



Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



ВЕСТНИК ГРМО
август 2012



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•К проекту Среднерусского банка Сбербанка России присоединились агентства недвижимости - члены Подольской и Чеховской гильдий риэлторов.....	стр. 5
•Подольская гильдия риэлторов пополнится ещё двумя сертифицированными компаниями!.....	стр. 5
• 29 августа 2012 года ГРМО проведена аттестация специалистов компаний – членов Подольской гильдии риэлторов.....	стр. 6
• 27 августа 2012 года в Раменском состоялась рабочая встреча ГРМО с представителями ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк».....	стр. 6
• 29 августа 2012 года ГРМО проведена процедура сертификации брокерских услуг АН «Тетра-недвижимость» (г.Троицк) и АН «ВТВ-недвижимость» (п.Львовский Подольского р-на).....	стр. 7
•В Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» на две сертифицированных компании стало больше.....	стр. 8
•Из юридической практики Подольской гильдии риэлторов - Комитета по защите прав потребителей	стр. 9
•Подольская гильдия риэлторов присоединяется к акции: "Хорошо, когда знаешь, у кого покупаешь!"	стр. 9
•24 августа 2012 года состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентств недвижимости г.Клина.....	стр. 10
•ГРМО проведена процедура сертификации брокерских услуг ООО «Агентство недвижимости «Адрес» (г.Протвино)	стр. 10
• 22 августа 2012 года ГРМО проведена аттестация специалистов в Серпуховской гильдии риэлторов.....	стр. 11
•Акция " Купи квартиру в ипотеку - получи автомобиль в подарок!" продолжается!.....	стр. 12
•Звонки на единый федеральный номер 8-800-505-58-85 для клиентов КР «Мегаполис-Сервис» с 1 сентября будут бесплатны из любой точки России	стр. 12
•АН «Центр недвижимости» из Химок стал участником КР «Мегаполис-Сервис»	стр. 13
•16 августа 2012 года ГРМО проведена рабочая встреча с руководителями Дмитровской гильдии риэлторов.....	стр. 14
•У НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» появились инфомобили.....	стр. 14
•На сайте www.megapol.ru - очередной рекорд посещаемости.....	стр. 15
•В коллективный договор страхования профессиональной ответственности включено уже 86 компаний-членов ГРМО!	стр. 16
•07 августа 2012 года Гильдия риэлторов Московской области и ОАО «АБ ПУШКИНО» подписали Соглашение о сотрудничестве.....	стр. 17
•Банк "ПУШКИНО" и Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района провели "День ипотеки" в г. Раменское	стр. 18
•Акция для риэлторов-партнеров банка "ГОРОД"	стр. 19
•АН «Мегаполис-Сервис» и CENTURY 21 Мегаполис-Сервис г. Электросталь подписали Соглашение о сотрудничестве с Банком «Город»	стр. 20
•50-м участником КР «Мегаполис-Сервис» стало АН «Домашний консультант» из Красногогорска	стр. 21

- Работа ГРМО по проведению аттестации специалистов и сертификации компаний продолжается и в летний период. Присоединяйтесь!..... [стр. 22](#)
- В коллективный договор страхования профессиональной ответственности включено уже 86 компаний-членов ГРМО! [стр. 23](#)
- 1 августа 2012 года состоялась совместная Конференция Среднерусского банка Сбербанка России и Гильдии риэлторов Московской области..... [стр. 24](#)
- В АН "Мегаполис-Сервис" г. Электросталь состоялась презентация ипотечных программ банка «Пушкино»..... [стр. 28](#)

Новости обучения:

- Слет Клуба "ВДОХНОВЕНИЕ" на Байкале состоялся! [стр. 29](#)
- Стартует очередной вебинар-курс Вадима ШАБАЛИНА..... [стр. 29](#)
- Состоялся семинар для директоров ГРМО и ГРМ..... [стр. 30](#)

Новости РГР:

- МАР выступит Главным профессиональным партнером конкурса "Поют риэлторы Москвы" [стр. 32](#)
- РГР приглашает в деловую поездку на Конгресс НАР, США 07.08.2012 Риэлторы Дальнего Востока повысили свою квалификацию при поддержке Сбербанка [стр. 32](#)
- Дома... вне закона..... [стр. 34](#)

Мнение эксперта:

- Эксперты НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис": Оформлять сделки с недвижимостью через нотариуса будет безопаснее, но дороже..... [стр. 36](#)
- Президент Гильдии риэлторов Пушкинского района Манченко К. И. для журнала "Недвижимость и Цены" [стр. 38](#)

Аналитика:

- По данным «Бизнес Консалтинг» и ГРМО: динамика изменения цены на вторичном рынке квартир в Подмоскowie [стр. 39](#)
- Цены на жилье в Раменском в августе 2012 года, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчикова С.И..... [стр. 40](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!.....
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!.....

[стр. 42](#)

[стр. 42](#)

*К проекту Среднерусского
банка Сбербанка России
присоединились агентства
недвижимости - члены
Подольской и Чеховской гильдий
риэлторов*

29 августа 2012 года в г.Чехове региональным менеджером Подольского отделения Сбербанка России **Ольгой Сень** проведен семинар, приуроченный к проекту «Надежный партнер». Эту акцию Среднерусский банк Сбербанка РФ проводит для сертифицированных партнеров - риэлторов агентств недвижимости – членов Гильдии риэлторов Московской области.

На семинаре были озвучены Условия сотрудничества Банка и агентств недвижимости, а также порядок заключения Соглашений о сотрудничестве.

Только для сертифицированных риэлторов и агентств недвижимости Сбербанк предоставляет уникальный комплект услуг, которые включают в себя:

- закрепление за каждым сертифицированным риэлтором персонального менеджера;
- первоочередной приём и рассмотрение заявок на кредит;
- возможность направления заявок на жилищный кредит по электронной почте;
- ежемесячная информационно-аналитическая рассылка, включающая в себя ответы на часто задаваемые вопросы;
- обучение программам жилищного кредитования Сбербанка, технологиям проведения операций и информирование об изменении программ;
- информирование о проводимых акциях, «круглых столах» и иных мероприятиях Сбербанка по жилищному кредитованию;
- приоритетное право на участие в конференциях и маркетинговых мероприятиях, организуемых Сбербанком.

В семинаре приняли участие риэлторы сертифицированных агентств недвижимости г.Подольска - членов Гильдии риэлторов Московской области: **ООО «Сделка»**, генеральный директор **Двойных Любовь Георгиевна** и **ООО «Портал Недвижимость»**, руководитель **Митин Антон Александрович**, а также **ООО «Римарком»** (генеральный директор **Боку Ен Ун**) - член Чеховской гильдии риэлторов.

По окончании семинара все агенты по недвижимости прошли тестирование в области кредитования физических лиц на цели приобретения/строительства объектов недвижимости.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*Подольская гильдия риэлторов
пополнится ещё двумя
сертифицированными
компаниями!*



*Мазурина Наталья Юрьевна;
Левашова Надежда Игоревна; Макин Сергей*

29 августа 2012 года Органом по сертификации, Гильдией риэлторов Московской области, проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка соответствия качества оказываемых услуг Национальному стандарту РОСС, ещё в двух агентствах недвижимости – членах Подольской гильдии риэлторов: **ООО «Империя-Холдинг»**, директор **Загорский Сергей Александрович** и **ООО «ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ ПОДМОСКОВЬЕ»**, генеральный директор **Левашова Надежда Игоревна**.



ООО «ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ ПОДМОСКОВЬЕ» и ООО «Империя-Холдинг» не так давно работают на рынке недвижимости Подольского района, но стремятся соответствовать высоким стандартам ведения бизнеса, активно выступают за построение цивилизованных отношений на рынке недвижимости Московской области. В компаниях работают только аттестованные специалисты!

Сертификация риэлторских услуг является добровольной, но это обязательное условие для компаний-участников партнёрского проекта со Сбербанком «Надёжный партнёр»!

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*

*29 августа 2012 года ГРМО
проведена аттестация
специалистов компаний –
членов Подольской гильдии
риэлторов*



29 августа 2012 года в офисе компании ООО «Империя –Холдинг», директор **Загорский Сергей Александрович**, была проведена аттестация специалистов компаний – членов Подольской гильдии риэлторов: ООО «АН Вавилон XX1 век», генеральный директор **Иванова Ирина Юрьевна**; ООО «Единый

Центр Недвижимости», генеральный директор **Нехрист Василий Михайлович**; ООО «Империя-Холдинг», директор **Загорский Сергей Александрович** и ООО «ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ ПОДМОСКОВЬЕ», генеральный директор **Левашова Надежда Игоревна**. Всего было аттестовано **16 человек**.

Аттестация специалистов является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг. Многие из аттестуемых проходили процедуру аттестации повторно, все успешно справились с тестовыми заданиями!

По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агента или брокера, Удостоверения риэлтора и значки «Риэлтор». 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*

*27 августа 2012 года в
Раменском состоялась рабочая
встреча ГРМО с
представителями ОАО
«Российский
Сельскохозяйственный банк»*

27 августа 2012 года в центральном офисе группы компаний «Кредит-Центр» в г.Раменское состоялась рабочая встреча Гильдии риэлторов Московской области с представителями ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк».

На протяжении последних лет в ГРМО 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



*Мазурин Николай Михайлович;
Глебова Светлана Петровна;
Егорова Галина Владимировна;
Мазурина Наталья Юрьевна*

ипотечного брокериджа, и работа на основе соглашений о партнерстве, сертификация компаний и специалистов, аккредитация и т.п. Банки, предлагая свои продукты, в том числе и на рынке недвижимости Московской области, заинтересованы сотрудничать с компетентными, грамотными специалистами агентств недвижимости, стремящимися предоставить своему клиенту как можно больший спектр услуг, включая и банковские ипотечные продукты, чтобы их клиенты смогли решить свои вопросы наилучшим для них образом, комфортно и в кратчайшие сроки. Именно такие специалисты работают в компаниях – членах Гильдии риэлторов Московской области!

ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк» - один из крупнейших банков в России создан в 2000 году. 100% акций банка находятся в собственности государства. Россельхозбанк занимает четвертое место в банковской системе России по объёму активов, входит в тройку лидеров рейтинга надёжности крупнейших Российских банков. Кредитный портфель банка на 1 июля 2012 года превышал 1 трлн рублей!

Россельхозбанк обслуживает розничных и корпоративных клиентов. Особое внимание уделяется программам кредитования среднего и малого бизнеса. Банк занимает второе место в России по размеру филиальной сети. Порядка 1600 отделений работают во всех регионах страны.

По результатам встречи были определены формы сотрудничества и намечен примерный план развития сотрудничества.

Во встрече приняли участие:

Мазурин Николай Михайлович, Вице-Президент ГРМО, **Мазурина Наталья Юрьевна**, Исполнительный директор ГРМО; **Глебова Светлана Петровна**, начальник отдела розничных продаж ОАО «Россельхозбанк»; **Егорова Галина Владимировна**, управляющий Дополнительным офисом № 3349/63/20 г.Раменское.

*Пресс-служба Гильдии Риэлторов
Московской области*

*29 августа 2012 года ГРМО
проведена процедура
сертификации брокерских услуг
АН «Тетра-недвижимость»
(г.Троицк) и АН «ВТВ-
недвижимость» (п.Львовский
Подольского р-на)*

29 августа 2012 года Органом по сертификации, Гильдией риэлторов Московской области, проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых услуг **АН «Тетра-недвижимость» (г.Троицк)**, руководитель **Хлынов Михаил Евгеньевич** и **АН «ВТВ-недвижимость» (п.Львовский Подольского р-на)**, руководитель **Владимирова Татьяна Владимировна**.

Индивидуальный предприниматель **Хлынов Михаил Евгеньевич** имеет огромный опыт работы на рынке недвижимости Московской области, в октябре 2012 года его **Агентство недвижимости «Тетра-недвижимость»** будет отмечать 15-летие!

Индивидуальный предприниматель **Владимирова Татьяна Владимировна** тоже имеет большой опыт работы на рынке недвижимости, свой 10-летний юбилей **АН «ВТВ-недвижимость»** отметило в октябре 2011 года!



