступления ФЗ в силу уже есть иностранное гражданство / вид на жительство / право постоянного проживания в другой стране, также должны подать уведомление в течение 60 дней со дня вступления в силу нового ФЗ.

От новой обязанности освобождены те, кто постоянно проживает за пределами РФ. Понятие «постоянного проживания» в законе пока не конкретизируется. Скорее всего, освобождены от новой обязанности будут лица, на момент ее введения проживающие за рубежом на законных основаниях (вид на жительство, иной документ, удостоверяющий право постоянного проживания), и не имеющие регистрации по месту жительства в РФ.

За невыполнение вводимых ФЗ обязанностей предусматривается уголовная ответственность: штраф в 200 000 руб. или обязательные работы до 400 часов. За нарушение вновь введенных правил (несвоевременное направление уведомления, неполное его заполнение,

предоставление заведомо недостоверных сведений) назначается административная ответственность: штраф от 500 до 1000 рублей. Соответствующие изменения вносятся в УК РФ и КоАП РФ соответственно.

Что касается вновь присоединенных территорий Крыма, данные правила начнут действовать для них только с 1 января 2016 года.

Ссылка на паспорт законопроекта:

[http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=485228-6&02](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=485228-6&02).

Дополнительная информация по теме:

<http://pravo.ru/news/view/105556/>.

[Законопроект о двойном гражданстве \(одобрен СФ РФ\)](#)

[Юридического бюро](#)

Бесплатная 30-минутная консультация по недвижимости и скидки на юридические услуги для членов ГРМО



Одной из специализаций нашей компании является сопровождение операций с недвижимым имуществом. Мы занимаемся сопровождением сложных сделок, проверкой объектов недвижимости перед продажей или покупкой, ведем дела в судах по спорам с недвижимостью.

Ежегодно специалисты нашей компании принимают участие в десятках различных проектов и сотнях судебных заседаний, связанных с операциями с недвижимостью. Обладая необходимыми теоретическими знаниями и практическими навыками, мы знаем, что проблему легче и дешевле предотвратить, чем потом пытаться ее решить. Вместе с тем, если она все же возникла - мы можем помочь справиться с ней.

В портфеле заказов нашей компании значится множество проектов различной степени сложности, связанных с сопровождением операций с недвижимостью, проведением процедур due diligence в отношении объектов недвижимости и целых компаний. Мы обладаем серьезным опытом по защите прав



добросовестных приобретателей недвижимости, досудебному и судебному урегулированию споров, защите прав агентств недвижимости от недобросовестных клиентов. С примерами наших проектов Вы можете ознакомиться по ссылке:

<http://www.yurbureau.ru/ourclients/Projects/>

Наша компания готова помочь Вам провести оперативную юридическую проверку покупателя, продавца или объекта недвижимости, обеспечить как комплексное сопровождение операций с недвижимостью (от получения первичных юридических консультаций до обеспечения безопасной передачи денежных средств по сделке), так и предоставление отдельных видов услуг. Кроме разовых услуг мы предоставляем услуги абонентского юридического обслуживания.

Стоимость и сроки оказания услуг зависит от вида услуг, сложности и срочности их оказания.

Обращаем Ваше внимание, что члены ГРМО могут получить 1 бесплатную 30-минутную юридическую консультацию по вопросам недвижимости и 10% скидку на все виды наших услуг.

[Юридическое бюро](#)

Новый сервис для проверки движимого имущества перед сделкой



Спешим сообщить Вам о новом сервисе, разработанном Федеральной нотариальной палатой - **Реестр уведомлений о залоге движимого имущества**. Данный сервис позволяет проверить, не обременено ли движимое имущество залогом.

Для поиска можно использовать VIN номер автомобиля, ФИО физического лица или ОГРН и наименование юридического лица. Кроме того, можно установить наличие/отсутствие соответствующих обременений по состоянию на конкретный период времени.

Данный сервис обещает стать весьма эффективным средством для проверки движимого имущества (например, автомобиля)

перед предполагаемой сделкой.

Пока же он работает в тестовом режиме и содержит неполные данные, в связи с чем разработчики предупреждают о том, что пока информация из Реестра не может быть использована ни в каких целях.

[«Юридическое бюро»](#)

О новых обязанностях юридических лиц и об ответственности за их нарушения



Спешим сообщить Вам о последних изменениях законодательства о защите прав потребителей, введенных Федеральным законом от 05.05.2014 N 112-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О национальной платежной системе» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Так, к Закону РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей» добавлена статья 16.1, предусматривающая обязанность Продавца (исполнителя) обеспечить для потребителя возможность оплаты товаров (работ, услуг) путем использования банковских карт.

За нарушение новых правил предоставления услуг предусмотрена ответственность: административный штраф в размере от 15 000 до 30 000 рублей (на должностных лиц), от 30 000 до 50 000 рублей (на юридических лиц), предусмотренная введенной частью 4 статьи 14.8. КоАП РФ.

Между тем, данные нововведения не распространяются на так называемые микропредприятия, то есть субъекты малого и среднего предпринимательства, годовая выручка которых без учета НДС не превышает 60 миллионов рублей.

Внесенные 112-ФЗ изменения законодательства являются действующими уже на настоящий момент, так как подлежат применению с момента официального опубликования данного закона (05.05.2014г.), однако к административной ответственности



за нарушение вновь введенных правил будут привлекать только с 1 января 2015 года.

Дополнительную информацию по теме можно найти на ресурсе «Закон.ру».

Нормативно правовые акты по теме:

Постановление Правительства РФ от 09.02.2013 N 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»

Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей»

Федеральный закон от 27.06.2011 N 161-ФЗ(ред. от 05.05.2014) «О национальной платежной системе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 16.05.2014).

[«Юридическое бюро»](#)

Этой весной подмосковные дачи потеряли треть своих покупателей



Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» - коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области отмечают, что весной 2014 года рынок бюджетной загородной недвижимости потерял почти 30% покупателей. Сокращение количества сделок по сравнению с прошлым годом произошло за счет уменьшения в структуре спроса доли участков со строениями.

Большее половины сделок проходит с пустыми земельными участками с расчетом на дальнейшее строительство. «В этом году большим спросом пользуются земельные участки для ИЖС по цене до 1,5 млн руб. с возможностью последующей регистрацией в построенном доме, либо так называемые «бабушкины варианты» - дома на слом, но со всеми коммуникациями», - говорит **Владимир Агейчиков, генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Ивантеевка.**

Вялотекущая динамика на рынке подмосковных дач отмечается уже второй год. «Нестабильная экономическая ситуация в стране, подкрепляемая внешнеполитическими событиями, нехватка денежных средств у людей – два основных фактора, тормозящие этот сегмент подмосковного рынка недвижимости, - комментирует **Вера Ларионова, генеральный директор АН ««Мегаполис-Сервис» г. Мытищи.** - К тому же, дача не является предметом первой необходимости, что позволяет потенциальным покупателям откладывать ее приобретение на неопределенное время». В прошлом году риэлторы предполагали, что ипотечное кредитование сможет оживить рынок дач, однако доля ипотечных покупок в этом сегменте, так и осталась на уровне прошлого года: 1-2 объекта из 10 проданных. Причина кроется не только в условной лояльности банков к этому виду недвижимости, но и

отсутствием возможности у людей брать на себя «лишние»

долгосрочные кредиты.

