



ЧЕХОВСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Российская гильдия
риэлторов



Гильдия риэлторов
Московской области



Чеховская гильдия
риэлторов

Чеховская гильдия риэлторов издается совместно Рекламное агентство VinEx

ОТРАСЛЕВОЕ ИЗДАНИЕ

№2 август 2009

С ЛЮБОВЬЮ О ГОРОДЕ



Фото "День города"
автор В. Циганков

стр. 2

ГАЛИНА ПАРУСОВА:
«РИЭЛТОРСКАЯ РАБОТА –
ЭТО НЕУСТАНОНЕ
ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД!»
стр. 3

КАК ПРОДАТЬ КВАРТИРУ БЕЗ
ПОМОЩИ РИЭЛТОРА

стр. 3, 6

ОБЗОР РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ

стр. 4-5

ЧЕХОВ ПРОДОЛЖАЕТ
ХОРОШЕТЬ

стр. 6

СКЛАДЫ АРЕНДА
г.Чехов ул.Весенняя
1300 и 2600 кв.м
т.8-926-218-2129

ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО

оформление земли

геодезия
межевание
кадастр
юридическое сопровождение

8 (962) 940-89-62
70-5-70



УНИКМА
КОРОВЛЬНЫЕ И ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

(495) 933-0044
www.unikma.ru

МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦА, ПРОФНАСТИЛ,
ОНДУЛИН, ЕВРОВАГОНКА, САЙДИНГ,
УТЕПЛИТЕЛИ

- ✓ Собственное производство металличерепицы
- ✓ Фирменная доставка
- ✓ Заказ по телефону

ОФИС ПРОДАЖ, СКЛАД «ЧЕХОВ» г. Чехов, ул. Литейная, д. 9

КОМПАНИЯ-ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СВЕТОПРОЗРАЧНЫХ КОНСТРУКЦИЙ
из алюминиевого профиля и ПВХ

Витражи
Фасады
Перегородки

Окна
Лоджии
Двери

Зимние сады

г. Чехов, ТК "СТРОЙМАСТЕР", пав. Г-6
Тел.: 8 (49672) 5-95-17,
5-95-56, 8 (495) 972-44-32
E-mail: kodar-service@bk.ru

ХУДОЖЕСТВЕННАЯ
МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ КОВКА

тел.: (495)555-111, 8-903-131-12-40,
www.zao-rim.com



Email: gazeta.ch@gmail.com

Главный редактор



Нас ждут великие перемены!

Точно вам говорю, вот попомните мои слова: в настоящий период времени, ожидание грядущих перемен отлично иллюстрирует отрасль недвижимости. Первые ласточки – появление Некоммерческих организаций, то есть Гильдий риэлторов различных городов и регионов. Это говорит о том, что в отрасли уже появились люди, которым не все равно, как они зарабатывают деньги. Появление организаций, пусть пока еще не имеющих серьезного веса в обществе, обязательно повлечет за собой появление корпоративной культуры, а значит, и единых для всех правил игры. Подтверждением этого является появление своих «героев». На прошлой неделе состоялась встреча с одним из таких. Это Галина Парусова. Не случайно мы уделили ей столько внимания в этом номере. Она не просто риэлтор, написавший о своей работе книгу. Она стала своего рода символом, который говорит: читай книгу, поступай так, как там написано и ты сможешь добиться того же, чего добилась и я, а может быть даже, и больше. Книжка, кстати, крайне позитивная. Далее на очереди Роман Мурадян, тоже риэлтор, но уже рангом повыше. Управлеңец. Человек, имеющий реальный опыт управления агентствами недвижимости. (Мы обязательно напишем о нем в одном из следующих номеров «Чеховской Недвижимости»). Опыт и лекции этих людей начнут способствовать появлению новых книг и новых героев. Отрасль начнет развиваться. И через год-полтора сертификат профпригодности для риэлтора, работающего «в поле», будет больше значить, чем диплом о высшем образовании. А значит, скоро, очень скоро слово «риэлтор» займет подобающее место в реестре профессий России.

Если верить американской теории, что уже в недалеком будущем рекламные агентства будут диктовать производителям моду на товары, то напрашивается вывод, что риэлторы так же повлияют на развитие строительства. Место под застройкой будет выбирать именно риэлтор. Учитывая перенасыщенность больших городов, не трудно догадаться, как будут развиваться события. Уже сейчас понятия «пригород» и «состоятельность» приближаются друг к другу. А вскоре обеспеченные люди страны будут жить и растить детей только в пригороде. В эту тенденцию прекрасно вписывается Владимир Мэрге со своими толерантными книгами: «Звенящие кедры России», «Анастасия» и другие. В них сквозной нитью проходит идея создания родовых поместий. И уж совсем хорошо на этом фоне выглядит миллионер-крестьянин, создатель нашумевшей биржи «Алиса» Герман Стерлигов, который с экранов ТВ и газет откровенно лоббирует идею расселения мегаполисов.

Будет ли в результате этого развиваться глубинка, предсказать трудно. Но стремительное развитие Подмосковья, думаю, уже не за горами. А значит, «жить станет лучше, жить станет веселее», как говорил в свое время один из вождей Советского Союза.

С Днем города вас, дорогие чеховцы, настоящие и будущие! Ура!

С уважением,
Сергей Красовский

С ЛЮБОВЬЮ О ГОРОДЕ

Светлана Ершова

Затем в сквере имени Чехова начнут работу всевозможные выставки народно-декоративного творчества, садоводческих достижений, художественная иотовыставки, а на Советской площади откроются детские аттракционы, параллельно будет организована традиционная праздничная торговля. Первые лица города примут участие в торжественной церемонии возложения венков к памятникам А.П. Чехову, А.М. Прокину, на бульваре Войинской Славы. На всех мониторах города будет демонстрироваться видеофильм, посвященный истории становления Чехова, так что окунуться в события прошлого, познакомиться с основными вехами городской летописи сможет любой желающий.

Разумеется, без сюрпризов в этот день не обойдется. И, пожалуй, самым желанным для чеховцев станет торжественное открытие после завершившегося ремонта нового хирургического корпуса. Все помещения его оборудованы по последнему слову медицинской техники: от операционных с современным диагностическим оборудованием и травмпункта, оснащенного многофункциональной современной аппаратурой до реанимационного отделения с уникальными немецкими специализированными кроватями с антиворужевной системой нового поколения и палат удобной планировки с комфортной мебелью. Планируется, что ко Дню города здесь завершатся все отделочные работы, и с началом сентября хирургическое отделение уже приступит к работе.

На главной арене дворца спорта «Олимпийский», вмещающей три тысячи гостей, пройдет праздничный концерт. В рамках праздника запланированы чествование ветеранов и заслуженных людей района, представителей трудовых коллективов, подведение итогов всевозможных выставок и конкурсов.

Основной площадкой праздника по традиции станет центральная площадь Чехова - Советская. Днем здесь выступят лучшие фольклорные коллективы города и района, пройдут конкурсы, игры и народные забавы, а позже перед жителями и гостями выступят местные коллективы и популярные отечественные исполнители. Вечером состоится дискотека для молодежи, развлекательные, конкурсные, спортивные и музыкальные мероприятия. Завершится первый день юбилея города праздничным салютом.

Похоже, что в дни праздника в городе не останется ни одного местечка, ни одного угла, не вовлеченного в общий круговорот торжеств. Юбилейные дни обязательно принесут горожанам и гостям Чехова много радости и хорошего настроения.

Пусть праздник подарит всем не только незабываемые впечатления, но и добрые надежды. А Чехов пусть всегда будет ярким, любимым домом – городом, в котором хочется работать, воспитывать детей и радоваться жизни!



Кроме того к торжественной дате были запланированы реконструкции ряда зон отдыха, поэтому специальные brigades добровольцев и юных помощников, учащихся городских образовательных учреждений, вышли на расчистку берегов городских прудов.

Дорожники также внесли свою значимую лепту в подготовку к городским торжествам. Чехов стал не только чице и краше, но и удобнее для его жителей, понятнее для автомобилистов: за минувший год в разных местах города и района появились новые знаки, разметка, приведе-

ны в порядок многочисленные дорожные зоны. К празднику разметку освежили и на периферийных дорогах.

Специально ко Дню города службы электросетей провели ряд профилактических и ремонтных работ: проверке подверглись все высоковольтные линии в Чехове, так что неисправным фонарям и «слепым» лампочкам в городской иллюминации – абсолютно не место!

В общем, к городским торжествам все коммунальные службы готовились довольно серьезно. И это вполне закономерно: этот день рождения города особенный, потому что юбилейный. И, несмотря на сложности в российской экономике, празднование планируется довольно масштабное. Цифры, как говорится, обязывают!

Юбилейные торжества пройдут под девизом: «Моя судьба – мой город Чехов!» План мероприятий по проведению юбилейного праздника был утвержден задолго до финальных торжеств. Ведь юбилей города – самый массовый по масштабу, самый большой по размаху подготовки праздник, он затрагивает всех его жителей. В этом году День рождения Чехова будет отмечаться два дня – 28 и 29 августа. В пятницу состоятся народные гуляния, а на следующий день запланированы официальные торжества, посвященные 55-летию города.