**Мазурина Наталья Юрьевна;
Хлынов Михаил Евгеньевич;
Макин Сергей**

Руководители этих агентств занимают активную жизненную позицию, непосредственно участвуют в создании цивилизованного рынка недвижимости в Московской области, оба агентства недвижимости являются членами Подольской гильдии риэлторов, членами Гильдии риэлторов Московской области и Российской Гильдии Риэлторов! Проходят процедуру сертификации брокерских услуг уже не в первый раз. В актах проверки брокерских услуг аттестационная комиссия отметила соответствие предоставляемых агентством брокерских услуг требованиям, установленным Национальным стандартом РОСС.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*В Корпорации риэлторов
«Мегаполис-Сервис» на две
сертифицированных компании
стало больше*

27 августа 2012 года Органом по сертификации, Гильдией риэлторов Московской области, проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых услуг ООО «Инвестиционная компания «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь), генеральный директор **Цельковский Александр Алексеевич** и ИП **Пьянкова Надежда Владимировна** (г.Электрогорск).



**Макин Сергей;
Петракова Ирина Анатольевна;
Цельковский Александр Алексеевич**

Эти компании давно работают на рынке недвижимости Московской области, отвечают высоким стандартам ведения бизнеса, активно выступают за построение цивилизованных отношений на рынке недвижимости. Профессиональные юристы корпорации оказывают квалифицированную помощь на всех этапах проведения сделок. В компаниях работают только аттестованные специалисты!



**Пьянкова Надежда Владимировна ;
Макин Сергей**

Сертификация риэлторских услуг является добровольной, но это обязательное условие для компаний-участников партнёрского проекта со Сбербанком «Надёжный партнёр»!

В акте проверки брокерских услуг аттестационная комиссия отметила соответствие предоставляемых агентствами брокерских услуг требованиям,



установленным Национальным стандартом РОСС.

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

*Пресс-служба Гильдии Риэлторов
Московской области*

*Из юридической практики
Подольской гильдии риэлторов -
Комитета по защите прав
потребителей*

В июле 2012 года в Комитет по защите прав потребителей и этике НП «Подольская гильдия риэлторов» обратилась гражданка Н., проживающая в г.Подольске. Суть ее обращения была в следующем: планируя приобрести квартиру на вторичном рынке, женщина обратилась в одно из агентств недвижимости за помощью в проведении сделки и оформлении документов. Клиентка оплатила оказание риэлторских услуг согласно агентского договора. Однако, услуги были оказаны не в полном объеме:

- при заключении договора клиенту не были выданы платежные документы;
- в договоре купли-продажи указана стоимость приобретаемой квартиры в 4 раза меньше, чем реальная;
- информация о собственнике квартиры оказалась недостоверной и неполной;
- клиенту не были предоставлены документы из БТИ;
- в момент подписания договора об оказании услуг собственница и ее дочь продолжали быть прописанными в приобретаемой клиентом квартире.

В связи с этим, гражданка Н. потребовала у агентства недвижимости вернуть агентское вознаграждение, на что получила отказ.

Комитет по защите прав потребителей и этике НП «Подольская гильдия риэлторов», Председателем которого является С.В.Шуранов, вмешавшись в данную спорную ситуацию, убедил агентство недвижимости, являющееся членом ППР, вернуть клиенту деньги за некачественную услугу. Деньги были возвращены, спор улажен.

*Пресс-служба Гильдии Риэлторов
Московской области*

*Подольская гильдия риэлторов
присоединяется к акции:
"Хорошо, когда знаешь, у кого
покупаешь!"*

22 августа на ведущих федеральных каналах стартовала масштабная кампания портала Realty.dmir.ru под слоганом «Хорошо, когда знаешь, у кого покупаешь!». В основе коммуникации, реализованной известным сетевым рекламным агентством Saatchi&Saatchi Russia, легла идея о том, что обезличенные продавцы, обычно не внушают доверие покупателям. В ролике Realty.dmir.ru обыгрываются ситуации осмотра покупателями объектов недвижимости (коттедж и квартира). Стоп-фактором в решающий момент покупки становится появление людей с коробками на головах, символизирующих анонимных недобросовестных продавцов. Рекламная кампания подчеркивает преимущество сервисов Dmir.ru - наличия системы профилей, благодаря которой покупатель всегда видит, с кем имеет дело. «Людям важно знать, у кого они покупают или снимают жилье, им нужен надежный ресурс, где все продавцы и их предложения реальны. Полнота и достоверность информации в личных профилях - основа политики Realty.dmir.ru. Специалисты рынка активно используют наш портал как инструмент привлечения новых клиентов», - говорит руководитель проекта Realty.dmir.ru Михаил Васильев. Идею проведения подобных акций,

пропагандирующих открытость и прозрачность рынка недвижимости, безусловно, поддерживает и Президент Подольской гильдии риэлторов И.П.Забродин. «Именно для того и создавалась гильдия профессионалов рынка недвижимости в Подольске, чтобы риэлторские услуги стали качественными, а рынок недвижимости современным и цивилизованным. Членами ПГР могут стать только сертифицированные агентства и аттестованные специалисты, в их распоряжении - единая база недвижимости, опубликованная на сайте ПГР, в которой только проверенные объекты. Кроме того, спорные вопросы, возникающие между клиентом и риэлтором, всегда готов разрешить специально созданный при гильдии Комитет по защите прав потребителей и профессиональной этике», - дал свои комментарии И.П.Забродин.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*24 августа 2012 года
состоялась рабочая встреча
ГРМО с руководителями
агентств недвижимости
г.Клина*



*Ноздрина Наталья Егоровна;
Подколзина Екатерина Александровна;
Мазурина Наталья Юрьевна*

24 августа 2012 г. в г. Клин состоялась рабочая встреча Исполнительного директора ГРМО – Мазуриной Натальи Юрьевны с руководителями Агентств недвижимости в г.Клин: Подколзиной Екатериной Александровной и Ноздриной Натальей Егоровной.

Свои агентства недвижимости индивидуальные предприниматели открыли не так давно, но уже переехали в новый более просторный офис и собираются расширять сферу своих услуг и улучшать качество брокерских услуг для потребителей г. Клин.

На встрече обсуждались вопросы, связанные с деятельностью Гильдии риэлторов Московской области и ближайшими перспективами регулирования риэлторской деятельности на рынке недвижимости Московской области; вопросы, связанные с проведением совместных сделок, вопросы этики, а также возможность и порядок вступления новых членов в состав ГРМО.

Очень большой интерес вызвала информация о системе добровольной аттестации специалистов и сертификации услуг участников рынка недвижимости с целью повышения качества, оказываемых потребителям, услуг в свете перехода к саморегулированию риэлторской деятельности.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*ГРМО проведена процедура
сертификации брокерских услуг
ООО «Агентство
недвижимости «Адрес»
(г.Протвино)*

22 августа 2012года Органом по сертификации, Гильдией риэлторов Московской области, проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых услуг ООО «Агентство недвижимости «Адрес», генеральный директор Шумов Михаил Борисович



**Шумов Михаил Борисович; Макин Сергей;
Мазурина Наталья Юрьевна**

Агентство недвижимости «Адрес» работает на рынке недвижимости города Протвино с 2004 года, проходит процедуру добровольной сертификации повторно, среди коллег и потребителей услуг зарекомендовала себя как надёжный партнёр.

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*

*22 августа 2012 года ГРМО
проведена аттестация
специалистов в Серпуховской
гильдии риэлторов*

22 августа 2012 года в г. Серпухове в офисе ООО «Центр недвижимости «ДОМ» проведена процедура аттестации специалистов компаний – членов Серпуховской гильдии риэлторов: ООО «Центр недвижимости «ДОМ», генеральный директор Розанова Алёна Михайловна; ООО «Агентство недвижимости «Адрес», генеральный директор Шумов Михаил Борисович; ООО «Региональное агентство недвижимости «ЮЖНОЕ ПОДМОСКОВЬЕ», директор Бичукова Татьяна Анатольевна; Агентство недвижимости «Домовой», руководитель Андриянкин Сергей Анатольевич. Аттестация была организована исполнительным аппаратом Серпуховской гильдии риэлторов.



Аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг. Всего было аттестовано **15 специалистов**. С тестовыми заданиями все справились быстро, показав хорошую подготовку.



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

Молодцы! Так держать!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Акция " Купи квартиру в ипотеку - получи автомобиль в подарок!" продолжается!



Ипотечная компания Московской области информирует о том, что акция " Купи квартиру в ипотеку - получи автомобиль в подарок!", начатая 1 июня, продолжается! Каждый покупатель, купивший квартиру в Подольске в жилых комплексах "Рязановский" и "Львовский", с использованием ипотечного кредитования Сбербанка России - становится участником стимулирующей лотереи - главный ПРИЗ - АВТОМОБИЛЬ!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Звонки на единый федеральный номер 8-800-505-58-85 для клиентов КР «Мегаполис-Сервис» с 1 сентября будут бесплатны из любой точки России

Отличная новость для всех клиентов Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» - с 1 сентября 2012 года можно будет осуществлять **бесплатные звонки** в call-center Корпорации из любой точки России, как с мобильного, так и стационарного телефона! Для этого нужно будет всего лишь набрать заветные цифры - **8-800-505-58-85** и оператор перенаправит ваш звонок в любой из 78 офисов партнерства, которые открыты в настоящее время в 37 городах Подмосковья, а также в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Владимире, Рязани, Нижнем Новгороде, Хабаровске и Воркуте.
- Мы сознательно пошли на этот шаг в целях

создания дополнительных удобств для наших клиентов, - отмечает президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» **Сергей Власенко**. - Действительно, все расходы по оплате телефонных переговоров по номеру **8-800-505-58-85** берет на себя владелец номера, то есть наше партнерство. Кроме того, новый телефонный номер не создаст неудобств для клиентов, которые уже привыкли звонить в call-center Корпорации, набирая «заветные» цифры 8-495-505-58-85. Как видим, федеральный номер стал зеркальным отражением прежнего красивого номера, который также остается действующим.

«Использование нового федерального номера на корпоративном сайте megapol.ru, в коллективной рекламе на радио и в региональных СМИ, а также на ведущих интернет-площадках по недвижимости позволит Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» повысить свою конкурентоспособность по отношению к нашим коллегам из других риэлторских агентств и объединений, - считает вице-президент партнерства **Жанна Маркова**. - За примерами далеко ходить не нужно, мы уже давно размещаем совместную рекламу в СМИ Норильска, откуда звонок на московский номер в зависимости от тарифов обходится нашим потенциальным клиентам по 6-7 рублей за минуту разговора, теперь же он не будет стоить им ни копейки».

Услуга «8-800» является очень популярной уже во всем мире и не секрет, что многие крупные российские компании используют данный вид коммуникации как инструмент для привлечения дополнительных каналов продаж, тем самым увеличивая охват территориальной клиентской аудитории. При этом, кроме повышения качества обслуживания существующих клиентов, компании преследуют и другую цель - повышение своей репутационной составляющей, так как только надежные компании, действительно ориентированные на удовлетворение потребностей клиентов, сегодня соглашаются переложить на себя часть их затрат, в данном случае - на услуги связи.

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

АН «Центр недвижимости» из Химок стал участником КР «Мегаполис-Сервис»



ООО АН «Центр недвижимости» из подмосковных Химок стало 51-м участником Некоммерческого партнерства Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис». Таким образом, только в Московской области в состав партнерства теперь входят 35 риэлторских компаний, не говоря уже о коллегах из Москвы и других регионов страны.

АН «Центр недвижимости» образовано в июле 2010 года. Компания оказывает полный спектр услуг на рынке недвижимости Москвы и Московской области. Десяток высококлассных специалистов, сотрудников риэлторского агентства, всегда готовы оказать помощь клиентам в организации сделок покупки, обмена и продажи квартир, а также в вопросах аренды и продажи коммерческой недвижимости.

ООО «Центр недвижимости» придерживается высоких стандартов ведения бизнеса не рынке недвижимости и принимает активное участие в построении цивилизованных отношений между риэлторами и их клиентами. Опыт и наработки, накопленные агентами по недвижимости, дают возможность предложить клиентам лучшие условия сотрудничества. А прозрачность и открытость информации о стоимости работ является гарантией отсутствия скрытых

комиссий и полного обоснования цены на каждом этапе сделки.

Контакты АН «Центр недвижимости»:

г.Химки, ул.М.Рубцовой, д.7; e-mail - nedcentr@gmail.com; телефоны +7(498)305-51-01, +7(963)611-24-14, сайт компании в сети Интернет - www.nedcentr.ru

По словам генерального директора ООО АН «Центр недвижимости» г. Химки **Светланы Мамонтовой**, участие химкинских риэлторов в НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» дает возможность сотрудникам компании продолжить непрерывно совершенствоваться, получать неоценимый опыт и делиться своими наработками с настоящими профессионалами риэлторского дела.

