

Гильдия риэлторов **Московской области**

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов













ВЕСТНИК ГРМО февраль 2013



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•21 февраля 2013 года состоялась рабочая встреча и подписано Соглашение о	
сотрудничестве между ГРМО и ЗАО КБ «Росинтербанк»	стр. 5
•Рабочая встреча ГРМО с Комитетом Московской области по долевому жилищному	
строительству, ветхому и аварийному жилью состоялась 21 февраля	<u>стр. 5</u>
•21 февраля 2013 года состоялось общее собрание Гильдии риэлторов города Королёва и	
города Юбилейного	стр. 6
•Поздравление с Днем Защитника Отечества от Президента Гильдии риэлторов	
Московской области Хромова А.А.!	стр. 7
•20 февраля 2013 года ГРМО проведена аттестация специалистов в Серпуховской гильдии	
риэлторов	<u>стр. 7</u>
•20 февраля 2013 года в Раменском состоялось очередное Общее собрание Гильдии	
риэлторов города Жуковского и Раменского района	стр. 8
•15 февраля 2013 года состоялось заседание редакционной коллегии ГРМО	стр. 9
•ГРМО провела аттестацию сотрудников ООО «Агентство недвижимости «Дом на Скале»	
(г.Королёв)	стр. 10
•Вице-президенту ГРМО Мазурину Н.М. вручена награда Раменского района – Знак «За	
высокий профессионализм»	стр. 10
•Концепция Закона о риэлторской деятельности - в докладе Президента РГР Анны	
Лупашко на XVI INTERНациональном Конгрессе по недвижимости	стр. 11
•Гильдии риэлторов Московской области вручена Благодарность Оргкомитета	10
Международного Фестиваля творчества "Вдохновение"	стр. 12
•12 февраля 2013 года в Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи состоялось	
общее собрание	стр. 12
•Агентство недвижимости «Сделка» (г.Подольск) – «Серебряный партнёр Сбербанка»!	стр. 13
•Делегация ГРМО приняла участие в XVI INTERНациональном Конгрессе по	<u>crp. 15</u>
недвижимости	стр. 14
•Специалистов рынка недвижимости с Днем риэлтора поздравляют партнеры Гильдии	
риэлторов Московской области	стр. 15
•Поздравление с Днем Риэлтора от Президента Гильдии риэлторов Московской области	
Хромова А.А.	стр. 16
•У риэлторов Московского региона появился свой мультилистинг	стр. 17
•Новая акция от агентства недвижимости "Перспектива" (г.Подольск) - "планшетник" в	
подарок!	стр. 18
•31 января 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с представителями Банка	
DeltaCredit	стр. 18
•В коллективный договор страхования профессиональной ответственности ГРМО	
включено уже 106 компаний!	стр. 19
•Премия PRO Realty представила новую номинацию – «Самый благоустроенный город	
Подмосковья».	стр. 19



Содержание:

Новости обучения:

•Пошаговая инструкция по продаже недвижимости СТ				
•Двухдневный семинар Михаила Яковлевича ГОРОХОВСКОГО				
•Интенсивный курс по Аренде жилой недвижимости в ШМ «АРСЕНАЛ»	стр. 23			
	\/			
Новости РГР:				
•Перспективные проекты в области ипотечного кредитования: сотрудничество Сбербанка				
и Российской Гильдии Риэлторов	-			
•Южная палата недвижимости: сертификация началась!				
•РГР и Сбербанк РФ формируют институты доверия	-			
•Андрей Львович Лекефет: О XVI interНациональном Конгрессе по недвижимости				
•Обращение Президента РГР по случаю Дня Защитника Отечества	<u>vip. 31</u>			
•Основные итоги XVI InterНационального Конгресса по недвижимости	стр. 31			
•Риэлторы Санкт-Петербурга отметили свой профессиональный праздник	стр. 33			
•Российская гильдия риэлторов выступила партнером 11-й Международной Выставки-	стр. 35			
Форума «Вся Недвижимость Мира»	-			
•Информационная справка Российской гильдии риэлторов о ценах на жилье по состоянию на конец января 2013 года	стр. 36			
•В Омске состоялся саммит по недвижимости				
	<u>стр. 50</u>			
<u>Мнение эксперта:</u>				
•Цены на жилье в Раменском в феврале 2013 года, по данным исполнительного директора				
ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчикова С.И.	стр. 39			
•Александр Саяпин, Президент Истринской Гильдии риэлторов для сайта "Истра.РФ" о				
рынке недвижимости	стр. 40			
•Кира Залевская, директор «Городского бюро недвижимости» (г.Королев) для журнала				
Metrinfo.Ru о ситуации на рынке недавно построенных домов	стр. 43			
•Президент НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис" Сергей Власенко: Самая				
эффективная реклама риэлторских услуг"	стр. 46			
Аналитика:				
•Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Доступные инвестиции				
восточного Подмосковья	стр. 48			
•Специалисты НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис": в январе продавцы	\			
областной «вторички» затоварили рынок.	стр. 49			
•Эксперты ГРМО для РИА Новости: Цены на квартиры в самых дорогих городах	<u> </u>			
Подмосковья снизились в январе	стр. 51			
<u>Издания муниципальных Гильдий:</u>				
•Вышел в свет № 3 газеты «Недвижимость в Подмосковье».	стр. 52			
• Вышел в свет новый выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области	стр. 52			
	<u>01p. 52</u>			



Поздравления:

•НП	«Гильдия	риэлторов	Московской	области»	сердечно	поздравляет	своих	членов	c	
Днём	рождения	!				_				стр. 53
•НП	«Гильдия	риэлторов	Московской	области»	сердечно	поздравляет	своих	членов	c	
Днём	рождения	фирмы!								стр. 53



21 февраля 2013 года состоялась рабочая встреча и подписано Соглашение о сотрудничестве между ГРМО и ЗАО КБ «Росинтербанк»



21 февраля 2013 года в Москве в офисе ЗАО КБ «Росинтербанк» состоялась рабочая встреча Гильдии риэлторов Московской области с представителями **ЗАО КБ «Росинтербанк»**. Во встрече приняли участие:

- **Мазурина Наталья Юрьевна**, Исполнительный директор ГРМО;
- **Анищик Алексей Юрьевич**, начальник отдела партнёрских продаж ЗАО КБ «Росинтербанк»;
- -Суровов Сергей Александрович заместитель начальника Управления розничного бизнеса ЗАО КБ «Росинтербанк».

