



# ЧЕХОВСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Российская гильдия  
риэлторов



Гильдия риэлторов  
Московской области



Чеховская гильдия  
риэлторов

Чеховская гильдия риэлторов

издается при участии



Рекламное агентство **VinEx**

ОТРАСЛЕВОЕ ИЗДАНИЕ

№3 сентябрь 2009

## НА «ЮЖНЫХ ОЗЕРАХ» БЫЛ СОВЕРШЕН ВОДОСВЯТНЫЙ МОЛЕБЕН



Фото “Крестный ход Отца Георгия”  
автор С. Красовский

стр. 3



Подарок  
жителям  
города

стр. 2



Как подарить  
квартиру?

стр. 2



У риэлтерской  
этики высокая  
планка

стр. 6



Проблемы и  
возможности  
риэлтерского  
мастерства

стр. 7



Как создать  
благополучную  
атмосферу  
в своем жилье

стр. 8



Страхование дома, квартиры,  
имущества физических и юридических лиц,  
ОСАГО, КАСКО в компании «Росгосстрах».  
Выгодные тарифы.  
Бесплатный выезд агента.

тел. 8 /909/ 964-7440

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

**АВТОМАТИЧЕСКИЕ ВОРОТА  
РОЛЬСТАВНИ**  
ХУДОЖЕСТВЕННАЯ  
КОВКА  
8(926)3449048  
8(926)2737589  
WWW.WOLFGROUP.RU  
EMAIL: KOVKA@WOLF-GROUP.RU



**БАЗА «РУКАВИЧКА»**  
Тверская область,  
п. Максатиха

**ДЕРЕВЯННЫЕ РУБЛЕННЫЕ ДОМА, БАНИ**  
- из шлифованного бревна - 2300 руб./м<sup>2</sup> руб. стен  
- из окоренного бревна - 2000 руб./м<sup>2</sup> руб. стен,  
- из лафета - 2500 руб./м<sup>2</sup> руб. стен.

**СТОИМОСТЬ СРУБА ОТ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ  
ОТ 3000 ДО 5000 РУБ./М<sup>2</sup>**

**Тел:** 8-910-532-58-01  
8-910-934-75-97  
8-48-253-5-11-63

**Участки ИЖС от 480 тыс руб.**  
(г.Чехов) от Собственника

**тел.: (495) 225-99-69, (495) 648-11-95**

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

Email: gazeta.ch@gmail.com

## Главный редактор



## День вежливости

Занимаясь редакторством в чеховской отраслевой газете и проведением бизнес-тренингов, поневоле начинаешь обращать внимание на некоторые аспекты городской жизни, на которые обычно никто внимания не обращает. Как это ни странно, речь идет о вежливости обыкновенной всем известной манере выражать свои мысли в корректной форме. Слава Богу, кровавые восьмидесятые давно минули и вместе с ними конфликты на бытовой почве. Ведь в те времена можно было «получить пулю» просто за неосторожное слово. И сейчас, конечно, кое-где бывают недоразумения с мордобоем, но в целом обращаться друг к другу вежливо, мы научились. Хотя в остальном общение между незнакомыми людьми оставляет желать лучшего. Особенно замечательно иллюстрирует этот вывод диалог между покупателями и продавцами. Последние не только забывают обронить элементарное «пожалуйста», но и хоть как-то улыбаются человеку, который, по сути, принес им деньги. Не могу сказать, что меня это сильно беспокоит, но недавний случай, который мне невольно пришлось наблюдать в одном из продовольственных магазинов Чехова, натолкнул меня на зававную мысль.

Покупатель: Дайте, пожалуйста, бутылку минеральной воды.

Продавец: Какую?

Покупатель: А какую посоветуете?

Продавец (сердечно глядя на собеседника): Не знаю. Вам же ее пить...

Очерьдь, стоящая около прилавка отреагировала тогда легкими улыбками. А мне, честно скажу, было не смешно. Поэтому что буквально час назад я сидел в офисе одной из чеховских компаний, занимающихся недвижимостью, и слушал, как директор агентства описывает одного из своих клиентов. Опуская подробности, хочу сказать только одно: ему досталось и за крупное телосложение, и за большой живот, и за манеру выражать свои мысли, и Бог знает за что еще...

Была дана такая характеристика, что если бы он узнал, то, наверное, никогда бы больше не стал иметь дело с чеховскими риэлторами. Но, к счастью, он не узнал, он вероятно почувствовал. И после долгих мучительных переговоров агентство вернуло клиенту залог. До сих пор, наверное, ищет себе землицу... Не знаю. Да и не к этому я веду.

Дорогие бизнесмены, коммерсанты, частные предприниматели и просто продавцы! Если уж вы решили что-то делать для зарабатывания денег себе на хлеб насущный, то хоть иногда возлюбите своего клиента, ибо именно он несет вам те самые деньги!

Сейчас идет эпоха Водолея и всех людей, живущих в это время, характеризует высокий уровень интуиции. Так что, если поносить своих клиентов, они рано или поздно уйдут к продавцам, которые создают более качественный сервис. Именно для него, для повышения сервиса, а значит, и уровня продаж, существуют всевозможные психологические тренинги, на которых целенаправленно меняется отношение и к себе, и к потенциальному клиенту. И обязательно в лучшую сторону...

Ну вот получилась не рубрика, а самореклама.

А я ведь хотел просто... предложить провести в Чехове День Вежливости...

*С уважением,  
Сергей Красовский*

## ПОДАРОК ЖИТЕЛЯМ ГОРОДА

Светлана Кострова

Двадцать девятого августа наш город отпраздновал 55-летний юбилей. Это событие стало самым ярким и запоминающимся для жителей и гостей города. В день рождения принято дарить подарки, поэтому многие предприятия приготовили для жителей интересные программы – почти на каждом городском бульваре прошел веселый и красочный праздник. Люди, живущие разных микрорайонах, смогли отпраздновать День города недалеко от своих домов, что было очень удобно для семей с малышами.

В этом году одно из агентств недвижимости «Чеховской гильдии риэлторов» – «Римарком», как и наш любимый Чехов, отмечает юбилей – ему исполняется 15 лет. Подарком от него для жителей города стала организация детской программы «Город детства» на Набережном бульваре. Этот веселый праздник юным жителям совместно с Администрацией города Чехова преподнес генеральный директор «Римаркома» Боку Ен Ун.

Поучаствовать в детской программе собирались ребята со всех окрестных дворов вместе со своими родителями, бабушками и дедушками.

Торжественным началом программы стало выступление ансамбля барабанщиц. Зрители восторженно восхищались их грацией и ритмикой!



Продолжился праздник детской анимационной программой. Поиграв в игру

«Назови свое имя», ребята познакомились друг с другом. Забавные клоунессы, аниматоры и ростовые куклы подарили ребятишкам море положительных эмоций и радостное настроение, закружив их в хороводе под веселые детские песенки. Детвора смогла посоревноваться в ловкости и смекалке, от желающих поучаствовать в играх, эстафетах и веселых стартах не было отбоя. Предлагаемые ребятам забавы были и интересны, и разнообразны. Одни их названия говорят сами за себя: «Как живешь?», «Перевертыши», «Мы охотимся на льва», «Музыкальный футбол». Рассмешили детишек и загадки-обманки. Вместе со старшими братишками и сестренками радовались даже малыши, сидящие в колясках.

На бульваре, не переставая, звенел ребячий смех, а лица малышей светились искренними улыбками. Праздник завершился детской дискотекой.

Все пришедшие на праздник получили памятные сувениры: воздушные шары, ручки, календари с полезной информацией, буклеты и конфеты. Без подарка не остался никто. Школьники обрадовались сувенирам больше всего - ручки и календари пригодятся им на уроках. Самые активные участники праздника получили специальные призы.

На стойках, размещенных неподалеку от места проведения торжеств, жители города могли взять газету «Чеховская не-

движимость», которая теперь выходит два раза в месяц и оформлена в новом стиле, и, сидя на лавочке, спокойно почитать ее, пока детей развлекают аниматоры.

В то время, когда детвора веселилась,



их родители, не теряя времени даром, могли также проконсультироваться по интересующим их вопросам со специалистами агентства недвижимости. Такая акция была очень полезна для жителей, ведь в будни не у каждого есть свободное время зайти в офис фирмы.

После завершения детской программы взрослые смогли насладиться приятными мелодиями духового оркестра. Одним словом, праздник получился на славу. Довольны остались все: дети, и взрослые. Надеемся, подобные мероприятия, станут хорошей и добродушной традицией и будут дальше радовать маленьких и взрослых жителей нашего города.

## КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

## КАК ПОДАРИТЬ КВАРТИРУ?

Мы открываем новую рубрику, в которой на вопросы наших читателей будут отвечать квалифицированные специалисты. Сегодня директор агентства недвижимости «Диалог-М» Елена Юрьевна Маланичева (на фото) дает консультацию по вопросам приватизации и дарения квартиры.



- Елена Юрьевна, скажите, пожалуйста, каким образом я могла бы приватизировать свою квартиру и подарить ее внучке?

