



Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



ВЕСТНИК ГРМО
август 2013



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•«Сбербанк России» и компания ООО «Оранж» (г.Щёлково) провели рабочую встречу.....	стр. 5
•Сотрудники ООО "Дом на Скале" (г.Королёв) прошли обучение по комплексной программе «Сбербанка России».....	стр. 5
•Банк "Возрождение" провел рабочую встречу с руководителями агентств недвижимости г.Щёлково.....	стр. 5
•27 августа 2013 года состоялся товарищеский матч по футболу между командами НП «Подольская гильдия риэлторов» и Холдинга «Строительный Альянс».....	стр. 6
•Новые возможности получения знаний о требованиях Российского законодательства. ГРМО и Компания «ФКД консалт» подписали договор.....	стр. 7
•Президент Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района и управляющий ДО г.Раменское ОАО «АБ Пушкино» провели рабочую встречу.....	стр. 8
•"ЮИТ Московия" открыла детский сад в микрорайоне "Финский" города Щелково.....	стр. 8
•22 августа 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация услуг компаний в г.Ступино.....	стр. 9
•Специальные условия от «Мегаполис-Сервис» для франчайзи в регионах!.....	стр. 10
•В г. Домодедово открылся дополнительный офис CENTURY 21 Римарком.....	стр. 10
•Банк "Возрождение" провел обучение специалистов компаний Серпуховской гильдии риэлторов.....	стр. 11
•ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «Зелёный Город» (г.Раменское).....	стр. 12
•КР «Мегаполис-Сервис» нацелилась на рынок зарубежной недвижимости.....	стр. 12
•ГРМО проведена аттестация специалистов Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»...	стр. 14
•Подольская гильдия риэлторов организовала обучающий семинар по «Военной ипотеке»...	стр. 14
•12 августа 2013 года в ООО «Новое время 1-я риелторская компания» (г.Орехово-Зуево) состоялся мастер-класс от Сбербанка.....	стр. 15
•14 августа 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентства недвижимости г. Мытищи.....	стр. 15
•Гильдия риэлторов Московской области выступила информационным партнером XV Международной отраслевой выставки «Строительная неделя Московской области – 2013»..	стр. 16
•13 августа 2013 года ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «Римарком» (г.Чехов).....	стр. 17
•Больше возможностей для клиентов компаний Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района - партнеров Сбербанка.....	стр. 17
•7 августа 2013 года состоялось очередное заседание Совета НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис».....	стр. 18
•08 августа 2013 года состоялась конференция Сбербанка России для агентств недвижимости.....	стр. 19
•27 июля 2013 года в городе Чехове прошла традиционная встреча сотрудников агентств CENTURY 21 Римарком.....	стр. 20
•В июле прошел вебинар по ребрендингу компании «Мегаполис-Сервис».....	стр. 21
•Банк "Возрождение" провел обучение специалистов компаний Гильдии риэлторов Пушкинского района.....	стр. 23
•Банк "Возрождение" провел обучение специалистов компаний Орехово-Зуевской гильдии риэлторов.....	стр. 23
•Названы крупнейшие агентства недвижимости Московской области.....	стр. 24



Содержание:

•06 августа 2013 года проведена рабочая встреча ГРМО с Агентством «ФКД консалт».....	стр. 26
•Банк "Возрождение" провел обучение специалистов компаний Воскресенской гильдии риэлторов.....	стр. 26
•Банк «Возрождение» провел рабочую встречу с Гильдией риэлторов Железнодорожного и Балашихи.....	стр. 27
•Банк «Возрождение» провел рабочую встречу с агентствами недвижимости г.Люберцы.....	стр. 27

Новости обучения:

•5 августа 2013 года прошёл вебинар «Оперативная проверка перед сделкой с недвижимым имуществом с использованием сети интернет. Практические рекомендации».....	стр. 28
•С 26 августа 2013 года РГР и НУЦР проводят по эксклюзивному праву курс Института IREM (США) «Управление Недвижимостью».....	стр. 29

Новости РГР:

•Российская Гильдия Риэлторов (РГР) присоединилась к Всероссийской акции помощи пострадавшим.....	стр. 30
•Новости федерального законодательства и ипотечная школа от НП «ЮПН».....	стр. 30
•15 августа 2013 года Московская Ассоциация Риэлторов приняла участие в заседании Круглого стола «Проблемы и перспективы доступности коммерческой недвижимости для субъектов малого и среднего предпринимательства».....	стр. 31
•15 августа состоялось общее собрание Ассоциации Профессионалов Рынка Недвижимости в Красноярске.....	стр. 32
•Состоялось открытие Риэлторского Бизнес-Клуба при участии Дальневосточной гильдии риэлторов.....	стр. 33
•Чиновники, нотариусы и риэлторы Екатеринбурга кооперируются в преддверии введения с 1 октября 2013 года новых правил регистрации недвижимости. ОТЧЕТ по итогам ПРЕСС-ЗАВТРАКА от 29 июля 2013г.....	стр. 33
•Вторичный рынок жилья городов России в 1 полугодии 2013 года.....	стр. 34
•В Туле открыта бесплатная юридическая консультация по вопросам недвижимости для потребителей.....	стр. 35
•Итоги Общего собрания Дальневосточной Гильдии Риэлторов.....	стр. 36



Содержание:

Мнение эксперта:

- Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Самый дешевый земельный участок в Подмоскowie можно купить за 90 000 рублей..... [стр. 37](#)
- Рябчиков С.И., исполнительный директор ООО "Кредит-Центр недвижимость" для RealEstate: Скажется ли снижение этажности на рентабельности подмосковных проектов?..... [стр. 38](#)
- Ольга Ивановна Трошина, генеральный директор агентства недвижимости «СИТИ+» для газеты "Купавинские вести": Кто такой риэлтор? Сертификат как гарантия прав потребителей..... [стр. 40](#)
- Советы покупателям франшиз в недвижимости: франчайзинг не будет работать за вас!... [стр. 41](#)
- Специалисты Гильдии риэлторов Московской области для URBANUS.RU: Как заработать на покупке квартиры в Подмоскowie?..... [стр. 43](#)
- Президент ГРМО Хромов А.А. о современной градостроительной политике для Раменской газеты "Родник"..... [стр. 46](#)
- Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Рынок подмосковной вторички оживился в июле. Надолго ли?..... [стр. 47](#)
- О покупке и продаже квартиры, о риэлторской услуге - в журнале "Уютный метр"..... [стр. 48](#)

Аналитика:

- Цены на жилье в Жуковском в августе 2013 года, по данным исполнительного директора ООО "АН "Кредит-Центр" Беловой Ю.Ю. [стр. 52](#)
- Цены на жилье в Раменском в августе 2013 года, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчикова С.И. [стр. 52](#)
- РИА Новости: Цены на готовое жилье в июле снизились в большинстве городов Подмоскowie - эксперты ГРМО и «Бизнес Консалтинг»..... [стр. 53](#)

Издания муниципальных Гильдий:

- Вышел в свет № 16 газеты «Недвижимость в Подмоскowie»..... [стр. 54](#)
- Вышел в свет № 15 газеты «Недвижимость в Подмоскowie» - специализированного издания для риэлторов и жителей Московской области..... [стр. 54](#)
- Вышел в свет № 14 газеты «Недвижимость в Подмоскowie» - первого специализированного издания для риэлторов и жителей Московской области..... [стр. 55](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 56](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 56](#)



«Сбербанк России» и компания ООО «Оранж» (г.Щёлково) провели рабочую встречу



18 июля 2013 года в Щёлково в офисе компании **ООО «Оранжевое»** состоялась встреча сотрудников ООО "Оранжевое", генеральный директор Рудакова Олеся Сергеевна, с региональным менеджером по жилищному кредитованию Щёлковского отделения «Сбербанка России» - Карчевской Юлией Анатольевной.

На встрече подробно обсуждалась комплексная программа сотрудничества «Сбербанка России»: жилищные программы, общие условия жилищного кредитования, требования к участникам жилищного кредитования, акционные предложения Сбербанка, преимущества электронного документооборота и продление акции 12/12/12.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Сотрудники ООО "Дом на Скале" (г.Королёв) прошли обучение по комплексной программе «Сбербанка России»

29 августа 2013 года в Королёве в офисе компании **ООО "Дом на Скале"** региональный менеджер отдела по работе с партнерами Королёвского отделения "Сбербанка России" – Белова Валерия Михайловна, провела обучение сотрудников компании.

Риэлторам ООО "Дом на Скале" был выдан обучающий материал по продуктам Банка. Обсуждались жилищные программы Банка, этапы проведения ипотечной сделки и акционные предложения.



Слева:

Белова Валерия Михайловна

-региональный менеджер отдела по работе с партнерами Королёвского отделения «Сбербанка России»

Агенты компании прошли регистрацию в системе "Фронт Офис" Сбербанка России. Данная система позволяет оформлять заявки на ипотечные кредиты клиентов в он-лайн режиме и отслеживать статус этих заявок.



Риэлторы ООО "Дом на Скале":

Туктаров Михаил Маликович,

Герман Павел Владимирович,

Войткевич Кристина Александровна,

Тарасова Ирина Владимировна

Это значительно сокращает время рассмотрения заявки и выхода на сделку. Такие преференции предоставляются компаниям – членам Гильдии риэлторов Московской области.

Пресс-служба ООО "Дом на Скале"

Банк "Возрождение" провел рабочую встречу с руководителями агентств недвижимости г.Щёлково

23 августа 2013 года в Щёлковском филиале Банка «Возрождение» состоялась рабочая встреча заместителя начальника отдела по работе с партнерами Департамента розничного бизнеса Банка «Возрождение» - **Ермолаевой Марины Владимировны** и начальника отдела продвижения розничных продуктов Щёлковского филиала Банка «Возрождение» - **Рябовой Оксаны Владимировны** с руководителями агентств недвижимости – членов Гильдии риэлторов Московской области: **ООО «Оранжевое»**, генеральный директор



Рудакова Олеся Сергеевна; ООО «ПАРИТЕТ», директор Долгих Руслан Викторович; **АН «МИКО недвижимость»**, руководитель **Коннова Наталья Александровна**.

Целью встречи стало укрепление партнерских отношений между компаниями - членами ГРМО и Банком, в соответствии с подписанным Соглашением между Банком «Возрождение» и Гильдией риэлторов Московской области. На встрече обсуждались вопросы развития первичного и вторичного рынка и совместных продаж, параметры сотрудничества, а также рассматривался вопрос о включении компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области в группу предпочтений. Сотрудники Банка подробно проинформировали риэлторов агентств недвижимости об ипотечных продуктах Банка, порядку взаимодействия между агентствами недвижимости и Банком, договорились о совместной рекламе в СМИ и офисах партнёров, совместном участии в городских и районных мероприятиях.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

27 августа 2013 года состоялся товарищеский матч по футболу между командами НП «Подольская гильдия риэлторов» и Холдинга «Строительный Альянс»

27 августа 2013 года в В Подольске на стадионе «Планета» состоялся товарищеский матч по футболу между командами **НП «Подольская гильдия риэлторов»** и Холдинга «Строительный Альянс». В основной игре со



счетом 9:6 победила команда Строительного Альянса. В «утешительном» тайме - "за Кубок" - одержала победу команда Подольской гильдии риэлторов со счетом 2:0.

Сборную команды ПГР составили риэлторы и руководители ведущих агентств недвижимости Подольска - члены Гильдии: это «Камелот» - директор Александр Шуранов; специалисты из ГК «ПЖИ» - Александр Андрейчук, Владислав Кольвах, Родион Сахаров; специалист из агентства недвижимости «Вавилон 21 век».

От сборной команды Холдинга «Строительный Альянс» играли специалисты ООО «Строительный Альянс Девелопмент», ООО «Строительный Альянс Газстрой» и КЦ «Дело». Один из голов забил 10-летний Глеб Краснов - самый младший участник матча!

Такие мероприятия благоприятно влияют на атмосферу среди участников гильдии риэлторов, придают сплоченность и дают возможности для дальнейшего развития самой гильдии и рынка недвижимости в Подольске.

Все игроки получили удовольствие от этого матча. После игры участники соревнования высказали мнение о том, что надо встречаться не только на футбольном поле, но и в других видах спорта.



*Пресс-служба
Подольской гильдии риэлторов*

Новые возможности получения знаний о требованиях Российского законодательства. ГРМО и Компания «ФКД консалт» подписали договор



Мазурина Наталья Юрьевна
-Исполнительный директор ГРМО;
Пышненко Светлана Анатольевна
-заместитель генерального директора Агентства
«ФКД консалт»

16 августа 2013 года **Компания «ФКД консалт»** и Гильдия риэлторов Московской области подписали договор об информационном партнёрстве.

Основная цель сотрудничества - удовлетворение возрастающих потребностей российского рынка в современных высокопрофессиональных программах подготовки и консультирования руководителей, специалистов предприятий и организаций по вопросам обеспечения правовой грамотности, деловой репутации, безопасности бизнеса и соответствия деятельности требованиям российского законодательства. Имеющиеся у каждой из Сторон наработки, отличное знание отраслевой специфики, опыт организации деловых мероприятий различного формата и масштаба, несомненно, будут способствовать выполнению поставленных задач.

Компания «ФКД консалт» осуществляет свою деятельность в области организации профессиональных мероприятий и подготовки кадров с 1993 года и успешно зарекомендовала себя при работе с кредитными организациями, страховыми, лизинговыми и факторинговыми компаниями, микрофинансовыми организациями, профучастниками рынка ценных бумаг и др., организуя для своих клиентов не только консалтинговое сопровождение их деятельности, но и **правовую, и экспертную поддержку.**

Учитывая опыт взаимодействия с клиентами, **«ФКД консалт»**, на первом этапе будут предложены семинары по ПОД/ФТ (ЦИ и ПУЗ), по защите персональных данных для специалистов, ответственных за соответствие деятельности предприятий требованиям Федерального закона от 26.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных», - юристов, работников кадровых подразделений, руководителей и специалистов структурных подразделений, в ведении которых находится обработка персональных данных.

Форма проведения мероприятий – очная и заочная (вебинары) - позволяет принять в них участие специалистам, работающим в различных регионах России, и таким образом существенно сократить расходы на обучение. При подписании договора Заместитель генерального директора компании **«ФКД консалт» Светлана Пышненко** отметила: «В правилах нашей компании предлагать нашим клиентам консультации и семинары только лучших экспертов Российской Федерации.

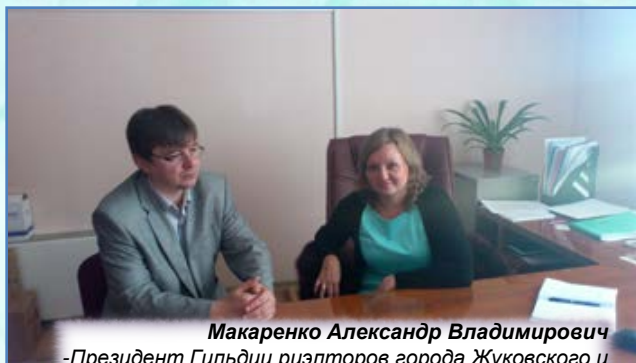
Тщательно изучив ситуацию в риэлторской отрасли интересующей наших заказчиков области, мы сделали предложение о сотрудничестве ГРМО».

Гильдия риэлторов Московской области высоко оценила организационный опыт, активность и профессиональную зрелость менеджеров и консультантов **«ФКД консалт»**, считая эти качества необходимым и важнейшим условием успешных проектов, поэтому с оптимизмом и удовольствием приняла предложение о сотрудничестве.

В соответствии с условиями договора организацией всех совместных мероприятий занимается компания **«ФКД консалт»**, компаниям – **членам ГРМО предоставляются скидки по оплате**, запись по телефонам **(495) 221-12-95, (495) 697-30-39**, e-mail **psa@fkdcconsult.ru.**

*Пресс-служба «ФКД консалт» и
Гильдии риэлторов Московской области*

Президент Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района и управляющий ДО г.Раменское ОАО «АБ Пушкино» провели рабочую встречу



Макаренко Александр Владимирович
-Президент Гильдии риэлторов города Жуковского и
Раменского района;
Назарова Юлия Ивановна
-Управляющий ДО г.Раменское ОАО «АБ Пушкино»

21 августа 2013 года в Дополнительном офисе г.Раменское ОАО «АБ Пушкино» Президент Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района - **Макаренко Александр Владимирович** и Управляющий ДО г.Раменское - **Назарова Юлия Ивановна**, провели рабочую встречу.

Целью встречи стало укрепление партнерских отношений между компаниями - членами ГРМО и Банком, в соответствии с подписанным Соглашением между ОАО "АБ"ПУШКИНО" и Гильдией риэлторов Московской области. Начиная с 1990 года, момента своего создания, Банк «ПУШКИНО» последовательно и целеустремленно продвигается к построению надежного и современного финансового института. В Банке обслуживается более четырех тысяч корпоративных и более 140 тысяч частных клиентов. Располагая всеми необходимыми возможностями для осуществления банковских операций на современном уровне, Банк предлагает своим клиентам высокое качество обслуживания, индивидуальный подход, широкий комплекс услуг.

Банк «ПУШКИНО» развивается, расширяя продуктовый ряд для корпоративных и частных клиентов. Традиционно внимание уделяется качеству обслуживания и расширению сети продаж.

Банк старается гибко реагировать на новые вызовы времени, но ценности по-прежнему остаются неизменными – это ориентация на потребности клиента, поддержание устойчивости

бизнеса и повышение его эффективности.

На встрече обсуждались вопросы сотрудничества. В ходе обсуждения намечены перспективы и стратегические направления развития отношений между компаниями – членами Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района и Банком на 2013 год.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

"ЮИТ Московия" открыла детский сад в микрорайоне "Финский" города Щелково



Компания «ЮИТ Московия», член Гильдии риэлторов Московской области, построила и ввела в эксплуатацию здание детского сада в подмосковном городе Щелково. Этот проект был реализован в рамках комплексной застройки микрорайона "Финский", которую успешно ведет компания.

5 августа состоялось торжественное открытие нового детского сада, которое стало настоящим праздником для жителей построенных домов микрорайона. Родители с детьми посетили мероприятие и остались довольны, ведь для маленьких гостей была организована целая развлекательная программа. Дети с удовольствием участвовали в веселых конкурсах, смотрели аква-шоу мыльных пузырей, а по окончании торжественной части в здании детского сада их ждало сладкое угощение.

На церемонии открытия детского сада присутствовали первый заместитель Председателя Правительства Московской области **Лидия Николаевна Антонова**, Глава Щелковского муниципального района **Александр Матвеевич Ганяев**, представители Московской Областной думы, компании-застройщика "ЮИТ Московии", жители микрорайона. Для всех гостей было разыграно настоящее театрализованное представление, которое понравилось и взрослым и детям. Программа была построена в забавной игровой манере, основной тон которой задавали костюмированные ведущие-"пчелы". Эта символика была выбрана организаторами праздника неслучайно, ведь медово-желтое

радостное здание детского сада получило название "Пчелка".

Гостей мероприятия радовали своим выступлениями маленькие детсадовцы, звучали теплые слова и пожелания от гостей. Торжественно была перерезана красная ленточка, а символический ключ от нового "дома" для детей вручил представитель застройщика **Юха Риссанен**. Он подчеркнул, что компания "ЮИТ Московия" социально ответственное предприятие, которое понимает, как важно воспитание детей в комфортных условиях и заботится о подрастающем поколении, строя объекты социальной инфраструктуры.

Гостям мероприятия было предложено осмотреть новое здание, и они остались довольны увиденным, ведь "ЮИТ Московия" не только возвела стены, но и передала детский сад с полным оснащением, необходимым для здорового развития детей. Детский сад укомплектован всей необходимой мебелью, оборудованием, бытовой техникой, детскими игрушками и пособиями.

В ходе осмотра детского сада первый заместитель Председателя Правительства Московской области Лидия Николаевна Антонова заметила, что это реальный пример как на практике реализуется программа Правительства по обеспечению жителей микрорайонов социальной инфраструктурой. Она также отметила, что детский сад готов к приему детей и в нем есть все необходимое для этого, есть даже помещение живого уголка, что позволит прививать малышам с детства любовь к животным и получать знания о живой природе.

Выдано 275 путевок, группы укомплектованы и детский сад "Пчелка" начинает работу.

Помимо детского сада в концепцию застройки микрорайона "Финский" заложено наличие общеобразовательной школы на 540 мест, медицинского учреждения с аптекой, торгового и досугового центров, отделений связи и банков, предприятий розничной торговли и обслуживания населения. Жителям найдется место и для отдыха – в плане застройки современные детские и спортивные площадки, а также специальные места для выгула собак.

