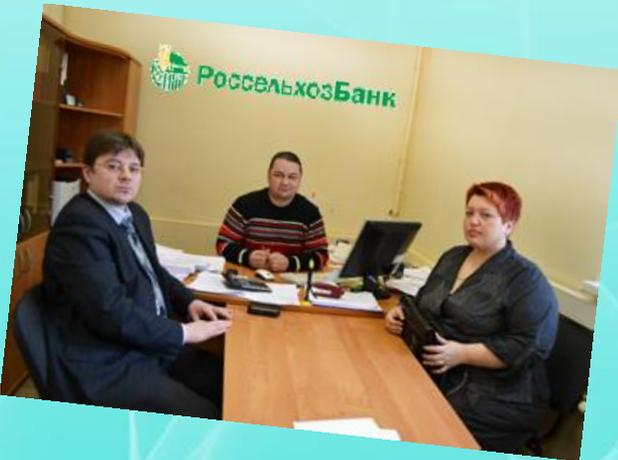




Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



ВЕСТНИК ГРМО
март 2012



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис" провела "круглый стол" на тему «Договорная база риэлторской компании».....	стр. 3
• ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация услуг ЗАО «ЮИТ Московия» (г.Раменское).....	стр. 4
•5 марта 2012 года ЗАО "Райффайзенбанк" совместно с Гильдией риэлторов города Жуковского и Раменского района провел "круглый стол" по ипотеке.....	стр. 4
•Сайт правительства Московской области: "В Железнодорожном состоялась конференция по вопросам развития рынка недвижимости".....	стр. 5
•ГРМО проведена процедура сертификации брокерских услуг ООО «ЭКО-Строй» (г.Жуковский).....	стр. 6
•"Городской вестник" - еженедельная газета г.Железнодорожного: "Инвестиции и привлекательность города".....	стр. 7
•Электростальская гильдия риэлторов прирастает новыми членами.....	стр. 7
•27 февраля 2012 года руководители агентства недвижимости «Дом на Скале» (г.Королев) провели рабочую встречу с представителем ЗАО «Райффайзенбанк»....	стр. 8
•14 марта 2012 г. в Гильдии риэлторов Ленинского района состоялось общее собрание.....	стр. 9
•ГРМО проведена процедура сертификации брокерских услуг ЗАО Фирма «Агро-Вид» (г.Видное).....	стр. 10
•14 марта 2012 года сотрудники АН «Дом на Скале» (г.Королев) приняли участие в «круглом столе» ЗАО «Райффайзенбанка» по ипотеке.....	стр. 10
•15 марта 2012 года состоялась деловая встреча представителей ГРЖР и РоссельхозБанка.....	стр. 11
•20 марта 2012 года ГРМО проведена процедура сертификации брокерских услуг ООО «Ваш Дом» (г.Наро-Фоминск).....	стр. 12
•21 марта 2012г. состоялось Общее собрание Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района.....	стр. 13
•На Конгрессе концентрируется самый передовой опыт риэлторской отрасли России.....	стр. 13
•26 марта 2012 года состоялся «круглый стол», организованный ОАО "АРИЖК" и ГРМО, посвященный новому ипотечному продукту.....	стр. 19
•День открытых дверей в Корпорации Риэлторов «Мегаполис-Сервис».....	стр. 21
•И вновь под брендом «Мегаполис-Сервис».....	стр. 23
•Начал работу новый сайт Подольской гильдии риэлторов.....	стр. 24
•29 марта 2012г. состоялась пресс-конференция Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района.....	стр. 24
•30 марта 2012 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация брокерских услуг в Корпорации недвижимости «ГОРОД» (г.Коломна).....	стр. 26



Новости обучения:

- Календарь семинаров и курсов на апрель 2012 год..... [стр. 27](#)
- 2 марта 2012 года Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис" провела вебинар «Технологии перехвата покупателей»..... [стр. 28](#)
- 14 и 21 марта обучение по программе ГРМО на курсе "Брокеридж недвижимости"..... [стр. 29](#)
- 13 марта в 16 часов прошёл вебинар Сегея Прокофьева «Работа с клиентами по телефону»..... [стр. 30](#)
- Вебинар «Стандарты выдачи ипотечных займов КПК «ДОМ»..... [стр. 31](#)

Новости РГР:

- Президент-элект РГР, вице-президент МАР Анна Лупашко приняла участие в III Западно-Сибирском Форуме по недвижимости в Новосибирске 23-24 марта 2012 года..... [стр. 32](#)

Мнение эксперта:

- Лысенкова М.Г., руководитель отдела загородной недвижимости ООО "Кредит-Центр недвижимость" для журнала Метринфо.Ру: Плюсы и минусы загородного дома в деревне..... [стр. 35](#)
- Белова Ю.Ю., заместитель директора ООО "АН "Кредит-Центр" для журнала "Уютный метр" - Рынок загородной недвижимости в преддверии сезона..... [стр. 37](#)
- О страховании жизни при получении ипотеки - Марочкина С.В., заместитель директора ООО "Кредит-Центр недвижимость", для газеты "Квартирный ряд"..... [стр. 40](#)

Аналитика:

- НП "Корпорация риэлторов Мегаполис-Сервис": "Цены на жилье в Электростали в феврале – первой декаде марта 2012г. практически не изменились"..... [стр. 43](#)
- ГРМО для "РИА Новости": Цены на жилье в Подмосковье в феврале 2012 года снизились лишь в Одинцово..... [стр. 45](#)
- Цены на жилье в Раменском в марте 2012г. - все замерли в ожидании..... [стр. 45](#)

Издания муниципальных Гильдий:

- «Восточный курьер» - рекламно-информационная газета для риэлторов и жителей Подмосковья №5..... [стр. 48](#)
- Вышел в свет очередной выпуск специализированной газеты Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи "Азбука Недвижимости"..... [стр. 48](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 49](#)
- Поздравляем Вице-президента Российской Гильдии Риэлторов, председателя Совета директоров ГК "Кредит-Центр" (г.Раменское) - Мазурина Николая Михайловича с Днём рождения!..... [стр. 50](#)



**НП "Корпорация риэлторов
"Мегаполис-Сервис" провела "круглый
стол" на тему «Договорная база
риэлторской компании»**

"Круглый стол" на тему «Договорная база риэлторской компании» для участников Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» прошел в Электростали. Личное участие в мероприятии приняли руководители и представители компаний «Мособлжилсервис» (Люберцы), «Мегаполис» (Подольск), CENTURY 21 Kredo-МТК (Домодедово), «Мегаполис-Сервис» (Ногинск) и «Огни Города» (Щелково).

Посредством Skype – участники партнерства из CENTURY 21 Римарком (Чехов), «Мегаполис-Сервис» (Павловский - Посад и Электрогорск), «Агро-Вид» (Видное), «Теремок» (Пушкино), Агентства недвижимости и страховых услуг «Новосел» (Ступино), «Дом.гу» (Коломна), «МВС-Недвижимость» (Балашиха), а также «Адвокат-Недвижимость» (Санкт-Петербург).



Ведущая круглого стола - исполнительный директор ООО АН «Мегаполис-Сервис» г.Электросталь Наталья Шорина – подробно остановилась на всех нюансах и ноу-хау, которые используются в договорных взаимоотношениях между риэлторами Группы компаний «Мегаполис-Сервис» и клиентами, а также рассказала о неоспоримых преимуществах действующей договорной базы

перед другими участниками рынка недвижимости. В частности, по словам, Натальи Владимировны, главным из таких преимуществ является защищенность всех участников договорных отношений, начиная с продавца и покупателя объекта недвижимости, и завершая агентом. Этого удалось достичь благодаря выверенной и напряженной работе профессиональных юристов из юридического отдела Группы компаний. В свою очередь генеральный директор ООО «Мособлжилсервис» (Люберцы) Ирина Порхунова рассказала о тех интересных и важных моментах, которые содержатся в договорной базе, используемой в ее компании. Своими наработками в этом направлении поделились и другие участники круглого стола.



Как известно, формат круглого стола предполагает организацию обсуждения определенного вопроса с целью обобщения идей и мнений относительно обсуждаемой проблемы. Данная модель, основываясь на обмене опытом и соглашениях, в качестве итогов даёт результаты, которые, в свою очередь, зачастую выливаются в новые соглашения. Все это было присуще и для мероприятия, в котором участвовали коллеги из Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». Ведь многие из них по итогам круглого стола смогли устранить недочеты относительно договорных отношений между клиентами и агентами, усовершенствовать договорную базу своей компании. Напомним, что каждый из членов Корпорации, действуя в рамках партнерства, де-факто и де-юре остается полностью самостоятельной организацией.



Поэтому в рамках общей концепции Корпорации каждое из агентств недвижимости вольно принимать собственные решения по любому вопросу ведения риэлторского бизнеса. Единственным и неперемным условием в рамках деятельности партнерства является приверженность его принципам, а это, в первую очередь, прозрачность и ответственность в своей деятельности, стремление к созданию цивилизованного рынка недвижимости, удобного и комфортного как для клиента, так и для риэлторов.

*Пресс-центр НП «Корпорация риэлторов
«Мегаполис-Сервис»*

ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация услуг ЗАО «ЮИТ Московия» (г.Раменское)

1 марта 2012 года в первый день весны в помещении центрального офиса проведена аттестация специалистов компании ЗАО «ЮИТ Московия», генеральный директор – Ким Валерий Ман-сонович. Было аттестовано 13 специалистов. Компания ЗАО «ЮИТ Московия» была создана в 2003 году, является активным членом ГРМО и РГР.



География деятельности компании уже значительно шагнула за пределы Московской области. Для ЗАО «ЮИТ Московия» характерно непрерывное движение вперед, стремление к совершенствованию и освоению нового.

В условиях жесточайшей конкуренции завоевать лидерские позиции на рынке недвижимости можно только одним способом:

постоянно демонстрируя надёжность, квалификацию сотрудников и высокое качество оказания брокерских услуг. Аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов компаний в сфере оказания брокерских услуг. Итоги проведённой аттестации в ЗАО «ЮИТ Московия» показали высокий уровень подготовки специалистов.

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых услуг ЗАО «ЮИТ Московия». В акте проверки брокерских услуг аттестационная комиссия отметила соответствие предоставляемых агентством брокерских услуг требованиям, установленным Стандартом РОСС.

Сертификацию и аттестацию проводили Исполнительный директор ГРМО – Мазурина Наталья Юрьевна и Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – Макин Сергей.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

5 марта 2012 года ЗАО "Райффайзенбанк" совместно с Гильдией риэлторов города Жуковского и Раменского района провел "круглый стол" по ипотеке

5 марта 2012 года в офисе Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района состоялся "круглый стол" по вопросам ипотечного кредитования ЗАО "Райффайзенбанк".

На мероприятии присутствовали специалисты агентств недвижимости:

- ООО "Кредит-Центр недвижимость",
- ООО "Зелёный город",
- ООО "ЭКО-Строй",
- ООО "Удачный выбор".



Ренат Шарифетдинов, ведущий специалист группы развития партнерских продаж отдела развития ипотечного кредитования ЗАО «Райффайзенбанк», рассказал об основных ипотечных программах, о преимуществах и предпочтениях, которых немало.



Кредит выдается на сумму от 500 тыс. до 26 млн. руб. Первоначальный взнос составляет от 15%. При сумме взноса более 30% процентная ставка уменьшается. Срок выплаты по кредиту не влияет на увеличение процентной ставки (неважно, на 1 года или на 30 лет берется кредит). Никакой комиссии за проведение ипотечной сделки в Райффайзенбанке. Количество запрашиваемых документов для клиента составляет минимальный пакет:

-по Заемщику и Созаемщику (в поручителей необходимость отсутствует) - это анкета, копия паспорта, свидетельство о браке/разводе (при наличии), военный билет (для мужчин моложе 27 лет), копия трудовой книжки и справка о доходах;

-по квартире - отчет об оценке, копии свидетельств на собственность, копии правоустанавливающих документов, копии технической документации, справка о зарегистрированных в квартире лицах, выписка из ЕГРП, копия паспорта Продавца.



-В рамках партнерства Райффайзенбанка и Гильдии риэлторов Московской области существуют следующие возможности:

- Скидки по ставкам для клиентов партнеров;
- Подача заявки в электронном виде;
- "Дежурства в ипотечных центрах";
- Персональный выездной менеджер;
- Заключение договора о возмездном оказании услуг;
- Проведение совместных рекламных кампаний;
- Совместное участие в выставках недвижимости;
- Постоянная информация и консультационная поддержка.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Сайт правительства Московской области: "В Железнодорожном состоялась конференция по вопросам развития рынка недвижимости"

Перспективы и тенденции развития рынка недвижимости Московской области обсудили на конференции, организованной администрацией Железнодорожного и городской торгово-промышленной палатой.

Открывая мероприятие, президент ТПП С. Яковлев отметил, что ежегодно по инициативе ТПП и поддержке администрации городского округа проводится около десятка круглых

столов и заседаний по различной тематике. В этот раз участники обсуждали ситуацию на региональном рынке недвижимости.



Председатель Комитета архитектуры и градостроительства И.В. Соловьёва рассказала о привлекательности Железнодорожного с точки зрения простого обывателя и специалиста в области сделок с недвижимостью. Опираясь в своём выступлении на карту генерального развития города, она рассказывала об инвестиционном развитии каждого микрорайона, местах предполагаемой и начавшейся жилой застройки и строительства социальных объектов.

