



# Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



**ВЕСТНИК ГРМО  
СЕНТЯБРЬ 2011**

## Содержание:

### Жизнь Гильдии

Управляющий Совет Руководящего органа системы добровольной сертификации на рынке недвижимости России вынес благодарность Гильдии риэлторов Московской области.....	<a href="#">стр. 5</a>
6 сентября 2011 года в НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» состоялся «Бизнес тур» или «День открытых дверей».....	<a href="#">стр. 6</a>
РГР приняла участие и выступила Партнером пятого инвестиционного форума по недвижимости PROEstate 2011.....	<a href="#">стр. 7</a>
В новостях телеканала "Подмосковье" Президент ГРМО Хромов А.А. - о ценовом диапазоне на рынке недвижимости.....	<a href="#">стр. 8</a>
10 сентября состоялось корпоративное мероприятие «Мегаполис-Сервис».....	<a href="#">стр. 9</a>
15 сентября 2011 года ГРМО провела аттестацию агентов и брокеров в ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр» в г. Жуковский.....	<a href="#">стр. 10</a>
Российская Гильдия Риэлторов выступила Бизнес-партнером и приняла участие в Болгарской конференции!.....	<a href="#">стр. 11</a>
Среднерусский Банк ОАО "Сбербанк России" - акция "Надежный партнер" продолжается!.....	<a href="#">стр. 12</a>
17 сентября в Раменском и Жуковском прошла Ипотечная суббота!.....	<a href="#">стр. 13</a>
Создан Комитет по защите прав потребителей и этике НП «Электростальская Гильдия риэлторов».....	<a href="#">стр. 13</a>
«Вечера карьеры» в Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис».....	<a href="#">стр. 14</a>
22 сентября 2011 года прошел "круглый стол" в агентстве недвижимости "ТСН" г.Ивантеевка.....	<a href="#">стр. 15</a>
23 сентября 2011 года прошел "круглый стол" в агентстве недвижимости ООО "МОСОБЛЖИЛСЕРВИС" г.Люберцы.....	<a href="#">стр. 15</a>
15 сентября 2011 года состоялось Общее собрание НП «Чеховская Гильдия риэлторов».....	<a href="#">стр. 16</a>
2 сентября 2011 года Состоялось заседание Комитета по обучению ГРМО.....	<a href="#">стр. 16</a>
28 сентября состоялось очередное заседание Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО).....	<a href="#">стр. 17</a>
В Рязани состоялись мероприятия Российской Гильдии Риэлторов.....	<a href="#">стр. 19</a>
В Гильдии риэлторов Московской области пополнение!.....	стр.20

---

### Новости обучения:

Мероприятия по теме "Управление недвижимостью" на второе полугодие 2011 года.....	<a href="#">стр. 21</a>
---	-------------------------



---

## **Мнение эксперта:**

Рынок недвижимости: от рынка продавца к рынку покупателя - зам. исп. директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Марочкина С.В. для газеты «Квартирный ряд».....	<a href="#">стр. 22</a>
Гильдия риэлторов Московской области: о ценах на жилье в Воскресенске для журнала «Недвижимость & Цены».....	<a href="#">стр. 23</a>
Составлен рейтинг самых "дешевых" квартир Подмосковья - Президент ГРМО Хромов А.А. для газеты "Российская газета" – Неделя.....	<a href="#">стр. 24</a>
Гильдия риэлторов Московской области: о ценах на жилье в Реутове для журнала «Недвижимость & Цены».....	<a href="#">стр. 26</a>
Вице-президент РГР Апрелев К.Н. о сделках на рынке недвижимости в Москве.....	<a href="#">стр. 27</a>

---

## **Аналитика:**

Цены на жилье в городах России по состоянию на 30 августа 2011 года - изменения минимальные.....	<a href="#">стр. 27</a>
Цены в Раменском в сентябре 2011. Ожидания и возможности.....	<a href="#">стр. 29</a>
Цены на жилье в Жуковском в октябре, по данным "Агентства недвижимости "Кредит-Центр". Изменение спроса и предложения.....	<a href="#">стр. 31</a>
Цены на квартиры в подмосковных городах в сентябре по данным Гильдии риэлторов Московской области для журнала «Недвижимость & Цены».....	<a href="#">стр. 33</a>
Загородная недвижимость: стоимость участков и малоэтажных коттеджных построек. Динамика цен, спроса и предложения в районах области, по данным Гильдии риэлторов Московской области .....	<a href="#">стр. 36</a>

---

## **Издания муниципальных Гильдий**

Восточный курьер.....	<a href="#">стр. 38</a>
Эксперт по недвижимости.....	<a href="#">стр. 38</a>

---

<b><u>Поздравления</u></b> .....	<a href="#">стр. 39</a>
----------------------------------	-------------------------



## Календарь обучающих мероприятий на октябрь:



Центр  
Риэлторских  
Технологий

С 10 по 14 октября: тренинг "АРЕНДА жилой недвижимости"



Центр  
Риэлторских  
Технологий

12-13 октября: интенсивный курс "БРОКЕРИДЖ НЕДВИЖИМОСТИ"  
по программе ГРМО



Центр  
Риэлторских  
Технологий

тренинг "Холодные звонки по ЖИЛОЙ недвижимости"



14 октября состоится целевой инструктаж работников организаций,  
осуществляющих операции с денежными средствами и  
иным имуществом в целях противодействия легализации (отмыванию)  
преступных доходов и финансированию терроризма



## Жизнь гильдии

Управляющий Совет Руководящего органа системы добровольной сертификации на рынке недвижимости России вынес благодарность Гильдии риэлторов Московской области



**РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ®**

**ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ®**



2 сентября 2011 года в офисе Российской Гильдии Риэлторов состоялось заседание Управляющего Совета, на котором в числе других рассматривался вопрос о пролонгации срока действия Свидетельства об аккредитации НП «Гильдия риэлторов Московской области» как Территориального органа по сертификации.

По итогам работы, за отчётный период (2008-2011 г.г.) Управляющий Совет отметил большую работу, проделанную ГРМО по развитию системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости Московской области, а так же количество аттестованных агентов и брокеров.

Так за 3-х летний период работы ГРМО в этом направлении:

- было сертифицировано 65 компаний;
- подготовлено 4 эксперта Территориального органа по сертификации;
- по состоянию на начало сентября 2011 года общее количество аттестованных специалистов составило 567 человек, из них:

агентов – 254,

брокеров – 313.

С целью пропаганды развития системы добровольной сертификации и аттестации Гильдия риэлторов Московской области ежегодно проводит Конференции по недвижимости, Конкурс профпризнания «Звезда Подмосковья», публикует информацию в муниципальных изданиях ГРМО, проводит «Круглые столы», посвящённые вопросам сертификации и аттестации, организует работу по поддержке специального раздела на сайте ГРМО.

В Протокол заседания Управляющего Совета было решено внести благодарность Гильдии риэлторов Московской области за большую работу по развитию и продвижению Системы добровольной сертификации риэлторских услуг и аттестации специалистов на рынке недвижимости Московской области.

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)



## Жизнь гильдии

6 сентября 2011 года в НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» состоялся «Бизнес тур» или «День открытых дверей»



*В мероприятии приняли участие:*  
**Владимир Синилов** «StreetRealty»

Century 21 г. Москва;

**Цветана Похвалинская**

«Еврогруп Недвижимость»

Century 21 г. Москва;

**Вера Ларионова** «Ваш квартирный Вопрос»

Century 21г. Мытищи;

**Сергей Селиванов** «Славянка» г. Москва;

**Елена Захарова** «Огни Города» г. Щелково;

**Татьяна Слободянюк** «Адвокат недвижимости»

г. Санкт-Петербург;

**Владимир Агейчиков**

«Мегаполис-Сервис» г. Ивантеевка.

Мероприятие открыл бизнес тур Century 21 «Мегаполис- Сервис» (г.Электросталь) под руководством исполнительного директора «Мегаполис- Сервис» **Петраковой Ирины Анатольевны**.

Обсуждались такие вопросы как:

- система мотивации сотрудников;
- кадровая политика;
- работа агентов в качестве ИП.

В 13.00 состоялся бизнес-тур Центрального офиса «Мегаполис- Сервис» (г.Электросталь) под руководством исполнительного директора **Шориной Натальи Владимировны**.

Обсуждались следующие вопросы:

- система оплаты труда, накопительная программа агентов;
- система контроля качества обслуживания клиентов, CRM;
- договорная база.

Продолжил мероприятие бизнес-тур Кредитного потребительского кооператива «Дом» (г.Электросталь) под руководством заместителя генерального директора по правовым вопросам **Михеева Юрия Станиславовича**.

Тема бизнес-тура "КПК «Дом» как инструмент увеличения количества продаж."

Закончил мероприятие бизнес тур НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис- Сервис» под руководством Президента НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис- сервис" **Власенко Сергея Владимировича**.

Сергей Владимирович рассказал о сравнительном анализе конкурентных преимуществ малых агентств недвижимости (до 10 сотрудников) и крупных (от 100 сотрудников), о том какие возможности даёт членство в НП "КР"Мегаполис- Сервис".

**Комментарий участника:**

**Вера Ларионова** «Ваш квартирный Вопрос» Century 21 г. Мытищи:

*« Я очень рада, что организовали встречу, что существует корпорация и объединяются агентства, очень рада тому, что вступила в партнерство, где первое- это честность и чистота отношений!»*



## Жизнь гильдии

### *РГР приняла участие и выступила Партнером пятого инвестиционного форума по недвижимости PROEstate 2011*

Форум состоялся с 7 по 9 сентября в г. Санкт-Петербурге.

РГР совместно с Институтом Управления Недвижимостью США IREM была представлена на Форуме стендом, который вызвал большой интерес у участников и гостей форума из различных регионов России. Такое внимание не удивительно. На сегодняшний день только [Российская Гильдия Риэлторов](#) имеет эксклюзивное право вести в России курс Института Управления Недвижимостью (Institute of Real Estate Management), после успешного окончания которого присваивается степень "Certified Property Manager (CPM). Такой повышенный интерес к данному курсу стал результатом огромной работы РГР, потому что российские специалисты, не выезжая в США, могут получить степень, пройдя обучение в Национальном Учебном Центре Риэлторов!

На стенде посетители Форума смогли пообщаться с представителями РГР и Института IREM, задать вопросы, касающиеся обучения в Институте и получить всю необходимую информацию! Также в рамках презентаций программ Института IREM на стенде состоялась торжественная церемония вручения значков и сертификатов CPM

(Certificated Property Manager) лицам, вновь вступившим в Российский Чаптер IREM. Значки и сертификаты вручали

Рональд Госс - Президент Института IREM 2011 (Ronald Goss IREM President 2011), Нэнси Кирк Исполнительный Вице- президент Института IREM ( Nancye Kirk IREM Executive Vice-President).