- Начнем с того, что распоряжаться (дарить, продавать, менять и т.д.) гражданин может только тем, что принадлежит ему по праву собственности. Следовательно, для того, чтобы каким-либо способом распорядиться недвижимостью, ее нужно оформить в собственность. В Вашем случае жилье необходимо сначала приватизировать, а потом уже оформлять договор дарения.

Приватизация жилья – это бесплатная передача в собственность жилого помещения тому лицу, которое занимает это помещение по договору найма, а также лицам, постоянно зарегистрированным на данной жилплощади, при условии, что они не участвовали в приватизации ранее.

Главным и наиболее значительным моментом приватизации квартиры является то, что квартиры переходят в собственность граждан, соответственно они имеют право свободно пользоваться и распоряжаться по своему усмотрению приватизированым жильем, т.е. продать, подарить, завещать, либо отчуждать иным способом. Приватизированная квартира может быть предметом залога при получении кредита, что в настоящее время актуально. Также приватизированная квартира может быть унаследована по закону.

Как приватизировать квартиру (жилье)?

Для начала процесса приватизации квартиры все постоянно зарегистрированные в ней граждане должны принять решение о приватизации квартиры на согласованных условиях, поскольку если один из нанимателей квартиры не дает согласие на приватизацию квартиры, то и остальные не могут воспользоваться правом на ее приватизацию.

После того, как достигнута договорен-

ность о приватизации жилья, начинается этап по сбору пакета документов для приватизации квартиры. Собранные документы (договор социального найма жилого помещения, ордер, выписки из домовой книги и из лицевого счета, технический паспорт на квартиру) подаются в отдел по работе с обращениями граждан Администрации Чеховского муниципального района для дальнейшего заключения договора передачи квартиры в собственность. Заключительным этапом оформления квартиры в собственность является государственная регистрация прав в УФРС по Московской области в Чеховском районе и получение свидетельства о государственной регистрации права на приватизируемую квартиру.

Только после того как у Вас на руках будут документы, подтверждающие Ваше право собственности на квартиру, Вы можете подарить ее внучке.

Договор дарения Вы можете заключить нотариально или в простой письменной форме. Бытует мнение, что нотариус проверяет все тщательно и несет за это ответственность, а госрегистратор – нет. Это мнение ошибочно, т.к. если правоустановав-

ивающим документом является договор, государственный регистратор проверяет законность сделки независимо от формы ее совершения (нотариальная или простая письменная). При проверке законности сделки государственный регистратор проверяет право- и дееспособность сторон, наличие существенных условий сделки, принадлежность имущества лицу, распоряжающемуся недвижимостью, соблюдение прав и законных интересов третьих лиц, не участвующих в сделке, и др.

Каждая ситуация индивидуальна. Для того чтобы избежать ошибок, которые приводят к потере денег и времени, необходимо обращаться к специалистам, т.е. в агентства, имеющие сертификат на ведение риэлторской деятельности и оказание брокерских услуг на рынке недвижимости и являющихся членами Гильдии риэлторов. Атtestованные специалисты дадут консультации, подготовят нужный Вам договор, а в случае необходимости, выполнят за Вас все действия, связанные с решением вопросов в области недвижимости. Поверьте, комиссионные услуги стоят значительно меньше потраченных нервов и здоровья.



## 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](http://www.chgr.ru) e-mail: chgr@inbox.ru

## ЗАО «РИМАРКОМ»

8 (496) 722-13-47  
8 (495) 974-97-17

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

## ООО «ДИАЛОГ-М»

8 (496) 726-86-68  
8 (495) 500-65-45

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

## ООО «ВАШ АГЕНТ»

8 (496) 723-65-55  
8 (495) 780-02-80

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

## ЧАН «ВИД»

8 (496) 723-46-58  
8 (499) 270-75-65

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

## ЧАН «СВЕТЛНА»

8 (496) 722-44-76  
8 (496) 723-48-88

[www.svetlana-chehov.ru](http://www.svetlana-chehov.ru)

## ООО «ВИКТОРИЯ»

8 (496) 723-52-26  
8 (985) 411-18-09

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

# НА «ЮЖНЫХ ОЗЕРАХ» БЫЛ СОВЕРШЕН ВОДОСВЯТНЫЙ МОЛЕБЕН



Игорь Прошченко

На прошлой неделе по инициативе акционеров проекта на территории строящегося коттеджного поселка у села Тюфанка Чеховского района собрались гости, акционеры, клиенты и сотрудники проекта, чтобы совершить водосвятный молебен.

Такие собрания уже давно стали здесь доброй традицией – с момента приобретения этой земли и запуска проекта «Южные Озера». Обряд благодарственного молебна совершили протоиерей отец Георгий Захаров и благочинный Чеховского округа священник Александр Сербский.

Комментируя событие, один из акционеров коттеджного поселка Игорь Прошченко отметил его духовную значимость: «Недвижимость и земля – нелегкие отрасли бизнеса, здесь много разного рода сложностей и препятствий – и у подрядных организаций, и у финансистов. И, совершая это действие, мы рассчитываем на Божью помочь в этом не простом деле».

Религиозный обряд освещения воды с окроплением ею места и пожеланием местной земле божией благодати проводятся здесь ежегодно (на фото справа). Такая

традиция имеет событийно-исторические корни.

После совершения молебна нашему корреспонденту была рассказана весьма любопытная история, которая произошла в прошлом году. Когда решили прочитать акафист иконе Божией матери «Неупиваемая чаша», оригинал которой находится в Серпуховском Высокомонастыре, одни участники религиозного действия, разложив икону на машине, стали читать молитвенные слова по книге. Другие сотрудники проекта, подлетая к месту на самолете – для выполнения фотосъемки – одновременно, по сигналу начали читать акафист, обращенный к иконе, в воздухе. Во время чтения молитвы самолет сделал три круга. Позднее выяснилось, что



из 60 фотоснимков, сделанных во время аэросъемки на цифровую камеру, лучшим оказался тот, который поначалу приняли за испорченный. При более внимательном рассмотрении непонятный элемент на

самом панорамном снимке оказался...отиском иконы, отразившейся в кадре (на фото). Он был признан лучшим, поскольку один отражал всю красоту этого места, демонстрируя с высоты птичьего полета



сразу два озера, расположенные вблизи. Для сотрудников проекта «Южные Озера» эта история стала знаком, символизирующим благословение Богородицы.

В последнее время обращение к вере стало неотъемлемой частью общественного сознания. И тот факт, что сегодня оно уже плотно соприкасается со сферой бизнеса, не может не радовать.

Подмечая этот факт, один из гостей «Южных Озер» вспомнил лихолетье начала 90-х: «К счастью, сегодня мы уже далеко от времени, когда предпринимательство как род деятельности только открыло двери для большинства «бизнесменов» в стране. Тогда в бизнес-сфере влились те, кто никогда не был знаком с понятием грамотного ведения дел, те, кто почти 8 деся-

тилетий жил не просто в атеистической, а откровенно безбожной стране, где пропагандировались гонения на церковь. Люди, не имевшие ни нравственных фундаментов, ни представления о заповедях, по которым господь призывал нас жить, кинулись в пучину бизнеса, и соответственно искушений. Кто-то шел по трупам, кто-то использовал обман. Сегодня о таком беспределе, к счастью, остается только вспоминать и радоваться тому, что человек прислушивается к своему внутреннему зову и не боится следовать ему».

Даже такая материальная сторона современного бытия, как бизнес, может являться частью духовной жизни людей. Примеров тому не мало. Образцом тонкого равновесия содержательного баланса между столь разными областями человеческого существования является деятельность отдельных компаний. Утверждения, что вкладывая душу в то, что делаем, мы способствуем одухотворению материи, и первый помощник в этом – благословленные молитвенные слова, они не забывают, и важные проекты начинают именно с них.

Действительно, все больше людей в попытках восстановить нарушенное равновесие обращаются к поискам благочестивого образа жизни, и как оказывается, в сфере бизнеса тоже. И все больше людей приходит к осознанию, что духовное лекарство, способное врачевать и обеспечивать жизнь в гармонии с собой и окружающей средой

**ПО МНОГОЧИСЛЕННЫМ ПРОСЬБАМ НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ ПРЕДСТАВЛЯЕМ В РУБРИКЕ «ЭКСКЛЮЗИВ»**

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

*Продолжение. Начало в №2 2009 г.*

### 5. Подготовка сделки, включающая сбор необходимых для нее документов

Если договоренности устроили обе стороны, для продавца начинается сбор документов, причем не растянутый по времени, а проведенный в определенные сроки, как это диктует подписанное сторонами обязательство. Список документов небольшой:

1. Правоустанавливающие документы на квартиру зависят от способа получения прав собственности. Это может быть договор передачи, свидетельство о собственности на жилище, свидетельство о праве на наследство по закону или по завещанию, договор мены, договор купли-продажи, договор ренты, дарения, решение суда и другие. Это главные документы на квартиру, и к ним надо отнестись очень серьезно.

В моей практике встречались хозяева квартир, абсолютно уверенные, что уж с их правоустанавливающими документами все в порядке. Вдруг, например, в процессе беседы выяснялось, что кто-то из собственников умер, а наследство не открывалось, потому что просто не знали, считали, что раз зарегистрированы в данной квартире то все в порядке.

