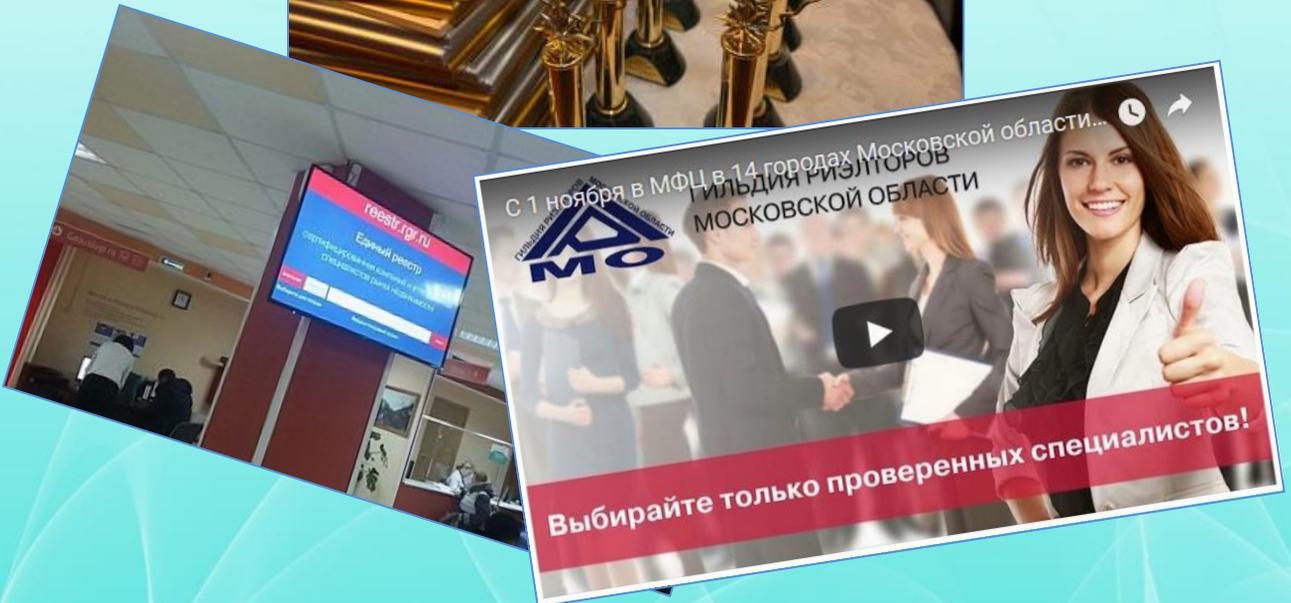




# Гильдия риэлторов № 1 (80) Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



**ВЕСТНИК ГРМО**  
январь 2018



## Содержание:

---

### Жизнь Гильдии:

- Открыт прием заявок на участие в открытом региональном Конкурсе профессионального признания на рынке недвижимости Московской области «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ – 2017»!..... [стр. 4](#)
- С 23 января в МФЦ еще двух городов: Дмитрове и Реутове будет размещена реклама Единого реестра!..... [стр. 5](#)
- Фестиваль мастер-классов на ППКР-2018..... [стр. 6](#)

### Новости обучения:

- 30 января 2018 года - целевой инструктаж для организаций по Росфинмониторингу..... [стр. 8](#)

### Новости РГР:

- Со 2-4 марта 2018 пройдет Конгресс "Недвижимость регионов" в Казани..... [стр. 9](#)
- УПН опровергла картельный сговор и единые 6 процентов..... [стр. 10](#)
- В Дальневосточной Гильдии - новый президент..... [стр. 12](#)

### Статьи, мнения экспертов:

- Выписки из ЕГРН бывают разными..... [стр. 13](#)



## Содержание:

### Издания муниципальных Гильдий:

- Вышел в свет 79-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за декабрь 2017 года..... [стр. 16](#)

### Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 18](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 19](#)



**Открыт прием заявок на участие  
в открытом региональном  
Конкурсе профессионального  
признания на рынке недвижимости  
Московской области  
«ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ – 2017»!**



Гильдия риэлторов  
Московской области  
объявляет о приёме заявок  
на участие в  
открытом **региональном  
Конкурсе  
профессионального  
признания на рынке**

**недвижимости Московской области «ЗВЕЗДА  
ПОДМОСКОВЬЯ-2017».** Конкурс проводится  
при поддержке [Российской Гильдии Риэлторов](#).

Председатель Единой Конкурсной Комиссии -  
**Симко Елена Борисовна**, Президент Гильдии  
риэлторов Московской области.

Заместитель председателя Единой Конкурсной  
Комиссии- **Мазурина Наталья Юрьевна**,  
Исполнительный директор Гильдии риэлторов  
Московской области.

Участникам Конкурса необходимо не позднее,  
чем до 15 марта 2018 года подать [Заявку](#) и  
анкету.

**Конкурс проводится по 11 номинациям:**

- «*Лучшая риэлторская компания на рынке  
недвижимости Московской области – 2017*»  
(с численностью агентов до 7 чел.)

[Скачать Анкету:](#)

- «*Лучшая риэлторская компания на рынке  
недвижимости Московской области – 2017*»  
(с численностью агентов 7-15 чел.)

[Скачать Анкету:](#)

- «*Лучшая риэлторская компания на рынке  
недвижимости Московской области – 2017*»  
(с численностью агентов свыше 15 чел.)