Предусмотрено строительство подземных 2-ярусных гаражей.

www.yit-dom.ru

22 августа 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация услуг компаний в г.Ступино



Аттестация специалистов
в ООО "Перспектива и Право"

22 августа 2013 года в г.Ступино была проведена аттестация специалистов компаний - членов Гильдии риэлторов Московской области: **ООО «Перспектива и Право»**, генеральный директор **Нечипоренко Оксана Тарасовна** и **ООО «Профит-Недвижимость»**, генеральный директор **Носов Виталий Сергеевич**. Всего было аттестовано **11 специалистов**, в том числе и руководители агентств.

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.

В этот же день в обеих компаниях проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг. В г. Ступино уже три компании, которые прошли процедуру добровольной сертификации!

Аттестация специалистов в
ООО "Профит-Недвижимость"



В акте проверки брокерских услуг аттестационная комиссия отметила соответствие предоставляемых агентствами брокерских услуг требованиям, установленным Стандартом РОСС. Сертификацию и аттестацию проводил Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии **Макин Сергей**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Специальные условия от «Мегаполис-Сервис» для франчайзи в регионах!



АН «Мегаполис-Сервис», член Гильдии риэлторов Московской области, предоставляет специальные условия приобретения франшизы для региональных компаний. **Разовый платеж составляет всего 50 тыс. руб.!** При этом франчайзи в регионе получают тот же набор услуг, что и подмосковные агентства-партнеры. (подробнее [см. здесь](#))

Ежемесячный платеж 10 тыс. руб. Причем первые шесть месяцев франчайзи пользуется брендом бесплатно, с 7 месяца платежи составят всего 3 тыс.руб., с 12 месяца – 5 тыс.руб. и лишь с 18 месяца – 10 тыс.руб. Примерные затраты на открытие офиса могут составить 250-350 тыс. руб.

Первым франчайзи предоставляется бонус в виде эксклюзивного права на территорию – преимущество **только региональных агентств недвижимости!**

Открытие новым партнером сразу нескольких офисов рассматривается индивидуально.

*Пресс-служба [НП «Корпорация риэлторов
«Мегаполис-Сервис»](#)*

В г. Домодедово открылся дополнительный офис CENTURY 21 Римарком



16 августа 2013 года состоялась торжественная церемония открытия нового дополнительного офиса агентства недвижимости **CENTURY 21 Римарком**.



На открытии присутствовали сотрудники чеховского и троцкого отделений компании: директор представительства в Домодедово **Юрий Изотов**, директор троцкого офиса **Анна Руденко**, директор чеховского офиса **Галина Изотова**, а также генеральный директор CENTURY 21 Римарком и его основатель **Ен Ун Боку**. Головной офис CENTURY 21 Россия на церемонии представляли руководитель отдела маркетинга **Алла Руденко** и вице-президент по развитию **Антон Селезнев**.



Особыми гостями праздника стали бизнес-тренер **Владимир Димитриадис**, директор домодедовского отделения компании «МИЭЛЬ» **Татьяна Ерникова**, а также **Ольга Сень** — региональный менеджер по жилищному кредитованию подольского отделения ГО МО СРБ ОАО «Сбербанк России».

Чтобы поделиться радостью от такого знаменательного события, в день открытия сотрудники **CENTURY 21 Римарком** прошли по улицам города и презентовали прохожим фирменные сувениры.



Антон Селезнёв
-вице-президент по развитию CENTURY 21
Россия;
Боку Ен Ун
-Генеральный директор CENTURY 21 Римарком

Генеральный директор компании **Ен Ун Боку** выступил с речью, в которой поблагодарил систему CENTURY 21 за существенный вклад в развитие цивилизованного рынка недвижимости. Также генеральный директор выразил благодарность друзьям, близким и коллегам за активное участие в работе компании. «Благодаря опытной, мотивированной и сплоченной команде **CENTURY 21 Римарком** мы можем планировать открытие все большего количества офисов, делая работу сети еще более продуктивной, - отметил Ен Ун. — Так, следующее открытие нового офиса планируется до конца года».

Слово взял и директор дополнительного офиса в г. Домодедово - Юрий Изотов. Он пообещал сделать все возможное для процветания офиса, а также выразил признательность генеральному директору компании за оказанное высокое доверие.

Владимир Димитриадис в поздравительном слове отметил, что политика **CENTURY 21 Римарком** наиболее полно отвечает современным мировым стандартам качества работы риелторов и взаимодействию с клиентами. «Не следует слепо стремиться к деньгам, деньги не должны зомбировать, — отметил Димитриадис. — Главное в нашей работе — помогать людям решать жилищные проблемы, именно это должно становиться для агентов мощной мотивацией». В качестве примера тренер привел одного из лучших сотрудников чеховского агентства **CENTURY 21 Римарком** **Олега Ртищева**, которому подобный подход помогает успешно работать

Банк "Возрождение" провел обучение специалистов компаний Серпуховской гильдии риэлторов



21 августа 2013 года в Серпуховском филиале Банка «Возрождение» состоялась рабочая встреча Заместителя Начальника отдела по работе с партнерами Департамента розничного бизнеса Банка «Возрождение» - **Ермолаевой Марины Владимировны**, заведующей филиалом в г. Серпухове - **Грош Марины Александровны**, начальника отдела розничных операций - **Агневчук Марины Викторовны** с руководителями агентств недвижимости – членов Серпуховской гильдии риэлторов: [ООО «Региональное агентство недвижимости "Южное Подмосковье"»](#), директор **Бичукова Татьяна Анатольевна**; [ООО «АН Московский регион»](#), директор **Хорев Сергей Александрович**; [АН «Центр недвижимости «ДОМ»](#), директор **Розанова Олёна Михайловна**; [ООО «Адрес»](#), генеральный директор и Президент Серпуховской гильдии риэлторов **Шумов Михаил Борисович**. Целью встречи стало укрепление партнерских отношений между компаниями - членами ГРМО и Банком, в соответствии с подписанным Соглашением между Банком «Возрождение» и Гильдией риэлторов Московской области.

На встрече обсуждались вопросы развития первичного и вторичного рынка и совместных продаж, параметры сотрудничества, а также рассматривался вопрос о включении компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области в группу предпочтений.

Сотрудники Банка подробно проинформировали риэлторов агентств недвижимости об ипотечных продуктах Банка, порядку взаимодействия между агентствами недвижимости и Банком, договорились о совместной рекламе в СМИ и офисах



партнёров, совместном участии в городских и районных мероприятиях.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «Зелёный Город» (г.Раменское)



Слева направо:
Слева направо:
Алёхина Ирина
-ведущий специалист отдела вторичного рынка
квартир ООО «Зелёный Город»;
Мисюта Марина
-Исполнительный директор ООО «Зелёный Город»;
Климова Евгения
-специалист отдела новостроек ООО «Зелёный Город»

22 августа 2013 года в г. Раменское в компании **ООО «Зелёный Город»** проведена очередная процедура аттестации двух специалистов компании: специалиста отдела новостроек – **Климовой Евгении** и ведущего специалиста отдела вторичного рынка квартир – **Алёхиной Ирины**. Исполнительного директора ООО «Зелёный Город» - **Мисюта Марину** очень порадовали результаты тестирования её сотрудников, специалисты показали отличную подготовку!

По результатам тестирования специалистам вручены Аттестаты, Удостоверения риэлтора и значки «Риэлтор».

Аттестацию проводила Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

КР «Мегаполис-Сервис» нацелилась на рынок зарубежной недвижимости



Некоммерческое партнерство «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», коллективный член Гильдии риэлторов Московской области, начинает развивать новое направление риэлторского бизнеса – рынок зарубежной недвижимости. По словам президента КР «Мегаполис-Сервис» **Сергей Власенко**, в партнерстве сложилось понимание того, что его участники сегодня не полностью используют возможности своих локальных рынков с точки зрения продажи зарубежной недвижимости. И пусть спрос на эту услугу все еще не большой, но он есть и достаточно стабилен, о чем свидетельствует тот факт, что в агентства - члены Корпорации периодически обращаются клиенты, желающие приобрести недвижимость за рубежом.

Что можно сделать в рамках партнерства для клиентов, обративших свой взгляд на недвижимость за границей? Этому вопросу и была посвящена встреча президента КР «Мегаполис-Сервис» **Сергей Власенко** с коллегами из Испании - руководством компании **BENNECKE**, которая прошла в начале августа в центральном офисе «Мегаполис-Сервис» в подмосковной Электростали. **Vennecke** - это международная риэлторская компания, основанная в 1988 году немецкими



предпринимателями и успешно работающая на рынке недвижимости Испании побережья Коста Бланка. Компания имеет отличную репутацию благодаря надежности, высокому профессионализму и умению удовлетворить вкусы клиентов. Главный офис компании расположен на юге побережья Коста Бланка, в г. Торревьеха. У BENNECKE есть филиалы в Лондоне, Оксфорде, Берлине и Москве. Важным фактором дальнейшего развития компании является политика создания устойчиво работающей представительской сети.

Результатом встречи стало достижение предварительных договоренностей о вступлении испанской компании в Корпорацию и начале совместной целенаправленной работы по освоению нашего и зарубежного рынков недвижимости. Планируется, что это будет как обучение руководителей и сотрудников агентств работе с зарубежной недвижимостью, так и совместные маркетинговые действия, связанные с созданием единой базы объектов (привязываемой к сайтам партнеров), проведением бесплатных вебинаров для жителей городов Подмоскovie и регионов РФ.

К примеру, то или иное агентство, участник Корпорации из Московской области или других субъектов РФ, размещает рекламу в местных СМИ. В назначенное время жители города, интересующиеся зарубежной недвижимостью, приходят в офис данного АН, где посредством видеосвязи с зарубежными партнерами специалисты из той же Испании, Турции или других стран смогут в полной мере рассказать им о состоянии своего рынка недвижимости, особенностях налогообложения, детально раскрыть информацию о предлагаемых на продажу объектах, а также ответить на все интересующие вопросы, что называется, из «первых рук».

- Сегодня сложилась такая ситуация, что компании, предоставляющие качественные услуги по приобретению зарубежной недвижимости сконцентрированы в Москве и еще нескольких крупных российских городах, - рассказывает Сергей Власенко. - Здесь же открывают свои представительства и крупные зарубежные игроки рынка недвижимости.

А что делать тем же жителям Подмоскovie или других регионов? Каждый раз ездить в столицу? Даже если они обладают небольшой суммой в 30-40 тыс. евро, вряд ли поедут с ней

в Москву покупать зарубежную недвижимость.

Но ведь это вполне реально, и мы в партнерстве надеемся переломить данную тенденцию. Наши новые коллеги, которые входят или войдут в Корпорацию, в первую очередь известные и проверенные компании, готовые удовлетворить спрос на зарубежную недвижимость в любом ценовом диапазоне. Более того, они с удовольствием помогут решить клиентам организационные вопросы, связанные с перечислением денежных средств, предоставить набор сервисов по получению ВНЖ, подключению коммуникаций, оплате коммунальных услуг, приобретению мебели, бытовой техники и даже в ремонте приобретаемой недвижимости. Поэтому мы будем стремиться к тому, чтобы любой участник партнерства смог развивать у себя это новое направление и при этом смог предоставить своим клиентам качественную, комфортную и главное надежную услугу по приобретению зарубежной недвижимости. При этом уверен, что такое сотрудничество будет взаимовыгодным и для российских риэлторов, и для их зарубежных коллег, и для наших общих клиентов.

Кстати, пока испанская компания BENNECKE готовит документы на вступление в ряды НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», их коллеги из ООО «Толеранс Хомс» (TOLERANCE – HOMES), г. Анталия (Турция), уже стали полноценными участниками партнерства. «Толеранс Хомс» работает на рынке турецкой недвижимости с 2002 года. Ее офисы, кроме курортной Анталии, находятся также в средиземноморских Белеке, Кемере, Алании и крупнейшем городе Турции Стамбуле. Кроме того, еще один офис открыт в Москве (улица Новый Арбат, дом 21, оф. 1015). Агентство недвижимости «Толеранс Хомс» до момента вступления в Корпорацию не являлось членом каких-либо профессиональных объединений, хотя вполне могло бы себе это позволить, являясь одной из лучших и современных систем поиска недвижимости в Турции. Специалисты компании досконально знают локальные рынки недвижимости своей страны, изучили каждого застройщика. Поэтому можно быть уверенным в том, что турецкие риэлторы дорожат своей репутацией и никогда не станут работать с теми компаниями, которые

могут подвести собственных клиентов, а теперь уже и клиентов Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». Сайт АН «Толеранс Хомс» - www.tolerance-homes.ru.

Пресс-служба [НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#)

ГРМО проведена аттестация специалистов Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»



21 августа 2013 года в г. Электростали проведена очередная процедура аттестации специалистов компаний – членов **Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»**, Президент Корпорации – **Власенко Сергей Владимирович**. Процедуру аттестации проходили специалисты компаний: **["Инвестиционная компания" Мегаполис-Сервис](#)** (г. Электросталь), генеральный директор **Цельковский Александр Алексеевич**; **["АН "Мегаполис-Сервис" город Железнодорожный"](#)**, директор **Власенко Аркадий Владимирович**; **["АН "Мегаполис-Сервис" город Павловский Посад"](#)**, генеральный директор **Петров Алексей Александрович** и **[ИП Пьянкова Надежда Владимировна](#)** (г. Электрогорск). Все специалисты проходили процедуру аттестации впервые. Всего было аттестовано 8 специалистов. По результатам тестирования вручены Аттестат агента или брокера, Удостоверение риэлтора и значок «Риэлтор».

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

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

Подольская гильдия риэлторов организовала обучающий семинар по «Военной ипотеке»



13 августа 2013 года Подольская гильдия риэлторов, Группа компаний «ПЖИ» совместно с ОАО АКБ «Связь-Банк» провели обучающий семинар по ипотечному кредитованию новостроек по программе «Военная ипотека». Доклады участников мероприятия были посвящены условиям кредитования военнослужащих-участников НИС на приобретение строящегося жилья. В семинаре приняли участие агентства недвижимости, в том числе члены Подольской гильдии риэлторов: **[ООО «Перспектива»](#)**, **[ООО «Центр недвижимости «В.Ю. ГРУПП»](#)**, **[ООО «Портал Недвижимость»](#)**, **[ООО «Вероника»](#)**, «СА Девелопмент», «Камелот». Все агентства являются уполномоченными агентами по реализации новостроек Группы компаний «ПЖИ».

На сегодняшний день приобретение квартиры в ГК «ПЖИ» по программе «Военная ипотека» на строящееся жилье возможно в жилом комплексе «Львовский». В ближайших планах Группы компаний расширение списка проектов и включение в программу Жилого комплекса «Жемчужина», расположенного в г. Серпухове.



Пресс-служба Подольской гильдии риэлторов

12 августа 2013 года в ООО «Новое время 1-я риелторская компания» (г.Орехово-Зуево) состоялся мастер-класс от Сбербанка



В компании **«Новое время 1-я Риелторская компания»** состоялся мастер-класс «Ипотека Сбербанка. Внедрение Front-системы. Он-лайн одобрение кредита - это просто».

Мастер-класс организован руководителями офиса **Блаженовой С.В. и Ивановой И.А.** «Целью этого нового для нас мероприятия является улучшение взаимодействия с нашим главным партнёром - Сбербанком, освоение новых технологий для удобства наших клиентов в получении ипотечных кредитов,» - сказала по поводу события директор компании «Новое время» **Иванова И.А.** Мастер-класс был проведён ведущим специалистом компании по ипотечным сделкам **Никифоровой Евгенией**, а также в качестве эксперта приглашена представитель **Сбербанка России**, руководитель отдела по работе с партнёрами, **Кокоулина Марина Аркадьевна**.

«Мы с компанией «Новое время» сотрудничаем довольно долго, но мероприятие такого формата было организовано впервые. Очень много сделано на мастер-классе: освоены основные принципы работы с Front-системой, несколько сотрудников компании подключены к ней, были презентованы и проработаны ключевые Федеральные акции Сбербанка России: «Ипотека 12х12х12», «Молодая семья», «Ипотека 10,4%». Я надеюсь, что подобные события станут нормой в нашей совместной работе!» - поделилась своими впечатлениями **Марина Аркадьевна Кокоулина**.

Пресс-служба ООО «Новое время 1-я риелторская компания»

14 августа 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентства недвижимости г. Мытищи



*Ступиков Юрий Владимирович
-генеральный директор АН "Традиция";
Лебедева Анастасия Александровна
-заместитель генерального директора АН
"Традиция"*

14 августа 2013 года Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области - **Мазурина Наталья Юрьевна** встретила с руководителями Мытищинского агентства недвижимости «Традиция»: генеральным директором - **Ступиковым Юрием Владимировичем** и заместителем генерального директора – **Лебедевой Анастасией Александровной**.

Агентство работает на рынке недвижимости г.Мытищи всего 2 года, но зарекомендовало себя только с положительной стороны. Руководители и сотрудники агентства занимают активную жизненную позицию, понимают важность и необходимость общественного риэлторского движения и хотят принимать непосредственное участие в процессе построения цивилизованных отношений в сфере недвижимости в Московской области.

На встрече обсуждались вопросы, связанные с деятельностью Гильдии риэлторов Московской области и ближайшими перспективами регулирования риэлторской деятельности на рынке недвижимости Московской области, вопросы проведения процедуры аттестации специалистов агентств и добровольной сертификации предоставляемых брокерских услуг.

По результатам встречи руководителями агентства было принято решение о вступлении

компании в члены Гильдии риэлторов Московской области и Российской Гильдии Риэлторов.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Гильдия риэлторов Московской области выступила информационным партнером XV Международной отраслевой выставки «Строительная неделя Московской области – 2013»



Мазурина Наталья Юрьевна,
Исполнительный директор Гильдии
риэлторов Московской области

С 6 по 8 августа 2013 года на территории МВЦ «Крокус Экспо» проходила XV Международная отраслевая выставка «**Строительная неделя Московской области – 2013**».

Своим мнением о выставке поделилась Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области - **Мазурина Н.Ю.:**

- Приятно отметить, что в этом году Гильдия риэлторов Московской области выступила информационным партнером события федерального уровня и значения в сфере строительства и всего рынка недвижимости. Организатор - Правительство Московской области. Выставка традиционно проходит в канун профессионального праздника - Дня строителя, который отмечается не только строителями, но и риэлторами, тесно работающими с компаниями-застройщиками. Риэлторы помогают реализовывать квартиры в строящихся домах, ведь застройщики предлагают широчайший выбор квартир и домов для нашего населения.



Фото с портала Правительства Московской области <http://www.mosreg.ru>

«Строительная неделя Московской области» собрала на своей площадке 123 компании-экспонента (более 80 коммерческих организаций и более 30 муниципалитетов) и не менее 12 тысяч участников. На стендах можно было получить информацию о проектах комплексного освоения территорий, о малоэтажном строительстве, об особенностях того или иного района и города и многое другое.

Профессионалы строительного рынка могли ознакомиться с новейшими разработками в сфере строительной техники и оборудования, поучаствовать в тематических дискуссиях, раскрывающих тенденции на рынке недвижимости Московской области.

Участников выставки приветствовал врио Губернатора Московской области А.Ю. Воробьев. Андрей Юрьевич одним из приоритетных направлений Московской области считает качественное строительство с учетом развитием социальной инфраструктурой. Он отметил высокий профессиональный уровень работы российских и международных предприятий и организаций, представленных на «Строительной неделе Московской области».

Особый интерес вызвала Деловая программа. В конференциях на актуальные темы принимали участие как представители власти, так и представители бизнеса. Мероприятие широко освещалось в печатных СМИ и на областном телевидении.

По случаю 15-летнего юбилея выставки 8 августа состоялся праздничный концерт с участием звезд Российской и зарубежной эстрады.

Выставка играет важную роль в информировании администраций районов и

городов, инвесторов, застройщиков, производителей строительных материалов, риэлторов и жителей не только Московской области, но и России и зарубежных стран о новых возможностях, существующих в сфере жилья. Мы искренне желаем дальнейшего развития Международной отраслевой выставки **«Строительная неделя Московской области»** и надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество!

**О выставке*

Традиционные встречи представителей строительного комплекса России проходят в канун профессионального праздника «Дня строителя» и знаменуют собой не только достижения и новые проекты, но и пути решения первоочередных задач, стоящих сегодня перед отраслью.