Как следовало из доклада И. Соловьёвой, город активно застраивается, в ближайшем будущем его население значительно увеличится. В частности, только в новый микрорайон Центр-2 вселятся более сорока тысяч новосёлов. Одним из стратегических направлений развития города является, конечно же, создание удобных транспортных артерий. И.В. Соловьёва также акцентировала внимание присутствующих на спроектированных и утвержденных в генеральном плане развития транспортных путях сообщения.

Затем с докладом на тему «Рынок недвижимости Подмосковья: ситуация, тенденции, цены» выступил президент Гильдии риэлторов Московской области А. А. Хромов. Он отметил специфику регионального рынка недвижимости, рассказал о правовом регулировании риэлторской деятельности. Также с содокладами выступили другие представители данной сферы услуг.

«Городской вестник»

ГРМО проведена процедура сертификации брокерских услуг ООО «ЭКО-Строй» (г.Жуковский)

7 марта 2012 года, в преддверии Международного женского дня 8 Марта, Органом по сертификации, Гильдией риэлторов Московской области, проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг ООО «ЭКО-Строй», исполнительный директор Макаренко Александр Владимирович.



ООО «ЭКО-Строй» - это молодая компания, но уже стремящаяся завоевать лидерские позиции на рынке недвижимости г.Жуковского и Раменского района. В компании работают только аттестованные специалисты!

В акте проверки брокерских услуг аттестационная комиссия отметила соответствие предоставляемых агентством брокерских услуг требованиям, установленным Стандартом РОСС.

Сертификацию и аттестацию проводили Исполнительный директор ГРМО – Мазурин Наталья Юрьевна и Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – Макин Сергей.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



**"Городской вестник" - еженедельная газета г.Железнодорожного:
"Инвестиции и привлекательность города"**



Инвестиции и привлекательность города

О перспективах и тенденциях развития рынка недвижимости Московской области говорилось на прошедшей 28 февраля конференции, организованной администрацией Железнодорожного и городской Торгово-промышленной палатой.



О развитии Железнодорожного рассказала И.Соловьёва

Надежда ПИВОВАЯ Фото Анастасия Давыд

Открывая мероприятие, президент ТПП С.Яковлев отметил, что ежегодно по инициативе ТПП и поддержке администрации города проводятся около десяти круглых столов и заседаний по различным темам. В этот раз участники обсуждали ситуацию на региональном рынке недвижимости.

Привлекателен ли с точки зрения простого обывателя и специалиста в области сделок с недвижимостью город Железнодорожный? Бюджетный слог на данный вопрос дал председатель Комитета архитектуры и градостроительства Ирина Валентиновна Соловьёва. Ирина Валентиновна, оперируя в своём выступлении на карту инвестиционного развития жилищно-коммунального сектора, рассказывала об инвестиционном развитии жилищно-коммунального сектора, рассказывала об инвестиционном развитии жилищно-коммунального сектора, рассказывала об инвестиционном развитии жилищно-коммунального сектора.

С.Яковлев отметил, что ежегодно по инициативе ТПП и поддержке администрации города проводятся около десяти круглых столов и заседаний по различным темам. В этот раз участники обсуждали ситуацию на региональном рынке недвижимости.

Привлекателен ли с точки зрения простого обывателя и специалиста в области сделок с недвижимостью город Железнодорожный? Бюджетный слог на данный вопрос дал председатель Комитета архитектуры и градостроительства Ирина Валентиновна Соловьёва. Ирина Валентиновна, оперируя в своём выступлении на карту инвестиционного развития жилищно-коммунального сектора, рассказывала об инвестиционном развитии жилищно-коммунального сектора, рассказывала об инвестиционном развитии жилищно-коммунального сектора.

начавшейся жилой застройкой и строительства социальных объектов. Как следовало из доклада И.Соловьёвой, город активно застраивается и уже в недалёком будущем его население значительно увеличится. В частности, только в новый микрорайон Центр-2 вселятся более сорока тысяч новосёлов, практически это население городка Электроугли.

Одним из стратегических направлений развития города является, конечно же, создание удобных транспортных артерий. И Ирина Валентиновна также акцентировала внимание присутствующих на спроектированных и утвержденных в генеральном плане развития транспортных путях сообщения.

После выступления И.Соловьёвой с докладом на тему «Рынок недвижимости Подмосковья: ситуация, тенденции, цены» выступил президент Гильдии риэлторов Московской области Андрей Александрович Хромов. Он отметил специфику регионального рынка недвижимости, рассказал о правовом регулировании риэлтерской деятельности. Также с докладами выступили некоторые другие представители данной сферы услуг.

«Городской вестник»

Электростальская гильдия риэлторов прирастает новыми членами

9 февраля 2012 года, на очередном Совете Электростальской гильдии риэлторов (ЭГР) было принято единогласное решение о принятии в ряды этой общественной организации двух новых риэлторских компаний – АН «Профессионал» и АН «Город квартир». По словам президента ЭГР, генерального директора CENTURY 21 Мегаполис – Сервис г.Электросталь Александра ЦЕЛЬКОВСКОГО, на сегодняшний день в гильдию входят уже 13

О перспективах и тенденциях развития рынка недвижимости Московской области говорилось на прошедшей 28 февраля конференции, организованной администрацией Железнодорожного и городской Торгово-промышленной палатой.

Открывая мероприятие, президент ТПП С.Яковлев отметил, что ежегодно по инициативе ТПП и поддержке администрации городского округа проводится около десятка круглых столов и заседаний по различной тематике. В этот раз участники обсуждали ситуацию на региональном рынке недвижимости.

Привлекателен ли с точки зрения простого обывателя и специалиста в области сделок с недвижимостью город Железнодорожный?

Убедительный ответ на данный вопрос дала председатель Комитета архитектуры и градостроительства Ирина Валентиновна Соловьёва.

Ирина Валентиновна, опираясь в своём выступлении на карту генерального развития города, рассказывала об инвестиционном развитии каждого микрорайона, местах предполагаемой и



агентств недвижимости. Причем, если в 2011 году ЭГР пополнилась лишь двумя членами, то всего за два месяца нынешнего года удалось повторить прошлогодний результат.

По мнению руководителя АН «Город квартир» Сергея СТРАТЬЕВА, профессионалы должны объединяться во всех сферах, в том числе и в сфере недвижимости. Только такой подход позволит создать в каждом городе Подмосковья цивилизованный рынок риэлторских услуг. «Кроме того, вместе и сообща можно быстрее решать различные сложные вопросы, в том числе и такие, как взаимодействие с органами власти», - считает С. Стратьев.

Поддерживает коллегу и руководитель АН «Профессионал», другого новоиспеченного члена ЭГР, Юлия ХЛОПКИНА: «Мы очень дорожим названием своей компании и во всем стремимся соответствовать ему. Поэтому и приняли решение пополнить ряды профессионалов-риэлторов нашего города. Прекрасно отдаем себе отчет в том, что членство в ЭГР (напомним, что членство в муниципальных гильдиях открывает риэлторским компаниям возможность стать членом Гильдии риэлторов Московской области - ГРМО) накладывает на нас дополнительные обязательства, которые мы готовы выполнять в полной мере. Я просто уверена в том, что за нашу честность и профессионализм нам воздастся сторицей, ведь уже сегодня клиенты все больше отдают предпочтение прозрачным агентствам недвижимости с высоким общественным статусом».

Как отметил Александр Целыковский, на заседании Совета ЭГР также поднимались и

другие вопросы. В частности, они касались оплаты ежегодных членских взносов (в ЭГР и ГРМО), участия компаний в конкурсе профпризнания «Звезда Подмосковья», решения о совместной имиджевой рекламе в СМИ. Обсудили коллеги и вопрос создания собственного сайта ЭГР по шаблону, который специально разработан для муниципальных гильдий специалистами ГРМО. «Я рад, что коллеги и партнеры поддержали меня в этом начинании, так как уверен, что подобные интернет-площадки в будущем станут мощным ресурсом как для региональных гильдий, так и для компаний, которые в них входят, например, в части продвижения своих объектов на рынке», - подчеркнул Александр Алексеевич.

К слову, накануне заседания Совета состоялось совещание Комитета по защите прав потребителей и этике – внутренней структуре ЭГР. На нем рассматривался вопрос о некорректном и непрофессиональном поведении одного из членов ЭГР по отношению к своему клиенту. Вердикт провинившимся риэлторам комитет вынес суровый, но справедливый – строгий выговор, который при непринятии исчерпывающих мер по урегулированию конфликта в пользу клиента предполагает исключение из членов ЭГР.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

27 февраля 2012 года руководители агентства недвижимости «Дом на Скале» (г.Королев) провели рабочую встречу с представителем ЗАО «Райффайзенбанк»

27 февраля 2012 года в г. Королеве состоялись переговоры между агентством недвижимости «Дом на Скале» членом Гильдии риэлторов Московской области и



ЗАО «Райффайзенбанк». Со стороны агентства в них приняли участие его директор – Алексей Новиков, а также финансовый директор агентства Наталья Новикова, со стороны банковской организации - ведущий специалист Группы развития партнерских продаж отдела развития ипотечного кредитования ЗАО «Райффайзенбанк» Ренат Шарафетдинов. Основной темой обсуждений стали вопросы развития сотрудничества в сфере ипотеки.



В настоящее время уже достигнута принципиальная договоренность о преференциях для одобренных банком заемщиков (клиентов агентства недвижимости «Дом на Скале») в размере 1-1,25 % от стандартной процентной ставки ЗАО «Райффайзенбанк».

PR-отдел АН «Дом на Скале»

14 марта 2012 г. в Гильдии риэлторов Ленинского района состоялось общее собрание

14 марта 2012г. Гильдия риэлторов Ленинского района провела общее собрание, на котором присутствовали руководители агентств недвижимости: ООО «Сервис-обмен», ООО «Титул», ООО «ЗЕВс», ЗАО «Агро-Вид», Фонда «Жилище», ООО Юридическое агентство «Защита и право», а также Исполнительный

директор ГРМО – Мазурина Наталья Юрьевна и Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – Макин Сергей.



Вел собрание Президент Гильдии риэлторов Ленинского района – Жабо Владимир Вячеславович, генеральный директор ООО «Агро-Вид».

Исполнительный директор ГРМО, Мазурина Наталья Юрьевна, в торжественной обстановке вручила Свидетельства о членстве в ГРМО руководителям компаний.

На собрании обсуждались вопросы об уплате членских взносов за 2012 год, о состоянии учёта компаний в Росфинмониторинге, о подготовке и проведении пресс-конференции в г.Видное в апреле 2012 года, об участии в Конкурсе профессионального признания «Звезда Подмосковья», о выборах исполнительного директора ГРЛР, о продвижении сайта Гильдии и др.





С информацией о ближайших перспективах регулирования риэлторской деятельности и системе добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости с целью повышения качества услуг, оказываемых на рынке недвижимости членами региональных объединений в свете перехода к саморегулированию предпринимательской и профессиональной деятельности на рынке недвижимости, выступила Исполнительный директор ГРМО – Мазурина Наталья Юрьевна.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО проведена процедура сертификации брокерских услуг ЗАО Фирма «Агро-Вид» (г. Видное)

14 марта 2012 года, Органом по сертификации, Гильдией риэлторов Московской области, проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых услуг ЗАО Фирма «Агро-Вид», генеральный директор Жабо Владимир Вячеславович.

ЗАО Фирма «Агро-Вид» давно работает на рынке недвижимости Ленинского района и зарекомендовала себя как грамотный и надёжный партнёр. В компании работают только аттестованные специалисты!

В акте проверки брокерских услуг аттестационная комиссия отметила соответствие предоставляемых агентством

брокерских услуг требованиям, установленным Стандартом РОСС.



Сертификацию и аттестацию проводили Исполнительный директор ГРМО – Мазурина Наталья Юрьевна и Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – Макин Сергей.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

14 марта 2012 года сотрудники АН «Дом на Скале» (г. Королев) приняли участие в «круглом столе» ЗАО «Райффайзенбанка» по ипотеке

4 марта 2012 года в офисе АН «Дом на Скале» (г. Королев) состоялся "круглый стол" по вопросам ипотечного кредитования ЗАО "Райффайзенбанк".





Ренат Шарфетдинов, ведущий специалист группы развития партнерских продаж отдела развития ипотечного кредитования ЗАО «Райффайзенбанк», рассказал об основных ипотечных программах, о преимуществах и предпочтениях, которых немало.

Кредит выдается на сумму от 500 тыс. до 26 млн. руб. Первоначальный взнос составляет от 15%. При сумме взноса более 30% процентная ставка уменьшается. Срок выплаты по кредиту не влияет на увеличение процентной ставки (неважно, на 1 года или на 30 лет берется кредит). Никакой комиссии за проведение ипотечной сделки в Райффайзенбанке. Количество запрашиваемых документов для клиента составляет минимальный пакет:

- по Заемщику и Созаемщику (в поручителях необходимость отсутствует) - это анкета, копия паспорта, свидетельство о браке/разводе (при наличии), военный билет (для мужчин моложе 27 лет), копия трудовой книжки и справка о доходах; - по квартире - отчет об оценке, копии свидетельств на собственность, копии правоустанавливающих документов, копии технической документации, справка о зарегистрированных в квартире лицах, выписка из ЕГРП, копия паспорта продавца.