[Скачать Анкету:](#)

- «*Лучшая молодая риэлторская компания  
Московской области – 2017*» (стаж работы  
до 5 лет) [Скачать Анкету:](#)

- «*Лучшая риэлторская компания на рынке  
загородной недвижимости Московской области  
– 2017*» [Скачать Анкету:](#)



- «*Лучшая риэлторская компания по  
юридическому оформлению недвижимого  
имущества на рынке недвижимости  
Московской области – 2017*» [Скачать Анкету:](#)

- «*Лучшая риэлторская компания на рынке  
ипотечного кредитования Московской области  
– 2017*» [Скачать Анкету:](#)

- «*Лучший специалист по недвижимости  
Московской области – 2017*» [Скачать Анкету:](#)

- «*Лучший сайт риэлторской компании на  
рынке недвижимости Московской области -  
2017*» [Скачать Анкету:](#)

- «*Лучший девелоперский проект на рынке  
недвижимости Московской области –  
2017*» [Скачать Анкету:](#)

- «*Лучшее СМИ по освещению рынка  
недвижимости Московской области –  
2017*» [Скачать Анкету.](#)

Торжественное подведение итогов Конкурса  
«ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ – 2017» состоится  
**13 апреля 2017 года в Жуковском!**

Стоимость участия в Конкурсе - **4000 руб.**  
(1 номинация). Анкеты на участие в Конкурсе  
принимаются после оплаты.

Более подробную информацию вы можете  
получить в исполнительном аппарате ГРМО по  
тел: **+7(496) 465-07-29** или написав на  
e-mail: **grmo@inbox.ru**.

*\*Справка*

*Конкурс учрежден Гильдией риэлторов  
Московской области в 2005 году.*

*Основная цель проведения регионального  
Конкурса профессионального признания  
"ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ" - это привлечение  
внимания общественности Московской  
области к передовым прогрессивным  
технологиям ведения бизнеса, укрепление,  
обоснование и продвижение Стандартов  
практики и этики на рынке недвижимости  
Московской области, выбор, по мнению самих*



профессионалов, лучших в определенной сфере деятельности.

Проведение Конкурса способствует формированию цивилизованного рынка недвижимости, создает базу для эффективного и равноправного обмена передовым опытом работы всех участников рынка недвижимости, способствует улучшению качества услуг, оказываемых потребителям.

**Ждём Ваших заявок на участие!**

[Скачать Положение о конкурсе](#)

[Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2016"](#)

[Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2015"](#)

[Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2014"](#)

[Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2013"](#)

[Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2012"](#)

[Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2011"](#)

[Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2010"](#)

[Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2009"](#)

[Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2008"](#)

### Информационные партнеры



Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области

**С 23 января в МФЦ еще двух городов: Дмитрове и Реутове размещена реклама Единого реестра!**

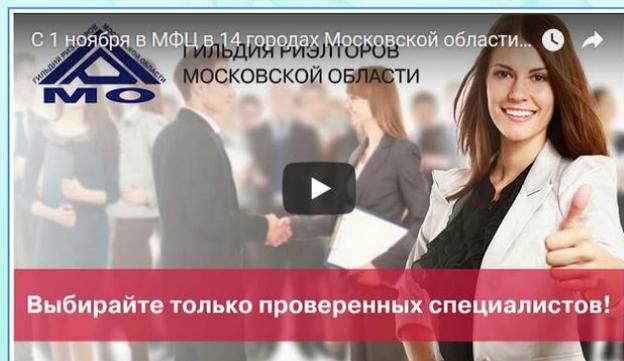
**ГРМО продолжает планомерную работу по рекламе Единого реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости в Московской области!**

С 23 ЯНВАРЯ 2018 года Гильдия риэлторов



Московской области запускает 15-секундный рекламный ролик Единого реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости на коммерческих видеостойках в МФЦ дополнительно еще в **Реутове и Дмитрове!**

Коммерческими видеостойками пока оборудованы МФЦ не во всех городах Московской области.



Реклама Единого реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости уже работает на видеостойках в МФЦ в 15 городах Московской области:

- Дубна
- Люберцы
- Электросталь
- Павловский Посад
- Егорьевск
- Воскресенск
- Жуковский
- Королев
- Домодедово
- Балашиха и Железнодорожный
- Орехово-Зуево
- Видное
- Сергиев Посад
- Лыткарино
- Дзержинский

Компании - члены Гильдии риэлторов Московской области расположены в 46 городах Московской области. ГРМО планирует



охватывать рекламой Единого реестра все МФЦ по мере оборудования их коммерческими видеостойками.

Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области

## Фестиваль мастер-классов на ППКР-2018



### ПРИГЛАШАЕМ НА ФЕСТИВАЛЬ МАСТЕР-КЛАССОВ 2 ФЕВРАЛЯ НА ППКР- 2018!

Сразу четыре мастер-класса от известных и популярных в сфере предоставления риелторских услуг на рынке недвижимости бизнес-тренеров состоятся в рамках Первой Практической Конференции Риэлторов (ППКР), которая пройдет с 1 по 3 февраля 2018 года в городе Электросталь Московской области.

Проведение фестиваля мастер-классов, адресованного как руководителям и топ-менеджерам агентств недвижимости, так и специалистам (агентам) по недвижимости, запланировано на 2 февраля с 9.00 до 18.00 МСК.

Итак, участников ППКР-2018 ожидают следующие увлекательные выступления:

**Рим ХАСАНОВ** - "Технология масштабирования агентства. Парадоксы"

Краткие тезисы:

- Внутреннее состояние собственника. Рост внутренний = рост агентства.
- HR - как мы строим систему обучения агентов. Опыт роста с нуля до 300 агентов в Уфе.
- Система мотивации, которая сработала у нас. Групповая динамика.
- Увеличение объема продаж на рынке новостроек в 3 раза за 5 месяцев. Опыт.
- Опыт открытия 8 городов. С чем мы столкнулись?
- Наше видение рынка недвижимости через 3 года.

**Яна ГУСЕВА** - "Коучинговые технологии в риелторском бизнесе. Тактика ведения агента с нуля до результата"

Краткие тезисы:

- Что такое коучинг, отличие коучинга от тренерства и наставничества.
- 4 Основные технологии коучингового сопровождения.
- 15 тем, необходимых для ухода от НУЛЯ и обеспечения БОЛЬШОГО СКАЧКА агента.
- Почему часто нет результата при обучении, или, почему нельзя учить академически взрослую аудиторию, и что сделать для обеспечения эффективности.
- Правила работы с агентами для самого коуча.
- Какой именно опыт необходим коучу, для обеспечения качества процесса.
- Элементы не материальной мотивации агентов при обучении влияющие на их активность.
- Как коучу утилизировать основные страхи агентов, и почему не убрав эти страхи, не возможно достичь результата.
- Структура коучинговой технологии с нуля до результата.