**Анастасия Папян**, координатор программ IREM в России:

"Мы были рады выступить Партнерами Форума PROEstate 2011 и презентовать свои программы курса по Управлению Недвижимостью совместно с Институтом IREM. Для этого специально из Института IREM (США) приехали его главные представители: Рональд Госс - Президент Иститута IREM 2011 и Нэнси Кирк Исполнительный Вице- президент Института IREM.

Рынок обслуживания коммерческих объектов зародился еще в начале 1990-х, когда в России пришли западные Управляющие Компании. Тогда основными клиентами для них были зарубежные девелоперы, а термин "управление недвижимостью" был малоизвестен даже среди профессионалов рынка. После 2000 года постепенно идея профессионального управления недвижимостью стала проникать в массы и стала очень актуальной. Сейчас рынок профессиональных управленцев не успевает за растущим спросом со стороны владельцев коммерческих объектов.

Для решения этой задачи Российская Гильдия Риэлторов совместно с Национальным Учебным центром Риэлторов и в дальнейшем будет развивать сотрудничество с Институтом IREM по проведению новых курсов для специалиста рынка недвижимости и использовать передовые образовательные технологии, практику и опыт Управляющего недвижимостью, принятую за рубежом. Интерес к Курсам IREM не только стабилен, но с каждым годом растет!"

[Пресс-центр Российской Гильдии Риэлторов](#)



## Жизнь гильдии

### В новостях телеканала "Подмосковье" Президент ГРМО Хромов А.А. - о ценовом диапазоне на рынке недвижимости

Гильдия риэлторов Московской области составила рейтинг самого дорогого жилья городов Подмосковья. Наиболее высокие цены на квартиры в Реутове, а самые низкие – в Рошали.

Главный ценообразующий фактор – удаленность от столицы. Традиционно самыми дорогими считаются города ближнего Подмосковья. Цены там все же ниже, чем на окраинах столицы, а ежедневные пробки на объездной дороге уже давно никого не пугают.

"В таких городах, как Реутов, Мытищи, Химки, Красногорск, Одинцово, да и практически всех, находящихся рядом с МКАДом, стоимость квадратного метра на вторичном рынке жилья составляет от 95 000 до 100 000 рублей", – пояснил Андрей Хромов, президент гильдии риэлторов Московской области.

Наибольшим спросом пользуются квартиры в городах, удаленных на 30-40 км от столицы. Оттуда можно каждый день ездить на работу в Москву, а цены на жилье на вторичном рынке на порядок ниже.

Повысился спрос на квартиры на новой территории, которая отойдет столице, однако жилье там пока можно приобрести по старым ценам.

По словам Андрея Хромова, в этой зоне еще не было ценовой коррекции: "В некоторых населенных пунктах цена даже несколько снизилась, но в целом наблюдается рост спроса на новостройки". Обещанного еще год назад обвала рынка недвижимости не случилось, однако сейчас цены на жилье практически не растут.

При выборе района риэлторы советуют присмотреться к тому, где больше всего предложений. Может оказаться так, что цены на квартиры в соседних городах сильно отличаются.

Еще одна возможность приобрести собственные квадратные метры – долевое участие в строительстве. Однако прежде чем подписывать бумаги и вносить первую сумму, специалисты советуют выяснить, насколько надежен застройщик.

Кстати, квартира, купленная по договору долевого участия, после того как дом введут в эксплуатацию, вырастет в цене почти в полтора-два раза. Тем, кто все же решился на покупку или обмен, специалисты советуют не медлить: нынешнюю ситуацию на рынке они называют самой благоприятной для сделок с недвижимостью.

[Посмотреть сюжет](#)

*\*Материал подготовлен по данным компании "Бизнес консалтинг". Подробнее с интерактивной картой Московской области, отражающей уровень цен во всех городах Подмосковья, вы можете познакомиться на сайте компании [www.buscons.ru](http://www.buscons.ru)*



**13 сентября 2011 г., Анна Загорская, "Новости Подмосковья"  
[телеканал "Подмосковье"](#)**



## Жизнь гильдии

### 10 сентября состоялось корпоративное мероприятие «Мегаполис-Сервис»

10 сентября 2011 года во исполнение ранее принятого Советом НП «Корпорация риэлторов [«Мегаполис-Сервис»](#) решения, был организован корпоративный пикник - совместный семейный отдых сотрудников организаций - членов корпорации, который приурочили к празднованию дня города Электростали.

Члены партнерства в полном составе были доставлены к месту проведения мероприятия - д/о «Колонтаево», где живописная природа и обстановка способствовали комфортному времяпровождению как молодежи, стремящейся к активному отдыху, так и пожилым людям с детьми. В составе сплоченного коллектива из десятка городов Подмосковья риэлторы Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» и члены их семей приняли самое активное участие в насыщенной развлекательной программе, подготовленной организаторами праздника, отправившись на поиски спрятанного сокровища.

Капитан Флинт (ведущий игры), после первого этапа посвящения в пираты – отведать уху от Кока, объявил о начале набора пиратов на свои корабли для экспедиции за пиратскими сокровищами. Всех разделили на 4 команды по 15-20 человек для прохождения испытаний («Ход трюмных крыс», «Слепая геометрия», «Минное поле», «Веселая гусеница», ...). Преодолев все трудности команды получили фрагменты карты и нашли сокровища Флинта! Праздник удался на славу!



Комментарий участников мероприятия – руководителей ООО «Бизнес- Система»

**Исаева Алексея и Санкина Юрия:**

«Это был первый опыт участия в неформальном мероприятии «Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». Впечатления – самые позитивные. Отдельное спасибо *Анастасии Маркиной, Олесе Власенко и их коллегам за отличную организацию праздника.* Понравилась работа группы аниматоров, которым удалось

Перевоплотить серьезных людей в весёлых пиратов. Чувствовалось, что атмосферу праздника создает дружный коллектив единомышленников».



## Жизнь гильдии

**15 сентября 2011 года ГРМО провела аттестацию агентов и брокеров в ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр» в г. Жуковский**

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

Прохождение аттестации – это, конечно же, волнующая процедура для сотрудников, но зато процесс подготовки заставляет, прорабатывая вопросы, заново «покопаться» в законодательной базе, обновить запас знаний о юридических особенностях проведения сделок.



«А уж сколько было обсуждений и дискуссий внутри всего коллектива по различным вопросам!

И это здорово и очень полезно для всех сотрудников» - отметила заместитель директора [ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр»](#)

**-Белова Юлия Юрьевна.**

В результате, все аттестуемые сотрудники продемонстрировали прекрасную подготовку.

Им будут вручены Аттестаты

[Российской гильдии риэлторов,](#)

удостоверения риэлтора, а также фирменные значки «Риэлтор».

Для клиентов, сотрудничество с аттестованными специалистами – залог профессионального обслуживания и высокого качества работы.

Полный список аттестованных специалистов агентств недвижимости Московской области можно посмотреть на сайте Гильдии риэлторов Московской области в разделе [«Аттестованные специалисты»](#).



**Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области**



## Жизнь гильдии

### Российская Гильдия Риэлторов выступила Бизнес-партнером и приняла участие в Болгарской конференции!



РИЭЛТОР

Российская Гильдия Риэлторов, крупнейшее профессиональное объединение профессионалов рынка недвижимости выступила Бизнес-Партнером конференции "Рынок недвижимости и инвестиции" и приняла активное участие в деловой программе Конференции, которая состоялась в г. Бургас 10-12 сентября 2011 года. Организатором конференции выступила Региональная общественная организация содействия интеграции и устойчивому развитию Черноморского региона при поддержке Российской Гильдии Риэлторов и международной выставки недвижимости ДОМЭКСПО.

В ходе конференции также прошли пленарные заседания по вопросам взаимодействия профессионалов рынков недвижимости России и Болгарии.

Делегацию Российской Гильдии Риэлторов на конференции представили Вице-президент РГР Апрельев Константин Николаевич, Омехин Анатолий Викторович Президент Гильдии Риэлторов Ивановской области и Вячеслав Горюнов член Омского союза риэлторов, Генеральный директор компания MIRAN. Их доклады вызвали особенное внимание и интерес у участников и гостей Конференции.

**Апрелев Константин** выступил с докладом и продемонстрировал презентацию на тему:

*"Профессиональная деятельность риэлторов на рынке недвижимости России".*

**Вячеслав Горюнов** рассказал о Перспективах взаимодействия Болгарии и Сибири в сфере недвижимости. **Омехин Анатолий** представил доклад, где высказал свое видение в вопросе централизации взаимоотношений риэлторов Центрального региона России и Болгарии. В своем выступлении он предложил организовать ряд встреч между представителями, работающих в различных сегментах рынка недвижимости России и Болгарии. Данные встречи он предложил проводить в формате конференций, круглых столов, в ходе которых планируется профессиональное выстраивание деловых отношений между риэлторами, застройщиками, представителями Консульских служб, нотариата, общественных организаций и покупателями двух стран.

Все докладчики в своих выступлениях смогли представить участникам свои организации, обменяться с коллегами информацией о состоянии и тенденциях рынка недвижимости и представить свое видение сотрудничества во благо клиента.

В рамках конференции состоялись бизнес-туры. Константин Апрельев, Вице-президент РГР провел бизнес-тур в г. Равда на Комплекс "ЖК "Keys to the Sea". Живописные изгибы пляжей Черного моря и расположенного рядом с ними апартаменты с бассейном, грамотная инфраструктура комплекса, который уже сдан в эксплуатацию вызвали большой интерес участников и гостей данного бизнес-тура.

Участниками конференции было подчеркнута своевременность и важность мероприятия, было принято решение о необходимости регулярного проведения подобных встреч. Следующая конференция запланирована на май 2012 года.





## Жизнь гильдии

### Среднерусский Банк ОАО "Сбербанк России" - акция "Надежный партнер" продолжается!

Среднерусский банк Сбербанка России проводит акцию «Надежный партнер» для сертифицированных партнеров - риэлторов Агентств Недвижимости, входящих в Гильдию риэлторов Московской области.

В рамках акции в период с 11 июля 2011 года по 11 октября 2011 года 3 риэлтора, от которых поступило наибольшее (но не менее 4-х) количество заявок на жилищный кредит в любое из отделений Среднерусского банка, получают подарок производства компании Apple.