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

ЗАО КБ «Росинтербанк» создан в 1990 году при участии Министерства сельского хозяйства РСФСР. Оказывает содействие в развитии корпоративного бизнеса, частного предпринимательства и предлагает свои услуги физическим лицам. Сеть офисов включает более

30 отделений по Москве и Московской области, а также филиалы в Санкт-Петербурге, Тюмени, Ярославле и Краснодаре. Награды: дважды лауреат Премии «Банковское дело», лауреат Премии в области поддержки малого и среднего бизнеса «Основа роста — 2012».

По итогам 2012 г. Банк вошел в ТОР-150 российских банков по активам («РИА Рейтинг», «Эксперт РА», «Интерфакс-100») и занял 2 место по динамике капитала, 23 место — по динамике активов, 85 место — по депозитам физических лиц («Эксперт РА»).

18 октября 2012 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило ЗАО КБ «Росинтербанк» рейтинг кредитоспособности на уровне «А» (высокий уровень кредитоспособности). На сегодняшний день в Банке обслуживается более 36 тыс. клиентов.

На встрече обсуждались вопросы общего взаимодействия, особенности кредитования Банка и вопросы конкретного взаимодействия Банка и компаний — членов Гильдии риэлторов Московской области. По итогам встречи было подписано Соглашение о сотрудничестве между Гильдией риэлторов Московской области и ЗАО КБ «Росинтербанк».

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Рабочая встреча ГРМО с Комитетом Московской области по долевому жилищному строительству, ветхому и аварийному жилью состоялась 21 февраля





21 февраля 2013 года в Комитете Московской области ПО долевому жилищному строительству, ветхому и аварийному жилью состоялась рабочая встреча Президента Гильдии Московской области риэлторов (ΓPMO) Хромова А.А. и Вице-Президента ГРМО Мазурина Н.М. с руководством Комитета в лице первого заместителя руководителя Комитета Сомова В.Г., заместителей руководителя Комитета Коханого И.В. Радченко О.Ю.

На встрече обсуждались вопросы:

- взаимодействия Комитета и ГРМО в области информирования граждан о безопасных способах приобретения жилья на первичном рынке Московской области;
- участия компаний ГРМО в реализации государственных и муниципальных программ, имеющих целью формирование цивилизованных отношений и повышение качества услуг на рынке недвижимости;
- реализации механизмов защиты прав потребителей риэлторских услуг на рынке недвижимости Подмосковья в целом и муниципальных образований в частности;
- подготовки аналитической информации о состоянии рынка недвижимости Московской области;
- взаимодействия Комитета И ГРМО организации совместных семинаров и круглых столов, организации проведения ежегодного профессионального "Звезда конкурса Подмосковья", тематических конференций, пресс-конференций общественнои других значимых мероприятий рынка недвижимости Подмосковья.

По итогам встречи намечен ряд практических мероприятий рамках взаимодействия Комитета Московской области по долевому жилищному строительству, ветхому аварийному жилью и Гильдии риэлторов Московской области, направленных на социально-значимых реализацию залач рынке недвижимости Подмосковья.

> Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

21 февраля 2013 года состоялось общее собрание Гильдии риэлторов города Королёва и города Юбилейного



- 21 февраля 2013 года в г.Королёве Гильдия риэлторов города Королёва и города Юбилейного провела очередное общее собрание. На собрании присутствовали представители компаний, входящих в ГРКЮ:
- **-Новиков Алексей Юрьевич**, Президент ГРКЮ:
- Залевская Кира Анатольевна, Председатель «Комитета по защите прав потребителей и этике» ГРКЮ, директор <u>Городского Бюро</u> Недвижимости;
- Романов Александр Николаевич, член «Комитета по защите прав потребителей и Этике» ГРКЮ, директор <u>АН «Монолит»</u>;
- **Мелентьев Дмитрий Олегович**, член «Комитета по защите прав потребителей и Этике» ГРКЮ, директор <u>АН «Квадратный метр»</u>;
- -Новикова Наталья Александровна, директор АН «Дом на Скале» .

После утверждения Протокола общего собрания ГРКЮ, Президент Гильдии отчитался о проделанной работе ГРКЮ за 2012 год. Основными достижениями Гильдии стали:

- -вступление ГРКЮ в Гильдию риэлторов Московской области;
- -вступление ГРКЮ в Российскую Гильдию риэлторов;
- -создание «Комитета по защите прав потребителей и Этике» ГРКЮ;



- -подписание соглашения о сотрудничестве ГРКЮ с ГРМО;
- -проведение в городе Королёве «Прессконференции по недвижимости» с
- -участием руководителей Администрации города;
- -сертификация брокерских услуг агентств недвижимости, входящих в ГРКЮ;
- -аттестация специалистов, работающих в компаниях-членах ГРКЮ; коллективное страхование профессиональной ответственности всех компаний-членов Гильдии;
- -создание логотипа ГРКЮ;
- -создание сайта Гильдии;
- -подписание соглашений о сотрудничестве с несколькими банками;

вступление ГРКЮ в «Торгово-промышленную палату» города Королёва.