**Владимир ДИМИТРИАДИС** - "Сто сделок в год: Миф или объективная реальность"

Краткие тезисы:

- Продажи - это на треть образ мышления, на треть - навыки, и на треть - действия и поступки.
- Главный вопрос для Вас: "Вы хотели бы продавать 100+ объектов недвижимости в год, повторяя этот результат из года в год?". Сколько времени Вам потребуется, чтобы понять это?
- Независимо от того, лучший ли это агент, лучший хирург, лучший адвокат или лучший учитель в школе, все они имеют "сильное обязательство по отношению к работе, которую они делают, к людям, которых они обслуживают, а также к целям и планам, которые они установили".
- Вера в себя (обучаемый процесс) или самоуверенность - это самый мощный инструмент, который можно развить или приобрести. Вопрос ... как приобрести эту веру?
- Любой процесс всегда начинается с целеполагания.
- Семь конкретных шагов для развития веры в себя.



"Должен ли я делать это?": три главных мотиватора для людей.

- Расширяйте сервис, улучшайте качество обслуживания и деньги... всегда последуют. Если сегодня у Вас нет денег, которые Вы хотели бы заработать, значит либо люди не хотят те услуги, которые Вы предлагаете, либо Вы просто не можете контролировать свои расходы... Каждая из этих проблем исправима!
- Двенадцать конкретных шагов для развития бизнеса Агента 100+
- Можно ли ускорить или упростить процесс достижения 100 сделок?

**Елена ВЕЛИКАЯ** - "Как риэлтору повысить самомотивацию, и как агентству её усилить правильным обучением"

Краткие тезисы:

- Реализовать себя наилучшим образом как профессионального риэлтора - означает вложить время и силы в планирование и действия, направленные на достижения результата: заключение эксклюзивных договоров с высокой комиссией.
- Что же мешает преодолению естественных барьеров, связанных с профессией риэлтора?
- Какие умственные барьеры мешают риэлтору всегда сохранять позитивный настрой и не терять веру в себя, как их преодолеть?
- Как повысить продуктивность деятельности и обеспечить себя энергией на выполнение задуманного?
- Как развить в себе силу воли для достижения амбициозных целей, какие качества нужны для этого риэлтору?
- Какие ошибки делают руководители в области мотивации и обучения риэлторов, как их избежать?
- Как в агентстве выстроить эффективную систему обучения новичков, чтобы помочь быстро получить первый успех и закрепить его в дальнейшем?

Посетив данные мастер-классы, участники Конференции получают ответы на многие профессиональные вопросы, а также смогут на практике реализовать наиболее интересные идеи и мотивировать себя на их успешное воплощение в результат!

Организатором ППКР четвертый год подряд выступает Некоммерческое партнёрство "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис" при поддержке и активном участии Гильдии

риэлторов Московской области.

Первая Практическая Конференция Риэлторов - одно из ярких и масштабных событий российского рынка недвижимости. По состоянию на середину января 2018 года, для участия в ППКР-2018 зарегистрировались уже более 400 человек.

Официальный сайт ППКР-2018 - <http://1pkr.ru/>. Здесь можно не только зарегистрироваться на Первую Практическую Конференцию Риэлторов, но и ознакомиться с подробной деловой программой мероприятия, узнать другую полезную информацию. Присоединяйтесь!

***В партнерстве – мы сильнее!***

[www.1pkr.ru](http://www.1pkr.ru)



**30 января 2018 года - целевой инструктаж для организаций по Росфинмониторингу**



**ЦЕЛЕВОЙ  
ИНСТРУКТАЖ И  
ПОВЫШЕНИЕ  
УРОВНЯ ЗНАНИЙ  
ДЛЯ  
ОРГАНИЗАЦИЙ,**

**ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ОПЕРАЦИИ  
С ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ И ИНЫМ  
ИМУЩЕСТВОМ**

**Актуальные и практические вопросы государственного надзора, контроля и регулирования организаций, осуществляющих операции с денежными средствами и иным имуществом. Исполнение требований Федерального закона от 07.08.2001г. №115-ФЗ. Новое в законодательстве о ПОД/ФТ. Практика проверок**

30 января 2018 года

очно с онлайн трансляцией для региональных участников

8 академических часов 9:30-17:00 (время московское)

**Аудитория**

- Адвокаты и нотариусы
- Аудиторские организации
- Лизинговые и факторинговые компании
- Лотереи и букмекеры
- Операторы по приёму платежей
- Операторы связи
- Организации федеральной почтовой связи
- Профессиональные бухгалтеры
- Риэлторы и агентства недвижимости, включая ИП
- Ювелирные компании, включая ИП

При разработке настоящих программ правовой департамент ООО «ФКД консалт» (Школы финансового мониторинга и контроля) учитывал современные тенденции в области обучения по финансовому мониторингу, а также рекомендации федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих контроль и надзор в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию

терроризма, практический опыт работы на проверках

Лекторы-разработчики документов будут комментировать в том числе:

- Изменения в п.1.3. статьи 6 Федерального закона № 115-ФЗ (вступили в силу 30.07.2017г.).
- Срок, в которые компании обязаны представить документы по запросу прокуратуры в рамках проверки соблюдения требований законодательства в области ПОД/ФТ.
- Порядок установления информации о своих бенефициарных владельцах в соответствии со статьей 6.1 Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ.
- Порядок и сроки предоставления сведений о своих бенефициарных владельцах по запросу налоговых органов и прокуратуры (Постановление Правительства РФ от 31.07.2017 N 913 «Об утверждении Правил представления юридическими лицами информации о своих бенефициарных владельцах и принятых мерах по установлению в отношении своих бенефициарных владельцев сведений, предусмотренных Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», по запросам уполномоченных органов государственной власти»).
- Информационное сообщение от 13 февраля 2017 года «Об информировании субъектов Федерального закона от 07.08.2001 №115-ФЗ «О противодействии легализации отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»;
- Информационное сообщение от 23 декабря 2016 «О типовых нарушениях обязательных требований законодательства в сфере о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, выявляемых Росфинмониторингом при проведении контрольных мероприятий»

Кроме того, в программе семинара будут анонсированы планируемые изменения в нормативно-правовые акты в области ПОД/ФТ.