Международная отраслевая выставка **«Строительная неделя Московской области – 2013»** – уникальное конгрессно-выставочное мероприятие, имеющее федеральный статус и значение. Это открытая площадка для диалога заказчиков и подрядчиков.

Сбалансированность инвестиционного спроса и предложений, инвестиций и материально-технических ресурсов, развитие конкурентоспособности среди проектных и строительных организаций, частно-государственного партнерства, энергоэффективность и ресурсосбережение – таков круг тем, входящих в деловую программу форума.

Экспозиция Международной отраслевой выставки **«Строительная неделя Московской области – 2013»** разместится на площади 10 тысяч кв. м в зале павильона №3 МВЦ «Крокус Экспо» и представит собой выверенное сочетание взаимосвязанных выставок и специализированных тематических инсталляций, взаимодополняющих друг друга. Строительство новых жилых комплексов, возведение объектов социального и бытового назначения, реализация программы капитального ремонта жилых домов, благоустройство территории, создание нового облика городов и поселков Подмоскovie – все это нашло свое отражение в выставочных экспозициях.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**13 августа 2013 года ГРМО
проведена аттестация
специалистов ООО «Римарком»
(г.Чехов)**



13 августа 2013 года в г. Чехове в офисе компании **ООО «Римарком»**, генеральный директор **Боку Ен Ун**, проведена очередная процедура аттестации специалистов компании. 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 5 специалистов. Все специалисты по недвижимости проходили процедуру аттестации в первый раз. Аттестацию проводила Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Больше возможностей для
клиентов компаний Гильдии
риэлторов города Жуковского и
Раменского района - партнеров
Сбербанка**

12 августа 2013 года в офисе группы компаний «Кредит-Центр» состоялась встреча с Раменским отделением Головного отделения по Московской области Сбербанка России. Группа компаний «Кредит-Центр», как и другие компании, входящие в Гильдию риэлторов города Жуковского и Раменского района, является партнером Сбербанка России. Для партнеров банка предоставляются новые



на фото слева направо:

Сергей Иванович Рябчиков, исполнительный директор ООО «Кредит-Центр недвижимость»
Татьяна Хасанова, начальник отдела по работе с партнерами Раменского отделения Головного отделения по Московской области Сбербанка России

возможности по работе с клиентами с целью улучшения качества предоставляемых услуг.

На встрече обсуждались два вопроса:

1. Внедрение и работа Front-системы «Прием заявок от партнеров».

Заявку от клиента и перечень документов в банк может направлять сам риэлтор – специалист компании, являющейся партнером Сбербанка.

2. Актуальные жилищные программы.

Акции Сбербанка.

На данный момент активно проходят следующие акции:



на фото слева направо:

Асанова Нина Васильевна, финансовый директор ЗАО «Кредит-Центр»
Макаренко Александр Владимирович, исполнительный директор ООО «ЭКО-Строй»
Марочкина Светлана Владимировна, заместитель директора ООО «Кредит-Центр недвижимость»

Акция «12-12-12» (на покупку жилья в новостройках). При приобретении квартиры по ипотеке в строящемся доме, аккредитованном при Сбербанке, сумма первоначального взноса составляет 12%, процентная ставка – 12%, кредит выдается на 12 лет. Действует до 31 августа 2013 года.

Акция «Молодая семья» (на вторичное жилье). Выдается на 30 лет. Минимальный



в центре стола:

Мазурин Николай Михайлович, председатель совета директоров группы компаний «Кредит-Центр»

размер первоначального взноса 10%.

Процентная ставка от 10,5% до 13,25%.

Действует до 31 августа 2013 года.

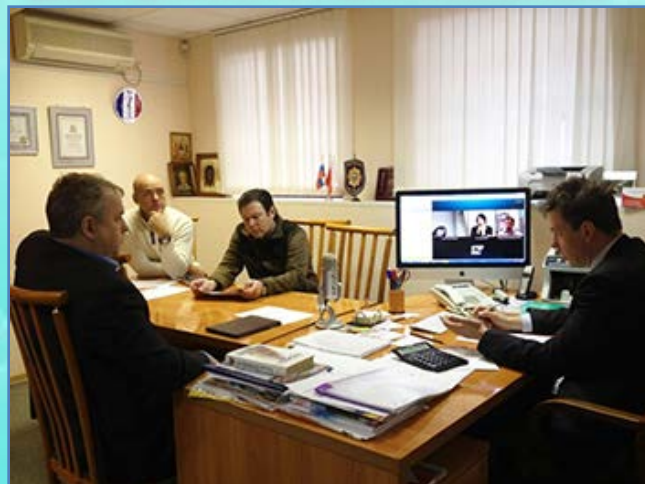
«Промо-акция» для жителей Московской области и Тюмени (на вторичное жилье).

Низкая процентная ставка для жителей Московской области и Тюмени при наличии первоначального взноса – 50% от стоимости квартиры. Процентная ставка – 11,5%. Для тех, кто зарплату получает по зарплатной карте Сбербанка, процентная ставка – 10,4%.

Действует до 30 сентября 2013 года.

Пресс-служба Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района

7 августа 2013 года состоялось очередное заседание Совета НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»



На заседании Совета НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» - коллективного члена Гильдии риэлторов

Московской области - обсуждались вопросы текущей деятельности партнерства, в том числе исключение из его состава выбывающих и прием новых членов.

Кроме того, обсуждался вопрос о внесении изменений в Целевую программу развития консолидированной рекламы партнерства, было рассмотрено коммерческое предложение по CRM системе, а также принято решение оказать за счет средств Благотворительного фонда партнерства финансовую помощь МОУ ДОД Сусанинской детской школы искусств (Костромская область).

[Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#)

08 августа 2013 года состоялась конференция Сбербанка России для агентств недвижимости



08 августа 2013 года в Москве в конференц-зале Среднерусского банка сотрудниками аппарата Сбербанка России и Головного отделения по Московской области была организована конференция «Развитие ипотечных продаж» для агентств недвижимости Подмосковья. Агентства недвижимости – члены Гильдии риэлторов Московской области приняли активное участие в мероприятии: АН «Новое Время» и АН «Монолит» (г.Орехово-Зуево), АН «Римарком» (г.Чехов), Коломенский центр оценки и экспертизы (г.Коломна), ИП Касимова Ольга Владимировна (г.Реутов), АН «МОСОБЛЖИЛСЕРВИС» (г.Люберцы), ИП Пьянкова Надежда Владимировна (г.Электрогорск), АН «Перспектива и право» (г.Ступино), АН «Егорьевский дом недвижимости» (г.Егорьевск), АН «Земли Московии» (г.Раменское), АН «В.Ю.Групп» (г.Подольск), АН «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь), АН «АВАНГАРД»



Докладчик:
Хромов Андрей Александрович
-Президент ГРМО

(г.Жуковский), АН «Адрес» (г.Протвино), АН «Агентство Третий Рим» (г.Воскресенск). В качестве почетного гостя на конференции присутствовал президент Гильдии риэлторов Московской области - **Андрей Хромов**. Началось мероприятие с его приветственных слов и благодарности Банку за проведение подобных масштабных конференций, позволяющих собрать большое количество заинтересованных участников. На конференции присутствовали около 60 руководителей крупнейших агентств недвижимости Подмосковья. С докладами на мероприятии выступили начальник сектора жилищного кредитования Управления по работе с партнерами СРБ - **Алексей Чапик** и начальник отдела жилищного кредитования Управления по работе с партнерами ГОСБ МО - **Дмитрий Власов**.



Докладчик:
Чапик Алексей Георгиевич
-Начальник сектора жилищного кредитования Управления по работе с партнерами СРБ

Доклады участников мероприятия были посвящены преимуществам жилищных кредитов Сбербанка, действующим акциям, ПОТОК и Front-системе.



Сотрудники Банка продемонстрировали работу Front-системы и произвели подключение одного из агентств недвижимости с передачей тестовой заявки в режиме он-лайн. В завершении мероприятия был проведен «круглый стол» о проблемных зонах, преимуществах ФС и предложениях по ее развитию. Также сотрудниками Банка был объявлен конкурс для агентств недвижимости, по условиям которого агентству, которое направит Банку наибольшее количество заявок во Front-системе, предоставят возможность разместить свою рекламу во всех отделениях ГОСБ МО.

*Пресс-служба Сбербанка России и
Гильдии риэлторов Московской области*

27 июля 2013 года в городе Чехове прошла традиционная встреча сотрудников агентств CENTURY 21 Римарком

— Мы стараемся собираться каждое лето для поддержания корпоративного духа, — комментирует генеральный директор сети агентств **Century21 Римарком – Боку Ен Ун**. — Кроме того, компания активно растет, у нас постоянно появляются новые сотрудники, и для плодотворной работы нам всем, конечно же, хочется поближе познакомиться друг с другом. Ну а еще корпоратив — отличный повод отдохнуть от рабочих будней, ненадолго сменить атмосферу на более творческую и непринужденную.

На встрече собрались сотрудники и руководители **CENTURY 21 Римарком** из Чехова и Троицка, а коллектив нового офиса в Домодедово представлял директор - **Юрий Изотов**.



Собравшихся ожидали банкет и танцы, однако даже в развлекательный вечер сотрудники **CENTURY 21 Римарком** включили элемент деловой программы: специальным гостем корпоративной встречи стал бизнес-тренер **Денис Разумовский** из московской компании «Нужные люди».

— Мы пригласили Дениса Разумовского по рекомендации руководителя отдела маркетинга **CENTURY 21 Россия Аллы Руденко** — и не прогадали, — делятся впечатлениями сотрудники агентства. — Его игровые тренинги оставили самое лучшее впечатление. Нам были предложены и задания по самопрезентации, и активные игры в команде, и творческие конкурсы: пародирование известных артистов, сольный танец в кругу коллег. В итоге абсолютно каждый был вовлечен в общий креативный процесс, вовлечен и увлечен. Потрясающие эмоции, мы все надолго получили мощный заряд позитива!

Директоры агентств выступили с обращениями к агентам, в которых отметили высокий командный дух и сплоченность коллективов, а также выразили надежду на дальнейший совместный профессиональный и бизнес-рост.

Центральную речь вечера произнес генеральный директор сети агентств южного Подмосковья **Century21 Римарком - Ен Ун Боку**, который вручил благодарственные письма лучшим сотрудникам: агенту по недвижимости из Чехова **Евгении Гринькиной**, директору ОП **CENTURY 21 Римарком (г. Домодедово) - Юрию Изотову**, агентам по недвижимости из Троицка - **Анне Садкиной** и **Алине Бондаренко**.

Сотрудники же наградили своего бессменного лидера в лице **Ен Ун Боку** ответным

благодарственным письмом.

Новички-стажеры **Наталья Телышева** и **Елена Пашинцева** получили от компании приветственные письма: «Коллега! Добро пожаловать в нашу команду, команду настоящих профессионалов **CENTURY 21 Римарком**! Мы верим, что все у вас получится, работа станет для вас настоящим удовольствием, а результатами вашей деятельности будут благодарности тысяч людей, которые решат свои жилищные вопросы! Наша компания всегда открыта для новых идей, планов, мыслей, которые никогда не останутся незамеченными. Надеемся на долгую и плодотворную совместную работу!» А неожиданной изюминкой вечера стал сюрприз от новичка-стажера **Наталии Телышевой** — проникнутое теплом и благодарностью авторское стихотворение об агентстве.

Агентство наше «Римарком» —
Один большой надёжный дом.
Уж девятнадцать лет стоит,
И жизнь в нём бурная кипит.

Товарный знак имеет дом
Зарегистрированный. В нём
Живут годами долгими
Жильцы с богатым опытом.

Агенты, брокеры, юристы —
Отличные специалисты,
Окажут помощь вам во всём,
Что с вашим связано жильём.

Помогут снять, купить, продать,
А так же обменять и сдать,
По самой выгодной цене,
Что вас обрадует вдвойне.

И слава добрая идёт
О них уже не первый год.
Живут все в доме много лет
И нареканий на них нет.

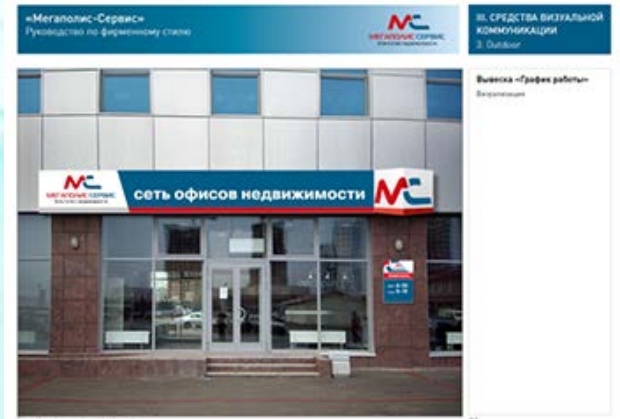
А также дружит с нами дама —
Торговли двигатель — реклама.
Во всех газетах, в интернете
И даже на другой планете
О вас узнают тем же днём,
Как обратитесь в «Римарком».

Когда вы входите в наш дом,
То вам тепло, уютно в нём.

Друзья! Мы всех вас в гости ждём!
С любовью, дружный «Римарком»!

Пресс-служба CENTURY 21 Римарком

В июле прошел вебинар по ребрендингу компании «Мегаполис-Сервис»



Вебинар, посвященный последним изменениям, связанным с ребрендингом «Мегаполис-Сервис», прошел в июле для риэлторских компаний, работающих под одноименным названием. Посредством Skype в нем приняли участие агентства недвижимости «Мегаполис-Сервис» из подмосковных городов Электросталь, Электрогорск, Электроугли, Павловский Посад, Железнодорожный, Ногинск, Ивантеевка, Реутов, Подольск, Одинцово, Серпухов. И если представители восточного Подмосковья известны на рынке недвижимости под брендом «Мегаполис-Сервис» уже достаточно давно (от 15 до 17 лет), то в последних четырех городах риэлторские компании работают под новой вывеской от года и менее.

Специалисты департамента маркетинга и рекламы Некоммерческого партнерства [«Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#) - коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области рассказали участникам вебинара о том, что нового из маркетинговых материалов было разработано за последнее время, как правильно использовать в своей работе нововведения и подробно ответили представителям агентств недвижимости на все интересующие их вопросы. В частности, речь шла о фирменном стиле, рекомендованном при обустройстве офисов компаний, работающих

под брендом «Мегаполис-Сервис», шрифтах и цветовой гамме, которые допустимо использовать при изготовлении вывесок и фирменных табличек, а также о более повседневных вещах – перетяжках и других видах наружной рекламы, изготовлении папок, листовок, визиток и других средств визуальной коммуникации.



Напомним, что ребрендинг Корпорации, проведенный еще в феврале месяце 2013 года, по словам президента НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» **Сергей Власенко**, стал закономерным результатом серьезных перемен на рынке недвижимости и в риэлторском сообществе, ведь сегодня нужно не просто стремиться найти покупателя на тот или иной объект недвижимости, а и помогать клиентам-собственникам провести сделку с максимальной выгодой для них.

И еще одна позитивная новость: только до 1 сентября 2013 года для заключивших договор франчайзинга под брендом «Мегаполис-Сервис» действует акция «Вывеска в подарок». **Жанна Маркова, генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Подольск, вице-президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»:**

- Предложенный бренд-бук, связанный с ребрендингом компании, отвечает всем современным тенденциям и сделан в высочайшем качестве. Огромное количество маркетинговых материалов тщательно проработано дизайнерами и представлено в различных цветопередачах для печати. В предложенных вариантах вывески компании особенно понравилось позиционирование «Мегаполис-Сервис» как сети офисов недвижимости. Единый стандарт оформления ресепшенов также, несомненно, приведет к визуальному соответствию франчайзинговых

компаний. От себя лично могу добавить, что мне очень понравилась представленная визуализация логотипа в маркетинговых и рекламных материалах. И если изначально еще были сомнения в полном использовании возможных вариантов, то после представленного бренд-бука они полностью исчезли. В данный момент мы перешли на единый стандарт визиток, готовимся к новому оформлению ресепшена и входной группы, а также формируем заказ рекламных материалов.

Ольга Касимова, руководитель АН «Мегаполис-Сервис» г. Реутов:

- Вебинар впечатлил. Причем и само мероприятие, и представленная на нем презентация бренд-бука «Мегаполис-Сервис». Видно, что заказ на его визуализацию был доверен настоящим профессионалам в дизайнерском искусстве. Здорово, что теперь все новые наработки постепенно может внедрить у себя каждое из агентств недвижимости, работающих сегодня на рынке под брендом «Мегаполис-Сервис». И уже не нужно, как это было еще совсем недавно, придумывать что-либо самому. Все стало просто и понятно. Что же касается нашей компании, то с оформлением офиса мы пока повременим и привяжем его к косметическому ремонту. Все же остальное начнем внедрять в ближайшее время. Благо, над нами не висят дамокловым мечом обязательства по обязательному проведению этого процесса в кратчайшие сроки, за что «Мегаполис-Сервису, как франчайзеру, большое спасибо. В то же время мы, обладатели франшизы под данным брендом, еще раз убедились в правильности своего выбора!

Владимир Агейчиков, генеральный АН «Мегаполис-Сервис» г. Ивантеевка:

- Впечатления самые положительные. Разработанный «Мегаполис-Сервис» бренд-бук оцениваю как весьма удачный. Видно, что дизайнеры, которые над ним работали, настоящие профессионалы и все сделали на самом высоком уровне. Уверен, что уже никто не назовет наш фирменный стиль провинциальным и теперь мы запросто дадим фору другим риэлторским объединениям и компаниям, работающим как столичном рынке недвижимости, так и на рынке недвижимости других городов-миллионников. Теперь будем

все это воплощать в жизнь. Лично меня не может не радовать такой факт заботы со стороны франчайзера «Мегаполис-Сервис» о компаниях, выбравших свой дальнейший путь развития под этим брендом. Ведь, в конечном итоге, все это делается с одной целью – чтобы наши клиенты пришли в современную и успешную риэлторскую компанию и получили для себя услугу наивысшего качества, с максимальными выгодой и комфортом.

Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»

Банк "Возрождение" провел обучение специалистов компаний Гильдии риэлторов Пушкинского района



29 июля 2013 года в Пушкинском филиале Банка «Возрождение» состоялась рабочая встреча Заместителя Начальника отдела по работе с партнерами Департамента розничного бизнеса Банка «Возрождение» - **Ермолаевой Марины Владимировны** с руководителями и сотрудниками агентств недвижимости – членов Гильдии риэлторов Пушкинского района: «Агентство недвижимости «Теремок», генеральный директор и Президент Гильдии риэлторов Пушкинского района **Манченко Константин Иванович**; ООО «ПОРТ», генеральный директор **Поливанов Дмитрий Алексеевич**; ООО «Пушкинское центральное агентство недвижимости», генеральный директор **Беспалов Виктор Николаевич**; АН «Подмосковье», руководитель **Аржанова Елена Викторовна**; ООО «АН «Новосел», генеральный директор **Шифрин Григорий Львович** и ООО «Северо-Восток ЛТД», директор **Лаврентьева Анна Александровна**. Целью встречи стало укрепление партнерских



отношений между компаниями - членами ГРМО и Банком, в соответствии с подписанным Соглашением между Банком «Возрождение» и Гильдией риэлторов Московской области. На встрече обсуждались вопросы развития первичного и вторичного рынка и совместных продаж, параметры сотрудничества, а также рассматривался вопрос о включении компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области в группу предпочтений.

Сотрудники Банка подробно проинформировали риэлторов агентств недвижимости об ипотечных продуктах Банка, провели обучение специалистов по электронному документообороту и порядку взаимодействия между агентствами недвижимости и Банком, договорились о совместном участии в городских и районных мероприятиях.

Пресс-служба Банка «Возрождение» и Гильдии риэлторов Московской области

Банк "Возрождение" провел обучение специалистов компаний Орехово-Зуевской гильдии риэлторов

2 августа 2013 года в Орехово-Зуевском Дополнительном офисе Банка «Возрождение» состоялась рабочая встреча Заместителя Начальника отдела по работе с партнерами Департамента розничного бизнеса Банка «Возрождение» - **Ермолаевой Марины Владимировны** и начальника Дополнительного офиса «Орехово-Зуево» - **Евстигнеевой Татьяны Александровны** с руководителями и сотрудниками агентств недвижимости – членов



Орехово-Зуевской гильдии риэлторов: [ООО «ПРЕСТИЖ-ПЛЮС»](#), генеральный директор и Президент Орехово-Зуевской гильдии риэлторов **Плавский Андрей Вадимович**; [ООО «Новое Время 1-я Риэлторская компания»](#), руководитель **Блаженова Светлана Викторовна**; [АН «Ваш дом»](#), руководитель **Тихонов Владимир Александрович**; [АН «Монолит»](#), руководитель **Минохин Александр Викторович**.