Президент ГРКЮ, Новиков А.Ю., также рассказал о планах на 2013 год. В этом году планируется активная работа в Королёве и Юбилейном, а именно: проведение прессконференций на тему « Тенденции на рынке недвижимости Королёва И Юбилейного», проведение «круглых столов», активное участие в обучающих семинарах и тренингах «Центра риэлторских технологий «Восток», активная работа «Комитета по защите прав потребителей и Этике» ГРКЮ, а также принятие в Гильдию новых членов. готовых к плодотворному сотруднечеству.

В процессе работы Общего собрания, каждый присутствующий высказал свое мнение и внес интересные предложения по дальнейшему развитию Гильдии. Все предложения внесены в Повестку дня Совета Гильдии, который запланировано провести 27 февраля 2013 года.

Пресс-служба Гильдии риэлторов города Королёва и города Юбилейного

Поздравление с Днем Защитника Отечества от Президента Гильдии риэлторов Московской области Хромова А.А.!



Гильдия риэлторов Московской области поздравляет с Днем Защитника Отечества!

23 февраля - один из важнейших праздников в календаре россиян. Это не просто день почитания солдат и бойцов, служивших и защищавших страну во время войны и невзгод знаменательная дата уже превратилась в своеобразный неофициальный «день всех мужчин». Счастья Вам, здоровья, успехов, новых свершений!



Хромов Андрей Александрович, президент Гильдии риэлторов Московской области



Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

20 февраля 2013 года ГРМО проведена аттестация специалистов в Серпуховской гильдии риэлторов

20 2013г года в г. Серпухове февраля проведена процедура аттестации специалистов компаний – членов Серпуховской гильдии риэлторов: «Центр недвижимости 000 «ДОМ», генеральный директор Розанова Олёна Михайловна; ООО «Региональное агентство недвижимости «ЮЖНОЕ ПОДМОСКОВЬЕ», Бичукова директор ООО «Удача». Татьяна Анатольевна: генеральный директор Неудачин Викторович; ООО «Агентство недвижимости Московский регион», директор Хорев Сергей Александрович; АН «Ключ», руководитель Чернышев Игорь Егорович; **ООО** «Центр поиска недвижимости», генеральный директор Кириллина Галина Анатольевна.

жизнь гильдии

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



Всего было аттестовано 10 специалистов, включая и руководителей — все по квалификации «Брокер»: Горохова Инна Дмитриевна, Бичукова Татьяна Анатольевна, Неудачин Павел Викторович, Хорев Сергей Александрович, Чернышев Игорь Егорович, Кириллина Галина Анатольевна, Розанова Олёна Михайловна, Могилевец Владимир Васильевич, Савельева Наталия Алексеевна, Кузьминская Ольга Владимировна. С тестовыми заданиями все справились быстро, показав хорошую подготовку.

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

Молодцы! Так держать!

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

20 февраля 2013 года в Раменском состоялось очередное Общее собрание Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района

20 февраля в офисе <u>Гильдии риэлторов города</u> <u>Жуковского и Раменского района</u> (ГРЖР) прошло очередное Общее собрание, в котором приняли участие представители Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) и Раменского отделения Сбербанка № 2580.





В мероприятии участвовали представители компаний, входящих в ГРЖР:

- -Макаренко Александр Владимирович, Президент ГРЖР, заместитель директора <u>OOO</u> «ЭКО-Строй»,
- **Хромов Андрей Александрович**, Президент ГРМО, генеральный директор <u>3AO «Кредит-</u><u>Центр»</u>,
- **Китаев Сергей Алексеевич**, коммерческий директор <u>ЗАО «ЮИТ Московия»</u>,
- **Мамонтова Ольга Евгеньевна**, генеральный директора <u>ООО «Удачный выбор»</u>,
- **Томашевич Илья Сергеевич**, генеральный директор <u>ЗАО «Град Великий»</u>,
- **Белов Сергей Анатольевич**, директор <u>ООО</u> «Область»,
- Матвеев Кирилл Максимович, <u>OOO</u> «Агентство Гарант»,
- Якушина Наталья Николаевна, <u>ООО</u> «Агентство Гарант»,
- Григорьева Елена, <u>ООО «Земли Московии»</u>,
- **Баранов Александр Александрович**, <u>ООО</u> «АВАНГАРД».
- -В начале Собрания утвердили Протокол общего собрания НП «Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района» № 3 от 10.10.12г., озвучили отчет о работе ГРЖР за 2012г. Макаренко А.В. отметил, что в прошлом году на сайте Гильдии риэлторов Московской области было размещено 53 новости деятельности ГРЖР, проведено 9 мероприятий, в т.ч. круглые столы, общие собрания, прессконференции И семинары. муниципальная Гильдия и компании, входящие в ее состав, была участником в различных конкурсах, конференциях, круглых столах и других мероприятиях областной Гильдии.



Александр Владимирович рассказал о плане мероприятий на 2013 год. В этом году планируется к изданию 4 выпуска газеты «Эксперт по недвижимости», проведение прессконференции на тему «Тенденции на рынке недвижимости Раменского и Жуковского», круглых столов и участие в проведение обучающих семинарах компании «ЦРТ-Восток», активная работа Комитета по защите прав потребителей и этике, продвижение сайта ГРЖР, проведение аттестации специалистов и сертификации компаний, участие в Конкурсе профессионального признания Подмосковья-2012».

Мазурина Н.Ю. подробнее рассказала о Конкурсе, о введении новой номинации в этом году, о возможности участия не только членов Гильдии, но и других компаний. Торжественное мероприятие будет проходить 19 апреля 2013 года в Раменском, в ресторане «Калипсо». Все желающие приглашаются к участию!