<u>Место</u>	<u>Приз</u>
<b>I</b>	<b>Компьютер Apple iMac 27</b>
<b>II</b>	<b>Ноутбук Apple MacBook Pro 13</b>
<b>III</b>	<b>iPhone 4</b>



По результатам работы Сертифицированных партнеров за первые два месяца действия акции "Надежный партнер" (июль-август 2011 года) в "пятерку" компаний, обеспечивших наиболее высокие результаты, (по количеству одобренных заявок клиентов на ипотечный кредит) вошли:

- Группа компаний [«Кредит-Центр»](#) (Раменское, Жуковский);
- Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» (Электросталь, Ногинск);
- ООО [«Сити+»](#) (Железнодорожный)
- ООО [«АЭНБИ»](#) (Дмитров, Клин);
- ООО "Агентство недвижимости [«Адрес»](#) (Протвино).

Проект стартовал в апреле 2011 года, когда было проведено обучение и сертификация риэлторов в городе Электросталь. На текущий момент статус сертифицированного партнера Сбербанка России в Московской области получили более 50 агентств недвижимости и более 150 риэлторов. Риэлторы, обладающие статусом «Партнер Сбербанка России», сегодня работают в более, чем 15 городах Подмосковья и география их присутствия с каждым месяцем расширяется.

*Подведение итогов акции "Надежный партнер" состоится 25 октября 2011 года в здании Среднерусского банка Сбербанка России (г.Москва, ул.Большая Андроньевская, д.8).*

Риэлторские компании, входящие в состав Гильдии риэлторов Московской области, желающие присоединиться к партнерскому проекту со Среднерусским банком Сбербанка РФ, могут обратиться по данному вопросу в исполнительный аппарат ГРМО по телефонам (496) 465-07-29 и (495) 778-93-34.

Получить полную информацию по условиям акции Вы можете:

**по телефону:** (495) 778-93-34

и по **e-mail:** [ipoteka@srbsbrf.ru](mailto:ipoteka@srbsbrf.ru)

**Смирнова Ирина Владимировна,**

начальник сектора организации розничных продаж Среднерусского банка ОАО «Сбербанк России».



## Жизнь гильдии

### 17 сентября в Раменском и Жуковском прошла Ипотечная суббота!

17 сентября состоялся День открытых дверей «Ипотечная суббота» в Раменском и Жуковском.

Каждую предпоследнюю субботу каждого месяца с мая по декабрь 2011 года в Центрах ипотечного и потребительского кредитования Сбербанка России проходят Дни открытых дверей "Ипотечная суббота", куда за бесплатной консультацией может обратиться любой интересующийся приобретением жилья по ипотеке.

Приглашаем вас 22 октября на День открытых дверей «Ипотечная суббота».

- в г. Раменское по адресу: ул. Красноармейская, д. 4Б;

- в г. Жуковский по адресу: ул. Ломоносова, д. 18/11.

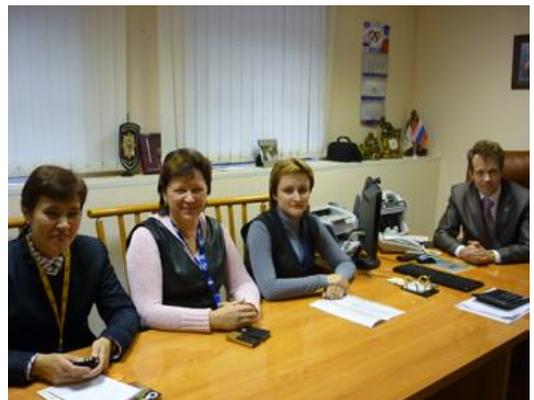
*Сберегательный банк РФ – лидер ипотечного кредитования в России. Более 60% - такова доля рынка ипотеки, которую занимает Сбербанк. Проведением Дня открытых дверей Раменское отделение № 2580 Сбербанка России еще раз хочет подтвердить, что главное для него – быть как можно ближе к клиенту.*

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)

### «Вечера карьеры» в Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»

19 и 21 сентября 2011 года в [НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#) состоялись «Вечера карьеры» для новичков и специалистов рынка недвижимости.

Президент Корпорации **Сергей Власенко**, а также исполнительные директоры Группы компаний «Мегаполис-Сервис» **Шорина Наталья** и **Петракова Ирина**, в ходе представления компании Затронули вопросы, касающиеся сегодняшнего Состояния рынка недвижимости, истории бренда «Мегаполис-Сервис», принципов стратегического маркетинга.



**Наталья Бондарь** - лучший агент Группы компаний «Мегаполис-Сервис» 2010 года, рассказала о профессии риэлтора и ответила на вопросы новичков.

*Марина Туманова: «Спасибо Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» за теплый приём. Информация была очень доступной для слушателей. Наталья Бондарь интересно рассказала о работе риэлтора, как она есть, ничего не утаивая».*

*Сухарева Оксана: «Замечательный вечер, все доступно, понятно, особенно впечатлила Наталья Бондарь, рассказывая о работе риэлтора».*

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)



## Жизнь гильдии

### Создан Комитет по защите прав потребителей и этике НП "Электростальская Гильдия риэлторов"

По результатам заседания Совета Электростальской Гильдии риэлторов 11 августа 2011 года были приняты «Положение о членстве в ЭГР», «Кодекс этики ЭГР», «Положение о комитете по защите прав потребителей риэлторских услуг и этике ЭГР», а также был избран состав Комитета по защите прав потребителей и этике Электростальской Гильдии риэлторов.

#### **Цель деятельности Комитета**

повсеместно содействовать созданию стандартов качества

Предоставления риэлторских услуг на территории г.о. Электросталь.



#### **Задачи Комитета:**

- рассмотрение споров между Потребителями и Риэлторами, а также между риэлторскими организациями, входящими в состав ЭГР, возникающих вследствие неисполнения и (или) ненадлежащего исполнения договорных обязательств;
- анализ практики и обобщение опыта разрешения споров;
- информирование потенциальных потребителей риэлторских услуг через средства массовой информации о правах и обязанностях риэлторских организаций и потребителей риэлторских услуг.

#### **Функции Комитета:**

- предоставление необходимой и достоверной информации Потребителю о Риэлторе, об ответственности Риэлтора, предусмотренной законодательством РФ;
- доведение до сведения сторон спора рекомендаций Комитета.

*Председателем Комитета по защите прав потребителей и этике стал*



*Макаров Сергей Владимирович, адвокат,  
учредитель Адвокатского кабинета № 336.*

#### **Порядок обращения в Комитет:**

В случае возникновения конфликтных ситуаций, споров, претензий к работе риэлторов и риэлторских организаций, входящих в состав ЭГР, вы можете обратиться в Комитет по защите прав потребителей и этике Электростальской гильдии риэлторов.

Более подробную информацию о Комитете можно посмотреть [на странице Комитета.](#)

#### **Контактная информация:**

Адрес: 144003, Московская область, город Электросталь, улица Мира, дом 12.

Телефон: 8 (496) 572-32-68; 8 (496) 577-08-89

E-mail: [tpp@elsite.ru](mailto:tpp@elsite.ru)

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)



## Жизнь гильдии

22 сентября 2011 года прошел "круглый стол" в агентстве недвижимости "ТСН" г.Ивантеевка

В мероприятии приняли участие:

*вице-президент ГРМО - Макаренко Александр Владимирович, исполнительный директор ГРМО - Мазурина Наталья Юрьевна, руководитель отдела аттестации и сертификации ГРМО - Макин Сергей, руководитель агентства недвижимости "ТСН" –*

**Седых Татьяна Николаевна,**

а так же сотрудники агентства "ТСН".

**Татьяна Николаевна** рассказала о специфике рынка недвижимости города Ивантеевка, методах и результатах работы своего агентства. Так же обсуждались вопросы об условиях вступления в Гильдию риэлторов Московской области, аттестации специалистов и сертификации компаний.



[Пресс служба Гильдии риэлторов Московской области](#)

23 сентября 2011 года прошел "круглый стол" в агентстве недвижимости ООО "МОСОБЛЖИЛСЕРВИС" г.Люберцы

В мероприятии приняли участие:

*исполнительный директор ГРМО - Мазурина Наталья Юрьевна, руководитель отдела аттестации и сертификации ГРМО - Макин Сергей, генеральный директор ООО"МОСОБЛЖИЛСЕРВИС" - Порхунова Ирина Алексеевна.*

В ходе беседы, **Ирина Алексеевна** рассказала сотрудникам исполнительного аппарата ГРМО о своих профессиональных навыках, опыте работы в сфере недвижимости и достижениях.

Обсуждались вопросы по созданию Люберецкой Гильдии риэлторов, вступления ООО"МОСОБЛЖИЛСЕРВИС" в Гильдию риэлторов Московской области, аттестации специалистов и сертификации компаний.



[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)<sup>15</sup>



## Жизнь гильдии

15 сентября 2011 года состоялось Общее собрание  
НП «Чеховская Гильдия риэлторов»

**На мероприятии присутствовали:**

Тришина Кристина Анатольевна ([АН «Акцент»](#));  
Долгобрюхов Дмитрий Вячеславович ([АН «Виктория»](#));  
Худорожкова Марина Алексеевна ([АН «Диалог-М»](#));  
Артвик Татьяна Владимировна ([АН «Лидер-Сити»](#));  
Чуланова Анна Владимировна  
(["МИЭЛЬ – Офис «Лопасненский», ООО](#));  
Боку Ен Ун ([«Century 21 Римарком»](#));  
Якубовская Наталья Михайловна ([АН «Светлана»](#));  
Бережнов Андрей Владимирович (СК «Родной Дом»).

На повестке дня Общего собрания рассматривались вопросы:

1. О возможных темах телепередачи "Ваша недвижимость" на телеканале «Чехов Вид» на октябрь («Зарубежная недвижимость», «Благотворительность и предоставление работы людям с ограниченными возможностями»).
2. О создании Комитета по связям с партнёрами. Был избран Председатель Комитета – **Бережнов Андрей Владимирович**.
3. О проведении празднования 5-летия Гильдии и корпоративного Нового года.

[Пресс-служба ГРМО](#)



## Состоялось заседание Комитета по обучению ГРМО

2 сентября 2011 в офисе [ЦРТ ВОСТОК](#) состоялось очередное заседание [Комитета по обучению ГРМО](#). В мероприятии приняли участие Президент Гильдии риэлторов Московской области Андрей Хромов, Наталья Мазурина, Сергей Прокофьев, Алексей Новиков.

Были подведены итоги работы Комитета за 8 месяцев и скорректирован план работы до конца 2011 года:

- Пройдут три выездных семинара для муниципальных образований;
- Члены Комитета примут участие на ноябрьской конференции в Коломне;
- Продлена акция для директоров АН по бесплатному посещению агентских семинаров и тренингов в ЦРТ ВОСТОК до 31 октября 2011 года (запись через исполнительный Аппарат ГРМО по телефонам (496) 465-07-29, (495) 778-93-34).



В раздел сайта ГРМО будет добавлена информация о членах Комитета.