Фотоконкурсы, выставки исторической направленности, детского рисунка, театрализованная игровая программа для детей, мастер-классы педагогов-преподавателей Чеховской детской школы, выступления фольклорных и вокальных коллективов, и на сладкое – большая вечерняя премьера в День города, спектакль актеров Чеховского городского театра и Файер-шоу – всем этим порадует зрителей первый день празднования. Воскресные мероприятия начнутся с торжественной литургии в Анно-Зачатьевском храме.

УВАЖАЕМЫЕ ЖИТЕЛИ ЧЕХОВА И ЧЕХОВСКОГО РАЙОНА!
Примите искренние поздравления с 55-тилетием со дня основания нашего города!

Это праздник всех живущих в нашем уютном, гостеприимном городе – и людей, убеленных сединами, и совсем юных, которых мы доверим будущее. Каждый, кто живет и работает здесь, ежедневно своим трудом помогает Чехову становиться все более красивым, успешным, процветающим.

В эти праздничные дни хотим поздравить всех жителей – бывших, настоящих и будущих! Желаем всем вам крепкого здоровья, счастья, исполнения задуманного, уверенности в завтрашнем дне и благополучия детей, а городу – процветать, расти и развиваться, молодеть и преображаться.

Пусть удача, благополучие и добро войдут в каждый дом!

Президент ЧГР Директор АН «Римарком» Боку Ен Ун
Директор АН «Виктория» Кожанов Ярослав Николаевич
Директор АН «Ваш Агент» Проценко Владимир Павлович
Директор АН «Вид» Громада Виталий Викторович
Директор АН «Светлана» Белоусова Светлана Ивановна
Директор АН «Диалог-М» Маланичева Елена Юрьевна

ДОРОГИЕ ЖИТЕЛИ И ГОСТИ ГОРОДА ЧЕХОВ!



Примите самые искренние и добрые поздравления с Днем рождения нашего родного города! Чехов – это современный город, в котором самым удивительным образом сочетаются мощь экономического потенциала и историческое своеобразие Подмосковного города, его традиций и культуры. Чехов с каждым годом становится все краше, уютнее, комфортнее. И это результат любви и заботы о своем городе тысяч чеховцев, которые могут сегодня по праву гордиться своими достижениями!

Искренне желаю жителям Чехова счастья, здоровья, добра, стабильности и процветания!

Генеральный директор РА VinEx

Дмитрий Цибисов

| РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ | |
|--|--|
| ЧЕХОВСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ | Некоммерческое партнерство |
| Юридический адрес: 142300, Московская обл. | г. Чехов, ул. Набережная, д. 3 |
| тел: 8 (496) 722-13-47, 8 (495) 974-97-17 | www.chgr.ru e-mail:chgr@inbox.ru |
| ЗАО "РИМАРКОМ" | 8 (496) 726-13-47 8 (495) 974-97-17 www.rimarcom.ru |
| ООО "ДИАЛОГ-М" | 8 (496) 726-86-68 8 (495) 500-65-45 www.mdialog.ru |
| ООО "ВАШ АГЕНТ" | 8 (496) 723-65-55 8 (495) 780-02-80 www.vashagent.ru |
| ЧАН "ВИД" | 8 (496) 723-46-58 8 (495) 270-75-65 www.vidchehov.ru |
| ЧАН "СВЕТЛАНА" | 8 (496) 727-91-07 8 (495) 787-39-38 www.svetlana-chehov.ru |
| ООО "ВИКТОРИЯ" | 8 (496) 723-52-26 8 (985) 411-18-09 www.agvictoria.ru |

ГАЛИНА ПАРУСОВА: «РИЭЛТОРСКАЯ РАБОТА – ЭТО НЕУСТАННОЕ ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД!»

Сергей Красовский

На прошлой неделе в Подольске при содействии Чеховской Гильдии риэлторов (ЧГР) состоялась любопытная конференция Агентств недвижимости, посвященная профессии риэлтора. Как известно, в нашей стране эта профессия довольно молода и освоена пока еще недостаточно хорошо. К счастью, в последнее время ситуация начала существенно улучшаться. Подтверждением тому – приглашенная из Италии Галина Парусова (на фото), риэлтор и писательница.



В последнее время на рынке недвижимости появились компании, которые серьезно заботятся о квалификации своих сотрудников. Инициативная группа из Гильдии риэлторов Московской области при содействии коллег из подмосковных городов организовала вышеупомянутое мероприятие для того, чтобы у коллег была возможность познакомиться и пообщаться с Галиной Парусовой, настоящим профессионалом риэлторского дела. Галина Васильевна долгое время продуктивно работала в Москве и достигла не только успеха, но и счастья в личной жизни. Галина сейчас живет и работает в Италии со своим супругом Марио, который очень поддержал ее во время написания первой книги, посвященной профессии риэлтора. В ходе конференции Галина Парусова поделилась секретами мастерства, ответила на вопросы и представила коллегам свою работу под названием «Секреты риэлторского мастерства». О ней сегодня наш разговор.

– Галина, в своей книге вы немало внимания уделили психологическим аспектам в риэлторской деятельности. Однако там можно найти и некоторые лично вами выведенные концепции, например, правило трех «К». Расскажите об этом подробнее.

Да, пожалуй, одно из важнейших заключений, к которым я пришла, руководствуясь практикой, это то, что самое главное в нашей работе – это правильный настрой. Есть такой термин – «конгруэнтность», когда все части согласованно стремятся к одному равенству, к одной цели. Правило трех «К» – это правило, включающее три составляющие, когда мы делаем презентацию себе, когда мы продаем свою риэлторскую услугу и когда мы делаем презентацию тому агентству, в котором работаем. Все наше внутреннее состояние в такой рабочий момент под-

чинено единой цели. У нас позитивные мысли об агентстве, мы гордимся работой в нем, собой и своей профессией, потому что помогаем людям исполнить их мечту: приобрести дом, поменяться – в общем, решить свой жилищный вопрос. Важно дать себе положительную установку: я прекрасно ощущаю себя в своем социальном статусе, я довольна этой работой и, в целом, чувствую себя уверенно и защищенно. Когда мы отправляемся на встречу с клиентом, наш внутренний разговор, по правилу трех «К», будет звучать примерно так: «Я результативный риэлтор! Я провела уже 50 сделок (!), давно работаю на Московском рынке недвижимости. Я очень люблю моих клиентов – они все замечательные люди! А мои гонорары помогают мне исполнить заветные мечты. И я готова работать в этом направлении еще очень долго!» Хороший результат не заставит себя ждать – уверяю!

– Да, самовнушение – не просто сила, это инструмент! Галина, а с какими целями написана ваша книга? У нее какие-то функциональные «установки»?

Подчеркну, что я впервые делюсь историей ее создания. Написание книги было моей давней мечтой. Я не случайно посвятила ее одному моему клиенту – Сергею Михайловичу Зотову, о чем и написала в посвящении. И вовсе не потому, что с ним я получила какую-то баснословную прибыль. Дело в другом. Именно этот человек, мой клиент, московский покупатель однокомнатной квартиры для своей дочери, подал мне идею. Весной 2002 года он обратился в нашу компанию по рекламному объявлению. В тот день я была дежурной и, естественно, оказалась его консультантом. Задача мне как риэлтору была поставлена несложная: нужно было купить любую однокомнатную квартиру в Москве, в южном или юго-западном районе, на ту сумму, которой располагал покупатель. Я быстро подобрала три квартиры. После осмотра он сделал выбор и, как выяснилось, был крайне удивлен скоростью сделки. Специально для покупки квартиры он взял отпуск в три недели, чтобы бегать, искать, думать. Но при правильном подходе этого, оказывается, можно избежать. Он приобрел билет и, поблагодарив меня за подаренные две недели отпуска, отправился отдыхать. А мне настоятельно посоветовал написать книгу, чтобы поделиться опытом с менее умелыми коллегами.

Честно говоря, долгое время мне было не до книги – в мои обязанности тогда входила и наставническая работа, она отнимала много времени. Вместе со стажерами я выезжала на осмотры, присутствовала на сделках и делала массу другой работы. В общем, осуществить задуманное было не просто. Но у меня появилась папка, куда я собирала разные мысли, материалы тренингов, которые посетила, выводы коллег, услышанные мной.

А когда спустя несколько лет я уволилась из компании «Мизель» и переехала в Италию, у меня появилось свободное

время, которое я расценила как период для воплощения мечты в реальность. Я привезла из Москвы свою заветную папочку, и она в итоге стала основой для моей книги.

– Скажите, актуальна ли эта книга для людей, далеких от риэлторской профессии?

Разумеется. Она будет полезна не только сотрудникам агентств недвижимости, которое я расценила как период для воплощения мечты в реальность. Я привезла из Москвы свою заветную папочку, и она в итоге стала основой для моей книги.

– Да, самовнушение – не просто сила, это инструмент! Галина, а с какими целями написана ваша книга? У нее какие-то функциональные «установки»?