Семинар соответствует по тематике и подборке актуальных тем и длительности требованиям Приказа № 250



Росфинмониторинга для Целевого Инструктажа и Повышения уровня знаний.

### В РАМКАХ СЕМИНАРА

- Особенности проверок со стороны Прокуратуры/ ГИПН/Росфинмониторинга.
- Ответы на вопросы об особенностях предоставления информации в Росфинмониторинг (ФЭС).
- Ознакомление с перечнем документов, необходимых для успешного прохождения проверки со стороны прокуратуры/ГИПН/Росфинмониторинга.
- Структура Правил внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ. Особенности отдельных Программ.
- Рассмотрение актуальной судебной практики по вопросам привлечения к административной ответственности по статье 15.27 КоАП РФ.

### ВЕДУЩИЕ СЕМИНАРА

#### ПРЕДПОЛАГАЕМЫЙ СОСТАВ

- Представитель Межрегиональной инспекции РФМ по ЦФО
- Представитель управления надзорной деятельности РФМ (Центральный аппарат) по работе с частным сектором
- Практик, эксперт по ПОД/ФТ, руководитель подразделения финмониторинга крупной компании более 12 лет

Менеджеры отдела обучения – Денисова Екатерина [ok@fkdconsult.ru](mailto:ok@fkdconsult.ru) +7 (495) 691-42-45

Менеджер отдела обучения – Леушина Ирина [ileu@fkdconsult.ru](mailto:ileu@fkdconsult.ru) +7 (495) 697-30-39

Руководитель оргкомитета – Пышненко Светлана Анатольевна [psa@fkdconsult.ru](mailto:psa@fkdconsult.ru) +7 (985)643-57-93

Также Вы можете оставить свой вопрос в форме [«Обратный звонок»](#)

#### Условия участия

Стоимость обучения: очно – 6800 рублей, онлайн – 5900 рублей, включая НДС 18%.

#### Скидка членам ГРМО 15%

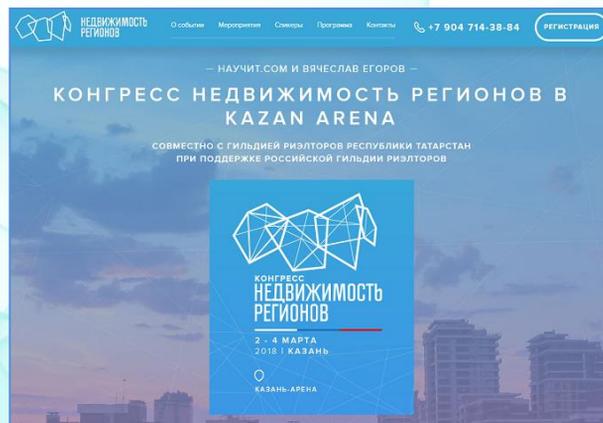
В стоимость включено: Свидетельство установленного образца, материалы по программе.

Обязательное аттестационное тестирование участники ЦИ онлайн пройдут на следующий день по присланной ссылке.

Оргкомитет оставляет за собой право внесения изменений в программу и лекторский состав.

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

## 2-4 марта 2018 года пройдет Конгресс "Недвижимость регионов" в Казани



### Уважаемые коллеги!

«Научит.com» и Гильдия риэлторов РТ при поддержке Российской гильдии риэлторов со 2 по 4 марта 2018 г. в Казани проводят Конгресс "Недвижимость регионов", на котором планируется собрать более 300 специалистов рынка недвижимости со всей России.

Напомним, что в февраля 2017 года мы провели Первый Бизнес Марафон для риэлторов. Участие в нем приняли свыше 150 человек. По его итогу мы получили 101 отзыв с предложениями сделать его регулярным. Мы решили расширить формат и провести Конгресс, на который вас и приглашаем.

Прямо сейчас [переходите по ссылке](#) и читайте об этом подробнее.

Организаторы Конгресса - Образовательный портал «Научит.com», Гильдия Риэлторов Республики Татарстан, при поддержке Российской гильдии риэлторов.

#### В программе:

- Деловая часть. Включает конференцию, пленарное заседание с представителями власти и бизнеса, круглые столы.
- Бизнес-Марафон от «Научит.com», с мастер-классами и бизнес играми.
- Межрегиональный Чемпионат Риэлторов.
- Мастер-класс от звездного гостя.
- Выставка застройщиков, банков, страховых, риэлторских и it компаний.
- Культурная программа. Фуршет и гала-ужин с шоу программой, экскурсии по городу, экскурсия по объекту «Казань-Арена»

Программу конгресса, спикеров и особые сюрпризы от организаторов вы сможете увидеть



на сайте события ссылка.

Программу конгресса, спикеров и особые сюрпризы от организаторов вы сможете увидеть [на сайте события](#).

**До встречи в Казани!**

[www.nauchit.com](http://www.nauchit.com)

### УПН опровергла картельный сговор и единые 6 процентов



Недавно глава УФАС по Свердловской области Дмитрий Шалабодов дал пресс-конференцию, в ходе которой прокомментировал в том числе решение

антимонопольной службы о принципе эксклюзивности на рынке недвижимости Екатеринбурга.

