



Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



ВЕСТНИК ГРМО
октябрь 2012



Содержание:

Жизнь Гильдии:

• 14 ноября 2012 года состоится общее отчётно-выборное собрание ГРМО.....	стр. 5
• В проект Среднерусского банка Сбербанка России включаются новые участники Чеховской гильдии риэлторов	стр. 5
• Гильдия риэлторов Пушкинского района избрала нового председателя Комитета по защите прав потребителей и приняла нового члена ООО «Северо-Восток ЛТД»!	стр. 6
• Представители Гильдии риэлторов Московской области и НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис": о бизнес-туре в Галисии	стр. 7
• 10 ноября 2012 года ООО «Капитал Недвижимость» (г.Химки) приглашает на «День открытых дверей»	стр. 8
• ЗАО "Азбука Жилья" - член ГРМО - участник 27-й Международной выставки недвижимости «ДОМЭКСПО»	стр. 9
• Участие Гильдии риэлторов Московской области в 27-й Международной выставке недвижимости «ДОМЭКСПО»	стр. 10
• 15 октября 2012 г. в Домодедовской гильдии риэлторов состоялось общее собрание	стр. 12
• В сентябрьском выпуске вестника "Профессионал РГР" - о деятельности ГРМО	стр. 13
• Вышло в свет второе издание книги "Учебник риэлтера"	стр. 13
• Продолжается выдвижение кандидатов на пост Президента ГРМО	стр. 14
• 11 октября 2012 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация брокерских услуг в АН "Московия" (г.Клин)	стр. 14
• 10 октября 2012 года состоялось Общее собрание Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района	стр. 15
• НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» предупреждает об участившихся случаях мошенничества с использованием мобильных телефонов	стр. 16
• Начался набор в Школу риэлторов Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис"	стр. 17
• В Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи создан Комитет по защите прав потребителей и Этике!	стр. 17
• В коллективный договор страхования профессиональной ответственности ГРМО включено уже 96 компаний!	стр. 17
• 03 октября 2012 года ГРМО проведена очередная аттестация специалистов в Чеховской гильдии риэлторов	стр. 18
• Международное сотрудничество Гильдии риэлторов Московской области развивается: встреча с представителями Болгарии	стр. 19
• Представители Гильдии риэлторов Московской области на Национальном Совете РГР 22 сентября в Волгограде	стр. 19
• Коломенская гильдия риэлторов: все агентства прошли процедуру добровольной сертификации!	стр. 20

Новости обучения:

• Тренинг Сергея ПРОКОФЬЕВА «Телефонные переговоры».....	стр. 21
• Абонемент на вебинары ЦРТ ВОСТОК.....	стр. 21
• Вице-президент ГРМО Сергей ПРОКОФЬЕВ выступил с докладом на Санкт- Петербургском Всероссийском жилищном конгрессе.....	стр. 22

Новости РГР:

•Избран новый лидер РГР «Южный Урал»	стр. 23
•Президент РГР - в эфире телеканала "Россия"	стр. 24
•Торжественный прием "Гала-ужин Риэлторов"	стр. 24
•Приглашаем Вас принять участие в XVIII Межрегиональном Ежегодном Общественном Конкурсе в сфере недвижимости <КАИССА-2012>	стр. 25
•Итоги форума "TOP RealEstate&Finance"	стр. 26
•В Гражданский кодекс РФ готовятся поправки, по которым покупатели квартир будут обязаны заверять сделку у нотариуса. Сейчас это делается по желанию	стр. 27
•19 октября 2012 года состоялся семинар для Экспертов территориальных органов по сертификации Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РФ ...	стр. 28
•Оглашены победители VI Ежегодного конкурса сайтов рынка недвижимости WEB-Realtor-2012!	стр. 29
•Во Владивостоке состоялся I Международный конгресс	стр. 30
•Совет Московской Ассоциации Риэлторов утвердил рекомендации по покупке квартир в новостройках	стр. 31
•Делегация Российской гильдии риэлторов во главе с Президентом РГР Анной Лупашко приняла участие в Гражданском жилищном форуме, который прошел в Санкт-Петербурге с 3 по 7 октября 2012 г.	стр. 32
•В Приморье создается экспертный совет из представителей Сбербанка и Российской Гильдии Риэлторов	стр. 34
•В Рязани состоялась Межрегиональная конференция	стр. 35
•Президент РГР Анна Лупашко и вице-президент РГР Константин Апрелев приняли участие в общественных слушаниях в Общественной палате РФ	стр. 37
• XVI Национальный конгресс по недвижимости состоится в Турции с 7 по 9 февраля: впервые за рубежом!	стр. 38
•22 сентября в Волгограде при поддержке Правительства Волгоградской области прошел межрегиональный Форум и заседание Правления и Национального Совета РГР.....	стр. 39

Мнение эксперта:

•Цены на жилье в Жуковском в октябре 2012 года по данным Беловой Ю.Ю., заместителя директора ООО "Агентство недвижимости "Кредит-Центр"	стр. 42
•Цены на жилье в Раменском в октябре 2012 года, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчикова С.И.	стр. 43
•Специалисты ГРМО для журнала "Недвижимость & Цены: Ивантеевка - все для комфортной жизни"	стр. 44

Аналитика:

- Константин Манченко, Президент Гильдии риэлторов Пушкинского района: «Агентства недвижимости в Подмосковье растут как грибы» [стр. 47](#)
- Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис": в сентябре рынок вторичного жилья Подмосковья «выдохся» [стр. 50](#)
- Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис": Покупать дачу осенью выгодно [стр. 52](#)
- Регистрация... в три дня - Анна Крючева, помощник Президента Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района, для газеты "Квартирный ряд" [стр. 53](#)
- «Нулевая» ипотека - возможно ли это? - специалисты Гильдии риэлторов Московской области для журнала "Ипотека и кредит" [стр. 54](#)
- Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис": советы продавцам дач [стр. 58](#)
- Обзор рынка недвижимости по итогам сентября 2012 года [стр. 59](#)
- Реутов лидирует среди городов Подмосковья по ценам на вторичное жилье - ГРМО для РИА Новости [стр. 61](#)
- Цены на жилье в городах России в октябре 2012 года по данным Российской Гильдии Риэлторов [стр. 62](#)
- ГРМО для журнала "Недвижимость & Цены": в 39 городах Московской области к началу октября цены на вторичном рынке жилья незначительно выросли [стр. 63](#)
- Названы города Подмосковья с самыми дешевыми и дорогими новостройками [стр. 63](#)

Издания муниципальных Гильдий:

- Вышел в свет № 5 газеты «Недвижимость в Подмосковье» - первого специализированного издания для риэлторов и жителей Московской области [стр. 64](#)
- Вышел в свет № 4 газеты «Недвижимость в Подмосковье» - первого специализированного издания для риэлторов и жителей Московской области [стр. 64](#)
- Вышел в свет новый выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области [стр. 65](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения! [стр. 66](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы! [стр. 66](#)

**14 ноября 2012 года состоится
общее отчётно-выборное
собрание ГРМО**



14 ноября 2012 года в 11 часов состоится общее собрание Гильдии риэлторов Московской области. Собрание будет проходить в г.Раменское по адресу: г.Раменское, Комсомольская площадь, дом 2 (здание Администрации Раменского муниципального района).

В Повестку дня включены следующие вопросы: Отчёт Президента ГРМО; Отчёт Председателя Ревизионной комиссии; Отчёт Председателя Комитета защиты прав потребителей и Этики; Прения; Выборы Президента ГРМО; Выборы Председателя Ревизионной комиссии; Выборы Председателя Комитета защиты прав потребителей и Этики; Награждение Членами Регионального совета были предложены следующие кандидаты: на пост Президента ГРМО – **Хромов Андрей Александрович**, генеральный директор ЗАО «Кредит-Центр» (г.Раменское); на пост Председателя Комитета защиты прав потребителей и Этики – **Цельковский Александр Алексеевич**, генеральный директор ООО «Инвестиционная компания «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь); на пост Председателя Ревизионной комиссии – **Боку Ен Ун**, генеральный директор ООО «Римарком» (г.Чехов).

Выдвижение кандидатов на пост Президента ГРМО продолжается. В случае выдвижения кандидатуры на пост Президента членами Гильдии, необходимо подать уведомление в исполнительный аппарат Гильдии не менее чем

за 5 дней до проведения Общего собрания членов ГРМО.

Приглашаем всех членов принять активное участие в работе Общего собрания!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**В проект Среднерусского банка
Сбербанка России включаются
новые участники
Чеховской гильдии риэлторов**

9 октября 2012 года в г.Чехове проведен семинар в рамках проекта «Надежный партнер» Сбербанка России. В семинаре участвовали агентства Чеховской гильдии риэлторов: АН «Лидер – Сити», генеральный директор **Артвик Татьяна Владимировна**; АН «Century 21 Римарком», генеральный директор **Боку Ен Ун**; АН «Ваш Агент», директор **Прощенко Владимир Павлович**.



Семинар провели: региональный менеджер Подольского отделения ОСБ - **Ольга Сень**, региональный менеджер ГОСБ МО - **Воронцова Марина**, менеджер по работе с ключевыми партнёрами ГОСБ МО – **Чурсина Олеся**, начальник отдела жилищного кредитования ГОСБ МО – **Кальсина Екатерина**. Эту акцию Среднерусский банк Сбербанка РФ проводит для сертифицированных партнеров - риэлторов агентств недвижимости – членов Гильдии риэлторов Московской области.

Поскольку на базе Чеховской гильдии риэлторов этот семинар проводится не в первый раз, в начале мероприятия были вручены Сертификаты агентам «Century 21 Римарком», уже прошедшим обучение и сертификацию.



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

Только для сертифицированных риэлторов и агентств недвижимости Сбербанк предоставляет уникальный комплекс услуг, который включает в себя:

закрепление за каждым сертифицированным риэлтором персонального менеджера; первоочередной приём и рассмотрение заявок на кредит; возможность направления заявок на жилищный кредит по электронной почте; ежемесячную информационно-аналитическую рассылку, включающую в себя ответы на часто задаваемые вопросы; обучение программам жилищного кредитования Сбербанка, технологиям проведения операций и информирование об изменении программ; информирование о проводимых акциях, «круглых столах» и иных мероприятиях Сбербанка по жилищному кредитованию; приоритетное право на участие в конференциях и маркетинговых мероприятиях, организуемых Сбербанком. По окончании семинара все агенты по недвижимости прошли тестирование по вопросам кредитования физических лиц на цели приобретения или строительства объектов недвижимости.

Пресс-служба Чеховской гильдии риэлторов

Гильдия риэлторов Пушкинского района избрала нового председателя Комитета по защите прав потребителей и приняла нового члена ООО «Северо-Восток ЛТД»!

17 октября 2012 года в г.Пушкино состоялось отчетно-перевыборное собрание Гильдии риэлторов Пушкинского района (ГРПР). С приветственным словом выступил вице-президент Гильдии риэлторов Московской области по развитию - **Макаренко Александр Владимирович**. Он рассказал о положении дел в ГРМО, других муниципальных гильдиях и о перспективах развития ГРМО, а также ответил на вопросы членов ГРПР.



Были заслушаны отчеты о работе за период 2010-2012 г.г. президента ГРПР, председателя Комитета по защите прав потребителей и этике и председателя Ревизионной комиссии. В ходе прений было высказано мнение о признании работы ГРПР удовлетворительной. На новый срок на пост президента ГРПР единогласно был переизбран **Манченко Константин Иванович**, генеральный директор **Агентства недвижимости «Теремок»**.

Были избраны: новый состав Комитета по защите прав потребителей и этике: председатель - **Поливанов Дмитрий Алексеевич**, генеральный директор ЗАО «ПОРТ», члены - **Антипов Владимир Викторович**, генеральный директор Агентства недвижимости «Арманд-недвижимость» и **Шифрин Григорий Львович**, генеральный директор Агентства недвижимости «Новосёл»; новый состав Совета ГРПР: **Манченко Константин Иванович**, **Поливанов Дмитрий Алексеевич**, **Антипов Владимир Викторович** и **Беспалов Виктор Николаевич**; новый состав Ревизионной комиссии: председатель - **Беспалов Виктор Николаевич**, генеральный директор ООО «Пушкинское центральное агентство недвижимости», члены - **Шилова Татьяна Борисовна**, генеральный директор ООО «Иммобилиаре» и **Золотов Эдуард Владимирович**, генеральный директор Агентства недвижимости «Триумф». Рассмотрев поданные документы, единогласно в члены ГРПР был принят новый член - **ООО «Северо-Восток ЛТД»** (г.Пушкино).

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

**Представители Гильдии риэлторов
Московской области и НП
"Корпорация риэлторов
"Мегаполис-Сервис": о бизнес-туре
в Галисии**



«Недвижимость в Подмоскowie» уже писала, что в рамках развития международного сотрудничества в Подмоскowie прошла встреча представителей Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) с директором Торгового сообщества Галисии **Августином Гарсия-Монтоном Пулидо**.

В ходе нее испанская и российская стороны обсудили все аспекты, связанные с возможностью сотрудничества между ГРМО и бизнес-сообществом Галисии. Недавно состоялась новая встреча, на этот раз уже в Испании, на которой интересы ГРМО и Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» представляли вице-президент ГРМО и президент Корпорации **Сергей Власенко**, а также председатель ревизионной комиссии ГРМО и вице-президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» **Боку Ен Ун**.

Вместе с подмосковной делегацией в бизнес-туре приняли участие риэлторы из Москвы, Уральской Палаты Недвижимости, а также коллеги из Германии и Швейцарии.

Программа пребывания была весьма насыщенной – 2 дня пришлось на прилет и отлет и еще столько же вместили в себя ознакомительную поездку по побережью Атлантического океана и встречу с местным бизнес-сообществом. Особенно теплые отношения завязались у представителей ГРМО и Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» с Галисийской коммерческой ассоциацией

недвижимости за рубежом. Это объединение собрало под своим крылом галисийских застройщиков, которые представляют жилищный фонд всего побережья. В ходе встречи испанские коллеги полноценно представили свои жилищные проекты, делая упор на то, что недвижимость Галисии может быть интересна нашим соотечественникам. В частности, это может быть студия или квартира в качестве второго жилья, учитывая привлекательную среднесрочную инвестиционную перспективу, умеренную стоимость и гарантированную переоценку в будущем. В качестве рекомендаций наши риэлторы предложили галисийцам уделить больше внимания развитию туризма в регионе (причем это касается не только знакомства с достопримечательностями Галисии, необходимо также сделать упор на экологию, лечебные термальные источники, которыми славится автономия, а также охоту и красоты океанического побережья) и выйти в госструктуры с предложением попытаться отрегулировать с Евросоюзом возможность получения вида на жительство после определенного срока владения недвижимостью в этом регионе.

Сергей Власенко, гендиректор АН «Мегаполис-Сервис» г.Электросталь: «Впечатления от бизнес-тура самые положительные. Галисия меня поразила и удивила своей красотой, мягким климатом, тишиной, спокойствием и уютом. Этот регион действительно может оказаться привлекательным для наших соотечественников. Это совсем не южная Испания, к которой привыкли наши туристы. Здесь есть все для релакса и тихого отдыха – океан, великолепные острова, фьорды, многочисленные спа и лечебные центры. А о том, что здесь здорово развит гастрономический туризм, говорит уже тот факт, что Галисия является основным поставщиком морепродуктов для Европы, а галисийские вина давно получили международное признание за свое высочайшее качество. Огромное культурное и природное наследие Галисии при

должном подходе местного бизнес-сообщества способно по новому раскрыть ее для россиян. И мы, со своей стороны, готовы тесно сотрудничать с этим регионом, у которого огромный потенциал, в том числе и в вопросах, связанных с недвижимостью. Тем более, что качество возводимых здесь объектов недвижимости на недосягаемой высоте».

Боку Ен Ун, гендиректор CENTURY 21 Римарком г. Чехов:

«Считаю поездку очень плодотворной. Жаль, что о таком замечательном регионе Испании мы, россияне, знаем пока еще очень мало. Истории, природа, высокая гастрономия, близость Атлантики, великолепный климат – все это, безусловно, сплошные плюсы Галисии. В регионе есть много новых объектов недвижимости, реализовать которые помешал кризис. Но что интересно, цены на недвижимость низкими при этом не назовешь. Зато я убедился, что здесь можно найти интересный объект по адекватной цене. Галисийская недвижимость – это далеко не та недвижимость, к которой привыкли наши соотечественники в курортной Испании. Качество строительства и отделки здесь на высочайшем уровне, достичь которого в других регионах страны еще долго не получится. Признаюсь, такого качества объекты недвижимости мне еще не попадались, а ведь я посещаю многие страны достаточно регулярно. Поэтому есть с чем сравнивать».

Галисия (Galicia) – это автономная область в северо-западной части Испании. На юге Галисия граничит с Португалией, на востоке – с автономными областями Астурия, Кастилия и Леон, западные районы области выходят на побережье Атлантического океана, северные – на побережье Бискайского залива. В состав Галисии входят провинции Ла-Корунья, Луго, Оренсе и Понтеведра. Административный центр области – город Сантьяго-де-Компостела, расположенный в провинции Ла-Корунья.

Благодаря влиянию Атлантического океана Галисия является частью так называемой Зелёной Испании — достопримечательностью

и гордостью королевства. Отличается высокой экологией. Её климат характеризуется мягкой, но дождливой зимой и умеренно тёплым летом. Средняя температура летом 27° С. Средняя температура зимой 15°С.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**10 ноября 2012года
ООО «Капитал - Недвижимость»
(г.Химки) приглашает
на «День открытых дверей»**

Агентство «Капитал-Недвижимость» - это команда высококвалифицированных профессионалов: риэлторов, юристов, ипотечных брокеров, — специализирующихся на операциях с недвижимостью Москвы, Подмосковья и ближнего Зарубежья.



Зверева Светлана Владимировна

Генеральный директор компании, **Зверева Светлана Владимировна**, очень активный и квалифицированный руководитель, активно развивает свою компанию: недавно агентство переехало в новый, более просторный офис. Новый адрес компании: **г.Химки, ул.Мельникова, дом 7.**

10 ноября 2012года в 12 часов ООО «Капитал Недвижимость» проводит «День открытых дверей». В рамках мероприятия состоится встреча представителей Сбербанка России, ЗАО «Гута-страхования», компаний застройщиков, будут работать секции по различным направлениям деятельности агентства недвижимости.

Приглашаем всех желающих посетить мероприятие!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**ЗАО "Азбука Жилья" - член ГРМО -
участник 27-й Международной
выставки недвижимости
«ДОМЭКСПО»**



С 18 по 21 октября 2012 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) участвует в 27-й Международной выставке недвижимости «ДОМЭКСПО» в Гостином дворе.

Выставка недвижимости "ДОМЭКСПО" - это площадка для встречи продавца и покупателя, где представлены актуальные предложения рынка недвижимости и современные технологии.

Приятно отметить активное участие индивидуальных членов ГРМО в выставке. Компания [ЗАО "Азбука Жилья"](#), генеральный директор **Косьмин Дмитрий Эдуардович**, стала обладателем Диплома.

На протяжении многих лет компанию «Азбука Жилья» характеризуют динамичное развитие и финансовая устойчивость. За годы работы компанией были успешно реализованы десятки объектов рынка новостроек Московского региона в наиболее востребованных сегментах эконо и комфорт класса, характеризующихся оптимальным соотношением цены и качества жилья. На вторичном рынке компания активно развивает свою сеть. Все 7 отделений сегодня успешно работают и развиваются. «Азбука Жилья» - абсолютный победитель: «Риэлтор Года» (2011 год) во II-ой национальной премии в области достижений в жилищной строительстве RREF AWARDS, а также победитель в авторитетной номинации «Деловая репутация» - премия Рекорды рынка недвижимости (2011 год). Компания неоднократно была отмечена многочисленными дипломами, благодарностями и кубками за активное участие в выставке

«Недвижимость», а также специализированных конференциях, форумах, семинарах. Специализируется на продаже, покупке, аренде недвижимости на первичном и вторичном рынках жилья, коммерческой и загородной недвижимости, а также предоставляет услуги в сфере консалтинга и аналитики. Сотрудники компании также оказывают помощь в получении ипотеки, проводят юридическое сопровождение сделок, покупку жилья при помощи субсидий, регистрацию перепланировок.

Тематика выставки недвижимости:

Продажа, аренда жилой и коммерческой недвижимости в России и за рубежом:

[•новостройки, жилые комплексы, элитная недвижимость, вторичный рынок](#)
[•загородные дома, коттеджные поселки, земельные участки](#)

•офисные здания, торговые и бизнес-центры, промышленная и курортная недвижимость, гостиничные комплексы и др.

•продажа готового бизнеса (покупка отелей, магазинов, ресторанов, пляжей, домов престарелых, источников питьевой воды, сельскохозяйственных земель и т.д.)

•юридическая помощь в регистрации бизнеса

Инвестиции в российскую и

[зарубежную недвижимость](#)

[Банки, ипотека, кредиты и страхование недвижимости](#)

Консалтинговые и иммиграционные услуги

Достоинства международной выставки недвижимости «ДОМЭКСПО»:

Международная выставка российской и зарубежной недвижимости «ДОМЭКСПО» проводится с 1999 года, в одном из лучших выставочных центров Москвы - в Гостином дворе

•Единственная выставка недвижимости в России, на которой представлены все сегменты российского и зарубежного рынка: объекты городской, загородной, курортной, эксклюзивной, жилой и коммерческой недвижимости

•В полномасштабной, профессиональной рекламной кампании «ДОМЭКСПО» активно

Участие Гильдии риэлторов Московской области в 27-й Международной выставке недвижимости «ДОМЭКСПО»

используются возможности Интернета, печатных СМИ, радио, телевидения и наружной рекламы, что обеспечивает большое количество «целевых» посетителей

•Обширная деловая программа выставки недвижимости в Москве направлена на решение актуальных проблем рынка недвижимости. К участию в семинарах, конференциях, круглых столах приглашаются представители законодательной и исполнительной власти страны, руководители крупных девелоперских и риэлторских компаний, банков, юридических, страховых компаний и общественных организаций

•Выставка недвижимости «ДОМЭКСПО» соответствует международным критериям по количеству экспонентов, величине занимаемой площади, числу посетителей. Высокий уровень организации выставки, отмечен престижными знаками Всемирной ассоциации выставочной индустрии и Международного Союза выставок и ярмарок

•Работа выставки недвижимости широко освещается в СМИ

•В рамках выставки недвижимости проходит церемония вручения премии TREFI в номинациях: Лучший

[коттеджный поселок](#), Лучший строительный проект в Москве и в Подмоскowie

Организатор выставки: РВК «ЭКСПОДИЗАЙН»

При поддержке: Правительства Москвы, Российской Гильдии Риэлторов, Московской Ассоциации Риэлторов, Ассоциации инвесторов Москвы и ТПП РФ

[Фотогалерея 26-й выставки недвижимости в Москве](#)

[Отзывы участников выставки недвижимости](#)

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

С 18 по 21 октября 2012 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) участвует в 27-й Международной выставке недвижимости «ДОМЭКСПО» в Гостином дворе.

Торжественное открытие выставки состоялось 18 октября в 12:00. Выставку приветствовали представители государственных структур, а также ведущие специалисты рынка недвижимости, российской и зарубежной.

Выставка недвижимости "ДОМЭКСПО" - это площадка для встречи продавца и покупателя, где представлены актуальные предложения рынка недвижимости и современные технологии.

Уже не в первый раз ГРМО является активным участником столь важного мероприятия на рынке недвижимости.