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)



## Жизнь гильдии

### **28 сентября состоялось очередное заседание Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО)**

28 сентября состоялось очередное заседание Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО).

Открыл заседание Президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Хромов Андрей Александрович**.

Отчет о проведенных в Гильдии мероприятиях и о работе Исполнительного аппарата за период с 28 июля по 28 сентября представила исполнительный директор ГРМО **Мазурина Н.Ю.** Наталья Юрьевна рассказала о мероприятиях, которые прошли в отчетном периоде, о ходе аттестации и сертификации, о качестве информации членской базы на сайте ГРМО, а также представила 2 компании - кандидатов на вступление в члены Гильдии:

- ООО "Московский областной информационный центр "МОСОБЛЖИЛСЕРВИС" (г.Люберцы), генеральный директор **Порхунова Ирина Алексеевна**;

- ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ» (г.Ивантеевка), генеральный директор **Седых Татьяна Николаевна**.



*По повестке дня также обсуждались  
следующие вопросы:*

1. Об утверждении:

- *Положения об аккредитации учебных заведений,*

*включая типовое Соглашение между ГРМО и учебным заведением;*

- *Типового Соглашения о сотрудничестве и взаимодействии ГРМО с Муниципальными объединениями в области развития профессиональной деятельности на рынке недвижимости МО;*

- *Положения о Вице-президентах ГРМО.*

2. О внесении изменений в Положение о членстве в ГРМО в части оплаты членских взносов.

3. Об утверждении состава Комитета по защите прав потребителей и Этике.

4. О состоянии учета членов ГРМО и согласовании Правил внутреннего контроля с Росфинмониторингом.

5. О проекте сотрудничества ГРМО с финансовыми партнерами и о проведении мероприятия по подведению итогов акции «Надежный партнер».

6. Принято Решение о проведении Ежегодной Конференции по недвижимости Московской области в Коломне 25 ноября 2011 года.

7. О планирующихся мероприятиях Гильдии риэлторов Московской области и Российской Гильдии Риэлторов до конца 2011 года.

8. Об изменениях в кадровом составе исполнительного аппарата ГРМО. На должность руководителя направления по сертификации, аттестации и развитию ГРМО принят **Макин Сергей Александрович**.





*В заседании участие принимали члены Регионального совета Гильдии, члены Президентского совета Гильдии:*

**Мазурин Николай Михайлович**,  
Вице-президент ГРМО, член Правления  
Российской гильдии риэлторов, Вице-президент  
Российской Гильдии Риэлторов,  
член Президентского Совета ГРМО,  
Председатель Совета директоров  
ЗАО [«Кредит-Центр»](#) (г.Раменское);  
**Власенко Сергей Владимирович**,  
Президент Гильдии риэлторов Московской  
области в 1999-2000 гг., председатель



[Комитета по защите прав потребителей и этике ГРМО](#), генеральный директор  
ООО [«Мегаполис-сервис»](#) (г.Электросталь);

**Трошина Ольга Ивановна**, Президент [Гильдии риэлторов Железнодорожного и  
Балашихи](#), генеральный директор ООО [«СИТИ +»](#) (г.Железнодорожный),

**Жабо Владимир Вячеславович**, Президент [Гильдии риэлторов Ленинского района](#),  
генеральный директор ЗАО [«Фирма «Агро-Вид»](#) (г.Видное),

**Прощенко Владимир Павлович**, Президент [Чеховской Гильдии риэлторов](#), генеральный  
директор ООО [«Ваш Агент»](#) (г.Чехов),

**Суховетченко Владимир Евгеньевич**, Президент [Гильдии риэлторов Наро-Фоминского  
района](#), генеральный директор ООО [«Нара-Земля-Гео»](#) (г.Наро-Фоминск),

**Цельковский Александр Алексеевич**, Президент [Электростальской Гильдии риэлторов](#),  
руководитель компании «ИП Цельковский», входящей в Корпорацию [«Мегаполис-Сервис»](#)  
(г.Электросталь),

**Баранов Сергей Владимирович**, Президент [Серпуховской Гильдии риэлторов](#), ИП  
Баранов С.В., учредитель ООО [«Дом»](#) (г.Серпухов),

**Прокофьев Сергей Валерьевич**, Вице-президент ГРМО, Председатель [Комитета по  
обучению](#), директор [ЦРТ ВОСТОК](#) (г. Москва),

**Макаренко Александр Владимирович**, Вице-Президент Гильдии риэлторов Московской  
области, исполнительный директор ООО ["ЭКО-Строй"](#) (г. Жуковский).

*Агентствам недвижимости, вошедшим  
в состав ГРМО, были вручены  
Свидетельства о членстве.*

[Пресс-служба ГРМО](#)





## Жизнь гильдии

### В Рязани состоялись мероприятия Российской Гильдии Риэлторов

30 сентября в Рязани состоялось заседание Национального Совета Российской Гильдии Риэлторов. Основным вопросом, обсуждаемым членами Совета, стала тема реализации идей саморегулирования риэлторского бизнеса.

Большой интерес Национального Совета вызвал доклад Вице-президента РГР Апрелева Константина Николаевича. В качестве стратегической задачи, стоящей перед РГР Национальный Совет утвердил задачу стопроцентного перехода региональных ассоциаций — членов РГР к саморегулированию, а также создание Национального объединения СРО в области риэлторской деятельности.

Более широкое обсуждение вопросов организации саморегулирования риэлторской деятельности прошло 1 октября 2011 г. в рамках организованной Российской Гильдией Риэлторов дискуссионной площадки. Спикерами на мероприятии выступили:

- **ПОЛТОРАК Григорий Витальевич** - Президент Российской Гильдии Риэлторов
- **АПРЕЛЕВ Константин Николаевич** - Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов,
- **ЖИЛЕВСКИЙ Александр Борисович** - Вице-президент РГР, Вице-президент Нижегородской Гильдии Сертифицированных Риэлторов.
- **ХРОМОВ Андрей Александрович** - Президент Гильдии Риэлторов Московской области (ГРМО). Вице-президент РГР Апрелев Константин представил презентацию на тему «Саморегулирование как институт профессионального самоуправления гражданского общества или как развивать саморегулирование брокерской деятельности на рынке недвижимости», в которой обозначил ряд проблем, стоящих перед риэлторским сообществом на пути перехода к саморегулированию.

*На фото слева направо:*

*Ситникова Ольга Николаевна,*

*Президент Рязанской Палаты Недвижимости,*

*Хромов Андрей Александрович,*

*Президент ГРМО,*

*Голубева Любовь Леонидовна,*

*член Национального Совета РГР,*

*Боку Ен Ун, член Национального Совета РГР,*

*Мазурин Николай Михайлович,*

*Вице-президент РГР,*

*Трошина Ольга Ивановна, Президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи.*



В дискуссии приняли участие лидеры региональных ассоциаций-членов РГР из Екатеринбурга, Нижнего Новгорода, Московской области, Омска, Самары, Тюмени, Санкт-Петербурга, Ростова-на-Дону, Рязани, Волгограда, Ставрополя, Петропавловска-Камчатского, Хабаровска. Участники мероприятия не только обсудили обозначенные трудности, но и поделились собственным опытом в их преодолении на пути создания саморегулируемых организаций. В настоящее время к регистрации СРО готовы ассоциации РГР, работающие в Москве, Московской области, Омске, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону, Хабаровске.



## Жизнь гильдии

### В Гильдии риэлторов Московской области пополнение!

28 сентября 2011 года состоялось очередное заседание Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), на котором были приняты два новых члена:

- **ООО "Московский областной информационный центр "МОСОБЛЖИЛСЕРВИС"** (г.Люберцы), генеральный директор Порхунова Ирина Алексеевна;

- **ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ»** (г.Ивантеевка), генеральный директор Седых Татьяна Николаевна.

#### **ООО "МОСОБЛЖИЛСЕРВИС"**

зарегистрировано 5 сентября 2006 года.

Адрес компании: Московская область,

г. Люберцы, Комсомольская улица, д.15.

Опыт работы в недвижимости специалистов компании - в среднем 18 лет.

Основные направления деятельности

компании: предоставление посреднических услуг при покупке, продаже и аренде недвижимого имущества.



#### **ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ»**

зарегистрировано 25 февраля 2011 года.

Адрес компании: Московская область,

г. Ивантеевка, улица Толмачева, дом 1/2.

Основные направления деятельности компании: операции с недвижимым имуществом.

Специалисты компании имеют опыт работы в недвижимости в среднем - 5 лет.

*Новым членам ГРМО были вручены Свидетельства о членстве.*

*Мы всегда рады новым членам Гильдии!*

*Надеемся на долгое, интересное и плодотворное сотрудничество!*



## Новости обучения

### Мероприятия по теме "Управление недвижимостью" на второе полугодие 2011 года

Российская Гильдия Риэлторов совместно с Национальным Учебным Центром Риэлторов имеет эксклюзивное право вести в России курс Института Управления Недвижимостью США IREM. Курс читают как американские так и российские специалисты, получившие аккредитацию в США.

После успешного окончания курсов по управлению недвижимостью, защиты бизнес - плана слушателям курса присваивается степень "Certificated Property Manager" – СРМ (Сертифицированный Управляющий Недвижимостью). Присвоение степени СРМ дает право стать членом IREM с получением всех прав и привилегий, которые влечет за собой такое членство. Присвоение степени СРМ дает юридическое право работать на международном рынке недвижимости, объединяющем 48 стран мира. Имя каждого члена IREM включается в ежегодный справочник указатель всех Сертифицированных Управляющих Недвижимостью мира. Курс состоит из пяти учебных модулей. Для получения степени необходимо пройти все пять модулей, успешно сдать экзамен, написать бизнес – план, как требует институт IREM.

В 2011 году очередные циклы курса «Управление недвижимостью» спланированы:



РИЭЛТОР

#### **На II полугодие 2011:**

*I этап: 27.09 — 31.09. 2011 г.*

Курс MKL 406 «Marketing and Leasing: Office Buildings» (Маркетинг и сдача в аренду: Офисные здания).

Курс HRS 402 «Developing Human Resource Strategies» (Разработка стратегий управления кадрами).

ETH 880 « Курс этики управляющего недвижимостью», экзамен.

*II этап: 24.11- 27.11. 2011 г.*

Курс FIN 402 «Managing Investment Real Estate: Financial Tools» (Управление инвестиционной недвижимостью: Финансовые инструменты).

Курс MNT 402 «Maintenance Operations and Risk Management» (Техническое обслуживание и ремонт, риск- менеджмент)

*III этап: 05.12. - 11.12. 2011 г.*

Курс ASM 603 «Commercial Real Estate Financing and Valuation – Part One» (Финансирование и определение стоимости коммерческой недвижимости – Часть первая).