Целью встречи стало укрепление партнерских отношений между компаниями - членами ГРМО и Банком, в соответствии с подписанным Соглашением между Банком «Возрождение» и Гильдией риэлторов Московской области. На встрече обсуждались вопросы развития первичного и вторичного рынка и совместных продаж, параметры сотрудничества, а также рассматривался вопрос о включении компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области в группу предпочтений.

Сотрудники Банка подробно проинформировали риэлторов агентств недвижимости об ипотечных продуктах Банка и порядку взаимодействия между агентствами недвижимости и Банком.

*Пресс-служба Банка «Возрождение» и
Гильдии риэлторов Московской области*

Названы крупнейшие агентства недвижимости Московской области

Эксперты Гильдии риэлторов Московской области проанализировали рынок риэлторских услуг Подмоскovie и составили рейтинг крупнейших агентств недвижимости.

Главным условием участия в рейтинге было непосредственное присутствие компании на

территории области, а именно наличие в подмосковных городах офисов, работающих под брэндом агентства. Далее ранжирование происходило по 2 основным параметрам – это число доп. офисов в области, а также количество объектов на рынке вторичного городского и загородного жилья. Коттеджные поселки и таунхаусы не учитывались, т.к. доля подобных объектов на вторичном рынке не так велика и не могла оказать существенного влияния на результаты рейтинга. Таким образом, крупнейшими игроками региона стали Корпорация риэлторов [«Мегаполис-Сервис»](#), Корпорация [«Инком-Недвижимость»](#), [«Миэль - сеть офисов недвижимости»](#), франчайзинговая сеть [Century 21](#), Корпорация [«БЕСТ-Недвижимость»](#) и группа компаний [«Кредит-Центр»](#) (подробнее см. таблицы 1 и 2).



Лидером по территориальному охвату признано Некоммерческое партнерство Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», 44 офиса которого расположены в 39 городах Подмоскovie. Компания существует с 1995 года, наиболее активно сеть начала развиваться в 2011 году: за два года количество офисов Корпорации на территории Московской области увеличилось в 4 раза. Среди участников объединения собственные подразделения Корпорации, а также партнерские компании и 3 агентства, работающие по франшизе «Мегаполис-Сервис». В планах партнерства открытие офисов в каждом подмосковном городе.

Победителем рейтинга по количеству объектов на рынке вторичного жилья стала компания «Миэль - Сеть офисов недвижимости» - одно из старейших



агентств недвижимости столичного региона (подробнее см. таблица 2). Нужно отметить, что компания ушла в большой отрыв от прочих участников данного рейтинга благодаря обширной базе объектов загородной недвижимости. Это и не удивительно, т.к. «загородкой» «Миэль» начала заниматься еще в 1997 году и по сегодняшний день удерживает

пальму первенства в этом сегменте. Примечательно, что по количеству объектов городской вторичной недвижимости Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» «догоняет» «Мизель». Вполне вероятно, что в ближайшее время на рынке подмосковной «вторички» появится новый лидер. Остальные участники рейтинга также имеют крепкие позиции на подмосковном рынке вторичной недвижимости.



Так, например, в базе Корпорации «БЕСТ-Недвижимость» представлено более 3000 домов и дач на продажу.



В свою очередь, франчайзер Century 21 проиграла другим компаниям рейтинга из-за самой малочисленной базы по «загородке».



Хотя по числу объектов городской недвижимости Century21 намного опережает «Инком».



В число крупнейших агентств недвижимости Московской области по количеству офисов продаж вошла и компания «Кредит-Центр». Результаты данного рейтинга показали, что не всегда преимущество по территориальному признаку дает лидерские позиции на рынке в целом. Многое зависит от структуры предложения компании, а также агентств недвижимости-партнеров сети.

Рейтинг агентств недвижимости Московской области по территориальному

охвату (данные от 31 июля 2013 года)

Таблица 1.

	Компания	Количество городов	Количество офисов
1	Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»	39	44
2	«Мизель - сеть офисов недвижимости»	30	33
3	Франчайзинговая сеть Century 21	10	10
4	АН «Кредит-Центр»	2	6
5	Корпорация «Инком-Недвижимость»	4	4

Рейтинг агентств недвижимости Московской области по количеству объектов в продаже на рынке вторичного жилья (данные от 31 июля 2013 года)

Таблица 2.

	Компания	Количество объектов на рынке вторичного городского жилья	Количество объектов на рынке вторичного загородного жилья	Итого
1	«Мизель - сеть офисов недвижимости»	6 789	4 896	11 685
2	Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»	6 134	1 778	7 915
3	Корпорация «БЕСТ-Недвижимость»	664	3 082	3 746
4	Корпорация «Инком-Недвижимость»	1 174	2 233	3 407
5	Франчайзинговая сеть Century 21	2 073	499	2 572

Комментарии Президента ГРМО Хромова Андрея Александровича:

В прежние годы традиционно в Московском регионе в разряд крупнейших входили те агентства недвижимости, которые развивали сеть собственных офисов или активно продавали франшизы. До недавних пор этот процесс активно шел в Москве, при этом операторами риэлторских услуг в Подмосковье оставались небольшие агентства недвижимости, число которых в каждом подмосковном городе составляло несколько десятков, а то и превышало сотню. Такое количество и многообразие агентств недвижимости создавало невероятную конкуренцию и пеструю картину совершенно разных по качеству и уровню ответственности исполнителей риэлторских услуг. Поэтому совершенно закономерно движение в сторону области компаний «большой московской тройки» - Мизель, Инком и БЕСТ, а также международной франчайзинговой сети Century21.

Приятно отметить, что традиционных московских лидеров по количеству офисов агентств недвижимости, работающих под одним брендом, уверенно теснит Корпорация риэлторов «Мегаполис-сервис». Успех корпорации в этом направлении наглядно свидетельствует о стремлении подмосковных компаний к работе по самым современным стандартам и объединению усилий по повышению эффективности бизнеса и повышению качества оказываемых услуг. «Мегаполис-сервис» уже много лет является коллективным членом Гильдии риэлторов Московской области и всегда занимает самую активную позицию в реализации главной миссии гильдии – развитии цивилизованных отношений на рынке недвижимости Подмосковья.

Хотел бы также отметить, что ряд других подмосковных компаний, членов ГРМО, по количеству офисов продаж и охвату городов также демонстрируют активное развитие. Это «Римарком» и «АЭНБИ» (3 города, 3 офиса продаж), «Титул» и «ТСН-НЕДВИЖИМОСТЬ» (2 города, 2 офиса продаж).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Агентства «ФКД консалт» - **Пышненко Светланой Анатольевной.**

Агентство «ФКД консалт» организует и проводит мероприятия в рамках программ развития и повышения квалификации персонала, посвященные актуальным вопросам деятельности предприятий по всем основным направлениям: финансы, управление, право, внешнеэкономическая деятельность, маркетинг. Компания «ФКД консалт» существует с 1993 года. Она была организована сначала как агентство по подбору специального, в том числе банковского персонала. С 1996 года в компании произошло образование смежного направления «Семинары», которое в дальнейшем стало работать автономно. В настоящий момент это слаженная команда аналитиков, отраслевых кураторов, проектных менеджеров и собственный call-центр.

На рабочей встрече обсуждались перспективы взаимовыгодного сотрудничества и определены основные условия для заключения Соглашения между Агентством «ФКД консалт» и Гильдией риэлторов Московской области.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

06 августа 2013 года проведена рабочая встреча ГРМО с Агентством «ФКД консалт»



Мазурина Наталья Юрьевна
-Исполнительный директор ГРМО;
Пышненко Светлана Анатольевна
-заместитель генерального директора Агентства
«ФКД консалт»

06 августа 2013 года в г.Раменское в офисе исполнительного аппарата Гильдии риэлторов Московской области проведена рабочая встреча Исполнительного директора ГРМО – **Мазуриной Натальи Юрьевны** с заместителем генерального директора

Банк "Возрождение" провел обучение специалистов компаний Воскресенской гильдии риэлторов



19 июля 2013 года в Воскресенском филиале Банка «Возрождение» состоялась рабочая встреча Заместителя Начальника отдела по работе с партнерами Департамента розничного бизнеса Банка «Возрождение» - **Ермолаевой Марины Владимировны** с руководителями и сотрудниками агентств недвижимости – членов Воскресенской гильдии риэлторов:

ООО «Агентство Третий Рим», генеральный директор и Президент Воскресенской гильдии риэлторов **Астахин Владимир Иванович**; ООО «Офис «Воскресенский», директор **Комаров Юрий Павлович**; ООО «Сто ключей», директор **Сметанкин Николай Васильевич**; ООО «Квартирный вопрос. Вся Недвижимость», генеральный директор **Мусатова Ольга Николаевна**; ООО «Сфера Недвижимости», генеральный директор **Щетинин Олег Олегович** и АН «Милдом», руководитель **Афанасьев Александр Александрович**.

Целью встречи стало укрепление партнерских отношений между компаниями - членами ГРМО и Банком, в соответствии с подписанным Соглашением между Банком «Возрождение» и Гильдией риэлторов Московской области. На встрече обсуждались вопросы развития первичного и вторичного рынка и совместных продаж, параметры сотрудничества, а также рассматривался вопрос о включении компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области в группу предпочтений.

Сотрудники Банка подробно проинформировали риэлторов агентств недвижимости об ипотечных продуктах Банка, провели обучение специалистов по электронному документообороту и порядку взаимодействия между агентствами недвижимости и Банком, договорились о совместном участии в городских и районных мероприятиях.

Пресс-служба Банка «Возрождение» и Гильдии риэлторов Московской области

Банк «Возрождение» провел рабочую встречу с Гильдией риэлторов Железнодорожного и Балашихи

9 июля 2013 года в Железнодорожном состоялась рабочая встреча представителей **Банка «Возрождение»** с руководителями агентств недвижимости – членов Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи, Президент Гильдии – **Трошина Ольга Ивановна**, генеральный директор **ООО «СИТИ+»**. Целью встречи стало укрепление партнерских отношений между компаниями - членами ГРМО и Банком, в соответствии с подписанным Соглашением между Банком «Возрождение» и Гильдией



риэлторов Московской области.

На встрече обсуждались вопросы развития первичного и вторичного рынка и совместных продаж, параметры сотрудничества, совместного участия агентств недвижимости и **Банка «Возрождение»** в городских и районных мероприятиях, а также рассматривался вопрос о включении компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области в группу предпочтений.

По итогам встречи было достигнуто соглашение о плотном сотрудничестве, разработана техническая схема взаимодействия, согласованы объемы ипотеки для льготного кредитования, а также рассмотрена возможность получения сертификатов по льготным ячейкам.

Пресс-служба Банка «Возрождение» и Гильдии риэлторов Московской области

Банк «Возрождение» провел рабочую встречу с агентствами недвижимости г.Люберцы

17 июля 2013 года в Люберецком филиале **Банка «Возрождение»** состоялась рабочая встреча заместителя Управляющего Люберецким филиалом Банка «Возрождение» - **Просвириковой Анжелики Юрьевны** с руководителями агентств недвижимости – членов Гильдии риэлторов Московской области: **Свищевой Татьяной Викторовной**, генеральным директором ООО «Ареал-Риэлт» и **Порхуновой Ириной Алексеевной**, генеральным директором ООО «МОСОБЛЖИЛСЕРВИС». Целью встречи стало укрепление партнерских отношений между компаниями - членами ГРМО и Банком,



Слева направо:

Свищева Татьяна Викторовна
-генеральный директор ООО «Ареал-Риэлт»
(г.Люберцы);

Просвирикова Анжелика Юрьевна
-заместитель Управляющего Люберецким
филиалом Банка «Возрождение»;

Порхунова Ирина Алексеевна
-генеральный директор ООО
«МОСОБЛЖИЛСЕРВИС» (г.Люберцы)

в соответствии с подписанным Соглашением между Банком «Возрождение» и Гильдией риэлторов Московской области.

На встрече обсуждались вопросы развития первичного и вторичного рынка и совместных продаж, параметры сотрудничества, а также рассматривался вопрос о включении компаний — членов Гильдии риэлторов Московской области в группу преференций.

По итогам встречи было достигнуто соглашение о плотном сотрудничестве, разработана техническая схема взаимодействия, согласованы объемы ипотеки для льготного кредитования, а также рассмотрена возможность получения сертификатов по льготным ячейкам.

*Пресс-служба Банка «Возрождение» и
Гильдии риэлторов Московской области*

С 26 августа 2013 года РГР и НУЦР проводят по эксклюзивному праву курс Института IREM (США) «Управление Недвижимостью»



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
РИЭЛТОРОВ



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ

Российская Гильдия Риэлторов совместно с Национальным Учебным Центром Риэлторов имеет эксклюзивное право вести в России курс Института IREM (США) «Управление Недвижимостью». 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 "CertifiedPropertyManager"— CPM(Сертифицированный Управляющий Недвижимостью, выдается золотой значок CPM и диплом CPM.

Присвоение степени CPM дает право стать членом IREM с получением всех прав и привилегий, которые влечет за собой такое членство. Присвоение степени CPM дает привилегированное 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 четырех учебных модулей. Для получения степени необходимо пройти все четыре модуля, успешно сдать экзамен, написать бизнес-план.

Всем слушателям курса предоставляется эксклюзивная методическая литература на двух языках.

**Расписание курса
"Управление недвижимостью":
На II полугодие 2013 года*:**

1модуль: 26.09 — 29.09.2013г.

КурсMKL406«Marketing and Leasing:Office Buildings» (Маркетинг и сдача в аренду:Офисные здания).

КурсHRS402«Developing Human Resource



Strategies» (Разработка стратегий управления кадрами).

ETH880«Курс этики управляющего недвижимостью»

Экзамен по пройденному модулю.

II модуль: 24.10 - 27.10.2013г.

Курс FIN402«Managing Investment Real Estate: FinancialTools»(Управление инвестиционной недвижимостью:Финансовые инструменты).

Курс MNT402«Maintenance Operations and Risk Management»(Техническое обслуживание и ремонт,риск-менеджмент)

Экзамен по пройденному модулю.

III модуль: 19.11.-23.11.2013г.

Курс ASM603«Commercial Real Estate Financing and Valuation – PartOne»(Финансирование и определение стоимости коммерческой недвижимости – Часть первая).

Курс ASM604«Commercial Real Estate Financing and Valuation – PartTwo»(Финансирование и определение стоимости коммерческой недвижимости – Часть вторая).

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

Экзамен по пройденному модулю.

IV модуль: 23.01-28.01.2014г.

ETH800 «Курс этики управляющего недвижимостью»

Экзамен по ETH800

Курс BDM602«Property Management Plans: The IREM Model»(Планы управления недвижимостью: Модель IREM)

CPM Certification Examination (Общий экзамен) MPSA«Management Plan Skills Assessment»

(Оценка навыков составления плана управления)-написание бизнес — плана.

Для записи на курс пришлите,пожалуйста,Вашу заявку с указанием Ваших ФИО и контактов(телефон,электронная почта)на адрес:education@rgr.ru

*Даты проведения курсов являются предварительными. Учебный центр оставляет за собой право на внесение изменений в план проведения занятий.

5 августа 2013 года прошёл вебинар «Оперативная проверка перед сделкой с недвижимым имуществом с использованием сети интернет. Практические рекомендации»

Спикер: Казанкова Елена, управляющий партнер [компании «Юридическое бюро»](#).

В вебинаре были рассмотрены следующие пункты:

Вопросы, возникающие при заключении сделок с недвижимостью;

Проблемы связи объекта и субъекта сделки;

Явные проблемы сделок с недвижимостью:

- арест недвижимости;
- зарегистрированные лица или лица, имеющие право на проживание в квартире;
- техническое состояние объекта недвижимости, кадастр и перепланировка жилого помещения;
- ничтожность одной из сделок в цепочке.

Проблемы, связанные с субъектом сделки:

- наследство;
- проверка полномочий и воли на совершение сделки;
- притязания супругов;
- сторона по сделке – юридическое лицо.

В вебинаре участвовало более 50 специалистов рынка недвижимости. Вот мнения о вебинаре.



*Евгения Климова
специалист отдела аренды
ООО "Зеленый Город"*

Вебинар для меня оказался весьма полезным. Проверка юридической чистоты объекта недвижимости - действительно, важный вопрос. Мало какой покупатель задумывается

о том, что с купленной им квартирой адумывается может что-то случиться. Он заплатил деньги и уверен в том, что проблем никаких не может возникнуть. Однако, затем есть вероятность того, что объявится еще один наследник или что хозяин квартиры не имел права продавать в связи с невменяемостью и т.д. В Москве существуют интерактивные возможности, посредством которых риэлтор может получить различную информацию по объекту недвижимости. Хотелось бы, чтобы и в Московской области это было возможно.



*Евгения Климова
специалист отдела аренды
ООО "Зеленый Город"*

- О юридической чистоте квартир, профессионализме риэлторов и о махинациях на рынке недвижимости я пишу достаточно много.

Об этом можно прочесть в моей [книге "Квартиры с червоточинкой"](#). Из этого вебинара я вынес кое-какие новые полезные вещи.

Следующий вебинар состоится в сентябре 2013 года. Просьба направлять на адрес исполнительного аппарата Гильдии риэлторов Московской области grmo@inbox.ru свои заявки на участие, а также вопросы, на которые Вы бы хотели получить ответы.

*Исполнительный аппарат
Гильдии риэлторов Московской области*

Российская Гильдия Риэлторов (РГР) присоединилась к Всероссийской акции помощи пострадавшим



Российская Гильдия Риэлторов (РГР) поддержала инициативу по оказанию помощи пострадавшим от стихийного бедствия на Дальнем Востоке. Президент РГР **Анна Лупашко** обратилась к организациям отрасли с предложением об оказании помощи пострадавшим от паводка.

Сбор помощи будет осуществляться через Полномочного представителя Президента РГР в Дальневосточном ФО **Пороховой Елены**, что позволит обеспечить необходимый уровень процессов сбора и контроля целевой помощи пострадавшим.

Планируется открытие общественной приемной при РГР.

Исполнительная Дирекция [РГР](#)

Новости федерального законодательства и ипотечная школа от НП «ЮН»



В рамках этих решений и процедур взаимодействия профессиональных участников рынка недвижимости с подразделениями Росреестра для членов



НП ЮПН организована тестовая работа «Кабинета электронного взаимодействия» (КЭВ). КЭВ позволяет организовать сопровождение процедуры оформления и помощь в организации приема документов (консультации по записи, даты и времени на прием).

Также членам Палаты напомнили, что, в партнерстве с АКБ «ФОРА-БАНК» «Единый городской центр оформления недвижимости» выполняет работы по предварительной подготовке данных (ППД) на государственный кадастровый учет и государственную регистрацию прав. ЕГЦОН оказывает услуги по подготовке форм описания документов, объектов, субъектов, подготовке всех печатные форм документов (заявления, квитанции), для ускорения последующей обработки их сотрудниками Росреестра. Прием бумажной версии документов по этой системе занимает около 5 минут, сама же регистрация сделки происходит в стандартные сроки.

Как пояснил Председатель Правления НП «ЮПН» Евгений Проскурин, услуга позволяет профессиональному риэлтору экономить время и нервы клиентов. Она предоставляется только членам Партнерства. В случае успеха пилотного ростовского проекта, он будет распространен на другие муниципальные образования региона.

Также риэлторы обсудили вопрос открытия в августе т.г. двухмесячной «Школы ипотечного мастерства» в Ростовском отделении «Фора-Банка», которая будет повышать квалификацию агентов и брокеров по всем аспектам, связанным с ипотекой. Данный проект реализуется при поддержке Южного института Высшей школы недвижимости; занятия для членов Партнерства бесплатны.

Участники заседания ознакомились с итогами прошедшего 5 августа семинара НП «ЮПН» с Юго-Западным банком Сбербанка РФ по внедрению электронного документооборота, а также вопрос участия риэлторов во второй «ипотечной субботе» со Сбербанком. Основной вопрос повестки дня – изменения федерального законодательства в 115-ФЗ от 07.08.2001 г. "О противодействии (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма", Ст. 13 Федерального закона № 134-ФЗ от 28.06.2013 г.