В рамках партнерства Райффайзенбанка и Гильдии риэлторов Московской области существуют следующие договоренности:

- Скидки по ставкам для клиентов партнеров;
- Подача заявки в электронном виде;
- "Дежурства в ипотечных центрах";
- Персональный выездной менеджер;
- Заключение договора о возмездном оказании услуг;

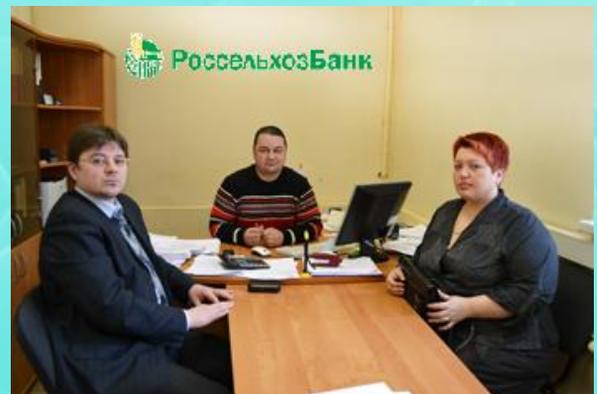
- Проведение совместных рекламных кампаний;
- Совместное участие в выставках недвижимости;
- Постоянная информация и консультационная поддержка.

PR-отдел АН «Дом на Скале»

15 марта 2012 года состоялась деловая встреча представителей ГРЖР и РоссельхозБанка

На протяжении последних лет в Гильдии риэлторов Московской области и компаниях, входящих в ее состав, накопился богатый опыт участия в развитии такого направления в решении жилищных вопросов населения, как ипотечное кредитование. В практике работы компаний - различные формы сотрудничества с банками: это и формат ипотечного брокериджа, и работа на основе соглашений о партнерстве, сертификация компаний и специалистов, аккредитация и т.п.

15 марта 2012 года состоялась деловая встреча президента Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района (ГРЖР) Макаренко Александра Владимировича, председателя комитета по защите прав потребителей и этике ГРЖР Мамонтовой Ольги Евгеньевны и руководителя дополнительного офиса 3349/63/20 в Раменском ОАО «Российский сельскохозяйственный банк» (РоссельхозБанка) Безродных Дениса Алексеевича





Россельхозбанк занимает 4-ое место в РФ по основным показателям, имеет дополнительных 78 филиалов и 1519 дополнительных офисов по всей России.

Основные преимущества Банка – это отсутствие какой-либо комиссии за предоставление услуг, возможность дифференцированных платежей по кредиту, возможность досрочного погашения, возможность погашения ипотечного кредита материнским капиталом.

В рамках встречи намечены первые шаги в направлении сотрудничества. С 2011 года РоссельхозБанк активно развивает ипотечные программы для людей, желающих улучшить жилищные условия:

- приобретение квартиры;
- приобретение жилого дома с земельным участком;
- приобретение земельного участка с целью дальнейшего строительства на нем жилой недвижимости;
- приобретение объекта недвижимости (с земельным участком) с незавершенным строительством с целью его завершения;
- оплата договора участия в целевом строительстве;
- строительство жилого дома подрядным способом либо собственными силами, включая завершение начатого строительства жилого дома (в том числе, зарегистрированного незавершенного строительства жилого помещения с земельным участком).

По результатам встречи намечено проведение «круглого стола» в Раменском с представителями РоссельхозБанка по ипотечным программам Банка для специалистов компаний, входящих в ГРЖР в апреле 2012 года.

Пресс-служба Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района

20 марта 2012 года ГРМО

проведена процедура сертификации брокерских услуг ООО «Ваш Дом» (г.Наро-Фоминск)

20 марта 2012года Органом по сертификации, Гильдией риэлторов Московской области, проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых услуг ООО «Ваш Дом», генеральный директор Наумов Дмитрий Владимирович.

Компания ООО «Ваш Дом» давно работает на рынке недвижимости города Наро-Фоминска, проходит процедуру добровольной сертификации повторно, среди коллег и потребителей услуг зарекомендовала себя как надёжный партнёр.



В акте проверки брокерских услуг аттестационная комиссия отметила соответствие предоставляемых агентством брокерских услуг требованиям, установленным Стандартом РОСС.

Сертификацию проводили Исполнительный директор ГРМО – Мазурина Наталья Юрьевна и Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – Макин Сергей.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



21 марта 2012г. состоялось Общее собрание Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района



На повестке дня обсуждались следующие вопросы:

- План мероприятий на 2012 год;
- Проект бюджета на 2012 год;
- О создании системы совместного продвижения объектов недвижимости членов ГРЖР;
- Об уплате членских взносов за 2012 год;
- О Проекте проведения совместных сделок рассказала Мамонтова О.Е., руководитель ООО "Удачный выбор".

В рабочую группу по работке соглашения вошел Томашевич И.С., генеральный директор ЗАО "Град Великий";



- О пресс-конференции по недвижимости;
- Об участии представителей агентств недвижимости в конкурсе «Звезда Подмосковья»;
- О сотрудничестве с банковскими структурами: "Сбербанком", "Райффайзенбанком", "Россельхозбанком"



В общем собрании также приняли участие:

- Дробышев Дмитрий Вячеславович, специалист ООО "Центр Правовой Помощи",
- Кошелев Максим Анатольевич, генеральный директор ООО "НедГео";
- Новиков Михаил Владимирович, генеральный директор компании "Авангард".

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

На Конгрессе концентрируется самый передовой опыт риэлторской отрасли России

17– 19 мая в Санкт-Петербурге пройдет Юбилейный XV Национальный Конгресс по недвижимости. Его организатором выступит Российская Гильдия Риэлторов(РГР) при поддержке Всемирной Федерации профессионалов рынка недвижимости ФИАБСИ (FIABCI), Торгово-промышленной палаты России, Международной Ассоциации Фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования, Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.



Своими впечатлениями и пожеланиями в отношении будущего мероприятия поделились руководители региональных Ассоциаций - члены РГР из Нижнего Новгорода, Омска и Московской области уже неоднократно принимавшие участие в его работе.



Александр Авербах, Президент НП «Нижегородская Гильдия Сертифицированных Риэлторов» (НП НГСР), член Национального совета РГР: – XV Национальный Конгресс станет для меня уже третьим. Считаю такие мероприятия, несомненно, важными, интересными и полезными для общественной жизни, бизнеса, для себя лично. Такие встречи ценны тем, что позволяют сравнить уровень развития услуги в своем регионе, в своем бизнесе с другими регионами. Кроме того, на форумах в г.Екатеринбурге и в г.Москве я получил ряд ценных идей в плане развития нашей ассоциации (я участвовал в бизнес турах в УПН и ГРМО). Уверен, что сама по себе встреча всех ведущих риэлторов России на одной площадке, живой обмен мнениями

поднимают значимость профессии «риэлтор» и внутреннюю самооценку участников этого бизнеса.

То, что в этом году форум пройдет в Петербурге, не может не вызывать позитивных ожиданий: Санкт-Петербург – это очень красивый город. Участие в Конгрессе дает возможность совместить деловую поездку с культурной программой, это – большой плюс. В конце концов, бизнес – есть бизнес, но в итоге мы оставляем нашим детям именно культурное наследие. Об этом нельзя забывать и нельзя замыкаться исключительно на деловой жизни.

Что бы я хотел услышать на конгрессе в этот раз? В плане развития риэлтерского сообщества меня интересует вектор нашего дальнейшего движения, наши взаимоотношения с властью, регулирование нашей отрасли, ну и конечно, саморегулирование в рамках СРО. В плане бизнеса интересным будет обсудить переход рекламы в интернет и все изменения, связанные с этим.



Игорь Осипов, Президент НП «Омский союз риэлторов» (НП ОСР): – В должности Президента Омского Союза Риэлторов нахожусь с 2008 года по 20 декабря 2012г. и являюсь постоянным участником всех Конгрессов. Для меня



конгресс значим не только, как годовый отчет Президента Российской Гильдии Риэлторов, что, несомненно, очень важно, но и как возможность понять тенденции в области недвижимости, которые актуальны для страны в целом и для региональных организаций в частности.

На Конгрессах обмен опытом по самым разным направлениям позволяет руководителям ассоциаций консолидировать свои действия по сохранению лидерских позиций РГР, принимать необходимые решения сообразно политической обстановке, возникшей вокруг, например, необходимости добровольного перехода на саморегулирование отрасли.

Так, II Западно-Сибирский Форум по недвижимости, прошедший в городе Омске после XIV Конгресса РГР, стимулировал региональные ассоциации Сибирского Федерального округа к подписанию соглашения о координации своих действий в части подготовки вопросов и выполнения решений Национальных Советов и Конгрессов РГР.

Ценно то, что сами мероприятия Российской Гильдии Риэлторов проводятся в регионах, и часто приурочиваются к местным форумам, конференциям и другим значимым деловым мероприятиям.

Наряду с тем, что обычно программа Конгрессов бывает насыщенной и интересной, особо подчеркну важность бизнес-туров. Организация и планирование работы в конкретном, обычно довольно продвинутом агентстве недвижимости, новые аспекты в девелоперских программах, IT – технологиях – это лишь некоторые моменты, которые в дальнейшем

получили развитие в нашей деятельности и стали следствием Конгресса.

Назову те темы, которые в этом году кажутся мне наиболее интересными. Это – «Экономическая оптимизация затрат на PR как фактора повышения эффективности и рентабельности деятельности агентства, ассоциации и РГР в целом», «Роль и место региональной ассоциации в структуре РГР».

Что касается, решения проведения Юбилейного Конгресса в Санкт-Петербурге, то здесь вполне можно перефразировать поэта: «Санкт-Петербург! О сколько в этом звуке для сердца русского слилось! Как много в нём отозвалось!» Думаю, москвичи меня тоже поддержат!



Своими впечатлениями от посещения мероприятий прошлых лет и их значимости поделился Андрей ХРОМОВ, Президент Гильдии риэлторов Московской области:

– Первый раз я принял участие в ежегодном профессиональном мероприятии РГР еще в 1998г., который проходил в Москве, в Доме ученых на Пречистенке. С тех пор участвую в Конгрессах постоянно. Форум – это отличная площадка для освоения с передового опыта и установления деловых связей в одном месте и за небольшой срок, возможность пообщаться с лидерами



отрасли, наиболее значимыми и успешными в нашем бизнесе люди.

Поскольку Конгресс - то мероприятие, где концентрируется самый передовой опыт риэлторской отрасли нашей страны, то он безусловно всегда производит яркое впечатление и способствует возникновению новых идей. Специфика нашей отрасли заключается в том, что рынки недвижимости разных городов не образуют единую конкурентную среду и всегда локальны. Поэтому есть возможность открыто делиться опытом, наработками и идеями, не боясь конкуренции. Для меня, например, было очень полезно познакомиться с опытом компании «Северная казна» из Екатеринбурга по использованию интернет-сайта для активизации продаж. Или – с опытом компании «Авентин» из Санкт-Петербурга по комплексному обслуживанию клиентов. И эти примеры, далеко не единственные.

Могу сказать, что мероприятия в рамках культурной программы всегда очень сближают с коллегами из других городов и даже стран. Например, в прошлом году именно благодаря Встрече региональных лидеров, которая состоялась на корабле по Москва-реке у меня была уникальная возможность почти час беседовать с руководителем международного направления Национальной ассоциации риэлторов США Bethsy Sachs. Не секрет, что американцы в риэлторском бизнесе весьма преуспели, и у них есть чему поучиться. В этой беседе Бетси рассказала, что им, наконец-то, удалось свести данные из более чем 800 локальных мультилистинговых систем США воедино и предложить уникальный сервис, как для клиентов, так и для риэлторов. Они это сделали, пройдя более чем столетний путь развития своей отрасли и своей профессиональной риэлторской

организации. Этот опыт говорит о том, что и нам в России можно и нужно сделать что-то подобное. Несмотря на то, что РГР всего 20 лет, мы должны сделать это быстрее.

Традиционно в рамках Конгресса будут подведены итоги и награждены победители ежегодного Национального Конкурса «Профессиональное признание». Конкурс - отличный инструмент получения дополнительных возможностей для PR-компании на своем рынке. Стать Лауреатом Конкурса, стать лучшим в России или войти в тройку призеров – это отличный ориентир для клиентов и знак профессионального качества услуг компании.

Значимость бизнес-туров и секций Конгресса, которые являются существенной частью Конгресса трудно переоценить. Для тех руководителей, которые стремятся к развитию, к постоянным победам в конкурентной борьбе, деловая программа Конгресса предоставляет отличные возможности для знакомства с самым передовым опытом и самыми продвинутыми людьми нашей отрасли.

Я много раз бывал в Санкт-Петербурге. Каждая поездка в этот город волнительна. Каждый раз открываешь здесь что-то новое. Поэтому проведение Конгресса в Санкт-Петербурге никогда не утратит свой значимости, а в этом году особенно. В мае 2012г. проведение Конгресса Российской Гильдии Риэлторов совпадает по времени с проведением Конгресса FIABCI, международной организации специалистов рынка недвижимости. Поэтому, Конгресс в Санкт-Петербурге не только во многих отношениях полезное и интересное мероприятие, но и возможность установить новые международные контакты.



Как и многих моих коллег, меня интересует все новое, что рождается в риэлторском бизнесе. Так же хочется "держать руку на пульсе" и понимать тенденции рынка. Для нашей общественной организации РГР, я думаю, этот Конгресс и, особенно съезд, будут ключевыми.