Из высказываний Шалабодова следует, что принцип эксклюзивности договоров стал одним из семи картельных сговоров, раскрытых УФАС за минувший год. Он также говорит, что участники УПН получают комиссионные в размере 6 процентов от суммы сопровождаемых сделок, что сейчас идёт процедура исполнения предписания о запрете эксклюзивных договоров, что УПН проиграла все суды, оштрафована и так далее.

Несколько средств массовой информации Екатеринбурга сделали соответствующие публикации, а затем журналисты «оборвали телефон» Уральской палаты недвижимости с просьбой также прокомментировать сказанное чиновником. Мы также попросили представителей Уральской палаты недвижимости рассказать о размере комиссионного вознаграждения риэлторов и то, что происходит сегодня в связи с «делом об эксклюзивных договорах».

**Ирина Зырянова, президент Уральской палаты недвижимости, считает, что картельное соглашение между членами УПН отсутствует и руководителю Свердловского УФАС об этом хорошо известно:**

– Президиум ФАС России при рассмотрении жалобы на данное решение Свердловского УФАС пришёл к выводу, что заключение



**7 декабря** в Санкт-Петербурге агентствами недвижимости – членами УПН так называемых эксклюзивных договоров в соответствии с принятыми «Правилами осуществления риэлторской деятельности» (нормативный документ УПН –

прим. ред.) не свидетельствует о достижении ими антиконкурентного соглашения. В такой ситуации прозвучавшее на пресс-конференции заявление о выявлении «картельного сговора» выглядит странно. Далее, из текста статьи 11 закона «О защите конкуренции» следует, что координация экономической деятельности запрещается при условии, что такая координация приводит к заключению антиконкурентного соглашения между участниками рынка. Поскольку Президиум ФАС России пришёл к выводу об отсутствии антиконкурентного сговора между уральскими риэлторами, то, значит, предполагаемая координация со стороны УПН не нарушает закон. Именно этот очевидный факт мы сейчас и доказываем в суде.

В ходе проверки Свердловское УФАС не выясняло стоимость риэлторских услуг, никаких запросов о стоимости услуги не поступало ни в УПН, ни в агентства недвижимости. Нам неизвестно, откуда руководитель УФАС получил информацию, что размер комиссионных составляет 6 процентов. Хотя такой размер комиссионных действительно существует – правда, в США. В Свердловской области средний размер комиссионных иной и зависит от сложности предстоящей работы.

Агентства недвижимости в Екатеринбурге и Свердловской области устанавливают стоимость своих услуг самостоятельно, в результате переговоров с каждым потенциальным заказчиком, и в среднем размер комиссионных при продаже жилого объекта составляет от 1 до 3 процентов. Бывает и меньший размер комиссионных, зафиксированный в



определённой денежной сумме. До заключения договора продавцы, как правило, обращаются в несколько агентств недвижимости и заключают договор с тем, кто предложит меньшее вознаграждение или лучший сервис.

Фактически всё давно уже происходит так, как видит в своём представлении идеальный рынок руководитель УФАС, – у клиентов риэлторских компаний есть широкий выбор, и «...побеждает в итоге та структура, которая попросит за свои услуги меньший процент».

В своей практике я не встречала на территории Свердловской области комиссионное вознаграждение за продажу квартиры в 6 процентов, но если УФАС смог найти таких риэлторов, то это суперуспешные предприниматели, которые смогли аргументировать продавцам такое впечатляющее вознаграждение, и мы можем только порадоваться за них.

Что касается возврата в 90-е годы, то, чтобы не быть голословной, можно привести пример нашего ближайшего соседа – Тюменской области, где «эксклюзивные» договоры не получили такого распространения, как в Свердловской области. Согласно информации, размещённой на сайтах управлений государственной статистики по Свердловской и Тюменской областям, в Свердловской области зарегистрировано более 14 000 хозяйствующих субъектов, осуществляющих операции с недвижимым имуществом, а в Тюменской области – только... 649! В Свердловской области нет ни одной компании, которая занимала бы заметную долю рынка, основная масса – это микро- и малые предприятия с численностью сотрудников до 30 человек. В Тюменской области существует одна компания, занимающая большую часть рынка, и эта компания фактически определяет правила работы на рынке, и эти правила состоят в том, что при продаже квартиры вознаграждение риэлтору платит не только продавец – основной заказчик услуг, – но и покупатель, которому без заключения договора просто отказываются показывать квартиру.

Выводы, как говорится, делайте сами. В Свердловской области практика получения комиссионного вознаграждения с покупателя при продаже объекта признаётся обманом потребителей, поскольку она, с нашей точки зрения, является навязыванием услуги и

противоречит закону «О защите прав потребителей».

**Александр Бабичев, председатель Совета Уральской палаты недвижимости:**



– Во-первых, действительно на местном рынке недвижимости нет установленных единого размера комиссионного вознаграждения риэлторов в размере 6 процентов.

Во-вторых, очень смущает сам названный размер комиссионных – откуда эта недостоверная

информация?

В-третьих, в каждом агентстве по разным типам договоров вознаграждение различно. Если, допустим, взять сделки по продаже жилого объекта недвижимости, то услуги риэлтора в среднем составляют 3–5 % от стоимости объекта. А вот сопровождение сделки по продаже коммерческой недвижимости в процентном соотношении обычно стоит меньше. Сопровождение сделок по подбору недвижимости часто вообще оплачивается по фиксированным суммам. Такой установившийся порядок комиссионных легко проверить, позвонив в любое агентство недвижимости города и спросив, сколько стоят, например, услуги по продаже двухкомнатной квартиры. 6 процентов для Екатеринбурга – это большая сумма. Конечно, нам бы хотелось, чтобы у нас были такие комиссионные. Даже если приведена какая-то средневзвешенная ставка, и она составила 6 процентов, то не понятно, как она получена, на основании каких данных, каким методом расчёта.

Ситуация на рынке недвижимости корректирует размер комиссионного вознаграждения, клиенты активно торгуются, агентства идут им навстречу, многие перешли полностью на фиксированную плату за сопровождение сделки с применением повышающих и понижающих коэффициентов в зависимости от сложности сделки. Например,



стоимость услуги может зависеть от наличия долей в праве, участия несовершеннолетних собственников, лиц с доверенностями и многого другого.