Например, однажды произошел курьезный случай. Как-то ко мне по рекомендации обратилась дама, которая при первом разговоре по телефону произвела впечатление юридически подкованной женщины. Она сказала, что хочет обменять двухкомнатную квартиру на однокомнатную в том же районе и получить доплату. Это реальная работа. На мой вопрос о правоустанавливающих документах на свою квартиру ответила, что квартира приватизированная, родители умерли, наследство она не оформила по причине занятости, поэтому просит меня заняться этим параллельно с продажей. Отвечало: «Хорошо», – и назначаю встречу. Каково было мое удивление, когда она показала мне вместо договора передачи и свидетельства о приватизации, договор мены, предоставленный в двух экземплярах, экземпляр умершего отца был утерян и подлежал восстановлению. По наивности она полагала, что раз квартира собственная, значит во всех случаях приватизированная. А ведь приватизированной квартира может быть только один раз. Ее история закончилась благополучно. К моменту продажи все документы у нас были в идеальном порядке.

2. В БТИ (Бюро технической инвентаризации) необходимо получить справку о стоимости (если предстоит нотариальное оформление купли-продажи), она действительна 1 месяц; экспликацию и поэтажный план (действительны 1 год).

Чтобы собрать эти бумаги, потребуются оригиналы правоустанавливающих документов, их ксерокопии, паспорт. Документы платные.

3. В ЕИРЦ или ЖЭКе нужно взять:

- выписку из домовой книги (в паспортном столе);
- копию финансово-лицевого счета (в бухгалтерии).

Эти документы действительны 1 месяц.

4. Справка из налоговой инспекции, подтверждающая отсутствие задолженности по уплате налогов на наследство или дарение, а также на имущество и строение. Берется только в том случае, если правоустанавливающими документами на квартиру являются договор дарения, нотариально оформленный, и свидетельство о праве на наследство по закону или по завещанию.

5. Нотариально удостоверенное согласие супруга на продажу (покупку), если таковое необходимо. Квартира, например, была оформлена на одного из супругов (мужа или жену), тогда другой, не указанный в договоре, дает свое согласие. (Списки документов и их сроки действия ориентированы на Москву. Иногда они меняются в зависимости от требований органов государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.)

Процедура сбора документов иногда становится утомительной из-за наличия очередей и незнания графика работы организаций, где их получают. Прежде, чем начать сбор документов, узнайте порядок работы соответствующих организаций. Например, ЕИРЦ (единий информационно-расчетный центр) или ЖЭКи иногда имеют свой индивидуальный график работы, но большинство придерживаются следующего: вторник и четверг – с 14.00 до 20.00, среда и пятница – с 9.00 до 14.00.

Хочу предостеречь собирающих документы. Помните о человеческом факторе! Служащие, выдающие кументы, не машины, иногда они могут ошибаться. Прежде, чем покинуть то или иное учреждение, внимательно проверьте на полученных документах соответствие фамилий, адресов, площадей, наличие дат, подписей и их расшифровок, чтобы в случае ошибок не начинать процедуру по сбору сначала. Кроме того, документы должны быть написаны грамотно с точки зрения орографии русского языка, не должны иметь зачеркваний, исправлений, подчисток, помарок. Если документы рукописные, надо проследить, чтобы они были написаны одной ручкой.

### 6. День сделки (банк, нотариус, регистрация)

В технологии проведения любой сделки одним из важнейших моментов является вопрос о взаиморасчетах. В какой момент передаются деньги?! В настоящее время хорошо зарекомендовал себя способ передачи денег через банковскую ячейку с одновременным составлением дополнительного соглашения к договору

о пользовании банковской ячейки, в котором четко прописывается, кто, когда, при каких условиях может изъять деньги. Как правило, забирает деньги продавец или указанное им лицо после окончания государственной регистрации договора купли-продажи, предъявляя при этом не только свой паспорт, но и оригинал договора, прошедшего государственную регистрацию, с ксерокопией.

Кроме того, в дополнительном соглашении к банковскому договору обязательно имеется указание на то, что если по истечении отведенных для продавца дней он за деньги не придет, например, по причине отказа от продажи квартиры уже после закладки денежных средств, то, естественно, денежные средства забирает покупатель в отведенные для него сроки, которые также фиксируются письменно.

Как правило, до момента государственной регистрации сделки ключ от банковской ячейки хранится у покупателя, но сразу же после регистрации этот ключ надо передать продавцу. Чтобы не было беспокойства по поводу своеобразного получения ключа, советую продавцу взять с покупателя обязательство с указанием срока, когда ключ будет непременно передан. При закладывании денег в банковскую ячейку обычно присутствуют продавец, покупатель, уполномоченный сотрудник банка. При этом во многих банках предоставляется замечательная услуга по пересчету и проверке принесенных денег, которой лучше воспользоваться. Данная услуга, разумеется, платная. Я рекомендую отнестись к выбору банка очень серьезно.

После закладки денег предстоит подписание договора купли-продажи либо у нотариуса либо составленного в простой письменной форме со всеми необходимыми пунктами. Это ваше право, какую форму нотариальную или в простой письменной форме, выбрать. Действительна и та и другая. Но моим клиентам я часто рекомендую нотариальную. В чем ее преимущества? Дело в том, что обязанностью нотариуса является разъяснение смысла и значения заключаемого договора обратившимся к нему покупателю и продавцу. Кроме того, прежде чем удостоверить сделку, нотариус беседует с людьми, убеждаясь, что стороны хорошо понимают значение своих действий, находятся в нормальном состоянии и не заблуждаются, например, по причине плохого самочувствия.

Последний момент – подача договора на государственную регистрацию, которая может длиться от 5 рабочих дней до 1 месяца, это зависит от ваших пожеланий и от платежеспособности. За срочность надо доплачивать.

### 7. Юридическое и физическое освобождение квартиры, акт приема-передачи

После того, как договор купли-продажи зарегистрирован и новый владелец получил свидетельство о государственной регистрации права, наступает следующий этап сделки – передача квартиры, подписание акта передачи. А этому торжественному моменту предшествует физическое освобождение квартиры, то есть вызов виноватой и мебели, если таковые имелись в квартире, и юридическое освобождение квартиры, то есть постановка на регистрационный учет продавца по новому месту жительства, если он не успел сделать этого до сделки. В таком случае необходимо изначально договориться об удержании небольшой суммы денег, чтобы стимулировать продавца побыстрее делать эти шаги.

Акт передачи квартиры – это документ, составляемый сторонами – участниками в простой письменной форме, где они подтверждают своими подписями, что квартира передана (получена) в том виде, в каком была на просмотре, кроме того, переданы (получены) ключи от квартиры, платежные документы, показывающие отсутствие задолженностей за коммунальные услуги. Уважающие себя и покупателя продавцы не ленятся взять в соответствующих организациях справки об отсутствии задолженностей по коммунальным платежам.

Продавец квартиры должен помнить о том, что, если договор купли-продажи зарегистрирован, деньги им получены, но акт передачи квартиры не подписан по какой-либо причине, в случае, например, пожара или залива жилого помещения, вся ответственность лежит только на нем, бывшем владельце. А вот если акт передачи подписан обеими сторонами, в случае непредвиденных событий отвечает уже новый собственник. Помните об этом, пожалуйста.

Еще один важный момент – указать, что стороны произвели взаиморасчеты и не имеют друг к другу претензий. Нотариальное завершение акта передачи квартиры не требуется (по стандартам г. Москвы). Покупателю рекомендую взять расписку от продавца о получении денег за проданную квартиру.

После этого только поздравления обеим сторонам!

Все легко и просто. Но это только на первый взгляд. А вдумчивый и внимательный читатель понимает, что подводные камни имеются и лучше их миновать при помощи профессионального риэлтора. Ведь мы не лечимся самостоятельно в случае заболевания, а спешим к толковому доктору. Вот почему и в «квартирном» вопросе лучше позвонить грамотному специалисту.