Хромов Андрей Александрович

Во второй день выставки Президент Гильдии риэлторов Московской области **Хромов Андрей Александрович**, Председатель Управляющего Совета Руководящего Органа системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости Российской Федерации, провел семинар для Экспертов территориальных органов по сертификации Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РФ. В семинаре приняли участие эксперты - представители территориальных органов по сертификации (ТОС), представители ассоциаций, входящих в состав Российской Гильдии Риэлторов (РГР) а также представители СМИ, в т.ч. корреспондент [газеты "Квартирный ряд"](#) **Вениамин Вылегжанин**.



Исполнительный аппарат Гильдии риэлторов Московской области отвечает на интересующие вопросы посетителей: чаще всего это вопросы - о продаже/покупке объекта недвижимости в определенном районе, о возможности обратиться к аттестованным специалистам и сертифицированные компании в том или иного городе Подмосковья. Хорошим подспорьем в данном вопросе являются каталог ГРМО с полным перечнем компаний, входящих в Гильдию риэлторов Московской области, газета "Недвижимость в Подмосковье", журнал "Уютный метр" (гг. Раменское и Жуковский) и другие раздаточные материалы.

На стенде ГРМО также представлена информация о возможностях обучения на семинарах, вебинарах и тренингах. От Комитета по обучению на стенде присутствует **Прокофьев Сергей Валерьевич**, Председатель Комитета по обучению ГРМО, директор "ЦРТ-Восток".

Приятно отметить активное участие индивидуальных членов ГРМО в выставке.

Компания ЗАО "Азбука Жилья" стала обладателем Диплома.

На протяжении многих лет компанию «Азбука Жилья» характеризуют динамичное развитие и финансовая устойчивость. За годы работы компанией были успешно реализованы десятки объектов рынка новостроек Московского региона в наиболее востребованных сегментах эконо и комфорт класса, характеризующихся оптимальным соотношением цены и качества жилья. На вторичном рынке компания активно развивает свою сеть. Все 7 отделений сегодня успешно работают и развиваются. «Азбука Жилья» - абсолютный победитель: «Риэлтор Года» (2011 год) во II-ой национальной премии в

области достижений в жилищной строительстве RREF AWARDS, а также победитель в авторитетной номинации «Деловая репутация» - премия Рекорды рынка недвижимости (2011 год). Компания неоднократно была отмечена многочисленными дипломами, благодарностями и кубками за активное участие в выставке «Недвижимость», а также специализированных конференциях, форумах, семинарах.

Специализируется на продаже, покупке, аренде недвижимости на первичном и вторичном рынках жилья, коммерческой и загородной недвижимости, а также предоставляет услуги в сфере консалтинга и аналитики. Сотрудники компании также оказывают помощь в получении ипотеки, проводят юридическое сопровождение сделок, покупку жилья при помощи субсидий, регистрацию перепланировок.

Тематика выставки недвижимости:

Продажа, аренда жилой и коммерческой недвижимости в России и за рубежом:

•новостройки, жилые комплексы, элитная недвижимость, вторичный рынок

•загородные дома, коттеджные поселки, земельные участки

•офисные здания, торговые и бизнес-центры, промышленная и курортная недвижимость, гостиничные комплексы и др.

•продажа готового бизнеса (покупка отелей, магазинов, ресторанов, пляжей, домов престарелых, источников питьевой воды, сельскохозяйственных земель и т.д.)

•юридическая помощь в регистрации бизнеса

Инвестиции в российскую и

зарубежную недвижимость

Банки, ипотека, кредиты и страхование недвижимости

Консалтинговые и иммиграционные услуги

Достоинства международной выставки недвижимости «ДОМЭКСПО»:

Международная выставка российской и зарубежной недвижимости «ДОМЭКСПО» проводится с 1999 года, в одном из лучших выставочных центров Москвы - в Гостином дворе



• Единственная выставка недвижимости в России, на которой представлены все сегменты российского и зарубежного рынка: объекты городской, загородной, курортной, эксклюзивной, жилой и коммерческой недвижимости

• В полномасштабной, профессиональной рекламной кампании «ДОМЭКСПО» активно используются возможности Интернета, печатных СМИ, радио, телевидения и наружной рекламы, что обеспечивает большое количество «целевых» посетителей

• Обширная деловая программа выставки недвижимости в Москве направлена на решение актуальных проблем рынка недвижимости. К участию в семинарах, конференциях, круглых столах приглашаются представители законодательной и исполнительной власти страны, руководители крупных девелоперских и риэлторских компаний, банков, юридических, страховых компаний и общественных организаций

• Выставка недвижимости «ДОМЭКСПО» соответствует международным критериям по количеству экспонентов, величине занимаемой площади, числу посетителей. Высокий уровень организации выставки, отмечен престижными знаками Всемирной ассоциации выставочной индустрии и Международного Союза выставок и ярмарок

• Работа выставки недвижимости широко освещается в СМИ

• В рамках выставки недвижимости проходит церемония вручения премии TREFI в номинациях:

Лучший коттеджный поселок, Лучший строительный проект в Москве и в Подмосковье
Организатор выставки: РВК «ЭКСПОДИЗАЙН»

При поддержке: Правительства Москвы, Российской Гильдии Риэлторов, Московской Ассоциации Риэлторов, Ассоциации инвесторов Москвы и ТПП РФ

[Фотогалерея 26-й выставки недвижимости в Москве](#)

[Отзывы участников выставки недвижимости](#)

Пресс-служба Гильдии риэлторов
 Московской области

15 октября 2012 г. в Домодедовской гильдии риэлторов состоялось общее собрание

15 октября 2012 г. в офисе компании ООО «Агентство «Ипотечный центр» состоялось общее собрание членов Домодедовской гильдии риэлторов. На собрании присутствовали: Президент Домодедовской гильдии риэлторов – **Жолобов Игорь Александрович**; директор ООО «Кредо-МТК» - **Оксанич Александр Васильевич**; руководитель ООО «Агентство «Ипотечный центр» - **Кокорин Михаил Александрович**; исполняющий обязанности директора ООО «Агентство «Ипотечный центр» - **Стратонов Григорий Николаевич**. На общем собрании обсуждались вопросы:

1. Положение о членстве в ДГР;
2. Положение о комитете защиты прав потребителей;
3. Кодекс профессионального поведения и этики;
4. Прием новых членов в состав ДГР.



На собрании был выбран новый исполнительный директор ДГР, им стала коммерческий директор ООО «Первое решение» - **Жолобова Мария Юрьевна**.

Пресс-служба Гильдии риэлторов
 Московской области

**В сентябрьском выпуске вестника
"Профессионал РГР"-
о деятельности ГРМО**

В этом выпуске читайте:

ТЕМА НОМЕРА

Президент Российской гильдии риэлторов А. Лупашко и Вице-президент РГР К. Апрельев приняли участие в общественных слушаниях в Общественной палате РФ

ВАЖНЫЕ СОБЫТИЯ

МОСКВА

Новый сайт Московской Ассоциации Риэлторов
ВОЛГОГРАД

Прошел межрегиональный Форум - Общее собрание риэлторов Волгоградской области, а также заседание Правления РГР и заседание Национального Совета РГР

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Деловой саммит АТЭС-2012 завершил свою работу Прошел I Международный Конгресс

НОВОСТИ РЕГИОНОВ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Состоялся Съезд участников рынка недвижимости, организованный Оргкомитетом «Выставки Недвижимости»

МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Прошло заседание Управляющего совета
Гильдии риэлторов МО

Четыре компании стали членами ГРМО

ПРИМОРЬЕ

Создается Экспертный совет из представителей РГР и Сбербанка РФ

РЯЗАНЬ

Состоялась Межрегиональная конференция
МЕРОПРИЯТИЯ

Издание о недвижимости «Купи Дом»
отпраздновало свое четырехлетие

Состоялся круглый стол «Актуальные вопросы взаимодействия с Федеральной Кадастровой Палатой»

ПОЗДРАВЛЯЕМ

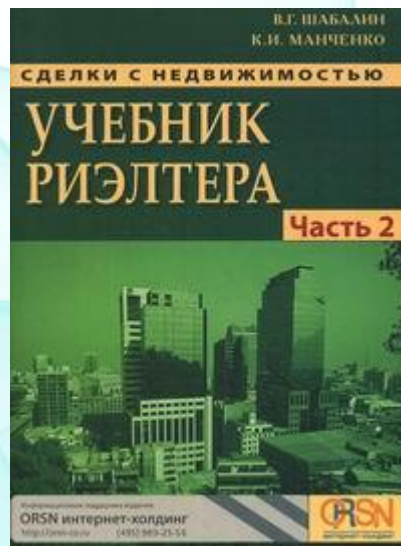
ГРМО – 15 лет!

Гильдии Риэлторов Бурятии 10 лет!

[Скачать pdf-файл>>](#)

Пресс-служба РГР

**Вышло в свет второе издание книги
"Учебник риэлтера"**



Настоящая книга рассчитана на профессионалов в сфере недвижимости — агентов, маклеров, брокеров, экспертов, юристов, сотрудников служб безопасности, психологов и конфликтологов риэлтерских и девелоперских компаний, а также на владельцев и совладельцев бизнеса в области real estate — в первую очередь малого. Авторы, ведущие специалисты рынка недвижимости и строительства Московского региона, обобщили свой многолетний опыт ведения риэлтерских сделок, показали основные технологии оказания услуг клиентам агентств недвижимости, составили психологический портрет успешного риэлтера, а также рассмотрели важнейшие прикладные вопросы: оценка, реклама, экспертиза, оформление, расчеты, налоговое планирование, защита от криминала и коррупции и ряд других, не менее важных в работе как начинающих, так и опытных специалистов в сфере real estate. Настоящее издание — 40-е в популярной серии «Сделки с недвижимостью», и оно также поможет широкому кругу читателей сориентироваться в подводных камнях рынка недвижимости, чтобы выбрать себе достойного риэлтера или даже стать таковым в дальнейшем.

Авторы: **Шаблин В.Г. и Манченко К.И.,**



Президент Гильдии риэлторов Пушкинского района - ведущие специалисты рынка недвижимости и строительства Московского региона, обобщили свой многолетний опыт ведения риэлторских сделок, показали основные технологии оказания услуг клиентам агентств недвижимости.

Первое издание "Учебника риэлтера" вышло в июле 2010 года с участием Президента Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Хромова Андрея Александровича**.

Приобрести издание возможно через [Интернет-магазин](#).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Продолжается выдвижение кандидатов на пост Президента ГРМО

Продолжается выдвижение кандидатов на пост Президента ГРМО. На очередном заседании Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области было принято решение о проведении общего отчётно-выборного собрания Гильдии риэлторов Московской области, на котором будет избран Президент Гильдии, Председатель Комитета защиты прав потребителей и Этики и Председатель Ревизионной комиссии.

Проведение общего собрания запланировано в г.Раменское 14 ноября 2012 года. Членами Регионального совета были предложены следующие кандидаты: на пост Президента ГРМО – **Хромов Андрей Александрович**, генеральный директор ЗАО «Кредит-Центр» (г.Раменское);



Хромов Андрей Александрович

на пост Председателя Комитета защиты прав потребителей и Этики – **Цельковский Александр Алексеевич**, генеральный директор ООО «Инвестиционная компания «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь);



Цельковский Александр Алексеевич

на пост Председателя Ревизионной комиссии – **Боку Ен Ун**, генеральный директор ООО «Римарком» (г.Чехов).



Боку Ен Ун

Выдвижение кандидатов на пост Президента ГРМО продолжается. В случае выдвижения кандидатуры на пост Президента членами Гильдии, необходимо подать уведомление в исполнительный аппарат Гильдии не менее чем за 5 дней до проведения Общего собрания членов ГРМО.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

11 октября 2012 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация брокерских услуг в АН "Московия" (г.Клин)

11 октября 2012 года в АН "Московия" (г.Клин), руководитель Подколзина Екатерина Юрьевна, была проведена аттестация специалистов.

Успешно справились с тестовыми заданиями и показали отличные результаты все сотрудники компании. По результатам тестирования, всем им будут вручены аттестаты "агентов" и "брокеров".



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.

ГРМО поздравляет новых аттестованных специалистов!

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг АН "Московия".

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

10 октября 2012 года состоялось Общее собрание Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района



10 октября 2012 года в Раменском состоялось очередное Общее собрание Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района (ГРЖР).

Общее собрание проводил Президент ГРЖР **Макаренко Александр Владимирович**, заместитель директора ООО «ЭКО-Строй».

В мероприятии приняли участие руководители компаний – членов ГРЖР:

- **Хромов Андрей Александрович**, генеральный директор ЗАО «Кредит-Центр»,
- **Мамонтова Ольга Евгеньевна**, руководитель ООО «Удачный выбор», председатель Комитета по защите прав потребителей и этике,
- **Томашевич Илья Сергеевич**, генеральный директор ЗАО «Град Великий»,
- **Новиков Михаил Владимирович**, генеральный директор компании «Авангард».

На мероприятие были приглашены представители компании из Люберец ООО «Риэлтор центр» и представители Раменского отделения Сбербанка России №2580.

Участников мероприятия приветствовала **Безъязыкова Н.В.**, заместитель Управляющего Раменским отделением Сбербанка России № 2580. Наталья Викторовна рассказала о продвижении проекта Сбербанка России и Гильдии риэлторов Московской области «Надежный партнер» в Раменском и Жуковском. В данном направлении сделано уже достаточно:

- начал свою работу электронный документооборот – прием документов в электронном виде от специалистов компаний, являющихся членами Гильдии риэлторов Московской области и прошедшими сертификацию качества услуг;
- открыт новый филиал Сбербанка, работающий непосредственно с компаниями Московской области;
- планируется выездное обучение риэлторов на местах;
- ежемесячно проводятся тематические Дни открытых дверей «Ипотечная суббота» на территории филиалов Сбербанка; возможно проведение ипотечных суббот Гильдии риэлторов Московской области на территории Сбербанка, где аттестованные специалисты смогут предложить объекты недвижимости, а инспекторы Сбербанка тут же смогут принять Заявку.



Подробнее о налаживании двустороннего сотрудничества инспекторов и специалистов рассказала **Болелова Екатерина Алексеевна**, экономист отдела по работе с предприятиями, партнерами и прямыми продажами Раменского отделения Сбербанка России № 2580.



Основными вопросами к обсуждению на повестке дня стали:

-укрепление позиций Гильдии риэлторов Московской области в регионе: по результатам проведения [Регионального совета ГРМО 12 сентября 2012 года](#) принятие в свой состав коллективных членов: Дмитровская Гильдия риэлторов, Истринская Гильдия риэлторов, а также индивидуальных членов в Клину и Химках;

-- предстоящий [XVI Национальный конгресс по недвижимости](#), который пройдет 07-09 февраля 2012 года в Турции;

- готовые изменения в Гражданский кодекс РФ в разделах, касающихся регистрации, перерегистрации, перехода прав собственности на недвижимое имущество;

- создание саморегулируемой организации риэлторов в Московской области и вступление в нее организаций, сертифицированных при ГРМО компаний, являющихся членами Гильдии риэлторов, в штате которых специалисты аттестованы и которые в случае возникающих разногласий с клиентами следуют Решению Комитета по защите прав потребителей и этике;

-- предстоящие выборы Президента Гильдии риэлторов Московской области. От Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района поддержали кандидатуру **Хромова Андрея Александровича** с переизбранием на

второй срок. Мандаты для голосования предоставляются по факту присутствия представителей компаний-членов ГРЖР на Общем собрании ГРМО, которое пройдет 14 ноября 2012 года; - развитие и продвижение проекта «Недвижимость: Единая база объектов» (НЕБО), см. сайт www.ГРЖР.рф;

- возможности увеличения сделок, совершаемых членами ГРЖР на рынке недвижимости в Жуковском и Раменском, за счет работы с клиентами по эксклюзивным договорам и повышения конкурентоспособности компаний и самих специалистов, регулярно проходящих обучение на семинарах Гильдии;

- планируемый к выходу в свет 18-ый выпуск [газеты «Эксперт по недвижимости»](#);

- участие риэлторов в международном фестивале творчества [«Вдохновение-2012»](#), в конкурсе [«Мисс Риэлтор-2012»](#).

Пресс-служба Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района

НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» предупреждает об участившихся случаях мошенничества с использованием мобильных телефонов

Уважаемые коллеги!

НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» предупреждает об участившихся случаях мошенничества с использованием мобильных телефонов, жертвами которых стали риэлторы, работающие в Московской области. Известная всем схема выманивания денег у граждан на этот раз обрела новые черты и размах.

2 октября в головной офис Корпорации риэлторов (г.Электросталь) позвонил человек, представившийся начальником ГИБДД города Электростали. К телефону мошенник требовал исключительно руководителя: – оно и понятно – мнимый начальник хотел сдать в аренду аж три квартиры без лишней огласки. Было оговорено время и место встречи. На следующий день, когда риэлтор уже был в пути, «начальник ГИБДД» позвонил и попросил заехать в магазин купить хорошего коньяка якобы для внезапно нагрянувшей к нему комиссии. Уже в магазине звонящий «отменил» спиртное, т.к. все

обошлось и без него. Но между делом попросил положить ему на счет денег. Выманив круглую сумму, мошенник, как водится, пропал. На следующий день аналогичный звонок раздался в офисе АН «Мегаполис-Сервис» г. Железнодорожный. Звонивший также представился начальником ГИБДД города, но на этот раз неправильно назвал фамилию. Проявившие бдительность риэлторы обратились в местное отделение полиции. Сотрудники правоохранительных органов рассказали о том, что их обращение далеко не единственное: от подобных мошеннических действий уже пострадали десятки агентов по недвижимости Подмосковья.

Уважаемые риэлторы, будьте бдительны! Вычислить таких преступников практически невозможно даже с помощью специальной аппаратуры!

*НП "Корпорация риэлторов
"Мегаполис-Сервис"*

Начался набор в Школу риэлторов Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис"


ОБУЧЕНИЕ + РАБОТА

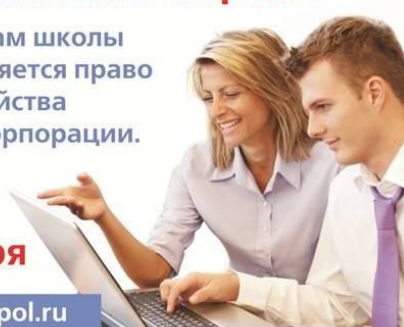
Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»
 объявляет о наборе слушателей
**в ШКОЛУ РИЭЛТОРОВ
«Мегаполис-Сервис»**

Выпускникам школы
 предоставляется право
 трудоустройства
 в офисах корпорации.

**начало
12 ноября**

www.megapol.ru

Запись на собеседование по телефону:
(495) 505-58-85



*НП "Корпорация риэлторов
"Мегаполис-Сервис"*

В Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи создан Комитет по защите прав потребителей и Этике!



Трошина Ольга Ивановна

17 сентября 2012 года Гильдия риэлторов Железнодорожного и Балашихи провела общее собрание, на котором присутствовали руководители агентств недвижимости – членов Гильдии.

На общем собрании обсуждался вопрос важности создания в Гильдии Комитета по защите прав потребителей и Этике, как элемента единой системы защиты прав потребителей Гильдии риэлторов Московской области. Было принято решение: создать Комитет по защите прав потребителей и Этике. Председателем Комитета единогласно была избрана **Белозёрова Наталья Андреевна** – руководитель агентства недвижимости «Корона» (г.Балашиха).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

В коллективный договор страхования профессиональной ответственности ГРМО включено уже 96 компаний!

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

Договор страхования заключен на 1 год и действует в соответствии с Правилами № 36/1 страхования гражданской ответственности при осуществлении профессиональной деятельности риэлторов в редакции от 30.11.2007г. Открытого акционерного общества «Военно-страховая компания».

В договор страхования первоначально вошло 67 компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области.

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

Любая компания – член Гильдии риэлторов Московской области может включиться в договор в любой период до окончания срока действия договора. Так с 1 мая в договор включились 6 компаний, с 1 июня – ещё 7, с 1 июля – 4, с 1 августа – 1, с 1 сентября – 6 и с 1 октября – ещё 4! Таким образом, общее число компаний-участников коллективного договора составило - 96!

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

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

03 октября 2012года ГРМО проведена очередная аттестация в Чеховской гильдии риэлторов

03 октября 2012года в г. Чехове в офисах компаний ООО «Римарком» и ООО «Ваш Агент» проведена очередная процедура аттестации специалистов компаний – членов Чеховской гильдии риэлторов: ООО «Римарком», генеральный директор Боку Ен Ун, ООО «Ваш Агент», руководитель компании и Президент Чеховской гильдии риэлторов Проценко Владимир Павлович, ООО «Лидер-Сити», директор Артвик Татьяна Владимировна и Агентства недвижимости «Акцент», руководитель Тришина Кристина Анатольевна.



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.

Организовала мероприятие исполнительный директор Чеховской гильдии риэлторов - **Борисова Ирина**. Всего было аттестовано 29 специалистов. Многие сотрудники компаний - членов Чеховской гильдии риэлторов проходили процедуру аттестации повторно. По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов, Удостоверения риэлтора и значки «Риэлтор». Аттестацию проводила Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области – **Мазурина Наталья Юрьевна**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Международное сотрудничество Гильдии риэлторов Московской области развивается: встреча с представителями Болгарии



В первых числах августа состоялась встреча представителей Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) с директором болгарской компании "Crystal realty" **Антонией Вирт** в Поморие.

Основным вопросом обсуждения было развитие сотрудничества между представителями двух стран с целью предоставления более широкого выбора клиенту за рубежом. Рассматривались оптимальные возможности и условия российско-болгарского сотрудничества при продаже болгарской недвижимости, в т.ч. между ГРМО и ведущими агентствами недвижимости Болгарии.

С российской стороны участвовали:

Ольга Трошина, вице-президент ГРМО,

Президент [Гильдии риэлторов](#)

[Железнодорожного и Балашихи](#),

Давид Никабадзе, исполнительный директор ["СИТИ+"](#).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Представители Гильдии риэлторов Московской области на Национальном Совете РГР 22 сентября в Волгограде



22 сентября при поддержке Правительства Волгоградской области прошел межрегиональный Форум и заседание Правления и Национального Совета РГР в Волгограде.

Мероприятие проводилось 21- 22 сентября в конференц-зале правительства Волгоградской области. Президент Нижневолжской Гильдии Риэлторов **Ольга Сарычева** представила почетных участников и гостей Форума - **Григорьеву О.В.**, зам. министра по управлению государственным имуществом Волгоградской области, **Кареву И.А.**, депутата Волгоградского Областной Думы, **Клейна В.Р.**, руководителя Управления Федеральной службы гос.регистрации, кадастра и картографии и др.

С докладом о развитии механизма саморегулирования и готовящихся изменениях в ГК РФ выступила Президент [Российской Гильдии риэлторов](#) **А.И. Лупашко**.

Интересный материал о сотрудничестве со Среднерусским территориальным отделением Сбербанка представил вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Александр Макаренко**.

В ходе мероприятия были рассмотрены и другие актуальные вопросы: стандарт содержания риэлторской услуги, дорожная карта по оптимизации системы регистрации прав в РФ. Основными докладчиками по этим вопросам выступили вице-президент РГР **Константин Апрельев** и председатель комитета РГР по совершенствованию внутренней нормативной базы

Олег Самойлов, один из лучших спикеров Гильдии. Живой интерес участников мероприятия вызвали доклады представителей Федеральной Службы по Финансовому мониторингу о готовящихся изменениях в области, регулирующей эту сферу.

Подробнее о мероприятии см. [здесь>>>](#).