Я уверен, что принятый в сентябре прошлого года на Национальном совете РГР в Рязани курс на создание СРО в субъектах РФ и Национального объединения СРО, на мероприятиях в Санкт-Петербурге реализуется в качественные изменения. У нас сегодня есть для этого все основания – частности, Система сертификации компаний и аттестации специалистов. Это отличная основа для формирования в рамках ФЗ-315 «О саморегулируемых организациях» системы риэлторских СРО, использующих единую систему стандартов, ориентированных на защиту потребителей и повышение качества услуг. За основу стандартов саморегулирования, я считаю, должны быть приняты нормативные документы Системы сертификации услуг на рынке недвижимости. Это решение, принятое нашим сообществом, позволит предложить потребителям единые ориентиры и позволит сконцентрировать усилия на продвижение системы качества услуг и защиты потребителей.

Всем участникам предстоящего конгресса желаю обогатиться опытом, получить яркие впечатления от мероприятий в Санкт-Петербурге, а устроителям – удачи и благодарностей от участников!



О значимости Конгресса высказали свои соображения Галеев Рустем, г. Екатеринбург и Юрий Загоровский, г. Санкт-Петербург. Рустем ГАЛЕЕВ, исполнительный директор Уральской палаты недвижимости:

– Регулярно, начиная с 1997 г. участвую в конгрессах по недвижимости и считаю это важным. Таким образом, получаю информацию обо всех региональных новинках. Конгресс – это обмен опытом, обсуждение злободневных проблем, согласование единых подходов и решений.

Побывав на форуме, практически всегда извлекаю для себя что-то полезное. Как правило, это дает импульс для дальнейшего сотрудничества с теми или иными его участниками. Очень продуктивными бывают встречи участников с представителями законодательной власти. В частности, на прошлом Конгрессе порадовала возможность пообщаться с В. Плескачевским, бывшим тогда депутатом Госдумы РФ. Плодотворным считаю и обсуждение перспектив развития саморегулирования.

Безусловно, наиболее важной составляющей Конгресса является его деловая программа. Это – главное, что привлекает туда региональных участников. Бизнес-туры надо рассматривать как часть деловой программы, их качество и актуальность тоже имеют большое значение.



То, что Юбилейный Конгресс в этом году проводится в Санкт-Петербурге, очень позитивно. Сама идея проведения мероприятий в регионах – это уже неоднократно подчеркивалось – очень правильная. Можно с уверенностью сказать, что опыт петербургских компаний, вне всякого сомнения, программу Конгресса обогатит. Ассоциация Риэлторов Санкт-Петербурга всегда занимала передовые позиции в освоении новых технологий и внедрении прогрессивных стандартов практики. Многие региональные ассоциации, в том числе и Уральская палата недвижимости, используют в своей деятельности опыт питерских коллег.

Мне кажется, очень важно будет обсудить на ближайшем мероприятии вопрос самоидентификации профессиональных участников рынка риэлторских услуг. Это – отправная точка на пути к установлению истинного саморегулирования, внедрению жестких стандартов деятельности и ограждению рынка от некачественной, непрофессиональной услуги. Очень хотелось бы принять участие в организации «круглого стола» для обсуждения этой темы с участием представителей законодательной власти с одной стороны и профессиональных участников рынка разных регионов с другой.



Юрий Загоровский, Президент-элект Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области (АРСПб и ЛО):

– В течение последних лет стараюсь принимать участие в работе каждого Конгресса Российской Гильдии Риэлторов, так как считаю, что это самое заметное и важное событие года для всех цивилизованных риэлторов нашей страны, а для меня лично – очень полезное и поучительное мероприятие.

Каждый Конгресс для меня – это заряд энергии и не менее одной-двух практически важных для моей риэлторской компании идей. А кроме того, это новые знакомства с интересными профессиональными риэлторами всей России.

Наиболее существенное значение для нас, практиков, руководителей агентств недвижимости имеют проводимые на Конгрессах обмен мнениями на секциях, а также бизнес-туры в лучшие риэлторские компании страны. Питерские профессионалы, как правило, стараются представить своим коллегам тот опыт риэлторской деятельности, который наработан в Санкт-Петербурге, в АРСРПб и ЛО в течение почти двух десятилетий.

В этом году в программе Конгресса меня больше всего будут интересовать вопросы информационного обеспечения профессиональной деятельности, интернет-продвижения услуг компании, вопросы повышения квалификации персонала крупной риэлторской компании.

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга является соорганизатором XV Национального Конгресса по недвижимости. Мы постараемся, чтобы коллегам было интересно на этом форуме. Просим всех участников проявить активность и принять максимально возможное личное участие в мероприятиях Конгресса.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



**26 марта 2012 года состоялся
«круглый стол», организованный
ОАО "АРИЖК" и ГРМО,
посвященный новому ипотечному
продукту**

26 марта 2012 года ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (далее – «АРИЖК») совместно с ГРМО в помещении гостиницы Измайлово организовало конференцию в формате «круглого стола» по презентации нового ипотечного продукта «Переезд».



АРИЖК создано в начале 2009 года в рамках исполнения поручения Правительства Российской Федерации для помощи ипотечным заёмщикам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации и в настоящее время имеет свои представительства во всех субъектах РФ. Создание продукта «Переезд» было обусловлено необходимостью предложить на рынок недвижимости новые возможности улучшения жилищных условий, которые имели бы неоспоримые преимущества перед другими ипотечными продуктами и позволяли проводить сделки купли-продажи недвижимого имущества:

- тем, кто хочет улучшить свои жилищные условия за счет имеющегося ипотечного жилья;

- тем, кто планирует приобрести новое жильё посредством ипотеки, заплатив первоначальный взнос за счёт средств, полученных под залог имеющейся недвижимости;
- тем, кто не имеет возможности вносить ежемесячный платёж по ипотечному договору и готовым переехать в жильё меньшей стоимости;
- тем, кто планирует приобретение квартир в новостройках за счёт средств, полученных под залог имеющейся недвижимости (в том числе ипотечной);
- планирующим переезд из одного региона РФ в другой регион, минуя цепочки альтернативных сделок и необходимость съема квартир.



Открыл работу конференции директор ОАО «АРИЖК» по развитию – Калинин Сергей Валерьевич, который рассказал о работе АРИЖК по созданию новых продуктов, направленных на обеспечение новых и дополнительных возможностей граждан по решению своих жилищных вопросов.

Вступительное слово было предоставлено Президенту Гильдии риэлторов Московской области – Хромову А.А. Андрей Александрович подчеркнул важность партнерства между агентствами недвижимости и финансовыми организациями. Такое партнерство предоставляет риэлторам дополнительные возможности и дополнительные инструменты для улучшения качества обслуживания клиентов рынка недвижимости.



Собственно сам новый продукт, а называется он "Переезд", представляли заместитель директора ОАО «АРИЖК» Джагмаидзе Дмитрий Владимирович и сотрудник отдела взаимодействия с партнёрскими организациями – Шифрин Сергей Олегович.



На конференции выступали Агенты АРИЖК, оперирующие в Москве и Московской области: Банк «Город», Ипотечная компания «РОСТ», Мособлбанк, Банк «Жилищное финансирование». Был проанализирован опыт проведения сделок по продукту «Переезд» в регионах РФ.

Участники конференции проявили живой интерес к новому продукту, задавали очень много вопросов. Получилось очень заинтересованное и живое общение между всеми участниками мероприятия.



Особенно заинтересованно обсуждали новый продукт представители агентств недвижимости - членов Гильдии риэлторов Московской области:

ООО «Агентство недвижимости Московский регион» (г.Серпухов), директор Хорев Сергей Александрович;
 ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр» (г.Жуковский), исполнительный директор Белова Юлия Юрьевна,
 ЗАО «Офис в Наро-Фоминске» (г.Наро-Фоминск), директор Захаров Сергей Олегович;
 ООО «КАПИТАЛ НЕДВИЖИМОСТЬ» (г.Химки), генеральный директор Зверева Светлана Владимировна;
 ЗАО «Кредит-Центр» (г.Раменское), генеральный директор Хромов Андрей Александрович;
 ООО «Жилцентр» (г.Долгопрудный), генеральный директор Кудрявцева Елена Николаевна.



На мероприятии присутствовала так же исполнительный директор ГРМО – Мазурин Наталья Юрьевна.



День открытых дверей в Корпорации Риэлторов «Мегаполис-Сервис»

День открытых дверей прошел 14 марта 2012 года в центральном офисе электростальского агентства недвижимости «Мегаполис-Сервис». Это мероприятие, давно уже ставшее традиционным в Некоммерческом партнерстве «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», на этот раз собрало рекордное количество участников – семь. На этот раз в Электросталь приехали руководители 6 агентств недвижимости: «Третий Рим» (г. Воскресенск), «Дом на скале» (г. Королев), «Алса Риэлти» (г. Солнечногорск), «Северное Подмосковье» (г. Дмитров), «Житейская сфера» (г. Луховицы), «КупиДом-Недвижимость» (г. Руза), а также Олег Ишуткин из Одинцово, который только планирует открыть свою риэлторскую компанию.



Президент НП «КР «Мегаполис-Сервис», генеральный директор ООО Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис» г. Электросталь Сергей ВЛАСЕНКО познакомил гостей с организацией работы одного из подразделений Корпорации, продемонстрировал внедренные в компании системы управления и менеджмента, рассказал о риэлторских «ноу-хау», помогающих в ведении бизнеса в сфере

недвижимости, а также подробно информировал собравшихся о конкурентных преимуществах участников Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». Эти преимущества, по словам Сергея Владимировича, отчетливо видны, если на примере некоммерческого партнерства, участниками которого сегодня являются более 30 компаний, провести даже минимальный сравнительный анализ работы малых агентств недвижимости с численностью сотрудников до 10 человек и крупного риэлторского объединения (от 100 сотрудников). Очевидно, что даже без учета постоянно действующих в Корпорации программ обучения персонала и повышения его квалификации членство в партнерстве позволяет получить ряд бонусов и преференций во всех сферах риэлторского бизнеса.

В ходе Дня открытых дверей на вопросы гостей ответила и исполнительный директор ООО «Мегаполис-Сервис» г. Электросталь Наталья ШОРИНА. В частности, она осветила такие важные темы как кадровая политика, договорная база, система мотивации сотрудников, система контроля качества обслуживания клиентов (CRM). В свою очередь, участники встречи поделились своим опытом, накопленным во время работы в сфере недвижимости.

Участники Дня открытых дверей выразили общее мнение, что такие мероприятия весьма полезны и необходимы для профессионалов рынка недвижимости.





Владимир АСТАХИН, (ООО «Третий Рим», г. Воскресенск):

- Масса идей, которые пока только витали у меня в голове, оказывается, уже давно сформулированы и переведены в практическую плоскость в рамках Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». Это здорово! Всегда считал, что риэлторы-профессионалы из разных городов не должны быть конкурентами, а могут и должны находиться в партнерских отношениях. Очень понравилось, что на базе НП небольшие агентства недвижимости могут объединить свои ресурсы в рекламной политике, обучении и других важных направлениях нашей деятельности.

Олег ИШУТКИН, г. Одинцово:

- Новое дело начинать всегда сложно, тем более, что ранее к риэлторскому бизнесу имела отношение моя супруга, а не я. Почерпнул много интересного и полезного для себя в ходе Дня открытых дверей. Здорово, что есть люди, которые готовы тебе помочь на первоначальном этапе мудрыми идеями и советами, продемонстрировать действующий бизнес с готовыми наработками, за что отдельное спасибо Сергею Власенко. Надеюсь, у меня все получится, и в недалеком будущем моя компания тоже станет членом Корпорации.

Игорь БРАТУХИН, (ООО «Северное Подмосковье», г. Дмитров):

- День открытых дверей – хорошее ознакомительное мероприятие. Принимая в нем участие, уже имел представление о Корпорации, однако узнал много нового и интересного. Все прошло в принципе не плохо. Единственное, что из-за множества вопросов, поступивших от одного из наших коллег, их рассмотрение затянулось, и мы выбились из первоначального графика. Думаю, удовлетворить свой интерес можно было и после встречи, поэтому посоветовал

бы организаторам мероприятия, не оглядываясь на правила гостеприимства, в будущем придерживаться первоначального плана.

Алексей НОВИКОВ (ООО «Дом на скале», г. Королев):

- Из мероприятия почерпнул много нового для своей компании. Перед нами вопрос о членстве в Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» уже не стоит – мы подали документы на вступление и готовы работать сообща. Мне импонирует идея, что со временем агентства недвижимости, входящие в Корпорацию, будут представлены в каждом городе Подмосковья и других регионах страны. Считаю ее очень перспективной и своевременной. А общаться с коллегами из родного города можно в рамках членства в ГРМО, РГР и т.д. К примеру, в Королеве вряд ли кто из риэлторов захочет делиться с нами своими профессиональными секретами. Соответственно, не горим желанием делать это и мы. А делать общее дело, направляя при этом подмосковный рынок недвижимости в цивилизованное русло, в рамках некоммерческого партнерства, где собрались серьезные и открытые агентства недвижимости, нам будет и интересно, и взаимовыгодно.