**Выражаем благодарность издательству «Феникс» за предоставленные материалы**

## 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	41/17/9	новостр.	с/у разд., лоджия.2 400 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 разд.,балкон заст., телефон, домофон.2600000руб.	АН "Вид"	8-903-580-02-25
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.Береговая	1	КД	12/14	54/24/12	новостр.	стеклопакеты, ламинат, кафель	ООО "Диалог-М"	8-926-450-65-65
ул.Гагарина	1	ПД	1/5	31/19/6	хрущ.	стеклопакеты,мет.дверь,с/у совм.Цена 1850000 рублей.	ООО "Диалог-М"	8-926-450-65-65
ул. Чехова	1	ПД	3/5	27/16.5/6	хрущ.	балкон,с/у совмешен	ЗАО "РИМАРКОМ"	8(903)140-46-63
ул. Дружбы 14/1	1	КД	7/9	36/17/7	нов./п.	хороший 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.Гагарина	1	ПД	1/5	34/18/6		с/у совмешен,домофон,состояние среднее.Цена 2100000 р.	АН "Светлана"	8-905-513-99-30
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	КД	5/9	45/29/8.8		с/у разд.,балкон застеклен, отл. состояние 3000000руб.	АН "Вид"	8-903-580-02-25
п. Васькино	2	КД	1/5	41.5/27/7		с/у разд.,метал.дверь,комнаты изолир. 2 100 000 руб	АН "Вид"	8-903-580-02-25
ул.Чехова	2	ПД	2/5	42.1/31/6		с/у совместный,балкон застеклен,телефон. 3000 000 руб.	АН "Вид"	8-903-580-02-25
ул. Дружбы	2	МКД	7/12	58/34/8	новостр.	с/у раздельный., и балкон и лоджия,без отделки.3600000 р.	АН "Вид"	8-903-580-02-25
ул.Весенняя	2	ПД	1/10	52.9/30/11	нов./п.	комнаты изолир.,стеклопакеты,лоджия застеклена	ООО "Диалог-М"	8-926-450-65-65
ул.Ильича дом 41	2	КД	8/14	54.3 / 10	новостр.	комн.изолир., стеклопакеты,лоджия,без отделки	ООО "Диалог-М"	8-916-261-53-11
ул.Полиграфистов	2	ПД.	2/5	44.3/30.5/6	хрущ.	с/у совм.,балкон заст.стеклои.,мет.дв.,домофон,кафель	ООО "Диалог-М"	8-903-199-21-61
п.Троицкое	2	ПД	1/5	46/32/6	хрущ.	с/у разд., комнаты изол.,без газовой колонки	ЗАО "РИМАРКОМ"	8(963)656-60-07
ул. Гагарина дом 45	2	ПД	5/5	44/29/6	хрущ.	удовлетв.сост.,недорого!Цена 2100000 рублей.	ЗАО "РИМАРКОМ"	8(963)656-60-17
ул.Вишневый б-р,дом 8	2	МКД	1/9	87 / 15	нов./п.	с/у разд., с отделкой	ЗАО "РИМАРКОМ"	8(903)140-46-63
ул.Дружбы	2	ПД	1/5	53/35/9		с/у разд.,евро окна,ремонт,встроенная кухня	АН "Светлана"	8-964-778-83-69
ул.Полиграфистов	2	ПД	5/5	46/31/6	хрущ.	состояние хорошее.Цена 2900000 рублей.	АН "Светлана"	8-905-514-00-91
ул.Полиграфистов	2	ПД	5/5	45/30/6	хрущ.	с/у совм., состояние хорошее.Цена 2200000 рублей.	АН "Светлана"	8-905-514-02-34
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 разд.,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
ул.Береговая	3	КД	8/14	92.2/52/11	новостр.	лоджия 14.2м,стеклопакеты,ламинат,мет.дверь,окна на пруд	ООО "Диалог-М"	8-926-450-65-65
ул.Мира дом 2	3	ПД	2/5	50/38/6	хрущ.	с/у разд., балкон, удовлетв.сост.	ЗАО "РИМАРКОМ"	8(963)656-60-17
п.Крюково	3	ПД	3/5	64/38/18	нов./п.	с/у разд., балкон,хорошее состояние	ЗАО "РИМАРКОМ"	8(963)656-60-17
г. Электроугли	3	ПД	5/5	58.9 / 6	хрущ.	состояние хорошее,с/у разд.,домофон.Цена 2700000 руб.	АН "Светлана"	8-905-513-99-30
ул. Береговая	4	МКД	1/6	113/61/12	нов./п.	с/у разд., хор.сост.	ЗАО "РИМАРКОМ"	8(963)656-60-07

## ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСКИ

АДРЕС	СОТКИ	ОПИСАНИЕ	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
г.Чехов	86	ИЖС,электричество,газ по границе участка.Цена 1400000 рублей.	Ваш Агент	8-903-550-72-32
д.Кулаково	15	ИЖС,газ,участок граничит с лесом.Цена 1400000 рублей.	Ваш Агент	8-903-550-72-32
д. Городище	15	Электричество,газ в перспективе,круглогодичный подъезд.Цена 1500000 рублей.	Ваш Агент	8-903-550-72-32
Н.Зачатье	15	Электричество по границе.	Ваш Агент	8-903-550-71-98
д.Панино	12	Газ,коттеджная застройка.Цена 2000000 рублей.	Ваш Агент	8-903-550-71-98
д.Ящурово	11	ИЖС,круглогодичный подъезд,электричество,газ 50м.	Ваш Агент	8-903-550-71-98
СТ "Столбцове"	16	Электричество,газ,подъезд-асфальт,пруд в 500м,лес в 50м.	Ваш Агент	8-903-550-71-98
п. Крюково	15	ИЖС,газ,эл-во,участок правильной формы,рядом лес.Поселок городского типа,школа,дет.сад.1200000 руб.	АН "Вид"	8-926-138-32-20
д. Ишино	25	рядом озеро, лес, свет, подъезд, коттеджная застройка цена 2500000 руб.	АН "Вид"	8-926-795-10-24
д. Новый Быт	16.5	Окружен лесом,два пруда,своя дорога,огорожен,инфраструктура поселка,на участке постройки. 2000000 руб.	АН "Вид"	8-926-840-83-26
г. Чехов	15	ИЖС,свет,газ по границе,хорошее для строительства.Цена 2000000 руб.	АН "Вид"	8-926-795-10-24
д. Томарово	15	газ,электричество,ограждение,ровный участок в коттеджном поселке,река рядом.Цена 2970000 руб.	АН "Вид"	8-495-627-67-04
д. Чудиново	12	летний водопровод,электричество,ограждение,участок правильной формы,молодой сад.Цена 1500000 руб.	АН "Вид"	8-926-795-10-24
г.Чехов,мкр.Манушкино	15	ИЖС,газ-рядом,электричество.Хорошее место как для проживания так и для отдыха.СРОЧНО.Цена 2100000р	АН "Вид"	8-926-795-10-24
д.Гришенки	5	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.Вениково	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, круглогод.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 бани 5х6(бревно), 7900000 руб.	ООО «Виктория»	8-916-531-12-05
д. Репниково	15	ИЖС, рядом газ, свет, дорога, пруды, лес. 1150000 р.	ООО "Диалог-М"	8-926-941-53-53
д. Лешино	25	ИЖС, участок 50х50, рядом речка, лес, съезд с Симфер.пп., 1 линия	ООО "Диалог-М"	8-926-450-65-65
д. Крюково	12	ИЖС, свет, хороший подъезд, дорога, газ,септик	ООО "Диалог-М"	8-495-500-65-45
д. Гришенки	2x15	ИЖС, свет, газ, водопровод в перспективе. Рядом лес, пруды.	ООО "Диалог-М"	8-926-216-62-87
г.Чехов	8	ПМЖ, свет,газ по границе,хороший подъезд.Цена 1450000 рублей.	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. Подъезд круглый год.	ЗАО Римарком	8-903-206-94-45
д. Манушкино	15	ПМЖ,эл-во,газ,канализация,водопровод по границе участка.Первая линия от леса,реки.		

## ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

АДРЕС	СОТКИ	ОПИСАНИЕ	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
п. Крюково	20	ПМЖ, эл-во рядом, газ на соседней улице, участок правильной формы, рядом лес. Подъезд круглый год.	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
г. Чехов	15	ИЖС, огорожен, правильной формы.	АН "Светлана"	8-905-514-00-91
д. Венюково	4.5	СНТ "Ветеран ВС"	АН "Светлана"	8-905-514-10-40
д. Люторецкое	13	летний домик, скважина, свет	АН "Светлана"	8-905-513-99-30
д. Мещерское	9	АПХ, свет, газ, водопровод по границе. Рядом лес, речка.	АН "Светлана"	8-905-514-02-34
ул. Офицерская	25	ПМЖ, эл-во 10 квт, асфальт до участка.	АН "Светлана"	8-964-778-83-69
ул. Советская	16	ИЖС. Цена 3000000 рублей.	АН "Светлана"	8-964-778-83-69
д. Сохники	20	ИЖС. Цена 1500000 рублей.	АН "Светлана"	8-964-778-83-69

## ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА, КОТТЕДЖИ

ВАШ АГЕНТ	ВИД	ВИКТОРИЯ	ДИАЛОГ-М	РИМАРКОМ	СВЕТЛНА
					
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	д. Слепушкино Дом 3 эт. кирпич ЗИ этаж- вагонка, 2й этаж под чистовой отделку, отопление электрическое, летняя кухня 5*7 без отделки, участок 16 соток сади пруд и лес, подъезд круглогодичный. 8(926)011-16-80 ТОРГ. 3200000 руб.	д. Дубна Зем.уч-к 8,26 сот., ИЖС 220Вт-10кВт, септик «ТОПАЗ», камин, эл.конвектор, колодец, г/х вода. 8х14 брусь+сайдинг, внутри-ри вагонка, 2-х эт., кровля ондулин, фунд. монолит. Цена 6900000 руб.	д. Калугино, Серпуховский р-н, жилой дом 160 кв.м, из струнного бруса, утеплен, электричество в доме, с отделкой, стеклопакеты, межкомнатные двери. Участок 12 соток, огорожен. Баня 50 кв.м, 2 этажа. 5150000р. 8(926)45065-65, 8(926)9415353	Симферопольское шоссе 60 км от МКАД. Чеховский район. д. Филипповское. На участке 11 соток - 1/2 дома, кирпич + сайдинг, внутри вагонка, 2-х уровневый, на берегу большого природного озера. Эл-во, колодец. Баня. Тел: 8-903-206-94-45	г. Чехов, ул. Заречная, дом 100 кв м. 1 этаж+мансиада, брус/кирпич, газ. отопление, эл-во, уч.10 соток газонная трава, баня3х3, бассейн- недострой. Срочно. Продажа от собственника, посредников просят не беспокоить. тел. 8-964-778-83-69
					