о развивающемся Хромов A.A. рассказал ГРЖР сайт www.grzr.ru продвижении Единой базы объектов. Далее он представил Сафонову Дарью, представителя Раменского отделения Сбербанка России № которая рассказала 0 планируемых субботах ипотечных двух городах: Жуковском и Раменском.

> Пресс-служба <u>Гильдии риэлторов города</u> <u>Жуковского и Раменского района</u>

15 февраля 2013 года состоялось заседание редакционной коллегии ГРМО



В период с момента создания в сентябре 1997 настоящее время ГРМО прошла года по большой ПУТЬ является авторитетной общественной профессиональной организаций риэлторов в России. Время не стоит на месте и, несмотря на то, что пройден большой путь, мы стремимся к расширению наших возможностей на пути развития цивилизованных отношений на рынке недвижимости Подмосковья. Гильдия риэлторов Московской области сегодня - одна крупнейших профессиональных из общественных организаций риэлторов России, объединяющая более 160 компаний.

Именно поэтому принято решение издать юбилейный каталог-книгу как результат обобщения опыта 15-летней совместной работы подмосковных агентств недвижимости.

Президент Во встрече приняли участие -Гильдии риэлторов Московской области Хромов Андрей Александрович, вице-Президент ГРМО Мазурин Николай Михайлович. Исполнительный директора ГРМО Мазурина Наталья Юрьевна, обозреватель рынка недвижимости Московской «Квартирный жилишной газеты ряд» Вылегжанин Вениамин Николаевич.

> Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

ГРМО провела аттестацию сотрудников ООО «Агентство недвижимости «Дом на Скале» (г.Королёв)



Очень многие агентства недвижимости Подмосковья придают важное значение обучению своих специалистов и их аттестации. прошли аттестацию: Бабункина Маргарита Алексеевна, Березовский Сергей Васильевич, Дубинина Ольга Владимировна, Королёв Александр Павлович, Пыгамов Чарыевич, Поляков Амангелди Игорь Сергеевич и Половнёва Майя Сергеевна.

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.

Аттестацию проводил Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Γ ильдии — **Макин Сергей**.

По результатам тестирования Гильдией риэлторов Московской области специалистам компании будут вручены Аттестаты агентов.

Поздравляем новых аттестованных специалистов!

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



Вице-президенту ГРМО Мазурину Н.М. вручена награда Раменского района – Знак «За высокий профессионализм»

15 февраля 2013 году в Культурно-досуговом центре «Сатурн» в Раменском состоялось районное торжественное собрание, посвященное подведению итогов социально-экономического развития Раменского муниципального района в 2012 году.

С докладом об итогах работы в прошедшем году и планах на текущий год выступил Глава Раменского муниципального района Владимир Федорович Демин. В зале присутствовали депутаты Советов депутатов всех уровней, представители всех сфер экономики района, руководители общественных организаций, профсоюзов, представители предприятий.

По традиции деловая часть итогового собрания завершилась награждением руководителей и специалистов.

За большой вклад в развитие сферы среднего и малого бизнеса района, а также высокие достигнутые производственные результаты, Председателю совета директоров группы компаний «Кредит-Центр», Вице-президенту Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) Мазурину Николаю Михайловичу был вручен Знак Главы Раменского муниципального района «3a высокий профессионализм».



Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



Концепция Закона о риэлторской деятельности - в докладе Президента РГР Анны Лупашко на XVI INTERНациональном Конгрессе по недвижимости

Одним из самых интересных и вызвавшим много дискуссий докладов на XVI INTERНациональном Конгрессе по недвижимости, который проходил в период с 7 по 9 февраля 2013 года в Турции, стал доклад Президента РГР Анны Лупашко "Закон о риэлторской деятельности. Перспективы для России".



Регулирование профессиональной деятельности на рынке недвижимости в сфере оказания риэлторских услуг со стороны государства в России в настоящее время отсутствует.

Российская гильдия риэлторов предпринимает усилия в направлении внедрения различных форм саморегулирования. В частности, уже более 10 лет активно работает Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, включающая систему аттестации специалистов-риэлторов. Более чем в 50 субъектах РФ ведут свою деятельность Комитеты по защите прав потребителей и этике, действуют третейские суды, созданные при гильдиях и ассоциациях риэлторов.

Однако, проблемой рынка недвижимости до сих пор остается большое количество неквалифицированных исполнителей, уровень ответственности которых перед потребителем и качество оказываемых услуг остается крайне низким.

Решить эту проблему, наряду с развивающимся саморегулированием, мог бы Закон о риэлторской деятельности.

В своем докладе Анна Лупашко отметила, что формами регулирования профессиональных участников в сфере риэлторской деятельности на современном этапе должны являться:

олной стороны, государственное регулирование. которое регламентирует допуск на рынок профессиональных участников и наделяет саморегулируемые организации (СРО) полномочиями по проведению государственной; - с другой стороны, саморегулирование, которое осуществляется СРО и призвано обеспечить разработку региональных местных стандартов, повышение качества услуг, уровня гарантий ДЛЯ участников риэлторской деятельности.

Требования к профессиональной квалификации риэлторов и индивидуальных предпринимателей, порядок получения ими аттестатов должны устанавливаться стандартами риэлторской деятельности, которые, в свою очередь, разрабатываются саморегулируемыми организациями.

Профессиональная ответственность профессионального участника рынка недвижимости, осуществляющего риэлторскую деятельность подлежит обязательному страхованию, услуги, оказываемые риэлторской компанией - сертификации, а риэлторы должны обязательную периодическую проходить аттестацию на предмет подтверждения их профессиональной квалификации. Сведения о сертификатах компаний И аттестатах специалистов должны включаться в единый федеральный реестр открытый ДЛЯ потребителей на рынке недвижимости.