Кстати, по результатам Дня открытых дверей решение о присоединении к Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» приняло не только АН «Дом на скале» из Королева. Свои заявки подали также компании «Третий Рим» из Воскресенска, «Северное Подмосковье» из Дмитрова, а также «КупиДом-Недвижимость» из Рузы.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



И вновь под брендом «Мегаполис-Сервис»

Риэлторская компания «Центр оформления недвижимости» из подмосковного Реутова, входящая в Некоммерческое партнерство «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», планирует в ближайший месяц открытие нового офиса, но уже под брендом Корпорации. Кстати, подписывая соглашение о франчайзинге, участникам НП не нужно оплачивать роялти за использование бренда, как это распространено повсеместно, что позволяет агентствам недвижимости экономить немалые деньги. Непременным условием для франчайзи является подписание и соблюдение Кодекса этики Корпорации, а также соответствие оказываемых на рынке недвижимости услуг стандартам партнерства.

Все в нашем мире движется по спирали, каждый виток которой представляет собой новый уровень развития. Эта аксиома как нельзя точно описывает взаимоотношения между реутовскими риэлторами и Корпорацией риэлторов «Мегаполис-Сервис». Так, в 2002 году, тогда еще Группа компаний «Мегаполис-Сервис», расширяя свой бизнес в Восточном Подмосковье, открыла свой офис в этом подмосковном Реутове, а в июле 2010 года свернула свое присутствие на рынке недвижимости этого города. Именно сотрудники закрытого почти три года назад реутовского подразделения АН «Мегаполис-Сервис» и создали новое агентство - «Центр оформления недвижимости», которое присоединилось к Корпорации, но уже в качестве самостоятельной и независимой риэлторской компании.



По словам руководителя «Центра оформления недвижимости» Ольги КАСИМОВОЙ, бренд «Мегаполис-Сервис» по-прежнему популярен в Реутове, поэтому возможность его использования на безвозмездной основе – важная, но далеко не главная причина членства этого агентства недвижимости в Корпорации. «За каких-то шесть-семь месяцев, благодаря действующим в некоммерческом партнерстве программам обучения руководителей и агентов, нам удалось на порядок повысить общий профессиональный уровень сотрудников, реализовать в своей деятельности новшества и свежие идеи, что сделало наш бизнес еще успешнее», - подчеркнула Ольга Владимировна.

Ближайший месяц будет примечателен для реутовских риэлторов не только открытием нового офиса под брендом «Мегаполис-Сервис». Благодаря членству в Корпорации у них появилась возможность оформить и членство в Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), а также в Российской гильдии риэлторов (РГР).

- Мы давно загорелись идеей вступления в ГРМО и РГР, ведь сегодня клиенты все больше доверяют серьезным агентствам недвижимости. Естественно, мы готовы соответствовать всем требованиям, предъявляемым к членам ГРМО и РГР. Но



для нас оказалось приятной неожиданностью, что мы можем осуществить свою мечту через членство в Корпорации. Ранее мы могли вступить в ГРМО и РГР лишь, присоединившись к муниципальной гильдии риэлторов, но оказалось, что через участие в некоммерческом партнерстве это оказалось и проще, и дешевле, - отметила Ольга Касимова.

Пресс-центр НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»

Начал работу новый сайт Подольской гильдии риэлторов

Уважаемые коллеги! Сообщаем вам о том, что НП «Подольская гильдия риэлторов» открыла свой новый сайт по адресу: <http://www.nppgr.ru/>

В нем представлена справочная информация о госслужбах, нормативные документы, новости агентств недвижимости и другие полезные материалы. Начал свою работу форум

<http://forum.podolsk.ru/viewforum.php?f=132>

на котором уже активно обсуждаются темы, связанные с деятельностью Подольской гильдии риэлторов. В ближайшее время откроется раздел «База объектов недвижимости Подольского региона». Надеемся на то, что сайт ПГР станет популярным и необходимым интернет-ресурсом как для профессионалов рынка недвижимости, так и для всех посетителей сайта.

*Пресс-служба Подольская гильдия
риэлторов*

29 марта 2012г. состоялась пресс-конференция Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района

29 марта 2012 года состоялся очередной круглый стол Раменского отделения № 2580 Сбербанка России.

Организаторами мероприятия выступили:

Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района,
Раменское отделение № 2580 Сбербанка России, Гильдия риэлторов г. Жуковский и Раменского района.

В мероприятии участвовали агентства недвижимости Раменского района и г. Жуковского. Активное участие принимали представители Гильдии риэлторов Московской области:

- ООО "Кредит-Центр недвижимость" (г. Раменское),
- ЗАО "Кредит-Центр" (г. Раменское),
- ООО "Удачный выбор" (г. Раменское),
- ООО "Агентство недвижимости "Кредит-Центр" (г. Жуковский),
- ООО "ЭКО-Строй" (г. Жуковский),
- ООО "Земли Московии" (Раменский район),
- ЗАО "ЮИТ Московия" (г. Люберцы, г. Раменское, г. Жуковский)



Докладчиками выступили:

Безъязыкова Н.В., Заместитель управляющего Раменским отделением № 2580 Сбербанка России. Наталья Викторовна рассказала об успешном опыте проведения альтернативной сделки, о сделке с использованием материнского капитала при погашении ипотеки, о сроках действия положительного решения



Сбербанка на выдачу ипотеки (положительное решение действует в течение 4-х месяцев, что дает возможность и время подобрать желаемую квартиру или загородный дом) и т.д.

Холод Е. Г., экономист отдела по работе с предприятиями, партнерами и удаленными каналами обслуживания Раменского отделения № 2580 Сбербанка России. Елена Григорьевна рассказала о базовых и специальных программах ипотечного кредитования. В презентации вы можете посмотреть подробнее о каждой из программ с описанием особенностей каждой и перечнем документов, необходимых для подачи в банк для приобретения ипотеки.

Измайлова И. А., Специалист по транзакционному бизнесу Раменского отделения Сбербанка России. Помимо информации по ипотечным программам прозвучал доклад, представляющий особый интерес для юридических лиц. Ирина Альбертовна обратила внимание участников:

- на возможность размещения денежных средств в депозит
- дистанционные каналы обслуживания - услуги для юридических лиц.

Хромов А.А., Президент Гильдии риэлторов Московской области, генеральный директор ЗАО "Кредит-Центр". Андрей Александрович выступил с докладом о регулировании риэлторской деятельности, охарактеризовав предварительно ситуацию на рынке жилья. Доступность жилья для наших граждан пока остаётся на том же уровне, сильно не растёт. Соответственно рынок будет стабильным и в этом году. Повышение зарплаты у жителей России

пока не наблюдается, при этом тарифы на Жилищно-коммунальные услуги, в рамках инфляции, продолжают свой рост. В след за ними могут подтягиваться цены на недвижимость.

50-60% рынка ипотеки занимает Сберегательный банк - наш стратегический партнёр. В 2011 году мы сотрудничали со Среднерусским банком, который является головной организацией для отделений Московской области и в шести областях, прилегающих к ней. Мы достигли определённых результатов по улучшению качества по предоставлению риэлторских услуг клиентам. По Московской области первое место заняла компания из Электростали, Раменская компания удержалась на втором месте, на третьем месте компания из города Протвино.

О риэлторской деятельности Хромов А. А. рассказал:

В прошлом году был инициирован законопроект о риэлторской деятельности. Общая идея законопроекта - регулирование риэлторской деятельности и участие в профессии риэлтора специалистов, которые соблюдают определенные правила и стандарты, как это уже сделано в профессии оценщика, арбитражных управляющих и в целом ряде отраслей.

Планируется создание саморегулируемых организаций в каждом субъекте РФ, действие которых будет регулироваться законом о саморегулируемых организациях 315-ФЗ РФ. Смысл закона заключается в достижении определенных целей:

- это защита прав потребителей на рынке той или иной отрасли, а в нашем случае на рынке недвижимости;
- это повышение качества услуг, что будет достигаться это будет через стандарты деятельности.

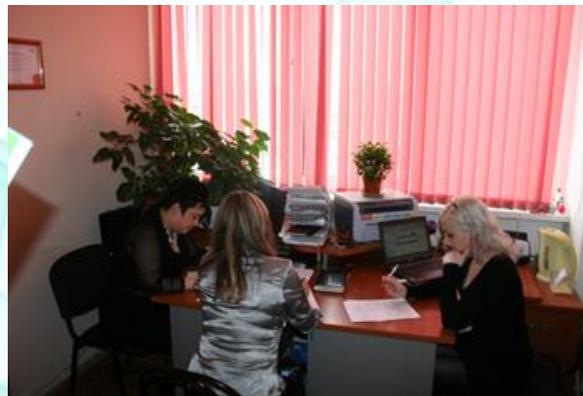
Десять лет тому назад создан стандарт услуг риэлторской деятельности, он и определяет существенные требования к агентствам недвижимости и их специалистам. Вокруг этого стандарта имеется десять нормативных документов, которые определяют требования к компаниям, работающим специалистам и качествам услуги. В основу создаваемых саморегулируемых организаций в риэлторском бизнесе будет положен стандарт системы сертификации Российской Гильдии Риэлторов, когда компании должны быть сертифицированы, а агенты аттестованы. Это движение в России уже началось. Первая саморегулируемая организация, основанная на данном принципе, создана в Нижнем Новгороде, вторая в Екатеринбурге, третья в Москве, четвертая во Владивостоке и сейчас на подходе целый ряд саморегулируемых организаций.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**30 марта 2012 года ГРМО
проведена процедура аттестации
специалистов и сертификация
брокерских услуг в Корпорации
недвижимости «ГОРОД»
(г.Коломна)**

30 марта 2012 года в ООО «Корпорация недвижимости «ГОРОД» (г.Коломна), генеральный директор Малахова Ася Вячеславовна, была проведена аттестация специалистов.

Успешно справились с тестовыми заданиями сотрудники организации Чернятина Оксана Вадимовна и Бундуки Екатерина Викторовна, им будут выданы аттестаты «агентов», удостоверения риэлтора и значки «Риэлтор». Генеральный директор – Малахова Ася Вячеславовна по результатам тестирования получит аттестат «брокера»!



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

Поздравляем новых аттестованных специалистов!

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг Корпорацией риэлторов «ГОРОД».

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Календарь семинаров и курсов на апрель 2012 года



Центр
Риэлторских
Технологий

11 апреля 2012 года "РАБОТА С КЛИЕНТАМИ ПО ТЕЛЕФОНУ" тренинг Сергея ПРОКОФЬЕВА



Центр
Риэлторских
Технологий

12 и 19 апреля 2012 года курс по программе ГРМО "БРОКЕРИДЖ НЕДВИЖИМОСТИ"

gdeetoddom.ru

12 апреля 2012 года «Револьверные продажи» на рынке недвижимости: авторский семинар Андрея Захарова



Центр
Риэлторских
Технологий

17 апреля 2012 года ВЕБИНАР Александра САНКИНА: Как назначить комиссию 6 процентов



Центр
Риэлторских
Технологий

18 апреля 2012 года "РАБОТА С АРЕНДАТОРАМИ по жилой недвижимости" тренинг Сергея ПРОКОФЬЕВА



Центр
Риэлторских
Технологий

25 апреля 2012 года тренинг "КАК ПРОДАТЬ УСЛУГУ РИЭЛТОРА при аренде жилой недвижимости"



2 марта 2012 года Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис" провела вебинар «Технологии перехвата покупателей»

Вебинар на тему «Перехват покупателей с помощью корпоративного сайта партнерства» прошел в Электростали для участников Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». В нем приняли участие руководители Группы компаний «Мегаполис-Сервис», а также посредством Skype руководители и представители агентств недвижимости "Эко - Строй" (г. Жуковский), Century 21 Master Realty (г. Москва) и «Престиж» (г. Орехово-Зуево). Провел мероприятие президент Некоммерческого партнерства «Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» Сергей Власенко.



Ни для кого не секрет, что далеко не все продавцы жилья обращаются за помощью к риэлторам. И причина здесь не столько в нежелании заключать с риэлторской компанией эксклюзивный договор на поиск покупателя, сколько в том, что у клиента-продавца нет уверенности в конечном результате, ведь существует масса примеров, когда подобные договорные отношения заканчивались тратой времени, а квартира собственника так и оставалась

непроданной. Вот поэтому часто собственники и пытаются выступить в роли «риэлтора» самостоятельно, а их недвижимость в это время становится объектом свободного рынка жилья. Именно работа с такими свободными квартирами и может принести успех как начинающим, так уже и достаточно опытным агентам. Да, продавец недвижимости не собирается обращаться за помощью в агентство недвижимости, но его специалисты могут самостоятельно заняться поиском покупателя для объекта, выставленного на свободный рынок. И такой поиск будет гораздо успешнее, если о реализуемом объекте узнает как можно большее число потенциальных покупателей жилья.



Согласитесь, вряд ли можно назвать серьезным размещение информации о, допустим, продаваемой квартире, в прайс-листе компании и в одном-двух местных СМИ. Гораздо эффективнее будет разместить необходимые сведения на десятке специализированных интернет-площадок. Так вот, у риэлторов, членов некоммерческого партнерства, роль главной площадки отведена корпоративному сайту – megapol.ru. И в этом их неоспоримое преимущество перед коллегами из других агентств недвижимости. Небольшой организации в силу финансовых соображений непросто обеспечить выгрузку своей базы в полном объеме на специализированные сайты по

Вебинар «Стандарты выдачи ипотечных займов КПК «ДОМ»»



22 марта 2012 года в рамках Соглашения о сотрудничестве между Некоммерческим партнерством «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» и Кредитным потребительским кооперативом «ДОМ» руководителем правового департамента некоммерческого партнерства Юрием Станиславовичем МИХЕЕВЫМ проведен вебинар на тему: «Стандарты выдачи ипотечных займов КПК «ДОМ». Вопросы взаимодействия с членами корпорации».