в части требований постановки на учет индивидуальных предпринимателей (ИП) был всесторонне рассмотрен с участием специалистов Управления Межрегиональное Управление Федеральной службы по финансовому мониторингу по ЮФО.

[Дальневосточная Гильдия Риэлторов](#)

15 августа 2013 года Московская Ассоциация Риэлторов приняла участие в заседании Круглого стола "Проблемы и перспективы доступности коммерческой недвижимости для субъектов малого и среднего предпринимательства"



Московская Ассоциация Риэлторов приняла участие в заседании круглого стола «Проблемы и перспективы доступности коммерческой недвижимости для субъектов малого и среднего предпринимательства», который прошёл в Центральном доме предпринимателя и был организован Московским отделением ОПОРЫ РОССИИ и Московским Банком Сбербанка России.

В ходе мероприятия состоялось обсуждение проблем реализации 159-ФЗ в Москве, раскрыты аспекты продажи объектов недвижимости напрямую городом. Обсуждены вопросы, связанные с приобретением субъектами МСП коммерческой недвижимости.

С докладами выступили представители Департамента городского имущества г. Москвы, Департамента г. Москвы по конкурентной политике, Российского общества оценщиков, Национальной ассоциации девелоперов России, Сбербанка России.



За Круглым столом были раскрыты тонкости возможностей продажи нежилых помещений в г.Москве в свете вступления в силу поправок в 159-ФЗ. Освещены процедура и особенности участия в аукционах по приобретению объектов нежилой недвижимости. Рассказано о доступности недвижимости для малых предпринимателей в Москве: реализации «льготной приватизации» по 159-ФЗ. Получены ответы на актуальные вопросы приобретения и управления объектами коммерческой недвижимости. Обозначены проблемы оценки собственности при выкупе муниципальной недвижимости по 159-ФЗ.

Слушатели Круглого стола узнали о том, что изменилось со вступлением в силу с 1 июля 2013 года поправок в закон «о малой приватизации».

Была освещена тема об использовании инфраструктуры ГБУ «Малый бизнес Москвы» для реализации банковских продуктов и коммерческих предложений недвижимости для МСП.

Оценивая работу круглого стола, зам исполнительного директора МАР Наталья Терещенко отметила, что для субъектов малого и среднего бизнеса государство устанавливает определенные льготные режимы, упрощенные схемы и процедуры, что, несомненно, способствует их развитию. Поэтому, при выборе формы ведения бизнеса, стоит обратить внимание на эти положения.

Пресс-служба [Московской Ассоциации Риэлторов](#)

15 августа состоялось общее собрание Ассоциации Профессионалов Рынка Недвижимости в Красноярске

15 августа представители Ассоциации Профессионалов Рынка Недвижимости Красноярского края встретились на общем собрании, чтобы подвести итоги деятельности объединения и обсудить планы на будущее. Основной темой, которой касались практически все вопросы, стоявшие на повестке, стал вопрос проведения разного рода мероприятий: учебных, направленных на продвижение Ассоциации среди профессиональных участников рынка, а также на развитие



системы партнерских продаж и увеличение количества совместных сделок.

Общим голосованием были приняты решения о наполнении курса Школы Риэлторского Мастерства. Во-первых, в состав данного курса включены уже готовые семинары и тренинги учебных центров компаний Аревера-Недвижимость и КГСН. К слову, уже сейчас идет набор в Школу, которая, по предварительным данным, стартует в конце августа. Обратите внимание, количество мест ограничено. Во-вторых, обсудили вопрос участия в Первой международной on-line конференции по недвижимости, которая пройдет в конце октября 2013 года. Таким образом, все члены АПРН, желающие прослушать курс лекций от именитых тренеров, смогут это сделать: силами Ассоциации на территории Красноярского края будет организовано 20 точек трансляции конференции. Еще одним мероприятием, направленным на повышение грамотности специалистов и выявление их возможностей и потребностей, станет так называемое «Кафе Идей», где участники в процессе общения смогут высказать свое мнение на актуальные темы.

Также участники собрания составили план официальных и неофициальных мероприятий на ближайшие полгода, среди которых как проведение встреч для обсуждения насущных вопросов рынка, так и спортивные и развлекательные события.

Кроме этого, Ронжанин Евгений Васильевич, президент АПРН, рассказал о некоторых итогах работы Красноярской Системы Партнерских Продаж за последний месяц. Так, в настоящий момент в СПП размещено около 600 объектов, за помощь в продаже которых коллегам предлагается вознаграждение, 13 агентств



недвижимости выступают в роли продавцов, а посещаемость ресурса постепенно растет: «Я точно знаю, что многие риэлторы нашего города и даже края, начинают свою работу с покупателем именно с мониторинга базы СПП, - делится своими наблюдениями Евгений Васильевич.

С полным планом мероприятий, запланированным специалистами АПРН можно будет ознакомиться на сайте Ассоциации в ближайшее время. Подробную информацию об участии в мероприятиях, о вступлении в АПРН, а также подать заявку на присоединение к профессиональному объединению Вы можете по телефону: +7-902-990-54-46

Ассоциация профессионалов рынка недвижимости города Красноярск и Красноярского края

Состоялось открытие Риэлторского Бизнес-Клуба при участии Дальневосточной гильдии риэлторов



«Слабые говорят о проблемах, сильные говорят об идеях и мечтах!»

Риэлторский Бизнес-Клуб (РБК) создан при участии Дальневосточной гильдии риэлторов в качестве открытой площадки для профессиональных участников рынка недвижимости Дальнего Востока. Цели и задачи - содействие развитию цивилизованного рынка недвижимости на основе развития законодательной и нормативной базы, создания системы профессиональных стандартов для участников, расширение их возможностей в профессиональном, научно-техническом и социальном развитии, повышение статуса Риэлтора.

РБК открыт для всех профессионалов рынка недвижимости, независимо от территориального расположения и участия в профессиональных объединениях, готовых делиться опытом и предлагать идеи.

Первое заседание РБК состоится для участников Мастер-класса 28 августа в Находке и пройдет в виде Круглого стола, в работе которого примут участие представители 8 городов Дальнего Востока: Петропавловск-Камчатский, Благовещенск, Хабаровск, Арсеньев, Уссурийск, Владивосток, Артем, Находка!

Пресс-служба

Дальневосточной Гильдии риэлторов

Чиновники, нотариусы и риэлторы Екатеринбурга кооперируются в преддверии введения с 1 октября 2013 года новых правил регистрации недвижимости. ОТЧЕТ по итогам ПРЕСС-ЗАВТРАКА от 29 июля 2013г.



Чиновники, нотариусы и риэлторы Екатеринбурга начали кооперироваться в преддверии введения новых правил игры на рынке недвижимости. Варианты взаимодействия они обсудили на пресс-завтраке, посвященном теме изменений в законодательстве относительно регистрации прав на недвижимое имущество. Так, например, уже с 1 октября 2013 года зарегистрировать право на земельный участок, квартиру, дом, а также любое другое недвижимое имущество можно будет в качестве альтернативы через интернет. Нововведения, связанные с введением электронного документооборота, уже приняла в июле 2013 года Госдума РФ и одобрил Совет Федерации РФ.

Как сообщила президент НП «Уральская палата недвижимости» (УПН) **Татьяна Деменок**, сегодня в Екатеринбурге 80% сделок с недвижимостью совершается при участии



риэлторов. Таким высоким показателем не может похвастаться не один город в России, в том числе Москва и Санкт-Петербург. «Поэтому крайне важно участие профессиональных риэлторов во всех процессах, связанных с введением на рынок недвижимости Екатеринбурга новых правил», – сообщила она. А именно, добавила Татьяна Деменок, в целях улучшения сервиса для потребителей сегодня необходимо конструктивное сотрудничество УПН, министерства экономики Свердловской области, региональных подразделений Росреестра, Нотариальной палаты, МФЦ (многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг).

Как отметила заместитель министра экономики Свердловской области Анна Ускова, в ближайшем будущем рынок недвижимости ждут значимые перемены, к которым нужно быть готовыми. Кроме введения электронного документооборота, внесены также изменения в ряд нормативных актов в части государственной регистрации прав и государственного кадастрового учета недвижимости. К примеру, указала заместитель руководителя Управления Росреестра по Свердловской области Лариса Гашкова, с 1 октября 2013 будет сокращен срок проведения кадастрового учета и регистрации прав на недвижимость до 18 дней. Более того, вероятно, что в ближайшие годы будет все-таки введено обязательное нотариальное удостоверение сделок недвижимости. Как сообщил президент Нотариальной палаты Свердловской области Владимир Янков, подготовка к реализации возможного новшества уже идет полным ходом. В частности, добавил он, сейчас идет работа по увеличению количества нотариусов.

www.ekbpromo.ru

Вторичный рынок жилья городов России в 1 полугодии 2013 года

Основные показатели динамики вторичного рынка жилья городов России в 1 полугодии 2013 года приведены в таблице. Данные представлены сертифицированными РГР аналитиками рынка недвижимости. Сбор, верификация и обработка данных выполнены по единой методике, рекомендованной РГР.



В исследованной выборке представлены 27 городов с общим среднемесячным объемом в 219,4 тыс. предложений. Наименьший объем выборки (менее 1 тыс. предложений) в Вел. Новгороде, Стерлитамаке, Чебоксарах, Шахтах, от 1 до 5 тыс. – в Воронеже, Ижевске, Иркутске, Казани, Краснодаре, Перми, Ростове-на-Дону, Рязани, Ставрополе, Твери, Тольятти, Ульяновске, Ярославле, от 5 до 10 тыс. в Барнауле, Екатеринбурге, Рязани, Тюмени, от 10 до 15 тыс. в Красноярске, Кемерово, Новосибирске, Омске, около 20 тыс. в Санкт-Петербурге, по 50 тыс. предложений в Москве и Московской области.

Средневзвешенная по количеству предложений удельная цена в выборке выросла на 1,3% и составила 88,9 тыс. руб./кв. м (без учета Москвы – 51,7 тыс. руб./кв. м).

Динамика цен на вторичном рынке жилья городов России в 1 полугодии 2013 года
Приведенные данные показывают, что небольшое снижение цен (до -2,9%) произошло в Барнауле, Перми, Ростове-на-Дону, Твери, Чебоксарах, Шахтах. В основной массе городов небольшой прирост – до 2,7% (Владимир, Московская область, Воронеж, Вел. Новгород, Екатеринбург, Ижевск, Казань, Кемерово, Красноярск, Москва, Новосибирск, Санкт-Петербург, Тольятти). Заметный прирост (до 7,4%) в Краснодаре, Омске, Ставрополе, Стерлитамаке, Тюмени, Ульяновске, Ярославле. Наибольший прирост в Иркутске – 14,6%. Средняя удельная цена в диапазоне менее 40 тыс. руб./кв. м всего в двух городах из выборки – Ставрополь и Шахты. От 40 до 50 тыс. – Барнаул, Воронеж, Ижевск, Кемерово, Омск, Стерлитамак, Ульяновск, Чебоксары. От 50 до 60 тыс. – Вел. Новгород, Владимир, Иркутск,



Кемерово, Краснодар, Красноярск, Пермь, Тверь. От 60 до 70 тыс. – Казань, Новосибирск, Тюмень, Ярославль. Московская область – 87 тыс., Санкт-Петербург – 95 тыс., Москва – 197 тыс. руб./кв. м.

Примечание: * В числителе - Старая Москва, в знаменателе и далее - Большая Москва.

** Средневзвешенная по количеству предложений удельная цена в выборке (в скобках – без учета Москвы).

Таким образом, прошедшее полугодие характеризуется ценовой стагнацией на вторичном рынке. Данный результат совпадает с ранее выполненным прогнозом динамики рынка на 2013 год: «После достижения докризисного уровня, во всех городах в ближайшие 3-4 года ожидается колебательная стагнация цен с темпами роста от -2% до +5% в год» (<http://realtymarket.ru/analiti-eskie-materiali/Sternik-G.M.-ZAKONOMERNOSTI-POSLEKRIZISNOGO-VOSTANOVLENIYA-RINKA-JILYA-ROSSII.html>).

Прогноз на второе полугодие: в связи с тем, что экономика России продолжает балансировать между стагнацией и депрессией, для рынка жилья городов РФ сохраняется прогноз колебательной стагнации.

© Г.М.Стерник,
председатель комиссии по аттестации
аналитиков рынка недвижимости, профессор
кафедры «Управление проектами и
программами» РЭУ им. Г.В.Плеханова

*Исполнительная дирекция
[Московской Ассоциации Риэлторов](#)*

В Туле открыта бесплатная юридическая консультация по вопросам недвижимости для потребителей



ТОАР (Тульская областная ассоциация риэлторов) провела конференцию, посвященную опыту работы тульских риэлторов, банковского сектора, страховщиков, юристов, нотариусов, силовых и административных структур в сфере защиты прав добросовестного приобретателя недвижимости.

Рынок недвижимости в Тульском регионе развивается достаточно активно, при этом интернет, как одна из наиболее продуктивных площадок для поиска покупателя-продавца с одной стороны, сокращает время реализации объекта, с другой - дает возможность мошенникам изобретать разнообразные схемы обмана. Доступность различной информации, всевозможные описанные на сайтах схемы «купли-продажи» дают гражданам ложную уверенность в своей правовой грамотности. Укоренившееся мнение, что риэлтор берет деньги за воздух, мнимые услуги, приводит к тому, что граждане добровольно теряют квадратные метры, решившись самостоятельно на оформление сделки.

Как было отмечено на конференции, на стороне потерпевших стоят не только Прокуратура и Роспотребнадзор, но и добросовестные риэлторы, члены ТОАР. Объединение в профессиональное сообщество – это добровольное возложение на себя обязательств по защите прав клиентов (как продавца, так и покупателя). К сожалению, часто риэлтору приходится сталкиваться уже с последствиями действий мошенников, когда потерпевшие приходят в агентства с просьбой помочь разобраться в ситуации. На конференции была достигнута договоренность о взаимодействии ТОАР, прокуратуры г. Тулы, Роспотребнадзора, нотариата, Тульского отделения Сбербанка России, страхового дома ВСК для защиты добросовестного приобретателя недвижимости. ТОАР поставлена задача о дальнейшем информировании населения в СМИ о деятельности ассоциации, возникающих новых схемах работы недобросовестных риэлторов и юристов с целью предупреждения совершения заведомо неправомерных сделок.

ТОАР выступает со следующими предложениями:

1. Создать СРО профессиональных участников рынка недвижимости
2. Ввести обязательное страхование профессиональной ответственности риэлторских компаний
3. Оказание услуг АН региона только в соответствии с договорами, обязательными для всех риэлторских компаний и согласованными с Роспотребнадзором
4. Переход к коллективному страхованию



профессиональной ответственности риэлторских компаний, входящих в ТОАР

5. Обязать АН иметь в штате компании юриста

6. Провести добровольную сертификацию риэлторских компаний в соответствии с

«Национальными стандартами

профессиональной деятельности»,

утвержденным РГР в реестре Госстандарта России РОСС RU № ИО46. 04 РН00

7. Создание реестра добросовестных риэлторских компаний и согласование его с соответствующими органами власти и управления.

8. Создание единой базы данных по объектам недвижимости

9. Правовое просвещение граждан по вопросам недвижимости в СМИ

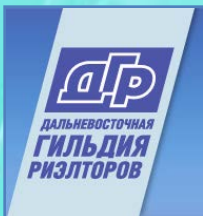
10. Проведение выездных консультаций на предприятиях и в организациях, организация консультационных пунктов на площадках партнеров и иных местах по согласованию соответствующими органами власти и управления.

В ТОАР создана бесплатная юридическая консультация, где любой желающий может получить любую информацию о рынке недвижимости, о любом АН города, если есть сомнения в его добросовестности, проверить документы на правомочность, оценить чистоту сделки.

Обратиться в бесплатную юридическую консультацию ТОАР по вопросам недвижимости можно по тел.: 701-200, 701-300

Пресс-служба [Тульской областной ассоциации риэлторов](#)

Итоги Общего собрания Дальневосточной Гильдии Риэлторов



31 июля во Владивостоке состоялось внеочередное Общее собрание Дальневосточной гильдии риэлторов (ДГР). В начале собрания всех

присутствующих познакомили с новым начальником отдела по работе с партнерами Приморского отделения Сбербанка. Светлана Анатольевна обменялась со всеми контактами,

выслушала претензии и предложения по работе своих коллег на местах, ответила на вопросы.

Среди рассмотренных вопросов на собрании, в том числе были: предварительные итоги сертификации членов ДГР и развитие саморегулирования на рынке недвижимости, вопрос о членстве: прием и исключение компаний, обучение и повышение квалификации сотрудников агентств недвижимости, гарантии клиенту через страхование имущества и титула, взаимодействие с партнерами и органами власти, ближайшие мероприятия.

Напомним, Дальневосточная гильдия риэлторов и Росгосстрах, достигли соглашения о сотрудничестве, в части дополнительных гарантий и преференций, клиентам и сотрудникам компаний - членам ДГР.

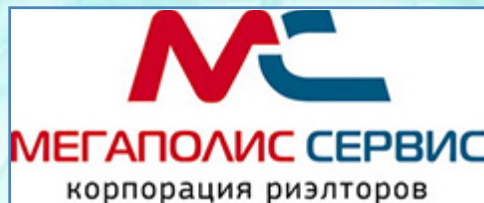
Также стоит отметить, что в ближайшее время запускается очередной этап регионального конкурса «Профессиональное признание». Подведение итогов профессионального конкурса будут подведены на праздничном Гала-ужине риэлторов, который пройдет в этом году под Уссурийском «20» декабря на шикарной базе отдыха «Таежная поляна»!

Пресс-служба

[Дальневосточной Гильдии риэлторов](#)



**Специалисты Корпорации риэлторов
"Мегаполис-Сервис": Самый дешевый
земельный участок в Подмосковье
можно купить за 90 000 рублей**



Эксперты **Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»**, коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области, отмечают, что накануне осени в сегменте дешевой загородной недвижимости до 5 млн. руб. лишь 25% сделок проходят с земельными участками. Для сравнения: весной этот показатель держался на уровне 65%. При этом покупатели предпочитают готовые дачи по цене 1-3 млн руб. – 47% продаж проходит в этом ценовом диапазоне.

Такое невнимание к земельным участкам со стороны покупателей эксперты **Корпорации риэлторов** считают совершенно напрасным. Ведь с наступлением осени ожидается традиционное снижение деловой активности на рынке дешевой загородки – самое благоприятное время для приобретения земельного участка под дачное строительство. Причин тому множество. Во-первых, более сговорчивыми становятся продавцы, не желающие «зависнуть» со своим объектом на рынке на неопределенное время. Во-вторых, весной покупатель избежит роста цен на волне традиционного ажиотажа. В-третьих, зимой можно заключить выгодный договор на строительство дачного домика, т.к. работающие в этом сегменте строительные фирмы делают хорошие скидки на свои услуги. В-четвертых, финансовая нагрузка на семейный бюджет ложится порционно, что не может не радовать. И уже следующим летом владелец новой дачи сможет наслаждаться всеми прелестями летнего отдыха в Подмосковье.

Однако **Игорь Быковский, вице-президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»** считает, что дело вовсе не в покупателях. «К завершению дачного сезона увеличение количества участков на продажу создает впечатление снижения спроса, – комментирует ситуацию эксперт. – К тому же, зачастую

собственники выходят на рынок с ценой предложения, завышенной на 20-30%. Хотя на самом деле спрос на землю в течение года остается стабильным, особенно, если речь идет об участках с хорошим местоположением и адекватной ценой. Сделки с такими объектами идут у нас даже зимой».