Однако кроме экономических причин снижения деловой активности на рынке дач риэлторы также называют подмосковные пробки. «В этом году 1 мая люди ехали от МКАД до Ивантеевки по Ярославскому шоссе 4,5 часа, - приводит пример **Владимир Агейчиков**. - Туалетов по дороге нет, людям становилось плохо». «Все чаще слышу, особенно от молодежи, что не готовы каждые выходные стоять в многочасовых пробках, чтобы вырваться на природу, - говорит **Вера Ларионова**. - Многим достаточно раз в месяц съездить на дачу к друзьям или родственникам, да и расходы на содержание дачи нести не приходится».

Объекты продолжают стабильно поступать в продажу, затоваривая рынок. При этом позиция собственников зачастую вызывает недоумение у риэлторов и покупателей. «Продавцы дач, не смотря на низкий спрос, не готовы снижать цены, бояться остаться с деньгами без их реального обеспечения, - рассказывает **Игорь Быковский**, вице-президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». - Принцип простой: продать дачу и вложиться в новостройку, к примеру. Если не продал за желаемую сумму, то пусть стоит дальше. Цена завышена, а покупатель не готов к этой цене». Понятно, что это только усугубляет и без того непростую ситуацию в сегменте дешевой загородки, вынуждая агентства недвижимости более избирательно относиться к принимаемым на продажу объектам. «Сегодня мы беремся за реализацию далеко не каждой дачи, - рассказывает **Вера Ларионова**. - От «дорогих дач» свыше 3 млн руб., среди которых зачастую оказываются явно переоцененные, мы отказываемся, т.к. подобные объекты «висят» еще с прошлого года».

Распределение спроса на дачи и земельные участки без строений, весна 2014 год

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

**Голубева Любовь Леонидовна,
Президент Серпуховской гильдии
риэлторов для PRO-Недвижимость:
Платим налоги при продаже
квартиры**

**Какие налоги нужно заплатить при
продаже жилой недвижимости? Как**

**уменьшить размер налога? Когда
необходимо подавать декларацию? На
эти и другие вопросы дала ответы
Президент Серпуховской гильдии
риэлторов Любовь Голубева.**



Президент Серпуховской
гильдии риэлторов
Любовь Голубева

**Когда и как платят налоги при продаже
недвижимости?**

Доход от продажи квартир облагается налогом если недвижимость находилась в собственности продавца больше 3 лет. Налоговый кодекс (статья 220) предусматривает выплату налога в размере 13 % (для граждан России) от суммы более 1 млн руб. Иностранцы при этом обязаны выплачивать 30% от стоимости недвижимости. Налог не накладывается на доход, составляющий менее 1 млн руб. Из большей суммы вычитается 1 млн руб (имущественный вычет при продаже жилой недвижимости).

Доход не облагается налогом, если продавец выступал собственником квартиры от 3 лет. Таким образом, квартиру выгоднее продавать не раньше 3 лет с момента приобретения.

Примеры:

1. В марте 2012 года Селезнев П.Г. купил жилье за 4 млн 500 тыс. руб. В мае 2014 года он ее продал за 5 млн руб.

Гражданин Селезнев являлся собственником жилья меньше 3 лет, а доход от совершения сделки составил больше миллиона.

В этом случае налогом будет облагаться 4 млн руб, а сумма, которую он выплатит, равна 520 000 руб:

(5 млн (стоимость квартиры) - 1 млн (налоговый вычет)) * 13% = 520 000.

2. 8 августа 2010 года Толстых Н.Н. стал владельцем имущества, а 9 августа 2013 года он



его продал. Толстых являлся собственником квартиры три года и один день - выплачивать налог он не обязан.

Как считают имущественный вычет?

1 млн руб - это наибольшая сумма расходов с которой исчисляется имущественный вычет. Если стоимость проданного жилья меньше миллиона руб, то продавец не обязан выплачивать налог, но должен предоставить декларацию (3-НДФЛ) в налоговый орган.

При продаже квартиры, находящейся в долевом владении, по одному договору налоговый вычет делится между совладельцами пропорционально их долям (происходит распределение миллиона руб).

При продаже квартиры, находящейся в долевом владении, по долям имущественный вычет выплачивается каждому совладельцу (они получают по миллиону руб).

При продаже в течение календарного года сразу нескольких объектов недвижимости одним владельцем имущественный вычет полагается в совокупности ко всем объектам, а не к каждому.

Какова процедура получения имущественного вычета?

Налоговый вычет полагается неограниченное количество раз. Чтобы использовать это право необходимо:

1. Заполнить налоговую декларацию (3-НДФЛ).
2. Предоставить в соответствующие органы документы, подтверждающие факт совершения сделки продажи недвижимости.
3. Если вычет заявляется в сумме расходов, связанных с получением доходов от продажи жилья — предъявить копии документов, доказывающих эти расходы (кассовые или товарные чеки, выписки из банков, приходные ордера и проч.).
4. Предоставить заполненную декларацию вместе со всеми необходимыми документами (при предъявлении копий документов необходимо иметь с собой их оригиналы).

Как уменьшить размер налога?

Во-первых, облагаемая налогом сумма уменьшается на 1 млн руб (налоговый вычет). Во-вторых, величину дохода продавец вправе уменьшить на сумму фактически понесенных (необходимо документальное подтверждение) расходов, т.е. на стоимость квартиры по которой ее покупали. Этот способ иногда значительно выгоднее, чем применение налогового вычета.

Пример:

Если Селезнев П.Г., купивший в марте

2012 года квартиру за 4 млн 500 тыс. руб и продавший ее в мае 2014 за 5 млн руб, уменьшит сумму налога на расходы (изначальную стоимость недвижимости), облагаемый доход будет равен 500 000 руб, а надлежащая к выплате сумма — 65 000 руб: (5 млн (стоимость квартиры) - 4 млн 500 тыс. (первоначальная стоимость квартиры)) * 13% = 65 000.

Как проходит процесс выплаты налога?

Продавец имеет право подать декларацию до 30 апреля года, следующего за тем, в котором была совершена продажа жилья (получен доход). Крайний срок выплаты полной суммы налога - 15 июля.