В УПН нет обязательного требования к участникам работать по эксклюзивным договорам, хотя сам принцип эксклюзивности закреплён в 1007-й статье Гражданского кодекса РФ. Если мы говорим о том, что принцип эксклюзивности – это картельный сговор, тогда надо менять Гражданский кодекс или антимонопольное законодательство. Государство выбрало путь перехода на саморегулирование бизнеса, а антимонопольная служба априори понимает СРО как сговор. Поэтому, о чём бы предприниматели внутри ассоциации ни договорились, ФАС может трактовать это как монопольный сговор.

Чтобы понять суть конфликта, нужно подняться над ситуацией и рассмотреть её в более широком ракурсе. Очевидно, что нужно корректировать антимонопольное законодательство или отказаться от саморегулирования в бизнесе, которые на сегодня явно не в ладах друг с другом.

*– Как, по-вашему, должен разрешиться этот вопрос?*

– Важно защитить правила функционирования рынка, в который интегрирован принцип эксклюзивности договора с клиентом. Сложно прогнозировать решения наших судов, но в своей правоте мы уверены. И намерены пройти все процедуры, которые определены законом, – апелляцию, кассацию, если понадобится, дойдём до высших судебных инстанций, чтобы доказать, что принцип эксклюзивности договора отвечает сути эффективного функционирования рынка недвижимости в плане безопасности сделок, оптимизации процессов, развития бизнеса, защиты прав потребителя, соблюдения интересов всех участников рынка.

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

## В Дальневосточной Гильдии – новый президент



**Риэлторы НП «Дальневосточная Гильдия Риэлторов» избрали нового Президента своей гильдии. Им стал Александр Бордюг - активный и деятельный участник регионального риэлторского сообщества.**

Желаем риэлторам Дальнего востока следовать лучшим традициям НП «ДГР» и других профессиональных ассоциаций, ставить перед собой амбициозные цели и успешно их достигать!

Александр Анатольевичу желаем удачи, здоровья, понимания, поддержки коллег и неугасаемого интереса к своей профессии!

*Пресс-служба РГР*

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



## Выписки из ЕГРН бывают разными



**на фото:**  
**Елена Казанкова,**  
управляющий  
партнер компании  
«Юридическое  
бюро»

У покупателей порой бытует мнение, что если продавец им предоставил выписку из Единого

государственного реестра недвижимости, то этого достаточно, чтобы считать, что он является владельцем этой квартиры и что это право неоспоримо. Но так ли это? Этот вопрос я задаю управляющему партнеру компании «Юридическое бюро» **Елене Казанковой:**

- Получения обычной выписки из ЕГРН не достаточно, чтобы определить, что тот, кто проживает в данной квартире, собственник. Эта выписка говорит о том, что лицо, которое выступает в качестве продавца, считает себя собственником. Но оно может им и не быть. К примеру, человек купил квартиру у того, кто не имел права ее продавать. А изначальный собственник может и не знать о том, что его квартира продана. Одним словом, разобраться с этим не специалисту довольно сложно, поэтому надо в помощники нанимать того, кто в этом разбирается. Ведь именно на покупателя возложена необходимость проверить возникновение права собственности у продавца. Причем покупателю дадут в ЕГРН только общую выписку и выписку о переходе прав на квартиру, что конечно же полезно, но совершенно не достаточно. Все остальные необходимые документы может получить только собственник квартиры (продавец). Поэтому покупатель должен настоять, чтобы продавец пошел и получил все нужные документы, а не говорил, зачем они вам, и так же все понятно. И если вы хотите впоследствии быть признаны добросовестным приобретателем, то запрашивайте все документы. Не стесняйтесь.

**- Наверное, не все знают о том, что из ЕГРН выдают не только одну выписку. Не подскажите, какие документы нужно получать обязательно?**

- Да, выписок много, но расскажу чуть подробнее о самых важных. Нужно обязательно узнать, какие судебные процессы есть (были) по данной недвижимости. Плюс необходимо получить информацию о том, кто запрашивал информацию о квартире из реестра. Для чего? Очень часто бывает, запросы идут из суда, от нотариуса или от следователя. Сразу должен возникнуть вопрос: а чего это они запрашивают... Поможет обрести ясность получение справки из ЕГРН о лицах, получивших сведения об объекте недвижимости. Следующая выписка - о переходе прав на квартиру. В ней написано, что эта квартира была сначала в собственности города Москвы, потом Иванова, потом через месяц она перешла к Петрову и еще через два оказалась у Федорова. И сразу встает вопрос: а зачем эти люди продают купленную квартиру спустя столь короткий срок? Этому должно быть логичное объяснение. Если вы вопрос такой не задали, то, скорее всего, вас потом добросовестным приобретателем не признают. Еще есть выписка о содержании правоустанавливающих документов. Сегодня все можно подделать. В выписке указано, к примеру, что правоустанавливающим документом на квартиру является не только одно решение суда, а еще и определение. А вам дали только решение суда. Сразу же возникают вопросы к продавцу. Другая справка из реестра касается сведений о признании собственника недееспособным либо ограниченно дееспособным. Получив ее, вы сможете понять, можно ли вообще заключать сделку с продавцом, или его способность осознавать свои действия под вопросом. Далее. Обязательно нужно запрашивать кадастровый паспорт на квартиру, чтобы понимать, не было ли в ней перепланировок. Например, Вы видите, что в квартире комнаты разделенные, а по паспорту они смежные. Такой квартиры вас не лишат, но могут заставить вернуть все в первоначальное состояние.