Наряду с мерами, направленными на повышение качества риэлторской услуги и ответственности риэлторов перед клиентами, закон должен предусматривать и положения, направленные на наделение риэлторов правами, способствующими осуществлению их деятельности. В частности, риэлтор должен быть наделен правом получения информации от органов государственной власти и местного самоуправления по вопросам, относящимся к предмету договора на оказание риэлторских услуг.

Принятие Федерального Закона об организации риэлторской деятельности Российской Федерации позволит обеспечить эффективный контроль за отношениями в сфере риэлторской способствовать деятельности, повышению качества риэлторских услуг, установлению дополнительных гарантий граждан, созданию условий ДЛЯ безопасности сделок недвижимым имуществом, а также становлению правовой среде, новой для России, социально-значимой профессии РИЭЛТОР.

Подготовлено пресс-службой ГРМО по материалам XVI Конгресса по недвижимости

Гильдии риэлторов Московской области вручена Благодарность Оргкомитета Международного Фестиваля творчества "Вдохновение"



По Международного результатам Фестиваля творчества профессионалов и СМИ рынка недвижимости "ВДОХНОВЕНИЕ 2012" - Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) была вручена Благодарность оргкомитета Фестиваля активную помощь и участие компаний-членов Международном творчества профессионалов и СМИ рынка недвижимости "Вдохновение 2012".



Гала-концерт, посвященный Церемонии награждения победителей проходил 24 ноября в развлекательном комплексе GOLDEN PALACE. Фестиваль проводится ежегодно с 2004 года. Подробнее о результатах Фестивала на сайте www.realtyfest.ru

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

12 февраля 2013 года в Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи состоялось общее собрание

12 февраля 2013 г. в г.Железнодорожный в офисе ООО «СИТИ+» Гильдия риэлторов Железнодорожного и Балашихи провела общее собрание, на котором присутствовали руководители агентств недвижимости: ООО «СИТИ+», генеральный директор Трошина Ольга Ивановна: Индивидуальный предприниматель Селова Ольга «Фирма Владимировна; 000 «Лига-Недвижимость», руководитель – Игнатьев Вадим Петрович; ООО «Правовой центр «Гарант», генеральный директор Грущинская Ольга Валерьевна.

Вела собрание Президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи — **Трошина Ольга Ивановна**, генеральный директор **ООО** «**СИТИ**+».





Президент Гильдии торжественно вручила Грамоту Гильдии риэлторов Московской области Седовой Ольге Владимировне за вклад в развитие риэлторского движения на рынке недвижимости Подмосковья.

На общем собрании обсуждались вопросы, связанные с деятельностью муниципальной гильдии:

- -о плане работы Гильдии в 2013 году;
- -о создании сайта Гильдии;
- -об аттестации специалистов и сертификации компаний.

Было принято решение – создать сайт Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Агентство недвижимости «Сделка» (г.Подольск) – «Серебряный партнёр Сбербанка»!



Присвоение агентствам недвижимости статусов «Золотого» и «Серебряного» партнеров является частью проекта партнерства между Российской Гильдией Риэлторов, коллективным членом которой является ГРМО, и ОАО «Сбербанк России».

Статус «Золотой партнер» или «Серебряный партнер» присуждается банком далеко не всем компаниям, а только тем, кто достиг высоких показателей в проведении совместных с банком Эти компании ипотечных сделок. предоставляют высокий уровень сервиса при обслуживании ипотечных клиентов. Данный статус позволяет компаниям предоставлять клиентам услуги по подготовке и проведению ипотечных сделок на выгодных для клиентов **УСЛОВИЯХ** И c высоким технологическим уровнем обслуживания.

Мы с радостью и гордостью сообщаем о присвоении статуса «Серебряный партнёр Сбербанка» агентству недвижимости «Сделка» (г.Подольск), руководитель -

Двойных Любовь Георгиевна.

Это означает, что для клиентов **АН «Сделка»** процентные ставки по ипотечному кредитованию снижены на 0,5%! И это еще не все! Теперь для оформления заявки на получение кредита не нужно идти в банк, все можно сделать прямо в офисе компании.

В агентстве недвижимости «Сделка» работают сертифицированные Сбербанком сотрудники, уполномоченные на законных основаниях принимать заявку на получение ипотечного кредита, а также все необходимые документы в уютной, комфортной обстановке личного общения без очередей, без потери времени, без стресса.

АН «Сделка» — единственное агентство недвижимости в Подольске, наделенное официальным статусом «Серебряного партнера Сбербанка»!

В период с 26 января по 30 марта агентство «Сделка» будет принимать участие в акции «Ипотечные субботы». В рамках акции в офисе агентства будет находиться сотрудник Сбербанка, а в офисе Сбербанка - сотрудник будут консультировать агентства, где они вопросам клиентов по ипотечного кредитования.

> Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



Делегация ГРМО приняла участие в XVI INTERНациональном Конгрессе по недвижимости

7-9 февраля 2013 года в Кемере (Турция) состоялся XVI INTERНациональный Конгресс по недвижимости.

Организатором Конгресса выступила Российская Гильдия Риэлторов (РГР) при поддержке Всемирной федерации профессионалов рынка недвижимости ФИАБСИ (FIABCI), Торгово-промышленной палаты России, Общероссийской Общественной Организации "Деловая Россия". Международной Ассоциации Фондов жилищного строительства ипотечного кредитования.

Конгресс проходил под девизом "Эффективное партнерство профессионалов рынка недвижимости, органов власти и финансовых институтов - ключ к решению жилищных задач".

Генеральным партнером Конгресса выступил "Сбербанк России" (ОАО). Профессиональным партнером - Федеральная риэлторская компания "Этажи". В работе Конгресса приняли участие представители 60 регионов РФ, а также иностранные участники из Турции, Испании, Греции, Франции, Украины и других стран.