Курс ASM 604 «Commercial Real Estate Financing and Valuation – Part Two» (Финансирование и определение стоимости коммерческой недвижимости – Часть вторая).

Курс ASM 605 «Commercial Real Estate Financing and Valuation – Part Three» (Финансирование и определение стоимости коммерческой недвижимости – Часть третья).

*Экзамен по пройденному курсу.*

*IV Этап : 19.01 - 22.01. 2012 г.*

Курс BDM 602 «Property Management Plans: The IREM Model» (Планы управления недвижимостью: Модель IREM)

MPSA «Management Plan Skills Assessment» (Оценка навыков составления плана управления) - написание бизнес - плана.

Наши телефоны: (495) 231-49-98, 261-96-80, 261-03-98

E-mail: education@rgr.ru,



## Мнение эксперта

### Рынок недвижимости: от рынка продавца к рынку покупателя - зам. исп. директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Марочкина С.В. для газеты "Квартирный ряд"

Нередко можно слышать, что до кризиса был рынок продавца, теперь пришел рынок покупателя. Так ли это? Своими мыслями на сей счет для газеты "Квартирный ряд" делится **Светлана Марочкина**, аттестованный специалист Гильдии риэлторов Московской области, заместитель исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость".



– Вспомним историю вопроса. В августе 1998-го разразился кризис и рубль рухнул, ситуация в экономике сложилась весьма печальная. Потом пришло время стагнации, после чего в 2002–2003 годах начался плавный рост. Отсюда и берет начало «рынок продавца».

Почему продавца? Да потому что покупателей было в избытке, и они брали все. Причем без вопросов, поскольку завтра цены могли увеличиться. Они и увеличивались. Одновременно надувался денежный пузырь, который затем

лопнул в октябре 2008-го... И как мы знаем, первым он лопнул в Америке.

Покупательская способность (а тем более – возможность приобретать жилье по заоблачным ценам) снизилась. Начались сокращения и увольнения, урезание зарплат, бонусов и премий. Банки приостановили ипотечную деятельность. Инвестиционные сделки, что логично, ушли с рынка. Осталась именно та часть покупателей, которым действительно необходимо было решать жилищные или финансовые вопросы, заметно больше стало альтернативных сделок.

В результате сделки начали совершаться по ценам уровня покупательской способности. И те продавцы, кому необходимо было решить свои вопросы в реальные сроки, стали снижать цены до приемлемого уровня – до уровня покупательского спроса. Ведь только реальная цена предложения может служить залогом совершения сделки купли-продажи.

Те же продавцы, которые решили «не сдаваться», до сих пор могут видеть свои объекты в риэлторских базах нетронутыми. Спроса на них нет.

При этом многие уверены в своей правоте и пытаются убедить представителей агентств, что продавать нужно по высоким ценам. Некоторые при этом учат риэлторов, что и как им надо делать: «А вы поставьте рекламу с пометкой «торг», я потом поторгуюсь...»

К сожалению, покупатели тоже не всегда реально оценивают свои возможности. Ипотека опять стала возрождаться, но люди, которые идут за кредитами, порой неверно соотносят свои желания и возможности.

Например, молодой человек хочет купить в Раменском районе, в Быково дом с землей за три млн. рублей. Хочет и уверен, что именно столько дом и должен стоить (ведь после кризиса цены снизились и с чего бы им расти?). Но подобных объектов по таким ценам в этом месте просто не существует. Дом, о котором он мечтает, стоит никак не меньше пяти млн.

В Раменском районе примерно 20 строек, и застройщики держат определенный уровень цен, не повышая их. И мы, риэлторы, пытаемся объяснить продавцам, которые выходят на вторичный рынок, что старая хрущевка не может стоить 80 тыс. за «квадрат», потому что покупатель предпочтет квартиру в новостройке, где стоимость метра не превышает 50 тыс.

Сегодня цену диктуют не продавцы, а покупатели. Своим спросом они регулируют ценообразование на рынке, хотя не все продавцы это пока осознали.

*Анна Крючева*

*Московская жилищная газета "Квартирный ряд", №35 (857) от 01 сентября 2011 г.*



## Мнение эксперта

### Гильдия риэлторов Московской области: о ценах на жилье в Воскресенске для журнала "Недвижимость & Цены"

#### **Вторичный рынок**

В Воскресенске много домов довоенной и послевоенной постройки. В основном это двух — пятиэтажные дома, которые принято называть хрущевками и «сталинками». Немало панельных и кирпичных пяти- и девятиэтажных домов, построенных в 70–90-х гг. прошлого века. Наряду с ними среди предложений вторичного рынка встречаются квартиры, расположенные в новых жилых комплексах.



По сведениям президента Гильдии риэлторов Московской области Андрея Хромова, в июле 2010 г. 1 кв. м жилья на вторичном рынке Воскресенска в среднем стоил **42,7 тыс. руб.** Затем вплоть до марта 2011 г. цена 1 кв. м снижалась, достигнув уровня **41,2 тыс. руб.** В летние месяцы этот показатель практически не изменился, составив **41,1–41,2 тыс. руб.**

При этом если небольшие одно- и двухкомнатные квартиры пользуются спросом и их стоимость постепенно увеличивается, то квартиры больших площадей теряют в цене. Районы города неравнозначны по инфраструктуре, экологии, транспортному сообщению, поэтому и стоимость жилья в большей степени зависит от его месторасположения. Наиболее дорогие квартиры находятся в новых комплексах, расположенных в центральной части города, самые дешевые можно найти в старых домах на окраинах Воскресенска.



Подробнее читайте в статье Татьяны Пошморга [Города Подмосковья. Воскресенск](#)



## Мнение эксперта

### Составлен рейтинг самых "дешевых" квартир Подмосковья - Президент ГРМО Хромов А.А. для газеты "Российская газета" - Неделя



*Гильдия риэлторов Московской области выбрала 10 населенных пунктов Подмосковья с наиболее низкими ценами на жилье.*

Все городки, вошедшие в "десятку", находятся примерно в 20 км от МКАД. Это самое оптимальное расстояние для тех, кто работает в столице. Рейтинг составлен по ценам за "квадрат" на вторичном рынке недвижимости. "Вторичка", как объяснил президент областной Гильдии риэлторов **Андрей Хромов**, хоть и дороже новостроек (по стоимости метра), но занимает свыше 60 % рынка. Ее выбирают москвичи, которые хотят "расшириться", продав маленькую квартиру в столице. Предпочитают "вторичку" и иногородние (а это примерно треть покупателей). Им важно сразу въехать в готовое жилье, а не в голые стены.

"Первичка" же популярна в основном среди местных жителей, которым есть где перекантоваться, пока возводится новый дом, а также - среди тех, кто хочет вложить средства в недвижимость.

#### **Едем в Ивантеевку**

Где же сегодня можно приобрести наиболее доступное жилье?

В сентябре места в рейтинге распределились следующим образом:

1. Ивантеевка (17 км от МКАД) - 64,8 тыс. руб./кв. м.
2. Щелково (17 км) - 66,6 тыс. руб./кв. м.
3. Власиха (17 км) - 70,4 тыс. руб./кв. м.
4. Пушкино (15 км) - 72,6 тыс. руб./кв.м.
5. Лыткарино (15 км) - 73,1 тыс. руб./кв. м.
6. Лобня (12 км) - 71,9 тыс. руб./кв.м.
7. Жуковский (20 км) - 72,6 тыс. руб./кв.м.
8. Подольск (20 км) - 76,5 тыс. руб./кв.м.
9. Домодедово (15 км) - 78,5 тыс. руб./кв.м.
10. Железнодорожный (10 км) - 78,8 тыс. руб./кв.м.

Как видно из этого перечня, стоимость квадратного метра напрямую зависит от удаленности от МКАД, - говорит Андрей Хромов, - чем ближе, тем дороже. Ведь многие работают в столице, им важно, сколько времени занимает дорога. Например, в ближайших городах-спутниках москвичи покупают треть жилья, на расстоянии 30-40 км - уже 10-15 %, а на окраинах Подмосковья - только 1-3 %. Транспортная досягаемость, хоть в меньшей степени, но тоже влияет на цену.

А если подмосковная квартира покупается для родителей-пенсионеров, то здесь важнее природа, экология. Сейчас вообще наметилась новая тенденция: клиенты стали приобретать таунхаусы или квартиры в коттеджах не как второе загородное жилье, а как единственное.

По мнению Хромова, этот десяток городов и впредь будет удерживать первенство по соотношению стоимости и удаленности от столицы, разве что только они могут поменяться местами.





## "Квадрат" по осени считают

В сентябре (уже традиционно) цены на жилье в ближнем Подмосковье оживились и потихоньку поползли вверх. Если в "отпускном" августе небольшое снижение цен за квадратный метр наблюдалось в 61 из 70 подмосковных городов, то в этом месяце - только в 26. В 8 городах они пока держатся на прежнем уровне, а в 36, хоть незначительно, но подросли.

По данным Гильдии риэлторов Московской области, самый большой процент роста отмечен в 10 городах. Это Раменское (2,6%), Пушкино (2,3%), Лыткарино (2,0%), Истра (1,8%), Шатура (1,8%), Шаховская (1,8%), Дзержинский (1,8%), Королев (1,8%), Наро-Фоминск (1,7%), Черноголовка (1,7%).

- Сейчас на подмосковном рынке недвижимости дефицита предложений нет, - говорит Хромов. - Но это только потому, что не у всех, кому нужна квартира, есть на нее деньги. Сейчас стоимость квадратного метра жилья в Подмосковье примерно в два раза выше среднего уровня дохода для конкретного муниципального образования. А в европейских странах, как известно, на среднюю зарплату можно купить 1 кв метр.

По мнению президента Гильдии, жилье делает доступным не столько ипотека (как ни снижай проценты), сколько увеличение объемов строительства жилья.

- Мы сравнивали цены в двух соседних городах, - рассказывает Хромов. - В одном возводится единственный дом, стоимость метра в новостройке - 65 тысяч рублей, а на вторичном рынке - 70 тысяч рублей. А в другом городе - практически рядом - строится сразу 22 дома, и цена за метр в них ниже - 50 тысяч рублей. Это при том, что местная "вторичка" идет практически по такой же цене - 70 тысяч за "квадрат".

Вывод один: новостройки, будь их гораздо больше, могли бы сбить цены на вторичном рынке и сделать жилье доступнее. И сейчас примерно половина тех, кто покупает жилье по ипотеке, предпочитают новые дома: здесь и площадь больше, и планировка современная, и "первые руки". Дефицит же новостроек вытесняет покупателей на рынок вторичного жилья и является одной из причин, способствующих повышению цен.