Вместе с двумя экземплярами декларации в налоговую службу предоставляются копии документов:

1. Договора купли-продажи.
2. Документа, подтверждающего получение денежных средств.
3. Документов, доказывающих факт владения квартирой продавцом.

Пример:

Антонов А.В. продал квартиру в сентябре 2013 года — декларацию он обязан предоставить не позже 30 апреля 2014 года, а уплатить налог до 15 июля 2014 года.

Как происходит выплата налога, если владельцами проданного жилья являются супруги или несовершеннолетние граждане?

При продаже квартиры, собственником которой выступает несовершеннолетний, ответственность по выплате подоходного налога возлагается на его родителей, опекунов (законных представителей).

Если продается недвижимость, собственниками которой являются супруги (долевая собственность), то обязанность по выплате налога ложится на каждого из них пропорционально долям и времени владения.

Пример:

Если два собственника жилья имели равные доли и владели квартирой меньше трех лет, то с проданной за 4 млн руб квартиры сумма подоходного налога для каждого из них составит 195 000 руб.

$(4 \text{ млн} - 1 \text{ млн (имущественный вычет)}) / 2 * 13\% = 195 \text{ 000 руб.}$

Если один из супругов был владельцем квартиры больше трех лет — выплачивать налог он не обязан. При этом на второго супруга возлагается обязанность выплаты только



половины налога — 195 000 руб.

Существует ли ответственность за непредоставление декларации?

За непредоставление декларации Налоговый кодекс (статья 119) предусматривает штраф: первые полгода просрочки — 5% ежемесячно от суммы налога, затем — 10% каждый месяц от налога.

Пример:

Кузнецов И.А. подал декларацию в налоговую инспекцию 11 сентября 2013 года — просрочка составила 5 месяцев с 30 апреля 2013 года. В этом случае, при сумме налога 150 000 руб, штраф будет равен 37 500 руб $((150\,000 * 5\%) * 5 \text{ месяцев})$.

Способы ухода от налога

Существует единственный законный способ ухода от налога — покупка квартиры в течение года после совершения сделки. Другими словами, можно в счет подоходного налога зачесть налоговый вычет при покупке квартиры.

[PRO недвижимость](#)

Хромов А.А. для Свободной прессы: Агентства недвижимости не должны гнаться за комиссионными



Фото: Коммерсантъ/Олег Харсеев

Риэлторы Подмоскovie всерьез озабочены проблемой дальнейшего развития отрасли в регионе в целом и своих профессиональных сообществ в частности. Это чувствуется, стоит только обратить внимание на количество проведенных за последние несколько месяцев тематических вебинаров, конференций и прочих мероприятий. Учитывая, что наиболее крупным профессиональным объединением в регионе является Гильдия риэлторов Московской области, насчитывающая около 180 действующих членов в большинстве городов Подмоскovie

(крупнее только гильдия Свердловской области – авт.), мы обратились с вопросами о перспективах этого сегмента рынка к ее действующему президенту, Андрею Хромову.



Андрей Хромов
президент Гильдии
риэлторов Московской
области (ГРМО)

«СП»: - В чем главная цель предпринимаемых вами шагов по изменению ситуации на подмосковном рынке недвижимости? И почему

специалисты «зачесались» именно сейчас? Ведь вопросы качества риэлторских услуг были актуальны и 5, и 10 лет назад.

- Здесь нужно совершить небольшой экскурс в историю. Как таковая профессия риэлтора появилась на российском рынке в начале 90-х. Я думаю, нет нужды рассказывать о том, что это было за время. Естественной реакцией на творившуюся в отрасли вакханалию беззакония стало возникновение Российской Гильдии риэлторов, вмешательство государства в этот сектор рынка и введение в 1996 году процедуры лицензирования деятельности. Однако в 2002 году процесс лицензирования закончился, именно в этот момент на рынке недвижимости наступил этап бурного роста. Он был настолько бурным, что, честно говоря, всем по большому счету было не до принятия концептуальных решений.

Как известно, этот период довольно резко завершился в 2009 году, когда внутренний рынок все-таки накрыла кризисная волна-2008. «Черная полоса» длилась три долгих года, после чего в отрасли наметились первые позитивные сдвиги. Сегодня мы можем достаточно уверенно говорить о некоторой стабильности в отрасли, которая, по прогнозам аналитиков, продлится несколько лет. Именно в этот период мы не просто можем, а обязаны направить ситуацию в правильное русло, максимально приблизив нашу деятельность к мировым стандартам качества, потому что есть риск опять скатиться к хаосу.

«СП»: - И какие инструменты вы намерены для этого использовать?

- Для начала я позволю себе вкратце



обрисовать имеющиеся достижения.

С момента создания ГРМО (в 1997 году) ее представительства действуют в 48 городах области. У нас создана система защиты прав потребителей, соответствующие комитеты функционируют как на уровне региона, так и на уровне муниципалитетов. Профессиональная ответственность большинства членов нашей гильдии перед потребителями застрахована в ведущих страховых компаниях. Более сотни агентств, входящих в ГРМО, получили официальное подтверждение соответствия качества своей работы Национальному стандарту «Брокерские услуги». К слову, он единственный, имеющий отношение к услугам по недвижимости из входящих в Госстандарт.

«СП»: - Давайте все же вернемся к ближайшим планам....

- Ближайшие цели заключается в построении цивилизованного рынка недвижимости. Это значит, что мы просто обязаны сделать в самое ближайшее время (в период с 2014 по 2018 годы – авт.) несколько вещей. А именно – создать четкую и прозрачную систему профессиональных стандартов, наладить работу исключительно в правовом поле, усовершенствовать системы защиты потребителей, повысить статус профессии риэлтора.

Достижение первых трёх целей возможно через саморегулирование. Мы сами должны выработать единые правила поведения и общения агента с потребителем. Каждое наше муниципальное подразделение должно их генерировать, а вышестоящие структуры ГРМО после обсуждения будут внедрять их в общую практику. Проще говоря, мы должны сделать так, чтобы любой потребитель в каждом из городов Подмосковья твердо знал – ГРМО не обманет, не подведет, окажет всестороннюю помощь и поддержку. Именно для этого, кстати, мы активно проводим совместные бизнес-туры, конференции и другие мероприятия. Это вполне достижимая цель, учитывая, что из 78 городов области наши представительства есть уже в 48. Неохваченных – меньше половины. На наших официальных сайтах любой гражданин может найти информацию о тех риэлторах и агентствах, которым, по нашему мнению, можно доверять. А если имеются сомнения в добропорядочности какой-либо конкретной компании (например, на основе большого количества жалоб от потребителей),

соответствующие наши комитеты будут рассматривать этот вопрос более детально и наказывать провинившихся.

«СП»: - Можно более подробно о стандартах работы? О чем именно идет речь?