Подчеркну, что я впервые делюсь историей ее создания. Написание книги было моей давней мечтой. Я не случайно посвятила ее одному моему клиенту – Сергею Михайловичу Зотову, о чем и написала в посвящении. И вовсе не потому, что с ним я получила какую-то баснословную прибыль. Дело в другом. Именно этот человек, мой клиент, московский покупатель однокомнатной квартиры для своей дочери, подал мне идею. Весной 2002 года он обратился в нашу компанию по рекламному объявлению. В тот день я была дежурной и, естественно, оказалась его консультантом. Задача мне как риэлтору была поставлена несложная: нужно было купить любую однокомнатную квартиру в Москве, в южном или юго-западном районе, на ту сумму, которой располагал покупатель. Я быстро подобрала три квартиры. После осмотра он сделал выбор и, как выяснилось, был крайне удивлен скоростью сделки. Специально для покупки квартиры он взял отпуск в три недели, чтобы бегать, искать, думать. Но при правильном подходе этого, оказывается, можно избежать. Он приобрел билет и, поблагодарив меня за подаренные две недели отпуска, отправился отдыхать. А мне настоятельно посоветовал написать книгу, чтобы поделиться опытом с менее умелыми коллегами.

Честно говоря, долгое время мне было не до книги – в мои обязанности тогда входила и наставническая работа, она отнимала много времени. Вместе со стажерами я выезжала на осмотры, присутствовала на сделках и делала массу другой работы. В общем, осуществить задуманное было не просто. Но у меня появилась папка, куда я собирала разные мысли, материалы тренингов, которые посетила, выводы коллег, услышанные мной.

А когда спустя несколько лет я уволилась из компании «Мизель» и переехала в Италию, у меня появилось свободное

В Италии это исключено. Есть такое понятие, как «прайвеси» – право на частную жизнь. Воскресение – это время для частной жизни, когда человек посвящает себя своей семье, своим увлечениям и хобби. Когда ко мне приезжают соотечественники по работе, я не забываю предупредить их о том, что по воскресениям в Италии риэлторы не работают. То же самое касается и телефонных звонков после 7-8



Галина Парусова отвечает на вопросы Владимира Прощенко (АН «Ваш Агент»)

мости, но и тем, кто хочет самостоятельно продать или купить квартиру, без помощи специалистов, тем, кто не знаком с юридическими тонкостями нашей профессии. К тому же, со временем какие-то законодательные моменты могут меняться. Это тоже нужно учитывать, проводя различные сделки. Как оформить наследство, как приватизировать квартиру, как зарегистрироваться по новому месту жительства – в общем, людям самостоятельным эта книга обязательно поможет. По крайней мере, обычный человек, купивший эту книгу, в какой-то степени будет защищен от откровенных мошенников. К тому же, в конце книги я включила отдельные пункты, которые полезно знать всем агентам.

– Вы сейчас работаете в Италии. Скажите, есть ли разница между менталитетом российского и итальянского риэлтора?

Очень большая! И она, наверное, связана с итальянским искусством жить, с иным отношением к жизни в этой стране. Например, только в последние годы у моих российских коллег появились законные выходные. Прежде представители нашей профессии суббот и воскресений не ведали, работали, что называется, 7 дней в неделю. Сейчас вечера будней и выходные могут быть относительно спокойными, однако все-таки бывают случаи, когда клиент звонит в 12 часов ночи.

часов вечера (если, разумеется, я сама не дала на это свое разрешение). В Италии вообще удивительно трепетно относятся к отдыху. В обеденное время, например, в офисах не остается ни одного человека: в час дня все двери агентств закрываются и открываются только в 3.30. Вообще итальянцы чем-то похожи на нас, только спокойнее. Московский ритм жизни с итальянским не сравним.

– Приоткройте тайну, о чём будет ваша вторая книга? Вы уже официально известили публику, что ее стоит ждать.

Она будет. Это своеобразное продолжение первой книги. В ней будут освещены те вопросы, которые раньше не затрагивались. Например, как проинструктировать продавца и покупателя – мы обязаны заниматься просветительской работой. Там будут материалы, посвященные функциям рекламы в процессах сделок с недвижимостью. В целом, в новой книге будет меньше риэлторских историй, исчезнет фэн-шуй, зато появятся вдохновляющие на успех установки. Наша агентская уверенность почему-то носит скачкообразный характер. С неудачной сделкой уровень ее может существенно понизиться. Но это поправимо. Самомотивация, как я уже говорила, крайне важна. Даже после неудач нужно собраться и идти дальше, к успеху. Тем более, что риэлторская работа – это неустанное движение вперед!

ПО МНОГОЧИСЛЕННЫМ ПРОСЬБАМ НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ ПРЕДСТАВЛЯЕМ В РУБРИКЕ «ЭКСКЛЮЗИВ»

ГЛАВУ ИЗ КНИГИ ГАЛИНЫ ПАРУСОВОЙ «СЕКРЕТЫ РИЭЛТОРСКОГО МАСТЕРСТВА» КАК ПРОДАТЬ КВАРТИРУ БЕЗ ПОМОЩИ РИЭЛТОРА?

Технология проведения сделки, например, простой продажи (покупки) квартиры, одинакова с участием агента по недвижимости или без него. В наше время рынок недвижимости – рынок достаточно цивилизованный. Многие люди ценят свое время, предпочитая решать свои жилищные вопросы, обращаясь к профессионалам и оплачивая их услуги. Тем не менее я встречала людей, весьма активных по своей жизненной позиции, готовых выполнить практически любую работу, в том числе и риэлторскую, самостоятельно. Именно им адресована данная глава. Итак, назову этапы продажи (покупки):

1. Оценка квартиры.
2. Реклама.
3. Показы.
4. Договоренности с покупателем (продавцом).
5. Подготовка сделки, включающая

собор необходимых

для нее документов.

6. День сделки: банк, составление договора (нотариального или простого в письменной форме), его регистрация.

7. Юридическое и физическое освобождение квартиры, подписание акта приема-передачи квартиры.

Для начала поясню, что такое простая продажа (покупка) квартиры. Простая продажа – реализация жилья с целью получения денег. Простая покупка – вложение имеющейся в наличии денежной суммы в недвижимость. Простая продажа (покупка), риэлторы еще называют ее свободной продажей (покупкой), встречается примерно в 20% всех сделок, остальные 80% – это альтернативные продажи, когда имеющаяся квартира продается для приобретения другой, большей, меньшей, в другом районе, в другом городе.

1. Оценка квартиры

Это один из основных вопросов, потому что при оценочной оценке квартира продается либо очень быстро, при этом хозяин, естественно, теряет деньги, либо задерживается на рынке недвижимости, становясь неинтересной потенциальным покупателям, видящим в ней какие-то скрытые недостатки.

Существует легкий и достаточно простой способ оценки недвижимости – просмотр и изучение данных риэлторских изданий, таких, как газеты и журналы по недвижимости, где печатаются объявления о продаже жилья, используя так называемый аналоговый метод. Что подразумевает этот метод? Это значит просмотреть цены на квартиры, подобные вашей по району, метражу, категории дома, состоянию. Конечно, хорошо бы увидеть схожие квартиры, сравнивая со своей, но это уже вопрос времени и желания.

Добавлю, что при личной оценке всегда присутствует субъективный фактор. Мои наблюдения показывают, что каждому владельцу квартиры, как правило, нравится его собственное жилье, трудно заметить его недостатки, а значит, нелегко быть объективным при определении его стоимости.

Еще есть маленькое «но». Никто, кроме хозяина жилого объекта, покупателя и агента, если он участвует в процессе продажи, не знает настоящей стоимости квартиры, по которой она была действительно реализована. Вот поэтому цены на жилые объекты в рекламных изданиях и цена настоящей продажи иногда не совпадают. Потом всегда необходимо помнить о таком понятии, как торги, особенно на падающем рынке, то есть когда цены на недвижимость начинают снижаться.