## **Цена вопроса**

### **Самое дорогое жилье за МКАД (в сентябре):**

Реутов (1 км) - 101,5 тыс. руб./кв. м  
Химки (1 км) - 97,0 тыс. руб./ кв. м  
Одинцово (7 км) - 96,5 тыс. руб. /кв. м  
Красногорск (3 км) - 96,3 тыс. руб./кв. м  
Мытищи (1 км) - 94,7 тыс. руб./кв. м

### **Самые дешевые квартиры - от 100 км:**

Лотошино (135 км) - 36,0 тыс. руб./кв. м  
Талдом (100 км) - 35,8 тыс. руб./кв. м  
Серебряные Пруды (150 км) - 34,3 тыс. руб./кв. м  
Зарайск (160 км) - 33,9 тыс. руб./кв. м  
Рошаль (150 км) - 27,9 тыс. руб./кв. м

## **Кстати**

Аналитики считают, что цены на рынке недвижимости Москвы давно оторвались от реалий, отрезав от возможности приобрести квартиру основную массу горожан. Как говорится в материалах, опубликованных на сайте IRN.RU, по нынешним ценам жилье могут купить только чиновники, крупные бизнесмены и топ-менеджеры. Причем в ближайшие полгода эксперты прогнозируют рост цен на недвижимость на 15-25%.

**Ольга Нестерова**

"Российская газета" - Неделя №5588 (212)



## Мнение эксперта

### Гильдия риэлторов Московской области: о ценах на жилье в Реутове для журнала "Недвижимость & Цены"

#### **Вторичный рынок**

Квартиры в новостройках и на вторичном рынке города приобретают не только местные жители, но и приезжие из других регионов страны. Среди покупателей реутовской недвижимости много москвичей, которые меняют небольшие столичные квартиры на более просторное жилье в этом современном городе с хорошо развитой инфраструктурой. Привлекает их и наличие рабочих мест, и близость к Москве, и удобное транспортное сообщение.



По сведениям президента [Гильдии риэлторов Московской области Андрея Александровича Хромова](#), в Реутове самое дорогое жилье по сравнению с другими городами Подмосковья. «Оценочная компания «Бизнес-консалтинг» ведет постоянный мониторинг рынка недвижимости 70 подмосковных городов, — сообщает эксперт. — Так, в сентябре прошлого года квартиру на вторичном рынке в Реутове можно было приобрести по средней цене 91,7 тыс. руб./кв. м. Сейчас ее стоимость уже 101,5 тыс. руб./кв. м, то есть за год квадрат подорожал на 10,7%. Динамика изменения цен следующая. С января по август 2011 г. был отмечен стабильный рост. Затем произошел небольшой спад, но уже в сентябре уровень цен достиг майских показателей, однако пока они остаются ниже июньских и июльских».



Большим спросом на вторичном рынке пользуется жилье в домах, построенных в последние годы. Потенциальных покупателей привлекает удачная планировка квартир, подъезды, благоустроенные придомовые территории. Но востребованным в городе остается и жилье старого фонда. Это небольшие квартиры в пятиэтажных кирпичных хрущевках. Есть предложения и в панельных 9- и 14-домах, построенных в 70–80-е гг. прошлого века. 1 кв. м здесь зависит от размеров квартиры, состояния и месторасположения дома, а также от некоторых менее значимых факторов, например таких, как вид из окна.



Подробнее читайте в статье [Татьяны Пошморга "Города Подмосковья. Реутов"](#) в журнале "Недвижимость & Цены"



## Аналитика

### Вице-президент РГР Апрелев К.Н. о сделках на рынке недвижимости в Москве

По данным управления Росреестра по Москве, в августе было зарегистрировано 6,74 тыс. сделок с жильем - на 12 % меньше, чем в июле 2011 г. Сказался сезон отпусков. Продажи шли вяло.

Среднее время экспонирования объекта (пребывание на рынке в ожидании сделки) составляет три с половиной месяца для дорогих квартир и три - для обычных, сообщил вице-президент [Российской гильдии риэлторов](#) **Константин Апрелев**.

До кризиса квартиры стояли всего около месяца.

Доля ипотеки на рынке жилья стала значительной (более 21 %). Сказались усилия Сбербанка и ВТБ.

*Журнал ["Недвижимость & Цены"](#),*

*№ 38 (443) от 19-25 сентября 2011 года.*



### Цены на жилье в городах России по состоянию на 30 августа 2011 года - изменения минимальные

Информационная справка о ценах на жилье в городах России реализована на основе обобщения данных Единой базы [Российской Гильдии Риэлторов](#).

Единая база данных РГР обновляется ежедневно.

На "30" августа 2011 года в ней представлено более 550 тыс. объектов из 50 регионов Российской Федерации.

Информационная справка охватывает 28 крупнейших городов Российской Федерации и Московскую область. По остальным городам информация либо неточна из-за недостатка данных, либо отсутствует на дату мониторинга.

В расчете участвуют предложения на вторичном рынке городов России. В качестве основного параметра принята средняя цена предложения квадратного метра в конкретном городе с вычислением вектора и размера прироста цен в %.

К расчету принимаются объекты с датой обновления не старше 3-х месяцев.

Настоящая справка является официальным документом РГР и рассылается по базе адресов, в том числе: всем членам Гильдии, федеральным, региональным и муниципальным органам управления РФ, федеральным и региональным средствам массовой информации.



Таблица 1. Цены на рынке недвижимости в крупнейших городах России по состоянию на "30" августа 2011 г.

Города РФ	Ср.цена предложения на 30 августа с.г. (руб./кв.м)	Прирост относительно 30 июля 2011 г. (%)
Москва	172001	-0,2%
Мос. область	68925	-2,5%
С.-Петербург	88337	2,0%
Новосибирск	49997	0,6%
Екатеринбург	58695	1,3%
Самара	47407	-0,1%
Казань	44863	1,2%
Ростов-на-Д.	52618	-1,2%
Пермь	43026	1,2%
Красноярск	46261	0,3%
Воронеж	38860	1,1%
Саратов	32160	-1,2%
Тольятти	35699	0,4%
Краснодар	47187	0,7%
Тула	43467	0,2%
Ульяновск	32550	0,2%
Смоленск	38742	1,4%
Хабаровск	55259	0,7%
Липецк	40878	2,4%
Н. Новгород	45646	1,6%
Калуга	54863	-2,3%
Новокузнецк	33576	-0,1%
Курск	31314	0,6%
Тверь	47228	-0,3%
Белгород	46912	0,4%
Владимир	45052	1,4%
Дмитровград	28406	-0,5%
Тюмень	48432	0,5%



## Аналитика

### Цены в Раменском в сентябре 2011 года.

### Ожидания и возможности



*Рябчиков Сергей Иванович*

*исполнительный директор ООО [«Кредит-Центр недвижимости»](#)*

Как отмечалось в аналитической статье о ценах на жилье в предыдущем месяце, повышенная активность покупателей в сегменте самого дешевого жилья привела к тому, что цены на это жилье подросли, причем чем дешевле было жилье, тем рост цен выше. При этом продавцы вновь выставяемых на рынок квартир пытаются начать очередной виток гонки цен, надеясь, что осенью покупатель «пойдет косяком» и проглотит все. Аргументированные разъяснения риэлторов в том, что, к примеру, два с половиной миллиона для однокомнатной «хрущевки» (при средней цене реальных сделок 2,2-2,3 млн) является ... несколько завышенной ценой приводят к тому, что продавцы отвечают: «А мы подождем».

Ситуация напоминает июль-октябрь 2008, что в совокупности с угрозами средств массовой информации о второй волне кризиса заставляет обратиться к потенциальным продавцам с предостережением: не наступайте второй раз на одни и те же грабли. Покупатели очевидно не способны платить намного больше уровня средних цен на жилье, поскольку покупательская способность не выросла, а вот расходы на обязательные ЖКХ, газ, свет, продукты питания, билеты на ж/д, метро, ОСАГО, бензин и т.п. значительно возросли.

Стоит также отметить, что в сентябре завершается программа выгодного (на фоне предложений остальных банков) ипотечного кредитования Сбербанком населения под 8 % годовых, и пока нет информации о ее продлении, что сразу отбросит ставки ипотечных кредитов к 12-13 % и, соответственно, уменьшит ряды покупателей.

***Ситуация с ценами на рынке недвижимости Раменского по состоянию на первые числа сентября 2011 года следующая:***

**Цена предложения 1-комнатных квартир** «хрущёвок» общей площадью 30-32 кв.м. колеблется в пределах от 2,3 до 2,4 миллионов рублей. В типовых домах однокомнатные квартиры площадью 33-37 кв.м. предлагаются по цене от 2,6 до 2,75 миллионов рублей. В новых сданных домах (последние 10 лет) цены предложения на квартиры площадью 40-50 кв.м. составляют от 3,1 до 3,3 млн. рублей.

**Цена предложения 2-комнатных квартир** «хрущёвок» общей площадью 42-45 кв.м находится в диапазоне от 2,8 до 3,0 млн. рублей, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагаются по цене от 3,5 до 3,8 млн. руб. В новых сданных домах за квартиры площадью 66 кв.м. просят от 4,2 до 4,8 млн. руб.

**3-х комнатные квартиры** в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. предлагаются по цене от 3,4 млн. рублей до 3,7. В типовых домах квартиры площадью 63-72 кв.м. предлагаются по цене от 4,2 до 4,5 млн. рублей. В новых сданных домах цены на квартиры площадью от 85-96 кв.м. составляют от 4,8 до 5,6 млн. рублей.





Средние цены предложения квартир в Раменском (июль 2011 г.)