- Мы уже распространяем практику заключения с клиентом единого типового договора об оказании услуг. В каждом таком документе должны прописываться одни и те же положения, регулирующие все аспекты сделки. В этом нам помогает юридический отдел ГРМО. Который сейчас также активно работает и над стандартизацией других типов договоров. Шаблоны подобных документов будут предусматривать все актуальные изменения в правовом поле на рынке недвижимости.

Существующий Кодекс этики также планируется серьезно доработать. В настоящее время его положения предусматривают, что ответственность за общение с потребителями несет руководство компаний. Но ведь непосредственным источником этичности или неэтичности является не дирекция, а конкретный агент. Именно он ведет все переговоры, именно из-за его поведения в конечном итоге и возникают жалобы на некачественную работу компании. Поэтому мы считаем, что, в конечном счете, агент и должен отвечать за общение с потребителями. То есть каждого (каждого!) нашего агента мы должны соответствующим образом обучить и ознакомить с Кодексом этики под роспись. И если он будет нарушать какие-то положения, мы будем лишать такого человека профессиональной лицензии. А актуальная на текущий момент времени информация об агентах будет размещаться в едином реестре в режиме свободного доступа.

«СП»: - Для чего в конечном итоге все эти усилия? Ведь не секрет, что на рынке до сих пор присутствует большое количество частных исполнителей, риэлторов, которые не поддаются никакому регулированию. Они не дают никаких гарантий и никоим образом не несут ответственности за последствия своих действий. Да и физические лица с фактически нулевой квалификацией, информация о которых ежедневно доносится в информационных передачах под криминальным соусом, тоже «убивают» веру людей в нормальные и честные агентства недвижимости...



- Несмотря ни на что, мы обязаны удовлетворить потребности четырех сторон, участниц рынка. Это, естественно, продавец и покупатель (или их представители), агентство и государство. Продавец хочет продать дорого и быстро. Покупатель хочет купить тоже быстро, но подешевле. Агентству при этом нужна хорошая прибыль от сделки, отсутствие претензий к работе со стороны контрагентов и клиентов, а тем более – со стороны правоохранительных органов. И всем им нужна безопасность. Как и государству, которое нуждается, прежде всего, в отсутствии социальных скандалов. Они возникают тогда, когда клиента (покупателя, продавца – не важно) обидели. А рынку в целом требуется всего три вещи – отсутствие на нем дилетантов и недобросовестных исполнителей.

Наша задача – создать технологии, обеспечивающие идеальный баланс для всех сторон. А это возможно только тогда, когда агент перестает, простите, тупо гнаться за высокими комиссиянными от каждой сделки, часто используя для этого не совсем этичные средства.

[Свободная пресса](#)

Марочкина С.В., заместитель директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" для Свободной прессы: Как становятся риэлторами



Что заставляет людей идти в сферу недвижимости

Помните метания героя одного из стихотворений Маяковского: «У меня растут года ... где работать мне тогда, чем заниматься»? Все профессии, конечно, хороши, особенно когда есть широкая сеть специализированных учебных заведений, где преподают азы мастерства. Но вот интересная деталь – на агента по недвижимости в России не учит ни один институт, однако

количество риэлторов неуклонно растет.

«СП» решила выяснить, какими путями люди приходят в эту сферу бизнеса и каких специалистов в других отраслях экономики лишается страна в результате подобной рокировки. С этой целью спикерам крупных компаний Москвы, Санкт-Петербурга и Подмосковья был задан ряд соответствующих вопросов. Результаты получились довольно интересными.

От ракетостроения и моделирования – к продажам

Например, **Елена Лашаева**, генеральный директор санкт-петербургского АН «АРИН» в детстве мечтала стать конструктором-модельером. «Это наследственное, – говорит она. – У меня дедушка был ведущим застройщиком в ателье писателей Ленинграда. Мама повторила его путь, и для меня выбора не было». Елена пошла по фамильной стезе и стала профессиональным модельером. В общей сложности этому делу она отдала 21 год жизни.

– Я трудилась, в основном, в иностранных компаниях. И меня, откровенно говоря, утомил их иностранный менталитет. Несколько лет назад мне поступало предложение стать риэлтором, но я его не приняла. Потом вновь позвонили из рекрутинговой компании. Несмотря на то, что работу не искала, их рассказ об агентстве меня заинтересовал. Когда же я лично пообщалась с работодателем, то захотела с ним работать. Теперь отдыхаю душой и занимаюсь любимым делом.

А вот **Михаил Куликов**, директор департамента вторичного рынка жилья компании «ИНКОМ-Недвижимость» в детстве, как и многие мальчишки, в мечтах представлял себя в какой-нибудь героической профессии: космонавтом, летчиком. Но детские мечты очень часто меняются в зависимости от различных обстоятельств, и уже в сознательной юности он видел себя инженером-конструктором, причем желательно космических ракет. Собственно, им Михаил и стал, осуществив юношескую мечту.

– В профессию риэлтора я попал совершенно случайно. К моменту, когда настали времена перестройки, я уже 7 лет работал в научно-исследовательском институте, занимался прикладной механикой. Этот период, начало 90-х годов, сопровождался коллапсом во всех отраслях, в том числе и в оборонной



промышленности. Тогда все стали задумываться о новой профессии.

Как-то я случайно встретил школьного приятеля, который предложил мне пойти работать на биржу. Слово «биржа» было тогда очень притягательным, и я согласился, даже не спросив, на какую. Через какое-то время он мне позвонил и сообщил, что нужно выходить на работу, на биржу недвижимости.



Андрей Хромов
президент Гильдии
риэлторов Московской
области (ГРМО)

**Светлана
Марочкина**,
аттестованный
специалист
Гильдии риэлторов
Московской
области,
заместитель
директора

ООО «Кредит-Центр недвижимости»
(г.Раменское) в детстве
много лепила, рисовала, шила для своих кукол
разную одежду. Все родные и друзья семьи
говорили, что она непременно станет модельером.
В юношеском возрасте увлекалась химией,
астрономией и геометрией. И тогда все были
уверены, что ей прямая дорога в точные науки.

– А я так и не смогла определиться, чего же
хочу. Поэтому решила стать продавцом.
Продавцом непродовольственных товаров (такая
специальность когда-то была довольно
популярной). С тех самых пор я и тружусь
продавцом. Правда, с небольшими вариациями:
между делом поработала диспетчером,
транспортной рабочей, учеником штукатура,
нянечкой в детском саду, лаборантом, техником
технологом. В конечном итоге я поднялась на
самую высокую ступень профессии. Стала
продавцом коммерческой недвижимости.

Профессиональный путь **Татьяны
Саксонцевой**, управляющего партнера «МИЭЛЬ-
Сеть офисов недвижимости», начинался
практически так же. Она окончила в 1983 году
Институт советской торговли, затем получила
второе высшее образование в Московском
юридическом институте при Минюсте.