**- Продавцы порой не хотят предоставлять такие документы, потому что для регистрации они не нужны.**

- Действительно, Росреестр не попросит все указанные выше справки, когда вы придете сдавать документы на регистрацию. Но смысл



в их получении все же есть, причем значительный. Дело в том, что в соответствии со сложившейся судебной практикой, в случае последующего признания сделки купли-продажи недвижимого имущества недействительной, полученное по такой сделке имущество по общему правилу не может быть истребовано бывшим собственником у добросовестного приобретателя. При этом, добросовестный приобретатель вынужден сам доказывать свою добросовестность, основываясь на ее критериях. Суды относят к таким критериям принятие гражданином «всех разумных мер для выяснения правомочий продавца на отчуждение имущества».

**- Что это за разумные меры?**

- В них входят: осуществление проверки внесения данных о продавце в ЕГРН на момент совершения сделки, осуществлялась ли проверка отсутствия в ЕГРН отметок о судебном споре в отношении имущества на момент сделки; выяснял ли покупатель основания возникновения у продавца права собственности; производил ли осмотр приобретаемого имущества до сделки (такой осмотр нужно зафиксировать документально); сопутствовали ли совершению сделки обстоятельства, которые должны были вызвать у покупателя разумные сомнения в отношении права продавца на его отчуждение (многократная перепродажа имущества за короткий промежуток времени, заниженная цена).

**- Одним словом, чем больше бумаг человек принесет в суд, тем выше шансы, что его признают добросовестным приобретателем?**

- Скорее да, чем нет. Верховный Суд РФ говорит, что добросовестный приобретатель должен был осмотреть объект до сделки и проверить все документы. Как подтвердить осуществление такой проверки в суде? Например, предоставив Отчет о юридической проверке объекта недвижимости перед покупкой, составленный квалифицированными юристами. Все документально должно быть подтверждено!

**- Но бывает, что человек все проверил и с документами все нормально. А когда отдали их на регистрацию, то выяснилось, что на квартиру наложен арест.**

- К сожалению, такое вполне может быть, если проверку проводили непрофессионалы. При

осуществлении грамотной проверки такие риски обычно могут быть обнаружены заранее. Есть база судебных приставов. Если на продавце много исполнительных производств, то стоит призадуматься, стоит ли покупать квартиру или немного подождать, когда он приведет свои дела в нормальное состояние. Также надо проверять наличие судебных процессов, касающихся продавца и имущества. А избежать потери денег при обнаружении ареста на этапе регистрации сделки позволит организация расчетов с использованием банковской ячейки либо аккредитива. Тогда, если Ваше право не будет зарегистрировано, вы просто спустя установленное время заберете свои деньги из банка.

**- Все же, какие еще обстоятельства могут свидетельствовать о добросовестности приобретателя?**

- Исходя из судебной практики, можно сделать вывод, что доказательствами добросовестности могут являться: осмотр жилого помещения до сделки, ознакомление покупателя со всеми правоустанавливающими документами, выяснение оснований возникновения у продавца недвижимого имущества права собственности. Отдельное внимание суды уделяют вопросу о том, проверялись ли правоустанавливающие документы профессиональными юристами. Обращение за юридическими услугами свидетельствует о том, что покупателем была проявлена разумная осмотрительность при заключении сделки. Хочу заметить, что это наиболее общие критерии добросовестности, в каждом конкретном случае их устанавливает суд, рассматривающий дело. При этом отсутствие принятых заблаговременных мер по установлению своей добросовестности не всегда делает ситуацию безнадежной. Как правило, опытным юристам удается найти те или иные обстоятельства, которые позволят суду прийти к выводу о том, что покупатель действовал добросовестно.

**- И последний вопрос. Кого все же защищает закон: собственника или добросовестного приобретателя?**

- Закон все же больше встает на сторону собственника, а не добросовестного приобретателя. Такая позиция объясняется тем, что у собственника имущество порой выбывает помимо его воли, в результате совершения уголовного преступления. К примеру,



в их получении все же есть, причем значительный. Дело в том, что в соответствии со сложившейся судебной практикой, в случае последующего признания сделки купли-продажи недвижимого имущества недействительной, полученное по такой сделке имущество по общему правилу не может быть истребовано бывшим собственником у добросовестного приобретателя. При этом, добросовестный приобретатель вынужден сам доказывать свою добросовестность, основываясь на ее критериях. Суды относят к таким критериям принятие гражданином «всех разумных мер для выяснения правомочий продавца на отчуждение имущества».

**- Что это за разумные меры?**

- В них входят: осуществление проверки внесения данных о продавце в ЕГРН на момент совершения сделки, осуществлялась ли проверка отсутствия в ЕГРН отметок о судебном споре в отношении имущества на момент сделки; выяснял ли покупатель основания возникновения у продавца права собственности; производил ли осмотр приобретаемого имущества до сделки (такой осмотр нужно зафиксировать документально); сопутствовали ли совершению сделки обстоятельства, которые должны были вызвать у покупателя разумные сомнения в отношении права продавца на его отчуждение (многократная перепродажа имущества за короткий промежуток времени, заниженная цена).

**- Одним словом, чем больше бумаг человек принесет в суд, тем выше шансы, что его признают добросовестным приобретателем?**

- Скорее да, чем нет. Верховный Суд РФ говорит, что добросовестный приобретатель должен был осмотреть объект до сделки и проверить все документы. Как подтвердить осуществление такой проверки в суде? Например, предоставив Отчет о юридической проверке объекта недвижимости перед покупкой, составленный квалифицированными юристами. Все документально должно быть подтверждено!

**- Но бывает, что человек все проверил и с документами все нормально. А когда отдали их на регистрацию, то выяснилось, что на квартиру наложен арест.**

- К сожалению, такое вполне может быть, если проверку проводили непрофессионалы. При

осуществлении грамотной проверки такие риски обычно могут быть обнаружены заранее. Есть база судебных приставов. Если на продавце много исполнительных производств, то стоит призадуматься, стоит ли покупать квартиру или немного подождать, когда он приведет свои дела в нормальное состояние. Также надо проверять наличие судебных процессов, касающихся продавца и имущества. А избежать потери денег при обнаружении ареста на этапе регистрации сделки позволит организация расчетов с использованием банковской ячейки либо аккредитива. Тогда, если Ваше право не будет зарегистрировано, вы просто спустя установленное время заберете свои деньги из банка.