д. Скурыгино 8 соток / 136 м <sup>2</sup> Бассейн. Баня. Септик. Охрана. Летний водопровод. СТ. Колодец. Электричество 380в. Асфальт. «Ваш Агент» 89035507429	Томарово Котеджная застройка, дом 240 кв.м., струненный брус, крыша металочерепица, газ, свет по границе участка, соседи проживают круглый год, подъезд круглый год. Подробности по телефону 8-926-795-10-24	д. Новинки, Серпуховский р-н Зем.уч-к 8 сот. Свет, ведут газ, летний вод-а, септик 8х12 брусь+сайдинг, внутри вагонка, 2-х эт., кровля металочерепица, фунд.лент. 2ком+кух+с/у/ком, Беседка, баня 5050 000 руб.	д. Хлевино, СНТ, 7 соток, участок крайний к березовому лесу, ухожен, огорожен. Дом 6х9, бревно, обшит вагонкой, свет, вода - скважина, септик, беседка, душ, хозблок. тел. 500-65-45	Симферопольское шоссе 55 км от МКАД. Чеховский район. д. Скурыгино. На участке 6 соток - Дом 120м2, 2-х уровневый. В доме: эл-во, летний водопровод + колодец. Беседка, кирпичный хозблок. Тел: 8-903-206-94-45	1.дом в д.Сергеево 55 кв.м. со всеми удобствами в отличном состоянии, после ремонта, внутренняя отделка-вагонка, гор/хол.вода, свет, камин, газ в перспективе, участок 9 соток, асфальтированный подъезд. 89055140743
					
д. Прохорово.8 соток / 191 м <sup>2</sup> . Дом готов к проживанию. До водоёма: 500 м. Расстояние до леса: 20м. 89035507429	д. Пенково Симф. ш. 58 км от МКАД. Уч-к 14.5сот. дом 2-х эт. 9х9 сруб (внутри вагонка). Гор/хол.вода. Баня. С участка выход в лес. Тел:89267951024 6850000 руб.	д. Пенково.10 сот., ИЖС 220Вт, септик, камин, эл. конвектор. Колодец, г/х вода. 9х7 брусь+сайдинг, внутри вагонка, 2-х эт., кровля ондулин, фунд. ленточный. Беседка, баня 5х4 6200 000 руб.	д. Крюково, ПМЖ, дом двухэтажный 100 кв.м, 1 этаж - керамзитно-бетонные блоки, 2- брус, обложен кирпичом, свет, вода - скважина 27м, без отопления, газ по соседней улице, готов к проживанию. Тел: 500-65-45	Ваулово, СНТ «Никахель». На участке 10 соток дом 9х8 - 100 м2, (брюс 150x150), двухуровневый, полностью под ключ (новый). В доме: эл-во, гор. и хол.вода, канализация септик. Баня. Тел: 8-903-206-91-30	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
					
д. Сафоново 10 соток / 140 м <sup>2</sup> , 65 км от МКАД, Чеховский р-н. Электричество, септик, асфальт. Близайшая перспектива газификации СТ. Дом готов к проживанию. Рядом лес, пруд. 8-903-550-74-29	д. Крюково, Симферопольское ш. 54 км от МКАД, продаётся дом-недострой 112 м, есть гараж, на участке баня 6х6, гор/хол.вода, подъезд круглогодичный, на уч-ке плодовые деревья. Тел. 8 926 795 10 24, 3000000 руб.	д. Талеж, 12 соток, под Содоводство. Живописное место, зимний водопровод, хор. подъезд. Документы на свет, садовые и лесные деревья, охрана. 1500 000 руб. Торг тел. 772-10-96	д. Беляево, СНТ, 2 этажа, дом - цилиндрованное бревно с сплош.пропиткой, крыша - металочерепица, стеклопакеты, без внутренней отделки, свет, вода в доме. Участок 8 соток, кованый забор. 8-926-216-62-87	а. Большие Петровские. ПМЖ. 11 соток дом 2уровневый - 187 м2, блочныи, утепл-й, обшит европанел. В доме: эл-во, гор. и хол.вода, канал.-септик, сауна, полы с под-м, мебль, пол. отделан. Тел.: 8-963-656-60-18	Коттедж в черте города 250 кв.м. на участке 20 соток 5 комнат, 2 с/у, 2 балкона, все коммуникации, под ключ, на участке баня. 89055140743
					
Поселок «Офицерский». Участки в г. Чехов, с лесными деревьями. ПМЖ, газ, свет, вода по границе. «Ваш Агент» 8(903)7901662	Прохорово Продаётся земельный участок 8 соток, дом 2 этажный 160 кв.м., оцилиндрованное бревно, свет, скважина, газ в проекте. Рядом лес, водоём, автобусная остановка, круглогодичный подъезд. тел. 8(926)011-16-80 4000000 руб.	д. Манушкино Земельный участок (531) 20 сот., ИЖС, березовая роща Перспективная коттеджная застройка 2 млн.р. или 10 сот за 1 млн.р.	г. Чехов, Бадеево, дом - таунхаус, площадь каждой стороны 254 кв.м, земельный участок по 7,5 соток по каждой стороне, дом под чистовую отделку, свет, вода, канализация, отопление, на участке баня, хороший подъезд. 500-65-45	Симферопольское шоссе 52 км от МКАД. Чеховский район. д. Манушкино. На участке 9,2 сотки дом блочныи, 2-х уровневый - 185 м2. Эл-во в доме. Дом под свободную планировку. Тел.: 8-903-206-91-30	г. Чехов ул.Офицерская. 20 соток. ПМЖ, эл-во+газ. Коттедж 3 этажный Общ 350/317 кв м, материал пеноблок+кирпич, под чистовую отделку, евро окна, 4 с/у, на втором этаже ванная комната 15кв м, гараж на две машины. Тел.8-964-778-83-69

# У РИЭЛТЕРСКОЙ ЭТИКИ ВЫСОКАЯ ПЛАНКА

Юлия Ким

*Многие люди до сих пор не понимают, какие функции выполняет риэлтор, полагая, что его работа заключается исключительно в поиске подходящего варианта в базе данных недвижимости, нечто сродни работе библиотекаря. Однако специалисты, работающие в сфере недвижимости, уверяют, что риэлтор - это профессия третьего тысячелетия. Вопросами, связанными с освоением самой популярной профессии в сфере недвижимости, в беседе с газетой «ЧН» поделился президент «Чеховской гильдии риэлторов» Боку Ен Ун (на фото).*



*Давайте начнем с главного. Кто же такой риэлтор?*

На съезде Российской гильдии риэлторов было выведено четкое определение этого понятия. Риэлтор – это аттестованный специалист, работающий на рынке недвижимости в компании, имеющей профессиональный сертификат национального образца и являющийся членом Российской гильдии риэлторов.

#### Довольно емкое определение...

Да, но в нем ничего лишнего. Поясню. Человека, занимающегося недвижимостью, можно называть как угодно: агентом, брокером, менеджером, специалистом по недвижимости. Но в любом случае, это должен быть профессионал своего дела. И его грамотность должна иметь подтверждение аттестаций.

Кроме того, этот человек должен обязательно представлять организацию, то есть быть индивидуальным предпринимателем или работать в компании по недвижимости.

Быть «свободным художником» возможно в другой стране, например, в Америке, но мы говорим о России. Агент должен представлять компанию, имеющую профессиональный сертификат общегосударственного образца, разработанный Российской гильдией риэлторов. Его в нашей стране получает именно компания, а не частное лицо. Еще одним обязательным условием полноценного риэлтора, является необходимость его компании быть членом РГР (Российской Гильдии Риэлторов) – коллективным членом через муниципальные или через областные гильдии.

**Почему так много нюансов в определении?**

Стандарт был утвержден в связи с появлением большого числа самоучек и так называемых черных маклеров. Такие дилетанты никакой ответственности за свою деятельность не несут.

*Чувствуется Ваше особое отношение к этой профессии. И это понятно: человек, который занимается риэлтерским мастерством уже более 15 лет, не может не обрасти профессиональной культуры. Скажите, какие качества вы приобрели, занимаясь риэлтерским бизнесом?*

В первую очередь, это, если можно так сказать, состояние боевой готовности. Уже давно привык, что в любое время тебе могут позвонить, назначить встречу, осмотр квартиры или участка. И, кроме того, сразу научился моментально принимать решения, обдумывать какие-то вопросы, возникающие у клиентов. Агент и клиент – это взаимоотношения, длиющиеся 24 часа в сутки. Обратившись к риэлтору человек считает, что доверился ему в чем-то серьезном. И когда есть проблема, тебе звонят, и ты как риэлтор обязан в любое время дать совет и оказать необходимую помощь. Люди чувствуют твое серьезное отношение к ним, и тогда в будущем к тебе обязательно обращаются повторно и посоветует своим друзьям. Давно известно, успешность риэлтора измеряется величиной обращений к нему, его клиентской базой.