По материалам пресс-службы [РГР](#)

Коломенская гильдия риэлторов: все агентства прошли процедуру добровольной сертификации!

28 сентября 2012 года Органом по сертификации, Гильдией риэлторов Московской области, проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка соответствия качества оказываемых услуг Национальному стандарту РОСС, ещё в двух агентствах недвижимости – членах Коломенской гильдии риэлторов: **Производственно-коммерческой фирме «ДОММ»**, руководитель **Фомин Александр Сергеевич** и **АН "New-City"**, руководитель **Пехов Алексей Александрович**.



Фомин Александр Сергеевич

Оба агентства работают на рынке недвижимости города Коломны с 2008 года, стремятся соответствовать высоким стандартам ведения бизнеса, активно выступают за построение цивилизованных отношений на рынке недвижимости Московской области. В компаниях работают только аттестованные специалисты!



Пехов Алексей Александрович

Теперь 100% компаний в Коломенской гильдии риэлторов прошли процедуру сертификации брокерских услуг!

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

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Тренинг Сергея ПРОКОФЬЕВА «Телефонные переговоры»

31 октября 2012 состоится тренинг [Сергей ПРОКОФЬЕВА](#) Телефонные переговоры предназначенный как для тех, кто желает начать карьеру в недвижимости с нуля, так и для агентов с опытом работы в недвижимости. Прозвучат фрагменты реальных телефонных переговоров с клиентами и контрагентами.

Цель тренинга: формирование правильных привычек у агента при работе с клиентами и контрагентами по телефону – диагностика собеседника, скрытое интервьюирование и ведение форм, перехват инициативы, контроль времени.



ПРОГРАММА:

Приемы увеличения эффективности телефонных переговоров
Система работы со входящими звонками
Как делать исходящие звонки
Технология холодных звонков

Время проведения: 10.00 до 17.00 с двумя кофе-брейками и перерывом на обед.

Место проведения: Москва, Электродная, 2., стр. 13, подъезд 9, оф. 208 (метро Шоссе Энтузиастов)

РЕГИСТРАЦИЯ:

- по телефону +7 (499) 346 0062
- по электронной почте seminar@crt-vostok.ru
- На Фейсбук

<http://www.facebook.com/events/417547921634290/>

- На Форуме [ЦРТ ВОСТОК](#) со скидкой 9%

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Абонемент на вебинары ЦРТ ВОСТОК

06 ноября 2012 [ЦРТ ВОСТОК](#) завершает реализацию **абонементов на 15 вебинаров** в ноябре - декабре 2012 года за **3 750 руб.**

РАСПИСАНИЕ ВЕБИНАРОВ:

01 ноября 2012 [Александр САЯПИН](#) Вебинар для руководителей: "Как сделать агентство недвижимости успешным быстро и эффективно"

06 ноября 2012 [Вадим ШАБАЛИН](#) "Практикум работы оценщика"

08 ноября 2012 [Алексей ОСИПЕНКО](#) "Как вернуть клиента, который сказал "НЕТ"

13 ноября 2012 [Ольга МАШКОВА](#) "Риэлтор по зарубежной недвижимости Часть 3"

15 ноября 2012 [Алексей НОВИКОВ](#) "Выявление потребностей клиента"

20 ноября 2012 [Сергей ПРОКОФЬЕВ](#) "Аренда жилья Часть 1: Работа с собственниками"

22 ноября 2012 [Вадим ШАБАЛИН](#) "Покупка квартиры в оводстройке"

27 ноября 2012 [Андрей ХРОМОВ](#) Вебинар для руководителей: "Нас уже регулируют!? Перспективы регулирования риэлторской деятельности."

29 ноября 2012 [Вадим ШАБАЛИН](#) "Оценка загородного дома"

04 декабря 2012 [Сергей ПРОКОФЬЕВ](#) "Аренда жилья Часть 2: Работа с арендаторами"

06 декабря 2012 [Сергей ПРОКОФЬЕВ](#) "Аренда жилья Часть 3: Продажа услуги риэлтора"

11 декабря 2012 [Андрей ХРОМОВ](#) "Вебинар для руководителей: "Увеличение доходности агентства за счет ипотечных клиентов"

13 декабря 2012 **Анна МОРОЗОВА**
"Построение дерева целей"

18 декабря 2012 [Сергей ПРОКОФЬЕВ](#) "Как обрабатывать входящие звонки"

20 декабря 2012 **Юрий КАРАМАЛИКОВ**
"Презентация риэлторской услуги"

25 декабря 2012 [Александр САЯПИН](#)
"Переговоры с собственником"

Место проведения: любое место с доступом в интернет через компьютер со скоростью от 1 МБит в секунду.

Занятия проходят с 11 до 12.30 каждый вторник и четверг

ЗАКАЗ АБОНЕМЕНТА:

- по телефону +7 (499) 346 0062
- по электронной почте seminar@crt-vostok.ru
- [Фейсбук >>](#)
- Форум [ЦРТ ВОСТОК](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Вице-президент ГРМО
Сергей ПРОКОФЬЕВ выступил с
докладом на Санкт-Петербургском
Всероссийском жилищном
конгрессе.**

5 октября вице-президент ГРМО [Сергей ПРОКОФЬЕВ](#) принял участие в работе [Санкт-Петербургского Всероссийского жилищного конгресса](#) и выступил с докладом на круглом столе «Стандарты и технологии работы на рынке аренды жилых и коммерческих помещений».

Ведущие круглого стола председатель Правления НП «Санкт-Петербургская палата недвижимости», президент ГК «Экотон» **Романенко Екатерина Владимировна** и президент корпорации «Бест-Недвижимость» **Полторак Григорий Витальевич**.



Прокофьев Сергей Валерьевич выступил с докладом "Технологии работы с надомными агентами по аренде жилья на базе IP-телефонии". Обычно, надомных агентов используют частные маклеры. Докладчик рассказал об эксперименте, проведенном в Агентстве недвижимости "Восток" в декабре 2011 - марте 2012: в течении четырех месяцев несколько агентов по аренде жилья работали на дому, обслуживали клиентов на территории полу-часовой доступности от своего дома и взаимодействовали с брокером посредством стационарных IP телефонов и корпоративных сотовых телефонов.

Тема вызвала живой интерес, и для сохранения регламента мероприятия, докладчик пообещал выслать запись одноименного вебинара [ЦРТ ВОСТОК](#) всем заинтересовавшимся участникам круглого стола:



*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Избран новый лидер РГР «Южный Урал»

В профессиональном сообществе риэлторов Южного Урала избран новый лидер. Президентский пост РГР «Южный Урал» занял руководитель компании «Дан-Инвест» Валентин Корытный. Также произошли изменения и в исполнительном аппарате. Избрана на должность исполнительного директора – Людмила Храмцова. Что сделано и предстоящие планы на выборный год в интервью с экспертами.

Президент РГР «Южный Урал» Валентин Корытный:



«Одной из главных задач регионального представительства Российской Гильдии риэлторов было и остается создание цивилизованного рынка риэлторских услуг. Для этого мы будем поддерживать политику работы по единым стандартам качества и поднятия престижности профессии риэлтора. На ближайшее время, мы с членами Совета РГР «Южный Урал» планируем предпринять шаги на пути к решению данных задач. Во-первых, будем присутствовать на значимых городских и российских выставках, национальных конгрессах, форумах. Очень достойно выглядела на последнем конгрессе в Санкт-Петербурге делегация Гильдии, в количестве 48 участников. Во-вторых, получит свое развитие наш сайт www.rgr74.ru, где будут выложены полезные для работы риэлторов материалы, документы, а также создана собственная база недвижимости. В-третьих, действующий при РГР «Южный Урал» учебный центр станет еще более престижным учреждением по подготовке профессиональных специалистов. Нам также интересен опыт коллег из других регионов;

думаю, сообщая нам удастся наладить взаимодействие в едином и прозрачном информационном поле. Также в помощь риэлторам и потребителям планируется создать службу юридической поддержки, организовывать телефонные «горячие линии» и многое другое. У нашего профессионального сообщества уже сформировалась своя история, и за годы работы она показывает, что РГР «Южный Урал» идет по пути стабильного развития. Каждый потребитель риэлторских услуг должен получить гарантированно качественную сделку. Для этого мы предпринимаем все возможные меры.

Исполнительный директор РГР «Южный Урал» Людмила Храмцова:



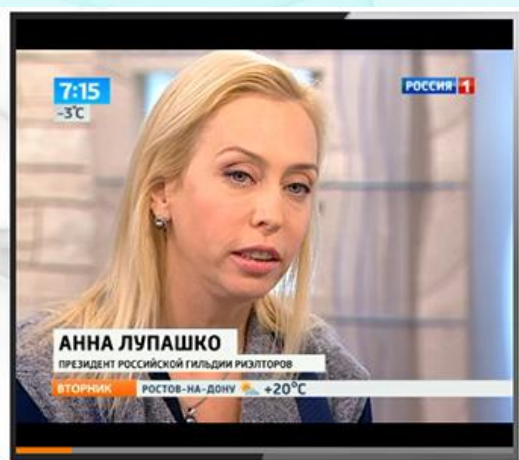
За период отчетного года, количество действительных членов профессионального сообщества выросло с 13 до 30 компаний. Наша задача - привлечь к объединению действительно профессиональных и надежных игроков этого рынка. Это позволит потребителю намного быстрее сориентироваться в том, кому из риэлторов доверять. Что касается условий вступления в РГР «Южный Урал», то они представляют собой проверенную годами процедуру. Рассмотрение каждой компании-кандидата остается коллегиальным, играют роль рекомендации других участников рынка. Таким образом, мы защищаем и организацию, и конечного потребителя от появления в сообществе случайных и недостаточно компетентных людей. Гильдия целенаправленно уделяем большое внимание профессиональному развитию риэлторов. Только за прошедший год аттестовано 415 агентов недвижимости и 45 брокеров. На будущий год планы тоже серьезные: мы стремимся к тому, чтобы потребитель риэлторских услуг запрашивал и видел в каждом агентстве аттестаты агентов



и брокеров. Данные документы являются подтверждением качественной подготовки специалиста. К процессу обучения и повышения квалификации привлекаются также авторитетные эксперты с большим стажем из других городов России. Также, все члены гильдии застраховали профессиональную деятельность в страховой группе «УралСиб» на 50 млн.руб. Гильдия заключила эксклюзивное соглашение с ОАО «ВСК» на добровольное страхование титула, а также сотрудничает в рамках проекта «ПИ-КВИК». Он дает возможность членам гильдии подавать заявки на рассмотрение кредитов бесплатно одновременно в 6 банков»

www.rgr74.ru

Президент РГР - в эфире телеканала "Россия"



Президент Российской Гильдии Риэлторов (РГР) Анна Лупашко ответила на вопросы программы "Утро России".

В беседе были затронуты проблемы законодательного регулирования риэлторской деятельности.

Посмотреть интервью можно [здесь>>>](#)

Пресс-служба Российской Гильдии Риэлторов

Торжественный прием "Гала-ужин Риэлторов"

Уважаемые дамы и господа!

Приглашаем Вас посетить

Лучшее праздничное мероприятие риэлторов на Дальнем востоке и Сибири!

Торжественный прием

«Гала-ужин риэлторов»

Владивосток - 21 декабря 2012 года – «San-Re-Mo Hall» банкетный зал

В программе вечера запланированы незабываемые впечатления, чествование лучших риэлторов, вручение благодарственных писем, праздничный фейерверк, шикарная шоу-программа от лучших творческих коллективов Москвы и Дальнего востока! На Торжественном приеме будет присутствовать около 300 гостей, с разных городов России! Кроме профессионалов рынка недвижимости в нем примут участие представители органов власти, бизнеса, общественных объединений, СМИ.

Стоит отметить, что в мероприятии примут участие руководители Сбербанка России и Российской Гильдии Риэлторов, представители таких городов как: Москва, Санкт-Петербург, Самара, Новосибирск, Омск, Хабаровск, Комсомольск-на-Амуре, Благовещенск, Южно-Сахалинск, Петропавловск-Камчатский, а также Приморского края: Владивосток, Находка, Уссурийск, Артем, Арсеньев, Спасск-Дальний, Большой-Камень.

Ведущий вечера и звезда программы, известный актер театра и кино, шоумен – Сергей Меньшов (Москва)

Генеральный партнер – ОАО «Сбербанк России»

Официальный партнер – КПК «ОВК»

Регистрация по телефону: (423) 277-90-82

Окупись в мир профессионального праздника!!!

www.rgr-dv.ru



Приглашаем Вас принять участие в XVIII Межрегиональном Ежегодном Общественном Конкурсе в сфере недвижимости <КАИССА-2012>

XVIII Межрегиональный Ежегодный Общественный Конкурс в сфере недвижимости КАИССА-2012

Уважаемые коллеги! От имени Оргкомитета приглашаем Вас принять участие в XVIII Межрегиональном Ежегодном Общественном Конкурсе в сфере недвижимости «КАИССА-2012»

Среди множества компаний, работающих на рынке недвижимости Санкт-Петербурга, всегда выделялись те, кто шел не просто в ногу со временем, а, опережая своих конкурентов и коллег в развитии, кто мыслил более глобально и масштабно, вкладывал в развитие своих компаний финансовые и интеллектуальные ресурсы. Именно для того, чтобы выделить такие компании, которые работают в разных сегментах рынка недвижимости, был организован конкурс «КАИССА».

Сегодня конкурс «КАИССА» стал неотъемлемой частью профессиональной жизни рынка недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области. «КАИССА» стала символом успеха, подтверждающим высокую конкурентоспособность компании и мотивирующим стремиться к более результативной работе.

Концепцию организации Конкурса «КАИССА-2012» разработал Оргкомитет, который формируется из Ассоциации Риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Ассоциации Банков Северо-Запада, Гильдии Управляющих и Девелоперов, Объединения Строителей СПб. Конкурс охватывает все сферы рынка недвижимости: организаторы Конкурса сформировали специальные номинации не только для риэлторских компаний, но и организаций строительной отрасли, банков и СМИ.

Подробнее о конкурсе смотрите на [промо-сайте конкурса www.kaissa-spb.ru](http://www.kaissa-spb.ru)

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НОМИНАЦИИ:

1. Лучшая риэлторская компания:
 - 1.1. Лучшая риэлторская компания (численностью сотрудников до 25 человек)
 - 1.2. Лучшая риэлторская компания (численностью сотрудников от 25 до 100 человек)
 - 1.3. Лучшая риэлторская компания (численностью сотрудников более 100 человек)
2. Лучшая риэлторская компания на рынке аренды жилья
3. Лучшая брокерская компания на рынке коммерческой недвижимости
4. Лучшая компания на рынке зарубежной недвижимости
5. За наиболее динамичное развитие на рынке недвижимости
6. Лучшая компания на рынке ипотечных и жилищных программ:
 - 6.1. Лучшая брокерская компания на рынке ипотечных и жилищных программ
 - 6.2. Лучшая кредитная организация на рынке ипотечных и жилищных программ
7. За вклад в развитие передовых технологий на рынке недвижимости
8. Лучшее средство массовой информации по освещению рынка недвижимости
 - 8.1. Лучшее печатное средство массовой информации по освещению рынка недвижимости
 - 8.2. Лучшее электронное средство массовой информации по освещению рынка недвижимости
9. Лучшая риэлторская компания на рынке загородной недвижимости
10. Лучшая компания на рынке продаж строящегося жилья
11. Лучшая управляющая компания на рынке недвижимости
12. Компания реализовавшая лучший девелоперский проект
13. Компании реализовавший лучший проект малоэтажной застройки
14. Лучшая компания на рынке элитной недвижимости
15. Лучшая компания по защите прав и интересов клиентов:
 - 15.1. Лучшая компания по защите прав и интересов клиентов в области страхования



15.2. Лучшая компания по защите прав и интересов клиентов в области правовых услуг

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ НОМИНАЦИИ:

16. Представителю бизнеса за личный вклад в развитие рынка недвижимости

17. Лучший журналист, освещающий проблемы рынка недвижимости

18. Общественному деятелю за личный вклад в развитие рынка недвижимости

Регистрационный взнос на участие в конкурсе составляет **10 000 руб.** и включает оплату за рассмотрение заявки в одной из профессиональных номинаций и в каждой из персональных номинаций, участие в Презентации Конкурса, участие в Жюри Конкурса с правом голоса, а также пригласительный билет на одного представителя компании-участника на Торжественную церемонию, посвященную подведению итогов Конкурса.

Компания - участник профессиональной номинации также получает возможность: выдвинуться в **нескольких** профессиональных номинациях (дополнительный взнос на участие во второй и последующих профессиональных номинациях составляет **5 000 руб.**)

выдвинуть по одному кандидату в **персональные** номинации «Представителю бизнеса за личный вклад в развитие рынка недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области» и «Лучший журналист, освещающий проблемы рынка недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области», «Общественному деятелю за личный вклад в развитие рынка недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области» (без оплаты регистрационного взноса)

Стоимость билетов на Торжественную церемонию награждения победителей составляет: до 24 ноября 2012г., 7 000 руб., после – 9 000 руб.

*****при условии приобретения более 6 билетов – скидка 10%**

Пресс-служба Ассоциации Риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области

Итоги форума "TOP RealEstate&Finance"

18 октября в рамках Международного Форума рынка недвижимости и финансов «TOP RealEstate&Finance» (TREFI) состоялся *Круглый стол «Современные юридические аспекты операций с недвижимостью. Обзор изменений законодательства за 2011-2012 гг. в сфере недвижимости и строительства».*



Модератором Круглого стола выступил Сергей Лупашко (Корпорация «Рескор», Московская Ассоциация Риэлторов), соорганизатором - юридическая компания "Пепеляев Групп".

На Круглом столе были проанализированы изменения в большом количестве законодательных актов, регулирующих сферу создания и оборота недвижимости, а именно:

- Земельное законодательство: выкуп земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности.

- Инвестиционные отношения в сфере финансирования строительства:

В частности, более подробно были рассмотрены новые подходы к оценке правовой природы инвестиционных договоров (Постановление Пленума ВАС РФ № 54 от 07 июля 2011 г. «О некоторых вопросах разрешения споров, возникающих из договоров по поводу недвижимости, которая будет создана или приобретена в будущем»);

Высший арбитражный суд РФ своим постановлением № 54 окончательно поставил точку в вопросе квалификации договоров долевого участия (ДДУ), - отметила Нигина Рабиева (Пепеляев Групп). – Теперь даже если потребитель приобретает недостроенный объект, это все равно будет воспринято как договор купли-продажи.



В ходе круглого стола были также рассмотрены особенности расторжения инвестиционных договоров и договоров аренды земельных участков, предоставленных для целей строительства в Москве и Санкт-Петербурге. Особенное внимание спикеры обратили на следующие вопросы:

- Правовые проблемы привлечения инвестиций.
- Кадастровая оценка и налогообложение недвижимости.
- Градостроительное законодательство: получение и изменение разрешения на строительство.
- Отдельные правовые аспекты расширения границ Москвы.
- Предлагаемые изменения гражданского законодательства в сфере регулирования вещных прав.
- Развитие судебной практики в отношении договоров аренды.
- За последние полтора года в законодательстве РФ появилось такое огромное количество новелл, радикально меняющих саму структуру создания и оборота недвижимости, что нам захотелось во всем этом разобраться. Многие из этих нововведений кажутся странными, некоторые - сомнительными и спорными. Нужно разбираться, обсуждать на различных площадках, и результаты этих дискуссий передавать дальше по инстанции - законодателям. И Российская гильдия риэлторов, и Московская ассоциация риэлторов обязаны проводить такую работу, у нас есть и соответствующий интеллектуальный потенциал, и понимание - мы это делаем для рынка, на котором работаем, и если не мы - то кто же? — подчеркнул Сергей Лупашко, организатор Круглого стола, президент Корпорации недвижимости РЕСКОР.

Пресс-служба МАР

В Гражданский кодекс РФ готовятся поправки, по которым покупатели квартир будут обязаны заверять сделку у нотариуса.

Сейчас это делается по желанию



Сегодня те, кто в скором времени планируют приобрести квартиру, внимательно вчитываются в текст готовящихся поправок в Гражданский кодекс РФ. По ним покупатели будут обязаны заверять сделку у нотариуса. Сейчас это делается по желанию. На первый взгляд, инициатива, вроде бы, полезная, но заинтересованное сообщество восприняло ее в штыки.

Критику вызвала и стоимость услуги, которую оценили почти в 1% от общей суммы договора. А с учетом цен на недвижимость — это сотни тысяч рублей, платить которые придется покупателю. Также испугала фактическая составляющая этой услуги: если сделка вдруг окажется проблемной, никакой ответственности заверивший ее нотариус, по сути, не несет.

Корреспондент НТВ Гарри Княгницкий понял, что законопроект вызвал бурное обсуждение. «Деловая Россия», «Опора» и другие предпринимательские объединения сразу отстояли право бизнеса на добровольное обращение к нотариусам.

Павел Крашенинников, председатель Комитета Госдумы РФ по законодательству: «Мы для граждан его вводим, как обязательное, для юридических лиц, для публичных образований она будет добровольная».

В Федеральной нотариальной палате открыто признают: при нынешней системе нотариусам в регионах не хватает денег.

Мария Сазонова, президент Федеральной нотариальной палаты РФ: «В субъектах очень



сложно стало выживать, потому что нотариус на простейших видах нотариальных действий живет».

Оформление сделок с недвижимостью поможет им поправить положение и потеснить риелторов — те получают 3% и даже 5% от стоимости продаваемых квартир. Но тут же возмутились: почему это государство создает такие преференции нотариусам, если они объективно сегодня не востребованы?

Анна Лупашко, президент [РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ](#): «В период с 2005 по 2012 годы количество нотариально оформленных сделок уменьшилось в два раза». Смысл такой нотариальной печати в том, что сделка совершена по закону. На самом деле, сделки с недвижимостью проверяют и сейчас, причем независимо от нотариусов. Если у человека есть документ «Свидетельство о праве собственности», можно не волноваться: квартира куплена на законных основаниях. Доказано Росреестром. И нотариальное удостоверение сделки уже не понадобится.

К тому же с нотариуса не всегда можно спросить в суде, говорят в Институте экономики города. Допустим, продавец квартиры скажет: «Сделка незаконная, не ведал что творил, был не в себе».

Надежда Косарева, президент фонда «Институт экономики города»: «И в этом случае, уверяю вас, нотариус не будет нести ответственности. Он скажет: «Я надлежащим образом проверил дееспособность, он передо мной сидел, вроде глаза были нормальные».

На этот случай нотариусы страхуют свою профессиональную ответственность. Но, как правило, на минимально возможную сумму — 5 миллионов рублей.

Анна Волкова, юридический департамент Агентства по ипотечному жилищному кредитованию: «Та страховка, которая есть у нотариуса, она не покрывает тот предел ответственности, который может наступить у нотариуса».

Институт экономики города предлагает построить систему по страховому принципу: каждый покупатель платит не один, а всего

0,036% стоимости квартиры. Если ее цена, к примеру, 5 миллионов рублей, то такой взнос составит 1800. Зато, если по каким-то причинам сделка будет признана незаконной, покупателю вернут все его 5 миллионов, и спросить за это можно будет не с нотариусов, а с государства.

Надежда Косарева: «Во многих странах такие компенсации выплачиваются за счет бюджета, за счет казны».