Цель мероприятия - ознакомление с ипотечными программами кооператива членов партнерства и их аккредитация в качестве ипотечных брокеров при КПК «ДОМ». Данная аккредитация дает ряд преимуществ как членам Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис», так и их клиентам, которые могут воспользоваться ипотечными программами кооператива на льготных условиях, получая при этом ряд преференций.

В вебинаре приняли участие члены партнерства из подмосковных городов Электросталь (АН «Мегаполис-Сервис»), Реутов (АН «Центр оформления недвижимости), Железнодорожный (АН «Мегаполис-Сервис»), Подольск (АН «Мегаполис»), Мытищи (CENTURY 21 Ваш Квартирный Вопрос), а также городов Владимир (АН «Городь 33) и Воркута (АН «Мегаполис»). Всем им в ближайшее время будут вручены соответствующие свидетельства об аккредитации.

Пресс-центр НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»



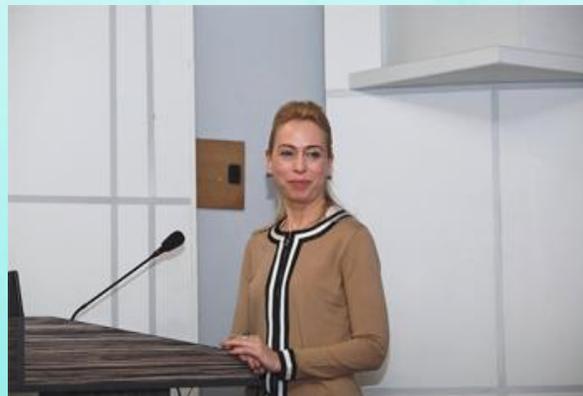
Президент-элект РГР, вице-президент МАР Анна Лупашко приняла участие в III Западно-Сибирском Форуме по недвижимости в Новосибирске 23-24 марта 2012 года



В мероприятии приняли участие представители органов власти, руководители компаний - профессиональных участников рынка недвижимости: девелоперы, риэлторы, банкиры, инвесторы из многих регионов РФ. География участников была чрезвычайно широка: в Новосибирск приехали представители Ярославской области, Ставропольского края, Нижегородской области, Дальнего Востока, Санкт-Петербурга, Москвы и Подмосковья, Тюмени и Екатеринбурга, Омска и Хабаровска.



Региональные органы власти на Форуме представляли министр экономического развития Новосибирской области Алексей Струков, заместитель начальника департамента земельных и имущественных отношений мэрии г. Новосибирска Галина Капустина, заместитель руководителя УФАС по Новосибирской области А. А. Ельчанинов. Руководство области отметило четкую организацию Форума, и со своей стороны продемонстрировало готовность к сотрудничеству и диалогу. Одним из мероприятий деловой программы Форума стало проведение Национального Совета РГР. Это знаковое событие для Ассоциаций СФО и первое мероприятие РГР за Уралом. Одним из основных достижений форума стало подписание межрегионального соглашения о создании координационного совета, деятельность которого позволит выразить консолидированную позицию сибиряков по вопросам развития рынка в регионе.



Давая оценку работы III Западно-Сибирского Форума по недвижимости Анна Лупашко, Президент-Элект РГР заявила: «Организация Форума, а также его насыщенная деловая программа заслуживают самых высоких оценок - это успех и Новосибирской Ассоциации Риэлторов, и Омского Союза Риэлторов, и лично Президента НАР Аверьяновой Инны Валерьевны. Такие мероприятия являются стимулом для дальнейшего поступательного развития рынка недвижимости всего



Сибирского региона. Без всякого преувеличения можно назвать историческим событием подписание в рамках Форума Соглашения о создании Межрегионального Координационного Совета Ассоциаций Сибирского федерального округа (СФО). Во-первых, это весьма конструктивный шаг, и я рада, что Сибирь первой воплотила в жизнь мою идею о создании межрегиональных координационных центров, озвученную на декабрьском Национальном Совете РГР. Во-вторых, это еще и своевременный шаг, если учесть, что сегодня на самом высоком уровне серьезно обсуждаются долгосрочные планы по развитию Сибири. В ближайшие 10-15 лет в экономику и развитие инфраструктурных проектов этого богатейшего региона страны будут направлены многомиллиардные инвестиции, что, безусловно, даст новый толчок для развития рынка недвижимости. В связи с этим многократно возрастает роль и ответственность профессиональных объединений и тех, чей бизнес непосредственно связан со сферой недвижимости. Уверена, что все члены НАР четко осознают свои профессиональные приоритеты и высокую социальную значимость профессии РИЭЛТОР®.



Одной из самых важных тем, обсуждавшихся на форуме, стали стандарты риэлторской деятельности. В условиях, когда само содержание риэлторской услуги законодательно не определено, а лицензирование риэлторской деятельности

государством отсутствует, на рынок выходит много недобросовестных, непрофессиональных компаний и частных маклеров.



В докладе, посвященном законопроекту о риэлторской деятельности, вице-президент РГР Константин Апрелев доложил, что в периоды кризисов резко снижается качество риэлторской услуги и растет количество «левых» сделок. Закон о риэлторской деятельности необходим, чтобы, прежде всего, защитить граждан и предотвратить выход криминалитета в сферу недвижимости. В этом направлении сегодня активно ведет работу Российская Гильдия Риэлторов совместно с Государственной Думой. Новый закон должен закрепить единый состав риэлторской услуги на всей территории России и обеспечить обязательное членство риэлторов в саморегулируемых общественных организациях (СРО).





На Национальном Совете РГР, который состоялся в рамках этого мероприятия, был утвержден "Типовой состав риэлторской услуги". До 20 апреля 2012 года комитет РГР по стандартам должен подготовить окончательный текст этого документа, и на съезде РГР (в мае 2012 г.) изменения в виде вышеуказанного документа будут внесены в Национальный Стандарт "Услуги брокерские. Общие требования".



*Пресс-служба Московской Ассоциации
Риэлторов
Фото предоставлены Новосибирской
Ассоциацией Риэлторов*

Лысенкова М.Г., руководитель
отдела загородной недвижимости
ООО "Кредит-Центр
недвижимость" для журнала
Метринфо.Ру: Плюсы и минусы
загородного дома в деревне



Рекламные объявления пестрят предложениями современных коттеджей, участков с подрядом и без, но всему этому есть и альтернатива – дома в настоящей русской деревне. О них не так много пишут и говорят, но они тоже представлены на рынке, и могут подарить своим владельцам такие же незабываемые дни на лоне природы, что и самые популярные современные поселки.

«Журнал о недвижимости Metrinfo.Ru решил выяснить, что можно купить в подмосковных деревнях.

Сегодня на рынке загородного жилья еще предлагается «деревенская классика», и кирпичные многоэтажные особняки, построенные преимущественно в 1990-е годы, и ветхие деревянные домишки, которые покупаются, как правило, ради земли.

Объектов в деревнях довольно много. Если взять весь загородный рынок Подмосковья, то доля их, конечно, не велика, но если учесть, что деревенские предложения – это, как правило, вторичные объекты,

правильнее рассматривать лишь рынок вторичной недвижимости. Около 40% загородной вторички предлагается именно в деревнях.



Спрос на дома в деревнях довольно высокий и устойчивый: «Часто клиенты обращаются с поиском именно старого домика и просят не предлагать коттеджи. Таких запросов примерно 50%. 25% покупателей ищут дома в дачных поселках и примерно столько же – в коттеджных», – приводит статистику Марина Лысенкова, руководитель отдела загородной недвижимости ООО «Кредит-Центр недвижимость», аттестованный специалист Гильдии риэлторов Московской области.

За: сложившаяся застройка, есть коммуникации, можно прописаться, ЖКХ дешевле

В целом дома в деревнях сегодня покупаются, и причина тому – целый ряд их достоинств по сравнению с централизованными коттеджными поселками. Прежде всего, они находятся уже в обжитой местности с работающей инфраструктурой (магазин, аптека и т.п.). Во многих деревнях есть все коммуникации, в то время, как коттеджные поселки часто строятся в полях, где возникают сложности с подведением электричества или газа.



Еще один плюс деревень в том, что они являются населенными пунктами, где можно прописаться, а новые коттеджные поселки могут строиться на сельскохозяйственных землях, где прописка в домах не разрешается. Кроме того, в деревнях, которыми управляют местные администрации, обслуживанием дорог, освещением улиц, уборкой территории занимаются соответствующие коммунальные службы, в то время как в дачных и коттеджных поселках ремонтные и уборочные работы лежат на плечах жителей, поэтому, как правило, выше эксплуатационные расходы.

И против: неважные дороги, недостаток мощностей, вредные соседи

У деревенских домиков, естественно, есть и недостатки. Взять, к примеру, коммуникации. Да, во многих деревнях они есть, но какого качества и в каком состоянии? Очень часто состояние неудовлетворительное, и исправить положение бывает довольно сложно.

Особая бдительность

Вообще, приобретая дом в деревне, надо быть крайне бдительным. Помимо нехороших соседей можно столкнуться с кучей юридических рисков. Дома в деревнях и стародачных местах часто имеют неправильно оформленные или устаревшие документы, не соответствующие истинному положению дел.

Очень часто деревенские дома, построенные 50-70 лет назад, успевают сменить не одного собственника, а в документах все это может не найти

никакого отражения. Поэтому крайне важно изучить акты, обосновывающие права собственности на объект: договоры дарения, купли-продажи, наследства, мены. Желательно понять историю объекта. Если продавец предлагает подписать договор купли-продажи, надо выяснить, является ли он первым собственником или до него были другие. Тогда важно понять, на основании каких документов он и его предшественники становились собственниками. Отдельная проблема – дома, полученные продавцами по наследству. Типичная история: бабушка оставляет дом своим наследникам, и один из них пытается продать ненужную недвижимость. В этом случае надо обязательно выяснить количество наследников и было ли оформлено их право на часть собственности, либо они отказались от наследства в пользу продавца. В первом случае один из собственников дома не имеет права продавать его без согласия других владельцев, иначе сделку может опротестовать любой из них. Так что нужно искать всех собственников долей и получать их согласие на продажу дома. И даже если продавец, получивший дом в наследство, единственный его владелец, не стоит расслабляться. Правильнее будет выяснить, не было ли других претендентов на наследство, не собираются ли они судиться с продавцом, чтобы получить часть дома. Если такие претенденты есть, и суд удовлетворит их иск о праве на наследство, сделка купли-продажи дома тоже может быть признана недействительной.

Предложения и цены

Если в доме есть газ, электричество достаточной мощности, водопровод или собственная скважина (колодец), а площадь земельного участка 10-12 соток, то такой объект в среднем стоит 2-3 млн руб. Если дом простой, но в очень хорошем состоянии



и относительно новый (скажем, построен в 1990-е годы), то его стоимость может достигать 5 млн руб., а если, напротив, ветхий или без коммуникаций, то его порой реально купить и за миллион. Ну и конечно, на цену влияют местоположение и удаленность от МКАД.

Стоимость, к примеру, двухэтажного объекта площадью от 150 м кв., со всеми коммуникациям и земельным участком в 15 соток начинается от 7 млн руб.

Подробнее читайте в статье "Загородный дом: в деревне или в коттеджном поселке? Взвешиваем за и против. Оцениваем качество дорог, коммуникаций, документов. Цена добротного строения и земли - от 2 млн рублей"

Metrimfo.Ru

Белова Ю.Ю., заместитель директора ООО "АН "Кредит-Центр" для журнала "Уютный метр" - Рынок загородной недвижимости в преддверии сезона



Наступил март, а значит открытие дачного сезона - не за горами. Тем, кто запланировал покупку дома или земельного участка, сейчас самое время задуматься о его приобретении и начать готовиться к весенне-летнему отдыху на природе.

О том, сколько стоит загородное жилье, что популярно и что «по карману» жителям нашего района, мы попросили рассказать Белову Юлию Юрьевну, заместителя директора ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр», аттестованного специалиста Гильдии риэлторов Московской области.



- Юлия Юрьевна, добрый день. Расскажите, что сейчас в спросе. Где и за сколько можно приобрести загородное жилье: дачный участок, дом в деревне или поселке? Какое жилье наиболее доступно?

Если говорить о тенденциях спроса на рынке загородной недвижимости, с уверенностью можно говорить о довольно широком разнообразии предпочтений клиентов. Один, например, желает приобрести дачный участок с небольшим домиком для отдыха в летний период, для другого важно проживать весь год в комфортабельном загородном коттедже, а привыкший к сельской жизни купит крепкий дом в деревне с большим наделом земли.

Покупатель сегодня подходит к вопросу приобретения загородной недвижимости весьма тщательно. Благо, в Раменском районе богатый выбор объектов загородного жилья на любой вкус. По-прежнему пользуются высоким спросом стародачные



поселки, такие как Быково, Удельная, Кратово. Цена земли здесь достаточно высока (от 10 до 20 тыс. долларов за сотку, в зависимости от месторасположения и количества соток). Дома и коттеджи здесь тоже недешевы, цена может достигать до 30-40 млн. рублей.