- Работая в партнерских отношениях с другими агентствами недвижимости, у каждого из нас появляется уникальная возможность осуществлять те важные проекты, которые нам пока просто не под силу по отдельности. Членство в партнерстве, безусловно, повышает статус и конкурентоспособность нашего агентства по сравнению с другими риэлторскими компаниями региона. Уверена, что постоянно совершенствуясь и приобретая новые знания в рамках Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис», мы сможем также предлагать своим клиентам надежность и качество обслуживания во всех вопросах оказания услуг на рынке недвижимости. Поэтому для меня, как руководителя компании, несмотря на огромную ответственность, на сегодняшний день нет альтернативы и более верного решения, чем использовать представленную возможность присоединиться к участникам КР «Мегаполис-Сервис», которая имеет огромный опыт в сфере оказания риэлторских услуг и заслуженно завоевала высокую репутацию среди тысяч клиентов, - отметила Светлана Мамонтова.

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

*16 августа 2012 года ГРМО
проведена рабочая встреча с
руководителями Дмитровской
гильдии риэлторов*

16 августа 2012г. в г. Дмитрове Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области – **Мазурина Наталья Юрьевна** встретила с Президентом Дмитровской гильдии риэлторов – **Беляшовым Антоном Юрьевичем** и Вице-президентом Дмитровской гильдии риэлторов – **Валиевым Рустемом Айратовичем**. Дмитровская гильдия риэлторов уже несколько лет как зарегистрирована, но активной общественной деятельности до настоящего времени не вела. Учредителями Гильдии выступили 3 агентства недвижимости г. Дмитрова.



Валиев Рустем Айратович; Мазурина Наталья Юрьевна; Беляшов Антон Юрьевич

На встрече обсуждались перспективы и формат развития Дмитровской гильдии риэлторов; концепция развития саморегулирования предпринимательской деятельности на рынке недвижимости России; необходимость обучения и профессиональной подготовки специалистов – риэлторов, а так же важность повышения качества оказываемых услуг для обеспечения общественного признания профессии – риэлтор и партнёрского взаимодействия для эффективности риэлторского бизнеса. Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Н.Ю.** рассказала о системе добровольной аттестации специалистов и сертификации услуг на рынке недвижимости с целью повышения качества оказываемых услуг в свете перехода к саморегулированию деятельности на рынке недвижимости.

По результатам встречи Президент Дмитровской гильдии риэлторов, **Беляшов А.Ю.** и Вице-президент Дмитровской гильдии риэлторов, **Валиев А.Ю.** высказали желание вступить в члены Гильдии риэлторов Московской области и Российской Гильдии Риэлторов. Вопрос о принятии Дмитровской гильдии риэлторов в члены Гильдии риэлторов Московской области будет рассмотрен на ближайшем заседании Регионального совета ГРМО, которое состоится в сентябре. **Мы всегда рады новым, активным членам Гильдии!**

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*У НП «Корпорация риэлторов
«Мегаполис-Сервис» появились
инфомобили*



В Некоммерческом партнерстве «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» - член Гильдии риэлторов Московской области, в августе стартовала новая рекламная кампания – на улицах городов Подмосковья стали появляться инфомобили или автомобили, на борту которых размещен красочный рекламный постер с логотипом партнерства и единым телефонным номером Call-центра Корпорации – **(495) 505-58-85.**



По словам президента НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» **Сергея Власенко**, идея разместить рекламу с брендом партнерства вынашивалась не один месяц, тем более, что прецеденты на подмосковном рынке недвижимости уже имеются. «Важно было, чтобы это начинание в первую очередь восприняли сами сотрудники Корпорации, так как навязывание идеи сверху в данном случае не имеет никакого смысла, ведь борта авто под размещение наклеек, пусть и сделанных на основе специальной защитной пленки, предоставляют агенты по недвижимости и специалисты партнерства», - подчеркнул Сергей Владимирович.

- На данный момент желание разместить на своем авто постер с брендом Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» высказали уже более десятка наших сотрудников. Считаю, что на первоначальном этапе это отличный результат. Расходы по изготовлению фирменных наклеек и выполнение работ по их нанесению на автомобили полностью берет на себя партнерство. В этой связи хотел бы особо отметить электростальскую Студию дизайна и полиграфии «А-три», которая любезно согласилась разработать индивидуальный дизайн постера для каждого авто. Ну а специалистам Корпорации, кроме яркого оформления их автомашин, полагается еще и ежемесячное денежное вознаграждение. Уверен, что благодаря такой необычной и мобильной рекламе они и их коллеги получают еще больше звонков от потенциальных клиентов, - подытожил президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис».

Бесспорно, размещение рекламы на автомобиле имеет много плюсов. К примеру, внимание буквально каждого, без исключения, жителя Москвы и Подмосковья хоть раз, но привлекали рекламные наклейки на авто. И дело здесь даже не в самой привлекательности, которой обладает любая реклама на автотранспорте. Столь широкой известностью реклама на автомобилях пользуется, скорее, благодаря

собственной вездесущности и высокой мобильности. Современные технологии гарантируют отсутствие последствий для лакокрасочного покрытия авто. У рекламы на инфомобилях есть своя целевая аудитория (это жители мегаполиса, пользующиеся услугами автотранспорта), она не стандартна и пока еще не приелась для потенциальных клиентов, а также имеет ряд преимуществ перед наружной рекламой (в частности, доказано, что подвижные объекты привлекают в 2,5 раза больше внимания, чем статичная реклама на билбордах, растяжках и т.д.).

Кстати, реклама на частных автомобилях получила широкое распространение в западных странах еще в начале 2000-х. Сегодня и в России на дорогах можно встретить все больше инфомобилей. В том числе и с брендом НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»...

www.megapol.ru

На сайте www.megapol.ru - очередной рекорд посещаемости

1700 уникальных посетителей в день – таков теперь новый рекорд посещаемости сайта www.megapol.ru, официального интернет-ресурса Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» - члена Гильдии риэлторов Московской области. По словам руководителя IT-департамента партнерства **Дениса Муратова**, высокий показатель заходов на www.megapol.ru отмечается уже второй месяц к ряду, при этом за период июль-середина августа четырежды количество посетителей корпоративного сайта переваливало за 8000 человек в неделю. Более наглядны эти цифры в таблице посещений сайта, из которой отчетливо видно, что пик интереса к интернет-площадке Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» пришелся на август месяц 2012 года, т.е. время, которое принято считать «золотым периодом» летних отпусков.



Таблица уникальных посещений сайта www.megapol.ru за июль-август 2012 года:

Период (июль/август 2012 г.)	Кол-во посетителей	Кол-во просмотренных страниц
2 — 8 июля	8 105	35 301
9 — 15 июля	7 747	34 457
16 — 22 июля	8 115	36 888
23 — 29 июля	7 615	34 153
30 июля — 5 августа	8 636	38 081
6 — 12 августа	8 673	36 686

Что примечательно, ежедневный рекорд посещаемости www.megapol.ru пришелся на 6 августа или конец первой недели активной ротации ролика Корпорации риэлторов на московской радиостанции Best FM. К слову, последний подобный рекорд – 1517 уникальных посещений – был зафиксирован 28 мая во время прокрутки роликов партнерства на федеральной радиостанции Динамит FM.

Рекламный договор между радиостанцией Best FM и НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» подписан сроком на один месяц – с 1 по 30 августа 2012 года. За это время на волнах Best FM выйдут в эфир 100 роликов партнерства с единым телефонным номером Call-центра Корпорации риэлторов – (495) 505-58-85. Все звонки будут переадресованы участникам Корпорации, офисы которых находятся в Москве и более чем в 30 городах Подмосковья.

Напомним, что Best FM — это московская музыкальная радиостанция, круглосуточно вещающая на частоте 100,5 FM и в интернете. Радиостанция Best FM открылась в 2004 году и в настоящее время входит в холдинг «Мультимедиа», вместе с радиостанциями Ultra, Наше радио, Rock FM и RU.FM. Основная концепция вещания — зарубежные композиции последних 20-ти лет.

- Как показывает наш опыт сотрудничества с ведущими радиостанциями страны и региона, реклама на радио, действительно, сегодня стала весьма эффективным помощником для компаний, предоставляющих риэлторские услуги населению, - говорит президент Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» Сергей Власенко. – Только в этом году, кроме Best FM, мы разместили свои рекламные ролики на радио

MAXIMUM, Monte Carlo, DFM, Карнавал, ХИТ FM. Естественно, что для небольших агентств недвижимости это весьма дорогостоящее мероприятие, но Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» может себе это позволить за счет единого рекламного фонда, созданного в нашем партнерстве. Да, реклама на радио является важным инструментом продвижения КР «Мегаполис-Сервис» на глобальном рынке, но далеко не единственным и не самым главным. К примеру, не может не сказаться на количестве уникальных посещений нашего корпоративного сайта ежемесячный приток новых участников партнерства, каждый из которых сразу же включает в общую базу данных свои объекты, которые, выгружаются на десятки популярных интернет-порталов по недвижимости.

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

*В коллективный договор
страхования профессиональной
ответственности включено
уже 86 компаний-членов ГРМО!*

1 апреля 2012 года Гильдия риэлторов Московской области заключила коллективный договор страхования профессиональной ответственности со Страховым открытым акционерным обществом «ВСК» на сумму **30 миллионов рублей**.

Договор страхования заключен на 1 год и действует в соответствии с Правилами № 36/1 страхования гражданской ответственности при осуществлении профессиональной деятельности риэлторов в редакции от 30.11.2007г. Открытого акционерного общества «Военно-страховая компания». В договор страхования первоначально вошло **67 компаний** – членов Гильдии риэлторов Московской области.

В связи с тем, что договор является коллективным, страховой тариф по настоящему договору страхования на весь срок его действия составил 0,45%! Получается, что размер оплаты



страховой премии одной компанией за 12 месяцев составил всего 1990 рублей при лимите страховой ответственности каждой компании – 3 миллиона рублей!

Любая компания – член Гильдии риэлторов Московской области может включиться в договор в любой период до окончания срока действия договора. Так с 1 мая в договор включилось 6 компаний, с 1 июня – ещё 7, с 1 июля – 4 и ещё одна с 1 августа. Таким образом общее число компаний-участников коллективного договора составило - 86!

Страхование профессиональной ответственности – это одно из обязательных условий при прохождении процедуры сертификации.

Компании, желающие застраховать свою профессиональную ответственность, по всем вопросам могут обратиться в Исполнительный аппарат Гильдии риэлторов Московской области! Желаем Вам успешной работы!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*07 августа 2012 года Гильдия
риэлторов Московской области
и ОАО «АБ ПУШКИНО»
подписали Соглашение о
сотрудничестве.*



*Мазурина Наталья Юрьевна,
Хромов Андрей Александрович,
Панюшкина Инна Вячеславовна,
Лоева Ольга Сергеевна*

7 августа 2012 года Гильдия риэлторов Московской области и ОАО «АБ ПУШКИНО» подписали Соглашение о сотрудничестве. Предметом настоящего Соглашения является деловое взаимовыгодное сотрудничество на условиях стратегического партнёрства с учётом взаимных интересов каждой из сторон.

Банк «ПУШКИНО» основан в 1990 году и уже 21 год предан интересам своих клиентов. Символ Банка – соболя напоминает о том времени, когда Банк только начинал свое развитие в городе Пушкино. Сейчас этот символ можно встретить в Москве, Санкт-Петербурге, Волгограде, Новосибирске, Воронеже, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Красноярске, Владивостоке и других городах. Всего сеть Банка включает более 150 офисов.

Банк «ПУШКИНО» является участником торгов на ММВБ, членом SWIFT, международных платежных систем VISA и MasterCard, Ассоциации российских банков, имеет корреспондентские отношения с ведущими российскими и зарубежными финансовыми институтами.

В 2011 году в рамках стратегии развития, проводимой акционерами, Банк привлек команду менеджеров, имеющих значительный опыт построения эффективных инвестиционно-привлекательных региональных финансовых институтов. Под их руководством произошло объединение ОАО «АБ «ПУШКИНО» с ОАО «АБ Финанс Банк» (г.Москва) с целью создания крупного универсального регионального банка с лучшим клиентским сервисом.