КВАРТИРЫ

| АДРЕС | КОЛ. КОМ. | ТИП | ЭТАЖ | ПЛОЩАДЬ | СЕРИЯ | ПРИМЕЧАНИЕ | ПРОДАВЕЦ | ТЕЛЕФОН |
|---------------------|-----------|-----|-------|-----------------|----------|--|----------------|-----------------|
| ул.Дружбы | 1 | ПД | 2/10 | 34/18.0/7.5 | улучш | с/у раздельный, балкон застекл | Ваш Агент | 8-903-550-71-85 |
| ул.Дружбы | 1 | ПД | 1/9 | 35 /18.0 / 8.0 | улучш | с/у раздельный, лоджия | Ваш Агент | 8-903-550-71-85 |
| ул. Ильинч | 1 | МК | 2/14 | 41/17/11 | новостр. | с/у раза, лоджия.2 500 000руб | АН "Вид" | 8-903-580-02-25 |
| п. Столбовая | 1 | КД | 2/5 | 33,5/18,7/6,5 | | с/у совм.,балкон застеклен. В отличном состоянии 2000000 | АН "Вид" | 8-903-580-02-25 |
| ул. Весенняя | 1 | КД | 8/9 | 32,9/18,2/7,5 | | с/у раза,балкон заст., телефон, домофон.2600000руб. | АН "Вид" | 8-903-580-02-25 |
| ул.Гагарина | 1 | ПД | 1/5 | 31/19/6 | хрущ. | стеклопакеты, мет.дверь, с/у совм., 1750000 р. | ООО "Диалог-М" | 8-926-450-65-65 |
| ул.Береговая | 1 | КД | 12/14 | 54/24/12 | новостр. | стеклопакеты, ламинат, кафель | ООО "Диалог-М" | 8-926-450-65-65 |
| ул.Московская | 1 | ПД | 6/9 | 35/17/8.5 | нов./п. | заст.лодж.,домофон, телефон, сост.среднее | ООО "Диалог-М" | 8-926-450-65-65 |
| ул. Дружбы 1"А" | 1 | ПД | 5/10 | 42/21/8 | нов./п. | с/у раза, отл.состояние, евроремонт! | ЗАО "РИМАРКОМ" | 8(903)140-46-63 |
| ул. Дружбы 14/1 | 1 | ПД | 6/9 | 32,9/18/7,8 | нов./п. | с/у раза, лоджия, ремонт | ЗАО "РИМАРКОМ" | 8(963)656-60-17 |
| ул. Весенняя, д. 26 | 1 | ПД | 4/10 | 42/22/9 | | евроокна, евроремонт, железная дверь | АН "Светлана" | 8-964-778-83-69 |
| ул.Чехова д81а | 1 | КД | 2/9 | 36/17/9 | | с/у раза.лоджия, состояние среднее | АН "Светлана" | 8-964-778-83-69 |
| д.Манушкино | 2 | КД | 1/2 | 46 / 31.0 / 6.0 | хрущ. | с/у раздельный, палисадник | Ваш Агент | 8-903-550-71-85 |
| ул.Чехова | 2 | КД | 4/4 | 45 / 28.0 / 6.5 | улучш | с/у совместный, газовая колонка | Ваш Агент | 8-903-550-71-85 |
| ул. Чехова | 2 | ПД | 2/5 | 42,10/31/6 | | с/у совм.,балкон застеклен, отл. состояние 3300000руб. | АН "Вид" | 8-903-580-02-25 |
| п. Васькино | 2 | КД | 1/5 | 42,10/31/6 | | с/у раза. 2 100 000 руб | АН "Вид" | 8-903-580-02-25 |
| п. Новый Быт | 2 | ПД | 4/5 | 46,3/29,7/7 | | с/у раза. 2 500 000 руб. | АН "Вид" | 8-903-580-02-25 |
| ул. Дружба | 2 | | 7/12 | 58/34/8 | | с/у раздельный., и балкон и лоджия | АН "Вид" | 8-903-580-02-25 |
| ул.Береговая | 2 | КД | 10/14 | 80/50/12 | новостр. | с отделкой:ламинат,стеклопакеты, кафель, обон | ООО "Диалог-М" | 8-926-450-65-65 |
| Вокзальная пл. | 2 | КД | 7/9 | 47/27/7 | улучш. | комн.изолир., в хорошем состоянии | ООО "Диалог-М" | 8-916-261-53-11 |
| ул.Полиграфистов | 2 | ПД. | 5/5 | 44/30/6 | хрущ. | с/у совм.,балкон заст.стекло.,мет.дв., ламинат | ООО "Диалог-М" | 8-903-199-21-61 |
| ул.Московская д.79 | 2 | ПД | 8/9 | 52/30/8 | нов./п. | с/у раза, лоджия | ЗАО "РИМАРКОМ" | 8(963)656-60-09 |
| ул. Дружбы 6/1 | 2 | ПД | 9/10 | 50/30/8 | нов./п. | с/у раза, лоджия | ЗАО "РИМАРКОМ" | 8(963)656-60-07 |
| ул.Гагарина,116 | 2 | ПД | 9/9 | 54/30/8 | нов./п. | с/у раза, лоджия | ЗАО "РИМАРКОМ" | 8(963)656-60-17 |
| ул.Чехова д.63 | 2 | ПД | 2/14 | 54/30/10 | | улучшенная планировка, состояние хорошее, жел. дверь | АН "Светлана" | 8-964-778-83-69 |
| ул.Гагарина д.48 | 2 | | 3/4 | 75 / 9 | | с/у совм. СРОЧНО. состояние среднее | АН "Светлана" | 8-964-778-83-69 |
| ул.Гагарина д.48 | 2 | | 3/9 | 84/45/12 | | с/у совм. СРОЧНО. состояние среднее | АН "Светлана" | 8-964-778-83-69 |
| д.Васькино | 3 | ПД | 4/5 | 70 / 40.0 / 9.0 | улучш | с/у раздельный, лоджия | Ваш Агент | 8-903-550-71-85 |
| ул.Гагарина | 3 | | 3/4 | 75 / 36.0 / 9.0 | сталинка | с/у совместный, балкон, стеклопакеты | Ваш Агент | 8-903-550-71-85 |
| ул. Гагарина | 3 | ПД | 6/9 | 64,8/37,7/8 | | с/у раза.,лоджия застеклена. 3 600 000 руб. | АН "Вид" | 8-903-580-02-25 |
| ул.Гагарина | 3 | КД | 3/4 | 75 / 9 | улучш. | стеклоп.,мет.дв.,отличн.сост.,потолки 3 м,4300000 р. | ООО "Диалог-М" | 8-926-450-65-65 |
| с.Троицкое | 3 | ПД | 5/5 | 52/ / 6 | улучш. | с/у раза.,комнаты изолир., 2700000 р. | ООО "Диалог-М" | 8-926-450-65-65 |
| ул. Вишневый б-р, 8 | 3 | МКД | 1/9 | 87/15 | нов./п. | с/у раза, лоджия, хор.сост. | ЗАО "РИМАРКОМ" | 8(903)140-46-63 |
| ул.Мира д.2 | 3 | ПД | 2/5 | 58/37/6 | хрущ. | с/у совм, балкон | ЗАО "РИМАРКОМ" | 8(963)656-60-09 |
| ул. Весенняя, д.26 | 3 | ПД | 3/10 | 79/44/11 | | евроокна, евроремонт, железная дверь | АН "Светлана" | 8-964-778-83-69 |
| ул. Береговая | 4 | МКД | 1/6 | 113/61/12 | нов./п. | с/у раза, хор.сост. | ЗАО "РИМАРКОМ" | 8(963)656-60-07 |

ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСКИ

| АДРЕС | СОТКИ | ОПИСАНИЕ | ПРОДАВЕЦ | ТЕЛЕФОН |
|------------------------|--------|--|----------------|------------------|
| г.Чехов | 6 | Рядом с участком два больших пруда | Ваш Агент | 8-903-550-73-55 |
| д.Романовка | 7 | Рядом водохранилище с песочными пляжами | Ваш Агент | 8-903-550-73-55 |
| д. Шарапово | 25 | Новая нарезка. Земли поселений. Грунтовка | Ваш Агент | 8-903-550-74-29 |
| д.Алферово | 25 | Новая нарезка. Земли поселений | Ваш Агент | 8-903-550-74-29 |
| д.Дулово | 15 | в 300 м находится чистый пруд | Ваш Агент | 8-903-550-73-55 |
| д.Спас -Темня | 15 | на берегу р.Нара | Ваш Агент | 8-903-550-73-55 |
| д. Лепино | 25 | до водоёма: 40 м | Ваш Агент | 8-903-550-74-29 |
| п. Новый Быт | 16,5 | соток окружён лесом, свет, постройки, своя дорога, инфраструктура цена 2100000 руб. | АН "Вид" | 8-926-840-83-26 |
| д. Ишино | 25+25 | соток, озеро, лес, свет, подъезд, коттеджная застройка цена 2600000 руб. | АН "Вид" | 8-926-795-10-24 |
| д. Сенино | 22 | свет в бытовке, подъезд, вода летняя, сруб под баню, на заливном фундаменте, садовая коробка. 2700000 руб. | АН "Вид" | 8-926-392-10-99 |
| д. Тамарово | 15 | свет, газ, подъезд цена 2970000 | АН "Вид" | 8-495- 627-67-04 |
| д. Оксинно | 10 | фундамент 9*10, свет рядом, подъезд плиты. Цена 1200000 | АН "Вид" | 8-926-795-10-24 |
| д. Веноково | 15 | свет 20м, газ 200м, Цена 2000000 | АН "Вид" | 8-926-795-10-24 |
| д. Булгаково | 12 | рядом река Нара Цена 1100000 | АН "Вид" | 8-926-795-10-24 |
| д.Грищенки | 05.лон | Свет и газ скоро будут. За участок 600 000 руб. | ООО «Виктория» | 8-916-531-12-05 |
| д.Богдановка | 18 | ИЖС, тихое место. Свет по границе, 1200 000 руб. | ООО «Виктория» | 8-916-531-12-05 |
| За д.Веноково | 13 | сад-во, Свет по границе, 1100 000 руб. | ООО «Виктория» | 8-916-531-12-05 |
| д.Алферово | 25 | ИЖС, в перспективе коммуникации, 1660 000 руб. | ООО «Виктория» | 8-916-531-12-05 |
| г.Чехов, ул.Запрудная | 13,4 | ИЖС, свет, газ по границе-це, круглог.подъезд, 2600 000 руб. | ООО «Виктория» | 8-916-531-12-05 |
| д.Сенино | 9 | ИЖС, 220Вт, септик, камин, эл.конвектор, колодец, г/х вода. Беседка, баня 5х4 6200 000 руб. | ООО «Виктория» | 8-916-531-12-05 |
| д.Бавыкино, в СНТ | 12 | септик «ТОПАЗ», камин,эл.конвектор, Сважина 27м, г/х вода., 3-й баня 5х6(бревно), 7900000 руб. | ООО «Виктория» | 8-916-531-12-05 |
| д. Репниково | 15 | ИЖС, рядом газ, свет, дорога, пруды, лес. 850000 р. | ООО "Диалог-М" | 8-926-941-53-53 |
| д. Лепино | 25 | ИЖС, участок 50х50, рядом речка, лес, съезд с Симфер.пп., 1 линия | ООО "Диалог-М" | 8-926-450-65-65 |
| д. Еськино | 10 | ИЖС, свет, хороший подъезд, дорога, охрана. 1000000 р. | ООО "Диалог-М" | 8-495-500-65-45 |
| д. Грищенки | 2x15 | ИЖС, свет, газ, водопровод в перспективе. Рядом лес, пруды. | ООО "Диалог-М" | 8-926-216-62-87 |
| д. Плужково | 7 | садовое товарищество, свет, вода. Рядом лес, пруды. 900000 р. | ООО "Диалог-М" | 8-926-216-62-87 |
| д. Мерлеево | 15 | ЛПХ, опушка леса, рядом родник, хорошая дорога. 1200000р. | ООО "Диалог-М" | 8-926-216-62-87 |
| д. Алферово | 25 | ИЖС, хороший подъезд, рядом пруды, заповедные места. 1100000р. | ООО "Диалог-М" | 8-926-216-62-87 |
| д. Еськино | 15 | ПМЖ. Электричество оплачено, по границе участка. Рядом сосновый бор, водоём. Подъезда круглый год. | ЗАО Римарком | 8-903-206-94-45 |
| СНТ "Солнечное" | 12 | Участок находится в охраняемом садоводстве на берегу реки Лопасня (первая линия). Эл-во 15 кВт оплачено. | ЗАО Римарком | 8-903-206-94-45 |
| д. Филипповское | 15 | ПМЖ. Эл-во по границе участка. Подъезда круглый год. Рядом большой водоём (рыбалка круглый год). | ЗАО Римарком | 8-903-206-94-45 |
| г. Чехов ул Заречная | 10 | ПМЖ. Все коммуникации по границе участка. Подъезда круглый год. Река Лопасня 300 м. Срочно! Дёшево! | ЗАО Римарком | 8-903-206-94-45 |
| г. Чехов с/т "Ветеран" | 7 | Охранимое садоводство. Эл-во, хозблок | | |

ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

| АДРЕС | СОТКИ | ОПИСАНИЕ | ПРОДАВЕЦ | ТЕЛЕФОН |
|---------------|-------|--|---------------|-----------------|
| д. Чепелево | 12 | ПМЖ. Эл-во, газ по границе участка. Лес. Подъезд. | ЗАО Римарком | 8-903-206-91-30 |
| д. Репниково | 9 | ПМЖ. Участок в жилой деревне. Эл-во рядом, газ по границе, асфальт до участка. Озеро - 50 м., лес - 200 м. | ЗАО Римарком | 8-903-206-91-30 |
| ул.Шоссейная | 10 | газ,эл-во | АН "Светлана" | 8-964-778-83-69 |
| п.Молоди | 20 | газ+эл-во | АН "Светлана" | 8-964-778-83-69 |
| С/Т Анис | 5,5 | эл-во | АН "Светлана" | 8-964-778-83-69 |
| ул.Советская | 12 | эл-во | АН "Светлана" | 8-964-778-83-69 |
| ул.Офицерская | 20 | газ,эл-во | АН "Светлана" | 8-964-778-83-69 |
| ул.Советская | 16 | ИЖС | АН "Светлана" | 8-964-778-83-69 |
| д.Сохники | 26 | ИЖС | АН "Светлана" | 8-964-778-83-69 |

ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА, КОТТЕДЖИ

| ВАШ АГЕНТ | ВИД | ВИКТОРИЯ | ДИАЛОГ-М | РИМАРКОМ | СВЕТЛНА |
|---|---|--|---|--|---|
| <p>КП «Южные Озера» в 59 км от МКАД по Калужскому ш., или в 77 км по Симферопольскому ш., от б до 50 соток. Территория поселка 38,8 Га. «Ваш Агент» 8 (495) 789-03-00</p> | <p>Продается 2 эт. дом с земельным участком 8 соток в охраняемом СНТ. Дом брусовой 10x10 включая террасу. Первый эт. 3 ком., 2 эт. свободная планировка. Крыша металло-черепица, фундамент ленточный. Свет, колодец (питьевой). В СНТ магазин. Недалеко автобусная остановка. Цена 2300000 рублей. тел. 8(926)795-10-24</p> | <p>д.Аубна Зем.уч-к и Строения(630) 8,26 сот., ИЖС 220Вт-10кВт, септик «ТОПАЗ», камин, эл.конвектор, колодец , г/х вода. 8x14 бруса+сайдинг, внутри вагонка, 2-х эт., кровля ондулин, фуна. монолит, 2ком+кух+с/у+сауна /2ком+холл Беседка 3x4 Цена 6900000 руб.</p> | <p>д.Калугино, Серпуховский р-н, жилой дом 160 кв.м, из струганого бруса, углеплан, электричество в доме, с отделкой, стеклопакеты, межкомнатные двери, 5 комнат, 2 холла, два балкона. Участок 12 соток, огорожен. Баня 50 кв.м, 2 этажа. В бане электричество, терраса, на втором этаже радиаторы. Дом готов к проживанию. Рядом лес, озеро, р.Нара, хорошая дорога. 15 минут от г. Чехова. Цена: 5150000р. 8(926)45065-65, 8(926)9415353</p> | <p>д. Пешково. На участке 8 соток – Дом блочный, двухуровневый. Эл-во, водоснажкина. Рядом лес, водоём. Подъезд круглогодичный. Тел: 8-903-206-94-45</p> | <p>г.Чехов, ул.Заречная, дом 150кв.м.1этаж+мансиада, бруса/кирпич, газовое отопление, электричество, участок 10 соток-газонная трава, цветы, деревья, бани 3х3, бассейн недострой. Срочно. тел.8-964-778-83-69</p> |
| <p>д.Скурыгино 8 соток / 136 м2 Бассейн. Баня. Септик. Охрана. Летний водопровод. СТ. Колодец. Электричество 380в. Асфальт. «Ваш Агент» 89035507429</p> | <p>Симферопольское ш, 48 км от МКАД, участок 8 сот, дом 187 кв.м, все коммуни- кации в доме, мебелирован полностью, ровный участок, огорожен, документы готовы. рядом пруд, лес, церкви! 8-926-840-83-26, 8-916-329-89-32 Валерий!! Стоимость 8000000 руб.</p> | <p>д.Новинки, Серпуховский р-н Зем.уч-к и Строения 8 сот., в СНТ садоводство Свет, ведут газ, летний вод-а, септик 8x12 бруса+сайдинг, внутрь вагонка, 2х эт., кровля металлическая, фуна. ленточный, 2ком+кух+с/у/3ком, Беседка, баня 5050 000 руб.</p> | <p>д.Хлевино, СНТ, 7 соток, участок крайний к березовому лесу, ухожен, огорожен. Дом 6х9, бревно, общит вагонкой, двухярусный, свет, вода – скважина, септик, беседка, душ, хозблок. тел. 500-65-45</p> | <p>СНТ «Русские дали». Сим- феропольское шоссе 55 км от МКАД. Чеховский район, д. Скурыгино. На участке 6 соток – Дом 120м2, 2-х уров- невый. В доме: эл-во, летний водопровод + колодец. Беседка, кирпичный хозблок (возможен под баню). Рядом лес. Не далеко пруда. Подъезд круглый год. Охрана. Жи- вописное место. Тел: 8-903-206-94-45.</p> | <p>г.Чехов п.Ваулов кирпичный коттедж 2эт+мансиада 9х6,10соток,эл- во,скважина,баня 6х6,мангал,гриль- барбекю,беседка - из крупного камня. тел.8-964-778-83-69</p> |
| <p>д. Прохорово.8 соток / 191 м2. Дом готов к проживанию. До водёма:500 м.Расстояние до леса:20м. 89035507429</p> | <p>Симф/ ш., 50 км от МКАД- д.Чуиново. Продается дом, брюс 8х8, 2 эт.+ терраса 20 м., хозблок 23 м. Внутри вагонка, снаружи сайдинг. Печь, свет, септик. Баня 6х8. Участок 10 соток, забор профнастил. Охрана, подъезд асфальт. Тел. 8 926 795 10 24 Стоимость 7750000 руб.</p> | <p>д.Пешково Зем.уч-к и Строения (840) 10 сот, ИЖС 220Вт, септик , камин,эл.конвектор, Колодец , г/х вода. 9x7 брюс+сайдинг, внутри вагонка, 2х эт., кровля ондулин,фуна. ленточный, 2ком+кух+с/у/2ком+холл, Беседка, баня 5x4 6200 000 руб.</p> | <p>д.Крюково, ПМЖ, дом двух- этажный 100 кв.м, 1 этаж – керамзитно-бетонные блоки, 2- брюс, обложен кирпичом, свет, вода – скважина 27м, без отопления, газ по соседней улице, готов к проживанию. Участок 10 соток, огорожен, ухожен, крайний к лесу, с березами. 500-65-45</p> | <p>СНТ «Никажель». На участке 10 соток – Дом 9x8 брусо- вой, двухэтажный, под ключ, новый. В доме: эл-во, горячая и холодная вода, канализация (септик). Баня 5х3. Рядом лес, водоём. Подъезд круглый год. Тел: 8-903-206-91-30</p> | <p>г.Чехов. д.Скурыгино Кирпичный коттедж 180 кв м, 2 эт+мансиада, эл-во, дизельный котел, система теплый пол, под ключ 9 соток, 2 с/у с душ. каб., рядом пруд, ПМЖ. тел. 8-964-778-83-69</p> |
| <p>Поселок «Офицерский». Участки в г.Чехов, с лесными деревьями. ПМЖ, газ, свет, вода по границе. «Ваш Агент» 8(903)7901662</p> | <p>Симферопольское ш. 55 км от МКАД, дом 200кв. м, снаружи сайдинг, все ком- муникации в доме, отопление печное, камин, на участке ландшафтный дизайн, летская площадка, баня, японская сауна, охрана, круглогодич- ный подъезд. Подробности 8-916-329-89-32 , 8-926-840-83-26 Валерий Стоимость 5600000 руб.</p> | <p>д.Манушкино Земельный участок (531) 20 сот., ИЖС, бересовая роща Перспективная коттеджная застройка 2 млн.р. или 10 сот за 1 млн.р.</p> | <p>д.Чехов, Бадеево, дом - таунхаус, площадь каждой стороны 254 кв.м, земель- ный участок по 7,5 соток по каждую сторону, дом под чистовую отделку, свет, вода, канализации, отопление, на участке баня, хороший подъезд. 500-65-45</p> | <p>д.Большое Петровское. На участке 11 соток - Дом 2-х уровневый – 187 м2, эл-во, гор.хол. вода, канализация – септик. Во всем доме полы с подогревом, готов к прожи- ванию, меблирован, подъезд к.г.оа. Тел.: 8-903-206-91-30</p> | <p>г.Чехов. С/Т «Березка» 4 сотки, летний дом сруб+доска, лет- ний водопровод, эл-во. Срочно. продавец Лиция Николаевна, тел. 8-964-778-83-69</p> |