– В моем детстве профессии риэлтор не
существовало, да и в юности тоже. Поэтому
никто таким специалистом стать, конечно,

не мечтал. За всю свою жизнь я работала только
в двух компаниях. Первая – «Диетторг»,
городская система продажи продовольственных
товаров, ей я отдала 20 лет. В 1998 году пришла
в «МИЭЛЬ», где прошла путь от агента до
гендиректора офиса «В Черемушках» и
управляющего партнера.

Ведущий эксперт департамента городской
недвижимости компании «НДВ-
Недвижимости» **Оливия Засева**, как и многие
девочки, мечтала о творческих профессиях. Но
в юности решила, что ее деятельность будет
связана либо с юриспруденцией, либо
экономикой. Поскольку не могла определиться
с выбором между этими направлениями, то
пошла учиться по смешанной специальности,
«юрист-экономист».

– В эту профессию я пришла не сразу. Раньше
работала в суде, и деятельность была связана
только с бумагами. В какой-то момент поняла,
что профессия риэлтора для меня намного
интереснее в силу ее разнородности.

Счастливый билет с ощутимыми недостатками

Примечательно, что никто из опрошенных
специалистов не согласился бы начать свой
трудовой путь заново в другой профессии. Все
они считают, что вытянули в жизни счастливый
билет.

«До того, как стать риэлтором, я был
замкнутым косноязычным человеком, не мог
эффективно коммуницировать с людьми, –
говорит Михаил Куликов. – Предыдущая
работа, связанная с чертежами и расчетами,
не предполагала активного общения. В новой
профессии мне приходилось много и часто
общаться, убеждать, оказывать влияние,
нейтрализовать негативные эмоции». «Здесь приходится быть и математиком,
и психологом, и дизайнером», – добавляет
Татьяна Саксонцева.

По единодушному мнению экспертов,
риэлторская деятельность развивает
коммуникативные навыки и помогает в
повседневной жизни не только слушать, но
и слышать людей.

Но есть у этой медали и обратная сторона.
Михаил Куликов, например, считает ощутимым
негативным фактором усталость от слишком
активного общения с людьми. Более пространно
на эту тему высказалась Татьяна Саксонцева:

– Основной недостаток профессии



закljučается в том, что люди, не зная нашей специфики изнутри, неверно ее оценивают и поэтому испытывают к ней негативное отношение, полагая, что среди риэлторов много нечестных людей. Но ведь в любой профессии есть разные представители! Взять, например, врачей. Ни для кого не секрет, что среди них есть и недоучки, и мздоимцы. Но есть и врачи, которым бесконечно благодарны тысячи пациентов за их профессионализм и человеческое отношение, и к которым люди мечтают попасть. Так и в нашем деле есть разные представители.

Елена Лашаева, соглашаясь с ней, добавляет: отсутствие обязательной сертификации деятельности вредит профессии. Это позволяет приходить в нее всем и каждому, независимо от пола, возраста и умственных способностей.

Кстати, тем, кто захочет попробовать себя в ней, специалисты дают ряд дельных советов.

Во-первых, Татьяна Саксонцева рекомендует очень тщательно (и не один раз) подумать и понять: а справится ли человек со сложностями, выдержит ли столь бурный темп работы и достаточно ли у него упорства и трудолюбия, чтобы потом не разочароваться в своем выборе.

Во-вторых, Оливия Засева желает безоглядной веры в себя и в свои способности. И, в-третьих, Михаил Куликов советует ничего не бояться и, главное, знать, что все зависит от нас самих и ничего – от внешних обстоятельств. Любые трудности можно преодолеть, нужно только знать свою конечную цель и желать ее добиться.

[Свободная Пресса](#)

Группа компаний "Кредит-Центр" для журнала "Уютный метр": 1500 гектар на коттеджные поселки

С 90-х годов в регионах России ведётся системная загородная застройка. Если сравнивать с европейскими странами, то, конечно, отличий много. В Европе земли меньше, заборы ниже, все участки – с подрядом, необходимые инженерные коммуникации в наличии. Однако и у нас есть плюс – широкий выбор из большого количества предложений.

О том, как обстоят дела на рынке первичного загородного жилья в нашем районе, рассказывает Анна Крючева, PR-специалист [группы компаний «Кредит-Центр»](#), помощник президента Гильдии



Анна Крючева

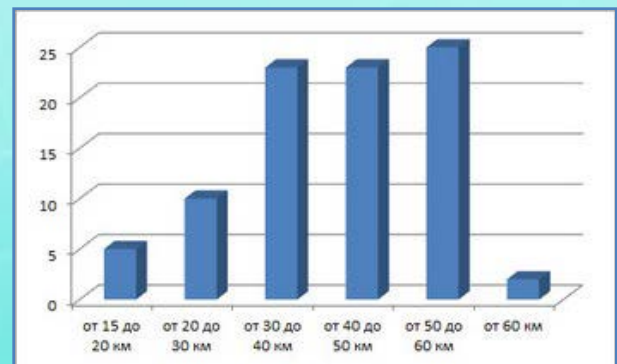
PR-специалист группы компаний "Кредит-Центр", помощник Президента Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района

риэлторов города Жуковского и Раменского района.

В 2013 году в Раменском районе было введено 370 000 кв. метров жилья, из них 220 000 кв.метров составило частное жильё. В марте 2014 года Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района провела мониторинг 116 посёлков (из них – 88 коттеджных и 28 дачных) в Раменском и частично в Люберецком районах. В общей сложности новые организованные посёлки охватывают более 1500 га.

Все они расположены на Новорязанском, Егорьевском и Каширском направлениях на разной удалённости от МКАД:

от 15 до 20 км (включительно) – 5 посёлков
от 20 до 30 км (включительно) – 10 посёлков
от 30 до 40 км (включительно) – 23 посёлка
от 40 до 50 км (включительно) – 23 посёлка
от 50 до 60 км (включительно) – 25 посёлков



Далее, чем 60 км от МКАД – 2 посёлка. В посёлках представлены участки от 6 до 12, 20, 30, 50 соток. Минимальная площадь участков – 2 и 4 сотки в сегменте таунхаусов. Всего же в наличии более 16 600 участков, в том числе участков с домами.

В 30% посёлков предлагаются дома, коттеджи, малоэтажное многоквартирное жильё, таунхаусы. В остальных случаях –



только участки. В смешанных посёлках, которые входят в эти 30 %, можно встретить всё что угодно, на любой вкус, от участка – до шикарного дома.