Комплексный подход к расширению регионального присутствия, развитию продуктовой линейки, технической инфраструктуры и модернизация системы управления позволяют обеспечивать устойчивый рост финансовых показателей объединенного Банка. Так, активы «ПУШКИНО» в 2011 году увеличились в 3,7 раза, а сумма привлеченных вкладов физических лиц – в 5 раз.



Приоритетными направлениями работы Банка «ПУШКИНО» являются вклады для частных лиц, денежное и товарное кредитование, ипотека, финансовые продукты, а также комплексное обслуживание корпоративных клиентов.

Расширяя филиальную сеть, Банк становится ближе к своим клиентам, которым готов предложить современные банковские продукты, скорость предоставления услуг и высокий уровень сервиса.

Ценности Банка остаются неизменными - ориентация на потребности клиента, поддержание устойчивости бизнеса и повышение его эффективности.

Гильдия риэлторов Московской области надеется на взаимовыгодное, плодотворное сотрудничество!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Банк "ПУШКИНО" и Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района провели "День ипотеки" в г. Раменское



27 июля 2012 года в Дополнительном офисе ОАО "АБ"ПУШКИНО" в г.Раменское состоялся "День ипотеки", куда были приглашены клиенты и агентства недвижимости. На встрече представители

Банка - специалисты отдела ипотечного кредитования **Левичева Екатерина** и **Горлачук Надежда** познакомили присутствующих с ипотечными продуктами Банка, рассказали о преимуществах, ответили на вопросы клиентов и представителей агентств недвижимости, а так же отметили для всех присутствующих приоритетные направления в рамках ипотечного кредитования в **ОАО "АБ"ПУШКИНО"**.



На встрече присутствовали агентства недвижимости **ООО"Удачный выбор"** (г.Раменское), генеральный директор **Мамонтова Ольга Евгеньевна** и **ООО "Агентство Гарант"** (г.Раменское), директор **Матвеев Максим Михайлович**.

В дальнейшем Банк «ПУШКИНО» и Гильдия риэлторов Московской области намерены систематически проводить "Дни ипотеки" в г.Раменское и в других городах Московской области.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Акция для риэлторов-партнеров банка "ГОРОД"

Для Партнеров Банка «ГОРОД»

На сегодняшний день Ипотечное кредитование – это один из самых надежных механизмов в приобретении жилья! Мы уверены, что с профессиональным подходом к подбору недвижимости сбудутся мечты любого Вашего клиента.

Все мы знаем, что успех зависит от выбранной цели, а чтобы цель была ближе, Банк «ГОРОД» дарит скидку **Риэлтору -1%** на услуги по расчетно-кассовому обслуживанию.

Условия Акции действуют до 31 августа 2012г.

Более подробную информацию о системе предоставления скидок можно уточнить по телефону: (495) 710-29-07

Наши специалисты готовы проконсультировать Агентов (риэлторов) по любым вопросам, связанных с получением ипотечного кредита, а также помогут разобраться во всех тонкостях и подберут наиболее выгодную ипотечную программу!

Мы надеемся на долгосрочное сотрудничество с Вами!

Спасибо, что Вы выбрали в Партнеры Банк «ГОРОД»!

С наилучшими пожеланиями,

Начальник Управления ипотечного кредитования
АКБ «ГОРОД» ЗАО
Воронкова Дарья

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

*АН «Мегаполис-Сервис» и
CENTURY 21 Мегаполис-Сервис
г. Электросталь подписали
Соглашение о сотрудничестве с
Банком «Город»*



Дарья Воронкова

В ООО «АН «Мегаполис-Сервис» г. Электросталь и АН CENTURY 21 Мегаполис-Сервис 6 августа и 31 июля 2012 года прошли встречи-презентации специалистов в сфере недвижимости с начальником Управления ипотечного кредитования Банка «Город» **Дарьей ВОРОНКОВОЙ**. По словам исполнительного директора CENTURY 21 Мегаполис-Сервис **Ирины ПЕТРАКОВОЙ**, в ходе мероприятий агенты по недвижимости познакомились с весьма привлекательным предложением Банка «Город», касающегося предоставления ипотечных кредитов без первоначального взноса. Риэлторам был представлен новый уникальный банковский продукт «Переезд», аналога которому сейчас нет на рынке. Преимущества программы кредитования «Переезд», разработанной Банком «Город» совместно с группой компаний ОАО «АИЖК», очевидны:

- возможность получения займа на краткосрочный период;
- экономия на процентах;
- преференции при оплате ежемесячных платежей по займу;
- приобретение нового жилья в ипотеку без первоначального взноса;
- возможность осуществить переезд в новое жилье в удобные сроки;
- использование займа в качестве приобретения жилья в строящихся объектах;
- бесплатная оценка имеющегося жилья. Все это позволит риэлторам еще более эффективно оказать помощь своим клиентам при приобретении ими нового жилья.

В результате встреч-презентаций было подписано Соглашение о сотрудничестве между Банком «Город» и АН «Мегаполис-Сервис», а также CENTURY 21 Мегаполис-Сервис г.Электросталь. Риэлторским компаниям было вручено Свидетельство надежного партнера Банка «Город».

Для справки. Акционерный коммерческий Банк «Город» (ЗАО) начал свою деятельность в 1994 году и до настоящего времени является одним из крупнейших российских банков северного региона. Банк продолжает расширять свою деятельность за счет открытия филиалов в Москве и других активно развивающихся регионах России. Только за июнь и июль 2012 года были открыты новые дополнительные офисы в подмосковных городах Ногинск, Железнодорожный, Щелково, Пушкино.

Универсальность и спектр услуг Банка «Город» включает в себя все возможные варианты и оправдывает слово «Город» в своем названии. Кредитование реального сектора экономики и сферы услуг является основным направлением работы Банка. Банком проводится рациональная кредитная политика. Обладая достаточно большими возможностями по кредитованию, Банк предоставляет клиенту возможность выбрать продукт в полном соответствии со своими потребностями. Предлагается индивидуальная схема кредитования, учитывающая особенности финансовой и

хозяйственной деятельности клиентов. Отдельное внимание уделяется Кредитованию частных лиц. Это направление является одним из перспективных в развитии Банка.

Преимущества Банка «Город» — высокий технологический уровень, многолетняя позитивная история взаимоотношений с клиентами и партнерами, профессиональная команда, благодаря чему Банк «Город» предлагает высочайший уровень банковского сервиса. В планах этой финансовой организации — дальнейшее внедрение новых технологий управления финансами, расширение сети банков-партнеров, открытие дополнительных офисов, непрерывное расширение спектра и повышение качества услуг.

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

**50-м участником
КР «Мегapolis-Сервис» стало
АН «Домашний консультант»
из Красногорска**



Агентство недвижимости «Домашний консультант» из Красногорска стало юбилейным, 50-м, участником Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегapolis-Сервис». Напомним, что КР «Мегapolis-Сервис» была основана в 1995 году и на сегодняшний день является одним из лидеров рынка недвижимости Московской области. В объединение кроме риэлторских компаний из Подмосквья, входят также агентства недвижимости из Москвы,

Санкт-Петербурга, Краснодара, Челябинска, Владимира, Рязани, Нижнего Новгорода, Хабаровска и Воркуты.

Новичок партнерства, АН «Домашний консультант», появилось на карте рынка недвижимости Подмосквья 2 сентября 2008 года. Компания была изначально основана в большом подмосковном районе новостроек — Красногорье (или Павшинская Пойма), территориально находящемся в московском городе-спутнике — Красногорск, в 1,8 км от МКАД и 10 мин. от метро Тушинская соответственно. Район, выросший на месте огромной поймы Москва-реки, активно строится с 2004 года. Тем не менее, в 2007 году владельцы квартир-новостроек столкнулись здесь с проблемой их оформления, которая по различным причинам затягивалась на неопределенные сроки. Именно тогда решением вопросов, способствующих полному владению квартирами новоселов, а также оформлением прав собственности и занялась молодая компания «Домашний консультант», созданная специально для этих целей и долгое время остававшаяся единственной компанией такого рода в Красногорском районе. Со временем была наработана положительная репутация и в «Домашний консультант» стали обращаться собственники квартир из других районов Москвы и ближайшего Подмосквья. Компания стала решать вопросы признания права не только в судебном порядке, но и в ряде случаев — во внесудебном, а также расширила спектр предлагаемых услуг, преобразовавшись в агентство недвижимости.

Вот и сегодня главный офис АН «Домашний консультант» находится в Красногорске (Павшинский бульвар, 1). У «Домашнего консультанта» открыты еще 4 офиса — еще один в Красногорске (Красногорский бульвар, 9), а также офисы в городах Одинцово (мкр. Трехгорка), Люберцы (мкр. Красная Горка) и отдел элитной недвижимости в Москве (ул. Петровка, 23/10, стр. 1), в которых трудятся около 60 сотрудников.



Многоканальные телефоны офисов: +7 (495) 540 53 39, +7 (495) 642 46 29, e-mail: info@domcons.ru, сайт - www.domcons.ru.

Руководство компании смогло подобрать высокопрофессиональную команду, наладить четкую работу всех бизнес-процессов и сформировать наиболее выгодные и конкурентоспособные предложения для клиентов в области сделок с недвижимостью. По словам **генерального директора АН «Домашний консультант» Виталия ИВАНОВА**, за три с половиной года компания приобрела репутацию организации, которая всегда выполняет свои обязательства перед клиентами. Основным направлением деятельности является предоставление полного комплекса услуг в области сделок с недвижимостью, а также комплексное юридическое сопровождение всех операций с недвижимостью. «Сегодня за счет расширения штата специалистов, а мы пригласили настоящих профессионалов, имеющих огромный опыт в различных направлениях, кроме традиционных услуг в сфере недвижимости (покупка, продажа, аренда квартир и коммерческой недвижимости), мы оказываем и услуги в оформлении первичного жилья в судебном и внесудебном порядке, занимаемся согласованием перепланировок различного уровня сложности, помогаем клиентам переводить квартиры в нежилой фонд, а также в получении налогового вычета, использования материнского капитала и т.д.», - рассказывает генеральный директор «Домашнего консультанта».

А на вопрос, что побудило АН «Домашний консультант» присоединиться к НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» Виталий ИВАНОВ ответил:

- Я всегда ищу для себя чего-то нового, да и всегда было понимание, что люди, мотивированные на совместное сотрудничество, всегда добиваются больших успехов, нежели одиночные группы и личности.

Для меня самый ценный потенциал в партнерстве - это именно обмен опытом. Я прекрасно понимаю, что всегда есть куда стремиться, в том числе и в плане опыта, знаний, профессионализма. Да и самому есть о чем рассказать коллегам. Корпорация активно использует современные технологии для продвижения своих услуг на рынке. Информационная открытость участников нашего сообщества является подтверждением добросовестной и цивилизованной деятельности партнерства, что позволяет оказывать качественные эксклюзивные услуги на рынке недвижимости. И, наконец, мы полностью солидарны с тем, что высокие стандарты профессиональной деятельности едины для всех участников КР «Мегаполис-Сервис» и закреплены в Кодексе профессиональной этики.

А тот факт, что мы являемся 50-й компанией, оформившей свое членство в «Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис», считаю хорошим знаком, ведь «50» - это код Московской области и именно здесь ведет свою деятельность большинство участников партнерства».

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

Работа ГРМО по проведению аттестации специалистов и сертификации компаний продолжается и в летний период. Присоединяйтесь!

Несмотря на то, что летний период – это время летних отпусков, Гильдия риэлторов Московской области активно продолжает работу по проведению процедуры аттестации специалистов и сертификации компаний. Так за июнь-июль было аттестовано **24 специалиста** агентств недвижимости:

ООО «ЭКО-Строй» (г.Жуковский),
АН «Час-Пик» (г.Коломна),
ИП Федотова М.С. (г.Электросталь),
ООО «Ипотечная компания Московской области» (г.Подольск),

ООО «Портал Недвижимость» (г.Подольск),
ООО «АН «ЖИЛТРАСТ» (г.Павловский
 Посад).



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.

По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестат агента или брокера, Удостоверение риэлтора и значок «Риэлтор».

Процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг, проведена в **5 агентствах недвижимости** – членах ГРМО:

ООО «Портал Недвижимость» (г.Подольск),

АН «Час-Пик» (г.Коломна),

ООО «Дом-Сервис» (г.Коломна),

ООО «АН «ЖИЛТРАСТ» (г.Павловский

Посад),

ООО «АН «Мегаполис-Сервис»

(г.Павловский Посад).

В акте проверки брокерских услуг аттестационная комиссия отметила соответствие предоставляемых агентствами брокерских услуг требованиям, установленным Национальным стандартом РОСС. Поздравляем наши компании!