ЧЕХОВ ПРОДОЛЖАЕТ ХОРОШЕТЬ

Михаил Голубев

С каждым годом наш город становится красивее, современнее, комфортнее для жизни. В ближайшее время Чехов ожидает значительные перемены к лучшему. В городе появится двухуровневая развязка, связывающая центр с микрорайоном Венюково, новый торгово-развлекательный комплекс «Фараон», кафе «МакДональдс» и, конечно же, новые квадратные метры жилья.

Развязка на Ольховой

Активно ведется строительство двухуровневой развязки на улице Ольховой, уже видны очертания будущей конструкции - подъезда строящемуся торговому-развлекательному комплексу «Фараон». К сожалению, в связи с недостатком финансирования работы замедлились, но сейчас строительство продолжается в запланированном режиме. К концу года эстакада будет введена в эксплуатацию.

Из-за того, что в связи со строительством на долгое время перекрыта одна из главных дорожных артерий города, связывающая центр Чехова и микрорайон Венюково, возникло много вопросов у жителей нашего города. Временно главная нагрузка легла на старую дорогу, проходящую через деревню Бадеево, в центре города постоянно образуются пробки. Это доставляет большие неудобства водителям, пассажирам рейсовых автобусов и пешеходам. Однако, как сообщают официальные источники, проблема скоро должна разрешиться.

И шопинг, и досуг

Начавшееся в августе 2007 года строительство торгово-развлекательного центра «Фараон» на улице Московская идет к своему логическому завершению, его открытие ожидается в ближайшее время. Уже возведена четырехэтажная коробка, строители закрывают боковые ниши панелями, скоро начнется внутренняя отделка помещений.

Торгово-развлекательный комплекс «Фараон» будет очень важным объектом в структуре нашего города, ведь, с одной стороны, – это торговая точка, с другой – развлекательный центр. Пока большой ассортимент промтоварной продукции горожанам доступен лишь на рынке, расположенному на Привокзальной площади. В центре города мало магазинов, где можно купить одежду, обувь

и другие промышленные товары.

Кроме этого, «Фараон» станет не только любимым местом шопинга чеховских семей и гостей нашего города, но и комплексным развлекательным центром, которого нашему городу также давно не хватает. В нем расположатся различные кафе, кинотеатр на четыре зала, бильярд, боулинг, детский развлекательный комплекс.

В Чехове будет «Мак-авто»

Долгое время пустовал огороженный забором участок земли возле гостиницы «Олимпийская» в центре города, справа от въезда в Чехов со стороны Серпухова. Но в ближайшее время все изменится: на этом месте будет построен «МакДональдс».

Уже разработаны технические условия, сейчас идет привязка проекта к



В комплексе «Фараон» будет функционировать также немало организаций социального наполнения: служба быта, химчистка и многое другое. Осталось дело за малым – дождаться открытия.

местности, поэтому строительные работы пока еще не начались. В «Макдональдсе», который будет находиться вдоль Симферопольского шоссе, будет оборудовано также и «Мак-авто», что

очень удобно для проголодавшихся в дороге водителей, которые смогут свернуть прямо с трассы. Эта точка питания с демократическими ценами привлечет к себе не только жителей, но и гостей нашего города. Здесь можно будет отпраздновать день рождения, отдохнуть в выходные всей семьей.

Расположение «Макдональдса» выбрано очень удачно. Рядом – бульвар им. А. П. Чехова, городской парк, усадьба Лопасня-Зачатьевское, бульвар Воинской Славы, площадка для роллеров и скейбордистов, здесь можно потом прогуляться после сытного обеда.

Новостройки взамен хрущевок

С каждым годом в нашем городе появляется все больше и больше метров нового жилья, но постепенно места для строительства многоэтажек становятся все меньше. Каков же выход из сложившейся ситуации? Конечно же, снос ветхого жилья. Взамен нескольких пятиэтажных хрущевок на том же участке земли можно возвести многоэтажки, в которых будет намного больше комфортабельного жилья.

Первыми на очереди пять панельных хрущевок массовых серий в первом микрорайоне Полиграфкомбината, на улице Молодежной. После их сноса здесь начнется строительство новых домов, первый этап которого планируется завершить до 2012 года.

Свой 55-летний юбилей город встречает совсем не таким, каким был раньше, – благоустроенным и уютным для его жителей. Появляются новые жилые микрорайоны и торговые центры, создаются места для отдыха. Чехов становится одним из самых красивых и современных городов Подмосковья.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ГЛАВЫ ИЗ КНИГИ ГАЛИНЫ ПАРУСОВОЙ «СЕКРЕТЫ РИЭЛТОРСКОГО МАСТЕРСТВА» КАК ПРОДАТЬ КВАРТИРУ БЕЗ ПОМОЩИ РИЭЛТОРА?

Продолжение читайте на стр. 6

Приведу некоторые факторы, влияющие на стоимость жилого помещения.

1. Общая площадь квартиры.

2. Расположение (район города, его престиж, экология).

3. Высота потолков (2 м и 50 см или выше).

4. Планировка (смежные или изолированные комнаты, размеры кухни. Содержание, наличие вспомогательных площадей, например, кладовок, встроенных

шкафов, антресолей, гардеробных; есть ли возможность осуществить перепланировку).

5. Этаж (квартира, расположенная на первом этаже,

теряет в среднем 10-20% от стоимости, расположенная на последнем этаже – 5-10% от стоимости).

6. Состояние подъезда, соседи в доме.

7. Наличие домофона, консьержа, охраны.

8. Куда выходят окна (во двор, на улицу, в тихий переулок, на эстакаду, на железную дорогу).

9. Наличие подземного гаража или стоянки рядом с домом.

10. Наличие телефона.

11. Наличие лоджии или балкона.

12. Тип дома (кирпичный, панельный, блочный, монолитный).