Московскую область представляли Президент ГРМО **А.А.Хромов**, Вице-президент ГРМО **С.В.Власенко** и исполнительный директор ГРМО **Н.Ю.Мазурина**.

К участникам пленарного заседания с приветственным словом обратились представители властей Анталии и Федерации риэлторов Турции.



С докладом "Закон о риэлторской деятельности. Перспективы для России", вызвавшим большой интерес присутствующих и оживленное обсуждение, выступила Президент РГР Анна Лупашко.



Сбербанк России, в лице Вице-президента по продажам Попова А.Л., и представил конкретную программу развития партнерских отношений с Российской гильдией риэлторов и компаниями, входящими в ее состав. В своем выступлении, начальник, управления по работе с партнерами Сбербанка Васев Н.А., рассказал о дорожной карте развития проект отношений банка с Российской гильдией риэлторов на 2013-2014 годы.

В течение трех дней насыщенной деловой Конгресса программы участники имели возможность прослушать более 60 докладов в тематических секциях, посвященных вопросам развития И управления агентством недвижимости, современным технологиям работы, обучению риэлторов и аттестации, зарубежной рынкам И загородной недвижимости, аналитике, интернетмаркетингу, развитию мультилистинговых систем и профессиональных баз данных, ипотеке и многому другому.

Представители ГРМО приняли активное участие в деловой программе Конгресса. Президент ГРМО Хромов А.А. выступил с докладами "Тенденции развития современной риэлторской компании", "Принципы и алгоритм развития взаимовыгодного сотрудничества между агентством недвижимости и банком", а также с докладом на тему взаимосвязи Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РФ и Саморегулируемых



организаций риэлторов в рамках круглого стола "Стандарты, саморегулирование, сертификация". Вице-президент ГРМО С.В.Власенко принял активное участие в работе круглого стола по развитию мультилистинговых систем в России.



Большой вызвали интерес программы, представленные бизнес-тренерами Игорем Манном - "Современная брокерская компания перезагрузка!", Олегом Самойловым "Эффективный агентства менеджмент недвижимости", Игорем Клюевым "Управление изменениями на разных этапах жизненного цикла компании", Максима Долгова "Управление персоналом современной брокерской компании".

8 февраля для участников Конгресса был дан большой гала-ужин в честь Дня риэлтора на котором Вице-президентом Сбербанка А.Л.Поповым активные были отмечены Сбербанка. Им партнеры были вручены сертификаты на проведение совместных с банком маркетинговых акций в 2013 году. Среди награжденных, член ГРМО, компания "Римарком" из Чехова.

В ходе торжества были названы и новые Почетные члены РГР. Ими стали Президент Сбербанка Греф Герман Оскарович и руководитель Комитета по брокерской и агентской деятельности РГР Лупашко Сергей Валентинович.

В заключительный день Конгресса состоялся бизнес-тур в Анталию. Участники посетили агентства недвижимости <u>ANTEY</u> CONSTRUCTION и TOLERANCE,

где ознакомились с условиями получения ипотечных кредитов, выдаваемых в Турции для приобретения объектов недвижимости, особенностями покупки недвижимости иностранными гражданами. Эти компании имеют большой опыт работы с клиентами из России, русскоязычный персонал, русскоязычные сайты и отлично знают все тонкости покупки недвижимости в Турции. Участникам бизнес-тура продемонстрированы возможности on-line подачи заявок на ипотечный кредит банка DenizBank, когда все данные на получение кредита вводятся в компьютер прямо в офисе риэлторской фирмы, а одобрение приходит не более чем через 5 минут.

В целом, XVI INTERНациональный Конгресс по недвижимости прошел с большим успехом. Участникам представилась отличная возможность обменяться опытом, узнать много нового и вернуться в свои регионы и компании с новой энергией и новыми идеями.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Специалистов рынка недвижимости с Днем риэлтора поздравляют партнеры Гильдии риэлторов Московской области



8 февраля 2002 года была зарегистрирована Система добровольной сертификации риэлторских услуг, создавшая преимущества для добросовестно работающих профессионалов на рынке недвижимости. Именно эту дату, по решению Национального Совета Российской Гильдии Риэлторов (РГР), было принято считать Всероссийским Днем риэлтора!



В этот день специалистов рынка недвижимости поздравляют партнеры Гильдии риэлторов Московской области:

- <u>поздравление</u> от Российской Гильдии Риэлторов
- <u>поздравление</u> от Южной палаты недвижимости
- <u>поздравление</u> от Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области
- <u>поздравление</u> от Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района
- поздравление от портала Realty.dmir.ru
- <u>поздравление</u> от банка "Город"
- поздравление от АН "Савва"

Примите <u>искренние поздравления и пожелания</u> <u>процветания</u> от Президента Гильдии риэлторов Московской области **Хромова Андрея Александровича**.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Поздравление с Днем Риэлтора от Президента Гильдии риэлторов Московской области Хромова А.А.



Андрей Хромов

Уважаемые коллеги, партнеры и друзья!

8 февраля в России отмечается День риэлтора — профессиональный праздник, объединяющий специалистов в сфере недвижимости и связанных с этим рынком смежных сфер — оценочной, банковской, строительной, страховой.

Профессия риэлтора в нашей стране достаточно молода, однако, значимость ее уже достаточно высока в решении жилищного вопроса — одного из самых важных вопросов каждой семьи в России. Роль, ответственность риэлторов и социальная значимость риэлторской деятельности возрастает с каждым годом.

За недолгие годы существования профессии на рынок недвижимости пришли настоящие профессионалы своего дела, созданы прогрессивно развиваются современные, высокотехнологичные компании, решающие важнейшие социальные вопросы, связанные с улучшением жилищных условий населения.

Серьезный вклад развитие рынка недвижимости Московской области вносят 16 муниципальных гильдий, одно профессиональное объединение, более 160 компаний, входящих в Гильдию риэлторов Московской области (ΓPMO) , каждый аттестованный специалист-риэлтор отдельности.