1-комн. квартиры			
вид	параметры	Цена (млн. руб.)	Изменение цены за месяц (%)
"хрущевки"	Общая площадь - 30-32 м <sup>2</sup> комната - 17 м <sup>2</sup> , кухня – 6 м <sup>2</sup>	2,2-2,3	0
типовые	Общая площадь - 33-37 м <sup>2</sup> комната - 17-18 м <sup>2</sup> , кухня - 6,9-8,5 м <sup>2</sup>	2,6-2,7	0
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь - 40-48 м <sup>2</sup> комната - 18-24 м <sup>2</sup> , кухня - 10 м <sup>2</sup>	3,1-3,3	0
2-комн. квартиры			
вид	параметры	Цена	Изменение цены за месяц (%)
"хрущевки"	Общая площадь - 42-43 м <sup>2</sup> жилая - 29-31 м <sup>2</sup> , кухня - 6-6,5 м <sup>2</sup>	2,7-3,0	2
типовые	Общая площадь - 48-56 м <sup>2</sup> жилая - 29-30 м <sup>2</sup> , кухня - 7-9 м <sup>2</sup>	3,5-3,8	-2
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь - 65-70 м <sup>2</sup> жилая – 35-42 м <sup>2</sup> , кухня - 10 – 12 м <sup>2</sup>	4,2-4,8	-2
3-комн. квартиры			
вид	параметры	Цена	Изменение цены за месяц (%)
"хрущевки"	Общая площадь - 56-59 м <sup>2</sup> жилая - 33-40 м <sup>2</sup> , кухня - 5,5-6 м <sup>2</sup>	3,4-3,7	4
типовые	Общая площадь - 63-72 м <sup>2</sup> жилая - 39-41 м <sup>2</sup> , кухня - 7-12 м <sup>2</sup>	4,2-4,5	0
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь - 85-96 м <sup>2</sup> жилая - 45-50 м <sup>2</sup> , кухня – 10-14 м <sup>2</sup>	4,8-5,6	-3



## Аналитика

### Цены на жилье в Жуковском в октябре, по данным "Агентства недвижимости "Кредит-Центр". Изменение спроса и предложения



На начало октября 2011 года на вторичном рынке жилья города Жуковский зафиксировано достаточно ощутимое снижение предложения и увеличение спроса. Связано это с сезонным фактором или показателями финансового рынка, пока непонятно. Однако потенциальным продавцам недвижимости не стоит искать предпосылок к ощутимому росту цен на вторичном рынке жилья. Проанализировав базу реальных сделок, проведенных в Агентстве за 9 месяцев текущего года, было установлено следующее:

1. Все проданные объекты были проданы с существенным торгом. В среднем это 150 тысяч рублей, а что касается «элитного» жилья, торг составил 250 тысяч рублей.

2. 48% жилья было куплено с использованием ипотечного кредита.

Лидером среди банков по-прежнему является «Сбербанк» - 49%, на втором месте «ВТБ-24» - 12% сделок, 10% - «Возрождение», по 10% - московские банки «Дельта-кредит», «Сосьете –Женераль», «Московский кредитный банк».

3. Ценовая планка, которую готовы преодолеть потенциальные покупатели, установилась на отметке 72 000 рублей за квадратный метр (средняя цена, по которой реально проходят сделки).

Что касается типов жилья, предпочтения наших клиентов таковы: за прошедшие 9 месяцев было продано 30,4 % квартир «хрущевского» типа; 22% - «новостроек без отделки»; 26% - «типового» жилья; 17,3% - «сталинок» и менее всего было продано «малогабариток» - 4,3 %.

Большой популярностью пользовались 2-х комнатные квартиры – 60 % от общей доли проданных квартир (благодаря Акции «Сбербанка», по программе «8-8-8», многие клиенты продавали свои «однушки», брали кредит под 8% годовых и улучшали жилищные условия, приобретая 2-х комнатные квартиры.) 26% - однокомнатных; 13% - 3-комнатных квартир.

Необходимо отметить срок продажи объектов. Он был различным. Продавцы, которые прислушивались к советам специалистов Агентства и определяли цену за объект, согласно рекомендациям, получали рыночную цену в течение двух месяцев, а срок внесения аванса, был и того меньше – 1-1,5 месяца. Несговорчивые продавцы, которые, после всех приведенных аргументов и полного анализа рынка все же говорили «а я не тороплюсь», ждали своего покупателя от полугода до восьми месяцев, дав все же дисконт и в результате, продавали свой объект за изначально рекомендованную цену.

Не могу не отметить тот факт, что на сегодняшний день, продавцы недвижимости при формировании цены до сих пор в лучшем случае отталкиваются от средней по городу стоимости квадратного метра, не принимая во внимание ни инфраструктуру, ни месторасположение, ни состояние жилого фонда, ни тип квартиры.

А чаще всего смотрят на недавние объявления и предлагают похожие цифры, абсолютно не интересуясь тем, насколько большие скидки получают покупатели. А покупатели становятся все более требовательными и не спешат заключать сделки, не жалея время на поиски жилья, удовлетворяющего все их предпочтения.

По состоянию на первые числа октября 2011 года **цена предложения 1-комнатных квартир «хрущёвок»** в Жуковском общей площадью 30-32 кв.м. составляет от 2,3 до 2,4 млн. рублей. В типовых домах однокомнатные квартиры площадью 33-37 кв.м. предлагаются по цене от 2,8 до 2,9 млн. рублей. В новостройках (последних 10 лет) цена предложения на квартиры площадью 40-50 кв.м. составляет от 3,0 до 3,3 млн. рублей.





**Цена предложения 2-комнатных квартир «хрущёвок»** общей площадью 42-45 кв.м составляет от 2,9 млн. рублей до 3,0, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагают по ценам от 3,6 о 3,7 млн. руб. В новостройках за квартиры площадью 66 кв.м. просят от 4,2 до 5,0 млн. рублей.

**3-х комнатные квартиры** в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. предлагаются по цене от 3,4 до 3,5 млн. рублей. В типовых домах квартиры этого типа площадью 63-72 кв.м. 4,2 - 4,5 млн. рублей. В сданных домах-новостройках цены на квартиры площадью от 75 кв.м. составляют от 5,5 млн. до 6,2 млн. рублей (см. Таблицу 1).

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)

**Таблица 1. Цены на квартиры в Жуковском по состоянию на первые числа октября 2011 года**

<b>вид</b>	<b>параметры</b>	<b>Цена (млн. руб.)</b>
"хрущевки"	Общая площадь - 30- комната - , кухня -	2,3-2,4
типовые	Общая площадь - 33- комната - 17-, кухня - 6,9-	2,8-2,9
В домах- новостройках последних 10 лет	Общая площадь - 37- комната - 18-, кухня -	3,0-3,3
<b>вид</b>	<b>параметры</b>	<b>Цена (млн. руб.)</b>
"хрущевки"	Общая площадь - 42- жилая - 29-, кухня - 6-	2,9-3,0
типовые	Общая площадь - 48- жилая - 29-, кухня - 6-	3,6-3,7
В домах- новостройках последних 10 лет	Общая площадь - жилая - , кухня -	4,2-5,0
<b>вид</b>	<b>параметры</b>	<b>Цена (млн. руб.)</b>
"хрущевки"	Общая площадь - 56- жилая - 33-, кухня - 5,5-	3,4-3,5
типовые	Общая площадь - 63- жилая - 39-, кухня - 7-	4,2-4,5
В домах- новостройках последних 10 лет	Общая площадь – от жилая – 45-, кухня –	5,5-6,2



## Аналитика

### Цены на квартиры в подмосковных городах в сентябре по данным Гильдии риэлторов Московской области для журнала "Недвижимость & Цены"

Изменение стоимости квартир на вторичном рынке жилья Московской области в августе текущего года носило разнонаправленный характер.

По данным компании [«Бизнес-консалтинг»](#) и [Гильдии риэлторов Московской области](#), в 36 городах из 70 цены незначительно повысились, в 26 — снизились, в 8 — остались на прежнем уровне.

**Самая высокая стоимость** 1 кв. м по состоянию на начало сентября отмечена в городах, граничащих с МКАД: Реутов — 101,5 тыс. руб., Химки — 97 тыс. руб., Красногорск — 96,3 тыс. руб.

**Самые дешевые квартиры в городах**, расположенных у границ области (130 – 150 км от МКАД): Рошаль — 28 тыс. руб., Зарайск — 40 тыс. руб., Серебряные Пруды — 34,3 тыс. руб.

Разница между средними ценами 1 кв. м в самом дорогом и самом дешевом городе Подмосковья в конце августа составила 73,6 тыс. руб.

Наибольший рост стоимости в августе отмечен на квартиры в городах Раменское (+2,6 %), Пушкино (+2,3 %), Лыткарино (+2,0 %).

Смотри ниже *таблицу "Средние цены на жилье в городах Подмосковья. Начало сентября 2011 г.*





№	Населенный пункт	Населе- ние	Расстояни е от МКАД	Цена за 1 кв. м в сентябре 2011 г.	Изменение цены за месяц в %
1	Реутов	80	1	101 500	1,2
2	Химки	180	1	97 000	0,2
3	Одинцово	130	7	96 500	0,2
4	Красногорск	150	3	96 300	-1,1
5	Мытищи	165	1	94 700	0,6
6	Видное	55	5	94 500	-0,6
7	Долгопрудный	80	3	90 800	-1,1
8	Дзержинский	45	1	86 400	1,8
9	Королев	170	5	86 200	1,8
10	Люберцы	160	1	86 100	1,2
11	Юбилейный	35	10	83 900	0,6
12	Щербинка	30	10	83 500	1,6
13	Троицк	35	20	81 000	0,5
14	Балашиха	190	10	79 800	-0,5
15	Котельники	20	5	79 300	-1,4
16	Железнодорожный	115	10	78 800	0,9
17	Домодедово	125	15	78 500	1,2
18	Подольск	180	20	76 500	0,8
19	Лыткарино	50	14	73 100	2
20	Жуковский	100	20	72 600	0,1
21	Пушкино	100	15	72 600	2,3
22	Лобня	65	12	71 900	-0,1
23	Климовск	55	25	71 800	1,1
24	Власиха пос.		17	70 400	0
25	Раменское	85	33	70 400	2,6
26	Черноголовка	20	40	66 600	1,7
27	Щелково	115	17	66 600	1,1
28	Истра	85	50	66 300	1,8
29	Звездный		22	66 100	0
30	Краснознаменск	32	40	65 100	-0,9
31	Ивантеевка	50	17	64 800	0,3
32	Фрязино	52	25	62 500	-0,2
33	Чехов	73	50	61 200	-0,5
34	Солнечногорск	60	50	60 300	0
35	Наро-Фоминск	70	50	58 200	1,7