В большинстве своём, застройщики предлагают инфраструктуру ближайших населённых пунктов. И всё же в 13% посёлков представлена своя инфраструктура, правда, чаще всего, она ограничена автостоянкой для гостей, детской игровой и спортивной площадками. Ещё реже можно встретить административное здание, магазин, кафе, ресторан. И уж совсем редко слышны отголоски западного веяния, где в каждом коттеджном посёлке есть всё необходимое для жизни: своя поликлиника, медицинский центр, аптека, фитнес-центр, спортивный клуб с тренажёрным залом, бассейном, сауной, теннисный корт, гольф-клуб, бильярдная, кофейня и так далее.

Особое внимание уделяется экологической составляющей. В 70% предложений указывается наличие водоёма, в 75% предложений говорится о том, что к посёлку примыкают леса, берёзовые роши.

Некоторые посёлки привлекают внимание интересными проектами, дизайнерскими находками, наличием декоративных водоёмов, изысканным ландшафтом, «японскими садиками». И здесь фантазии застройщиков нет границ. Какие только описания не встретишь. И посёлок в виде ёлочной стрелы, и круговая дорога, символизирующая вечность и являющаяся прообразом солнца – символа жизни...

УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА ИЛИ С ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ПОДРЯДОМ

В 48% посёлках предлагаются участки без подряда. Причём в этих посёлках одновременно могут быть как без подряда, так и участки с подрядом (ранее мы уже говорили о смешанных посёлках). Здесь каждому своё. Участки без обязательного подряда позволяют воплотить в строительстве самые смелые решения. Владелец участка самостоятельно занимается выбором архитектурного проекта, материалов и дизайна, планировкой расходов и размещением объектов на участке. Таким образом, он получает дом по собственному проекту. Сроки строительства и окончательный облик посёлка в этом случае зависят только от владельцев участков. Участки с подрядом – это гарантия целостности и гармоничности посёлка.

ИНЖЕНЕРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ.



МОЖЕТ БЕЗ НИХ? ДЕШЕВЛЕ

«Без инженерных коммуникаций мало кто согласится покупать», – объясняет Галина Горбачёва, аттестованный брокер по недвижимости, специалист компании «Зелёный город». В коттеджных посёлках чаще всего предусмотрены электричество (от 10 кВт) и газификация, реже – системы водоснабжения и канализации. Водоснабжение возможно от скважины на участке либо от одной общей в коттеджном посёлке скважины. В некоторых случаях осуществляется отопление, проводят Интернет и телефонную связь. В большинстве посёлков работает охрана. «Подведение электричества и газа стоит от 500 тыс. руб. Если к этому прибавить водоснабжение и прочее, то придётся заплатить не менее 1,2 млн. руб.», – подытожила Галина.

ТЕПЕРЬ О ЦЕНАХ

Если мы говорим о дачных посёлках, то стоимость за сотку – от 25 тыс. руб. В коттеджном посёлке средняя стоимость участка от 6 до 12 соток колеблется от 90 до 110 тыс. руб. за сотку. Цена за дом площадью 130-270 кв. м составляет от 4 до 8 млн. руб. При покупке участка или дома в некоторых посёлках предлагается возможность приобретения по ипотеке, а в иных – рассрочка на год.

ДАЧНЫЙ ИЛИ КОТТЕДЖНЫЙ. В ЧЁМ РАЗНИЦА?

«Дачный посёлок – это меньшее количество земли, а, следовательно, есть ограничения по площади участка, от 6 до 10 соток», – продолжает Галина Горбачёва. «В коттеджном посёлке на большем количестве земли можно позволить постройку большого дома. Дома в дачном посёлке предназначены для сезонного проживания, поскольку здесь меньшее количество коммуникаций. По месту расположения коттеджные посёлки



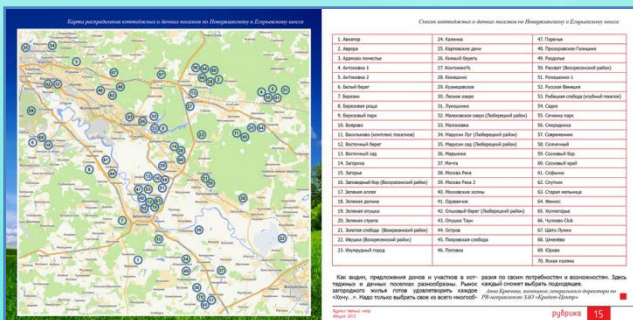
максимально приближены к инфраструктуре близлежащих населённых пунктов, тогда как дачные посёлки удалены от поселений».

НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ

Галина Горбачёва отмечает, что чаще всего при выборе участка или дома руководствуются месторасположением, природой и окружением коттеджного посёлка, близостью инфраструктуры, обращают внимание на реализованные проекты застройщика, стараются побольше узнать, насколько проект надёжен. Важно обратить внимание на документы. Если коттеджный посёлок находится на территории населённого пункта, то владелец дома сможет здесь прописаться. Если же участок – на землях сельскохозяйственного назначения, то здесь можно строить, жить, однако без прописки. О различных нюансах, на которые необходимо обратить внимание, лучше всего расскажут риэлторы, давно работающие на рынке недвижимости.

НЕДВИЖИМОСТЬ В РАМЕНСКОМ РАЙОНЕ – ХОРОШИЙ ВЫБОР

Московская область огромна по своей территории и включает в себя тридцать шесть районов. Раменский район занимает достойное место. Его преимущества – это выгодное расположение в центральной части области, хорошая экологическая обстановка, развитая инфраструктура и хорошее транспортное сообщение. И как мы видим, здесь представлен широкий выбор загородной недвижимости на любой вкус.



Журнал Квадрат

В мае рынок подмосковной вторички установил антирекорд года



Май на рынке жилья вторичной области с начала года стал провальным месяцем по ряду показателей деловой активности, отмечают эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» – коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области. Так, количество сделок и авансов снизилось на 31% и 13,5% соответственно по сравнению с апрелем. Очевидно, что ожидаемая аналитиками стагнация в сегменте вторичного жилья Московской области наступила.