Качество услуг, оказываемых многими компаниями, входящими ГРМО, подтверждается Сертификатами соответствия Национальному стандарту, уровень квалификации специалистов-риэлторов Аттестатами специалистов агентов и брокеров. сертифицированных компаний Деятельность направлена на формирование цивилизованного рынка недвижимости и улучшение качества риэлторских услуг.

Многие наши компании являются Лауреатами и Номинантами Московского областного и Всероссийского конкурсов профессионального призвания.

Профессия «Риэлтор» прочно вошла в российскую экономику и играет в ней свою значимую роль.

Поздравляю коллег с Днем риэлтора! Желаю развития риэлторской деятельности, новых проектов и свершений, крепкого здоровья и благополучия!

С уважением, Президент Гильдии риэлторов Московской области - А.А.Хромов



У риэлторов Московского региона появился свой мультилистинг

Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» Гильдии риэлторов коллективный член Московской области - запустила новый проект на рынке недвижимости Московского региона: декабре 2012 заработала года мультилистинговая система названием ПОЛ MLS. За 2 Мега месяна проекту присоединилось 100 компаний, было проведено более 10 совместных сделок с разделением комиссионных. Ha сегодня системе насчитывается более 400 объектов жилой. коммерческой и зарубежной недвижимости. Мультилистинг недвижимости (МЛС) - это профессиональная информационная система, объединяющая предложения разных агентств недвижимости - участников МЛС. Каждый участник вправе предлагать любой из объектов МЛС как свой собственный любому обратившемуся покупателю. К нему использовании возможностей мультилистинга собственники получают быструю эффективную продажу, покупатели a застрахованы ОТ двойных уплаты комиссионных. Сегодня МЛС в полной мере развит в США, Канаде и Нидерландах. В России были предприняты попытки создать нечто подобное в регионах на базе местных гильдий риэлторов, но в большинстве случаев МЛС превращались обычные. некачественные, базы объектов недвижимости. Одной из наиболее успешных считается работа МЛС Красноярска: сегодня риэлторы-участники проекта проводят порядка 80% сделок в городе. «Главная причина провала региональных мультилистингов – это менталитет российского риэлтора, пока еще не готового делиться информацией и комиссионными с коллегами по цеху на взаимовыгодных условиях, - считает Власенко, Сергей президент «Корпорация риэлторов «Мегаполис-**Сервис»** . – В своем проекте мы смогли решить эту проблему, о чем свидетельствуют первые результаты. Первыми участниками Mera MLS

стали, конечно же, члены Корпорации, но очень быстро преимущества работы в системе оценили и другие игроки рынка: не только риэлторы, но и застройщики, а также управляющие компании».

Присоединиться Мега MIS онжом совершенно бесплатно, В отличие от американской МЛС и ряда мультилистинговых систем, уже созданных в России. Вместо денежных штрафов в Мега MLS заложены принципы саморегулирования. Участники, нарушающие правила, исключаются из системы другими пользователями временно или навсегда при совершении повторных ошибок. Решение о наказании или исключении того или иного агентства принимается собранием участников МЛС в конкретном городе. Основное отличие Mera MLS от других подобных проектов в России – это закрытость данных. Доступ к информации о риэлторе-продавце объекта имеется только у зарегистрированных в системе участников. «Тем самым подчеркивается основное предназначение мультилистинга, комментирует Сергей Власенко. - Это база данных для обмена информацией коллегами-риэлторами, не очередная a площадка для продвижения недвижимости конечным потребителям».

Однако для внедрения и развития МЛС в России понадобится очень много времени и сил. т.к. необходимость данной системы пока не осознает большая часть риэлторов. «Агенты должны поддерживать проекты, подобные Мега MLS, иначе с развитием информационных технологий профессия риэлтора в России может ненужной, считает оказаться Власенко.- Наш рынок уже сейчас идет к тому, что клиенты пытаются обойти риэлторов в поисках первоисточника информации. Вполне вероятно, что появятся электронные биржи недвижимости, где покупатели и продавцы будут находить друг друга, а оформлением сделок займутся юристы. Для сравнения, в Америке интернет-технологии появились гораздо раньше, но к услугам риэлторов там попрежнему обращается 95% населения. Риэлтор в Америке обязан выставлять объекты в МЛС, это закрепляется даже В договоре, T.K. преимущества использования этого инструмента осознают сами клиенты».



Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» основана в 1995 году и на сегодняшний день лидеров одним недвижимости Подмосковья. В Корпорацию входят 60 агентств недвижимости России. Основное направление деятельности – оказание риэлторских услуг на рынке жилой коммерческой недвижимости. Корпорация «Мегаполис-Сервис» является риэлторов членом Российской Гильдии Риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области.

Пресс-центр <u>НП «Корпорация риэлторов</u> <u>«Мегаполис-Сервис»</u>

Новая акция от агентства недвижимости «Перспектива» (г.Подольск) – «планшетник» в подарок!



агентство недвижимости

ПЕРСПЕКТИВА

Агентство недвижимости "Перспектива" информирует своих клиентов, желающим купить квартиру в ЖК "Львовский в Подольском районе, о начале акции-"Февраль - месяц планшетов".



Всем клиентам, которые приобретут квартиру в новостройке в ЖК "Львовский" в феврале, наше агентство подарит планшетный компьютер, подробности и условия участия в акции, Вы можете узнать у нас в офисе и по телефону: 8-903-520-81-18

www.nppgr.ru

31 января 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с представителями Банка DeltaCredit

31 января 2013 года в центральном офисе группы компаний «Кредит-Центр» в г. Раменское состоялась рабочая встреча Гильдии риэлторов Московской области с представителями DeltaCredit (3AO «КБ ДельтаКредит»).