Но у нас эта идея пока остается всего лишь идеей. А изменения в Гражданском кодексе, по которым нотариус станет обязательным участником сделок с недвижимостью, в Госдуме планируют принять в ближайшие месяцы. И принимать, видимо, будут с боем: придется учесть целую тысячу поправок, которую вызвал законопроект после первого чтения.

www.ntv.ru

**19 октября 2012 года состоялся
семинар для Экспертов
территориальных органов по
сертификации Системы
добровольной сертификации услуг
на рынке недвижимости РФ**

Во второй день Международной выставки недвижимости «ДОМЭКСПО», которая проходила в Гостином дворе в Москве с 18 по 21 октября 2012 года [Российская Гильдия Риэлторов](#) (РГР) провела семинар для Экспертов территориальных органов по сертификации (ТОС) Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости Российской Федерации.

Семинар проводил **Андрей Александрович Хромов**, Председатель Управляющего Совета Руководящего Органа системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости Российской Федерации.

Участников семинара приветствовала **Анна Ивановна Лупашко**, Президент Российской Гильдии Риэлторов.

Эксперты территориальных органов по сертификации выполняют важную роль в эффективной работе Системы Сертификации.

Функциями аттестованных экспертов являются:

- разработка и актуализация организационно-методических документов ТОС;



- консультирование заявителей и исполнителей брокерских услуг о правилах и процедурах сертификации;
- анализ заявок на проведение сертификации и прилагаемых к ним материалов;
- подготовка решения по заявкам;
- подготовка Договора на проведение работ по сертификации между ТОС и заявителем;
- разработка программы и организация проведения проверки брокерских услуг;
- подготовка заключения по результатам проверки;
- подготовка проекта решения о выдаче (невыдаче) сертификата соответствия;
- подготовка проекта решения о приостановлении или аннулировании сертификата соответствия и Соглашения по сертификации;
- подготовка проекта решения о продлении (отказе в продлении) срока действия сертификата соответствия;
- подготовка проекта Соглашения по сертификации между ТОС и владельцем сертификата;
- оформление уведомлений в адрес исполнителей брокерских услуг и владельцев сертификатов соответствия;
- организация выдачи сертификатов соответствия;
- разработка планов инспекционного контроля;
- организация проведения инспекционного контроля;
- доведение информации о результатах сертификации до сведения заинтересованных лиц;
- подготовка материалов для рассмотрения на Управляющем Совете ТОС;
- контроль за выполнением заявителями и владельцами сертификатов соответствия своих обязательств по Договорам и Соглашениям.

В семинаре **приняли участие** представители риэлторских объединений из нескольких регионов России: **Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Владимир, Брянск, Иваново и Тула.**

К участию были приглашены:

- от аккредитованных территориальных

органов по сертификации: эксперты, у которых истекает срок действия свидетельства об аттестации, а также представители ТОС, вновь назначаемые в качестве экспертов Системы сертификации;

- от ассоциаций, не являющихся аккредитованными ТОС: представители для обучения и аттестации в целях последующего создания ТОС.



По итогам семинара участникам были выданы Аттестаты экспертов Территориальных органов по сертификации.

По вопросам сертификации вы можете обращаться по телефону Исполнительной дирекции РГР: +7(495) 261-03-98

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Оглашены победители VI Ежегодного конкурса сайтов рынка недвижимости WEB-Realtor-2012!

12 октября в Санкт-Петербурге подвели итоги VI Ежегодного конкурса сайтов рынка недвижимости WEB-Realtor-2012.

Организатором конкурса выступила Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области при поддержке **КОМИТЕТА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА и РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ**, Генеральным спонсором конкурса выступил ОАО АКБ "Связь-Банк".

В конкурсе WEB-Realtor жюри играет главную роль при оценивании сайта каждого участника. В состав жюри вошли представители профессионального Интернет-сообщества: веб-разработчики сайтов и эксперты интернет-маркетинговых компаний, руководители наиболее успешных электронных СМИ в сфере недвижимости, а также члены Комитета



Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области по PR и рекламе.

Цель проведения WEB-Realtor – выявление лучших сайтов и порталов в сфере недвижимости и привлечения внимания широкой общественности к развивающемуся интернет-рынку. Конкурс позволяет объективно оценить уровень сайтов, удобство их использования, актуальность предоставляемой информации и привлекает участников не только из регионов, но и из заграницы. Например, в этом году в конкурсе приняла участие и выиграла иностранная компания «**Verana Estate**». (Болгария).

Шесть лет назад Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области выступила учредителем конкурса **WEB-Realtor** среди обладателей интернет-порталов и сайтов рынка недвижимости. За эти годы **WEB-Realtor** расширил свои географические границы и превратился из локального Петербургского в общероссийский открытый конкурс в сфере интернет-деятельности. В нем приняли участие риэлторские, строительные компании, выставки, представители СМИ.

«Сегодня эффективное ведение риэлторского бизнеса немыслимо без активного использования интернет-технологий и сайты компаний из сайтов-визиток давно превратились в мощный информационный ресурс, которые позволяют эффективно выстраивать взаимодействия с партнерами и доводить информацию до наших дорогих клиентов. Думаю, дальнейшем развитии должна стать общая база данных, которая соединит ресурсы компаний, и инициатором ее должны выступить АРСРБ и ЛО и РГР», – рассказал Виноградов В.Н., Президент Ассоциации риэлторов СПб и ЛО.

Сегодня жизнь не стоит на месте. В эпоху развития передовых технологий невозможно работать, заниматься бизнесом и не привлекать к своей деятельности интернет. Все больше и больше появляется тематических сайтов, которые помогают находить клиентов, продавать свои услуги и общаться с потенциальными клиентами. Ассоциация риэлторов в рамках конкурса WEB-Realtor всегда стремится обеспечить участников самыми передовыми, современными

и удобными инструментами для того, чтобы сделать их работу более эффективной! Теперь **WEB-Realtor** имеет промо-сайт www.web-realtor2012.ru. Именно там вы сможете найти всю информацию! *«Интерес к конкурсу велик, промо-сайт, который появился в сети 13 августа, успешно функционирует. Профессиональные участники рынка недвижимости высоко оценили качество этого сайта, отметили хороший дизайн, важную информативность и пользу для продвижения конкурса»*, – рассказал Председатель Оргкомитета конкурса WEB-Realtor Загоровский Ю.Д.

Пресс-служба Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области

Во Владивостоке состоялся I Международный конгресс

Мероприятие проходило 27 сентября при поддержке Администрации Приморского края, Российского союза промышленников и предпринимателей, Приморской торгово-промышленной палаты, Российской Ассоциации по связям с общественностью.

С приветственными словами на пленарном заседании выступили почетные гости: Первый Вице-губернатор Приморского края Александр Костенко, Глава города Владивосток Игорь Пушкарёв, Генеральный консул Японии Ито Нобуаки.

Президент Дальневосточной Гильдии Риэлторов, Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов Владимир Каплинский выступил с докладом «Доходные дома. Перспективы развития арендного жилья в России», который вызвал живой интерес у аудитории.

Помимо этого Владимир Александрович ответил на многочисленные вопросы о состоянии и перспективах развития рынка недвижимости Дальнего востока и Приморского края в частности.

В конгрессе приняли участие около 200 делегатов из 12 городов России и восьми зарубежных стран (США, Япония, Италия, Исландия, Корея, Китай, Индия, Вьетнам) –



руководители ведущих компаний Дальнего Востока и стран АТР, представители власти, дипломатических миссий, научного и экспертного сообщества. В центре внимания конгресса оказался поиск новых путей развития Дальневосточного региона, способов привлечения инвестиций, примеры реализации инновационных проектов.

Пресс-служба Российской Гильдии риэлторов

Совет Московской Ассоциации Риэлторов утвердил рекомендации по покупке квартир в новостройках



1. В последнее время участился снос многоквартирных домов (таунхаусов) на землях с/х назначения с разрешенным использованием для дачного строительства, а также на землях населенных пунктов с разрешенным использованием для индивидуального жилищного строительства (ИЖС).

И приобретая квартиру в малоэтажном многоквартирном доме, возведенном на землях коттеджных, садовых и дачных поселков, не всякий приобретатель знает, что такие дома запрещены к возведению и эксплуатации и, соответственно, рискует остаться без квартиры и без денег.

Долгое время об этой проблеме молчали, пока недавно не развернулась настоящая борьба между чиновниками и теми, кто приобрел такие квартиры, например в Одинцовском, Ленинском, Балашихинском, Красногорском и других районах Подмосковья.

В соответствии с действующим законодательством (Градостроительный кодекс, Закон О дачной амнистии) собственники земли, выделенной под ИЖС или для садоводства, могут строить и оформлять право собственности на построенный на данном земельном участке дом до трех этажей площадью до 1,5 тыс кв. м в упрощенной порядке. Этим и пользуются недобросовестные застройщики, которые возводят на индивидуальных участках трехэтажки на 15-30 квартир и распродают их дешевле иных аналогичных объектов рынка, расположенных в обычных домах, действуя по следующей примерной схеме.

Поскольку при строительстве на землях ИЖС имущественные права на дом возникают по «Закону о дачной амнистии» (93-ФЗ от 30 июня 2006 г.), застройщики, закрыв тепловой контур дома и поставив окна, двери, лестницы, делают заявку в БТИ. Специалисты БТИ дом обмеряют и выдают технический паспорт, который до 1 марта 2015 г. и будет являться единственным документом, подтверждающим факт возведения жилого дома на участке, содержащий его описание.

Далее по закону «О дачной амнистии» в течение 30 дней дом оформляется в собственность физического или юридического лиц. При этом, нигде, ни в органах госрегистрации, ни в БТИ с застройщика не потребуют ни разрешения на строительство — для незавершенной постройки, ни разрешения на ввод готового объекта в эксплуатацию. Для госрегистрации дома и участка земли достаточно подать техпаспорт, кадастровые паспорта на участок и дом, распоряжение местной администрации о присвоении дому почтового адреса и документ о принадлежности земельного участка. После чего, застройщик, являясь собственником целого дома, продает его по долям конечным покупателям. И вот уже у этого конечного покупателя могут начаться проблемы.

Как показывает практика, уже после заселения ни в чем не виновных и полностью



расплатившихся покупателей квартир, суды по искам прокуратуры или надзорных инспекций выносят решения о прекращении их прав собственности и сносе домов за счет их владельцев.

В итоге и деньги за оплаченное жилье вернуть невозможно, т.к. часто спросить не с кого, поскольку, как правило, продавцы – это либо компании с нулевыми финансовыми активами, либо граждане, покинувшие страну или не имеющие никакого имущества и доходов, более того, порой в качестве продавцов вообще выступают подставные лица.

2. Характерными признаками незаконного строительства многоквартирного дома являются:

- назначение участка – индивидуальное жилищное строительство;
- совокупность двух и более квартир, имеющих самостоятельные выходы либо на земельный участок, прилегающий к такому дому, либо в помещения общего пользования в таком доме;
- наличие элементов общего имущества;
- схема реализации на стадии строительства – может быть предварительный договор, договор простого товарищества и т.д., но только не предусмотренная Федеральным законом № 214 «Об участии в долевом строительстве»;
- отсутствует центральное отопление, центральная канализация, водопровод;
- квартиры отчуждаются в виде долей или частей жилого дома.

3. Чтобы не купить квартиру в доме, который может пойти под снос, нужно проверить следующие документы, содержащие сведения:

О земельном участке:

- кадастровый паспорт земельного участка с указанием категории земли (должно быть указано – земли населенных пунктов (земли поселений) и видом разрешенного использования – для строительства многоквартирного дома;

- документ, подтверждающий право собственности или право аренды на земельный участок;

О доме:

- разрешение на строительство;
- разрешение на ввод в эксплуатацию;
- кадастровый паспорт дома с указанием назначения – многоквартирный дом;

О квартире:

- документ, подтверждающий право собственности на квартиру, а не на долю или часть дома в многоквартирном доме;
- выписка из ЕГРП о правах (обременениях) на квартиру.

Дополнительно необходимо обратить внимание, что при отсутствии подключенных и оформленных коммуникаций (электричество, вода, свет, газ), от договора купли-продажи квартиры тоже следует отказаться.

Пресс-служба Московской Ассоциации Риэлторов

Делегация Российской гильдии риэлторов во главе с Президентом РГР Анной Лупашко приняла участие в Гражданском жилищном форуме, который прошел в Санкт-Петербурге с 3 по 7 октября 2012 г.

Выступая на Пленарном заседании форума, посвященном стратегии развития рынка недвижимости, Президент РГР отметила, что в нынешних условиях многократно возрастает роль и ответственность тех, чей бизнес связан с решением одного из важнейших вопросов в жизни каждой российской семьи – вопроса приобретения жилья.

- Сейчас уже ни у кого нет сомнений, что будущее рынка недвижимости - за профессиональными объединениями и едиными стандартами, позволяющими обеспечить гражданам России безопасность сделок с недвижимостью и гарантированно высокое качество услуг, - подчеркнула А.И. Лупашко. - Решение этой задачи профессионалы отрасли видят в широком и грамотном распространении принципов саморегулирования - этот институт позволит нам, представителям одной из



наиболее социально значимых профессий, объединить свои возможности в целях дальнейшего цивилизованного развития рынка недвижимости.

По словам А.И. Лупашко, в настоящее время на базе региональных профессиональных объединений РГР активно создаются региональные саморегулируемые организации: Сегодня в составе РГР уже зарегистрированы в качестве саморегулируемых организаций Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов, «НП Объединение риэлторов МАР», Свердловский союз сертифицированных риэлторов, СРО ДГР, Омский союз риэлторов, созданы СРО в Санкт-Петербурге, Саратове. В активном процессе получения статуса саморегулируемых организаций находится большинство других региональных профессиональных объединений РГР.

Как отметила Президент РГР, задача построения системы саморегулирования риэлторской отрасли федерального масштаба в настоящее время носит для Гильдии, по сути, технический характер, так как фактически данная система уже давно создана и функционирует. В связи с этим А.И. Лупашко выразила уверенность, что в ближайшем будущем РГР реализует задачу создания единой системы саморегулирования риэлторской отрасли федерального масштаба.

- Усилия, предпринимаемые нами по данному вопросу, носят постоянный и продуктивный характер. В частности, одним из последних шагов, сделанных РГР, стала стандартизация содержания риэлторской услуги. Следующий важный шаг – разработка единого образовательного стандарта, который уточнит требования к квалификации риэлторов – будет сделан нами в текущем году.

Между тем отсутствие законодательного регулирования риэлторской деятельности по-прежнему остается одной из болевых точек отрасли, от чего, в первую очередь, страдают потребители риэлторских услуг. Тему о необходимости принятия закона о риэлторской деятельности члены Российской Гильдии Риэлторов поднимают на всех площадках, включая и Национальный Конгресс по Недвижимости. Обсудили ее и на жилищном

форуме в Санкт-Петербурге - этой теме посвятили свои выступления вице-президент РГР Константин Апрелев и президент-элект Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Юрий Загорюковский.

В докладе «**СЕРТИФИКАЦИЯ** как инструмент перехода к саморегулированию» К. Апрелев затронул вопросы системного подхода к продвижению профессии риэлтор и системы добровольной сертификации, которая на данный момент является основой саморегулирования в отрасли. Тем не менее, недобросовестные участники продолжают работать на рынке недвижимости, в поле недобросовестной конкуренции. При сохранении данной ситуации, без введения ограничений на доступ к профессии РИЭЛТОР, эволюционное развитие рынка займет десятилетия, уверен К. Апрелев.

- СРО может функционировать корректно только в том случае, если оно создается на принципах объединения в него сертифицированных компаний, оказывающих услуги клиентам в соответствии с национальным стандартом и стандартами СРО, - подчеркнул докладчик. - Поэтому следующим шагом после создания региональных СРО на основе сертифицированных компаний, а затем и Национального объединения СРО, должно стать принятие закона о риэлторской деятельности, подразумевающего обязательное членство в СРО как единственную возможность доступа к профессии.

Президент-элект Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Юрий Загорюковский в своем докладе «Защитить профессию РИЭЛТОР - гарантировать соблюдение интересов ПОТРЕБИТЕЛЯ!» отметил, что для совершенствования законодательного регулирования рынка недвижимости необходимо учесть три ключевых момента.

- Во-первых, консолидировать усилия профессиональных участников рынка



недвижимости на продвижение Закона о риэлторской деятельности. Во-вторых, повысить уровень подготовки специалистов, в том числе, за счет совершенствования работы образовательных центров РГР и региональных объединений, входящих в ее состав. В-третьих, более пристально следить за чистотой рядов и при необходимости исключать тех, кто не соответствует требованиям принятых в Гильдии норм и стандартов деятельности.

От Российской Гильдии Риэлторов в работе Гражданского жилищного форума также приняли участие Вице-президент РГР Григорий Полтораки, Президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Вице-президент РГР Валерий Виноградов, Вице-президент РГР Арсен Унанян. Благодаря усилиям вице-президента РГР Валерия Николаевича Виноградова в рамках форума была организована Конференция «Риэлторский бизнес: современное состояние и пути успешного развития». Как отмечали участники жилищного форума, это была самая информативная часть мероприятия. Г-н Виноградов выступил с докладом «Реализация потенциала регионального развития риэлторской компании».

Вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Сергей ПРОКОФЬЕВ** выступил с докладом на круглом столе «Стандарты и технологии работы на рынке аренды жилых и коммерческих помещений».

Наталья Чистякова

*Пресс-служба Московской
Ассоциации Риэлторов*

В Приморье создается экспертный совет из представителей Сбербанка и Российской Гильдии Риэлторов

Сотрудники ведущего банка страны и риэлторы края обсудили направления сотрудничества на рынке недвижимости.

19 сентября во Владивостоке прошел круглый стол между представителями Сбербанка и риэлторами Приморья. Начальник отдела по работе с партнерами Приморского отделения

№8635 ОАО «Сбербанк России» Роман ДЕНИСОВ рассказал, что на сегодняшний день Сбербанк занимает более 50% ипотечного рынка Приморья. Так, только за первую половину 2012 года жителям края было выдано свыше 1500 шт жилищных кредитов.

Важнейшую роль в развитии ипотечного кредитования сыграли и риэлторы, предоставляющие клиентам максимально комплексный и качественный сервис. Для дальнейшего укрепления взаимодействия крупнейшего банка страны и ведущего отраслевого объединения риэлторов и было решено создать круглый стол. Как отметил президент Дальневосточной Гильдии Риэлторов, вице-президент Российской Гильдии Риэлторов, Член Национальной Ассоциации Риэлторов США, Представитель Всемирной Федерации Недвижимости Владимир КАПЛИНСКИЙ, встреча помогла риэлторам из больших и малых городов края совместно выработать пути решения целого ряда актуальных вопросов.

Роман ДЕНИСОВ поблагодарил участников встречи за эффективную работу и подчеркнул, что Сбербанк ориентирован на долгосрочное партнерство с профессионалами рынка недвижимости – сертифицированными агентствами недвижимости и членами Российской Гильдии Риэлторов. При этом стабильная ситуация с ценами на жилье обуславливает высокую активность покупателей, пояснил Владимир КАПЛИНСКИЙ. Это приводит к закономерному росту сделок на рынке ипотечного кредитования, особенно учитывая инфляционный фактор.

В формате открытого диалога удалось обсудить множество важных вопросов взаимодействия. Это и проведение в различных городах Приморья совместных мероприятий, направленных на повышение правовой и финансовой грамотности населения, и управление рисками, с которыми сталкиваются граждане при оформлении ипотечных сделок, и роль профессионального риэлтора в ипотечной связке. Шла речь о перспективах перехода на



электронный документооборот, оптимизации документов, необходимых для оформления жилищного кредита, а также расширении линейки ипотечного кредитования.

По результатам круглого стола было принято решение о создании Экспертного совета при Приморском отделении Сбербанка России, в который войдут представители банка и эксперты Дальневосточной Гильдии Риэлторов из различных городов Приморья. Основной задачей Совета станет разработка предложений по улучшению условий приобретения жилья в ипотеку для жителей края.

Пресс-служба Российской Гильдии риэлторов

В Рязани состоялась Межрегиональная конференция



28-29 сентября в конгресс-отеле «Форум» (г.Рязань) состоялась межрегиональная конференция риэлторов Центрального федерального округа. Конференция была организована Рязанской палатой недвижимости (РПН) и Российской гильдией риэлторов (РГР), при поддержке Сбербанка России, Страхового дома ВСК, Рязанской торгово-промышленной палаты.

В центре внимания участников конференции были вопросы взаимодействия региональных ассоциаций риэлторов с органами государственной и муниципальной власти и управления в области регулирования операций на рынке недвижимости, саморегулирования риэлторской деятельности, развития партнерских отношений в сфере ипотечного кредитования и титульного страхования.

В форуме приняли участие более 150 профессионалов рынка недвижимости,

представители властных структур и деловых кругов Рязанской области, руководители и эксперты Российской гильдии риэлторов и региональных ассоциаций РГР из Москвы, Н.Новгорода, Омска, Тулы, Липецка, Иваново.

От руководящих органов Российской Гильдии Риэлторов участие в конференции приняли Президент РГР **Анна Лупашко**, Вице-президент РГР **Константин Апрелев** и Председатель комитета РГР по совершенствованию внутренней нормативной базы **Олег Самойлов**.

В качестве почетных гостей конференции присутствовали Первый заместитель председателя правительства Рязанской области **Валерий Ионов**, Первый заместитель председателя Рязанской областной думы **Юрий Еременко**, Заместитель главы муниципального образования, председателя Рязанской городской думы **Владимир Скрипченко**, Управляющий Рязанского отделения Сбербанка России **Сергей Суковатов**, Президент Рязанской Торгово-промышленной палаты **Татьяна Гусева**, Заместитель руководителя Росреестра по Рязанской области **Сергей Пыртиков**, Советник гендиректора рязанского филиала Страхового дома ВСК **Михаил Дудкин**.

Открывая конференцию, президент Рязанской Палаты недвижимости **Геннадий Огнев** отметил, что для профессионалов рынка сегодня очень остро стоит вопрос не только и не столько о развитии и эффективности технологий, но и о прозрачности и безопасности рынка недвижимости для граждан. Роль риэлтора на рынке настолько значительна, что для всех его участников становится очевидным, что без активного взаимодействия законодательной и исполнительной власти с риэлторским сообществом, проблематично создать эффективные механизмы регулирования рынка недвижимости, обеспечить условия его эффективного функционирования и развития. Признание обществом того, что риэлторский бизнес – социально ответственный бизнес – одна из основных целей профессионалов рынка недвижимости России, объединенных Российской Гильдией риэлторов. Другой не менее актуальной задачей является стратегическое взаимодействие региональных ассоциаций со своими партнерами в области



развития институтов ипотеки и страхования рисков граждан.

Обращаясь к участникам конференции с приветственным словом от имени губернатора Рязанской области Олега Ковалева, **Валерий Ионов** подчеркнул, что «динамичное развитие рынка недвижимости является одним из приоритетов региональной власти, и риэлтор, находясь на линии спроса между продавцом и покупателем, играет в этом сегменте важную роль. Поэтому «в целях формирования качественных управленческих решений Правительство Рязанской области находится в постоянном диалоге с представителями бизнес-сообщества», отметил Первый заместитель председателя правительства.

О важности самоорганизации и саморегулирования на рынке недвижимости говорил в своем приветственном слове **Ю. Еременко**, подчеркнув, что депутатский корпус Рязанской областной думы готов взаимодействовать с представителями РПН, в том числе путем участия последних в работе общественных и экспертных советов.

Первый Заместитель руководителя Росреестра **Сергей Пыртиков** считает, что на таких встречах можно выработать для региональных и федеральных властей общие рекомендации по принятию новых законодательных инициатив, направленных на улучшение климата на рынке недвижимости.