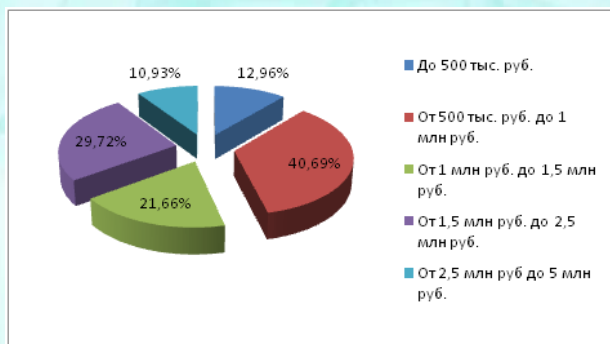
В данный момент в структуре предложения земельных участков в ценовом сегменте до 5 млн. руб. наибольшую долю занимают объекты по цене до 1 млн. – почти 41% выставленных на продажу участков. Но самым ходовым товаром считаются земельные участки стоимостью до 500 тыс. руб. – 40% покупателей в эконом-сегменте интересуются именно этим ценовым диапазоном. Однако в структуре предложения они занимают не более 13% (подробнее см. график 1). По цене до полумиллиона рублей можно купить участок размером от 6 до 12 соток. Встречаются объекты по 17 и даже 24 сотки, но находятся такие земли на удалении не менее 100 км. от кольцевой в неосвоенных СНТ. При этом самый дешевый участок по цене 90 тыс. руб. был найден на Егорьевском шоссе в 90 км от МКАД, размер 6 соток, без коммуникаций и ПМЖ. Земельные наделы по такой цене составляют менее 3% от объема предложения до 5 млн руб. «Понятно, что самые дешевые участки вызывают наибольший интерес у покупателей, – говорит **Игорь Быковский**. – Однако не все они подходят людям по расположению и наличию коммуникаций. И довольно часто к нашим клиентам приходит понимание, что такая экономия выходит боком. Ведь впоследствии придется платить за прокладку дорог, электричества и водопровода, а это не только деньги, но и время. Поэтому бюджет на покупку земли в 500 тысяч рублей увеличивается примерно на 10-20%».

Основной объем дешевого предложения традиционно сконцентрирован на востоке, юго-востоке и юге Подмосковья. (подробнее см. таблица 1). При этом выбор земельных участков на этих направлениях характеризуется разнообразием: здесь можно купить и 6 соток за 300 тысяч рублей в пределах 30 км. от МКАД, и 15 соток по цене 400 тыс. руб. на расстоянии 70 км. от МКАД. А вот Киевское и Дмитровское шоссе, также вошедшие в десятку лидеров, предлагают участки до полумиллиона лишь на значительном удалении от столицы – не менее 70-90 км.



Структура предложения земельных участков Московской области в ценовом диапазоне до 5 млн руб.

График 1.



Подмосковные направления – лидеры по предложению земельных участков до 500 тыс. руб.

Таблица 1.

Шоссе	Доля земельных участков от общего объема предложения до 500 тыс. руб., %
1 Новорязанское	15,02
2 Симферопольское	11,09
3 Дмитровское	9,43
4 Ярославское	7,84
5 Горьковское	7,78
6 Минское	7,68
7 Егорьевское	5,49
8 Каширское	5,11
9 Киевское	2,61
10 Носовихинское	2,43

Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»

Рябчиков С.И., исполнительный директор ООО "Кредит-Центр недвижимость" для RealEstate:
Скажется ли снижение этажности на рентабельности подмосковных проектов?

На днях эксперты компании «СУ-155» заявили, что ограничение высотности строительства в Москве не повлияет на выгодность реализации проектов. Опрошенные Realestate.ru эксперты рынка уверены в обратном. Многие уверены, что сократится объем площадей на продажу, приходящихся на 1 га площади застройки на выходе проектов, а «нагрузку» соцобъектами снижать не будут. **СКАЗАНО-ПРОВЕРЕНО**
СКАЗАНО

Руководитель PR-службы группы компания «СУ-155» Роман Черниговцев:
 На первый взгляд всем кажется, что реализация



строительных проектов меньшей высотности перестанет быть выгодной, ведь затраты на строительство останутся прежними, а выручка сократится (поскольку на единицу площади квадратных метров будет строиться меньше, значит и меньше квартир на продажу). Однако снижение этажности не станет для крупных застройщиков фактором, отрицательно влияющим на инвестируемость комплексного освоения территорий в Подмосковье. Но тренд на снижение этажности массового жилья может негативно повлиять на точечную и малую по площадям застройку.

По словам экспертов ГК «СУ-155», среднеэтажные дома (8-9 этажей) требуют меньше затрат на обеспечение домов техническими средствами: пожарными системами, лифтовыми хозяйствами и т.д. В домах до 5 этажей те же лифты не нужны. «Девелоперы, обладающие собственными промышленными мощностями, смогут в приемлемые сроки перенастроить производство ЖБИ на изготовление большего количества изделий для цоколей и фундаментов, сократив производство стеновых панелей и перекрытий. В итоге, экономика производства, а с ней и себестоимость, сильно не изменятся», — отметили эксперты компании. Также возможно упрощение административных процедур.

ПРОВЕРЕНО

При низкой марже доход девелопера складывается за счет объема возводимого жилья

Директор по маркетингу компании MR Group Евгения Старкова заявила, что по их подсчетам, строить малоэтажные проекты экономкласса вблизи Москвы практически нерентабельно из-за высокой стоимости покупки или аренды земли и низкой плотности застройки. «С другой стороны, реализация комплексного малоэтажного строительства на удаленных



территориях очень перспективна, так как при низкой марже доход девелопера складывается за счет объема возводимого жилья, что позволяет делать его доступным для широких слоев населения», — пояснила она.

«По расчетам специалистов нашей компании, для экономической целесообразности в малоэтажных городах должно жить не менее 20 тысяч жителей (500 га жилой застройки). При меньшем числе неэффективно подводить сети и строить питающие центры. Плотность застройки должна быть не менее 5 тысяч жителей на 1 га, поэтому нет необходимости строить жилые объекты выше 3 этажей. Эти показатели могут стать еще и ограничителями для возможного появления дорогого жилья», — делится данными Евгения Старкова.

Однако здесь очень важно государственно-частное партнерство в строительстве необходимой инфраструктуры – школ, детских садов, поликлиник, внеплощадочных дорог и инженерии.

При проектировании и строительстве первого в России малоэтажного города-спутника Новое Ступино застройщику удалось сочетать 3 ключевых параметра – доступность жилья рядом с рабочими местами, комплексное развитие удаленных территорий и малоэтажное строительство. Благодаря этому проект был признан экономически целесообразным и получил государственную поддержку. Благодаря ГЧП были построены основные инженерные объекты, одобрено финансирование путепровода, который сократит время пути от Нового Ступино до Ступино или Москвы.

В рамках КОТ оптимально строить малоэтажное жилье

Государство сейчас рассматривает малоэтажное строительство как способ повысить доступность жилья для широких слоев населения и увеличить темпы строительства жилой недвижимости. Ведь стоимость квадратного метра здесь может быть ниже, чем в многоэтажных проектах. Кроме того, в рамках комплексного освоения удаленных территорий наиболее оптимально возводить именно малоэтажные жилые объекты. Генеральный директор СП RDI&Limitless (застройщик ЖК «Загородный Квартал») Ирина Мошева заявила, что на показатели доходности, такие как IRR, понижение высотности влиять не

будет, так как уменьшаются и расходы на строительство. Однако, прибыль и такой показатель, как NPV на сотку, по ее мнению, будут уменьшаться.

Ограничение этажности снизит доходность проектов

В свою очередь руководитель аналитического центра компании «Домус финанс» Александра Бирюкова считает, что ограничение высотности строительства, безусловно, повлияет на доходность проектов – она заметно снизится. «При меньшей этажности плотность застройки в целом по проектам будет ниже. Соответственно, сократится объем площадей на продажу, приходящихся на 1 га площади застройки на выходе проектов», - считает эксперт.

Исполнительный директор [ООО «Кредит-Центр недвижимость»](#), аттестованный специалист **Гильдии риэлторов Московской области Сергей Рябчиков**, тоже считает, что ограничение этажности снизит рентабельность проектов. «Сейчас все застройщики ждут реализации распоряжения губернатора области о понижении этажности строящихся домов. Возможно, идея была благая, но «нагрузку» объектами соцкультбыта никто уменьшать не собирается. А этажность, то есть количество продаваемых квартир, уменьшается. Таким образом, как обычно в нашей стране, благая идея руководства приводит только к подорожанию квартир для граждан». По его мнению, покупательная способность граждан за последнее время практически не выросла, и такое решение может привести к очередному кризису в строительстве.

ВЫВОД

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что рентабельность небольших проектов упадет, а вот крупные застройщики могут перестроить свое производство и строительство так, чтобы почти не упасть в прибыли. Так что то, что говорят в ГК «СУ-155», по сути, верно в первую очередь для них, и еще для десяти «крупняков», а вот более мелким застройщикам, похоже, придется несладко.

Валентина Серова
www.realestate.ru



Ольга Ивановна Трошина, генеральный директор агентства недвижимости «СИТИ+» для газеты "Купавинские вести": Кто такой риэлтор? Сертификат как гарантия прав потребителей



Трошина Ольга Ивановна
Президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи, генеральный директор агентства недвижимости «СИТИ+»

Сегодня в Подмосковье 60-70% сделок проводится с участием риэлторов. Профессия риэлтора связывает серьезные личные, социальные и государственные интересы. Определение содержания риэлторской услуги дано в проекте Закона «О риэлторской деятельности»: «Под риэлторскими услугами... понимается комплекс действий, направленных на сопровождение перехода права собственности или пользования недвижимым имуществом:

- оказание услуг потребителю по продаже или передаче в аренду (наем) недвижимого имущества, которым он имеет право распоряжаться на законном основании;
- оказание услуг потребителю по приобретению в его собственность или пользование принадлежащего третьим лицам недвижимого имущества;
- предоставление консультационных услуг, услуг по изучению конъюнктуры рынка, иных возмездных услуг, сопутствующих гражданскому обороту недвижимого имущества. Риэлторские услуги оказываются в соответствии с возмездным договором, заключаемым с потребителем. Качественная риэлторская услуга невозможна без глубокого знания технологий проведения сделки.

Услуга для продавца недвижимости заключается в организации спроса на его объект, обработке спроса и организации сделки с выбранным покупателем. Оказывая услугу

продавцу, риэлтор должен найти самого лучшего покупателя, сделать это в разумные сроки и организовать всю сделку «под ключ». Для покупателя услуга риэлтора заключается в подборе лучшего объекта (из присутствующих на рынке), который проходит под требования покупателя.

Непрофессионализм в работе риэлтора может обернуться и для продавцов, и для покупателей потерей времени, денег, рисками, связанными с ошибками в документах, а то и потерей права собственности.

Пользуйтесь услугами квалифицированных риэлторов

Сегодня много людей мнит себя риэлторами, они пришли из других профессий, им не хватает знаний, навыков, квалификации. Они предполагают услуги, но фактически их не оказывают. Как минимум, в результате такой работы – клиент потеряет время, и не факт, что сделка совершена по оптимальной цене. К сожалению, таких «специалистов» много.

Я бы рекомендовала для оказания риэлторской услуги выбирать аттестованных специалистов. На сайте Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) www.grmonp.ru есть список аттестованных специалистов ГРМО, работающих в сертифицированных агентствах недвижимости. Они проходят обучение, сдают экзамены, подтверждают уровень своих знаний.

Только сертифицированные компании!

Раньше при лицензировании риэлторской деятельности государство в лице Минимущества, налоговой инспекции, УБЭП и прокуратуры осуществляло жесткий контроль за деятельностью риэлторов. Но в 2002 году было отменено обязательное лицензирование риэлторской деятельности. На смену лицензирования пришла система сертификации брокерских (риэлторских услуг), зарегистрированная Постановлением Госстандарта РФ 14 от 08.08.2002г.



На фотографии – Сертификат системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости Российской Федерации ООО «Сити+»



Данная система дает четкие критерии выбора потребителям риэлторской компании, а именно:

- надежность, подтвержденный опыт работы компании на рынке, персонал, прошедший обучение и аттестацию;
- уверенность, безопасность расчетов, страхование профессиональной ответственности компании;
- качество, полнота и своевременность оказания услуг.

Кроме того, это сбалансированные по правам и обязанностям договоры, система досудебного решения споров, система и компенсаций и многое другое. Все то, что необходимо для защиты интересов потребителей риэлторских услуг.

В настоящее время в городе Старая Купавна работает примерно 2-3 зарегистрированных агентств недвижимости, много маклеров. Качество работы у всех различное, уровень ответственности тоже отличается.

Уважаемые читатели! Уверена, что наши публикации и советы специалистов «Сити+» помогут вам познакомиться и разобраться со многими аспектами в сфере недвижимости. Квалифицированные специалисты ответят на интересующие вас вопросы и дадут практические рекомендации.

[Скачать pdf-файл](#) Газета "Купавинские вести" № 31(96) от 18 июля 2013г.

Советы покупателям франшиз в недвижимости: франчайзинг не будет работать за вас!



Приобретая франшизу известного бренда, предприниматель должен скрупулезно подойти к выбору франчайзера, оценить возможные затраты, определиться с территорией охвата своего бизнеса, а также тщательно изучить основные положения контракта. Чтобы ведение дела под чужим именем не закончилось провалом, франчайзи нужно не только уметь читать между строк сложные договора, но и планировать свои действия на два шага вперед. **Советы экспертов Корпорации риэлторов**

«Мегapolis-Сервис», корпоративного члена Гильдии риэлторов Московской области, помогут обойти «подводные камни» при покупке франшизы в недвижимости.

1. Выбирайте бренд, близкий вам по духу!

Национальные особенности ведения бизнеса никто не отменял, поэтому погнавшись за европейским или американским брендом, можно стать жертвой собственной неосмотрительности или модного поветрия. Поэтому выбирая франчайзера, тщательно изучите не только набор опций, но и предлагаемые технологии работы. «Для меня 6 лет назад решающим при выборе франшизы было то, что я знаю американский подход к бизнесу, и мне он очень близок и понятен, - рассказывает **Петр Машаров, генеральный директор АН Century 21 Еврогрупп, партнер Корпорации риэлторов.** - Это выражается в четкой системе: если ты делаешь все как написано, то у тебя будет то, что написано. Сходите на презентацию во все сети, их не так много, послушайте, что они предлагают, поговорите с существующими франчайзи, взвесьте все за и против и вперед! Но помните, использование известного бренда может повысить эффективность вашего бизнеса, но сама франшиза не сможет работать за вас! Поэтому если вы сменили имя, но продолжаете работать по старинке, не используя технологии, предоставляемые мастер-франчайзи, считайте, что вы просто купили новую вывеску по очень дорогой для вас цене!»

2. Не гонитесь за дороговизной!

Сегодня на отечественном рынке недвижимости представлено более 10 франчайзинговых сетей, размер первоначальных затрат варьируется в пределах от 5 тыс. долл. до 25 тыс. долл. Но дешево не значит плохо, равно как и дорого не значит хорошо. «Не надо бояться молодых франшиз, - советует **Сергей Власенко, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегapolis-Сервис».** - Сети, только выходящие на рынок, устанавливают доступные расценки на свой пакет, чтобы на этапе становления привлечь как можно больше компаний, при этом в сервисе несколько не уступают состоявшимся лидерам. Молодые франчайзеры стараются собрать весь накопленный первопроходцами опыт и предложить своим клиентам все самое лучшее, что есть на рынке». К тому же,

следует учитывать особенности экономики региона, в котором вы планируете развивать бизнес. Вполне возможно, что покупка самого дорогого и раскрученного бренда окажется излишней, и впоследствии затраты себя не оправдают. Также потенциальным франчайзи стоит обращать внимание и на акции «первый партнер в городе». Практически каждый франчайзер в стремлении расширить географический охват предоставляет дополнительные преимущества, бонусы и скидки первому агентству-франчайзи в городе.

3. Внимательно читайте договор!

Многое из того, что обещается потенциальному франчайзи на словах, может отсутствовать в контракте. Постарайтесь зафиксировать все договоренности, достигнутые при личной встрече с мастер-франчайзи, и в дальнейшем требуйте их исполнения. В самом же договоре нужно учесть немало положений, которые, на первый взгляд, не так важны как размер паушального взноса и санкции за пропущенные платежи. «Обратите внимание на пункт о расторжении договора, вдруг бизнес по какой-то причине не пойдет, и вы должны иметь нормальный способ и возможность досрочного прекращения договора без финансовых потерь», - говорит **Петр Машаров**. - Уточните сразу по налогам: если франшизу продает иностранная компания, включены ли налоги в платежи, или они считаются отдельно. Иначе вы столкнетесь с тем, что придется платить НДС. И еще один важный момент: не заключайте договор на ИП, будете отвечать по нему всем своим имуществом». Также **Сергей Власенко** советует обратить внимание, есть ли в договоре пункт о контроле над финансовой деятельностью франчайзи. А вот **Дмитрий Ивлев**, **руководитель АН «Мегаполис-Сервис»** в Железнодорожном, считает, что при выборе франчайзера стоит обращать внимание на репутацию непосредственного владельца бренда, а также директора по развитию франчайзинга в агентстве. От того, насколько честны, открыты и порядочны эти люди, зависит доверие к компании со стороны клиентов и потенциальных франчайзи.

4. Начните бизнес с командой!

Успешными становятся франчайзи, которые приходят под бренд с готовым коллективом агентов. Без команды начинать очень сложно и накладно. При этом владелец компании должен всецело посвятить себя управлению своим

бизнесом, а ведение сделок доверить агентам.

«К сожалению, многие успешные агенты, открывая собственное дело, продолжают работать по старому алгоритму, т.е. сами подписывают договора и ведут сделки, а это приводит к тому, что их агентство состоит из нескольких человек, где главный агент - сам хозяин, - говорит **Петр Машаров**. - При этом фирма может даже приносить доход, но если посчитать соотношение прибыли к расходам, то получится, что собственник агентства работает сам с собой в пропорции 30/70. Т.е. 30% комиссионных он отдает на поддержание фирмы и при этом занимается административной работой, но времени и сил на работу затрачивает больше, а его заработок при этом не увеличивается».

5. Выбирайте опции, исходя из потребностей вашего бизнеса!

Набор услуг, предоставляемых франчайзерами в недвижимости, сегодня поражает своим разнообразием: технологии работы, договорные базы, маркетинговый инструментарий, рекрутинг персонала и т.д. Но формат бизнеса каждого франчайзи индивидуален, и нужно выбирать действительно полезные для себя опции. Поэтому **Сергей Власенко** рекомендует обратить внимание на следующие преимущества, которые сегодня дают далеко не все бренды:

Единый колл-центр. Подразумевает предоставление клиентского трафика всем офисам сети за счет распределения входящих звонков в едином колл-центре франчайзера; Наличие между франчайзинговыми офисами системы партнерских продаж – МЛС; Предоставление CRM, раскрученного корпоративного сайта, сайта франчайзи, системы выгрузок базы объектов франчайзи на крупнейшие порталы страны; Предоставление пакета договорной базы, должностных инструкций, регламентов, компенсационных планов для агентов, системы мотивации и поощрения сотрудников; Кроме этого, немаловажным аспектом деятельности любого франчайзи является наличие и глубина проработки брендбука, PR-сопровождение, а также юридическая поддержка.

[Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#)



Специалисты Гильдии риэлторов Московской области для URBANUS.RU: Как заработать на покупке квартиры в Подмоскowie?



Завышенная стоимость жилой недвижимости в Москве подталкивает частных инвесторов искать новые возможности для выгодного размещения средств, и поиск доступных цен на квартиры приводит покупателей в Подмоскowie.

С точки зрения соотношения «цена-качество» область имеет неплохие позиции, даже если будущие собственники не предполагают свое дальнейшее проживание здесь. Рассмотрим рынок жилой недвижимости с точки зрения получения прибыли от частных вложений, выясним, на что стоит обратить внимание при принятии решения о покупке жилья и узнаем, какова потенциальная и фактическая выгода ее владельца.

Ситуация на рынке

Объем недвижимости в многоквартирных жилых домах Московской области составляет около 60-65% от всей жилой недвижимости региона, из них к новостройкам относятся, по разным подсчетам, от 20 до 25 %, а ко вторичной недвижимости – 35-40%. Для вкладчика, настроенного на получение довольно быстрой прибыли, очевидным представляется решение по вложению денег в строительство домов на «нулевом» цикле: всего за 2 года стоимость квартиры может вырасти на 30%. Достаточно хорошо растут в цене и [новостройки](#), однако чаша весов может склониться и в пользу вторичной недвижимости.

Каждый город Московской области имеет свое уникальное лицо, живет и развивается по-своему. И везде складывается свой локальный микрорынок недвижимости. Соотношение типов домов, благодаря этому, индивидуально



и зависит от причин экономических и исторических, развитости города и его инвестиционной привлекательности. Если говорить о средних показателях по ближнему Подмоскowie (до 30 км от МКАД), то здесь традиционные «хрущевки» составляют примерно 15%, типовая «панель» – 30%, дома «улучшенных серий» (например, «чешки») – около 20%. Наконец, существует весьма серьезная доля современных домов постройки 2000-х годов: 30-40%.