*На чем Вам, как специалисту, хотелось бы заострить внимание, если говорить о рекомендациях для профессионального роста коллег?*

Все гениально – просто, так и здесь. Еще раз повторюсь: один из главных критериев успеха – уважительное отношение к своим клиентам и к собственной профессии. Чтобы быть успешным риэлтором, надо непрерывно заниматься самообразованием. Кроме того, важно не лениться. Не стоит забывать, особенно новичкам, что риэлтерство – профессия для ног.

*В чем суть управления персоналом? Важен ли для деятельности агентства недвижимости уровень корпоративного духа и имеются ли какие-то присущие только вашей компании особенности?*

Взаимопомощь, взаимовыручка, внимательное отношение руководства к подчиненным, их интересам и пожеланиям – вот основные принципы корпоративной культуры. Наши сотрудники достойно зарабатывают, у них есть возможность совершенствовать свое мастерство, двигаясь по служебной лестнице, организо-

вывать и проводить в жизнь собственные проекты. А задача руководящего звена – не в том, чтобы постоянно теребить и контролировать подчиненных, а в передаче им навыков в воспитании у них самостоятельности и ответственности, причем не только за свой участок, но и за общее дело. Это позволяет эффективнее контролировать и ускорять процесс заключения сделок, повышать качество исполнения и, наконец, решать стратегическую задачу – подтягивать каждого сотрудника до уровня высокодоходного специалиста. В этом плане Чеховская гильдия риэлторов и ее члены постоянно проводят разные мероприятия, семинары.

В частности, одним из таких событий станет назначенный на 18 сентября семинар Романа Мурадяна, на который мы пригласили своих сотрудников, чтобы

не только послушать лекцию, но и обменяться мнением по рабочим вопросам с коллегами из других агентств. Такое мероприятие – это не только повышение профессионального опыта, но и общение между потенциальными соперниками. Нужно учиться не только конкурировать, но и сотрудничать друг с другом. Мы всегда рады успешным совместным сделкам.

*Получается, что профессия риэлтора налагает некую профессиональную ответственность за поведение специалиста на рынке недвижимости?*

Конечно! Всегда напоминаю подчиненным о золотом правиле среди риэлторов: о своих коллегах или хорошо, или вообще ничего не говорить. Риэлтерская этика должна быть на высоте!

## СТРОЙКА ПОД ЛИЧНЫМ КОНТРОЛЕМ

Катя Пластинина

*Какому застройщику доверить свои деньги, у кого приобрести квартиру? Сегодня, несмотря на большое количество строительных организаций, это далеко не праздные вопросы, ведь согласно последним исследованиям в крупных городах России заморожено более половины строек. У покупателей квартир есть свой ответ: если дома возводятся даже в кризис, значит, компания надежная. Поэтому разобраться, каким образом можно проверить, на каких стройках работы ведутся, а где строительная жизнь, увы, замерла.*

#### СВОИМИ ГЛАЗАМИ

Первый и самый наглядный способ – самостоятельный обзор стройплощадок интересующего вас района проживания. Очевидный плюс этого – своими глазами увидеть состояние дел застройщика. Однако есть и недостатки, главный из которых – на объезды приходится тратить много времени. Нужно не просто один раз заехать на стройку, а посетить ее регулярно – только в таком случае станет понятна динамика строительства. Ведь зачастую недостроем становится уже возведенный под крышу дом. На помочь тем, кто ценит свое время, приходит интернет.

#### ОФИЦИАЛЬНАЯ ВЕРСИЯ

Прежде всего, зайдите на официальный сайт строительной компании. Сегодня большинство застройщиков публикуют ежемесячный ход строительства, подкрепленный фотоматериалами. Информация, как правило, обновляется регулярно, однако будьте внимательны, поскольку она может не в полной мере соответствовать действительности.

#### А ЧТО СКАЖУТ ДОЛЬЩИКИ?

Для проверки официальной точки зрения застройщика посетите форумы дольщиков. Чем активнее ведет деятельность строитель, тем больше поклонников его таланта во всемирной сети. Найти нужную страницу легко: достаточно воспользоваться поисковой системой или поискать соответствующие группы в социальных сетях. Кроме того, ряд порталов о недвижимости дают возможность обсудить работу застройщиков на своих внутренних форумах.

Форумы дольщиков могут дать мно-

го полезной информации – некоторые их участники живут рядом со стройплощадками и невольно наблюдают за строительством. Вместе с тем все же мнения посетителей носят субъективный характер, не говоря уже о том, что под вымышленным именем может скрываться представитель застройщика. Как правило, на форумах можно прочитать про строительство, но не посмотреть на него.

#### ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Интерес потенциальных покупателей к тому, что же на самом деле происходит на стройках города, почувствовал и профессиональные порталы о недвижимости. Например, сайт www.bn.ru весной 2009 г. проводил обзор строек города: выбиралась определенный район, собирались данные, которые затем в виде краткого аналитического материала публиковались на портале. Обзор получался достаточно полный, однако несколько «сухой» – за цифрами и процентами не каждый может разглядеть реальную картину.

#### СЕМЬ РАЗ ПРОЧЕСТЬ, ОДИН РАЗ УВИДЕТЬ!

Итак, у покупателей есть несколько способов узнать, ведется ли строительство того или иного объекта. Последний совет, который можно дать, – используйте несколько источников информации. Лучше всего, когда слова застройщика или дольщика, то есть лиц заинтересованных, подкреплены взглядом независимого эксперта, специализирующегося на недвижимости.

Ну и, конечно, не забывайте: лучше один раз увидеть, чем много раз прочитать!

## 26 СЕНТЯБРЯ ЧЕХОВСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ ПРОВОДИТ ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ

**ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ: С 10.00 ДО 14.00**

**В ЭТОТ ДЕНЬ ЖИТЕЛИ ЧЕХОВА И ЧЕХОВСКОГО РАЙОНА СМОГУТ:**

- получить консультацию ведущих специалистов компаний по любому интересующему Вас вопросу в сфере недвижимости.
- познакомиться с расширенной базой данных по квартирам, земле, домам.
- получить консультацию юрисконсультов компаний.

#### ВАС ЖДУТ ПО АДРЕСАМ:

- |                |  |
|----------------|--|
| АН «Ваш Агент» | ул. Почтовая, д. 80                      |
| АН «Вид»       | ул. Вишневый б-р, д. 1а (кафе «Встреча») |
| АН «Виктория»  | ул. Московская, д. 22                    |
| АН «Диалог-М»  | ул. Монтажная, д. 3, каб. 2              |
| АН «Римарком»  | ул. Набережная, д. 3                     |
| АН «Светлана»  | ул. Московская, д. 45, 2 этаж            |

**Все консультации проводятся бесплатно**

**Наша главная задача – услышать Ваши пожелания и помочь принять правильное решение.**

**МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК**

**АРЕНДУЙТЕ УВЕРЕННОСТЬ**

**Собираетесь в отпуск или деловую командировку?**

**Опасаетесь оставлять дома ценности или важные документы?**

**Арендуйте индивидуальный банковский сейф!**

Московский Индустримальный банк предлагает воспользоваться арендой индивидуального сейфа при проведении различных сделок, в том числе при покупке или продаже недвижимости (**минимальный срок аренды для краткосрочных договоров от 7 дней**).

Московский Индустримальный банк предлагает широкий спектр вкладов на выгодных условиях.

**Индивидуальные сейфы**

ОАО «МИНБ». Генеральная лицензия Банка России №912 от 14.10.2002 г.

г. Чехов, ул. Чехова, д. 81а, **8 (496) 726-94-19, 8 (496) 726-94-23**

# ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ РИЭЛТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

*Большинство авторов, рассуждая о работе риэлтора, говорят только о проблемах, или только о возможностях. Это, конечно, правильно. Но далеко не всем подходит такая схема восприятия. Предлагаем рассмотреть эти два понятия с точки зрения психологии, то есть воспринять проблемы и возможности как единое целое. А это – шанс получить очень интересный результат.*

В разных ситуациях совершенствования себя в профессии человек проходит различные состояния которые условно можно назвать - уровнями.

**Первый уровень:** Проблемы и возможности весьма велики, поэтому некоторым этот род занятий оказывается не под силу.

Такое происходит потому, что психика человека еще не готова к серьезным переменам. В одночасье модель поведения, особенно если она сформирована годами, не меняется. Поведение меняется только постепенно. Нельзя встать с утра и сразу начать новую жизнь. Можно, для начала, начать делать зарядку или взять за правило два раза за день встречаться с потенциальными клиентами. И то и другое отлично дисциплинирует. Технологически это выглядит так: сначала знания превращаются в понимание того, как их нужно применять; затем идет небольшая тренировка. И только через 21 день знания становятся навыком и начинают жить в сознании человека самостоятельно. Так получается по многим причинам. В основном, из-за окружения, которое считает своим долгом передать скептическое настроение и рассказывать неприятную историю. История подкрепляется занизенной самооценкой и комплексами, которых у каждого хватает. Поэтому изменить модель поведения в одночасье очень сложно. Необходимо время.