*Пресс-служба
 Гильдии риэлторов Московской области*

*В коллективный договор
 страхования профессиональной
 ответственности включено
 уже 86 компаний-членов ГРМО!*

1 апреля 2012 года Гильдия риэлторов Московской области заключила коллективный договор страхования профессиональной ответственности со Страховым открытым акционерным обществом «ВСК» на сумму **30 миллионов рублей**.

Договор страхования заключен на 1 год и действует в соответствии с Правилами № 36/1 страхования гражданской ответственности при осуществлении профессиональной деятельности риэлторов в редакции от 30.11.2007г. Открытого акционерного общества «Военно-страховая компания». В договор страхования первоначально вошло **67 компаний** – членов Гильдии риэлторов Московской области.

В связи с тем, что договор является коллективным, страховой тариф по настоящему договору страхования на весь срок его действия составил 0,45%! Получается, что размер оплаты страховой премии одной компанией за 12 месяцев составил всего 1990 рублей при лимите страховой ответственности каждой компании – 3 миллиона рублей!

Любая компания – член Гильдии риэлторов Московской области может включиться в договор в любой период до окончания срока действия договора. Так с 1 мая в договор включилось 6 компаний, с 1 июня – ещё 7, с 1 июля – 4 и ещё одна с 1 августа. Таким образом общее число компаний-участников коллективного договора составило - 86!

Страхование профессиональной ответственности – это одно из обязательных условий при прохождении процедуры сертификации.



Компании, желающие застраховать свою профессиональную ответственность, по всем вопросам могут обратиться в Исполнительный аппарат Гильдии риэлторов Московской области! Желаем Вам успешной работы!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

*1 августа 2012 года состоялась
совместная Конференция
Среднерусского банка
Сбербанка России и Гильдии
риэлторов Московской области*



Развитие партнерских отношений между Среднерусским банком СБ РФ и Гильдией риэлторов Московской области (ГРМО) является важным элементом развития рынка недвижимости Московской области и формирования на нем цивилизованных отношений. Банк занимает лидирующую позицию по объемам выдаваемых ипотечных кредитов, ГРМО - крупнейшая профессиональная общественная организация риэлторов.

Основная мысль, которая легла в основу мероприятия, была озвучена **Бабкиным Алексеем Леонидовичем**, Директором Управления по работе с партнерами Среднерусского банка Сбербанка России: «Я хочу обратить ваше внимание на то, что с сегодняшнего дня проект «Надежный партнер»

перестает быть PR-проектом, с сегодняшнего дня – это конкретный инструмент и четкие технологии взаимодействия. Теперь нам не надо ничего придумывать для убеждения всех участников двух сторон в необходимости и важности проекта, теперь есть определенная программа с четко прописанным механизмом».

В рамках совместной конференции Среднерусского банка СБ РФ и Гильдии риэлторов Московской области обсуждались вопросы развития партнерства между банком и гильдией, между компаниями - членами ГРМО и отделениями Сбербанка в городах и районах Московской области, начало которому было положено осенью 2010 года.

В мероприятии приняли участие представители компаний - членов ГРМО, сотрудники отделений Среднерусского банка, представители СМИ.

Участников конференции приветствовал Председатель Среднерусского банка Сбербанка России **Смирнов Олег Евгеньевич**. Он обозначил положительную тенденцию сотрудничества. Растущий спрос на ипотеку привлекает плотное партнерство участников рынка недвижимости и банковской сферы с целью предоставления качественной услуги клиенту. 17 мая 2012 года в рамках XV Национального конгресса по недвижимости ОАО «Сбербанк России» и Российская Гильдия Риэлторов (РГР) подписали соглашение о долгосрочном сотрудничестве, цель которого – упростить процедуру взаимодействия банка с риэлторскими компаниями. Работа по совершенствованию взаимоотношений двух сторон оптимизируется. Всем участникам Смирнов О.Е. пожелал успехов и дальнейшего развития.

Далее выступил с докладом «Ипотека, как инструмент активизации продаж жилой недвижимости» Бабкин А.Л.

О развитии партнерских отношений между Российской Гильдией Риэлторов и ОАО «Сбербанк России» в Московской области

подробно рассказал **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области.

Важной частью Конференции стало вручение Сертификатов партнеров Сбербанка компаниям, добившимся лучших результатов. Сертификаты партнёров Сбербанка были вручены 28 компаниям-членам Гильдии риэлторов Московской области. Вручение сертификатов проводил Директор Управления по работе с партнерами Среднерусского банка Сбербанка России **Бабкин Алексей Леонидович** следующим компаниям-членам ГРМО:

[ООО "Кредит-Центр недвижимости"](#),

г.Раменское

[ООО АН "Адрес"](#), г.Протвино

[ООО "Инвестиционная компания "Мегаполис-Сервис"](#), г.Электросталь

[ООО "Региональное агентство недвижимости](#)

["ЮЖНОЕ ПОДМОСКОВЬЕ"](#), г.Серпухов

[ООО АН "Московский регион"](#), г.Серпухов

["Городское агентство недвижимости"](#),

г.Серпухов

[ООО "Центр недвижимости "ДОМ"](#),

г.Серпухов

[ООО "Удачный выбор"](#), г.Раменское

[ООО "Вавилон - XXI век"](#), г.Подольск

[ООО "Егорьевский Дом Недвижимости"](#),

г.Егорьевск

[ООО "Агентство Гарант"](#), г.Жуковский

[ООО "Правовой центр "Гарант"](#), г.Балашиха

[ООО "Офис Центральный"](#), г.Одинцово

[ООО "Восток"](#), г.Москва

[ИП "Пьянкова Надежда Владимировна"](#),

г.Электрогорск

[ООО АН "Дом на Скале"](#), г.Королёв

[ООО АН "Кредит-Центр"](#), г.Жуковский

[ООО "ЭКО-Строй"](#), г.Жуковский

[ООО "АЭНБИ"](#), г.Дмитров

Было подписано Соглашение о партнерстве между Гильдией риэлторов Московской области и Среднерусским банком ОАО "Сбербанк России"

Пресс-служба
Гильдии риэлторов Московской области



Хромов Андрей Александрович;
Бабкин Алексей Леонидович

Пример активного взаимодействия муниципальной Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района и отделения Сбербанка России № 2580 отразила в своем докладе **Белова Юлия Юрьевна**, заместитель директора ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр» (Скачать файл).

Цельковский Александр Алексеевич, Генеральный директор «Century 21 Мегаполис-Сервис» рассказал об особенностях сотрудничества банка и риэлтора на примере компании, руководителем которой и является. (См. презентацию "Практические особенности взаимодействия риэлторской компании и отделений Сбербанка")

Шумов Михаил Борисович, Президент Серпуховской Гильдии риэлторов поделился своими соображениями по теме конференции.

О конкретных преимуществах, предоставляемых Среднерусским Банком компаниям, являющимися членами Гильдии риэлторов Московской области и показавшими наиболее высокие результаты по количеству ипотечных сделок, совершенных по программам Сбербанка, подробно рассказала **Смирнова Ирина Владимировна**, Руководитель направления жилищного кредитования Среднерусского банка Сбербанка России. В ее докладе «Тенденции развития сотрудничества с агентствами недвижимости в 2012г.» представлен Проект партнерской



программы «Надежный партнер», в котором могут принимать участие исключительно члены ГРМО.

После первой части мероприятия последовало живое обсуждение проекта программы "Надежный партнер". Руководители агентств недвижимости высказывали свои пожелания и задавали уточняющие вопросы представителям Среднерусского банка.



программы «Надежный партнер», в котором могут принимать участие исключительно члены ГРМО.

После первой части мероприятия последовало живое обсуждение проекта программы "Надежный партнер". Руководители агентств недвижимости высказывали свои пожелания и задавали уточняющие вопросы представителям Среднерусского банка.

На вопрос "Что для Вас сотрудничество со Сбербанком" мы попросили ответить специалистов ГРМО:



**Цельковский Александр
Алексеевич,**
Президент
Электростальской Гильдии
риэлторов, генеральный
директор «Century 21
Мегаполис-Сервис»

Сберсберегательный банк РФ является лидером ипотеки в России и мы не можем игнорировать сотрудничество с самым крупным игроком в секторе кредитования.

Сначала этого года общее количество ипотечных сделок из общего количества сделок на рынке городской недвижимости АН «Мегаполис-Сервис» составляет 42%. Данные сделки проводятся с привлечением ипотечных продуктов различных банков, которых в Электростали более 30. Из 42% больше половины – это доля ипотечных продуктов Сберсберегательного банка.

Не буду лукавить, мы сотрудничаем и с другими кредитными организациями, для того чтобы в портфеле предложений нашего риэлтора было большее количество ипотечных продуктов, здесь мы руководствуемся интересами прежде всего клиента. Сбербанк все больше поворачивается лицом к риэлторам. Здесь разные формы сотрудничества и разные формы мотивации агентств недвижимости и риэлторов. Если партнерство будет и дальше развиваться, то я вижу только положительные перспективы.



**Голубева Любовь
Леонидовна,**
член Национального совета
Российской Гильдии
Риэлторов, генеральный
директор компании
«Городское Агентство
Недвижимости»

Партнерство со Сбербанком дает нам возможность обеспечить своих клиентов более качественной услуги по покупке недвижимости с привлечением заемных средств, которые Сбербанк предоставляет в качестве ипотечного кредита. Программы их радуют. Хотелось бы пожелать быстрее развития программы «Военная ипотека». Это сейчас достаточно актуально – большое количество заемщиков по этой программе. Поэтому хотелось бы уже со знакомым партнером продолжать отношения и по этой программе. Партнерские отношения очень устраивают: оперативная связь. Что хочется видеть?

1. Понижение первоначального взноса.



2. Возможность рассмотрения справок по форме банка, что увеличит количество заемщиков. Мы ведь работали до кризиса таким образом и работали успешно. Практика показывает, что люди платежеспособные есть и с серыми справками, также как и с НДФЛ, которые после кризиса многие работодатели не хотят показывать.

3. Работа в направлении погашения процентов материнским капиталом.



Прокофьев Сергей Валерьевич,
генеральный директор «ЦРТ
«Восток»

Как Вы видите в перспективе сотрудничество центра обучения со Сбербанком?

На сегодняшний день совместных мероприятий со Сбербанком пока нет. По вопросам ипотеки наш центр проводит обучение для риэлторов уже в течение трех лет. Темы наших семинаров при этом менялись в соответствии с тенденциями рынка ипотеки. Если первые два года обучение сводилось к тому, как договориться с банком о том, чтобы быстро обслуживать наших клиентов, то сейчас мы уже обучаем опасностям ипотеки. Курс работы сместился в сторону таких двух разделов это «Опасности для агента в работе с клиентом» и «Опасности для клиента» - мы должны предупреждать своих клиентов, что они берут на себя определенные и достаточно серьезные финансовые обязательства, отвечаем на вопросы, как посчитать объективно свои возможности, чтобы в дальнейшем не было проблем с реструктуризацией ипотечного кредита. Что касается перспектив сотрудничества со Сбербанком, мне они видятся достаточно радужными. В свете того, что развитие сотрудничества Гильдия риэлторов Московской области больше года активно сотрудничает с крупнейшим Российским банком, я думаю, что у нас еще будут совместные обучающие проекты.



Китаев Сергей Алексеевич,
коммерческий директор ЗАО
«ЮИТ Московия»

Партнерство со Сбербанком – это 60% всех заключаемых ипотечных договоров; это самые выгодные условия для клиентов; это отношения с банком-партнером, которые сложились не сегодня и даже не вчера, а уже несколько лет назад; это очень хорошо налаженные отношения с такими отделениями, как: Раменское, Щелковское, Балашихинское; это такие люди в Среднерусском банке, которые сделали очень много для того, чтобы наши отношения достигли именно такого уровня, на котором мы сейчас находимся – это Александр Сергеевич Чукнов, Ирина Владимировна Смирновна, Алексей Леонидович Бабкин. Вот что такое партнерство «ЮИТ Московия» и Сбербанка.



Марочкина Светлана Владимировна,
заместитель директора
ООО «Агентство
недвижимости «Кредит-
Центр»

На мой взгляд, партнерство со Сбербанком, как для нас, так и для любой другой компании, является ключевым моментом, потому как – это замечательный инструмент для привлечения дополнительных клиентов, так как кредитование ипотечное никто не отменял и это ведущий банк Российской Федерации, поэтому считаю, что лучшего пока еще никто не придумал. Сегодняшний круглый стол показал, что все стороны готовы к полноценному и очень плотному сотрудничеству, которое должно принести замечательные плоды. Первый плод –



это то, что наш клиент получит некие преференции в виде скидок по процентным ставкам. Считаю это замечательным.