Однако не только покупатели снизили свою активность на рынке. В условиях сложившейся неопределённости собственники стали осторожнее подходить к вопросу о продаже своей недвижимости. Об этом свидетельствует тот факт, что в мае объем нового предложения сократился на 12% по сравнению с апрелем. «Продавцы не уверены в завтрашнем дне, не знают, удастся ли сохранить полученные за жилье деньги и как поступить с этими деньгами, – комментирует Владимир Агейчиков, генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Ивантеевка». – Поэтому основное число сделок на вторичном рынке носит альтернативный характер, квартиры продаются по необходимости». В результате, объем общего предложения вырос лишь на 2% против 8% в апреле. «На рынок постепенно возвращается затоваривание, – комментирует Сергей Власенко, президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». – Однако его темпы в сложившейся ситуации не будут напоминать ситуацию прошлого года, когда база объектов увеличивалась на 10-30% ежемесячно». Структура спроса на вторичное жилье Подмоскovie претерпела изменения. Лидирующие позиции вновь заняло жилье улучшенной планировки: на этот раз однокомнатные квартиры составили 30% от общего объема продаж, а улучшенные

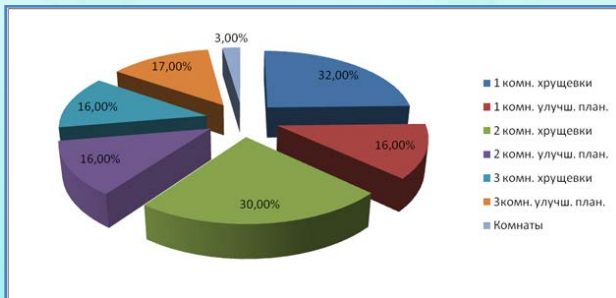


«трешки» 17%, обогнав
«хрущевки» – фаворитов

1 квартала. Доля комнат составила всего 3%.
(подробнее см. график 1)

Рост средней цены квадратного метра составил 0,34%. По сравнению с апрелем темпы прироста снизились на 0,37%, в дальнейшем о росте цен говорить не приходится. (подробнее см. таблица 1) «Топтание на месте» или корректировка вниз – наиболее вероятный сценарий развития событий. Однако Наталья Шорина, исполнительный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Электросталь, не готова назвать рынок «мертвым». «В мае сложилась вполне типичная для этого месяца ситуация, - говорит эксперт. – В первой декаде июня участники рынка оживились, и мы снова принимаем объекты на продажу». «Безусловно, июнь будет более активным, чем май, - резюмирует Сергей Власенко. – Но в целом прогноз на лето по-прежнему пессимистичный».

Распределение спроса по типам квартир в мае 2014 года, %



Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис"

Самая дорогая "вторичка" в Мособласти в мае продавалась в Реутове – эксперты Гильдии риэлторов Московской области для РИА Новости

Реутов в мае стал городом с самыми дорогими квартирами на вторичном рынке Подмосковья - цена "квадрата" достигла 123,4 тысячи рублей, самым дешевым городом региона был Талдом, где средняя цена на "вторичку" составила 44,4 тысячи рублей за "квадрат", следует из данных отчета [компании "ВИД Консалтинг"](#) и [Гильдии риэлторов Московской области](#).

Цены на вторичное жилье в городах Подмосковья мае оставались стабильными, лишь в Ступино изменение стоимости



превысило 1%, следует из данных отчета компании "ВИД Консалтинг" и гильдии риэлторов Московской области.

"Изменение цен находится в диапазоне от минус 0,9% (Молодёжный и Звенигород) до плюс 1% (Ступино и Руза). В большинстве городов отмечено незначительное повышение цен предложения на вторичное жилье (в 44 населенных пунктах), в 25 - снижение, во Власихе - цены на прежнем уровне", - отмечается в нем.

В материалах уточняется, что лидером по темпам роста цен в мае стало Ступино, где вторичное жилье в среднем подорожало на 1,04% - до 66,5 тысячи рублей за квадратный метр. На втором месте находится Руза, где "квадрат" вторичного жилья вырос в цене на 1% - до 62,8 тысячи рублей. При этом третье место заняли Химки и Дмитров, где стоимость "вторички" по итогам мая увеличилась на 0,99% - до 108,4 тысячи рублей и 70,2 тысячи рублей за квадратный метр соответственно.

В то же время наибольшее снижение цен в мае, по данным экспертов, зафиксировано в Молодежном, где стоимость "вторички" упала на 0,93% - до 44,9 тысячи рублей за квадратный метр. Второе место по темпам снижения занял Звенигород, где квадратный метр на вторичном рынке подешевел на 0,9% - до 70,3 тысячи рублей за квадратный метр.

При этом максимальная стоимость вторичного жилья, согласно отчету, среди городов Подмосковья по-прежнему отмечается в Реутове, где в мае цена "квадрата" сохранялась на уровне 123,4 тысячи рублей. Также в тройку лидеров вошли Мытищи (116 тысяч рублей за квадратный метр) и Долгопрудный (110,7 тысячи рублей за "квадрат"). Вместе с тем самым дешевым городом региона по итогам мая стал Талдом, где средняя цена на "вторичку" составила 44,4 тысячи рублей за "квадрат". "Разница в средней стоимости квадратного метра



между самым дорогим и самым дешевым городом Подмосковья по сравнению с показателями прошлого месяца немного снизилась и составляет 95,517 тысячи рублей за квадратный метр (по данным за прошлый месяц разница составляла 95,593 тысячи рублей за квадратный метр)", - заключается в материалах.

[РИА Недвижимость](#)

Вышел в свет новый выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за май 2014 года



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

В майском номере читайте:

- Новости от ИКМО: Оформление ипотеки не выходя из дома
- Проведена очередная аттестация специалистов компаний - членов Чеховской гильдии риэлторов
- Состоялось заседание рабочей группы Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района по разработке стандартов
- Партнёры Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» из компании Римарком побывали на международном театральном фестивале «Мелиховская весна»
- Новости от ИКМО: Лучшая недвижимость – выбор за тобой!
- 16 мая 2014 года в Подольске состоялось отчетное собрание членов Некоммерческого Партнерства «Подольская гильдия риэлторов»
- 24 мая 2014 года прошёл турнир по футболу среди команд 2005 года рождения на кубок Корпорации риэлторов «Мегаполис Сервис»
- С 21 по 23 мая группа компаний «Кредит-Центр» участвовала в выставке «Раменская марка»
- Чеховская гильдия риэлторов приняла нового члена!



- Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» приняла участие в премии «Рекорды рынка недвижимости»

➤ Очередное расселение из ветхих домов в Раменском накануне майских праздников Сайт Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» обновился!

➤ Компания ООО «ИКМО» (г.Подольск) объявила акцию «Скидка 7% на просторные квартиры в ЖК Жемчужина»

➤ В Гильдии риэлторов Московской области объявлена компания по выдвижению кандидатов на пост Президента ГРМО!