Как это ни парадоксально, но возможности профессии в этот период тоже велики. Они начинают проявляться от игры воображения. В зависимости от того, как у человека развито воображение, так он определяет для себя свои возможности.

Воображение начинает подсывать такие картины, которые обработать человеческий мозг, с точки зрения правдивости

(или логики), просто не в состоянии. Чем широкарнее новоиспеченный риэлтор себе представляет картины, тем меньше он в них верит. Мозг не может привычным путем обработать эту информацию и воспринимает как будто какую-то кинопленку: посмотрел и все. Так или иначе, но человек начинает что-то делать, особенно не веря в свой успех. В результате получается то, что получается...

Большинство людей бросают риэлтерство не потому, что им нужно делать над собой какие-то усилия, а потому, что их пугают возможности. Недаром говорят, что заработать миллион особенно сложно тем, кто действительно не знает, что будет с ним делать.

Для организма хоть успех, хоть провал все равно – стресс. Организм старается всеми способами избежать стресса, и человек боится быть успешным. Сначала он теряет веру в свои силы и возможности, а потом говорит, что профессия риэлтора не для него.

**Второй уровень:** Когда в человеке начинают целостно восприниматься свои возможности и проблемы бизнеса.

Человек усилием своей воли начинает воспринимать любую проблему как некую задачу, убирая при этом эмоции. Как известно, проблема – это ситуация плюс эмоции. Убираешь эмоции, остается только ситуация. Ситуация – это задача, на которую нужно как-то отреагировать. Сама по себе ситуация задачей не является. Задачей является то, как ты будешь реагировать на ситуацию, которая произошла. В этот момент, с человеком который перешел на вторую стадию развития в риэлтерском мастерстве, происходит очень интересная метаморфоза. Любая проблема начинает восприниматься как некий вызов или просто задача с тремя неизвест-

ными. Начинает происходить дальнейшая работа над собой. Возможности начинают превращаться в цели. В какой-то момент начинающий риэлтор находит в своем окружении другого человека, который учит его ставить цели. Таким образом, возможности становятся для человека более реальными. Безумный полет фантазии в этот момент прекращается. Ставится цель, которую нужно достичь, определяется срок достижения этой цели и даже прописываются шаги по реализации.

Часть новичков принимают веру в свои силы, а часть нет. Те, кто не смог до конца поверить в реальность своих возможностей под каким-либо благовидным предлогом уходят из бизнеса, связанного с недвижимостью. Эти люди уже что-то сделали, что-то заработали, даже чего-то добились, но не смогли справиться с балансом возможностей и проблем.

Как только человек начинает решать для себя, что каждая ситуация, которая поначалу начинает вызывать негативные эмоции, является частью плана по достижению цели, в этот момент он становится готовым перейти в третью студию.

**Третья стадия:** Очень напоминает работу над ошибками, сделанными во время прохождения второго уровня. Проблемы проявляются только как задачи.

При этом человек умеет решать многослойные задачи. Разбивает их на составные части и моментально видит способы их решения. Такое видение в традиционном бизнесе дается только менеджерам проектов. Этому нужно долго и серьезно учиться. Однако, в профессии риэлтора возможен более короткий путь. Все происходящее, воспринимается скорее как игра. Но не все люди воспринимают эту ситуацию именно так и периодически терпят неудачи. Однако, находятся те, кто ду-



мает, что это на самом деле так. И отношение к достижению результатов как к игре дает устойчивое, уверенное поведение. Компетентность зависит от собственного «ощущения правоты», - сказал мне как-то один московский специалист по недвижимости.

И это действительно так, потому что возможностей при таком отношении становится громадное количество. Они переходят в разряд задач. По сути, на этом этапе, проблемы и возможности сливаются в одно целое. А дальше любая задача воспринимается как возможность. И наоборот. Каждый раз, щелкая эти орешки познания, человек движется к увеличению своего благосостояния. Главное не забывать, что все необходимые знания давным-давно собраны и написаны в книгах.

## Отсюда и вывод:

Переходные периоды стимулируют веру в себя, а точнее, действия, которые вызывает собственная самооценка. Чем выше самооценка, тем выше и спокойнее действия. Соответственно выше их результативность. Секрет на самом деле лежит в поиске. Человек постоянно ищет информацию для того, чтобы искусственно создать опыт, которого у него нет и не было в жизни до профессии. Если искать информацию из разряда «как сделать», то из информации человек начинает извлекать пользу и совершать верные действия. А верные действия приводят к верному результату.

## ДЛЯ ВКЛАДЧИКОВ «ВОЗРОЖДЕНИЯ» НАСТУПАЕТ «БАРХАТНЫЙ СЕЗОН»

*Начавшийся осенью прошлого года финансовый кризис стал для большинства российских банков настоящей проверкой на жизнеспособность. Новые экономические реалии заставили многих из них пересмотреть свою стратегию и предложить клиентам новые, «антикризисные» продукты. Об опыте работы в этом направлении нам рассказала Управляющий Чеховским филиалом банка «Возрождение» (ОАО) Петрыкина Раиса Петровна.*

- Скажите, Ваш банк осенью прошлого года столкнулся с проблемой оттока средств?

- С этим, наверное, все наши коллеги столкнулись, и банк «Возрождение» тоже не был исключением. Люди забирали средства со вкладов на волне негативных слухов. Тем не менее, наши клиенты быстро поняли, что беспокоиться им не о чем, и достаточно оперативно в течение трех месяцев в банк вернулись практически все вкладчики. Руководство банка придерживается принципиальной позиции в том, что клиенты никогда не должны испытывать никаких неудобств, в том числе, и с получением средств, поэтому наши клиенты в нас уверены и доверяют нам! С начала года объем депозитов наших вкладчиков постоянно растет и увеличился на 17% по сравнению с началом года. Только за август было привлечено свыше 1,3 млрд. руб. А общая сумма привлеченных банком средств клиентов превысила 101 млрд. руб. К концу августа 2009 года у нас свыше 300 тыс. вкладчиков, всего же банк обслуживает более 1 млн. 350 тыс. частных клиентов.

- А за счет чего были достигнуты такие

результаты?

В первую очередь, благодаря доверию наших вкладчиков. Ведь главное для вкладчиков – это надежность банка. Наш банк был создан в 1991 году, так что мы имеем богатый опыт работы на российском рынке и более чем солидную репутацию. Наши клиенты видят, что мы стably работаем уже 18 лет и ни разу их не подвели. Мы тот банк, на который клиенты могут положиться и в хорошие, и в трудные времена.

Второе слагаемое успеха - качество банковских продуктов, которые мы предлагаем клиентам. В нашем банке каждый вкладчик сможет подобрать удобный именно ему вклад, отвечающий его индивидуальным потребностям. В нашем банке можно открыть и «короткий» и «длинный» вклад, есть вклады с плавающей ставкой, которая зависит от срока нахождения средств во вкладе, вклады с возможностью капитализации процентов, кстати, периодичность выплаты процентов по ряду вкладов также можно выбрать.

Так, условия вклада «Возрождение – Доходный» позволяют получать проценты в конце срока вклада либо ежемесячно.

Этот вклад оправдывает свое название, обеспечивая стабильно высокий доход на длительный срок. По вкладам для пенсионеров действуют повышенные процентные ставки. Если клиенты привыкли ценить свое время, и у них есть наша дебетовая карта, то они могут круглосуточно на любом банкомате банка «Возрождение» открыть вклад «Банкоматный», не обращаясь в офис.

По вкладам «Возрождение – Универсальный» и «Возрождение – Детский» предусмотрено пополнение, причем это можно делать круглосуточно на банкоматах банка, также предусмотрены частичные снятия.

Выгодно накопить деньги позволит вклад «Возрождение – Мультивалютный» – на каждое довложение здесь начисляется полная процентная ставка, установленная по вкладу. Кроме того, банк «Возрождение» регулярно предлагает своим клиентам новые сезонные вклады. В конце мая мы представили срочный вклад «Лето в кармане», а сейчас предлагаем открыть «осенний» депозит под названием «Бархатный сезон».

И, наконец у банка, высокая квалификация наших менеджеров, работающих с клиентами. Мы строим наши отношения с клиентами на принципах отзывчивости, человечности и надежности. Этим принципам мы неотступно следуем, и этому уделяется огромное внимание в банке «Возрождение».

- Расскажите подробнее о вкладе «Бархатный сезон»?

- Срок этого вклада - 18 месяцев, ставка в рублях - 14% годовых, в долларах и евро - 6,75% годовых. Проценты по выбору клиента могут быть присоединены к сумме вклада (капитализированы), перечислены на счет его банковской карты или другой счет, открытый в банке «Возрождение». Причем при капитализации доход по вкладу возрастает: процент начисляется на процент. Так что, если клиент не спешит снимать уплаченные про-

центы, а предпочитает присоединять их к основному вкладу, то эффективная ставка, например, по рублевому вкладу может составить 15,18 % годовых. Минимальная сумма взноса - 3000 рублей, либо 100 долларов США или 100 евро. При этом допускаются частичные снятия средств и пополнение счета.