Что это означает для вкладчика? Если идеологически решение о покупке недвижимости лежит не только лишь в плоскости «дешевле купил – дороже продал», а имеет в своей основе более стабильные корни – сохранение капитала и получение текущих доходов – то новые дома постройки 2000-х годов, также относящиеся ко вторичной недвижимости, представляют собой интересное сочетание выгод для вложения денег.

Арендный доход

Средний доход от ежемесячной сдачи в аренду квартиры составляет 6-8% годовых от ее стоимости, в зависимости от затрат на эксплуатацию, и обязательного для всех, кто владеет недвижимостью, налога на имущество (от 0,1 до 0,5%). Срок окупаемости самой недвижимости при этом составляет в среднем 16-17 лет. Другими словами, при сумме вложений в 3 миллиона рублей в покупку 1-комнатной квартиры в ближнем Подмоскowie (20-30 км от Москвы), ежемесячная прибыль от сдачи в аренду будет варьироваться от 18 до 20 тысяч рублей, а за вычетом эксплуатационных расходов и налогов – 14-15 тысяч. «Чистая» прибыль в год будет равна 170-180 тысяч, что означает 17-18 лет окупаемости. При этом важно учитывать фактор ежегодной инфляции, который, однако, компенсируется ростом цен на квартиры в этих городах. Именно этот рост часто и является ключевым при решении вкладчика о покупке вторичной недвижимости.



Стоит также подумать о возможности приобретения квартиры в ипотеку, с тем, чтобы впоследствии ее сдавать и с помощью вырученных средств погашать кредит. Однако это возможно, если вы изначально готовы вложить не менее половины собственных средств в покупку жилья или же ежемесячно погашать примерно половину ежемесячной суммы кредита самостоятельно в случае, если речь идет об однокомнатной квартире в ближнем Подмоскowie. Чем дальше от Москвы – тем ниже не только стоимость квартиры при покупке, но и при сдаче ее в аренду, и кроме того – может оказаться непросто найти желающих снять жилье, если речь идет о совсем уже дальнем Подмоскowie. Поэтому важно найти «золотую середину», ориентируясь также на ликвидность и покупая ту квартиру, которую реально будет впоследствии сдать.

Существует также еще один, пока не очень распространенный в Подмоскowie, вид дохода: от посуточной сдачи квартир в аренду. Здесь прибыль может достигать и 30%, и 50% годовых, то есть срок окупаемости сокращается до 5-7 лет. Но это непростой бизнес, очень похожий на гостиничный, предполагающий постоянную личную вовлеченность в процесс: встреча жильцов, уборка, постоянная информационная связь, решение организационных и административных вопросов и т.д.

К такой дополнительной нагрузке готов не каждый. Впрочем, посуточная сдача квартиры в аренду возможна, если воспользоваться сравнительно новой услугой доверительного управления имуществом. Однако придется потрудиться с поиском такого агентства: доверительное управление – услуга для владельцев элитного и дорогого жилья, поскольку

возникает множество ограничений, которые могут свести к нулю всю планируемую прибыль. Например, косметический ремонт будет требоваться чаще, чем при сдаче в аренду на долгий срок, потребуются оплата страховки от риска ущерба имущества и т.д. Но главное – спрос на посуточное жилье нестабильный и зависит от сезона, поэтому рассчитывать на постоянный доход достаточно сложно.



И, конечно, если владелец недвижимости решил и хочет получить доход от ее последующей сдачи в аренду, ему стоит обратить внимание на несколько важных деталей заранее:

Правовые трудности могут быть связаны с правильным составлением договоров аренды во избежание проблем с арендаторами. Страховые риски, связанные с пожарами, затоплениями и иной порчей имущества, также стоит прописать в договоре.

Налоговые риски. Стоит знать, какие налоги по закону обязан платить владелец недвижимости и как их можно минимизировать.

Факторы прибыльности

В целом, для понимания возможностей получения максимальной прибыли при вложениях во вторичную недвижимость, стоит учитывать следующие факторы:

Развитие транспортной доступности. Например, изначально разница в стоимости квадратного метра жилья между Раменским и Жуковским составляла 20%, с удорожанием в пользу последнего. После того, как была запущена скоростная электричка между Москвой и Раменским, разница в стоимости за квадратный метр в Раменском поднялась, и теперь разница составляет всего 10%.

Востребованность самого места. Например, Красногорск, уже давно популярный в связи с большим объемом нового качественного жилья,



приобретает еще и дополнительный высокий статус в связи с переездом туда Правительства Московской области. В свою очередь, это поспособствует решению того же самого транспортного вопроса в регионе, поскольку к 2013-2015 году предполагается реконструкция Волоколамского шоссе, а также его развязки на пересечении с МКАД. На стоимости квартир такое соседство также отразится, хотя скачка не предполагается из-за высокой и без того стоимости квадратного метра.



Кроме определения ключевого фактора при выборе недвижимости с точки зрения вложения средств, существуют также второстепенные, но все же важные нюансы, о которых стоит знать любому покупателю недвижимости Подмосковья: Инфраструктура или социальное окружение. Если речь идет о новостройке, то актуальность этого существенно возрастает. Помните, что пик цены на квартиру в новостройке приходится как раз на момент ввода в эксплуатацию объектов инфраструктуры, поэтому их важность для удобства проживания и инвестиционной привлекательности покупки сложно переоценить.

Экология и безвредность для здоровья. К этим понятиям относятся также отсутствие звуковых нагрузок и вибраций от железной дороги, вредных производств с возможным выбросом в атмосферу и т.д.

Эксплуатирующая компания. Это крайне важно: дом должен быть ухоженным и удобным, а эксплуатационные затраты не слишком высокими. Наличие парковочных мест в пешей доступности от места проживания.

Перспективные направления

Своим прогнозом относительно наиболее перспективного направления вложения денег в недвижимость подмосковного региона поделился председатель совета директоров [группы компаний «Кредит-Центр»](#), вице-президент Гильдии Риэлторов Московской области, **Николай**



Мазурин: «В ближнем

Подмосковье в Котельниках происходит настоящий строительный бум, связанный с открытием ТК «Мега-Белая дача» и предстоящим в 2015 году вводом в эксплуатацию станции метро «Котельники».

После этого стоимость квадратного метра новостроек существенно возрастет в цене, то же самое касается и арендных ставок. Или возьмем дальше Подмосковье, в 60 км от Москвы – Новое Ступино. Хорошая транспортная доступность, малоэтажное жилье в экологически чистом районе (чего нельзя сказать о Котельниках), развитие производственного кластера с рабочими местами – все это дает основание полагать, что стоимость квадратного метра как новостроек, так и арендного жилья, будет расти».

Интерес с точки зрения вложения средств представляет собой и Старая Купавна. По мнению генерального директора [риэлторской компании «Сити +» Ольги Трошиной](#), «это место для тех, кто предпочитает жить в Подмосковье, а работать в Москве. В сравнении с Ногинском, Старая Купавна расположена в 2 раза ближе к Москве, путь до нее на электричке от Курского вокзала занимает всего 40 минут. Стоит также отметить, что сейчас сносится очень много старого жилья, на его месте строится новое. Кроме того, развивается инфраструктура, за счет чего город преобразуется на глазах. Добавьте к этому близость реликтового Бисерова озера ледникового происхождения и лесопарковые зоны вокруг города – и будет ясно, почему Старая Купавна считается одним из наиболее перспективных городов юго-восточного направления Подмосковья».

В завершение хотелось бы процитировать слова знаменитого мультимиллионера и инвестора Дональда Трампа: «Недвижимость – это, в принципе, неплохое вложение средств».

Автор: Ольга Чудинова
Urbanus.ru



Президент ГРМО Хромов А.А. о современной градостроительной политике для Раменской газеты "Родник"



Хромов Андрей Александрович,
Президент [Гильдии риэлторов Московской области](#),
вице-президент [Российской Гильдии риэлторов](#),
генеральный директор [ЗАО «Кредит-Центр»](#)

За частоколом высоток

Профессия строителя очень уважаемая во всех странах и во все времена, потребность в жилье, социальной инфраструктуре была, есть и будет всегда — считает **Андрей Хромов**, Президент Гильдии риэлторов Московской области, генеральный директор ЗАО «Кредит-Центр», вице-президент Российской Гильдии риэлторов.

— **Андрей Александрович, сегодня, говоря о строительстве, часто имеется в виду девелоперская деятельность.**

— Действительно, девелопмент новое иностранное слово в нашем лексиконе. Оно означает деятельность по развитию территорий, включает в себя не только строительство жилья, но и строительство школ, больниц, детских садов, дорог. То есть всего того, что мы называем внешним обликом городов.

— **Какова сегодня, на взгляд профессионала, ситуация в Московской области и в Раменском?**

— Московская область является лидером в строительстве жилья в Российской Федерации. Это обусловлено прежде всего тем, что здесь и в Москве большое количество рабочих мест. Сюда стремятся приезжие из других регионов, здесь более высокая среднемесячная заработная плата. Поэтому строительство жилья здесь — достаточно эффективный бизнес. В Подмоскovie ежегодно строится около 1 квадратного метра жилья на одного жителя, что является даже по

европейским меркам неплохим показателем.

Другое дело, что есть перекосы. До 80% домов строится в 15-20 километровой зоне от МКАД. И лишь несколько городов дальше этой зоны отличаются многолетним стабильным вводом жилья, как на рынке многоквартирных домов так и в частном секторе. Это наше Раменское, Железнодорожный, Балашиха, Красногорск. При том, что на среднее и дальнее Подмоскovie приходится оставшиеся 20%. Это безусловный перекося. Ближнее Подмоскovie и Москва словно пылесос всасывает огромное количество людей. Поэтому дальнейшее развитие, с градостроительной точки зрения, должно быть тесно увязано с созданием промышленных предприятий и новых рабочих мест в дальнем Подмоскovie. В противном случае стремление уменьшить нагрузку на территории, прилегающие к МКАД, не будет иметь успеха.

— **Проблемы, накопившиеся в градостроительстве видят и строители, и правительство области. Видит их и губернатор, предлагая новые нормативы и учет интересов жителей региона**

— Строительная отрасль и девелопмент развиваются эволюционно. В 90-е годы строительство новых домов практически не велось. В Раменском 1-2 дома в год строила лишь компания «Рамень». Фактически это было начало новой истории в строительной отрасли. Потом распространилась точечная застройка, сажая на имеющуюся инфраструктуру без учета того, что новые жители нуждаются в детских садах, местах в школах, поликлиниках и т.д. Это тоже был этап в Москве и Подмоскovie. Следующий этап начался лет пять назад — комплексная застройка микрорайонов. Но сегодня мы наблюдаем (в первую очередь в той самой 15-20 километровой зоне) буквально частокол, лес высотных домов стоит практически в чистом поле. Очевидна своевременность инициатив врио губернатора области Андрея Юрьевича Воробьева по снижению этажности. Ведь при развитии территорий нельзя не учитывать такие факторы, как наличие стояночных мест для автомобилей, социальная инфраструктура, дорожные развязки, — все это вкладывается в емкое понятие девелопмента. Другое дело, что и на девелоперов и на организаторов строительного процесса не должна ложиться вся нагрузка. Бизнес просто не выдержит. Развитие территории — это совместное дело строителей, девелоперов и властей, которые должны очень взвешенно подходить, учитывать и



социальные потребности общества и интересы бизнеса.

— По-моему, Андрей Воробьев вполне конкретно высказался в своем обращении к главам муниципальных образований региона на заседании Высшего совета при губернаторе. «Разрешение на строительство новых микрорайонов не будет выдаваться до тех пор, пока не будет полного понимания того, какое количество детских садов, поликлиник, новых дорог — всего того, что необходимо людям для комфортной жизни, будет расположено в том или ином микрорайоне». Станут ли девелоперы соратниками губернатора в проведении н овой градостроительной политики?

— Слова, достойные политика и государственного деятеля, который печется о территории вверенной ему в управление. Это слова человека который не только руководит областью, но и отвечает за ее развитие. И это общее дело — развитие территории. Безусловно эффективный инструмент — управление этой сферой через градостроительные советы. Кстати в Раменском несколько лет тому назад, как раз в связи с необходимостью сбалансированного развития, и началась деятельность такого совета. В открытом, публичном формате рассматривались все проекты и это продолжается сейчас! Вот совсем недавно рассматривался проект развития центральной части города.

Когда губернатор говорит, — давайте наведем порядок, я далек от мысли, что это забота только одних девелоперов. Но они при этом должны выполнять задачи, которые ставит власть. Как бы кому не хотелось. Это сложный обоюдный процесс. Если нет обременения «социалкой» то инфраструктура не развивается и мы получаем проблемы с отсутствием автостоянок, мест в детских садах и т.д. Если чрезмерно «обременить» строителей — получим удорожание квадратного метра (деньги ведь берутся не из воздуха) либо стагнацию бизнеса. Конечно, проще построить дом и не заниматься социальной структурой. Конечно, это понятно любому бизнесмену, но, с другой стороны, мы живем в обществе и уйти от его потребностей нельзя, невозможно. Это не патристично и не по государственному в конце концов!

Юрий Довжик

Раменская газета "Родник"

Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис":

Рынок подмосковной вторички оживился в июле. Надолго ли?



Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» отмечают, что в июле ситуация на рынке вторичной недвижимости Подмоскoвья переломилась в лучшую сторону: а именно, в этом месяце впервые сначала года зафиксирован рост активности покупателей, выразившийся в увеличении количества сделок на 9,17% по сравнению с июнем. Кроме этого, на 17% снизились темпы прироста предложения квартир.

Рост активности покупателей на рынке вторичного жилья, ожидаемый риэлторами в течение 1 полугодия, пришелся, как ни странно, на самый неактивный месяц года на рынке недвижимости – июль. «Снижение цен на вторичное жилье области, длившееся в весь второй квартал текущего года, в конечном итоге привело к активизации покупателей на рынке, - комментирует **Сергей Власенко, президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. – Ничто так не привлекает покупателей как доступная цена и возможность выбора, появившаяся на рынке из-за длительного затоваривания». Однако ощутимый подъем произошел только в сегменте самого дешевого жилья – квартир-хрущевок. Структура спроса в июле показывает, что 45,5% сделок от общего числа прошло именно с этими объектами. Для сравнения: во втором квартале доля хрущевок на фоне затоваривания стабильно снижалась и с трудом удерживалась на уровне 30%. «Продавцы бюджетного жилья разумно оценивают свои объекты, как следствие, цены снижаются до уровня спроса, и количества сделок в этом сегменте растет, - рассказывает **Надежда Пьянкова, директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Электрогорск**. - Продавцы «улучшенок» держат цены, и поэтому продажи упали». Но не только доступностью цены объясняется выросшая популярность бюджетных квартир. **Сергей Власенко** считает, что покупательская способность населения существенно отстает от



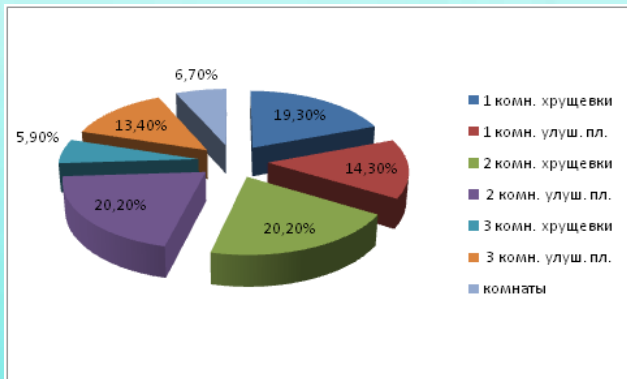
сегодняшних цен на недвижимость, и спрос на самые дешевые предложения в ближайшее время будет только расти.

Еще одно важное событие прошедшего месяца – уменьшение темпов прироста нового предложения на 17%. «Тенденция снижения активности продавцов обозначилась еще в июне, что связано с началом отпускного сезона, – комментирует **Сергей Власенко**. – Однако данное затишье со стороны собственников может носить кратковременный характер. Как правило, люди, настроенные на отдых, откладывают дела на осень. Вполне возможно, что сентябрь обозначится большим выбросом вторичного жилья на рынок».

Тем не менее, наметившийся рост рынка подмосковной «вторички» пока не смог исправить ситуацию с ценами. В июле средняя цена квадратного метра потеряла еще 0,37%. По области ценовая динамика остается разнонаправленной, снижение произошло в 16 городах, в 14 населенных пунктах «вторичка» подорожала до 2%.

Распределение спроса по типам квартиры в июле 2013 года, %

График 1.



Стоимость квадратного метра вторичного жилья в городах Московской области на 1 августа 2013 года

Таблица 1.

Город	Цена квадратного метра, руб.	Изменение цены, %
Рошаль	26 591	+0,90
Электрогорск	39 900	+0,76
Егорьевск	40 655	+0,84
Серпухов	48 989	+0,06
Ореково-Зуево	50 020	+0,09
Воскресенск	49 225	-2,08
Павловский Посад	52 544	+2,02
Коломна	55 561	-1,87
Дмитров	60 906	+0,91
Ногинск	60 713	-3,80
Электроутли	66 203	+2,36
Ступино	69 538	-0,64
Фрязино	70 444	-0,53
Воровского пгт.	60 501	-1,62
Ивантеевка	72 691	+0,22
Красное Село	72 767	-1,28
Климовск	76 039	+0,52
Подольск	84 521	-0,81
Пушкино	82 899	-2,91
Лыткарино	88 421	+2,06
Балашиха	86 195	-0,65
Домодедово	88 763	+1,35
Жуковский	89 361	+0,24
Железнодорожный	91 876	+0,12
Путилково	117 028	-0,74
Знамя Октября пос.	94 451	-0,02
Королев	95 332	+0,34
Люберцы	93 420	-4,22
Троицк	106 273	-0,10
Мытищи	107 974	+0,62
Видное	107 755	-0,72
Химки	109 547	-0,91

Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»

О покупке и продаже квартиры, о риэлторской услуге - в журнале "Уютный метр"

На страницах нашего журнала мы не раз обращались к вопросу продажи или покупки жилья через агентство недвижимости. О том, что специалисты правильно выбранного агентства недвижимости помогут в кратчайшие сроки решить жилищный вопрос, а также качественно и на высоком уровне провести сделку купли/продажи, мы пишем нередко. А давайте попробуем разобраться, так ли необходимо прибегать к услугам специалиста? Что он может нам предложить? Может быть, проще и надежнее сделать все самостоятельно? Для ответа на этот вопрос мы обратились к непосредственным участникам рынка недвижимости: покупателю и продавцу 1-к квартиры в Жуковском.



Первым мы опросили покупателя:

Когда было принято решение о покупке и с какой целью?

Какие были ожидания и где начали искать?

Если обращались в агентство недвижимости, заключали ли с Вами Договор и сколько стоили услуги риэлтора?

Когда купили квартиру, за сколько и каким образом?

В чем, на Ваш взгляд, полезность риэлтора?

Покупатель Михаил

Месяца три назад моя семья приняла решение о покупке однокомнатной квартиры, в которую переезжает отец из трехкомнатной квартиры с целью обеспечения дочери и ее новой семьи улучшенными условиями для проживания. Средства были собраны, обошлись без размена и ипотечных займов.

В ходе исследования рынка квартир мы обратились в одно жуковское агентство недвижимости, через которое ранее продавали участок, которому доверяем. Риэлтор, на мой взгляд, помогает значительно сэкономить время. В агентстве недвижимости нас сориентировали по предложению. Выбор квартир был достаточный, однако те квартиры, которые предлагались, были неоправданно завышены в цене. Мы рассчитывали на 1-комнатную квартиру в доме, построенном не более чем 25 лет назад, за 3 000 000 рублей. Но за эту сумму нам предлагали квартиры в хрущевках, где требовался основательный ремонт. Нас это не устраивало. Был один неплохой вариант, но опередили другие покупатели.

В агентстве пообещали, что будут следить за рынком предложения и держать нас в курсе дела а пока мы можем посмотреть другие варианты в

других агентствах недвижимости. Ни о каком Договоре речи и не было, поскольку мы пока ничего не покупали.

Новых звонков от риэлтора не поступало, я начал изучать объявления в Интернете самостоятельно. Пока занимался поисками, понял, что 70% объявлений на подъездах, в газетах, в почтовых ящиках, в сети – все это объявления, размещенные риэлторами, а не прямыми продавцами. На одном портале я обратил внимание примерно на 20 объектов недвижимости в пределах 3 150 000 – 3 200 000 рублей. Ездил, смотрел. Параллельно с самостоятельными поисками, вышли еще на частного риэлтора, знакомого семьи. Он предложил хороший вариант, однако купить через него не удалось, поскольку в процессе затяжных переговоров столкнулся с непрофессионализмом. Квартира подходила и отказываться от нее не планировали. Тогда я вышел напрямую на продавца и мы оформили сделку через агентство недвижимости, в которое изначально обращался.