13. Перекрытия в доме (железобетонные, смешанные, деревянные).

14. Общее состояние квартиры, как давно был сделан

ремонт. (К сожалению, свежий ремонт не оценивается в полную стоимость, но существенно помогает более быстрой реализации жилого объекта.)

15. Условия продажи квартиры. (Свободная продажа или

альтернативная. Свободные квартиры оцениваются на 10-15% дороже.)

2. Реклама

Утверждают, что без рекламы квартиру продать практически невозможно, конечно, не говорю о случайностях. Как же рекламировать? Один способ – поставить объявление о продаже в одно из

риэлторских изданий или в интернет, указав номер домашнего или мобильного телефона, разумеется, вашего. При этом вы не знаете, в какое время дня вам позвонят, сможете ли вести свободный разговор, выполняя свои обязанности по работе. Трудно определить также честность, порядочность и надежность позвонившего, тем более узнать его истинные намерения.

Объявления необходимо подавать регулярно, лучше два-три раза в неделю. Хорошо чередовать таким образом, чтобы в течение одной недели ваши объявления были опубликованы два раза, а в течение следующей – три. Второй способ – обзвонить как можно больше агентств по недвижимости, имеющихсь в вашем городе, предлагая квартиру к продаже. Третий способ – расклейка объявлений о продаже вашей собственности в размещенных местах. Не могу однозначно сказать, какой способ лучше: в каждом присутствуют свои плюсы и минусы. Иногда оптимально использовать одного, а в другом случае и трех мало.

Приведу пример рекламного объявления о продаже квартиры, находящейся в Москве:

1-комнатная квартира, г. Москва, м. Бабушкинская, 5 минут транспортом, пр. Дежнева, дом 63,1/33/21,5/5,5, 9/9 блочного дома, балкон застеклен и оббит ванной, телефон не спаренный, санузел совмещенный, паркет, после косметического ремонта, чистый подъезд, тихо и зелено, свободна юридически и физически. 3 100 000 рублей. Возможен торг.

3. Показы

Наступает время, когда кто-то из позовинших по вашему рекламному объявлению высказывает вам свое желание посмотреть квартиру. Конечно, показ квартиры – это целое искусство, которым в совершенстве владеют профессиональные риэлторы, но и обычный человек может с этим справиться при желании.

Несколько лиц-советов: во время показа держите пришедших в зоне своего внимания, особенно в том случае, если

вы живете в этой квартире; лучше отвечать на поставленные вопросы, нежели самому рассказывать о квартире, доме, соседях; знайте параметры вашей квартиры; имейте при себе хотя бы ксерокопии правоустанавливающих документов; если во время просмотра покупатели начинают говорить о торге, лучше уйти от обсуждения этого вопроса, потому что психологически это всегда легче сделать по телефону.

А теперь несколько советов покупателям. Если что-то привлекло вас в рассматриваемой квартире, не торопитесь сразу говорить «да». Попросите показать вам правоустанавливающие документы на квартиру или их ксерокопии. После выхода из квартиры посмотрите внимательно на дверь с номером, сравнив его соответствие с другими находящимися на этой же площадке. Поднимитесь на этаж выше, рассмотрите дверь квартиры, расположенной над той, в которой вы только что побывали.

Вообще обычная дверь может рассказать о многом. Если она неаккуратная, со следами многократных замен замков и взломов, лучше заранее поинтересоваться, кто здесь живет, чтобы потом, после приобретения квартиры, не страдать от «приятного» соседства. Вы, конечно, понимаете, о чем я говорю.

4. Договоренности с продавцом (покупателем)

Если вы получили от покупателя выгодное для вас предложение в устной форме, не спешите прекращать рекламу и показы. Устное пожелание еще ничего не значит. Решение приобрести вашу квартиру необходимо зафиксировать письменным обязательством, при этом поставив вопрос о получении предоплаты как знак серьезности намерения о покупке. Если же покупатель не спешит связывать себя обязательством, лучше с ним не иметь дела и не продолжать работу. Этот совет относится к продавцам квартир.

Если же вы покупатель, лучше ограничиться устным обещанием, особенно в том случае, если вариант не удовлетворяет на 100% и есть желание продол-

жить поиски.

Следующий момент очень важен. На что необходимо обратить внимание при договоренности с покупателем (продавцом)? Для покупателя нужно указать адрес квартиры, ее цену, сроки продажи, юридического (снятие с регистрационного учета) и физического (вывоз мебели и вещей) освобождения, получить с продавца расписку о внесенной предоплате. Для продавца важным является вопрос, как обозначить получаемую от покупателя денежную сумму: задаток или аванс.

Здесь есть некоторые тонкости. Если продавец подписывает соглашение о задатке, то он должен знать, что рас挑剔жение договора о намерениях, это есть отказ от продажи квартиры этому покупателю, в этом случае предусматривается возврат суммы в двойном размере. Например, если покупатель дал продавцу задаток в размере 15 000 рублей, при отказе в продаже этому покупателю надо возвратить 30 000 рублей. Если же свое обязательство не исполнит покупатель и откажется покупать квартиру, то задаток, данный им продавцу, не возвращается и является своеобразным материальным возмещением хозяину квартиры за потерянное им время. Аванс же возвращается всегда и в том размере, в котором он был внесен. На мой взгляд, вносимые деньги лучше обозначать денежной суммой, естественно, прописывая штрафные санкции в случае отказа от сделки с той или другой стороны. Хотя отмечу, что все слишком индивидуально.

Если продавец нашел покупателя без агентства, переговоры лучше проводить в своей квартире или же на нейтральной территории, где можно чувствовать себя психологически защищенным, спокойным.

Говорю с уверенностью, если продавец нашел покупателя, который пришел с агентом, – это большая удача. Профессиональный агент по недвижимости приложит все силы, чтобы помочь довести до конца работу по продаже (покупке).

Продолжение читайте следующем номере (№3 сентябрь 2009)

КАК ПОСТРОИТЬ ДОМ МЕЧТЫ?

Построить свой дом – мечта многих жителей городов. Современные деревянные конструкции не менее технологичны и долговечны, чем аналоги из камня и бетона, а главное преимущество деревянных домов – их экологичность. Осуществить задуманный проект вам помогут в компании «Леспромбизнес», много лет с успехом работающей на территории нашего района. Если вы приедете сюда с рисунком или эскизом дома своей мечты, вас с радостью встретят и со знанием дела воплотят все желания в реальность.

Сначала надо определиться с размерами нового дома. Компания ООО «Леспромбизнес» предлагает строения от недорогих деревянных домов и бань до элитных коттеджей.

Далее проводится работа по проекту. В архитектурно-планировочном решении учитываются все параметры здания: этажность, наличие подвала, виды из окон, расположение комнат, лестницы, санузлов и даже мебели, удобство дома, его функциональное предназначение. Потом идет работа с конструкторско-строительной документацией. Далее смета.

Один из главных принципов компании «Леспромбизнес» – полная открытость и доверие клиенту. Поэтому вы сразу

ванный или клееный брус или строение построенное по каркасной технологии. Надо выбрать породу древесины, из которой будет построен дом: ель, сосна, лиственница или кедр. Для некоторых видов помещений, например, таких, как баня, архитекторы рекомендуют осину.

Деревья, растущие на севере, существенно отличаются от своих собратьев в центральной полосе по плотности, теплоемкости, сопротивлению внешним факторам, износостойчивости. Дерево, срубленное в Сибири дороже, но именно оно с самых первых лет своего существования проходит серьезную проверку в испытаниях холодаами, ветрами и морозами. Чем в более тяжелых условиях

такая схема строительства наиболее полно раскрывает все свойства древесины.

На каждый этап строительства – застройка фундамента, работа со стекловым комплектом, возведение крыши – требу-

теплую атмосферу в доме. В деревянных домах люди ощущают себя совершенно иначе, чем где бы то ни было. Это касается и настроения, и самочувствия. Приятные проблемы со здоровьем напоми-



сможете узнать, из чего будет построена ваша мечта. Главное – выбрать прочный и долговечный материал. Древесина в России была основным строительным материалом еще с далеких времен. Наши предки возводили достаточно крупные постройки, славяне селились большими семьями. Отсюда и многовековые традиции строительства, о которых в компании «Леспромбизнес» не забывают.

«воспитывалось» дерево, тем оно долговечнее в быту.

Районы с дешевой древесиной из приближенных к Чернобылю проблемных зон, никогда не смогут составить конкуренцию чистейшему и прочному лесу из Сибири, Урала, Вологды, Кирова, Архангельска. Именно там перед отправкой к покупателю будущие дома размечиваются, подгоняются и проходят первую предвари-

тельный определенное время. Покупатель может заказывать строительство дома и отдельными этапами, но такая «роскошь» имеет свою цену.

В конце, после установки крыши, окончательно оформляются окна, двери, пол и потолок, система коммуникаций. В

нают о себе гораздо реже, чем обычно. Материал в деревянных домах прекрасно распределяет уровень влажности внутри помещения и сохраняет тепло.