Любят покупать и дачи, расположенные в старых, обжитых СНТ (в настоящий момент на территории Раменского района расположено более трехсот восьмидесяти СНТ). Цена от 70 до 100 тыс. рублей за сотку. Средняя цена щитового домика на 6 сотках – 1,5 млн. рублей. По другим секторам разброс цен также значителен: Старый «домик в деревне» без удобств от 1,5 млн. руб. Дом в селе: от 3 млн. рублей. Коттедж в благоустроенном поселке 6-8 млн. рублей без отделки, 10-15 млн. рублей с отделкой. В настоящий момент основной вопрос, который волнует потенциальных покупателей, – это наличие или отсутствие коммуникаций. Этот фактор значительно влияет на стоимость земли.

- Так сложилось, что наибольшим спросом пользуются следующие направления Подмоскovie: север, запад, юго-запад и северо-запад. Чем эти направления привлекательнее юго-восточного? Какие преимущества у загородной недвижимости Раменского района и близлежащих районов?

Я бы рассматривала этот вопрос немного иначе. С исторической точки зрения, и, наверное, многие об этом знают, близлежащие к Москве земли юго-восточного направления еще до революции пользовались большой популярностью. Ведь именно здесь возникла идея «города-сада» и началось бурное освоение дачных участков. Такие места как Малаховка,

Удельная, Быково, Кратово не раз упоминались в русской литературе и жили в этих местах знаменитые, талантливые и замечательные люди, которые имели в собственности большие наделы земли, в поселках с развитой инфраструктурой, которые в последнее время распродают по частям их родственники. Плотность застройки здесь велика, свободной земли мало, отсюда и высокая стоимость и дефицит земли.

Если учитывать, что в последнее время достаточно высока тенденция по приобретению загородных домов для постоянного проживания семьи, особенно с маленькими детьми, то покупатели выбирают дома поближе к городу и демократичные по цене.

А направления, указанные выше, осваивать начали сравнительно недавно, свободной земли вблизи Москвы здесь было больше, инфраструктура только развивалась в отличие от юго-восточного направления, соответственно цена земли была дешевле. За последние десятилетия северное и западное направление бурно развивалось, и места эти стали более востребованными, изменилась транспортная доступность, разилась инфраструктура, и цены соответственно увеличились. Но растет и расширяется в этих направлениях и сама Москва.

Здесь построено большое количество современных коттеджных поселков (в юго-восточном направлении этот сегмент загородной недвижимости развит значительно слабее).

Жители по-прежнему стараются приобретать загородное жилье поближе к дому. Чем интересно юго-восточное направление сегодня? Это, прежде всего, соотношение цены и качества. В настоящий



момент цена на объекты загородной недвижимости реально соответствует их стоимости. Здесь же отмечу развитость инфраструктуры, благоустроенность городов и поселков, необычайно красивые природные места с лесными массивами и водоемами, хорошая транспортная доступность: железнодорожные пути, по которым курсируют скоростные электропоезда; автобусное и маршрутное сообщение.

- Что важно знать покупателю, желающему приобрести дом? На что стоит обратить внимание?

Покупателю, желающему приобрести дом, прежде всего следует ответить на вопрос, а для каких целей он хочет приобрести загородное жилье. Сегодня, я повторяюсь, огромный выбор объектов загородной недвижимости: земельные участки с подрядом и без него, их месторасположение различно, дачи в СНТ со всеми удобствами и с минимумом удобств, дома в дальних и близких к городу деревнях и селах, коттеджи и дома в новых поселках и стародачных местах и т.д.

Отмечу, что при покупке любого объекта я бы прежде всего рекомендовала думать о цене обслуживания дома и советовала пригласить для консультации специалиста по тем или иным, интересующим Вас вопросам, чтобы не пожалеть впоследствии о приобретенном имуществе.

- Какие доступные программы есть для среднего класса при приобретении земли и недвижимости?

Основные программы – ипотечные. Наши специалисты давно и успешно работают с банками – партнерами, такими как: Сбербанк, Возрождение, ВТБ-24. Сотрудничают с Россельхозбанком.

Например, в банках существует программа на приобретение или индивидуальное строительство загородного жилья. Многие наши клиенты воспользовались ипотечными программами и уже приобрели «дом своей мечты».

*Журнал "Уютный метр"
№3 (28), март 2012г.*

***О страховании жизни при
получении ипотеки - Марочкина
С.В., заместитель директора ООО
"Кредит-Центр недвижимость",
для газеты "Квартирный ряд"***

Аттестованные специалисты Гильдии риэлторов Московской области принимают активное участие в рубрике вопросов-ответов в различных СМИ. Для газеты "Квартирный ряд" на вопрос о страховании жизни в банках в случаях приобретения ипотеки отвечает Марочкина Светлана Владимировна, заместитель директора ООО "Кредит-Центр недвижимость", аттестованный специалист Гильдии риэлторов Московской области.

В жизни всегда есть место трагедии: выплатив половину кредита, женщина скоропостижно скончалась от сердечного приступа...

В ипотечной квартире остались две взрослые дочери. А вскоре банк сообщил, что они должны выплатить оставшуюся по кредиту сумму. Такому требованию девушки удивились, ведь жизнь и здоровье их мама застраховала. По логике закрывать кредит должна страховая компания. Но когда они в нее обратились, им сказали: «Смерть вашей матери не подпадает под страховой случай». И платить отказались. Кто прав в этой ситуации? Такой вопрос мы задали специалистам рынка недвижимости.



Марочкина Светлана Владимировна, заместитель директора ООО «Кредит-Центр недвижимость»:

– По закону заемщики обязаны страховать лишь предмет залога от повреждения и полного уничтожения. Как правило, они и настаивают только на этом виде страхования.

Желание сэкономить понятно, но в итоге получается следующее. Если заемщик не застраховался от рисков утраты жизни, то в случае его смерти страховая компания выплачивать банку ничего не будет. Следовательно, недвижимость, купленная с использованием средств банка-кредитора, перейдет в его собственность, так как она находится у него в залоге до полной выплаты кредита.

Это имущество будет банком продано. Из вырученных денег погасят долги, а остаток средств передадут наследникам. Если же наследники не хотят расставаться с квартирой, им придется наследовать долги заемщика и соответственно их погашать.

Александр Синельников, председатель правления Акционерного коммерческого банка «Фора-банк»:

– У заемщиков или их наследников, действительно, возникают сложности с

получением страхового возмещения, особенно – в части страхования жизни и здоровья. Страховые компании, конкурируя друг с другом на рынке ипотеки, снижают взносы, но одновременно перекладывают риски на клиентов.

Делается это обычно так. В договоре страхования сужают перечень страховых случаев и случаев, которые не подлежат страховому возмещению. Например, не предусматривается возмещение в случае смерти, наступившей по причине вредной привычки застрахованного, и в случае сокрытия хронической болезни на дату выдачи полиса.

Весьма вероятно, что страховой случай, о котором идет речь, подпадает под пункты договора, не предусматривающие компенсацию. При всем том это не исключает возможности получить деньги по решению суда, если воспользоваться услугами опытного адвоката.

Владимир Лопатин, председатель Национальной лиги сертифицированных ипотечных брокеров:

– Можно предположить, что при оформлении страховки заемщица выбрала наиболее экономный вариант – полис страхования жизни с ограниченным покрытием, по которому смерть от хронических заболеваний к страховым случаям не относится. Либо (опять же в целях экономии) подписала договор страхования с компанией, которая никогда никому не платила.

Есть, к сожалению, и такие, поскольку наше антимонопольное ведомство «способствует расцвету» самых разных фирм, запрещая банкам выбирать надежных страховщиков. И заставляет принимать полисы от любых участников этого непростого рынка.



Елена Клепикова, председатель правления ЗАО «Банк ЖилФинанс»:

– Дочерям умершей заемщицы не стоит полагаться на устное сообщение страховой компании об отсутствии страхового случая. Нужно обратиться в эту компанию с письменным заявлением о смерти застрахованного лица – матери, приложив к заявлению свидетельство о смерти, документы, подтверждающие причину смерти, а также иные необходимые бумаги (их перечень обычно содержится в правилах страхования, которые являются обязательным приложением к договору страхования).

Если дочери получают письменный мотивированный отказ в выплате страховой премии, то у банка действительно возникает право досрочно истребовать всю сумму кредита с начисленными, но не уплаченными процентами.

И все-таки выход есть. Если дочери планируют сохранить квартиру за собой (быть ее собственниками и жить в ней) и имеют финансовую возможность продолжать выплачивать кредит, им стоит обратиться в банк с письменной просьбой о замене заемщика по кредитному договору.

Так как дочери являются наследниками первой очереди по закону, они имеют полное право принять наследство (статьи 1142 и 1152 ГК РФ), т. е. получить квартиру в собственность.

Наследники, принявшие наследство, отвечают по долгам наследодателя солидарно (ст. 1175 ГК РФ), иными словами, каждый из наследников отвечает по долгам наследодателя в пределах стоимости перешедшего к нему наследственного имущества.

Поэтому в банк помимо заявления необходимо представить документы, подтверждающие принятие наследства (свидетельство о праве на наследство, выданное нотариусом, и свидетельство о госрегистрации права собственности).

Чаще всего банки идут навстречу наследникам и заключают с ними дополнительное соглашение к кредитному договору, в соответствии с которым наследники становятся заемщиками и продолжают выплачивать кредит на прежних условиях.

Если же дочери не имеют возможности продолжать оплачивать кредит после смерти матери, то им стоит договориться с банком и получить от него согласие на самостоятельную продажу квартиры, а также на полное погашение задолженности за счет средств, полученных от продажи жилья. При самостоятельной продаже квартиры можно установить на нее рыночную цену, а остаток средств (если он будет) забрать себе.

Ирина Кажикина, руководитель ипотечной службы компании «РЕЛАЙТ-Недвижимость»:

– Наследникам нужно иметь в виду, что платить по кредиту они начинают с момента вступления в права наследования, т. е. по истечении шести месяцев со дня смерти наследодателя (заемщика). До момента оформления наследства банк не имеет права начислять пени и штрафы.

Если наследники, узнав о значительном долге, отказываются от наследства, оно признается выморочным имуществом, и в наследство вступает Российская Федерация.



Далее банк-кредитор получает деньги от государства.

Роман Строилов, директор департамента частного и корпоративного кредитования Penny Lane Realty:

– В том случае, если страховщики не нарушили правил страхования, я бы мог рекомендовать дочерям умершей заемщицы мировое соглашение с банком-кредитором. При таком соглашении недвижимость, находящаяся в залоге, реализуется с согласия банка, гасится остаток долга, а оставшаяся часть средств переходит наследникам. Возможно, они приобретут себе новую – меньшую – площадь.

Кристина Хмель, руководитель департамента ипотеки компании «МИЭЛЬ-Новостройки»:

– По общим правилам, смерть страхователя является страховым случаем, и страховщики обязаны выплатить остаток долга по кредиту при наступлении страхового случая. Однако нужно обязательно посмотреть условия договора, поскольку в правилах страхования есть исключения, которые страховая компания заранее оговаривает с клиентом. Примером может служить самоубийство страхователя. В этом случае страховая компания оставляет за собой право отказаться от выплат.

Если это не страховой случай, который прописывается в условиях договора, то обязанности по выплате кредита возлагаются на наследников. При этом они должны вступить в права наследования. Поэтому обращение банка сразу же после смерти к потенциальным наследникам –

неправомерно. Ведь они должны выразить свою волю, подать соответствующее заявление и лишь через шесть месяцев после даты смерти наследодателя вступить в права наследования.

Кроме того, одна из двух дочерей может отказаться отвечать по кредитным обязательствам матери. Они обе имеют право на наследство и могут вступить в доленое наследование. Наследники, вступившие в права наследования, делят ответственность согласно полученной доли. При этом дочери могут договориться на основании соглашения, которое подписывается у нотариуса, о судьбе данного кредита и данной квартиры. Например, кредит выплачивает одна из дочерей, и тогда права собственности на квартиру переходят ей полностью.

*Вениамин Вылегжанин
Газета "Квартирный ряд",
№ 9 (881) от 08 марта 2012 года*



**НП "Корпорация риэлторов
Мегаполис-Сервис": "Цены на жильё
в Электростали в феврале – первой
декаде марта 2012г. практически
не изменились"**

Ситуация с ценами на рынке недвижимости Электростали по состоянию на 11 марта 2012 года практически полностью повторяет февральский расклад. В марте на десятую долю процента сдвинулись, в основном, лишь цены на однокомнатные квартиры, но эти изменения вполне укладываются в так называемую статистическую погрешность. Так что говорить о росте цен на жильё хотя бы на уровень инфляции не приходится.

Одним словом, за последний месяц рынок недвижимости Электростали впал в состояние стагнации.

По словам Натальи ШОРИНОЙ, исполнительного директора ООО «Мегаполис – Сервис» г. Электросталь, за последний месяц на рынке недвижимости города наблюдалось некоторое затишье, как со стороны продавцов, так и покупателей. «Вероятно, это было связано с проведением президентских выборов, но, не смотря на данный факт, те люди, у которых остро стоял жилищный вопрос – свои квартиры продавали, покупали и обменивали, что, правда, практически не отразилось на общем фоне поведения рынка», - отметила Наталья Владимировна.