Полезность риэлтора состояла бы в том, чтобы он мне помог в короткие сроки найти ту квартиру, которая бы мне понравилась и которую я бы готов был приобрести.



Далее мы опросили продавца:

Когда было принято решение о продаже и с какой целью?

Какие были ожидания и где начали искать покупателя?

Если обращались в агентство недвижимости, заключали ли с Вами Договор и сколько стоили услуги риэлтора?

Когда продали квартиру, за сколько и каким образом?

В чем, на Ваш взгляд, полезность риэлтора?

Продавец Алексей

О продаже однокомнатной квартиры задумался чуть более полугода назад с целью увеличения



жилой площади, приобретения двухкомнатной квартиры в новостройке. Начал с ремонта: полностью поменял сантехнику, полы, выровнял стены, косметический ремонт. Квартира в 14-ти этажке на пятом этаже, в благополучном районе. Поизучал базы недвижимости «Кредит-Центра», «ЭКО-Строя», объявления на порталах недвижимости, понял для себя приблизительную стоимость, оптимальную для продажи и в конце мая выставил на сайт по цене 3 300 000 рублей. В базах недвижимости я видел цены и за 3 600 000 – 3 800 000 рублей, но реально осознавал, что это баснословные цены.

Звонки начали поступать сразу же. За неделю было около 10 звонков. Большая часть – риэлторы, предлагавшие заключить Договор, на что мне идти совершенно не хотелось. Не очень понятно, за что платить. Агентства уверяли, что таким образом я подтверждаю серьезность своих намерений. Два агентства приходили посмотреть квартиру, выставили в базу объектов недвижимости.

Были и прямые покупатели - две семьи, искавшие жилье, планировали купить по ипотеке, просили подешевле.

В течение этой же недели позвонил риэлтор, который сообщил, что у него есть реальный покупатель с реальными деньгами. Квартира покупателю понравилась. Дело шло к сделке, но уперлось все в Договор. Риэлтор, представлявший интересы покупателя, хотел заключить Договор и со мной. Предлагал мне передать аванс от покупателя, если я передам ему оригинал документов о собственности. Меня это не устраивало, я изначально не хотел, чтобы мои интересы по продаже квартиры представлял кто-либо другой. Покупатель затем вышел на меня напрямую, узнав телефон у риэлтора, предложил оформить сделку через известное ему агентство недвижимости, которое устраивало и меня.

Сделку успешно провели, квартиру продал за 3 200 000 рублей, появившиеся дополнительные средства пошли на покупку двухкомнатной квартиры в новостройке. Документы уже на регистрации.

На мой взгляд, агентство недвижимости необходимо для проведения сделки, для качественного ее оформления.

Из всего вышесказанного мы видим, что понимание услуги риэлтора различно. К услугам

риэлтора обращаются, но для различных целей: одни для того, чтобы оформить сделку, другие, чтобы купить, продать, сдать или снять в аренду, третьи – для размещения объявлений на сайте, четвертые – еще для чего-то. Плюс ко всему важным является – обращение именно к профессионалам.

Нам стало интересно мнение специалиста рынка недвижимости по поводу того, что же все-таки из себя представляет риэлторская услуга, чем агентство недвижимости может быть полезно клиенту. Попросили прокомментировать действия риэлторов в ситуации с покупкой-продажей квартиры. Как действуют профессионалы? В этом нам согласился помочь Президент Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района
Макаренко Александр Владимирович.



Макаренко Александр Владимирович
Президент [Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района](#),
исполнительный директор [ООО "ЭКО-Строй"](#)

Качественная риэлторская услуга невозможна без глубокого знания и технологий проведения сделок.

Риэлторская услуга – это многоплановая услуга. Точное ее определение дано в Национальном стандарте «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские. Общие требования».

Если же вкратце описать, то услуга для продавца недвижимости заключается в организации спроса на его объект, обработки этого спроса и организации сделки с выбранным покупателем объекта. Проще говоря, оказывая услугу продавцу, риэлтор должен найти самого лучшего покупателя, сделать это в разумные сроки и организовать всю сделку «под ключ». А для покупателя услуга риэлтора заключается в подборе самого лучшего объекта, из имеющихся на рынке, который бы подходил под требования покупателя.



Непрофессионализм в работе риэлтора может обернуться и для продавца и для покупателя возможной потерей времени, денег, а также рисками, связанными с ошибками в документах, а то и потерей права собственности.

Пользуйтесь услугами квалифицированных риэлторов

Очень много на сегодняшний день людей, мнящих себя риэлторами. Эти люди пришли из других профессий: им не хватает ни знаний, ни навыков, ни квалификации. К сожалению, в ситуации, описанной выше, продавец и покупатель столкнулись с таким риэлтором. Он предложил свои услуги, но фактически их не оказал. Как минимум, в данном случае люди потеряли время, потратили собственные усилия. К тому же не факт, что сделка совершена по оптимальной цене. К сожалению, таких «специалистов» на сегодняшний день достаточно много.

Я бы рекомендовал для оказания риэлторской услуги выбирать аттестованных специалистов. На сайте Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района www.GRZR.ru есть список аттестованных специалистов Гильдии риэлторов Московской области. Эти специалисты проходят обучение, сдают экзамены, подтверждая уровень своих знаний для квалифицированной работы на рынке недвижимости. И обращаться лучше в сертифицированную компанию.

Договор защищает клиента

Договор нужен для защиты интересов клиента. Если клиент не заключил договор с риэлтором, разве он может рассчитывать на качественную услугу? Конечно, нет. Здесь надо понять, что нанимая риэлтора для решения своей задачи, рассчитывать на хороший результат можно только, если исполнитель обладает высоким профессионализмом, а его профессиональная ответственность обеспечена гарантиями. А как все это возможно без договора? К сожалению, сегодня на рынке недвижимости нашего региона еще встречается практика, когда риэлтор работает без договора, но это скорее анахронизм, чем нормальное положение дел. На рынке недвижимости, как в любом другом секторе сферы услуг действует правило «Мы оказываем вам услугу, вы нам за это платите». Бесплатной работы не бывает. Это иллюзии и потери, как для самих риэлторов, так и для их «бесплатных»

клиентов.

В настоящее время в Раменском и Жуковском работает примерно 120 зарегистрированных агентств недвижимости. Качество работы у всех различное, уровень ответственности тоже различается. Договор необходим для того, чтобы зафиксировать все условия оказания услуги. Процесс продажи небыстрый. Только время экспозиции объекта недвижимости (срок от момента выставления объекта на рынок до сделки) составляет 1,5-2 месяца. А если мы говорим о 3-х комнатной квартире или объекте загородной недвижимости, то время экспозиции от 2 до 6 месяцев. За это время многое может поменяться. Договор помогает обеим сторонам четко помнить и выполнять все свои обязанности.

Риэлтор представляет интересы своего клиента

Риэлтор не может представлять интересы и покупателя и продавца одновременно, поскольку у них разные цели. Один хочет выручить как можно больше средств с продажи, другой хочет купить ту квартиру, которая ему нравится, по приемлемой цене. Но, это только до момента выхода на сделку. Если риэлтор был нанят продавцом и в результате его работы был найден покупатель и у данного покупателя нет своего риэлтора (такое случается), то с момента организации сделки фактически риэлтор работает в интересах обеих сторон, хотя по договору он, конечно, прежде всего обязан представлять интересы продавца. Но, в том и особенность работы риэлтора, в отличие от юристов, что он работает на конечный результат, а в данном случае в сделке заинтересованы и продавец и покупатель.

От редакции: подробнее узнать о содержании риэлторской услуги, о требованиях к агентам недвижимости и агентствам, о формах гарантий при совершении сделок с недвижимостью и т.п. можно на сайте www.GRZR.ru (Гильдии риэлторов Раменского и Жуковского)

Анна Крючева, журнал "Уютный метр"



Цены на жилье в Жуковском в августе 2013 года, по данным исполнительного директора ООО "АН "Кредит-Центр" Беловой Ю.Ю.



Белова Юлия Юрьевна
исполнительный директор ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр», компании, входящей в [Гильдию риэлторов города Жуковского и Раменского района](#), Гильдию риэлторов Московской области

Ситуация на вторичном рынке жилья в Жуковском (впрочем, как и в других городах ближайшего Подмосковья), складывается неоднозначно: даже несмотря на то, что переоцененных на сегодняшний день квартир, выставленных собственниками на продажу, становится все меньше, сроки их реализации по-прежнему удлиняются, и при этом, раскупаются лишь те квартиры, хозяева которых дают еще незначительный дисконт при переговорах с потенциальными покупателями. В связи с этим, учитывая все проведенные сделки на протяжении последнего квартала, прослеживается равномерное постепенное снижение цен. **Причем впервые за последние 10 лет цены на вторичном рынке жилья в Жуковском ниже по сравнению с ценами в Раменском!**

Динамика в сторону понижения характерна для всех типов жилья. Немного отличаются только «хорошие» квартиры в 14-этажных домах. Цены здесь держатся практически на одном уровне. Очень сложно прогнозировать последующую ситуацию, на мой взгляд, она будет иметь колебательный характер. Но предпосылок к резкому взлету цен на вторичное жилье нет! Желаящим продать квартиру могу порекомендовать следующее: не надо при формировании цены за Ваш объект недвижимости отталкиваться от средней по городу стоимости квадратного метра, очень важно принимать во внимание и инфраструктуру, и

месторасположение, и состояние жилого фонда, и тип квартиры, и естественно ситуацию на рынке недвижимости.

И не надо учитывать недавние объявления и предлагать похожие цифры, абсолютно не интересуясь тем, насколько большие скидки получают покупатели. А если уж вдумываться в ситуацию более детально, то необходимо отметить следующее: как правило, в СМИ «висят» объявления о продаже объектов, цена на которые изначально завышена. Поверьте, у риэлторов есть свои базы с заявками от потенциальных покупателей, которым в первую очередь предлагаются объекты по «справедливой» цене. Такие объекты могут даже и не попадать в рекламные источники – покупатель находится сразу! Срок продажи таких объектов три, четыре недели.

А для покупателей самый благодатный в настоящее время период! На рынке недвижимости выбор объектов – широчайший, на любой вкус. Ипотечные программы банков весьма привлекательные. Процентные ставки неплохие, пользуйтесь моментом!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Цены на жилье в Раменском в августе 2013 года, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчикова С.И.



Август не принес оживления на рынок квартир. Продавцы определяют стоимость квартир, ориентируясь исключительно друг на друга. Покупатели вынуждены покупать из этого перечня, но соотношение покупателей и продавцов достигло исторического максимума. На 10-15 выставленных на продажу квартир находится не более 1 покупателя. Поэтому на общем фоне примерно одинаковых цен продаются лишь те квартиры, которые имеют лучший вид из окна, более качественный ремонт, более чистый подъезд или... хозяева которых в процессе торга при осмотре скинули 100-200 тысяч (!- невиданная раньше скидка) рублей.

Это почувствовали и строители. Без каких-либо объяснений большинство застройщиков приняло решение отложить начало нового строительства.



А поскольку практически вся социальная инфраструктура строится фактически на деньги дольщиков, «извлекаемые» застройщиками из квадратных метров жилья, перспективы появления детских садов и школ в некоторых отдаленных районах Раменского становятся очень туманными. Что, в свою очередь, уменьшает ценность таких квартир в глазах покупателей.

Очень хочется верить, что с началом сентября закончится сезон отпусков и рынок нормализуется. Но пока гораздо выше вероятность, что переоцененной вторичке придется все-таки несколько снизиться, как это уже произошло в Жуковском, где цены на вторичном рынке жилья чуть ли не впервые в истории стали даже ниже, чем в Раменском.

Ситуация с ценами предложения на рынке недвижимости Раменского по состоянию на середину августа 2013 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 домах "бизнес-класса" с отделкой цены предложения на квартиры площадью 40-50 кв.м. составляют от 3,6 до 3,9 млн. рублей. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.4](#)) 2,66 млн. руб.

Цена предложения 2-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 42-45 кв.м находится в диапазоне от 3,1 до 3,35 млн. рублей, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагаются по цене от 3,95 до 4,25 млн. руб. В домах "бизнес-класса" с отделкой за квартиры площадью 66 кв.м. просят от 5,2 до 5,6 млн. руб. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.4](#)) от 3,15 до 3,35 млн. руб.

3-х комнатные квартиры в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. снизились до цен от 3,95 млн. рублей до 4,25. В типовых домах квартиры площадью 63-72 кв.м. предлагаются по цене от 4,7 до 5,2 млн. рублей. В домах "бизнес-класса" с отделкой цены на квартиры площадью от 85-96 кв.м. составляют от 6,7 до 7,2 млн. рублей. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.4](#)) от 4,27 до 4,45 млн. руб.

РИА Новости: Цены на готовое жилье в июле снизились в большинстве городов Подмосковья - эксперты ГРМО и "Бизнес Консалтинг"



© РИА Новости Андрей Волков

МОСКВА, 5 августа - РИА Новости. Цены на готовое жилье в июле снизились в 28 городах Подмосковья, в 23 городах был отмечен незначительный рост стоимости квадратного метра, а в 19 населенных пунктах цены остались без изменений, говорится в исследовании [компании "Бизнес Консалтинг"](#) и Гильдии риэлторов Московской области.

"Изменения цен колеблются в пределах от - 1% до +0,8%", - отмечается в материалах.

Существеннее всего цены выросли в Котельниках (на 0,8% - до 98,2 тыс. руб. за квадрат), в Наро-Фоминске (на 0,6% - до 72,2 тыс. руб. за квадрат), в Люберцах (на 0,5% - до 100 тыс. руб. за метр), в Воскресенске (на 0,5% - до 45,1 тыс. руб. за метр) и в Одинцово (на 0,4% - до 99,4 тыс. руб. за метр).

Эксперты отмечают, что наиболее заметно цены на готовое жилье скорректировались вниз в Подольске (на 1% - до 86,6 тыс. руб. за метр), в Ивантеевке (на 0,9% - до 70,7 тыс. руб. за метр), в Видном (на 0,8% - до 97 тыс. руб. за метр), в Домодедово (на 0,6% - до 83,9 тыс. руб. за метр) и в Климовске (на 0,5% - до 83,6 тыс. руб. за метр).

Самыми востребованными и дорогими городами Подмосковья традиционно являются спутники Москвы, расположенные недалеко от МКАД. Лидирующую позицию по ценам на новостройки среди таких городов прочно держит Реутов - 97,8 тыс. руб. за квадрат, второе место занимает Красногорск - 90,6 тыс. руб. за квадратных метр, третье - Одинцово (89,9 тыс. руб. за метр), затем Химки (88,6 тыс. руб. за метр), а замыкает пятерку лидеров Видное (73,9 тыс. руб. за метр).

[РИА Новости недвижимость](#)



Вышел в свет № 16 газеты «Недвижимость в Подмосковье»



Читайте в номере:

- Завышенная стоимость жилой недвижимости в Москве подталкивает частных инвесторов искать новые возможности для выгодного размещения средств, и поиск доступных цен на квартиры приводит покупателей в Подмосковье. Оказывается, здесь на покупке квартиры еще можно и заработать...

- Новости рынка недвижимости Московской области.

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» выступила информационным спонсором на XV Международная отраслевой выставка «Строительная неделя Московской области – 2013».

- НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» начинает развивать новое для себя направление риэлторского бизнеса – рынок зарубежной недвижимости.

- Третий по счету офис агентства недвижимости «CENTURY 21 Римарком» принял первых клиентов в Домодедово.

- Консультации юриста в сфере недвижимости.

- Средняя цена 1 кв. м жилья в городах Московской области.

[Скачать файл](#)

**Газета «Недвижимость в Подмосковье»:
соучредитель - Гильдия риэлторов
Московской области.**

Выходит 2 раза в месяц, на 24-32 стр. формата А3.
Тел. для справок и приема рекламы: +7 (926) 351-48-55. E-MAIL: nvp.gazeta@yandex.ru,
nvp.gazeta@mail.ru

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

Вышел в свет № 15 газеты «Недвижимость в Подмосковье»



Читайте в номере:

- Подмосковные власти вот-вот должны представить новые нормативы градостроительного проектирования, где пропишут, какие дома можно возводить в городах и селах Московской области, какой инфраструктурой будет обеспечен каждый житель Подмосковья. Девелоперы уже подсчитывают убытки...

- Порядка 30-40% приобретений объектов недвижимости в московском регионе совершаются с привлечением заемных средств. При этом лишь менее трети клиентов знают, что существенную помощь в оформлении ипотеки могут оказать риэлторские агентства.

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» и ЗАО «Банк Жилищного Финансирования» подписали протокол о сотрудничестве, где четко определены условия сотрудничества с Банком компаний-членов ГРМО.

- Вебинар, посвященный последним изменениям, связанным с ребрендингом «Мегаполис-Сервис», прошел для риэлторских компаний, работающих под одноименным названием.

- В Чехове прошла традиционная встреча сотрудников сети агентств недвижимости CENTURY 21 Римарком.

- Консультации юриста в сфере недвижимости.

- Средняя цена 1 кв. м жилья в городах Московской области.

[Скачать файл](#)

**Газета «Недвижимость в Подмосковье»:
соучредитель - Гильдия риэлторов
Московской области.**

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области



**Вышел в свет № 14 газеты
«Недвижимость в
Подмосковье»**



Читайте в номере:

- Минэкономразвития опубликовало проект поправок в закон «О кредитных историях», согласно которому в досье будут заноситься данные об уплате гражданином услуг ЖКХ и стационарной телефонной связи. Неплательщиков ждет либо отказ в выдаче ипотечного займа, либо более высокая ставка по кредиту?
- Индекс цен на жилье в еврозоне опустился до семилетнего минимума.
- ГРМО провела в Зеленограде аттестацию специалистов компании и сертификацию риэлторской компании «АэНБИ».
- Аналитика: эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» раскрывают верные способы, как сегодня можно заработать на хрущевках - самой непривлекательной с точки зрения инвестиций недвижимости.
- Три наиболее распространенных ошибки, допустив которые, агентства недвижимости могут потерять квартиру клиента.
- Новости недвижимости Подмосковья.
- Консультации юриста в сфере недвижимости.
- Средняя цена 1 кв. м жилья в городах Московской области.

[Скачать pdf-файл](#)

**Газета «Недвижимость в Подмосковье»:
соучредитель - Гильдия риэлторов
Московской области.**

Выходит 2 раза в месяц, на 24-32 стр. формата А3.
Тел. для справок и приема рекламы: +7 (926) 351-48-55. E-MAIL: nvp.gazeta@yandex.ru,
nvp.gazeta@mail.ru

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Поздравления

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

- генерального директора АН "Иммобилиаре" (г.Пушкино) Шилову Татьяну Борисовну!
- генерального директора "СТАН-Р" (г.Ногинск) Томилину Ксению Сергеевну!
- директора АН "Крон" (г.Электросталь) Воробьева Сергея Валентиновича!
- генерального директора АН "Подмосковье" (г.Пушкино) Аржанову Елену Викторовну!
- генерального директора "Дмитровский центр ипотечного кредитования" Валиева Рустема Айратовича!
- директора "Империя Холдинг" (г.Подольск) Загорского Сергея Александровича!
- генерального директора "Ареал-Риэлт" (г.Люберцы) Свищеву Татьяну Викторовну!
- генерального директора "АН "Адрес" (город Протвино) Шумова Михаила Борисовича!
- генерального директора "Дом-Сервис" (г.Коломна) Сатарову Ольгу Вячеславовну!
- генерального директора "Жилище" (г.Видное) Фёдорова Александра Константиновича!



**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 коллективы компаний с Днём рождения фирмы!**

- коллектив ООО "Инвестиционная компания"Мегаполис-Сервис" (г.Электросталь) и генерального директора Целиковского А.А.!
- коллектив Производственно-коммерческая фирма "ДОММ" (г.Коломна) и генерального директора Фомина А.С.!
- коллектив "Агентство недвижимости "Дом на Скале" (г.Королёв) и генерального директора Новикова А.Ю.!
- коллектив "КРЕДО-МТК" (г.Домодедово) и директора Оксанича А.В.!

**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.**