Для тех, кто хочет обзавестись хорошим жильем по разумной цене и рассчитывает, что условия в нем будут благо-



Важно определиться с материалом для строительства дома или бани – оцилиндрованное или рубленое бревно, калибро-

вательную сборку. Чаще всего строительство деревянных домов начинается с создания сруба из цилиндрического бревна,

среднем деревянный дом должен пройти не менее 4-5- месячную усадку.

При строительстве своих домов ООО «Леспромбизнес» использует как технологию, известные издавна, так и современные методы. Особенно это касается способов обработки древесины, защиты от гниения и обеспечения вентиляции. В финальном периоде строительства проводится шлифовка, оконопачивание и антисептирование (покрытие дерева био-защитой).

Поэтому деревянные дома по-прежнему являются тем вариантом жилья, в котором мы чувствуем себя естественно, комфортно, в гармонии с природой. Такой натуральный материал, как дерево, лучше других способен создать уют и

творными для здоровья, строительство деревянного дома станет подходящим выбором. Русская природа сама дает нам возможности для этого, а умения и профессионализм мастеров позволяют не сомневаться в принятом решении. Поэтому можно сказать с уверенностью, что в нынешней ситуации с получением достойного и недорого жилья строительство деревянных домов для многих становится настоящим спасением.

ООО «Леспромбизнес»
www.megawood.ru
info@megawood.ru
+7 (926) 522-52-20

Новый Ювелирный салон

ТД «ДАРИНА» 2 ЭТАЖ

Агентство недвижимости

РОДНЫЕ ПРОСТОРЫ

www.r-prostor.ru

Оформление прав собственности
Вступление в наследство
Приватизация
Проведение купли-продажи, дарения
Услуги юриста

8 (499) 340-04-96 8 (926) 005-76-81
info@r-prostor.ru

Производственно-складской комплекс в г. Чехове сдается в аренду:

офисы
склады
земельные участки
открытые площадки

Контактный телефон:
(495) 988-18-55

**ЭЛЕКТРО
ИНСТРУМЕНТ**
220 ВОЛЬТ
 ЭЛЕКТРОИНСТРУМЕНТА
www.220-volt.ru
 8 (926) 5-220-770 ул. Полиграфистов стр.15

- БЕНЗОИНСТРУМЕНТ
- СИЛОВОЕ И СВАРОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
- САДОВАЯ ТЕХНИКА
- РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

РЕМОНТ:
КВАРТИЫ, КУХНИ, САНУЗЛЫ
 Ламинат, штукатурка.
 Плитка. Сантехника.
 Мелкий ремонт. Электрика.
т. 8 (910) 440-44-60

автоКЭМП
 ВСЁ ДЛЯ ВАШЕГО АВТО

ЗАПЧАСТИ ДЛЯ ИНОМАРОК И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АВТО
ЗАПЧАСТИ НА ЗАКАЗ
 ШИНЫ, ДИСКИ, АКБ, РАДИОАППАРАТУРА
 ЧЕХЛЫ, АКСЕССУАРЫ, МАСЛА, АВТОХИМИЯ, КРАСКИ
 ИНСТРУМЕНТ, СПРАВОЧНАЯ ЛИТЕРАТУРА
 ВСЁ ДЛЯ ТУРИЗМА И ОТДЫХА
 Симферопольское ш. вл. 9, стр.1
 тел.: (495) 287-30-27 www.kemppi03.ru

**ПЕСОК
ЩЕБЕНЬ
ГРУНТ
КЕРАМЗИТ
ТОРФ** т: 971-45-44
доставка сыпучих грузов

ВОКРУГ СВЕТА

К Вашим услугам:
 - все страны мира!
 - все крупные туроператоры!
 - очень выгодные цены!

Начните Ваш отдых
 с правильного выбора,
 доверьте его профессионалам.

тел.: (496) 728-67-54, (496) 723-48-45
 адрес: М.о., г. Чехов, ул. Полиграфистов, д. 14 А, 3-й этаж, оф. 4



Лестницы

из металла и дерева

ЛЕСТНИЧНЫЕ И БАЛКОННЫЕ ОГРАЖДЕНИЯ
 ПЕРИЛА, ОГРАДЫ, ОКОННЫЕ РЕШЕТКИ

КАМИННЫЕ НАБОРЫ
 КОВАННАЯ МЕБЕЛЬ

(925) 502-68-19

(926) 167-71-24

VinEx
 OUTDOOR

Сеть собственных рекламных конструкций в Подмосковье

- | наружная реклама |
- | проведение маркетинговых исследований |
- | управленческий консалтинг |

8 /495/ 755-10-70 8 /496/ 723-65-10

www.vinex-media.ru

e-mail: info@vinex-media.ru

ФЭН-ШУЙ И НОВЫЙ ДОМ РЕАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ

Оксана Иванова

При покупке нового дома мы, так или иначе, задаемся такими вопросами: «Хорошо ли я буду чувствовать себя в новом доме? Не испортится ли сон при переезде? А как с финансовой стороной? Здоровы ли будут там мои дети?». Мы можем задать себе миллион таких вопросов и не найдём правильного ответа. Оказывается, ключ к ответам лежит непосредственно в окружающем нас пространстве.

Мне сначала тоже было трудно поверить. Всё началось с покупки дома. Мы с семьёй очень долго решались на этот шаг и вот...

Одна моя знакомая, которая занимается «фэн-шумом» достаточно давно, часто бывая у нас в гостях, неоднократно давала советы по размещению мебели, зеркал, вещей и много другого. Я как-то никогда не прислушивалась к её мнению. Не отрицала, что это работает, но мне казалось, что всё и так хорошо. Отношения у нас с мужем отличные, доход стабильный, мы здоровы. Да и квартира хорошая. Соседи отличные. Но она меня уверяла, что после использования современных методик наша жизнь «попрёт» с новой силой и в два раза интересней.

Я «сломалась» перед покупкой дома. Три дня меня штурмовали телефонными звонками.

На четвёртый мы пошли к риэлтору втроём: я, мой муж и подруга. Первый понравившийся нам дом был полностью забракован. Мы, включая риэлтора, были

в шоке. Та же участь постигла наши дальнейшие попытки купить дом своей мечты.

Время шло к обеду, и мы решили передохнуть, выпить чаю и расслабиться. Вдруг на меня снизошло прозрение. Я же всё это время слышала про «Фэн-шуй» в общих чертах, а что на самом деле это такое узнать, не догадывалась. Я попросила подругу рассказать кратко, но доходчиво нам с мужем, что это такое. И оказалось...

Основной задачей учения «Фэн-шуй» является поиск баланса и гармонии между человеком и окружающей его средой. «Фэн-шуй» дословно переводится как воздух и вода. Эта наука служит китайцам уже более 5000 лет. Самое главное, что «Фэн-шуй» не магия и не требует особой веры в свою силу. «Фэн-шуй» лучше всего воспринимать как науку и практиковать как искусство. Оказывается расположение вашего дома (квартиры), вещей, зеркал играет огромную роль в жизни домочадцев. Каждая

вещь энергетически взаимодействует с вами. Какую энергию несёт ваш дом, с такой энергией вы и соприкасаетесь.



В нашем случае при покупке дома следует опираться на такие факторы, как:

*Дороги и проезды к вашему дому;

*Заборы и ворота (если вы собираетесь строить);
 *Планировка;
 *Конструкции дома;
 *Отделка и декор;

*Входная дверь.
 Я не буду вам пересказывать, каким всё это должно быть и как правильно выглядеть. Сейчас достаточно литературы и специалистов, готовых помочь вам в этом. Просто скажу, что когда мы вернулись в офис к риэлторам, подходящий вариант мы нашли сразу. Видимо, нужно было сначала осознать всю важность выбора, чтобы купить нужный нам дом.

Мы живем в нем счастливо уже третий год. Моя теперь уже лучшая подруга помогла нам своими цennыми советами. И знает что?

Наша жизнь «пошла» с новой силой и в два раза интересней. А подруга теперь открывает собственное агентство недвижимости, где подбирают жилье только с использованием секретов «Фэн-шуй».

Газета
«ЧЕХОВСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

№2 (10) от 28 августа 2009 г.

Тираж: 10 000 экз.

Распространяется бесплатно.

Зарегистрирована в ФСН в сфере связи и массовых коммуникаций
 рег. ПИ № ФС77-33664 от 12.09.08 г.

Учредитель: НК «ЧГР»

Главный редактор: Сергей Красовский

Адрес редакции: 142300, Россия, МО, г. Чехов,
 ул. Вишневый бульвар, 8.

Подписано в печать: 27 августа 2009 г.

Отпечатано в типографии:

Номер заказа: № _____

Распространяется по газетным стойкам на территории города Чехова, Чеховского района, Серпуховского района, городов Климовск, Подольск.

По вопросам размещения рекламы обращаться:
 Тел. 8 (496) 723-65-10
 Email: gazeta.ch@gmail.com

Редакция не несет ответственности за содержание рекламы.

Перепечатка и использование материалов допускается только с письменного разрешения редакции.

Email: gazeta.ch@gmail.com