Президент Российской Гильдии Риэлторов **Анна Лупашко** проинформировала собравшихся об участии РГР в работе над готовящимися изменениями в законодательные акты РФ, отметив, что содержание и объем предусмотренных проектом изменений и дополнений ГК позволяют говорить о существенной модернизации ГК России. Большая часть доклада г-жи Лупашко была посвящена развитию механизма саморегулирования риэлторской отрасли:

- На базе региональных профессиональных объединений РГР в настоящее время активно создаются региональные саморегулируемые организации. Компании-члены РГР организуются в региональные СРО в каждом

субъекте федерации, и именно на уровне региональных СРО и идет основная деятельность нашей Гильдии. Координация деятельности региональных СРО происходит на уровне федерального округа, через региональные Координационные центры. Задачи РГР как Национального объединения-определять направления развития отрасли в целом, представлять и защищать интересы отрасли перед федеральными органами власти. В настоящее время одним из основных факторов, сдерживающих возможность создания реального инструмента, обеспечивающего эффективное развитие отрасли на принципах саморегулирования, является отсутствие Закона о риэлторской деятельности, разработанного с учетом норм законодательства об обязательном членстве в СРО как единственной возможности доступа к профессии.

С докладами на Конференции также выступили **Апрелев Константин Николаевич**, **Самойлов Олег Павлович**, **Сычев Олег Владимирович** (начальник отдела по работе с партнерами Рязанского отделения Сбербанка России), **Татьяна Васильевна Столярова** (заместитель генерального директора Рязанского филиала Страхового дома ВСК), **Ирина Евгеньевна Малыгина** (генеральный директор АН «Кварц», Н.Новгород).

В рамках торжественной части Конференции были награждены званием «Почетный член Рязанской Палаты недвижимости» **Усейкин Андрей Казимирович**, руководитель Росреестра по Рязанской области и **Сычев Олег Владимирович**, начальник отдела по работе с партнерами Рязанского отделения Сбербанка России.

Кроме того, на Форуме были подписаны Договор о сотрудничестве между РПН и Рязанским отделением Сбербанка России и Соглашение о сотрудничестве между РПН и Рязанским отделением Страхового дома ВСК.

Также в ходе официальной части мероприятия президент РПН торжественно вручил Свидетельства о сертификации членам РПН, прошедшим процедуру Добровольной сертификации.

Второй день Конференции был посвящен практическим вопросам и прошел не менее



насыщенно. В частности, была проведена ролевая игра по титульному страхованию недвижимости, подготовленная СД ВСК.

Также живой интерес участников вызвал круглый стол по темам взаимодействия риэлторов с клиентами, партнерами по сделкам, на котором выступили представители Омска, Липецка, Рязани, Н.Новгорода, Москвы. Завершил программу Конференции Мастер-класс Олега Самойлова по теме «Управление риэлторской компанией».

Наталья Чистякова, пресс-служба Российской Гильдии риэлторов

Фото – Рязанская палата недвижимости

Пресс-служба Российской Гильдии риэлторов

Президент РГР Анна Лупашко и вице-президент РГР Константин Апрелев приняли участие в общественных слушаниях в Общественной палате РФ

Слушания были посвящены вопросам внесения изменений в ГК РФ и в отдельные законодательные акты Российской Федерации.

26 сентября в Общественной палате Российской Федерации состоялись общественные слушания по предлагаемому проектом ФЗ № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую ГК РФ, а также отдельные нормативные акты РФ» новому правовому регулированию оборота недвижимого имущества. Российскую гильдию риэлторов на слушаниях представляли Президент Российской Гильдии риэлторов (РГР) Анна Лупашко и вице-президент РГР Константин Апрелев.

Основное внимание в рамках слушаний было посвящено вопросу обязательного нотариального удостоверения сделок физических лиц с недвижимостью, предусмотренного законопроектом, подготовленным ко второму чтению в Государственной Думе. Участники слушаний подчеркнули, что такие изменения ГК РФ носят концептуальный характер и не могут быть приняты без комплексного рассмотрения данного вопроса, в том числе целей, задач, возможных имущественных и социальных последствий таких изменений.

Большинство участников мероприятия единодушно подчеркивали, что государство при закреплении обязательных юридических процедур при обороте недвижимости должно исходить из баланса уровня необходимой защиты участников гражданского оборота и потенциальной опасности наступления для них неблагоприятных последствий.

Предварительный анализ законодательных новаций, направленных на обязательное участие нотариусов в процедурах государственной регистрации прав, выявил следующие положения:

-нотариусы сегодня не несут в полной мере финансовой, административной, уголовной ответственности за удостоверение сделок с недвижимостью, признанных впоследствии недействительными;

- фактическая не востребованность нотариальной услуги обществом (в настоящее время лишь около 1% от общего числа сделок удостоверяются нотариально, при этом количество нотариально удостоверенных сделок в период 2005-2012 гг. снизилось примерно в 2 раза;

-введение обязательного участия нотариата приведет к «размыванию» ответственности и усложнению работы системы государственной регистрации прав, которая за 14 лет государственных инвестиций существенно улучшила качество предоставляемых услуг и имеет большой потенциал дальнейшего повышения гарантий зарегистрированных прав;

- на практике обязательное нотариальное удостоверение сделок может стать серьезным препятствием к осуществлению гражданских прав, существенным образом увеличив материальные, временные и иные издержки населения при совершении сделок с недвижимостью, а также ограничить оборот недвижимости.

-Участники слушаний отмечали, что квалифицированная юридическая помощь нотариусов, юристов, риэлторов может снизить существующие риски утраты прав на недвижимость. Кроме того, такие участники рынка недвижимости могут иметь преференции при оказании гражданам услуг по регистрации прав на недвижимость (например, установление более коротких сроков при регистрации прав в



-электронной форме). Однако, у гражданина должна быть свобода выбора, какими услугами воспользоваться при подготовке документов к сделке и последующей регистрации: нотариуса, адвоката, юриста, риэлтора или сделать это самому.

Также участники слушаний обращали внимание на тот факт, что сделки с недвижимостью не всегда имеют коммерческий характер и приносят прибыль участникам. В частности, большое количество сделок заключается между родственниками (например, дарение квартиры от матери, отца к дочери, сыну во избежание оформления в будущем наследства). В этих случаях обязательное обращение к нотариусу будет иметь явно выраженный характер избыточного финансового обременения.

Взимание нотариусами тарифа за удостоверение сделки в виде определенного процента от стоимости объекта недвижимости приведет к занижению участниками сделки цены объекта недвижимости в договоре и, как следствие - недополучению налоговых отчислений, что идет вразрез с политикой государства по выявлению реальных доходов граждан при совершении сделок с недвижимостью и реализуемой государством системой мер по обеспечению раскрытия реальной цены совершаемых на рынке сделок.

Еще одно негативное последствие занижения цены объекта в договоре возникает для приобретателя недвижимости, лишаящегося в случае аннулирования сделки в судебном порядке возможности получения с продавца полной стоимости объекта недвижимости.

По оценкам Фонда «Институт экономики города» на основании анализа судебных исков за 2011 г. (Москва, Ростовская область) риск утраты гражданами права собственности на жилые помещения по всем основаниям недействительности сделок составляет 0,03%. В качестве понятного, простого и дешевого способа защиты прав граждан в рамках регистрационной системы можно использовать страховой подход. По расчетам экспертов, чтобы обеспечить покрытие до 10 млн руб., взимаемая дополнительная плата при

регистрации прав на жилые помещения должна составить 0,036% от стоимости жилья (например, 1800 руб. при цене жилья 5 млн руб.), что в 20 раз меньше, чем то, что предлагают нотариусы, и в 10 раз меньше, чем стоимость титульного страхования. Такая модель, основанная на принципах страхования при регистрации прав на жилые помещения, не только обеспечит наименьшие затраты граждан, но и будет стимулировать регистрационный орган как можно более тщательно проводить правовую экспертизу при регистрации.

Подводя итоги многочасового обсуждения, участники слушаний выразили мнение, что предлагаемая модернизация гражданского законодательства неминуемо приводит к снижению роли государственной регистрации, ее разрушению. Основной вопрос заключается в том, какую систему регистрации мы хотим получить – разрешительную или уведомительную. До сих пор наше законодательство было направлено на формирование полного и достоверного реестра путем разрешительной системы регистрации. Введение обязательного нотариального удостоверения сделок, которое характерно для уведомительной системы регистрации, приведет к разрушению той системы регистрации прав на недвижимое имущество, которая создана, динамично совершенствуется и положительно зарекомендовала себя как система, обеспечивающая устойчивый оборот недвижимости.

Пресс-служба Российской Гильдии риэлторов

XVI Национальный конгресс по недвижимости состоится в Турции с 7 по 9 февраля: впервые за рубежом!





На заседании Национального совета Российской гильдии риэлторов, которое прошло в Волгограде 22 сентября 2012 года, утверждены время и место проведения XVI Национального конгресса по недвижимости.

Многие годы члены Гильдии выдвигали предложения о проведении мероприятий Конгресса за пределами страны, но экономика делового форума не позволяла нам сделать этот шаг. Наконец-то, после серии переговоров, РГР получила возможность провести масштабное выездное мероприятие: впервые Конгресс состоится за рубежом, **в Турции, с 7 по 9 февраля** будущего года. Таким образом, международный формат Конгресса как одного из наиболее значимых профессиональных форумов специалистов рынка недвижимости всего мира получит весомое развитие. При этом генеральным партнером Конгресса, как и в нынешнем году, станет Сбербанк России!

Посмотреть итоги [XV Национального конгресса по недвижимости](#)>>>

Пресс-служба Российской Гильдии риэлторов

22 сентября в Волгограде при поддержке Правительства Волгоградской области прошел межрегиональный Форум и заседание Правления и Национального Совета РГР



Собрание риэлторов Волгоградской области проводилось 21- 22 сентября в конференц-зале правительства Волгоградской области. Президент Нижневолжской Гильдии Риэлторов **Ольга Сарычева** представила почетных участников и гостей Форума - **Григорьеву О.В.**, зам. министра по управлению государственным имуществом Волгоградской области, **Кареву И.А.**, депутата Волгоградского Областной

Думы, **Клейна В.Р.**, руководителя Управления Федеральной службы гос.регистрации, кадастра и картографии и др.

С докладом о развитии механизма саморегулирования и готовящихся изменениях в ГК РФ выступила Президент [Российской Гильдии риэлторов А.И. Лупашко](#). Анна Ивановна поприветствовала всех собравшихся, выразила глубокую благодарность руководству Волгоградской области и города за помощь в организации форума, оценила личный вклад Президента Нижневолжской Гильдии риэлторов г-жи Сарычевой в подготовке мероприятия и поздравила профессиональное объединение риэлторов Саратова с получением статуса саморегулируемой организации. Президент РГР выразила уверенность в том, что в ближайшем будущем РГР реализует задачу построения единой системы СРО риэлторской отрасли: «Усилия, предпринимаемые нами по данному вопросу, носят постоянный и продуктивный характер», - подчеркнула г-жа Лупашко. Далее Анна Ивановна проинформировала собравшихся об участии РГР в работе над готовящимися изменениями в законодательные акты РФ, отметив, что содержание и объем предусмотренных проектом изменений и дополнений ГК позволяют говорить о существенной модернизации ГК России.

В ходе мероприятия были рассмотрены и другие актуальные вопросы: стандарт содержания риэлторской услуги, дорожная карта по оптимизации системы регистрации прав в РФ. Основными докладчиками по этим вопросам выступили вице-президент РГР **Константин Апрельев** и председатель комитета РГР по совершенствованию внутренней нормативной базы **Олег Самойлов**, один из лучших спикеров Гильдии. Живой интерес участников мероприятия вызвали доклады представителей Федеральной Службы по Финансовому мониторингу о готовящихся изменениях в области, регулирующей эту сферу.

РГР впервые за 20-летнюю историю своего развития проводила мероприятия на легендарной Волгоградской земле, земле, которая является символом крепости духа и воли к победе. Все участники мероприятия приняли участие в возложении венков в память о Сталинградской битве. «Это был поистине



трепетный момент, - призналась Президент РГР Анна Лупашко. – Конечно, каждый из нас со школьных лет знает историю легендарного сражения за Сталинград. Но только на этой великой земле осознаешь, насколько высоким был подвиг советского народа и какую огромную цену заплатили тогда наши солдаты и жители города за победу в сражении, которое предопределило исход Великой Отечественной войны...»



Надо отметить, что в Волгограде прошел целый ряд мероприятий. В частности, во второй день Форума состоялся круглый стол «Обмен опытом региональных организаций по сотрудничеству с подразделениями Сбербанк России». Участники поделились опытом взаимодействия со Сбербанком в рамках реализации подписанного в мае текущего года Соглашения о сотрудничестве.

В частности, Председатель Правления НП "Южная палата недвижимости" **Евгений Проскурин**, рассмотрел в своем докладе возможные форматы предоставления данных о квартирах и созданию "транспортного коридора" с целью их доведения до ипотечных заемщиков в Сбербанке. В качестве примера он представил пилотный совместный проект риэлторов ЮФО и Юго-Западного банка Сбербанка России "СБ-квартира". «Идеология проекта понятна и проста - члены ЮПН, по четкому регламенту вносят в базу данных объекты, подходящие для программ жилищного кредитования клиентов Сбербанка, и при этом берут на себя гарантийные обязательства первичной проверки (андеррайтинга) этих объектов, дисконту по стоимости своих услуг. Региональный Сбербанк со своей стороны, в

первую очередь, предоставляет своим заемщикам возможность приобретения квартир из данной базы данных. И это позволяет клиенту не только получить скидку и качественную услугу с гарантиями ЮПН, но и сэкономить время по подбору жилья - не среди "мусорных корзин" из 1000 досок объявлений, а в проверенном месте, на основе эксклюзива. Пилот "СБ-квартира" проходит пока согласование в рабочей группе ЮЗБ СБ и ЮПН, после этого в течение месяца будет запущен в тестовом режиме. Если все стороны увидят его эффективность можно будет говорить о его трансляции для всех регионов России-членов РГР», подчеркнул Е. Проскурин. Кстати, Московская Ассоциация Риэлторов с 3 сентября уже запустила свой формат взаимодействия со Сбербанком. «Юридически проверенные квартиры из базы эксклюзивных объектов членов МАР мы договорились передавать сразу на сайт Московского отделения Сбербанка России», - отметила Анна Лупашко, добавив, что движение по этому пути началось еще в нескольких регионах. Впрочем, подчеркнула она, модель, которую представил Евгений Алексеевич Проскурин, может действительно стать универсальной и будет транслирована по всей стране.

Интересный материал о сотрудничестве со Среднерусским территориальным отделением Сбербанка представил вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Александр Макаренко**.

Также во второй день мероприятий, в красивейшем месте на берегу Дона, на турбазе "Золотая рыбка", состоялось заседание Национального Совета РГР, которое ознаменовалось рядом решений. В частности, на Нацсовете были утверждены документы, подготовленные Комитетом по совершенствованию внутренней нормативной базы: Положение об Исполнительной дирекции РГР и Положение о бюджетировании Национального учебного центра риэлторов с пакетом приложений. Еще одним решением стало утверждение порядка проведения сертификации риэлторских компаний, ведущих деятельность в тех регионах страны, где пока не созданы территориальные органы по сертификации. Таким образом, были



определены возможности прохождения сертификации риэлторских компаний в регионах, где нет уполномоченного органа РОС. Важным решением Национального совета стало утверждение времени и места проведения шестнадцатого Национального Конгресса по недвижимости. Многие годы члены Гильдии выдвигали предложения о проведении мероприятий Конгресса за пределами страны, но экономика делового форума не позволяла нам сделать этот шаг. Наконец-то, после серии переговоров, РГР получила возможность провести масштабное выездное мероприятие: впервые Конгресс состоится за рубежом, в Турции, с 7 по 9 февраля будущего года. Таким образом, международный формат Конгресса как одного из наиболее значимых профессиональных форумов специалистов рынка недвижимости всего мира получит весомое развитие. При этом генеральным партнером Конгресса, как и в нынешнем году, станет Сбербанк России!

По завершении работы 2-х дневного мероприятия, его участники поделились своими мнениями.

Президент Нижневолжской гильдии риэлторов
Ольга Сарычева:

Мы собрались здесь, чтобы сделать свои прогнозы, обсудить наши задачи и пути развития, а также подумать, как улучшить качество риэлторских услуг, как защитить наших граждан от недобросовестных участников рынка недвижимости. Мы приложим все усилия для того, чтобы оградить граждан от псевдо-риэлторов. У населения страны появляются широкие возможности улучшить свои жилищные условия, а мы, профессионалы, должны эффективно им помочь».

Председатель комитета РГР по совершенствованию внутренней нормативной базы **Олег Самойлов:**

Считаю важным отметить следующее: Во-первых, состоявшиеся мероприятия прошли в рамках Национального совета РГР. Насколько мне известно, никогда раньше Нацсовет в Волгограде не проводился. Таким образом,

можно говорить о расширении географии проведения этого представительнейшего профессионального мероприятия. Кроме того, проведение Национального совета способствовало тому, что в работе Общего собрания риэлторов Волгоградской области приняли участие многие лидеры и ведущие эксперты профессионального риэлторского движения (А. Лупашко, К. Апрелев, А. Ликефет, Д. Костюничев, В. Виноградов, О. Касьянов, А. Бабичев, Р. Галлеев и т.д.). Во-вторых, городское собрание получило значимую поддержку со стороны органов власти Волгограда, что подтвердило высокий профессиональный статус организатора - Нижневолжской Гильдии Риэлторов. Ярким свидетельством этого стало даже место проведения собрания - здание областного Правительства.

В-третьих, собрание открыл блестящий доклад Анны Лупашко, посвященный системному рассмотрению положения дел в риэлторском бизнесе России. Этот доклад определил тон всего собрания, настроив его участников на продуктивную работу. И четвертое, участию в собрании уделили пристальное внимание представители Росфинмониторинга, заявившие о том, что видят в риэлторах партнеров и выразившие поддержку закону о риэлторской деятельности.

Наталья Чистякова,
руководитель пресс-службы РГР



**Цены на жилье в Жуковском в
октябре 2012 года по данным
Беловой Ю.Ю., заместителя
директора ООО "Агентство
недвижимости "Кредит-Центр"**



Белова Юлия Юрьевна

В октябре 2012 года на рынке города Жуковский прослеживается незначительный спад покупательской активности и снижение объемов предложения. Обычно осенний деловой сезон бывает весьма оживленным, но нынешняя ситуация для профессиональных участников рынка не явилась неожиданностью. Происходит следующее: потенциал вторичного рынка для нового подорожания жилья является исчерпанным, рынок уже не воспринимает нового повышения цен и находится в стадии ценовой стабилизации. Но это не устраивает потенциальных продавцов недвижимости, которые по-прежнему пытаются выставить свои объекты по максимально завышенной цене и если не удастся выручить за свою недвижимость ожидаемые суммы денег, объекты просто снимаются с продажи. А на покупательскую способность населения, снова сильно влияет ожидание финансового кризиса. Рост цен на товары первой необходимости (бензин, транспорт, продукты питания, тарифы и т.д. и т.п.) в условиях инфляции «отбирает» у покупателей все большие денежные средства, не позволяя им не только накопить на покупку квартиры, но даже и платить за ипотеку. Впрочем, недвижимость «болтает» все же не так сильно, как другие активы, что делает ее по-прежнему привлекательным инструментом для сохранения капитала. Да и житейские

проблемы, как продавцов так и покупателей, касающиеся решения жилищного вопроса все равно достаточно ощутимы и требуют незамедлительного решения для многих граждан, поэтому на рынке по-прежнему остаются клиенты, которые не могут откладывать решение жилищного вопроса по объективным причинам, либо уже находятся в процессе сделки.

Таким образом, пока дешевеющих квартир все же меньше, чем квартир, цена на которые зафиксировалась или по каким-то причинам продолжает расти (в основном это новостройки), рынок недвижимости до конца года останется стабильным и в меру активным.

По состоянию на середину октября 2012 года **цена предложения 1-комнатных квартир «хрущёвок»** в Жуковском общей площадью 30-32 кв.м. составляет от 2,6 до 2,8 млн. рублей. В типовых домах однокомнатные квартиры площадью 33-37 кв.м. предлагаются по цене от 3,0 до 3,4 млн. рублей. В новостройках (последних 10 лет) цена предложения на квартиры площадью 40-50 кв.м. составляет от 3,5 до 4,0 млн. рублей.

Цена предложения 2-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 42-45 кв.м. составляет от 3,2 млн. рублей до 3,5, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагают по ценам от 3,8 до 4,2 млн. руб. В новостройках за квартиры площадью 66 кв.м. просят от 4,7 до 5,0 млн. рублей.

3-х комнатные квартиры в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. предлагаются по цене от 3,8 до 4,0 млн. рублей. В типовых домах квартиры этого типа площадью 63-72 кв.м. 4,7 - 5,2 млн. рублей. В сданных домах-новостройках цены на квартиры площадью от 75 кв.м. составляют от 5,7 млн. до 6,5 млн. рублей (см. Таблицу 1).

Таблица 1. Цены на квартиры в Жуковском по состоянию на середину октября 2012 года

вид	параметры	Цена (млн. руб.)
"хрущевки"	Общая площадь - 30-32 м ² жилая - 18 м ² , кухня - 6 м ²	2,5-2,7
типовые	Общая площадь - 33-37 м ² жилая 17-18 м ² , кухня - 6,9-7,8 м ²	2,9-3,2
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь - 37-50 м ² комната - 18-24 м ² , кухня - 10 м ²	3,2-3,7
вид	параметры	Цена (млн. руб.)
"хрущевки"	Общая площадь - 42-45 м ² жилая - 29-31 м ² , кухня - 6-9 м ²	2,9-3,4
типовые	Общая площадь - 48-56 м ² жилая - 29-30 м ² , кухня - 6-9 м ²	3,8- 4,2
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь - 66 м ² жилая - 42 м ² , кухня - 11 м ²	4,7-5,5
вид	параметры	Цена (млн. руб.)
"хрущевки"	Общая площадь - 56-59 м ² жилая - 33-40 м ² , кухня - 5,5-6 м ²	3,4-3,9
типовые	Общая площадь - 63-72 м ² жилая - 39-41 м ² , кухня - 7-12 м ²	4,3-4,8
В домах-новостройках последних 10 лет	Общая площадь - от 78 м ² жилая - 45-50 м ² , кухня - 11 м ²	5,5-7,5

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

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



Рябчиков Сергей Иванович

Октябрь 2012 года можно в какой-то мере считать знаменательным. Впервые за долгое время подешевели «самые дешевые» квартиры – одно- и двухкомнатные «хрущевки».

Причина этого достаточно очевидна: постоянное ежемесячное удорожание привело к тому, что покупка такой квартиры стала просто невыгодна. Плюс к этому подорожавшая вопреки обещаниям руководства страны ипотека окончательно отбила желание купить. Как следствие, продавцы части квартир начали снижать цены. Нижний уровень цен в таблице показывает стоимость, с которой реально начинаются просмотры квартир покупателями. На этом фоне продолжают пользоваться активным спросом строящиеся дома. К примеру, на корню в течение буквально 2-3 месяцев распродан новый дом МОИС на ул. Приборостроителей. Доходит до того, что желающие купить квартиру в соседнем доме, продажи которого начнутся осенью, оставляют заявки, чтобы не опоздать.

Увеличивает спрос на строящиеся дома и то, что до конца года действует программа Сбербанка, позволяющая купить аккредитованную Сбербанком новостройку по процентной ставке ниже вторички («Ключевое предложение»).