**- Все же, какие еще обстоятельства могут свидетельствовать о добросовестности приобретателя?**

- Исходя из судебной практики, можно сделать вывод, что доказательствами добросовестности могут являться: осмотр жилого помещения до сделки, ознакомление покупателя со всеми правоустанавливающими документами, выяснение оснований возникновения у продавца недвижимого имущества права собственности. Отдельное внимание суды уделяют вопросу о том, проверялись ли правоустанавливающие документы профессиональными юристами. Обращение за юридическими услугами свидетельствует о том, что покупателем была проявлена разумная осмотрительность при заключении сделки. Хочу заметить, что это наиболее общие критерии добросовестности, в каждом конкретном случае их устанавливает суд, рассматривающий дело. При этом отсутствие принятых заблаговременных мер по установлению своей добросовестности не всегда делает ситуацию безнадежной. Как правило, опытным юристам удается найти те или иные обстоятельства, которые позволят суду прийти к выводу о том, что покупатель действовал добросовестно.

**- И последний вопрос. Кого все же защищает закон: собственника или добросовестного приобретателя?**

- Закон все же больше встает на сторону собственника, а не добросовестного приобретателя. Такая позиция объясняется тем, что у собственника имущество порой выбывает помимо его воли, в результате совершения уголовного преступления. К примеру,



собственник пострадал от действий мошенников, которые продали его квартиру по поддельной доверенности. Как он вернет себе имущество или деньги, ведь нередко по результатам расследования даже не удается установить, кто именно совершил преступление? А добросовестный приобретатель за свои действия должен отвечать, в том числе и за выбор контрагентов. К тому же, никто не лишает покупателя возможности обратиться за компенсацией убытков к лицу, которое являлось стороной по сделке продажи.

**Авторы:**

Беседу вел Вениамин Вылегжанин

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

## Вышел в свет 79-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за декабрь 2017 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 этом номере читайте:**

- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ООО "ПОМИДОР-ЭКСПЕРТ" (г. Ступино)
- Президент ГРМО Симко Елена Борисовна поздравляет коллег с Новым 2018 годом и Рождеством!
- Стандарт профессиональной деятельности "Специалист в сфере недвижимости" широко обсуждается риэлторским сообществом
- 22 декабря 2017 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ИП Шишкиной О.А., АН "Бюро квартир" (г. Ступино)
- В январе в МФЦ еще трёх городов будет запущена реклама Единого реестра: Дмитрове, Дубне и Солнечногорске!
- ГРМО проведена аттестация специалистов и сертификация услуг компаний - членов ГРМО из города Егорьевска



- Журин Юрий Александрович, директор АН "Мегаполис-сервис" Новосел делится с коллегами!
- С 15 декабря ГРМО запускает рекламу на просторах Ютуба!
- Трошиной Ольге Ивановне вручено благодарственное письмо ТПП!
- ГРМО и Гильдия Риэлторов Сочи заключили Соглашение о сотрудничестве и совместной деятельности

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

[Скачать Вестник](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## Поздравления

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

- генерального директора ИП Касимова Ольга Владимировна (г.Реутов) Касимову Ольгу Владимировну!
- генерального директора агентства недвижимости ООО "АВЕНЮ" (г.Красногорск)  
Чулкова Александра Викторовича!
- генерального директора агентства недвижимости ООО "СОЮЗ" (г.Королев)  
Головко Александра Борисовича!
- генерального директора ООО "АВАНГАРД" (г.Жуковский) Новикова Михаила Владимировича!
- директора агентства недвижимости "Вариант" (г.Дубна) Шишкина Илью Александровича!
- генерального директора ООО "Единый Центр Недвижимости" (г.Подольск)  
Нехрист Василия Михайловича!
- руководителя агентства недвижимости "СИТИ" (г.Воскресенск) Дмитриева Ивана Николаевича!
- генерального директора АО "Кредит-Центр" (г.Раменское) Хромова Андрея Александровича!
- генерального директора ООО "Римарком" (г.Чехов) Боку Ен Ун!

**Пусть будет все, что в жизни нужно!**

**Чем жизнь бывает хороша:**

**Любовь, здоровье, верность, дружба**

**И вечно юная душа!**



## Поздравления

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

- коллектив агентства недвижимости ООО "Гет Проперти" (г.Москва)  
и генерального директора Баринову Наталью Владимировну!
- коллектив агентства недвижимости ООО "НЕДВИЖИМОСТЬ И ПРАВО" (г.Щелково)  
и генерального директора Терентьева Прокопия Альбертовича!
- коллектив агентства недвижимости ООО "Алса Риэлти" (г.Солнечногорск)  
и генерального директора Сапунова Александра Николаевича!
- коллектив агентства недвижимости ООО "Лидер-Сити" (г.Чехов)  
и директора Артвик Татьяну Владимировну!
- коллектив агентства недвижимости ООО "Веста" (г.Солнечногорск)  
и генерального директора Алексееву Татьяну Юрьевну!
- коллектив агентства недвижимости ООО "ТюНА" (г.Подольск)  
и генерального директора Тюкавину Нину Антоновну!
- коллектив агентства недвижимости ООО "Капитал Недвижимость" (г.Химки)  
и генерального директора Звереву Светлану Владимировну!
- коллектив агентства недвижимости ООО "ЗелЖилСервис" (г.Зеленоград)  
и генерального директора Овчинникова Николая Николаевича!
- коллектив агентства недвижимости "Квадрат" (г.Дубна) и директора Рушай Татьяну Юрьевну!

***Ваша деятельность всегда была направлена  
на развитие и процветание  
рынка недвижимости Московской области.***

***Желаем Вам  
успешных творческих свершений,  
удачных начинаний,  
крепкого здоровья, счастья  
и профессиональных успехов!***