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

*В АН "Мегаполис-Сервис"
г.Электросталь состоялась
презентация ипотечных
программ банка «Пушкино»*

30 июля 2012 года в АН "Мегаполис-Сервис" г.Электросталь состоялась презентация ипотечных программ банка «Пушкино». Перед специалистами по недвижимости выступила управляющий дополнительным офисом в г.Электросталь Коннова Татьяна Николаевна.



Сотрудники АН с интересом выслушали о предлагаемых ипотечных программах, требованиях к заемщикам и необходимых для одобрения документах. Особенно порадовали всех сроки рассмотрения заемщиков – 1-2 дня. В конце презентации агенты по недвижимости задали интересующие их вопросы, на которые Татьяна Николаевна квалифицированно ответила. По итогам мероприятия все выразили уверенность в дальнейшем сотрудничестве.

Пресс-служба АН "Мегаполис-Сервис"

Слет Клуба "ВДОХНОВЕНИЕ" на Байкале состоялся!

16 и 17 августа 2012 года состоялся Слет клуба "Вдохновение" в Иркутске.

В течении двух дней при поддержке Иркутской Областной Гильдии Риэлторов для риэлторов и руководителей АН Иркутска состоялись семинары Сергея ПРОКОФЬЕВА, Валентины НАГИЕВОЙ и Вероники ПАНКОВОЙ.

Прошла презентация образовательных программ Регионального Учебного центра в г.Иркутске "РУЦ "Академия образования профессионалов недвижимости" аккредитованном в НУЦР РГР и московского Учебного центра ЦРТ ВОСТОК аккредитованного в ГРМО.

Состоялся "круглый стол" для директоров "Инновационные технологии в сфере недвижимости".

Мы попросили участников поделиться впечатлениями о семинаре:

Вероника Панкова "Пенаты" г.Москва:

- Было трудно организовать одинаково интересное обучающее мероприятие для агентов, менеджеров и директоров агентств недвижимости но, тем не менее, всего 2 негативного отзыва и 45 положительных! Некоторые не участвовали в анкетировании, так как риэлторы- они всегда риэлторы и в дни обучения делали сделки, убежали, прибежали, что то записывали, задавали вопросы, отвечали на звонки и опять убежали! По ходу деловой программы мы немного ее изменили часть, потому что я не рассчитала свои силы и после ночного бессонного перелета не смогла в 4 утра по Москве выйти к участникам с мастер-классом, а на 2 день я предложила на выбор несколько тем и слушатели выбрали темы, не заявленные в программе! Таким образом, клуб Вдохновение остался должен несколько тем: обещаю, что все долги отдадим **вебинарами!!!!** Спасибо всем участникам, во второй день, который я провела практически полностью, было оживленное обсуждение по юридическим и другим вопросам нашего бизнеса!

Спасибо Сергею Прокофьеву, который в 4 утра по Москве начал деловую программу слета и Валентине Нагиевой, которая, несмотря на трудную дорогу из Питера в Москву и из Москвы в Иркутск была не только сносшибательна визуально, но и сделала прекрасные доклады по маркетингу и по работе с зарубежной недвижимостью!

Пресс-служба
Гильдии риэлторов Московской области

Стартует очередной вебинар-курс Вадима ШАБАЛИНА



Шабалин Вадим

23 августа и 06 сентября 2012 состоится **вебинар-курс Вадима ШАБАЛИНА** "Разъезд больших квартир и расселение коммуналок". Курс основан на практическом опыте бизнес-тренера и книге В.Шабалин, А.Хромов "Учебник риелтера Часть 1".

ПРОГРАММА:

23 августа 2012 года Часть 1

Практические различия разъезда расселения
Наиболее выгодные схемы расселения

06 сентября 2012 года Часть 2

Составление бюджетов расселения коммуналки
Подбор маленьких квартир для жильцов

Время проведения: 11.00 до 12.30 по московскому времени



Технические требования: Доступ в интернет со скоростью от 1 Мб/с.

Стоимость одного вебинара: 500 руб (455 руб для членов ГРМО или ГРМ). В цену входит ОнЛайн участие в мероприятии, раздаточные материалы (презентация) и возможность получить запись этого вебинара в HD качестве.

Регистрация:

• по телефону +7 (499) 346 0062

- Фейсбук>>
- Форум ЦРТ ВОСТОК



Пресс-служба
Гильдии риэлторов Московской области

Состоялся семинар для директоров ГРМО и ГРМ



08 августа 2012 года состоялся семинар для директоров Александра САЯПИНА «Как сделать агентство успешным быстро и эффективно».

В мероприятии приняли участие:

Сергей Саяпин **Президент ГРМ** г.Москва
Андрей Хромов **Президент ГРМО** г.Раменское
Наталья Мазурина **исполнительный директор ГРМО** г.Раменское
Сергей Прокофьев **ЦРТ ВОСТОК** г.Москва

Юлия Белова **Кредит-центр** г.Жуковский
Николай Тюленев **Нео риэлти** г.Москва
Светлана Марочкина **Кредит-центр** г.Раменское
Светлана Зверева **Капитал недвижимость** г.Химки
Григорий Полтораки **БЕСТ-недвижимость** г.Москва
Лариса Гусева **Олимп-недвижимость** г.Москва
Жанна Маркова **Мегаполис-сервис** г.Подольск
Александр Либов **Белые ветры** дер.Сосенки
Анна Руденко **Римарком** г.Троицк
Михаил Кокорин **Ипотечный центр** г.Домодедово
Илья Шкоп **Простор** г.Москва
Роман Вихлянец **Простор** г.Москва
Тормасинова Татьяна **Простор** г.Москва
Ольга Бражникова **WhiteHouse** г.Москва
Николай Сметанкин **Мэтр Роше** г.Воскресенск
Ирина Порхунова **Мособлжилсервис** г.Люберцы
Светлана Улицкая **Улицкая риэлти** г.Москва
Павел Долинин **Простор** г.Москва
Мы попросили участников поделиться впечатлениями о семинаре:
Лариса Гусева **Олимп-недвижимость** г.Москва:

- Семинар был проведен в формате "круглого стола", участники приняли живое участие в обсуждении.

Григорий Полтораки **БЕСТ-недвижимость** г.Москва:

- Понравилось искреннее, открытое изложение, интерактивность. К следующему семинару лучше подготовить статистику и цифры.

Александр Либов **Белые ветры** дер.Сосенки:

- Александр сильный и умный бизнесмен-практик. Он талантливо решает вопросы организации бизнеса. Он честно и открыто рассказал о своем опыте. Однако прозвучала и информация которую не следовало оглашать или акцентировать. Еще думаю, что подобный семинар должен подаваться как обмен опытом, а не обучение.

По-традиции, организаторы вручили участникам **СЕРТИФИКАТЫ**:



Следующий раз семинар для директоров «Как сделать агентство успешным быстро и эффективно» состоится в сентябре 2012.

*Пресс-служба
Гильдии риэлторов Московской области*



МАР выступит Главным профессиональным партнером конкурса "Поют риэлторы Москвы"



Клуб авторской песни "Гнездо глухаря" и портал RealEstate.ru затеяли совместный конкурс «Поют риэлторы Москвы». МАР поддержала конкурс в качестве Главного профессионального партнера.

На сегодняшний день участники первого тура, который состоится 8 сентября, уже определены. Но! У членов МАР еще есть возможность продемонстрировать свои таланты во втором туре, который состоится в октябре.

Так что спешите! Ваших заявок с указанием ФИО, названия компании, в которой работаете, подходящей вам номинации, и контактов (телефон и e-mail обязательны) ждут по адресу: pr@realestate.ru

В первом туре конкурса примут участие:

Антропов Вячеслав, Contact Real Estate
Байбородов Кирилл, «Простор»
Бибнев Павел, «НДВ-недвижимость»
Горбунова Светлана, «Сити-XXI век»
Жиров Александр, «Сити-XXI век»
Курышов Роман, независимый эксперт рынка недвижимости
Морозова Евгения, «МИЦ»
Панова Елена, «Аврора Инвестмент»
Плаксин Илья, Penny Lane Realty
Уланова Любовь, Astera
Филимонов Михаил, «Миэль»

Фокин Сергей, «Бульварное кольцо»

В качестве почетных гостей приглашены:

победители конкурса "Поют журналисты Москвы" **Андрей Воскресенский** (главный редактор Коммерсантъ-Дом) и **Эрнест Мацкявичюс** (телеведущий канала "Россия-1"), **Анна Лупашко** (президент РГР, вице-президент МАР), **Сергей Жидаев** (президент МАР) **Григорий Полтораки** (президент «Бест-Недвижимость», вице-президент РГР), **Юрий Карамаликов** (директор по бизнес-коммуникациям МИЭЛЬ, вице-президент МАР). **Георгий Дзагуров** (генеральный директор Penny Lane Realty), **Александр Хрусталева** (генеральный директор «НДВ-Недвижимость»)

Друзья! Подробности об условиях участия в конкурсе, призах и прочем можно узнать здесь.

Исполнительная дирекция МАР

РГР приглашает в деловую поездку на Конгресс NAR, США



20 ЛЕТ!

Примерный расчет стоимости тура на Конгресс NAR, США
Штат Флорида, г. Орландо

		max		min	
ИТОГО					
	Москва-NY-Chicago-Orlando-NY-Москва		5335		1990
	Москва-NY-Orlando-NY-Москва		3575		1190
Блок	Наименование	К-во	Цена max	Цена min	Стоимость max
Отель	Нью-Йорк	2	200	100	400
Отель	Чикаго	2	200	100	400
Отель	Орландо	4	220	40	880
А/билеты	Москва-NY-Москва	1	1000	600	1000
А/билеты	NY-Чикаго	1	300	100	300
А/билеты	Чикаго-Орландо	1	400	200	400
А/билеты	Орландо-NY	1	300	100	300
Трансфер	NY	1	50	15	50
Трансфер	Чикаго	2	50	15	100
Трансфер	Орландо	2	50	15	100
Трансфер	NY	1	50	15	50
Регистрация	NAR	1	470	50	470
Регистрация	RFR	1	100	100	100
Экскурсия	NY	1	100	70	100
Экскурсия	Чикаго	1	100	70	100
Экскурсия	Диснейленд	1	100	50	100
Комиссия	Турагента	1	10%	0%	

Приведен примерный расчет стоимости тура на Конгресс NAR в Орландо по двум программам:
Короткая программа - перелет из Москвы в Орландо и обратно через Нью-Йорк, 4 ночи в Орландо, работа на Конгрессе, посещение Диснейленда в Орландо, перелет из Орландо в Москву через Нью-Йорк

Полная программа - перелет из Москвы в Нью-Йорк, 2 ночи в Нью-Йорке с экскурсией по городу, перелет в Орландо, 4 ночи в Орландо, работа на Конгрессе, посещение Диснейленда в Орландо, перелет из Орландо в Москву через Нью-Йорк

В стоимость не включены визы, питание, экскурсии и билеты на вечерние мероприятия
В максимальную цену включено: позднее приобретение авиабилетов (сентябрь-октябрь), однодневное проживание в отеле высокой категории, полная регистрация на Конгрессе NAR, персональный трансфер, услуги турагента

В минимальную цену включено: самостоятельное раннее приобретение авиабилетов (июль), самостоятельная регистрация на выставку Конгресса NAR, самостоятельное бронирование на сайте Конгресса при двухместном проживании в отеле средней категории, трансфер на такси в группе 3-4 человека

RFR - обеспечивает визовую поддержку при подаче заявки до 01 сентября 2012 года



РГР приглашает в деловую поездку на Конгресс NAR, США! С 7 по 12 ноября 2012 г. Российская Гильдия Риэлторов предлагает Вам посетить Конгресс Национальной Ассоциации Риэлторов США, который состоится в Orange County Convention Center Орландо, штат Флорида под девизом «Почувствуй себя волшебником». Данное мероприятие позволит вам поднять свой бизнес еще на один уровень.

«Полная» регистрация на Конгресс включает в себя посещение всех сессий (заседаний), панельных дискуссий, уникальные выступления спикеров мирового реал эстейта, участие в работе выставки (информация во вложенном файле).