В целом же в октябре этого года рынок недвижимости не проявляет обычной осенней активности, что может свидетельствовать как о том, что цены всего лишь достигли временного потолка (пока инфляция не шагнет дальше), так и о возможном преддверии очередного кризиса.

Ситуация с ценами предложения на рынке недвижимости Раменского по состоянию на середину октября 2012 года следующая:

Цена предложения 1-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 30-32 кв.м. колеблется в пределах от 2,4 - 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 3,4 до 3,6 млн. рублей. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.4](#)) от 2,3 до 2,4 млн. руб.

Цена предложения 2-комнатных квартир

Таблица 1. Средние цены предложения на квартиры в Раменском по состоянию на середину октября 2012г. Изменение цены за два года

1-комн. квартиры			
вид	Параметры типовой квартиры	Цена (млн. руб.)	Изменение цены в сравнении с сентябрем 2012 года, %
«хрущёвки»	Общая площадь - 30 м ² , жилая - 17 м ² , кухня - 6 м ²	2,4 - 2,8	-3
типовые	Общая площадь - 33 м ² , жилая - 17 м ² , кухня - 7 м ²	3,0-3,3	-3
«бизнес-класс» с отделкой	Общая площадь - 43 м ² , жилая - 18 м ² , кухня - 10 м ²	3,4-3,6	+3
Строящийся дом в рамках 214-ФЗ (типовой – Северное шоссе, к.4)	Общая площадь - 40 м ² , жилая - 20 м ² , кухня - 10 м ²	2,3-2,4	0
2-комн. квартиры			
вид	параметры типовой квартиры	Цена	Изменение цены в сравнении с сентябрем 2012 года, %
«хрущёвки»	Общая площадь - 42 м ² , жилая - 29 м ² , кухня - 6 м ²	3,1 -3,4	-3
типовые	Общая площадь - 51 м ² , жилая - 29 м ² , кухня - 8 м ²	3,8-4,2	0
«бизнес-класс» с отделкой	Общая площадь - 67 м ² , жилая - 42 м ² , кухня - 11 м ²	5,0-5,4	0
Строящийся дом в рамках 214-ФЗ (типовой – Северное шоссе, к.4)	Общая площадь - 64-65 м ² , жилая - 17 м ² , кухня - 6 м ²	3,0-3,15	0
3-комн. квартиры			
вид	параметры типовой квартиры	Цена	Изменение цены в сравнении с сентябрем 2012 года, %
«хрущёвки»	Общая площадь - 58 м ² , жилая - 42 м ² , кухня - 6 м ²	3,7-3,9	0
типовые	Общая площадь - 64 м ² , жилая - 41 м ² , кухня - 8 м ²	4, 8-5,2	+2
«бизнес-класс» с отделкой	Общая площадь - 85 м ² , жилая - 54 м ² , кухня - 12 м ²	6,2 – 6,8	+2
Строящийся дом в рамках 214-ФЗ (типовой – Северное шоссе, к.4)	Общая площадь - 89 м ² , жилая - 60 м ² , кухня - 12 м ²	4,1-4,2	0

«хрущёвок» общей площадью 42-45 кв.м находится в диапазоне от 3,1 до 3,4 млн. рублей, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагаются по цене от 3,8 до 4,2 млн. руб. В домах "бизнес-класса" с отделкой за квартиры площадью 66 кв.м. просят от 5,0 до 5,4 млн. руб. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.4](#)) от 3,0 до 3,15 млн. руб.

3-х комнатные квартиры в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. предлагаются по цене от 3,7 млн. рублей до 3,9. В типовых домах квартиры площадью 63-72 кв.м. предлагаются по цене от 4,8 до 5,2 млн. рублей. В домах "бизнес-класса" с отделкой цены на квартиры площадью от 85-96 кв.м. составляют от 6,2 до 6,8 млн. рублей. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.4](#)) от 4,1 до 4,2 млн. руб.

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

**Специалисты ГРМО для журнала
"Недвижимость & Цены: Ивантеевка
- все для комфортной жизни**

Ивантеевка – городской округ Московской области с развитой экономикой и богатыми культурными традициями, он расположен в 17 км к северо-востоку от Москвы, на территории площадью более



1,5 га. Вблизи города проходит федеральная автомобильная дорога М8 «Холмогоры» (Ярославское шоссе) и Фрязинская ветка Ярославского направления Московской железной дороги. Население города – 57 тыс. человек.

Инфраструктура

Сегодняшняя Ивантеевка — живописнейший уголок Подмосковья, один из самых комфортных для проживания городов области — с развитой инфраструктурой, удобным транспортным сообщением. Река Уча делит город на две части, которые соединены между собой автомобильными мостами. Город украшают тенистые скверы и аллеи, ухоженные цветники и газоны. Большую территорию Ивантеевки занимают уникальные селекционные лесопитомники и дендрологические сады, созданные в 1933 г. Среди ее достопримечательностей — краснокирпичная Спасская церковь, построенная в начале XIX в., и деревянная Георгиевская — конца XIX в. Не так давно у Смоленского храма установлен памятник святителю Николаю. А в честь героев Великой Отечественной войны открыт мемориал Памяти. Среди достопримечательностей Ивантеевки — краснокирпичная Спасская церковь, построенная в начале XIX в., и деревянная Георгиевская — конца XIX в.



В городе есть все для достойной жизни. Здесь можно получить хорошее образование. Работают дошкольные учреждения, различные школы и гимназии. Промышленно-экономический колледж, профессиональное

училище №130, а также филиалы Московского государственного социального университета, Московского областного института управления и права, Российского института государственных регистраторов при Министерстве юстиции РФ обучают молодежь востребованным сегодня профессиям.

Физической подготовкой дети занимаются в двух спортивных школах, шахматном, футбольном и спортивно-техническом клубах. Работает стадион «Труд», недавно открыт современный дворец спорта «Олимп».

Медицинскую помощь горожане получают в многопрофильной центральной городской больнице, в детской, взрослой, стоматологической поликлиниках. В черте города и в непосредственной близости от его границ расположено большое количество оздоровительных учреждений — пансионатов, лагерей, домов отдыха.

Жилищное строительство.

Первичный рынок



Седых Татьяна Николаевна

На протяжении последних лет город растет и вширь, и ввысь. Активно идет реконструкция районов старой застройки. На месте снесенных ветхих домов возводят современные жилые здания, при проектировании которых большое внимание уделяют озеленению внутридомовой территории, обустройству детских и спортивных площадок, зон отдыха, гостевых автостоянок. К сожалению, городу, расположение и красота которого привлекала не только надежных, но и недобросовестных застройщиков, не удалось избежать проблемы обманутых дольщиков. «Сейчас она успешно решается. Дома, строительство которых ранее было заморожено, либо уже возведены, либо вот-вот будут готовы к сдаче, — рассказывает **Татьяна Седых**, генеральный директор [«ТСН-Недвижимость»](#), являющейся одной из риэлторских компаний Ивантеевки.



«Сейчас к работе на новых стройплощадках, — продолжает Т. Седых, — могут быть допущены только проверенные фирмы, и купить жилье от застройщика можно как в готовых, так и в завершающихся проектах. Причем стоимость квартир на первичном рынке города намного ниже, чем в Москве и даже ближайших городах (Щелково, Пушкино и Королев), цена зависит от стадии готовности дома, месторасположения и типа строения.

Практически все застройщики продают квартиры по ипотеке, предлагают разнообразные варианты рассрочек, проводят акции, позволяющие сэкономить семейный бюджет».

Вторичный рынок



Хромов Андрей Александрович

По словам Президента [Гильдии риэлторов Московской области](#) **Андрея Хромова**, в 2012 г. на вторичном рынке жилья Ивантеевки ситуация остается стабильной с небольшим повышением цен — около 5,1% — по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Сейчас 1 кв. м городского жилья в среднем стоит 70 109 руб.

В настоящее время:

- однокомнатные квартиры общей площадью 30-32 кв. м в хрущевках стоят 2,3-2,7 млн руб. Одношки площадью 33-37 кв. м в типовых панельных домах — 2,6-2,9 млн руб. Стоимость однокомнатной квартиры в домах, сданных не более десяти лет назад, колеблется в пределах 2,8-4 млн руб.;
- двухкомнатные квартиры общей площадью 42-45 кв. м в хрущевках стоят 2,8-3,5 млн руб. Жилье площадью 48-56 кв. м в типовых домах предлагают за 3,2-4,5 млн руб.
- трехкомнатные квартиры общей площадью

50-60 кв. м в хрущевках предлагают по цене 3,2-4 млн руб. В типовых домах (площадь 63-72 кв. м) — 4,2- 5,3 млн руб. Стоимость квартир площадью от 80 до 100 кв. м в домах, сданных в последнее десятилетие, колеблется от 5,5 до 8 млн руб.

Аренда квартир

В городе хорошо развит рынок аренды. Поданным агентства «ТСН-Недвижимость», наибольшим спросом пользуются однокомнатные квартиры, расположенные в центре города и недалеко от железнодорожной станции. Стоимость аренды варьируется в достаточно широком диапазоне и зависит от расположения дома, состояния квартиры, мебелировки и наличия бытовой техники. Дешевую однушку в хрущевке со старой мебелью можно снять за 13 тыс. руб./мес. В новом доме — за 18 тыс. руб. Ставка может достигать 30 тыс., если в квартире проведен качественный ремонт и установлена современная мебель. Наем двухкомнатной квартиры обойдется минимум в 16 тыс. руб./мес., трехкомнатной — от 23 тыс. руб., а помещений большего метража в новом доме — от 27 тыс. руб./мес.

Подробнее в статье [Ивантеевка: все для комфортной жизни](#)

Недвижимость & Цены № 35 (492)

от 27 августа - 2 сентября 2012



Константин Манченко, Президент Гильдии риэлторов Пушкинского района: «Агентства недвижимости в Подмосковье растут как грибы»

Рынок недвижимости после кризиса заметно изменился. Если о столичном жилищном рынке пишется немало, то о рынке Подмосковья информации меньше. О том, какие изменения произошли на подмосковном рынке, рассказывает генеральный директор [АН «Теремок»](#) (г.Пушкино), вице-президент ГРМО Константин Манченко:



Манченко Константин Иванович

- Да, ситуация на рынке недвижимости Подмосковья поменялась и не в лучшую сторону. За последние годы агентства недвижимости растут здесь как грибы. Практически во всех городах области на 2 000 жителей приходится одна компания. Порой она состоит из 1-2 человек, но они громогласно заявляют, что это агентство недвижимости.

- Значит, работать и вам становится сложнее?

- Безусловно, конкуренция выросла. Только вот конкуренты ли они нам, сказать однозначно нельзя. В таких небольших фирмах очень много, скажем так, непрофессионалов. К примеру, людей выгнали из компании за профнепригодность или явное воровство, они, в лучшем случае, регистрируют ИП, дают рекламу и начинают работать. А так как их никто не знает, то чаще всего клиентов они привлекают низкой ценой.

- Демпингуют, одним словом?

- Да. А иначе им просто не привлечь клиента. Их никто не знает, опыта работы почти нет, вот

они и стараются привлечь клиента низкой ценой.

- Которая, наверняка, как показывает опыт прошлых лет, на поверку выходит может быть даже более высокой.

- Точно так. Пришли однажды к нам люди, которые хотят оформить землю и дом. Мы посчитали объем работы и сказали, что займет это около года, а стоит будет в пределах 120 - 150 тысяч рублей. Они сказали, что подумаем и ушли. Год их не было. Потом снова приходят к нам за помощью. Оказалось, что они нашли фирму, которая обещала им все оформить за 100 тысяч рублей. Прошел год, а фирма смогла оформить только землю, а за дом, мол, надо еще заплатить 50 тысяч. А если бы год назад они заключили с нами договор, то вопрос был бы уже решен, а так потерянное время, да и денег им придется потратить уже на несколько тысяч больше.

- Кстати, а как себя чувствует рынок земли в вашем районе?

- Нормально, сделки идут. Цены? Они упали, а на некоторые участки почти в 2 раза. Скажем так, цены сегодня приблизились к реалиям. За годы бурного роста они несоразмерно выросли, пузырь их в некоторых районах вздулся очень сильно.

- Сегодня в землю уже не инвестируют?

- Практически таких сделок нет. Не выгодно, в цене земля не растет. Наоборот, потихоньку падает. Но кто хочет продать и адекватно оценивают ситуацию на рынке, то они свои участки продают. А если кто вспоминает 2006 год, когда его сосед продал за столько-то, то сейчас таких цен уже нет. Участков много, поэтому в очередь за ними не стоят. Есть места, где земля до кризиса продавалась за 25 тысяч долларов за сотку, сегодня выставляется за 16 тысяч, но и при такой цене ажиотажа нет. Так как выбор есть, то покупатели торгуются с хозяевами участков, и нередко получают дополнительную скидку.

- А в квартиры инвесторы вкладываются?

- Тоже не всегда это выгодно. Вот, к примеру, у нас в городе строится большой дом, и строиться он будет года 3. Поэтому инвестировать в него нет большой выгоды. Если 15-20% прибыли инвестор получил бы через год, то нормально, если это растягивается на 3 года, то нет смысла.



Выгоднее положить деньги в банк на депозит.

- *Константин Иванович, вы замечаете, что клиенты стали грамотнее после кризиса?*

- Безусловно. Прежде чем сделать что-то на рынке недвижимости, они смотрят интернет, изучают ситуацию, узнают, на что нужно обращать внимание и что проверить. Кроме того, все чаще с адвокатами в компанию приходят.

К сожалению, грамотнее они стали и в другом. Есть покупатели, которые стараются «кинуть» агентство, входят напрямую в контакт с продавцом. Вот это меня больше тревожит. Они считают, что так им обойдется дешевле. Но добропорядочные продавцы понимают, что если покупатель хочет обойти фирму, то где гарантия, что он не обманет в дальнейшем их, поэтому они не идут на поводу у покупателя. Недавно нам позвонил человек и просил сказать номер дома по такой-то улице. Мол, я посмотрю, в каком месте он стоит, устроит ли меня его месторасположение. Мы сказали, что хозяйка квартиры живет в Москве. Но он все же оставил записку в почтовом ящике и предложил провести сделку напрямую... Она не пошла на поводу покупателя и сразу же нам позвонила. И когда мы ему об этом сказали, то он пытался как-то оправдаться, мол, она меня неправильно поняла и прочее...

Я не понимаю порой клиентов, которые не думают о безопасности сделки. Платят миллионы за квартиру, а несколько десятков тысяч жалеют, чтобы спастись спокойно. Мы же не на одной стороне стоим, а стараемся, чтоб всем участникам сделки было хорошо...

- *Что вы с обеими сторонами заключаете договор?*

- Нет. Если продаем, то берем комиссию с продавца. Хотя вновь открывшиеся компании берут и с тех и других. У нас клиента подкупает то, что работаем мы в открытую. Клиент знает, что 5% комиссионных закреплены, и покупатель может торговаться с продавцом. Мы не препятствуем. А вот мелкие фирмы «щиплют» обе стороны. Стараются до сделки не сводить продавцов с покупателями. Они хотят с одной сделки обеспечить существование на год.

- *До хорошего такое, как правило, не доводит...*

- Да, когда клиенты узнают, сколько они заработали, это случается, как правило, после сделки, то в дальнейшем в такие компании не ходят и другим не советуют этого делать. А город маленький, поэтому такие компании быстро тухнут.

- *Но прежде чем «потонуть», могут и клиента за собой утянуть.*

- Безусловно. Недавно мы встречались с такой компанией. Нашему клиенту нужна была дача. Посмотрели несколько, одна подошла. Стали смотреть документы. На дом свидетельство о собственности есть, а на землю нет. Спрашиваю – как так продаете? А мы, мол, дом продадим, а потом дадим гарантийное обязательство, что и землю доделаем. Говорю им: «Вы когда получите деньги, то забудете о всякой гарантийке». Что такое оформить сегодня землю? Это очень сложная процедура. Даже я, работая много лет на рынке и зная всю процедуру оформления, не могу дать гарантий, что все по земле пройдет нормально. А что говорить о новичках? Они порой не знают, с чего нужно начинать. Им главное – деньги сразу. Мы говорим: «Давайте половину?» Нет, сказали они, ей нужны сразу. И что интересно, находят таких «лохов», кто соглашается на их условия. Хорошие психологи. В этом им не откажешь!

- *В Подмоскowie сейчас очень много домов строят на дачных участках и продают в них виртуальные квартиры. У вас таковых клиентов не было?*

- Приходили. Пришли и говорят, что смотрите, шикарная квартира, рядом с городом и всего за 1 млн 900 тысяч рублей, поможете оформить? Мы их спросили: «А вы документы видели?» «Нет», - ответили они, и показывают картинку. Мол, компания обещала документы в процессе оформить, когда заплатите деньги. Я им говорю, что вы не сможете никогда свою квартиру оформить. Это земля под дачное строительство. Там никогда дом многоквартирный не регистрируют. И таковых объектов в области выявлено больше 100.... Люди порой этого не знают, вот и попадают. А могли прийти и проконсультироваться. Тем более, что деньги за консультации мы не берем.



- А квалификация агентов улучшилась? Все же до кризиса, скажем так, большого ума от них не требовалось, клиенты приходили сами, их не нужно было искать.

- В какой-то мере можно с этим согласиться, хотя ум требуется всегда. Да, до кризиса клиенты шли в компании сами. Был рынок продавца. Сейчас же рынок покупателя. Поэтому найти клиента непросто. Затем, чтоб реально оценивать ситуацию и стоимость квартиры, рынок города надо хорошо знать. Знать, из чего складывается цена. Чтоб людям было все понятно. Если сопровождение сделки, то суметь объяснить грамотно, почему компания столько берет за свои услуги и так далее....

- Говорят, что реклама сейчас плохо работает, мол, больше по рекомендациям идут?

- Да многие приходят по рекомендации. Но если анализировать рекламу, то больше всего по интернету – 42%. А это уже реклама...

- А расклейка, которая долгие годы была в моде, сейчас работает?

- Нет, она не идет. Есть «черные» маклеры, которые занимаются сдачей квартир. И вот они едут на велосипеде и все наши объявления сдирают. А на это место вешают свои.

- А много черных маклеров?

- Много. После кризиса их стало еще больше. И привлекают они клиентов лишь одним – низкой комиссией, потому как работают себе на карман, не платя никаких налогов.

- Но это же риск, неужели люди не понимают? Все же рынку недвижимости не 2 года, а уже два десятилетия.

- Местные понимают, но у нас же много и приезжих. Кто не знает, тот и попадает. Люди любят, когда дешевле, это их привлекают, а о том, что может быть в дальнейшем, многие просто не знают...

- А есть примеры?

- Сейчас ряд обманутых покупателей судятся с женщиной, которая набрала много задатков. Она говорит, что у нее нет денег, и что с нее возьмешь?

- Да, с частника получить аванс обратно довольно сложно.

- Порой невозможно, если за душой ничего нет. 20%? Из чего их выплачивать, если она нигде не работает, и у нее нет зарплаты?

- Одним словом, мошенники никуда не подевались?

- Их после кризиса, на мой взгляд, еще больше стало. К примеру, сколько показывают и рассказывают про информационные услуги, а они до сих пор процветают, и люди к ним идут.

- Говорят, что наследственные квартиры самые сложные. Вы с этим согласны?

- Сложны любые. Особенно, если они перепродавались несколько раз.

- Но цепочку перепродаж можно проверить. А вот число наследников вычислить непросто.

- Здесь многое зависит от добросовестности нотариуса, кто открывает наследственное дело. Ризлтор этого сделать не сможет.

- Проходили такие через вас?

- Да. И мы звонили нотариусу и проверяли, выдавал ли он свидетельство на наследство на такого-то человека. А то были случаи, когда свидетельство о смерти «сделали», а по липовому завещанию продали квартиру. А настоящий хозяин в это время за границей жил. Приехал, а квартиры нет....

Бывает, что специально не сообщают. Умер мужчина. Одна жена его похоронила и не сказала ничего другой. Та через 5 лет узнала и подала в суд. Суд не отобрал у покупателя квартиру, но заставил выплатить деньги за долю. Не думаю, что для покупателя это было приятно.

Поэтому я считаю, что наследственные квартиры лучше застраховать на случай утраты собственности - титул. И просить продавца в договоре купли-продажи указывать полную сумму сделки. Потому как наследственную квартиру покупать просто так нельзя. А если страховая компания откажется страховать, то и вам от такой покупки лучше отказаться.

- Вы слышали, что нотариусы хотят продвинуть закон, чтоб все сделки проходили через них?

- Да, эта коллизия нами обсуждалась, и РГР высказывала свое к нему отношение. Вот, к примеру, нотариусы говорят, что мы, мол, будем проверять дееспособность. А как? Посмотрел – и все. И регистратор так может

сделать. Нотариусы же не пишут в продвигаемых ими поправках, что если будет сделка расторгнута, то они выплатят покупателю деньги за квартиру. Не берут на себя такую ответственность. Так что я в этом законе большого смысла не вижу. Я считаю, что у граждан должен быть выбор: либо идти к нотариусу, либо - простая письменная форма.

Кроме того, стоимость оформления сделки возрастет в несколько раз. Если сегодня договор в простой письменной форме юрист агентства вам поможет составить за 3-5 тысяч рублей, то нотариальное оформление сделки купли-продажи при цене квартиры в 8 млн рублей сегодня обходится гражданину, по подсчетам разных нотариусов, в пределах 67- 90 тысяч рублей. И если останутся одни нотариусы, то, поверьте мне, суммы эти не уменьшатся, а только возрастут. Не думаю, что нашим не таким богатым гражданам это нужно.

- А закон о риэлторской деятельности. От него польза будет?

- Когда примут, то да. Хотя в каком виде примут, мы еще не знаем. Но надеюсь, что там будет главное: если фирма состоит в саморегулируемой организации, то она внесена в реестр и все сотрудники этой компании аттестованы, тогда с нее и спросится. И она ответит по обязательствам. Ибо все нормальные компании страхуют свою профессиональную деятельность. И на приличные суммы. К примеру, справку дали агенту наши чиновники, но неправильную. И какой спрос с риэлтора? Пусть с чиновниками разбирается страховая компания, а фирме она выплатит деньги. Здесь же компания не виновата.

У нас был случай как раз в тему. Клиентка взяла справку в ЖЭУ о том, кто в квартире прописан. А в графах о выбытии паспортистка прочерков не сделала. И вот хозяйка квартиры, подобрав подобную ручку с чернилами, написала, что прописанные в квартире люди выбывают туда-то. Сделку провели. А она из квартиры не выезжает. Пришлось подать в суд и закрутилось. Оказалось, что у нее были долги. Она думала, что продаст квартиру, часть денег отдаст, кому должна, а на остальные купит себе

другую квартиру. Но не успела, цены выросли. За городом покупать не захотела, вот и не выезжала из прежней квартиры. Судились. И долго, почти год. Но потом бывший муж сжалился над женщиной, дал ей недостающую сумму, и она смогла вернуть всю сумму нашей клиентке обратно.

И все это, казалось бы, из-за мелкой недоработки работника паспортного стола. Так что будьте бдительны. Проверяйте, проверяйте и еще раз проверяйте!