Цена предложения 1-комнатных квартир в так называемых домах «хрущёвках» общей площадью 29-32 кв. м колеблется в пределах от 1,8 - 1,95 миллионов рублей. Стоимость «однушки» в домах «сталинках» общей площадью 30-40 кв. м находится в пределах от 1,8 - 2,0 миллионов рублей. В домах улучшенной планировки однокомнатные квартиры площадью 34-39

кв. м предлагаются по цене от 2,15 до 2,7 миллионов рублей. В новостройках цена предложения на 1-комнатные квартиры площадью 35-50 кв. м составляет от 47,2 до 48,9 тыс. рублей за квадратный метр.

Цена предложения 2-комнатных квартир в домах «хрущёвках» общей площадью 40-47 кв. м колеблется в пределах от 1,9 - 2,5 миллионов рублей. Стоимость «двушки» в домах «сталинках» общей площадью 47-60 кв. м находится в пределах от 2,3 - 2,9 миллионов рублей. В домах улучшенной планировки двухкомнатные квартиры площадью 48-56 кв. м предлагаются по цене от 2,7 до 3,0 миллионов рублей. В новостройках цена предложения на 2-комнатные квартиры площадью 52-70 кв. м составляет от 42,6 до 48,9 тыс. рублей за квадратный метр.

Цена предложения 3-комнатных квартир в домах «хрущёвках» общей площадью 53-59 кв. м колеблется в пределах от 2,38 - 2,75 миллионов рублей. Стоимость «трешки» в домах «сталинках» общей площадью 60-80 кв. м находится в пределах от 3,1 - 3,6 миллионов рублей. В домах улучшенной планировки трехкомнатные квартиры площадью 63-72 кв. м предлагаются по цене от 3,25 до 4,0 миллионов рублей. В новостройках цена предложения на 3-комнатные квартиры площадью 73-90 кв. м составляет от 39,6 до 48,9 тыс. рублей за квадратный метр.



Таблица: средние цены на квартиры в Электростали по состоянию на 10 марта 2012 г.

Вид/ кол-во комнат	Параметры	Цена, тыс. руб.	Изменения цены за месяц (%)
<i>«Хрущевки»</i>			
1 комн. кв.	29-32 кв. м, кух.: - 6-6,5 кв. м	1800-1950	+0,1
2 комн. кв.	40-47 кв. м, кух.: - 6-6,5 кв. м	1900-2500	0
3 комн. кв.	53-59 кв. м, кух.: - 6-6,5 кв. м	2380-2750	0
<i>Улучшенной планировки</i>			
1 комн. кв.	34-39 кв. м, кух.: - 7,5-9 кв. м	2150-2700	+0.3
2 комн. кв.	48-56 кв. м, кух.: - 7,5-9 кв. м	2700-3000	+0.1
3 комн. кв.	63-72 кв. м, кух.: - 7,5-9 кв. м	3250-4000	0
<i>«Сталинка»</i>			
1 комн. кв.	30-40 кв. м, кух.: - 7-9 кв. м	1800-2000	+0.2
2 комн. кв.	47-60 кв. м, кух.: - 7,5-9 кв. м	2300-2900	0
3 комн. кв.	60-80 кв. м, кух.: - 7,5-9 кв. м	3100-3600	0
<i>Новостройки</i>			
1 комн. кв.	35-50 кв. м.	47,2 - 48,9 руб./кв. м	+0.4
2 комн. кв.	52-70 кв. м.	42,6 - 48,9 руб./кв. м	0
3 комн. кв.	73-90 кв. м.	39,6 - 48,9 руб./кв. м	0

Пресс-центр НП «Корпорация
риэлторов «Мегаполис-Сервис»

ГРМО для "РИА Новости": Цены на жилье в Подмосковье в феврале 2012 года снизились лишь в Одинцово



МОСКВА, 5 мар - РИА Новости.

Цены на вторичном рынке жилья в феврале 2012 года выросли во всех городах Московской области, за исключением Одинцово, где стоимость квартир, по сравнению с январем текущего года, снизилась на 0,6% - до 98,3 тысячи рублей за квадратный метр, говорится в исследовании компании "Бизнес Консалтинг" и Гильдии риэлторов Московской области.

Наибольший рост цен в феврале эксперты зафиксировали в Климовске, где предлагаемые продавцами цены увеличились, по сравнению с предыдущим месяцем, на 1,9% и составили на начало марта 2012 года 74,8 тысячи рублей за "квадрат".

Среди лидеров по росту стоимости квартир на вторичном рынке, по данным аналитиков, оказались также Подольск и Бронницы - в этих городах жилье подорожало в феврале на 1,8% (до 79,99 тысячи рублей и 56,4 тысячи рублей за квадратный метр соответственно).

В то же время в населенных пунктах Можайск, Лосино-Петровский, Талдом, Лотошино, Луховицы, Молодежный, Восход, Шаховская, Серебряные Пруды и Звездный Городок цены на жилье выросли за февраль на 1,7%.

При этом на начало марта 2012 года лидерами по стоимости жилой недвижимости в Подмосковье являются Реутов, где квадратный метр жилья на вторичном рынке стоит в среднем 106,9 тысячи рублей, Химки (101,9 тысячи рублей за "квадрат") и Красногорск (99,9 тысячи рублей за "квадрат"), добавляется в отчете.

Самые дешевые квартиры, по информации экспертов, находятся в городах, удаленных от Москвы на 130-150 километров.

Так, в Серебряных Прудах средние цены на жилье составляют 36,8 тысячи рублей за квадратный метр, в Зарайске - 35,5 тысячи рублей за квадратный метр, а в городе Рошаль - 28,1 тысячи рублей за квадратный метр.

РИА-Новости

Цены на жилье в Раменском в марте 2012г. - все замерли в ожидании



Рябчиков Сергей Иванович
исполнительный директор ООО «Кредит-
Центр недвижимость»:

Как и ожидалось, принцип: «если не



покупают за 2,5 млн., то пусть не покупают за 2,6», примененный владельцами дешевых квартир вторичного рынка, сработал на все 100 %. Все, что появилось на рынке в январе по увеличившимся ценам, все на нем и осталось. Исключение составили только сданные новостройки, владельцы которых не стали вслед за владельцами хрущевок гнать цены вверх.

Сильно подкосили надежды продавцов также разъезжающие по городу на маршрутках обещания продать однокомнатную квартиру за 800 000 рублей. На фоне 800 000 руб. реальные цены кажутся, если в теме не разбираться, уж слишком завышенными.

Тем не менее, и снижения необоснованно подросших в январе цен на квартиры, несмотря на отсутствие желающих купить, не наблюдается. Возникает стойкое ощущение, что большая часть покупателей затаилась до выборов, отложив вопросы с недвижимостью «на потом». А зря. Пока еще можно купить квартиры в новостройках у застройщиков по разумным ценам. И если нет комплексов и предубеждений против какого-либо местоположения дома, даже в сданном доме (Десантная, 17) пока еще можно купить квартиру по 45-46 тысяч рублей за кв.м. А вот в марте, возможно, и застройщики включатся в гонку цен. «ЮИТ Московия» уже официально объявила о подъеме цен с 12 марта. Очевидно, как только выберем в очередной раз президента, подорожает не только бензин.

Вот только найдется ли на все это подорожавшее изобилие покупатель – узнаем ближе к лету.

Ситуация с ценами на рынке недвижимости Раменского по состоянию на первые числа марта 2012 года следующая:

Цена предложения 1-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 30-32 кв.м. колеблется в пределах от 2,6 - 2,75 миллионов рублей. В типовых домах однокомнатные квартиры площадью 33-37 кв.м. предлагаются по цене от 2,9 до 3,0 миллионов рублей. В новых сданных домах (последние 10 лет) цены предложения на квартиры площадью 40-50 кв.м. составляют от 3,1 до 3,5 млн. рублей.

Цена предложения 2-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 42-45 кв.м находится в диапазоне от 3,15 до 3,35 млн. рублей, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагаются по цене от 3,6 до 4,0 млн. руб. В новых сданных домах за квартиры площадью 66 кв.м. просят от 4,3 до 4,9 млн. руб.

3-х комнатные квартиры в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. предлагаются по цене от 3,6 млн. рублей до 3,8. В типовых домах квартиры площадью 63-72 кв.м. предлагаются по цене от 4,2 до 4,5 млн. рублей. В новых сданных домах цены на квартиры площадью от 85-96 кв.м. составляют от 4,8 до 5,8 млн. рублей.

Таблица 1. Средние цены на квартиры в Раменском по состоянию на первые числа марта 2012г.

1-комн. квартиры			
вид	параметры	Цена (млн. руб.)	Изменение цены за месяц (%)
"хрущевки"	Общая площадь - 30-32 м ² комната - 13 м ² , кухня - 6 м ²	2,6 – 2,75	0
типовые	Общая площадь - 33-37 м ² комната - 17-18 м ² , кухня - 6,9-7,8 м ²	2,9-3,0	0
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь - 40-50 м ² комната - 18-24 м ² , кухня - 10 м ²	3,1-3,5	0
2-комн. квартиры			
вид	параметры	Цена	Изменение цены за месяц (%)
"хрущевки"	Общая площадь - 42-45 м ² жилая - 29-31 м ² , кухня - 6-9 м ²	3,15 - 3,35	0
типовые	Общая площадь - 48-56 м ² жилая - 29-30 м ² , кухня - 6-9 м ²	3,6-4,0	0
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь - 66 м ² жилая - 42 м ² , кухня - 11 м ²	4,3-4,9	0
3-комн. квартиры			
вид	параметры	Цена	Изменение цены за месяц (%)
"хрущевки"	Общая площадь - 56-59 м ² жилая - 33-40 м ² , кухня - 5,5-6 м ²	3,6-3,8	0
типовые	Общая площадь - 63-72 м ² жилая - 39-41 м ² , кухня - 7-12 м ²	4,2-4,5	0
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь - 85-96 м ² жилая - 45-50 м ² , кухня - 11 м ²	4,8 – 5,8	0



Вышел в свет очередной выпуск газеты "Восточный курьер" - рекламно-информационной газеты для риэлторов и жителей Подмосквья

В свежем номере читайте:

- Как минимизировать риски по ипотеке?
- Выбираем дом, коттедж, дачу.
- Новости компаний: сереет успеха риэлторов из АН «Мегаполис-Сервис» г. Электроугли.
- Новости недвижимости Подмосквья.

А также:

- 3646 актуальных предложений от агентств недвижимости Восточного, Северо-Восточного и Южного Подмосквья в рубрике «Квартиры», 1199 - в рубрике «Дома, коттеджи», 1208 - в рубрике «Дачи», 1260 - в рубрике «Участки», 407 - в рубрике «Аренда» и др.
- Более 1000 частных объявлений и 120 модулей в других рубриках и ТВ программе.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



Вышел в свет очередной выпуск специализированной газеты Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи "Азбука Недвижимости"

В этом номере:

28 февраля 2012 года состоялась пресс-конференция по недвижимости в г. Железнодорожном

Газета о недвижимости регулярно издается Гильдией риэлторов Железнодорожного и Балашихи.

Тел. редакции (495) 510-21-31, 510-21-41





Поздравления



НП "Гильдия риэлторов Московской области" сердечно поздравляет Вас с Днём рождения!

- Руководителя
ООО "Мытищинское агентство недвижимости"
Сергиенко Марию Сергеевну,
- Руководителя ООО "Московский Дом"
Попова Игоря Владиславовича,
- Руководителя
ООО Инвестиционная компания "ЖИЛСТРОЙИНВЕСТ"
Волостнова Андрея Борисовича,
- Руководителя ЗАО "ЮИТ Москва"
Кима Валерия Ман-соновича,
- Руководителя АН "Домовой"
Андрякина Сергея Анатольевича,
- Руководителя ЗАО "СТРАШЕВО"
Тупицына Андрея Васильевича,
- Руководителя ООО "ПРОЕКТСЕРВИС ХОЛДИНГ"
Артамонова Сергея Александровича,
- Руководителя АН "Ваш дом"
Тихонова Владимира Александровича

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

НП "Гильдия риэлторов Московской области" Полномочный представитель РГР сердечно поздравляет Вас с Днём рождения фирмы!



- Руководителя ООО "ОбЛиК"
Ледовского Олега Михайловича!
- Руководителя ООО "СИТИ+"
Трошину Ольгу Ивановну!
- Руководителя ООО "Жилцентр"
Кудрявцеву Елену Николаевну!
- Руководителя ООО "Звезда"
Садолевского Бориса Наумовича!

Ваша деятельность всегда была направлена на развитие и процветание рынка недвижимости Московской области. Желаем Вам успешных творческих свершений, удачных начинаний, крепкого здоровья, счастья и профессиональных успехов.



Поздравления

Поздравляем Вице-президента Российской Гильдии Риэлторов, председателя Совета директоров ГК "Кредит-Центр" (г.Раменское) - Мазурина Николая Михайловича с Днём рождения!

Уважаемый Николай Михайлович!

НП "Гильдия риэлторов Московской области" сердечно поздравляет Вас с Днём рождения!

Ваша большая и плодотворная работа в сфере недвижимости – это реальный и значимый вклад в развитие цивилизованного рынка недвижимости Подмосковья.

Вы пользуетесь заслуженным авторитетом как ответственный, компетентный руководитель. Высокая самоотдача, настойчивость и постоянный поиск эффективных путей решения поставленных задач помогают Вам в многогранной деятельности, направленной на развитие и процветание рынка недвижимости Московской области.

Желаем Вам здоровья, успешных творческих свершений, удачных начинаний, верных друзей, чтобы даже самые тёмные часы жизни были предрассветными в их компании, успехов в работе и мира в семье!