36	Дмитров	65	60	<b>57 100</b>	-0,5
37	Сергиев Посад	110	55	<b>55 400</b>	0,4
38	Звенигород	15	40	<b>55 000</b>	0,4
39	Красноармейск	25	40	<b>54 600</b>	0
40	Ступино	65	85	<b>54 200</b>	-0,7
41	Протвино	40	100	<b>53 800</b>	0
42	Ногинск	115	35	<b>53 600</b>	-0,4
43	Клин	85	65	<b>53 500</b>	0,9
44	Лосино-Петровский	25	25	<b>53 500</b>	-0,6
45	Дубна	70	110	<b>53 200</b>	-1,3
46	Руза	13	90	<b>52 600</b>	-0,6
47	Бронницы	20	40	<b>52 300</b>	1,2
48	Электросталь	150	40	<b>52 200</b>	1
49	Пушино	20	95	<b>51 600</b>	-0,6
50	Серпухов	130	80	<b>50 300</b>	0,8
51	Коломна	150	95	<b>48 700</b>	-0,8
52	Можайск	30	90	<b>46 700</b>	-0,4
53	Павловский Посад	60	55	<b>46 700</b>	0,6
54	Орехово-Зуево	120	75	<b>43 700</b>	-0,5
55	Кашира	40	80	<b>42 200</b>	-1,4
56	Молодежный		60	<b>41 600</b>	0
57	Луховицы	35	125	<b>41 000</b>	-0,5
58	Воскресенск	90	80	<b>40 700</b>	-0,2
59	Электрогорск	20	70	<b>40 700</b>	1
60	Волоколамск	25	100	<b>40 500</b>	-1,2
61	Восход		70	<b>39 500</b>	0
62	Озеры	25	120	<b>39 500</b>	0,8
63	Шатура	30	150	<b>39 300</b>	1,8
64	Егорьевск	70	95	<b>38 800</b>	-0,5
65	Шаховская	11	125	<b>38 600</b>	1,8
66	Лотошино	5	135	<b>36 000</b>	-2,2
67	Талдом	13	100	<b>35 800</b>	-0,8
	Серебрянные	10	150		0
68	Пруды			<b>34 300</b>	
69	Зарайск	25	160	<b>33 900</b>	1,2
70	Рошаль	25	150	<b>27 900</b>	0,4



## Аналитика

### Загородная недвижимость: стоимость участков и малоэтажных коттеджных построек. Динамика цен, спроса и предложения в районах области, по данным Гильдии риэлторов Московской области

Современная жизнь в городе может иметь некоторые моменты для человека, от которых порой хочется отдохнуть: шум, грязь, суета и т.п. С каждым годом все больше и больше жителей Подмосковья и Москвы стремятся изменить свой образ жизни, переехав за город. Причем стоит отметить, что большое количество покупателей именно среди москвичей – примерно три четверти. Обусловлено это тем, что жизнь в Москве гораздо более перегруженная, чем в Подмосковье. Проживание в квартире в Москве и проживание в квартире в городах Подмосковья сильно отличается: меньшая транспортная загруженность, больше зеленых насаждений, возможно, меньше суеты, которой сопровождается бурная жизнь в столице. О загородной недвижимости расскажет Президент Гильдии риэлторов Московской области



**Хромов Андрей Александрович.**

*Сколько средств готовы вкладывать москвичи в приобретение и земли и объектов загородной недвижимости в среднем сегменте? Динамика покупок, когда и где покупают?*

В зависимости от направления районов Московской области существует спрос на один из видов загородной недвижимости. Например, в юго-восточном направлении, где строительство коттеджных поселков слабее, чем на западе, северо-западе и других направлениях, наибольший сегмент в спросе отведен домикам с земельными участками в садовых товариществах (например, в Раменском около 500 СНТ), деревне или поселке. В северном и северо-западном направлениях, например, наибольшую популярность как раз приобретают дома в коттеджном поселке, где их представлено большое количество (на данный момент во всей Московской области более 600 поселков).

Вырос спрос на дальние дачи в Подмосковье. Основные причины – это: высокая плотность застройки на ближнем и среднем Подмосковье и вытекающая отсюда высокая стоимость и дефицит земли. Многие крупные поселки, выходящие на рынок, находятся за пределами отметки в 50 километров. Спрос на дома в стародачных поселках достаточно высок, хотя и цены здесь очень высоки.

Достаточно устойчива тенденция по приобретению загородных домов для постоянного проживания семей, особенно с маленькими детьми, часто покупка связана с продажей основной квартиры в Москве. Эта категория покупателей в основном выбирает дома со всеми удобствами в небольших поселках рядом с городом или поселках городского типа, чтобы рядом была развитая инфраструктура.

Пересечение средней цены предложения и уровня покупательской способности в секторе загородной недвижимости составляет **от 2 до 5 млн. рублей**. При покупке загородного жилья, в первую очередь по мимо ценового фактора покупатели обращают внимание на следующее:





- на транспортную доступность - развитость инфраструктуры и наличие коммуникаций (водопровода, электричества, отопления, канализации).  
Вопрос коммуникаций для дач, приобретенных вне организованного поселка, зачастую решается самими собственниками загородных домов, используя, например, инфраструктуру соседнего поселка или ближайшего населенного пункта. В коттеджных поселках инфраструктура разнообразнее и богаче, потому как постоянное проживание вдали от города должно быть комфортным и благоустроенным.

Здесь могут быть даже развлекательные и досуговые сооружения и объекты.

- размер участка, развитость инфраструктуры, тишина, экологическая чистота воздуха и окружающей природы, возможно, близость заповедных мест и наличие водоемов - престижность места

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

Основными программами, безусловно, являются ипотечные программы. Например, в специальные программы Сбербанка входит программа по получению кредита на приобретение или индивидуальное строительство загородного жилья. Выдается сумма, равная 85 % стоимости кредитуемого объекта (дачи, садового дома, строения потребительского назначения, земельного участка, незавершенного строительством жилого дома).

*Самая дешевая загородная недвижимость?*

К самой дешевой загородной недвижимости можно отнести:

- дачные домики без удобств и с удобствами в садовых товариществах (СНТ) – от 500 тыс. руб.;
- старые «домики в деревне» без удобств – от 1,5 млн. руб.;
- участки без подряда в строящихся коттеджных поселках (от 15-30 тыс. руб./сотка);
- коттеджи в категории «дальние дачи» (от 3-3,5 млн. руб.).

**Ниже представлены цены на загородное жилье в Юго-Восточном, Восточном и Южном направлениях (аренда и продажа).**

Сегмент загородной недвижимости	Аренда (от/до), млн. руб.	Продажа, млн. руб.
Дачный домик без удобств в садовом товариществе – 60-100 кв.м., уч. 5-8 соток	0,5 - 2,5	до 5,5
Дом в деревне с минимумом удобств: 80-100 кв.м., уч. до 10 соток	1,5 - 3	до 10
Коттедж в деревне, поселке, городе со всеми удобствами 100-120 кв.м., уч. 10-12 соток	4 - 6	до 15
Коттедж в деревне, поселке, городе со всеми удобствами 120-200 кв.м., уч. 12-15 соток	5 – 15	до 20
Коттедж в деревне, поселке, городе со всеми удобствами 200-300 кв.м., уч. 12-20 соток	6 – 16	до 25
Коттедж в деревне, поселке, городе со всеми удобствами Свыше 300 кв.м., уч. 15-30 соток	7 – 17	до 45
Коттедж или таун-хаус в организованном охраняемом поселке с собственной инфраструктурой 120-250 кв.м., уч. 2-4 сотки	4,5 – 7,0	до 15
Элита От 300 кв.м., уч. от 20 соток	15 - 20	до 60

*Данные по ценам  
предоставлены компаниями –  
членами Гильдии риэлторов  
Московской области*



# Издания Гильдии

## "Восточный курьер" - рекламно-информационная газета для риэлторов и жителей Подмосковья №32, №33, №34, №35.

В свежих номерах читайте:

- Подмосковье – лидер по новостройкам.
- Перерасчет платы за ЖКУ по новым правилам.
- Объединя профессионалов.
- Подмосковный Реутов.

А также:

- Самые актуальные предложения от агентств недвижимости Восточного и Северо-Восточного Подмосковья в рубрике «Квартиры», «Дома», «Дачи», «Участки», «Гаражи» и др.
- Более 500 частных объявлений в другие рубрики и ТВ-программа.

[Скачать №32, №33, №34, №35](#)

[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)



## В свет вышел 14-ый выпуск газеты «Эксперт по недвижимости»

В этом номере читайте:

- Обзор рынка новостроек
- Динамика изменения цены на вторичном рынке квартир в Подмосковье имеет разнонаправленный характер
- Сколько стоит дом построить?
- Дни открытых дверей в Центрах ипотечного и потребительского кредитования Раменского отделения № 2580 Сбербанк России
- Новости рынка недвижимости и словарь эксперта
- Ответы риэлторов на вопросы жителей района

**Также в этом номере:**

- База объектов недвижимости на вторичном рынке
  - недвижимости, загородное жилье в Раменском и Жуковском
- Газета о недвижимости регулярно издается

[Гильдией риэлторов города Жуковского и Раменского района.](#)

По вопросам бесплатного получения газеты звоните по тел.: (496 46) 1-25-07.

[Скачать pdf-файл газеты](#)





## Поздравления

**Поздравляем ООО «Престиж-плюс» с 15-летним юбилеем компании!**



НП "Гильдия риэлторов Московской области" сердечно поздравляет руководителя ООО «Престиж-плюс» (г.Орехово-Зуево) **Плавского Андрея Вадимовича** и всех сотрудников с **15-летним юбилеем** компании!

Деятельность ООО «Престиж-плюс» всегда была направлена на развитие и процветание рынка недвижимости Московской области. Все эти годы компания была на передовых рубежах риэлторской отрасли, участвовала в реализации серьезных проектов на рынке недвижимости Подмосковья, занимала активные позиции в жизни риэлторского сообщества и Гильдии риэлторов.

Профессиональные успехи и деятельность компании неоднократно отмечались наградами профессиональных конкурсов, Почетными грамотами и Дипломами Российской гильдии риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области.

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

**[Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области](#)**



## Поздравления

27 сентября АН "Теремок" (г.Пушкино) празднует свое 15-летие



Гильдия риэлторов Московской области, полномочный представитель Российской Гильдии риэлторов, сердечно поздравляет **коллектив агентства недвижимости «Теремок» с 15-летием!**

**Уважаемый Константин Иванович!**

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

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

***Желаем Вам и коллективу успешных творческих свершений, удачных начинаний, теплой атмосферы и дальнейшего развития!***

**Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области**



## Поздравления

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

В День Рождения



- руководителя ООО "Манград" (г. Пушкино)  
Маркина Александра Николаевича!
- руководителя ООО "Удачный выбор" (г. Раменское)  
Мамонтову Ольгу Евгеньевну!
- руководителя АН "NEW-CITY" (г. Коломна)  
Пехова Алексея Александровича!
- руководителя АН "Светлана" (г. Чехов)  
Белуосову Светлану Ивановну!
- руководителя ООО "Вероника" (г. Подольск)  
Ануфриева Виктора Анатольевича!
- **Президента Российской Гильдии Риэлторов,**  
руководителя ООО "БЭСТ" (г. Москва)  
Полторака Григория Витальевича!

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

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



- руководителя ООО "Кредит-Центр недвижимость" (г. Раменское)  
Мазурина Николая Михайловича!
- руководителя ООО «Коломенский центр  
оценки и экспертизы» (г. Коломна)  
Астафьева Бориса Викторовича!
- руководителя АН "Альтернатива" (г. Орехово-Зуево)  
Питиеву Наталью Сергеевну!

**От имени всего нашего трудового коллектива**

**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.**