*Беседу вел Вениамин ВЫЛЕГЖАНИН
журнал "Недвижимость & Цены", № 42 (499)
от 15-21 октября 2012 года*

Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис": в сентябре рынок вторичного жилья Подмосковья «выдохся»

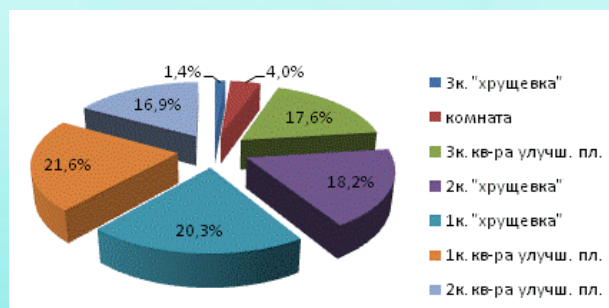
Аналитики НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» – ведущего оператора на рынке недвижимости Подмосковья – коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области - отмечают, что деловая активность на рынке вторичного жилья Московской области в сентябре отличалась крайне низкими темпами. Летний ажиотаж среди покупателей и продавцов, завершившийся к осени, привел к вялотекущей стагнации, которая задала новый вектор развития рынка до конца года.

Так, рост цен был незначительным и составил в среднем по области 0,11%. В продажу в сентябре поступило 245 объектов, что на 16% меньше, чем в августе. Число «проавансированных» квартир снизилось на 7%. Очевидно, что продавцы постепенно уходят с рынка, а новые пока выходить не торопятся. Что касается покупателей, их отток становится довольно ощутимым: те, кто хотел вопрос инвестиций решил еще летом, боясь или кризиса, или еще большего роста цен. «Сложившаяся ситуация ведет к противостоянию продавцов и покупателей на рынке, - комментирует Сергей Власенко, президента НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис». – Не смотря на падение спроса, продавцы пока еще держат цены на

летнем уровне, а покупатели, в свою очередь, успокоившись, приобретать жилье по этим ценам не торопятся».

По данным **аналитиков Корпорации**, средняя стоимость квадратного метра на 1 октября составила 66 664 рублей против 66 500 рублей на 1 сентября (посчитано по 26 городам Подмосковья). Также эксперты Корпорации отмечают, что по области ценовая динамика остается разнонаправленной. Рекордсменами по росту цен стали Воскресенск, Серпухов, Ступино и Домодедово (подробнее см. таблица 1). Больше всех в цене потеряли Павловский Посад, Климовск и Ивантеевка. «В некоторых городах рост цен продолжается по инерции, - считает **Сергей Власенко**. – Но факт остается фактом – рынок «выдохся», и традиционной сезонной активности ожидать не приходится. Умеренные темпы роста цен сохранятся, но до конца года рынок «вторички» будет вялым».

Распределение спроса по типам квартир в сентябре 2012 года



Стоимость квадратного метра вторичного жилья в городах Московской области на 1 октября 2012 года

Таблица 1.

Города	Цена, руб.	Изменение цены, %
Воскресенск	39857	6,84
Егорьевск	39322	1,57
Луховицы	39835	-1,74
Электродгорск	42401	2,78
Орехово-Зуево	45024	2,33
Серпухов	53000	7,72
Павловский Посад	48226	-5,75
Электросталь	52362	-1,33
Воровского пгт	54008	0,54
Ступино	58622	7,90
Коломна	53449	-1,80
Ногинск	58814	-0,98
Дмитров	58894	-1,37
Фрязино	67698	4,48
Чехов	65034	-1,89
Электроугли	67573	1,16
Ивантеевка	67371	-4,45
Щелково	73934	0,92
Раменское	73102	-2,74
Пушкино	78494	4,14
Домодедово	86029	4,41
Климовск	79819	-5,39
Подольск	82739	-2,30
Балашиха	84260	-1,48
Железнодорожный	91929	4,00
Жуковский	86580	-2,37
Реутов	103875	-1,63
Видное	109754	-1,36

НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис"



Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис": Покупать дачу осенью выгодно



С наступлением осени деловая активность на рынке загородной недвижимости в садовых товариществах традиционно снижается. Покупатели зачастую откладывают приобретение дачи на весну, т.к. получить ключи и закрыть дверь дома минимум до апреля следующего года готов не каждый. Однако не стоит пренебрегать покупкой 6 соток в СНТ в осенний сезон. Эксперты **Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»**, коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области – ведущего оператора на рынке недвижимости Подмоскovie – рассказали, почему покупать дачу осенью выгодно.

Особенность «дачного» рынка такова, что количество предложений на продажу остается стабильным в течение всего года. Но весной на волне ажиотажного спроса продавцы, как правило, завышают цены примерно на 200 тыс. руб., неохотно торгуясь. Осенью же продавцы более сговорчивы и готовы уступить в цене 5-10%, лишь бы объект не «завис» на рынке на неопределенное время. «У многих покупателей осенью процесс поиска только начинается, - комментирует **Юрий Жури**н генеральный директор АН «Новосел», партнер Корпорации риэлторов. – А продавцы уже устали от неудачных попыток продать свои 6 соток, поэтому их можно «брать тепленькими».

Цену снизят обязательно». **Андрей Плавский**, генеральный директор АН «Престиж-Плюс», партнер Корпорации риэлторов, приводит такой пример. Кирпичный дом в охраняемом СНТ с электричеством, водопроводом и печным отоплением был выставлен весной на продажу за 1400 тыс. руб. Цена была явно завышена, и осенью с трудом дача была продана за 1150 тыс. руб. **Ен Ун Боку**, генеральный директор АН «Century 21 «Римарком», партнер Корпорации риэлторов, рассказал, что дача площадью 80 кв.м. с участком в 8 соток в Чеховском районе, выставленная весной по цене 1900 тыс. руб., осенью была продана за 1700 тыс. руб.

К тому же, осень – то время года, когда состояние дома оценить гораздо проще. Например, с началом дождей видны протечки кровли. Если в объявлении указано, что дом отапливается, можно сразу же проверить работу системы отопления, а также насколько хорошо дом держит тепло. Кроме этого, именно осенью можно судить о качестве подъездных путей и работе администрации поселка над этой проблемой. «Если и после лета дорога разбита, то, скорее всего, правление не уделяло дорожному покрытию должного внимания, - комментирует **Игорь Быковский**, вице-президент НП «КР «Мегаполис-Сервис». - Таким образом, можно сделать вывод и о состоянии других дел в товариществе». Также в осенний сезон лучше просматривается рельеф участка: скопление большого количества воды на земле подскажет, что дача стоит на склоне или в низине и нуждается в подсыпке. А при сильном ветре, когда листва с деревьев уже опала, можно понять, доносится ли шум с автомобильных трасс и железнодорожных путей, расположенных неподалеку.

Дачи в СНТ – лучшие предложения осени

Таблица 1.

Объект	Характеристика	Цена
СНТ «Буреломжа» (Ногинский район), 2-этажный бревенчатый дом	участок 6 соток, обработан, плодовые деревья, электричество, вода-скважина, печное отопление, баня, охрана, сосновый лес.	1 200 000 рублей
СНТ «Земляничка» (Ногинский район), 2-этажный каркасно-щитовой дом	участок 6 соток, обработан, площадь 60 кв.м., крыша – рубероид, электричество, сосновый лес, озеро.	1 100 000 рублей
СНТ «Ветеран» (Чеховский район), каркасно-щитовой дом	участок 6 соток, новый летний домик 18 кв.м., фундамент 6 на 7. Электричество, летний водопровод. Рядом родники и река Нара.	850 000 рублей
СНТ «Горизонт» (Щелковский район), 2-этажный кирпичный дом	Земельный участок 7,5 соток с домом 70 кв.м. (1эт - кирпич, 2эт - деревянный). Скважина, электричество. Участок ухоженный, есть посадки. Огорожен забором. Хорошая подъездная дорога. Охраняемая территория.	2 150 000 рублей
СНТ «Весна» (г. Климовск), 2-этажный дом	подъезд круглогодичный, свет, т/х вода, газ. Баллон, с/у, 3 комнаты, отопление электр. конектора.	2 100 000 рублей

НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис"

Регистрация... в три дня - Анна Крючева, помощник Президента Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района, для газеты "Квартирный ряд"

Не так давно сроки регистрации недвижимости были сокращены. Сейчас уже не нужно ждать месяц. А для физических лиц введен даже упрощенный ее порядок. О том, кто может им воспользоваться, рассказывает начальник Раменского отдела Управления Росреестра РФ Людмила Папиша:

– Действительно, десятидневный срок государственной регистрации установлен, он действует только при государственной регистрации прав граждан на объекты жилого фонда в многоквартирных жилых домах и сделок с ними, а также при государственной регистрации прав на жилые помещения, приобретаемые на основании договоров передачи жилого помещения в собственность в порядке приватизации. Что касается земли, то упрощенный порядок возможен при государственной регистрации прав физических лиц на земельные участки, предназначенные для ведения личного подсобного хозяйства, дачного

хозяйства, огородничества, садоводства, индивидуального гаражного или индивидуального жилищного строительства. Этот порядок распространяется и на создаваемые или созданные на таких земельных участках объекты, оформляемые в упрощенном порядке (согласно статьям 25.2 и 25.3 Федерального закона от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»).

Хочу отметить, что для льготных категорий граждан срок регистрации уменьшен до 3 дней. Кто может этим воспользоваться? В соответствии с приказом Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Московской области от 22.02.2012 № Пр-39 «О сокращении сроков проведения государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» на территории Московской области установлены сокращенные сроки проведения государственной регистрации по отдельным видам регистрационных действий. Так, при государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним с участием ветеранов Великой Отечественной войны, а также с объектами жилого назначения, приобретаемыми для детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, и детей-инвалидов срок проведения государственной регистрации составляет не более трех рабочих дней.

Анна Крючева
помощник Президента Гильдии риэлторов
города Жуковского и Раменского района
газета "Квартирный ряд", №35 (907) от 20
сентября 2012г.

«Нулевая» ипотека - возможно ли это? - специалисты Гильдии риэлторов Московской области для журнала "Ипотека и кредит"



Аттестованные специалисты Гильдии риэлторов Московской области принимают активное участие в рубрике вопросов-ответов в различных СМИ. Для журнала "Ипотека и кредит" на вопрос о том, возможно ли взять ипотеку без первоначального взноса, рассказали **Манченко Константин Иванович**, генеральный директор [АН "Теремок"](#) (г.Пушкино) и **Марочкина Светлана Владимировна**, заместитель директора ООО ["Кредит-Центр недвижимость"](#) (г.Раменское).

Взять ипотеку без первоначального взноса так же трудно, как построить дом без фундамента. По крайней мере, если речь идет о действительно выгодном кредитном предложении.

Взнос преткновения

Сейчас ипотеку способна «потянуть» далеко не каждая российская семья. «Это действительно так, — подтверждает депутат Госдумы РФ **Андрей Крутов**. — Воспользоваться сегодня коммерческой ипотекой могут лишь 10–20 %». Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) совместно с

администрациями регионов практикуют разные виды льготной ипотеки, но процент ее пока слишком низок.

При этом причина недоступности жилищных ссуд заключается не только в высоких процентных ставках, но и в необходимости внесения первоначального взноса. Впрочем, так было не всегда: до кризиса многие банки охотно выдавали кредиты людям без собственных накоплений, а вот сейчас они в большинстве своем рисковать не хотят. «Коммерческие банки чаще одобряют ипотечные кредиты при наличии у вас первоначального взноса, — сообщает эксперт по недвижимости компании „Кутузовский проспект“ **Николай Храмов**. — Хотя все для каждого индивидуально. Если у вас квартира находится в хорошем месте, она ликвидная, а рынок не падает, а растет, то при небольшом сроке кредитования вам могут дать кредит и без собственных накоплений или при минимуме их». «Сегодня находятся такие банки, которые позволяют оформить ипотеку на всю стоимость приобретаемого жилья, то есть заемщик не должен вносить собственные средства», — согласен генеральный директор АН «Теремок» **Константин Манченко**.

Правда, за такую «опцию» придется заплатить. Так, в банке «Советский» можно взять кредит в размере полной стоимости квартиры, но лишь при полном пакете страхования и под высокую ставку — 17 % годовых. Это на 2 % больше, чем при взносе в размере 30 % от стоимости жилья. Кроме того, не стоит забывать и дополнительных расходах: единовременная плата за оформление сделки в этом случае составляет 8 % от суммы кредита при среднерыночном тарифе 1–2 %.

Как показывает практика, при отсутствии первоначального взноса вероятность погашения заемщиком долга сокращается. Поэтому кредитные организации, реализующие ипотечные программы с низким взносом, стараются подстраховаться разными способами. Так, Сургутнефтегазбанк принимает в качестве обеспечения, помимо имеющейся в собственности клиента недвижимости, поручительство двух физических лиц,

платежеспособных юрлиц или залог высоколиквидных ценных бумаг. Интересный метод кредитования предлагает банк «Возрождение». В нем действует программа «Социальная ипотека», где кредиты выдаются в рамках национального проекта «Доступное жилье гражданам России» при наличии соответствующего соглашения между банком и местной администрацией. Эта программа позволяет учитывать бюджетные субсидии, которые могут быть направлены как на компенсацию части процентной ставки, так и использованы в качестве первоначального взноса за приобретаемое жилье.

На правах рекламы?

Давайте немного пофантазируем и представим, что банки начали в массовом порядке выдавать кредиты на жилье без первоначального взноса, без залога, поручительств и под разумные проценты. Думаете, в таком случае ипотека сразу станет доступна всем? Вовсе нет. Дело в том, что даже при таких идеальных условиях заемщику не обойтись без предварительных накоплений. Ему нужно будет оплатить страховку, регистрацию сделки, получение наличных, услуги риэлтора, комиссию банка.

Все это выльется в 3–8% от суммы сделки, то есть примерно в несколько сотен тысяч рублей. «Так что ситуация с нулевым первоначальным взносом на ипотечном рынке кредитования сегодня выглядит, скорее, как хитрый маркетинговый ход банков для привлечения клиентов, — считает председатель комитета Ассоциации российских банков по ипотечному кредитованию **Андрей Крысин**. — Таким образом в нелегкой конкурентной борьбе банки привлекают к себе клиентов. Но если все просчитать, то может оказаться, что условия, где банк предлагает взять ипотеку с нулевым первоначальным взносом будут даже хуже, чем там, где своих средств у вас должно быть не менее 15–20%».

Правда, есть ситуации, когда ипотека с нулевым взносом может оказаться довольно выгодной. «Продукты без вложения своих средств на рынке действительно есть, это не только рекламный ход банков, правда, с одним очень большим "но". Для того, чтобы получить кредит на покупку квартиры с нулевым первоначальным взносом, нужно уже иметь в собственности какую-нибудь недвижимость, которую можно заложить банку. Обычно по таким продуктам банк берет в залог два объекта недвижимости — имеющийся и тот, который приобретается за счет кредитных средств», — рассказывает руководитель ипотечной службы компании «Релайт-Недвижимость» **Ирина Кажикина**. Однако учтите, что в этом случае вы получите кредит в среднем в размере 70% от стоимости залогового объекта, поэтому лучше, чтобы приобретаемая недвижимость была несколько дешевле, чем закладываемая.

Связанные одной цепью

Первоначальный взнос и ставка по кредиту похожи на сообщающиеся сосуды: чем больше один показатель, тем меньше другой, и наоборот. «Если банк предлагает вам кредит без первоначального взноса, то нужно всегда помнить, что процентная ставка в данном случае будет всегда выше, так как выше риски банка», — поясняет заместитель директора компании «Кредит-Центр недвижимость» **Светлана Марочкина**.

«Если говорить о банках, у которых ставка зависит от размера собственных средств, то минимальный размер собственных средств подразумевает самый высокий размер процентной ставки», — подтверждает Ирина Кажикина. Впрочем, величина ставки зависит не только от суммы первоначального взноса, но и от срока займа, а также от банка, который его выдает.

А ну-ка накопи!

Итак, первоначальный взнос при ипотеке чаще всего необходим. Но как на него накопить? Прежде всего, стоит устроить финансовый семейный совет и подумать, каким образом можно уменьшить или стандартизировать свои траты, чтобы откладывать каждый месяц определенную сумму. Лучше всего, если кто-то возьмет на себя роль бухгалтера и будет методично учитывать все доходы и расходы. Кстати, неплохие программы для ведения семейного бюджета можно найти в интернете, так что велосипед изобретать не придется. Проанализировав расходы за первый месяц, будущие заемщики поймут, на чем можно сэкономить. Еще один хороший способ начать делать накопления — сразу после получения зарплаты раскладывать деньги по специальным конвертам с разными названиями («питание», «развлечения», «коммунальные услуги», «сбережения», «непредвиденные расходы и т. д.»).

Естественно, что накопленные с таким трудом деньги не нужно держать под подушкой — в этом случае их просто «съест» инфляция. Некоторые аналитики предлагают «спасать» сбережения, вкладывая их в золото или акции. Но такой способ хорош лишь для финансистов-профессионалов или энтузиастов, готовых посвятить отслеживанию биржевых курсов существенную часть свободного времени. Здесь, конечно, можно довериться специалистам, только не стоит забывать, что на фондовом рынке можно не только выиграть, но и проиграть. Рынок же акций непредсказуем, а брокеры не волшебники, они не могут сделать так, чтоб вы всегда оставались в плюсе. И даже стоимость золота, в которое раньше все время призывал вкладывать аналитик фондового рынка Степан Демура, сегодня тоже уже начинает понижаться. «Самый лучший и надежный инструмент для накопления — это строительно-сберегательные кассы (ССК)», — уверен депутат Госдумы **Иван Грачев**.

По мнению эксперта, такой способ сбережений выгоден не только членам ССК, но и государству. К сожалению, в России закон о стройсберкассах так и не принят.

Еще один вариант сохранения «жилищных» сбережений — это «приобретение квартиры через жилищный накопительный кооператив (ЖНК), где первоначальный взнос не требуется, — говорит Светлана Марочкина. — Однако риски здесь достаточно высоки, поскольку собственником квартиры до выплаты определенного пая является кооператив, соответственно, есть опасность того, не является ли кооператив очередной финансовой пирамидой».

Закон о ЖНК принят, но, по мнению Андрея Крутова, он накладывает много разного рода ограничений, так что не только накапливать, но даже состоять членом кооператива людям не совсем выгодно. Кроме того, до сих пор на рынке немало не совсем честных организаций, которые сулят своим пайщикам манну небесную. Полулегальная схема работы ЖНК дает возможность обогащаться только его председателю, для всех других людей она чревата потерей сбережений. Поэтому, прежде чем выбирать данную модель накопления, нужно хорошо подумать.

Не стоит забывать и о самом безопасном способе «спасения» денег от инфляции — банковском вкладе. Причем иногда можно открыть депозит именно в том банке, где вы планируете взять кредит. Например, в некоторых банках есть такой продукт как «Вклад в ипотеку». На это счете «клиент может разместить собственные средства, которые будут использованы для покупки недвижимости, — поясняет руководитель департамента ипотеки компании "Мизель-Недвижимость" **Кристина Хмель**. — В то время, пока банк рассматривает кредитную заявку, а клиент занимается подбором подходящего варианта жилья, деньги на вкладе копятся. К тому же, вкладом можно и пользоваться, расходуя средства на нем до размера неснижаемого остатка, либо наоборот,



пополнять счет». Правда, максимальный годовой процент по таким депозитам невелик — всего 3,55% в рублях.

В двойном размере

А почему бы не взять кредит на первоначальный взнос? Если вы читаете форумы о недвижимости, то наверняка уже не раз сталкивались с подобными предложениями. Доморощенные «эксперты» советуют получить «потребзаем», а потом быстро, пока он не отразился в кредитной истории, оформить ипотеку. Конечно, случается, что такие «номера» проходят. Но те, кто так поступает, должны помнить, что потребительские «ссуды» дороги. И обслуживать их и в то же время погашать ипотеку — удовольствие весьма сомнительное и очень накладное для бюджета заемщика. Вы уверены, что сможете потянуть эту «ношу»? Вы решили, что будете делать в случае дефолта, если у вас уменьшится зарплата или возникнут непредвиденные расходы? Только тогда, когда ответы на эти вопросы известны, вы можете смело брать кредита на первоначальный взнос.

Требуется помощь?

Иногда в нелегком «ипотечном деле» вам способствуют специалисты — риэлторы и ипотечные брокеры. Они могут помочь разобраться в многообразии кредитных программ и выбрать среди них самую оптимальную. «Я считаю, что работа профессионального ипотечного брокера состоит в том, чтобы уберечь клиента от получения чрезмерно обременительной ипотеки», — подчеркивает руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» **Андрей Владыкин**.

«Профессионалы всегда подскажут, как себя вести в той или иной ситуации, — добавляет руководитель департамента ипотеки компании „Домус финанс“ **Сабина Хамитова**. — К примеру, если у вас нет собственных средств, но есть собственность (квартира, дом и т. д.), то можно оформить ипотечный кредит под залог имеющийся недвижимости. Банки также рассматривают и залог третьих лиц. Например, если непосредственно у заемщика в

собственности ничего нет, но есть у его родственников или друзей».

Но учтите, что риэлтор или ипотечный брокер поможет вам только в том случае, если сам является профессионалом. Не стоит нанимать человека по случайному объявлению в интернете. Лучше воспользоваться рекомендациями знакомых или обратиться в проверенную компанию.

Верная формула

Наверное, самая правильная формула получения ипотеки такова: при наличии 50% первоначального взноса получить кредит на оптимальный срок (обычно он равняется 15 годам). При этом тратить на погашение кредита нужно не более 50% от совокупного дохода семьи.

Помните, что ипотека — это финансовый инструмент и им надо уметь пользоваться. Никогда не спешите. Для начала проконсультируйтесь у специалистов, всё просчитайте и только потом принимайте решение.

Помните и о том, что выплачивать кредит вы должны четко по графику. Даже небольшая задержка вызывает недовольство банковских служащих. И это еще в лучшем случае! В худшем — вас ждут немаленькие штрафные санкции. Задержка выплат может привести к тому, что вместо 15 тысяч рублей вы будете должны уже банку 25.

Конечно, бывают случаи, когда люди сходят с «кредитной дистанции», так как им становится просто нечем платить. На 100 % от этого не застрахован никто. В таком случае имеет смысл сразу обращаться в банк и улаживать вопрос. Ни в коем случае нельзя бегать от кредитора, затягивая у себя на шее долговую узел.

Вениамин Вылегжанин

Журнал *["Ипотека и Кредит"](#)*,

№ 4 (29) июль-август 2012



Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис": советы продавцам дач



Рынок загородной недвижимости в садовых товариществах крайне подвержен сезонным колебаниям спроса: ажиотаж весной и вялотекущая стагнация осенью усиливают то позиции продавцов, то покупателей. Продать дачный участок осенью гораздо сложнее, чем летом, в связи с резким падением спроса на подобные объекты. И даже традиционное сокращение предложения в это время года на 5-8% не облегчает положения продавцов. Самые «ликвидные» объекты в ценовой категории 1,1-1,5 млн. зачастую остаются на рынке до следующей весны. Но всегда ли дело в законах рыночной экономики, и все ли сделал продавец для того, чтобы дача могла заинтересовать потенциальных покупателей? Эксперты Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) - ведущего оператора на рынке недвижимости Подмоскovie – предлагают несколько простых советов, как продать дачу не только быстро, но и выгодно.