8 ноября 2012г. пройдет торжественный Гала – ужин с Инаугурацией нового Президента NAR Гэри Томаса (Вилла Парк, Калифорния). Вы получите незабываемые впечатления и заряд энергии!

Билеты на данные мероприятия будут в продаже с 1 августа 2012г.

Открытие выставки «Trade Expo» состоится 9 ноября 2012г. в 15.00. Выставка будет работать все дни Конгресса.

Дополнительно, на сайте, можно заказать билеты в Диснейленд, парк «Морской мир» и киностудию «Universal».

11 ноября с 19.30 до 22.30 состоится Звездный концерт членов клуба рок-н-рольной Славы Гленна Фрея и Джо Уолша.

ПРОГРАММА 1:

1 день (7 ноября):

Прилет в Орландо из Москвы (через Нью-Йорк) и размещение в гостинице

2 день (8 ноября):

Регистрация и участие в крупнейшей выставке 2012 REALTORS Conference & Expo

Посещение выставки, встреча с потенциальными партнерами и руководством NAR

17:00- 18.30 – приветственный коктейль и прием International REALTORS Welcome Reception

18.30 – 23.00 - Инаугурация нового президента NAR Inaugural Celebration (участие платное)

3 день (9 ноября):

Участие в работе Конгресса (сессии, панельные

дискуссии и т.д.), встреча со специалистами и руководством NAR

4 день (10 ноября):

Участие в работе Конгресса (сессии, панельные дискуссии и т.д).

19.00 – 23.00 Гала-ужин International Night Out & Awards Ceremony с участием специалистов по недвижимости и финансам из более чем 50 стран мира

5 день (11 ноября):

Бизнес-туры, экскурсии.

Звездный концерт членов клуба рок-н-рольной Славы Гленна Фрея и Джо Уолша.

6 день (12 ноября):

Вылет в Москву через Нью-Йорк

Просим вас присылать ваши заявки на участие в Конгрессе NAR по электронному адресам: fedorenko@rgr.ru; rgr@rgr.ru с указанием программы (укороченный или полный маршрут).

Продублируйте вашу заявку по телефонам РГР: +7(499) 261-96-80; (499) 261- 03-98

Полная информация по мероприятиям на сайте NAR: www.realtor.org

МАЙАМИ, ФЛОРИДА:

Для риэлторов есть возможность принять участие в Международном Конгрессе по недвижимости Майами, который состоится с 4 по 6 ноября 2012г., с последующим переездом в Орландо для участия в Конгрессе NAR с 8 по 12 ноября.

Стоимость регистрационного взноса для участия нерезидентов в Конгрессе Майами: сейчас – 299\$, позднее – 399\$.

Три дня работы на Конгрессе дадут новый импульс для вашей риэлторской деятельности. Информация по дополнительным мероприятиям, включая посещение Конгресса в Майами, прилагается.

Полная информация о Конгрессе в Майами на сайте



Дома... вне закона



В Уральской палате недвижимости состоялось заседание рабочей группы по поиску решения проблемы самовольной застройки многоквартирных домов на землях для ИЖС. Разработаны предложения по внесению изменений в закон «О внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества». Сформулированное по итогам обсуждения предложение профессионалы направят губернатору и в правительство Свердловской области.

В разговоре приняли участие заместитель начальника департамента архитектуры, градостроительства и регулирования земельных отношений, начальник инспекции архитектурно-строительного контроля администрации города Михаил Волков, директор ЕМУП «Бюро технической инвентаризации» Ольга Горностаева, заместитель руководителя Управления Росреестра по Свердловской области Людмила Коломина, руководители агентств недвижимости – членов УПН.

Самовольная застройка – это порождение федерального закона № 93, который еще неофициально называют законом «о дачной амнистии». Напомним, что он разрешил регистрацию прав на дома, участки и гаражи в упрощенном порядке для того, чтобы граждане оформили свои права на землю, данную им государством, и дома, построенные на ней. Но сегодня закон продолжает действовать и в

отношении нового строительства, всех приобретаемых земельных участков для ИЖС, дачного строительства, огородничества и т.п. Таким образом, закон дает недобросовестным предпринимателям возможность покупать участки и строить на них многоквартирные дома, которые на бумаге числятся индивидуальными, и оформлять их в упрощенном порядке, без надзора со стороны государства и без ответственности за свои действия.

Официальные данные администрации города насчитывают около 40 строений, а по предварительным же подсчетам аналитического центра УПН, на сегодняшний день в Екатеринбурге построено и строится около 100 таких многоквартирных домов. С учетом того, что в каждом из них находится от 15 до 30 квартир, число граждан в неблагополучном жилье достигает 2 тысяч человек.

Особенно остро вопрос «самоволки» стоит в г. Арамиле, в п. Большой Исток и других районах области. Люди «покупаются» на сравнительную дешевизну этих квартир и разбирают их быстро. Однако, столкнувшись со многими проблемами – недостаток воды, электроэнергии, отсутствие площадки, антисанитария и пр., они будут требовать от власти помощи, подобно обманутым дольщикам. Кроме того, чиновники уверены, что как только в городе будет создан прецедент судебного решения о сносе одного дома, процесс этот продолжится. И тогда люди, купившие квартиры, вообще останутся без жилья, и ущерб этот им не возместит никто. Поэтому застройщики таких домов, говорящие, что решают социальную проблему, как минимум, лукавят.

Администрация города, УПН, Управление Росреестра и БТИ занимаются этим вопросом не первый год. Все предпринимаемые меры в виде формирования общественного мнения, информирования горожан о рисках, запрета публикаций в базе УПН о продаже квартир в таких домах, отказа в государственной регистрации квартир и пр. пока не решают проблему окончательно.

Участники рынка недвижимости считают, что только введение законодательных барьеров остановит самовольное строительство. Обращаясь к руководству области, они, в



частности, предложили поспособствовать принятию поправок в федеральный закон № 93 в части ограничения действия упрощенного порядка оформления прав на участки, полученные до даты вступления закона в действие, а в отношении вновь приобретенных участков – введения обязательной процедуры получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию.

Уральская Палата Недвижимости

*Эксперты НП "Корпорация
риэлторов "Мегаполис-Сервис":
Оформлять сделки с
недвижимостью через
нотариуса будет безопаснее, но
дороже*



Новая редакция Гражданского кодекса, одобренная Госдумой в первом чтении, возвращает практику нотариального удостоверения всех сделок с недвижимостью. Зарегистрировать недвижимость можно будет в «режиме одного окна» у любого нотариуса, минуя БТИ и регпалату. Для этого нотариусов планируют объединить в единую локальную сеть с Росреестром (куда вошла Федеральная регистрационная служба), налоговой инспекцией и миграционной службой для оперативного обмена данными. Сбор документов, необходимых для заключения сделок, станет обязанностью нотариуса, что позволит оперативно решать вопросы граждан. Расчеты между сторонами договора будут проходить через депозитный счет нотариуса, открытый в банке. Продавцы и покупатели будут получать у нотариуса удостоверенный договор купли-продажи только после государственной регистрации сделки. При этом ответственность за действительность и исполнимость сделки нотариус берет на себя.

Вступление данного закона в силу ожидается не раньше 2013 года. Но горячие споры о нововведении не утихают уже долгое время - с начала реформы нотариата в 2010 году. Эксперты Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» – ведущего оператора на рынке недвижимости Подмоскovie – коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области - оценили преимущества и недостатки этого

законопроекта, а также подсчитали, как скажется на кошельке простых граждан оформление жилой недвижимости по новым правилам.

В России до 31 января 1998 года все сделки с недвижимостью подлежали обязательному нотариальному удостоверению: купля-продажа, мена и дарение квартиры, жилого дома и дачи. Однако эти функции у нотариусов были изъяты с введением закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». «Появление этого законодательного акта, в частности, было вызвано тем, что между нотариальным удостоверением и регистрацией договора купли-продажи был временной разрыв, достаточный для того, чтобы совершить противоправное действие, - рассказывает **Ольга Садонина**, юрисконсульт АН «CENTURY 21 Римарком», партнер Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». - Например, еще раз продать имущество. Поэтому было принято решение ограничиться регистрацией договоров». Однако практика показала, что действующий в настоящее время порядок регистрации права собственности на недвижимость не гарантирует законности сделки. В регистрационную службу представляются уже подписанные гражданами документы, а простая письменная форма договора не удостоверяет, что документ подписан лично участниками сделки, а не другими лицами. «Это порождает высокий уровень преступности в сфере недвижимости, - комментирует **Виталий Иванов**, генеральный директор АН «Домашний консультант», партнер Корпорации риэлторов. - Аферисты «берут на учет» одиноких пожилых людей и идут на многое, чтобы присвоить их квартиры. Им часто это удается, т.к. сделку по передаче объекта удостоверить не нужно». К тому же, задача регистраторов - ведение реестра прав на недвижимость, а не проверка правовых условий совершения сделки.

При оформлении сделки с недвижимостью через нотариуса снижается вероятность

мошеннических действий, а также нивелируются риски по аннулированию договора в суде. Нотариус проверяет все детали договора, выясняет историю объекта, наличие запрещений, арестов и других обстоятельств, запрашивая необходимую информацию в официальных источниках. «К тому же, нотариальный документ всегда можно восстановить, если он утрачен, а нотариальные акты имеют особую доказательственную силу, облегчая рассмотрение споров в суде», - добавляет **Игорь Быковский**, вице-президент НП «КР «Мегаполис-Сервис». Таким образом, обеспечиваются равные правовые условия и соблюдение закона для всех участников сделки. Однако при всех неоспоримых преимуществах нововведения большие сомнения у экспертов вызывает предлагаемый механизм работы, а именно электронный документооборот.

«Внедрение информационных технологий в таком масштабе потребует полного пересмотра работы нотариуса, - считает Игорь Быковский, вице-президент НП «КР «Мегаполис-Сервис». - Проблема в том, что большинство нотариусов не готовы к исполнению новых функций с технической точки зрения. Как это будет работать, можно только догадываться, учитывая качество интернет-соединения, особенно в глубинке. Потребуется большое количество дорогого и сложного оборудования, оплата канала связи и т.д.».

Виталий Иванов уверен, что введение нового порядка приведет к длинным очередям в приемных нотариальных контор. Весь поток граждан, ожидающих в регистрационных палатах, плавно перетечет к нотариусам и присоединится к уже существующей очереди людей, желающих оформить доверенность, согласие или наследство. В настоящий момент в очереди к нотариусу можно простоять минимум 1 час.

Но самые большие опасения экспертов вызывают не техника исполнения удостоверения сделки и длительное время

ожидания в нотариальной конторе. «Сделать можно все: купить оборудование, настроить, отрегулировать, обучить персонал, - говорит Игорь Быковский. - Вопрос в том, что расходы на внедрение технических новинок отразятся на цене услуги, а платить за все придется клиентам. Все может прийти к тому, что сделки с недвижимостью монополизированы нотариатом. Цена будет назначаться по усмотрению нотариуса, у людей просто не будет выбора: или плати столько, сколько скажут, или поди вон». Сейчас стоимость оформления квартиры, дома или земельного участка складывается:

- госпошлина в размере 2500 рублей;
- кадастровый паспорт/технический паспорт (при необходимости) стоимостью 4000-8000 рублей в зависимости от срока изготовления;
- нотариальное согласие супруга на покупку/продажу (или заявления об отсутствии супруга) стоимостью в среднем 1000 рублей;
- помощь юриста (по желанию) в составлении текста договора по отчуждению объекта недвижимости стоимостью от 3000 рублей.

В итоге можно уложиться в 5000-15000 рублей. Но надо отметить, что оформление загородной недвижимости, как правило, обходится дороже, т.к. необходимо провести межевание земельного участка. «Вряд ли кто-то из нотариусов согласится провести подобную сделку без этой процедуры, - комментирует Игорь Быковский. - И это правильно! При отсутствии межевания границы не определены, впоследствии по ним возможны споры - нотариусу это не нужно. А проведение межевания это плюс 10000 рублей к расходам и минимум полгода задержек».

Оформление любой недвижимости по новым правилам однозначно будет стоить дороже. В данный момент Федеральная нотариальная палата предлагает единый по всей стране тариф в размере 1% от общей суммы сделки. Т.е. при цене объекта 2 млн. рублей оформление будет стоить 20 000 рублей. Таким образом, удостоверение сделки нотариусом будет обходиться нашим соотечественникам дороже минимум в 2 раза.

**Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» основана в 1995 году и на сегодняшний день является одним из лидеров на рынке недвижимости Подмосквья. В Корпорацию входят более 50 агентств недвижимости России. Основное направление деятельности – оказание риэлторских услуг на рынке жилой и коммерческой недвижимости. Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» является членом Российской Гильдии Риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области.*

НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис"

*Президент Гильдии риэлторов
Пушкинского района
Манченко К. И. для журнала
"Недвижимость и Цены"*



Константин Манченко

Спрашивали?

Отвечаем

Здравствуйте! У нас в деревне есть земельный участок (1,5 тыс. кв. м) с домом. Недавно сосед затеял строительство нового двухэтажного дома (на расстоянии одного метра от нашей изгороди) и возвёл высоченный (3,5 м) забор из металлического профлиста по всему периметру, в том числе по границе с нашим участком. Каким законом мы можем руководствоваться, чтобы просить его заменить глухой забор, который затеняет весь наш участок?

Отвечает генеральный директор пушкинского агентства недвижимости "Теремок" Константин Манченко:

-Начнём с дома: планируя здания малоэтажной застройки городских и сельских поселений,

нужно соблюдать требования СП 30 102 99. Так, в соответствии с п. 5.3.4. до границы соседнего участка расстояние по санитарно-бытовым нормам должно быть не менее:

3 м от усадебного, одно-, двухквартирного и блокированного дома; 4 м от постройки для содержания скота и птицы; 1 м для бани, гаража и других построек; 4 м от стволов высокорослых деревьев; 1 м от кустарника. На территориях с застройкой усадебными, одно- или двухквартирными домами расстояние от окон жилых комнат до стен хозяйственных построек (сарая, гаража, бани), расположенных на соседних земельных участках, должно быть не менее 6 м.

Поговорите с соседом, сославшись на данные нормы. Если это не поможет, то обращайтесь в суд.

По поводу забора: в настоящее время СНиП 30-02-97 регулирует ограждения только на территории садоводческих объединений граждан. Требований к заборах по индивидуальной застройке законодательством не предусмотрено.

Пресс служба Гильдии риэлторов Московской области



*По данным «Бизнес
Консалтинг» и ГРМО:
динамика изменения цены на
вторичном рынке квартир в
Подмосковье*

По результатам исследования цен на вторичном рынке жилья в городах Подмосковья, проведенного компанией «Бизнес Консалтинг», и согласно мониторингу Гильдии риэлторов Московской области в 59 городах отмечен небольшой рост цен до +1,5%, в 7 городах отмечено снижение до -3,1%, в четырех городах цены остались на прежнем уровне. Средний рост цен составил +0,3%.

По состоянию на середину августа 2012 года самая высокая стоимость квадратного метра (средневзвешенная цена по городу) квартир вторичного рынка была отмечена в следующих пяти городах Московской области, находящихся на расстоянии до 10 км от МКАД:

Реутов – 110,3 тыс. рублей/кв.м.,
Химки – 104,5 тыс.рублей/кв.м.,
Мытищи – 104,1 тыс.рублей/кв.м.,
Одинцово – 103,1 тыс.рублей/кв.м.,
Красногорск – 102,8 тыс.рублей/кв.м.

Самые дешевые квартиры находятся в городах, удаленных от Москвы на 130-150 км. Пятерка городов, замыкающих список:

Талдом – 40,7 тыс.рублей/кв.м.,
Егорьевск – 40,1 тыс.рублей/кв.м.,
Серебряные Пруды – 38,4 тыс.рублей/кв.м.,
Зарайск – 36,8 тыс.рублей/кв.м.,
Рошаль – 28,7 тыс.рублей/кв.м.

Разница в средней стоимости квадратного метра между самым дорогим и самым дешевым городом Подмосковья сократилась и составляет 81 504 рубля за квадратный

метр (в прошлом месяце составляла 81 896 рублей за квадратный метр).

Таблица, отражающая уровень средневзвешенной цены за 1 кв. м в городах Подмосковья по состоянию на середину августа 2012 года (в порядке убывания цен)

Август 2012					
№	Населенный пункт	Населе- ние	Расстояние от МКАД	Цена за 1 кв. м	Изменение цены за месяц в %
1	Реутов	87	1	110252,67	0,0%
2	Химки	207	1	104497,2	0,5%
3	Мытищи	180	1	104087,25	1,1%
4	Одинцово	212	7	103103,37	0,0%
5	Красногорск	153	3	102847,69	-1,8%
6	Видное	78	5	102024,12	0,3%
7	Долгопрудный	91	3	101744,51	1,1%
8	Люберцы	262	1	96380,998	0,4%
9	Дзержинский	47	1	96361,687	0,5%
10	Щербинка	33	10	95088,88	-2,9%
11	Королев	183	5	92856,57	1,4%
12	Юбилейный	33	10	92847,965	-1,3%
13	Троицк	40	20	92454,512	-2,3%
14	Котельники	32	5	88447,851	0,1%
15	Балашиха	215	10	86622,04	0,4%
16	Железнодорожный	132	10	86342,358	1,0%
17	Подольск	188	20	86264,022	0,3%
18	Домодедово	96	15	83835,881	0,4%
19	Жуковский	103	20	82272,506	1,5%
20	Власиха пос.	26	17	81568,021	0,7%
21	Климовск	56	25	81243,736	0,2%
22	Лобня	74	12	80275,032	0,6%
23	Пушкино	154	15	80211,018	0,4%
24	Лыткарино	55	14	78337,384	0,3%
25	Звездный Городок пос.	6	22	77089,025	0,8%
26	Раменское	146	33	75225,38	0,4%
27	Краснознаменск	36	40	74670,154	0,4%
28	Истра	68	50	73223,53	0,5%
29	Черноголовка	21	40	72708,594	0,8%
30	Щелково	159	17	71849,251	0,4%
31	Ивантеевка	59	17	70785,468	0,9%
32	Фрязино	55	25	68685,394	0,5%

33	Чехов	66	50	67458,757	0,5%
34	Наро-Фоминск	142	50	66376,537	0,4%
35	Солнечногорск	83	50	65858,246	0,1%
36	Дмитров	95	60	62230,245	0,6%
37	Звенигород	16	40	60317,145	0,6%
38	Красноармейск	26	40	59186,059	0,4%
39	Сергиев Посад	176	55	58848,024	-0,3%
40	Протвино	37	100	58755,293	0,6%
41	Ступино	85	85	58627,895	0,3%
42	Бронницы	21	40	58447,356	0,8%
43	Дубна	71	110	58440,653	0,7%
44	Руза	31	90	57582,472	0,5%
45	Ногинск	156	35	57160,972	0,7%
46	Лосино-Петровский	23	25	57133,052	1,0%
47	Клин	94	65	57108,947	0,2%
48	Электросталь	155	40	56051,02	-3,1%
49	Пушино	20	95	55421,915	0,6%
50	Серпухов	126	80	53570,403	-0,1%
51	Коломна	145	95	52096,482	0,3%
52	Можайск	35	90	51483,747	0,9%
53	Молодежный	3	60	48027,011	0,3%
54	Павловский Посад	69	55	46562,09	0,6%
55	Кашира	52	80	45886,212	0,3%
56	Восход	2	70	45876,491	0,0%
57	Луховицы	36	125	45500,498	0,8%
58	Орехово-Зуево	121	75	45097,655	-0,3%
59	Волоколамск	26	100	44227,836	0,2%
60	Шаховская	11	125	43130,153	0,3%
61	Воскресенск	121	80	42787,739	0,1%
62	Озеры	26	120	42524,436	0,4%
63	Электрогорск	22	70	42152,93	0,8%
64	Шатура	40	150	41315,096	0,0%
65	Лотошино	6	135	41062,201	0,2%
66	Талдом	38	100	40713,886	0,5%
67	Егорьевск	72	95	40122,067	-0,1%
68	Серебряные Пруды	10	150	38371,153	0,4%
69	Зарайск	25	160	36828,995	0,2%
70	Рошаль	21	150	28748,616	0,3%

**Примечание. В таблице указаны цены предложения. Цены конкретных сделок, как правило, могут быть ниже.*

Подробнее с интерактивной картой Московской области, отражающей уровень цен во всех городах Подмосковья, вы можете познакомиться на сайте www.buscons.ru

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Цены на жилье в Раменском в августе 2012 года, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчикова С.И.



Рябчиков Сергей Иванович

По утверждениям экономистов, все экономические процессы носят волнообразный характер. То же демонстрируют и цены на квартиры, только со своеобразной спецификой. Те квартиры, которые выросли в цене в прошлом месяце, остались на том же уровне, а те, которые в прошлом месяце стояли, теперь прыгнули вверх. Тем не менее ощущение, что рынок вскоре достигнет своего верха, сохраняется. И государство обещает в этом помочь, поднимая в очередной раз ставки Сбербанка по ипотеке (а за ним, как известно, пойдут и остальные) и тем самым уменьшая количество возможных покупателей. При этом «вторичка» этот подъем ощутит с 1 августа, а покупатели аккредитованных новостроек имеют еще целый месяц на решение – им срок Сбербанк отмерил до 1 сентября.

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

Цена предложения 1-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 30-32 кв.м. колеблется в пределах от 2,6 - 2,8 миллионов рублей. В типовых домах однокомнатные квартиры площадью 33-37 кв.м. предлагаются по цене от 3,0 до 3,3 миллионов рублей. В новых сданных домах (последние 10 лет) цены предложения на квартиры площадью 40-50 кв.м. составляют от 3,0 до 3,6 млн. рублей.

Цена предложения 2-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 42-45 кв.м находится в диапазоне от 3,1 до 3,4 млн. рублей, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагаются по цене от 3,8 до 4,2 млн. руб. В новых сданных домах за квартиры площадью 66 кв.м. просят от 4,15 до 5,15 млн. руб.

3-х комнатные квартиры в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. предлагаются по цене от 3,7 млн. рублей до 3,9. В типовых домах квартиры площадью 63-72 кв.м. предлагаются по цене от 4,5 до 5,2 млн. рублей. В новых сданных домах цены на квартиры площадью от 85-96 кв.м. составляют от 5 до 6 млн. рублей.

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

1-комн. квартиры			
вид	параметры	Цена (млн. руб.)	Изменение цены за месяц (%)
"хрущёвки"	Общая площадь - 30-32 м ² комната - 17 м ² , кухня - 6 м ²	2,3-2,4	+4,4
типовые	Общая площадь - 33-37 м ² комната - 17-18 м ² , кухня - 6,9-8,5 м ²	2,6-2,75	+0,9
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь - 40-48 м ² комната - 18-24 м ² , кухня - 10 м ²	3,1-3,3	0
2-комн. квартиры			
вид	параметры	Цена	Изменение цены за месяц (%)
"хрущёвки"	Общая площадь - 42-43 м ² жилая - 29-31 м ² , кухня - 6-6,5 м ²	2,8-3,0	+1,7
типовые	Общая площадь - 48-56 м ² жилая - 29-30 м ² , кухня - 7-9 м ²	3,5-3,8	0
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь - 65-70 м ² жилая - 35-42 м ² , кухня - 10 - 12 м ²	4,2-4,8	0
3-комн. квартиры			
вид	параметры	Цена	Изменение цены за месяц (%)
"хрущёвки"	Общая площадь - 56-59 м ² жилая - 33-40 м ² , кухня - 5,5-6 м ²	3,4-3,7	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 - 10-14 м ²	4,8-5,6	0

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



Поздравления

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



- Руководителя Фонд "Жилище"
Фёдорова Александра Константиновича
- Руководителя ООО "Дом-Сервис"
Сатарову Ольгу Вячеславовну
- Руководителя ООО "Фирма"Лига-Недвижимость"
Дроздова Евгения Юрьевича
- Руководителя ООО «Агентство недвижимости» Адрес»
Шумова Михаила Борисовича
- Руководителя ЗАО «АГЕНТСТВО КУТУЗОВСКИЙ ПРОСПЕКТ»
Игнатов Бориса Сергеевича
- Руководителя ООО "АРЕАЛ-Риэлт"
Свищеву Татьяну Викторовну
- Руководителя ООО «Империя Холдинг»
Загорского Сергея 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 «Гильдии риэлторов Наро-Фоминского района»
Суховетченко Владимира Евгеньевича!
- Руководителя ООО «Дом на Скале»
Новикова Алексея Юрьевича!
- Руководителя ООО «Кредо-МТК»
Гордееву Екатерину Весильевну!

**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.**