➤ 7 мая 2014 года Сбербанк России и Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района провели «круглый стол» по вопросам взаимодействия в области ипотеки

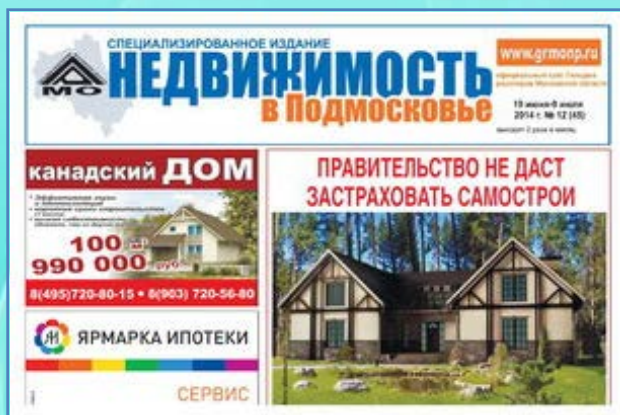
➤ Компания «Century 21 Римарком» (г. Чехов) выступила спонсором детского конкурса «Пасха глазами детей»

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

[Скачать Вестник](#) Приглашаем агентства недвижимости Московской области, а так же членов Гильдии к участию и размещению информации в следующем выпуске Вестника ГРМО.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Вышли в свет №12 и №11 газеты
«Недвижимость в Подмосковье» -
специализированного издания
для риэлторов и жителей
Московской области**



Читайте в 12 номере:

- В законопроект о страховании жилья Минфин

не включил возможность застраховать незарегистрированную недвижимость. По оценкам экспертов, в России это каждый десятый дом или постройка.

- Делегация Гильдии риэлторов Московской области приняла активное участие в Национальном Совете РГР, XVIII Национальном Конгрессе по недвижимости и XXIV съезде РГР, которые прошли в Сочи.

- «Ожидаемая аналитиками стагнация в сегменте вторичного жилья Московской области наступила в мае», – считают эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис».

- Негативный отзыв в Интернете как способ заработать на риэлторах.

- Новости недвижимости Подмосковья.

- Стоимость квадратного метра жилья на «вторичке» в городах Подмосковья.

- Куплю-продам, сниму-сдам: более 6000 объектов недвижимости в номере.

[Скачать выпуск](#)

Читайте в 11 номере:

- Преимущества приобретения доли в квартире и опасности, которые в этом случае могут подстергивать потенциального покупателя.

- Делать капитальный ремонт перед продажей жилья не имеет смысла, как говорят риэлторы, достаточно и косметического эффекта: приводим квартиру в порядок своими силами и с небольшим бюджетом.

- В преддверии отпускного сезона эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» подсчитали, что арендовать жилье на время летнего отдыха на морском побережье за рубежом, к примеру, в Турции... в 1,5 раза выгоднее, чем купить путевку у туроператора.

- В Чехове Гильдией риэлторов Московской области проведена очередная процедура аттестации специалистов компаний-членов Чеховской гильдии риэлторов.

- Новости недвижимости Подмосковья.

- Стоимость квадратного метра жилья на «вторичке» в городах Подмосковья.

- Куплю-продам, сниму-сдам: более 5000 объектов недвижимости в номере.

Следующий выпуск – 5 июня.

[Скачать выпуск газеты №11](#)

Тел. для справок и приема рекламы:
+7 (926) 351-48-55. E-MAIL: nvp.gazeta@yandex.ru,
nvp.gazeta@mail.ru

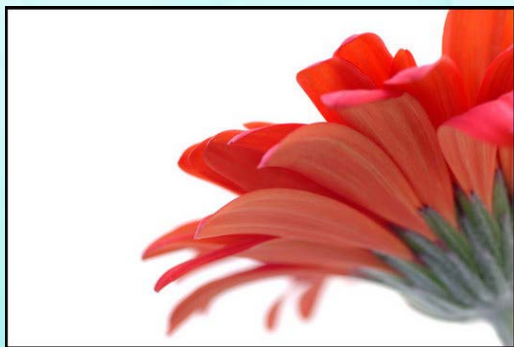
Пресс-служба ГРМО



Поздравления

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

- генерального директора агентства недвижимости «Мир Квартир» (г.Воскресенск) Кравченко Артема Павловича!
- генерального директора АН «Офис в Наро-Фоминске» (г.Наро-Фоминск) Захарова Сергея Олеговича!
- директора агентства недвижимости «Офис в Обнинске» (г.Обнинск) Захарова Сергея Олеговича!
- генерального директора агентства недвижимости «ОбЛиК» (г.Подольск) Ледовского Олега Михайловича!
- генерального директора агентства недвижимости «Престиж» (г.Ногинск) Масаева Валерия Иосифовича!
- директора агентства недвижимости «"Офис Лопасненский" МИЭЛЬ» (г.Чехов) Чуланову Анну Владимировну!
- генерального директора агентства недвижимости «Корона» (г.Балашиха) Белозерову Наталью Андреевну!
- генерального директора АН «"Мегаполис-Сервис" город Электроугли» (г.Электроугли) Быковского И.В.!
- директора агентства недвижимости (г.Климовск) Тихонова Антона Владиславовича!
- генерального директора АН (г.Железнодорожный) ИП Седова О.В. - Седову Ольгу Владимировну!
- директора АН «"Мегаполис-Сервис" город Железнодорожный» (г.Железнодорожный) Власенко А.В.!
- генерального директора агентства недвижимости «Акцент» (г.Чехов) Сабирова Игоря Борисовича!
- генерального директора агентства недвижимости «Авиталь» (г.Челябинск) Пантелеева Максима Анатольевича!



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

***НП «Гильдия риэлторов Московской области»
Полномочный представитель РГР сердечно
поздравляет коллективы компаний
с Днём рождения компании!***

- "Офис в Наро-Фоминске" (г.Наро-Фоминск) и директора Захарова Сергея Олеговича!
- "Вероника" (г.Подольск) и генерального директора Ануфриева Виктора Анатольевича!
- "Единый центр недвижимости" (г.Щербинка) и генерального директора Нехриста Василия Анатольевича!
- "Центр недвижимости Подмоскovie" (г.Подольск) и генерального директора Левашову Надежду Игоревну!
- "Егорьевский дом недвижимости" (г.Егорьевск) и директора Симко Елену Борисовну!
- "Мегаполис-Сервис город Железнодорожный"!
- "Диамант" (г.Голицыно) и генерального директора Кузьмину Марию Тимофеевну!
- "Традиция" (г.Мытищи) и генерального директора Ступикова Юрия Владимировича!
- "Правовой центр" "Гарант" " (г.Балашиха) и генерального директора Грущинскую Ольгу Валерьевну!
- "Центр поиска недвижимости" (г.Серпухов) и генерального директора Кириллину Галину Анатольевну!
- "ИП Виштал" (г.Красногорск) и руководителя Виштал Евгения Игоревича!
- «Городское агентство недвижимости» (г.Серпухов) и генерального директора Голубеву Любовь Леонидовну!
- "Иммобиляре" (г.Пушкино) и генерального директора Шилову Татьяну Борисовну!
- «Мегаполис-Сервис город Павловский Посад» (г.Павловский Посад) и генерального директора Степанищева Илью Дмитриевича!
- "ИП Касимову" (г.Реутов) и генерального директора Касимову Ольгу Владимировну!
- «Новосел» (г.Ступино) и директора Журина Юрия Александровича!
- «ЖИЛТРАСТ» (г.Павловский Посад) и генерального директора Мохначева Федора Ивановича!