1. Адекватно оцените свою дачу
Главное - избегайте эмоционального подхода в определении цены объекта. «Практически для каждого из нас дача – это место для отдыха, где многое делается своими руками, и, как говорится, с душой, - комментирует **Игорь Быковский**, вице-президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис». – Зачастую,

узнав рыночную цену «фазенды», собственники приходят в негодование. «Как же так?! - говорят они. - Я каждую дощечку прибил своими руками, каждую грядку и каждый куст обихаживал долгие годы». Отсюда неадекватная стоимость объекта и стойкое нежелание торговаться. Но если дача вам так дорога, зачем же вы ее продаете? Нужно четко для себя понимать, что покупатель оценивает исключительно состояние объекта – целостность тех досок, что вы прибили, ухоженность земельного участка, состояние имеющихся коммуникаций. Да и позиция многих клиентов такова, что дача не должна стоить дорого. «Не особо притязательные покупатели могут подождать и до зимы, когда цены на дачи будут еще ниже», - комментирует **Ен Ун Боку**, генеральный директор АН «Century 21 Римарком», партнер Корпорации риэлторов.

2. Наведите порядок в доме
Следующий важный момент – это подготовка дома к продаже. Наведите элементарный порядок: помойте окна, выбросите старую мебель и вещи, свезенные из городских квартир за все время пользования домом. Не помешает и легкий косметический ремонт – освежите двери, рамы, при необходимости, и пол. Проверьте и подремонтируйте электропроводку, если имеются огрехи. В доме обязательно должны быть лампочки, чтобы покупатель в любой момент мог убедиться, что с электричеством все в порядке. Если были протечки, следы от них лучше закрыть новыми обоями. А места протекания кровли отремонтировать самым простым и доступным способом – залить битумом.

3. Подготовьте к продаже участок
Если предпродажная подготовка дома - дело само собой разумеющееся, то о земельном участке зачастую просто забывают. Повсеместно встречается, что дачный участок становится местом складирования старых досок, спиленных деревьев, «возможно нужных железяк» и прочего строительного хлама. От этого мусора необходимо избавиться, т.к. страдает внешний вид участка, и объект воспринимается клиентом как заброшенная свалка. Но самое главное, что из-за этого бардака покупатель может потребовать скидку



в размере 25-30 тыс. руб., хотя вывоз всего скопившегося обойдется не дороже 5 тыс. руб.

Также желательно подстричь деревья и кустарники, скосить траву. Покупатель, глядя на ухоженный участок, будет думать о предстоящем пикнике, а не ломать голову над тем, как ему избавиться от хлама. «Все это может сделать каждый своими силами без особенных затрат, - говорит Андрей Плавский, генеральный директор АН «Престиж-Плюс», партнер Корпорации риэлторов. – Время, потраченное на наведение порядка, компенсирует достойная цена за ваш объект».

4. Оформите документы заранее

Убедитесь, что дача готова к продаже и с точки зрения оформления всех необходимых документов. Процесс это длительный, и лучше все подготовить заранее: не каждый покупатель захочет ждать! В момент показа дачи продавец должен быть готов предъявить следующие бумаги:

- свидетельства на право собственности на землю и постройки,
- кадастровые паспорта участка и дома,
- справки об отсутствии задолженности перед СНТ,
- выписка из ЕГРП об отсутствии обременений и запретов.

5. Будьте внимательны к каждому покупателю

Лучше встретить клиента при въезде в поселок и проводить до дачи, показывая наиболее удобный путь. «На просмотре не торопитесь: дайте покупателю возможность осмотреться, прочувствовать атмосферу места, заглянуть во все уголки сада и дома, - советует **Жанна Маркова**, вице-президент НП «КР «Мегаполис-Сервис». - Обратите внимание на достоинства своей дачи, сорта культур, планировку участка и размещение строений. Сделайте небольшой презент в виде плодов, выращенных на даче».

*НП "Корпорация риэлторов
"Мегаполис-Сервис"*

Обзор рынка недвижимости по итогам сентября 2012 года

Недвижимость в Москве, \$/кв.м. (www.irm.ru)	Сентябрь 12	Авг 12
Индекс стоимости жилья (сред. уровень цен на жилье)	5 038 пункт.	+1.6%
Индекс ценового ожидания (темп измен. цен на жилье)	+1.7 %/мес.	+1.4%
Индекс доходности жилья (сравн. жилья с банк. депоз.)	-1.6 б. деп.	-0.3 б. д.

В сентябре, наконец, наступила относительная ясность в отношении дальнейших перспектив в макроэкономике, что не замедлило сказаться и на рынке недвижимости. Америка объявила о начале очередной программы количественного смягчения (QE3), то есть, по сути, дала старт новому витку мировой инфляции. Другие страны тоже не заставили себя долго ждать, в частности, Евросоюз активизировал меры по поддержке проблемных стран южной Европы, то есть также задействовал «печатный станок». Центральный банк России ответил на это повышением ставки рефинансирования. Проще говоря, все согласилось с тем, что инфляция, так инфляция. К сожалению, человечество не придумало пока ничего лучшего, как просто периодически обесценивать проблемные долги путем увеличения денежной массы и снижения покупательной способности денег.

За последние месяц-два все финансовые и товарные рынки отреагировали с опережением на вполне ожидаемые подобные меры мировых правительств, показав заметный рост котировок. Так, цены на золото за последнее время прибавили около 15%, цены на серебро – более 25%. Цены на нефть сейчас примерно на 20%-25% выше минимальных показателей июня. И курс рубля, и курс евро также заметно подросли к доллару.

Вполне естественно, что и цены на недвижимость в Москве и Подмосковье в таких условиях тоже развернулись в рост. По данным аналитического центра www.irm.ru, за сентябрь индекс стоимости жилья в столице прибавил 1,6%, поднявшись с 4.957\$ за квадратный метр до 5.038\$. Примечательно, что индекс снова преодолел важный психологически значимый рубеж в 5.000\$ за метр (Подробнее смотрите статью «Круглые числа стабилизируют цены на недвижимость в Москве»). Всего от летних минимумов до конца сентября индекс стоимости жилья в столице прибавил около 3,5%.

Одним из существенных признаков разворота рынка вверх является факт опережения темпов роста цен на более ликвидное жилье эконом-класса и недорогие квартиры небольших площадей над более дорогими квартирами бизнес-класса и элитным жильем. Сентябрь во многом отражает эту тенденцию. При среднем росте цен по рынку на 1,6% индекс по «дешевому» жилью (20% наиболее дешевых квартир) поднялся на 2,3%, а аналогичный индекс по «дорогому» жилью - только на 1,4%.

Схожая картина наблюдается и по типам квартир. Так, превышают средний прирост цен в сентябре однокомнатные квартиры в Москве, а в аутсайдерах – большие многокомнатные квартиры – цены по ним вообще почти не выросли. Впрочем, хороший прирост, даже больший, чем «однушки», показали в сентябре «трешки» - самый основной формат жилья для семьи. Это говорит о том, что на рынке все-таки преобладает реальный спрос, а не временный спекулятивный.

По типам домов в лидерах роста цен также наиболее недорогие предложения: панельные и кирпичные пятиэтажки, а также панельные дома советской эпохи. Примерно на среднем уровне подросли более дорогие сегменты: современные панельные дома и сталинки. При этом самые дорогие и нередко неадекватно переоцененные современные монолитно-кирпичные дома в аутсайдерах в этом месяце.

По округам и районам Москвы наблюдается схожая ситуация, хотя есть и немало исключений. Так в лидерах роста цен в сентябре недорогие «народные» Северный округ и Южный округ. Среди аутсайдеров – более дорогие и престижные Юго-Западный округ и Западный округ. Хотя в аутсайдеры в сентябре попал и недорогой Восточный округ, а самый дорогой Центральный округ показал прирост чуть выше среднего. Разумеется, рынок хоть и проявляет в целом некоторые характерные тенденции, но он еще не «устоялся» окончательно, а также локальные конъюнктурные факторы могут вносить то или иное дополнительное влияние.

Аналогично дело обстоит и с районами.

В лидерах роста в сентябре большинство относительно недорогих представителей: Речной вокзал, Левобережный, Ховрино, Лианозово, Алтуфьево, Бабушкинская, Южное Медведково, Водный стадион, Головинский, Семеновская, Электrozаводская, Партизанская, (Измайловский парк), Бирюлево Восточное, Бирюлево Западное, Люблино, Волжская, Выхино. Но есть и более дорогие районы: Замоскворечье, Крылатское, Академическая.

Несмотря на то, что рынок в сентябре в целом находится в «плюсе», некоторые районы все же показали небольшой «минус», то есть не окончательно оправились от летней коррекции цен вниз. Среди них: Пролетарская, Площадь Ильича, Волгоградский проспект, Крестьянская застава, Римская, Охотный ряд, Китай-город, Кузнецкий мост, Лубянка, Площадь революции, Театральная, Свиблово, Ботанический сад, Краснопресненская, Баррикадная, Улица 1905 года, Международная, Деловой центр и другие. Хотя если тенденция к росту цен сохранится в ближайшие месяцы, то скорее всего, в октябре-ноябре они наверстают упущенный прирост.

Недвижимость в Москве, \$/кв. м. (www.irm.ru)	Сен12	Авг12
Старая панель (5-этажки и иные квартиры с маленькой кухней)	4 483	+2.7%
Типовая панель (9-14 этажей, типовые площади)	4 677	+2.1%
Современная панель (от 16 эт. и иные кв. увеличенных пл-дей)	4 959	+1.5%
Старый кирпич (5-этажки и иные квартиры с маленькой кухней)	4 778	+1.5%
Сталинки и типовой кирпич (6-11 эт., и иные кв. небол. пл-дей)	5 647	+1.5%
Современный монолит-кирпич (монолиты, кирпич увел. пл-дей)	5 583	+0.4%
Все панельные и блочные дома	4 706	+2.1%
Все монолитные и кирпичные дома	5 336	+1.1%

Квартиры в Москве, \$/кв. м. (www.irm.ru)	Сен12	Авг12
Однокомнатные квартиры	5 068	+1.8%
Двухкомнатные квартиры	4 984	+1.3%
Трехкомнатные квартиры	4 849	+2.0%
Многокомнатные квартиры	5 167	+0.3%

Элитные квартиры и недорогие квартиры в Москве (www.irm.ru)	Сен12	Авг12
Индекс ст-ти "дорогого" жилья (20% самых дорогих квартир), \$/кв.м.	7 260	+1.4%
Индекс ст-ти "дешевого" жилья (20% самых дешевых квартир), \$/кв.м.	3 845	+2.3%
Индекс расслоения (отношение ст-ти "дорогого" к "дешевому")	1.89	-0.8%

- Индексы цен на квартиры в Москве вычисляются без учета элитного жилья и нетиповых квартир, которые могут исказить общую картину, как правило, в сторону повышения показателей. Также индексы содержат корректировку к ценам реальных продаж, что делает их немного ниже завышенных цен предложения.



Подробнее об индексах >>

Если в мировой экономике не произойдет новых сильных потрясений, то тренд к умеренному росту цен на квартиры в Москве и Подмоскowie, скорее всего, сохранится до конца года. А это означает, что темпами 1%-1,5%-2% в месяц за 4 последних месяца 2012 года квадратный метр может прибавить в сумме около 6%-8%. Это приведет индекс стоимости жилья www.irn.ru к весенним максимумам – около 5.300\$ за квадратный метр. Таким образом, московский рынок недвижимости сможет закончить этот непростой год в плюсе, прибавив к ценам начала этого года 6%-7%-8% инфляции, как и следовало ожидать. Подробнее об этом читайте недавнее интервью руководителя IRN.RU: [«До конца года цены на недвижимость в Москве и Подмоскowie подрастут на 6-8%»](#).

IRN.RU, аналитический центр

Реутов лидирует среди городов Подмоскowie по ценам на вторичное жилье - ГРМО для РИА Новости



Фото: Администрация городского округа Реутов

МОСКВА, 8 окт - РИА Новости. Самую высокую в Подмоскowie среднюю цену квадратного метра на вторичном рынке жилья - 110,8 тысячи рублей - по состоянию на начало октября эксперты зафиксировали в Реутове, говорится в исследовании компании ["Бизнес Консалтинг"](#) и [Гильдии риэлторов Московской области](#).

По данным аналитиков, немного дешевле "квадрат" вторичного жилья стоит в Мытищах (103,8 тысячи рублей), Химках (103,2 тысячи рублей), Одинцово (102,2 тысячи рублей) и Долгопрудном (101,9 тысячи рублей).

Как отмечается в докладе, все эти города

расположены на расстоянии до 10 километров от МКАД.

"Самые дешевые квартиры находятся в городах, удаленных от Москвы на 130-150 километров", - уточняется в исследовании.

Так, по подсчетам экспертов, наиболее доступное жилье в Московской области можно приобрести в Рошали, где квадратный метр на "вторичке" стоит 28,6 тысячи рублей.

Среди других городов с дешевым жильем аналитики выделяют Зарайск (36,9 тысячи рублей за квадратный метр), Серебряные Пруды (38,4 тысячи рублей за квадратный метр), Егорьевск (40,2 тысячи рублей за квадратный метр) и Талдом (40,7 тысячи рублей за квадратный метр).

"Разница в средней стоимости квадратного метра между самым дорогим и самым дешевым городом Подмоскowie увеличилась за месяц на 400 рублей и составляет 82,2 тысячи рублей за квадратный метр", - добавляется в отчете.

В нем отмечается, что по состоянию на начало октября цены в Подмоскowie в среднем выросли за месяц всего на 0,1%.

При этом в 39 городах отмечен небольшой рост цен на вторичное жилье, в 19 городах отмечено снижение цен, а в 12 городах цены остались на прежнем уровне, указывается в исследовании.

Лидерами роста стали Котельники, где стоимость квадратного метра за месяц выросла на 1,4% - до 90,2 тысячи рублей, а также вошедший в состав "новой" Москвы Троицк (увеличение на 1,1% до 93,1 тысячи рублей), добавляется в материалах.

В свою очередь, сильнее всего стоимость вторичного жилья упала в сентябре в Озерах (на 1,2% до 41,9 тысячи рублей за квадратный метр) и Лосино-Петровском (на 1,1% до 56,5 тысячи рублей).

РИА Новости

Цены на жилье в городах России в октябре 2012 года по данным Российской Гильдии Риэлторов

Представляем вашему вниманию информационную справку о ценах на жилье в городах России, реализованную на основе обсчета данных Единой базы Российской Гильдии Риэлторов (www.rgr.ru).

Единая база данных РГР обновляется ежедневно. На "30" сентября 2012 года в ней представлено более 550 тыс. объектов из 50 регионов Российской Федерации. Информационная справка охватывает 38 крупнейших городов Российской Федерации и Московскую область. Данных за прошлый месяц по г.Набережные Челны нет, поэтому не был известен прирост цены. По остальным городам информация либо неточна из-за недостатка данных, либо отсутствует на дату мониторинга.

В расчете участвуют предложения на вторичном рынке городов России. В качестве основного параметра принята средняя цена предложения квадратного метра в конкретном городе с вычислением вектора и размера прироста цен в %. К расчету принимаются объекты с датой обновления не старше 3-х месяцев.

Таблица. Цены на жилье в городах России по состоянию на "30" сентября 2012 года

Города РФ	Ср.цена предложения на 30 сентября с.г. (руб./кв.м)	Прирост за месяц 2012г. (%)
Москва	202203	0,2%
Хабаровск	71189	3,3%
Екатеринбург	68129	1,4%
Сочи	67653	1,6%
Калуга	60916	1,8%
Ростов-на-Дону	59398	1,8%
Тюмень	57484	1,4%
Анапа	56904	2,9%
Уфа	56764	0,9%
Казань	56519	1,6%
Иркутск	56339	2,1%
Нижний Новгород	55647	2,1%
Новосибирск	55596	2,5%
Белгород	55564	2,6%
Ярославль	55272	3,9%
Самара	54994	0,4%
Красноярск	54209	2,7%
Владимир	50250	1,4%
Калининград	49650	2,3%
Пермь	49585	2,3%
Тула	48654	2,2%
Оренбург	47926	3,7%
Краснодар	47466	-2,2%

Пресс-служба Российской Гильдии риэлторов



ГРМО для журнала "Недвижимость & Цены": в 39 городах Московской области к началу октября цены на вторичном рынке жилья незначительно выросли

Согласно исследованию Гильдии риэлторов Московской области и компании ["Бизнес Консалтинг"](#) в 19 городах цены на вторичном рынке жилья снизились, в 12 - остались на прежнем уровне. Самая высокая стоимость 1 кв.м отмечена в пяти городах, расположенных в пределах 10 км от МКАД: Реутове (111 тыс.руб.), Мытищах, Химках, Одинцове и Долгопрудном. Самые дешевые квартиры находятся на удалении 130-150 км: в Рошале (29 тыс.руб.), Зарайске, Егорьевске, Талдоме и Серебряных Прудах.

*Журнал ["Недвижимость & Цены"](#)
№ 42 (499), 15-21 октября 201 года*

Названы города Подмосковья с самыми дешевыми и дорогими новостройками

Эксперты холдинга "МИЭЛЬ" составили рейтинг городов ближнего Подмосковья по средней стоимости квадратного метра в новостройках. В эконом-классе самые низкие цены зафиксированы в Ивантеевке (42,3 тысячи рублей за "квадрат").

Согласно обзору, на второй позиции находится город Долгопрудный, где средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке составляет 54,7 тысячи рублей. Третью строчку занимает Домодедово (58 тысяч рублей за квадратный метр), четвертую - Одинцово (62,2 тысячи рублей), пятую - Лыткарино (62,5 тысячи рублей).

Наиболее высокие цены на "первичку" эконом-класса зафиксированы в Мытищах. Там "квадрат" в среднем предлагается по цене 94,8 тысячи рублей. На втором месте находится Реутов (89 тысяч рублей за квадратный метр), а замыкает тройку лидеров город Котельники (87,8 тысячи рублей за "квадрат"). Далее следуют Химки (83,2 тысячи рублей) и Подольск (79,4 тысячи рублей).

Как отмечают аналитики, в сегменте новостроек среднего класса самая низкая средняя цена квадратного метра отмечена в Апрелевке (49,2 тысячи рублей). В Лобне за квадратный метр просят в среднем 53,5 тысячи рублей, в Щелково - 55,5 тысячи рублей, в Ивантеевке - 56,8 тысячи рублей, в Лыткарино - 57,2 тысячи рублей.

Самые дорогостоящие предложения среднего класса сосредоточены в Реутове (86,1 тысячи рублей за квадратный метр), Красногорске (84,2 тысячи рублей), Люберцах (84,2 тысячи рублей), Королеве (83,6 тысячи рублей) и Долгопрудном (82 тысячи рублей).

realty.lenta.ru



**Вышел в свет № 5 газеты
«Недвижимость в Подмоскowie» -
первого специализированного
издания для риэлторов и жителей
Московской области**



В свежем номере читайте:

- 12 советов покупателям жилья в новостройках.
- Новости Гильдии риэлторов Московской области и муниципальных гильдий.
- Почему осенью покупать дачу выгодно?
- Риэлторский бизнес-тур в испанскую Галисию.
- Третий лишний или почему Союз потребителей России считает обязательное участие нотариуса при совершении сделок с недвижимостью излишним?
- Новости недвижимости Подмоскowie.
- Консультации юриста в сфере недвижимости.
- Средняя цена 1 кв. м жилья в городах Московской области.

[Скачать pdf-файл](#)

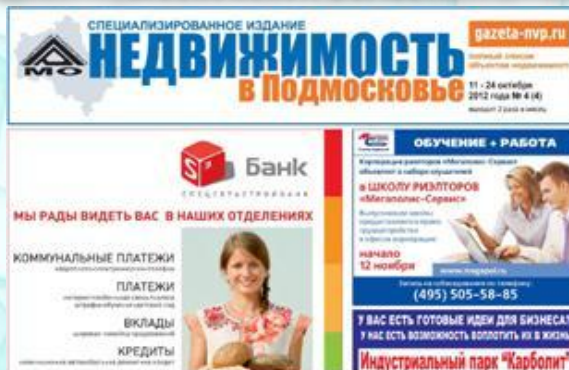
Газета «Недвижимость в Подмоскowie»: соучредитель - Гильдия риэлторов Московской области.

Выходит 2 раза в месяц, на 32 стр. формата А-3. 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 № 4 газеты
«Недвижимость в Подмоскowie» -
первого специализированного
издания для риэлторов и жителей
Московской области**



В свежем номере читайте:

- Мнение экспертов: сделки с недвижимостью через нотариуса будут безопаснее, но дороже.
- Новости Гильдии риэлторов Московской области и муниципальных гильдий.
- Чем опасна ситуация, когда застройщик затягивает сроки сдачи новостройки?
- НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» провела брокерский Совет.
- Новости недвижимости Подмоскowie.
- Средняя цена 1 кв. м жилья в городах Московской области.

[Скачать pdf-файл](#)

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

Выходит 2 раза в месяц, на 32 стр. формата А-3. 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 новый выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области



"Вестник ГРМО" – ежемесячное издание, в котором отражены события Гильдии, обучающие мероприятия, мнения экспертов ведущих агентств недвижимости, а так же руководителей печатных и интернет-изданий, аналитические статьи, издания муниципальных Гильдий.

В этом номере читайте:

ГРМО - 15 лет на рынке недвижимости! 19 сентября 2012 года в г. Железнодорожный проведён семинар со Сбербанком России 12 сентября 2012 года состоялось заседание Управляющего совета Гильдии риэлторов Московской области В Гильдии риэлторов города Королёва и города Юбилейного проведено заседание Совета и "круглый стол" Агентством недвижимости «Перспектива» (г.Подольск) объявлена акция: «Купил двухкомнатную квартиру - путевка в Турцию в подарок!» Итоги лета 2012 года на рынке вторичного жилья Подмоскovie: буря перед затишьем? Ипотеку теперь можно оформить в офисах агентств недвижимости, входящих в ГРМО и многое другое.

Приглашаем агентства недвижимости Московской области, а так же членов Гильдии к участию и размещению информации в следующем выпуске Вестника ГРМО.

[Скачать Вестник](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Поздравления

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



- Руководителя АН «Сделка»
Двойных Любовь Георгиевну
 - Руководителя ООО «АГАТ+»
Гоманову Светлану Валерьевну
 - Руководителя АН «ЗелЖилСервис»
Овчинникова Николая Николаевича
 - Исполнительного директора Гильдии риэлторов Московской области
Мазурину Наталью Юрьевну
 - Руководителя ООО "Егорьевский Дом Недвижимости"
Зинину Елену Борисовну
 - Руководителя АН "ЖИЛТРАСТ"
Мохначева Федора Ивановича
 - Руководителя АН «ГОРОД КВАРТИР»
Стратьева Сергея Дмитриевича
 - Руководителя АН "Южное Подмосковье"
Бичукову Татьяну Анатольевну
 - Руководителя АН "Тетра-недвижимость"
Хлынова Михаила Евгеньевича
 - Президента Гильдии риэлторов Ленинского района
Жабо Владимира Вячеславовича с юбилеем
 - Президента Подольской Гильдии риэлторов
Забродина Ивана Петровича
- Поздравляем руководителя ООО "Вавилон XXI век"
Иванову Ирину Юрьевну

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

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



- Коллектив АН "БАСТИОН" и руководителя Коляскина А.И.
 - Коллектив АН "Новое Время 1-я Риэлторская компания«
и руководителя Блаженнову С.В.
 - Коллектив АН "Перспектива" и руководителя Никульшина А.В.
 - Коллектив АН "Монолит« и руководителя Минохина А.В.
 - Гильдию риэлторов Ленинского района
и ее Президента Жабо Владимира Вячеславовича
с 5-летним юбилеем Гильдии!
 - Коллектив АН "МИЭЛЬ-Зеленоград" и руководителя Левинсон Н.Г.
 - Коллектив АН "ВТВ – недвижимость и руководителя Владимирову Т.В
- Поздравляем коллектив АН "Римарком" и руководителя Боку Ен Ун

**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.**