- Мы постарались сделать этот вклад максимально функциональным, например, вклад можно использовать и для расчетов, что особенно выгодно при системе начисления процентов по плавающей ставке на средства, находящиеся на счете.

Пополнять вклад можно через банкомат (этот услуга работает круглосуточно), а также путем зачисления заработной платы или, к примеру, пенсии. С этого вклада можно осуществлять регулярные платежи на основании длительного поручения без посещения офиса банка, к примеру, коммунальные платежи, платежи по кредитам, в том числе оформленным в других банках, платежи за Интернет, телефон и другие платежи. Наконец, с помощью этого вклада можно осуществлять безналичную конверсию денежных средств на другой счет, открытый в банке, минуя операцию снятия средств наличными.

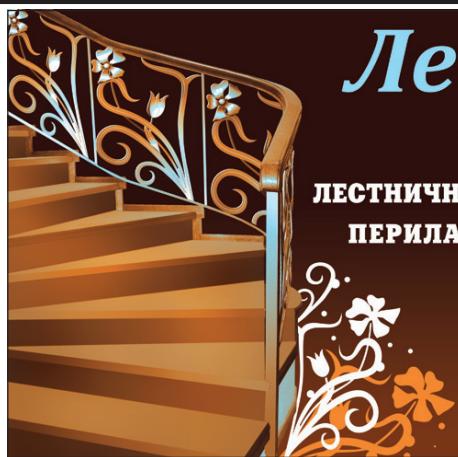
- Принято считать, что банковский вклад – это наиболее надежный способ вложения средств. Насколько это справедливо для нынешних условий?

- Вполне справедливо. Надо помнить, что все вклады объемом до 700 тысяч рублей гарантированы государством. Так что вряд ли можно предложить что-то более выгодное, чем депозит в крупном банке с солидным опытом работы. По крайней мере, ни хранение денег «под матрацем», ни участие в каких-либо «высокодоходных» авантюрах достойными альтернативами точно не являются.

**ВОЗРОЖДЕНИЕ БАНК**  
БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ



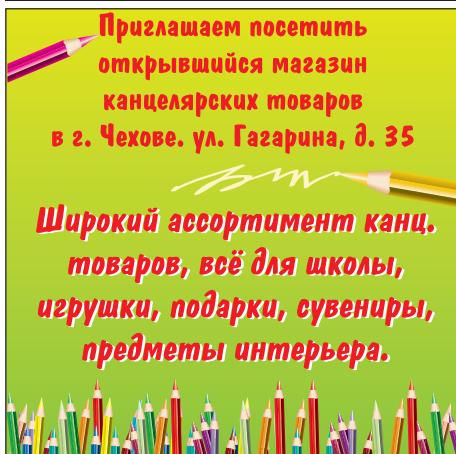
**Новый  
ЮВЕЛИРНЫЙ салон**  
ТД «ДАРИНА» 2 ЭТАЖ



**Лестницы**  
из металла и дерева

ЛЕСТНИЧНЫЕ И БАЛКОННЫЕ ОГРАЖДЕНИЯ  
ПЕРИЛА, ОГРАДЫ, ОКНОНЫЕ РЕШЕТКИ  
КАМИННЫЕ НАБОРЫ  
КОВАННАЯ МЕБЕЛЬ

(925) 502-68-19  
(926) 167-71-24



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



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

**VinEx**  
OUTDOOR

## Сеть собственных рекламных конструкций в Подмосковье

| наружная реклама |  
| проведение маркетинговых  
исследований |  
| управленический консалтинг |

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

[www.vinex-media.ru](http://www.vinex-media.ru)

e-mail: [info@vinex-media.ru](mailto:info@vinex-media.ru)

## КАК СОЗДАТЬ БЛАГОПОЛУЧНУЮ АТМОСФЕРУ

### В СВОЕМ ЖИЛЬЕ (ОФИСЕ)? СОВЕТЫ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ФЕНШУИСТОВ

Оксана Иванова

**Фен-Шуй** – это целая философия, органично включающая в себя представления об оформлении жизненного пространства. Мастера Фэн-Шуй воспринимают дом (квартиру, офис, любое здание или помещение) как целостный и живой организм, с собственными «системами» и «органами», обеспечивающими его жизнедеятельность. Например, водопровод можно сравнить с кровеносной системой, а электропроводку – с нервной. Окна – это (нет, не глаза) бронхи и легкие, кухня – желудок, а канализация, понятное дело – кишечник.

Понятно, что для нормальной жизни необходимо, чтобы все системы и органы работали на отлично. Это и есть самый первый принцип Фен-Шуй. Так что, если ваш муж покупает пятый смеситель, только потому что из первых четырех слегка капало, возможно, он просто увлекся Фен-Шуем. Но вот наступил светлый миг, когда в вашем доме все работает бесперебойно (что, отметим, само по себе не мало), теперь, прежде чем переходить к оформлению, нужно основательно убраться. Дело в том, что вообще все китайские науки, в отличие от европейских, базируются на понятиях энергий Ци, Инь и Янь, они же лежат в основе Фэн-Шуй. Энергия Ци – положительная энергия, Янь – энергия жизни, а Инь – энергия покоя и смерти. И научиться правильно управлять ими (по мнению любого уважающего себя феншуиста) – все, что нужно, чтобы жизнь в доме приносила счастье, а пребывание на работе – радость.

Чтобы положительная энергия Ци могла беспрепятственно передвигаться по квартире, необходимо убрать препятствия, для этого и нужна генеральная уборка. Но именно генеральная: то есть с выбрасыванием старых вещей и поломанной утвари: всего того, чем очень часто забыты наши шкафы, балконы и антресоли. В отношении самой уборки тоже есть правила, например, нельзя мести мусор к порогу – это грозит потерей денег, а для молодых девушек – потерей привлекательности. Лучше всего это делать в направлении кухни. Кстати о венике, он

в квартире должен быть один. И стоять метелкой вверх. Если он стоит метелкой вниз, то можете не рассчитывать на приток денег, а, кроме того, вы будете постоянно заниматься уборкой квартиры, а на это даже у уважающего себя феншуиста сил не хватит.

Теперь можно переходить к оформлению.

Место, куда энергия извне проникает первым делом – это коридор. Если энергетический поток попадает в темную, маленькую, тесную прихожую, похожую на зловещий тупик, то часть энергии поворачивает вовсю, а часть – просто «скисает». Нужно визуально расширить пространство. Повесьте зеркало в коридоре по диагонали от входной двери, так, чтобы вы его видели, открывая дверь, но так, чтобы в нем не отражалась лестница. Не используйте в прихожей такие «практичные», темненькие, цвета грязи, обои.

Из прихожей попадаем в гостиную. Тут так же, как и в коридоре, должны преобладать яньские энергии и потому в ней противопоказано обилие больших толстых ковров темных расцветок. Не украшайте стены мрачными пейзажами и морщищущими лицами предков, не увлекайтесь антикварной мебелью. Эти предметы, слишком иньские по своей природе, способны ослабить биение жизни в вашей гостиной и серьезно ухудшить производственные показатели в офисе. Устрашающего размера шкафы должны скромно стоять у стенки, не препятствуя движению энергетических потоков. Не



ставьте кресла, стулья и диваны под бок этим монстрам, способным подавить энергетику любого, расположившегося под их сенью. Обратите внимание на навесные полки. Если они висят непосредственно над креслами или диванами, (то есть над головами людей, сидящих на этих самых креслах) – это очень плохо. Украшайте гостиную цветами (лучше в горшках, а не срезанными) и следите за освещением. Эти же советы подходят и для офиса,

который фактически и есть большая гостинная, где люди общаются, сообща над чем-то думают. Часто гостиную (а также столовую) заменяет нам кухня. Не устанавливайте холодильник прямо напротив плиты или бок о бок с ней. То же касается водопроводной раковины и стиральной машины. Холодильник, стиральная машина и раковина по своим функциям принадлежат стихии воды, а плита – стихии огня, а это стихии-антагонисты. Нужно следить за тем, чтобы холодильник не пустовал – тогда он будет стоять на страже вашего благосостояния.

И последнее место, о котором мы расскажем, – спальня. Место расслабления и романтики. Самые подходящие цвета для нее – розовый, кремовый, бежевый. В спальню недопустимы телевизоры, аквариумы и обилие растений, особенно молодых, потому что избыток янтарной энергии в спальне помешает вам расслабиться и хорошо выспаться. Человек, лежащий на кровати, должен видеть того, кто входит в комнату. Если кровать стоит за дверью, которая, открываясь, маскирует входящего, то следует повесить на стену (по диагонали от кровати) зеркало таким образом, чтобы лежащий мог видеть отражение входящего (но не свое!).

Напоследок совет, что нужно сделать, чтобы всегда были деньги. По Фен-Шуй, в один из уголков холодильника нужно положить пакетик из красной бумаги с тремя монетами и менять их в канун каждого нового лунного года.

Газета  
«ЧЕХОВСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

№3 (10) от 18 сентября 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: 17 сентября 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](mailto: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](mailto:gazeta.ch@gmail.com)