Во встрече приняли участие:

- **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области;
- **Мазурин Николай Михайлович**, вице-Президент ГРМО, председатель Совета директоров группы компаний «Кредит-Центр»;
- **Мазурина Наталья Юрьевна** Исполнительный директор ГРМО;
- **Поляков Дмитрий**, Руководитель Отдела развития бизнеса ЗАО "КБ ДельтаКредит";
- **Маслова Елена**, Директор Ипотечного центра ЗАО "КБ ДельтаКредит";
- **Бутин Иван**, специалист ипотечного кредитования ЗАО "КБ ДельтаКредит".

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

DeltaCredit (ЗАО «КБ ДельтаКредит» Лицензия ЦБ РФ №3338) стал первым коммерческим банком в России, специализирующимся на



кредитовании ипотека ипотечном DeltaCredit успешно работает с 1998 года. Банк осуществляет ипотечное кредитование на рынке вторичного и строящегося жилья на всей территории России как через собственные подразделения, так и широкую сеть партнеров. DeltaCredit входит в 4-ку крупнейших банков по объему ипотечного кредитования (по данным рейтинга РБК от 22.10.2012). По оценкам международного рейтингового агентства Fitch Ratings , долгосрочный рейтинг DeltaCredit один из самых высоких среди финансовых и банковских организаций России — ВВВ+. С 2005 года банк входит в международную Группу финансовую «Сосьете Женераль» (Societe Generale).

На встрече обсуждались вопросы общего взаимодействия, особенности кредитования Банка и вопросы конкретного взаимодействия Банка и компаний — членов Гильдии риэлторов Московской области.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

В коллективный договор страхования профессиональной ответственности ГРМО включено уже 106 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, с 1 октября — 4, с 1 декабря — ещё 7, с 1 января 2013 года — 2 и с 1 февраля — ещё 1! Таким образом, общее число компаний-участников коллективного договора составило — 106!

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

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

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Премия PRO Realty представила новую номинацию – «Самый благоустроенный город Подмосковья»



Оргкомитетом Премии PRO Realty 2012 учреждена новая номинация — «Самый благоустроенный город Подмосковья». Цель номинации — привлечение внимания общественности к вопросам благоустройства и развития территорий городов Подмосковья.

В Московской области насчитывается более 75 городов. В этом отношении Подмосковье – «самый насыщенный городами» регион. Каждый из городов по-своему уникален, имеет индивидуальную историю развития. Многие из



«Данная

них по праву считаются крупнейшими промышленными и научными центрами. Тем более важными являются действия муниципальных властей по повышению уровня и качества жизни жителей. К ним относятся: развитие жилого фонда, строительство объектов социальной инфраструктуры и благоустройство территорий города.

позволит

придать

номинация

дополнительный работе всем импульс В участникам рынка недвижимости: городским властям, девелоперами и застройщикам, Президент говорит Гильдии риэлторов Московской области Андрей Хромов. Прежде всего, в направлении повышения качества инфраструктуры, транспортной системы, благоустройства городской территории обеспеченности жильем - всего того, что нужно населению для комфортных условий жизни».

Самые благоустроенные города, удаленностью не более 50 км от МКАД, определят эксперты Премии PRO Realty 2012, профессионалы и участники рынка недвижимости. Для полной и всесторонней оценки участников номинации в состав Экспертного совета награды вошел Заместитель министра строительного комплекса и жилищно-коммунального хозяйства Московской области Алексей Смирнов.

Помимо общего состояния дорожного покрытия, улиц, фасадов домов, подъездов будут оцениваться:

- уровень криминальной и экологической обстановки в городе
- транспортная доступность
- наличие объектов коммунально-бытового обслуживания и предприятий социальной сферы
- соотношение цены/качества жилья.

После оценки Экспертного совета Оргкомитетом Премии будет сформирован шорт-лист из трех номинантов. Затем состоится открытое онлайн-голосование для определения победителя.

В торжественной Церемонии награждения лауреатов примут участие представители администрации города и главы местного

самоуправления. Вручение Премии состоится в апреле этого года.

Генеральный спонсор: <u>девелоперская</u> компания «Сити-XXI век»

Заявки в основных номинациях: Лучший ЖК», «Лучший КП», «Ипотека года», «СМИ года» принимаются на официальной сайте Премии до 1 февраля 2013 года. Участие бесплатное.

PRO Realty 2012 проходит при официальной поддержке Гильдии риэлторов Московской области, Гильдии управляющих и девелоперов.

Организаторы:

Портал Realty.dmir.ru

Компания Деловой Мир Онлайн

Генеральный информационный партнер: Gazeta.ru

Главный информационный партнер: Аргументы и факты

Главный аналитический партнер: портал IRN Специализированный информационный партнер: Журнал «Мир&Doм»

Информационные партнеры:

КоммерсантЪ радио FM. журналы Недвижимость & цены, Новостройки, Элитная Галерея недвижимость. недвижимости. Дайджест российской зарубежной И недвижимости, недвижимости, СалонЪ Инвестиции зарубежную недвижимость, интернет-издания KP.RU, Lenta.ru, Profile.ru, Infox.ru, порталы BSN.ru, RussianRealty.ru, Metrinfo и Realsearch.ru, Move.su, banki.ru, NBJ, Geometria.ru, газета Квартирный ряд.

О премии:

PRO Realty — ежегодная независимая профессиональная Премия, вручаемая лучшим компаниям и специалистам в области недвижимости по итогам прошедшего года. Награда учреждена в 2009 году и стала значимым символом достижений на рынке недвижимости.

О портале Realty.dmir.ru:

Realty.dmir.ru — оператор рынка недвижимости №1 по объему профессиональной аудитории, один из ключевых проектов компании Деловой Мир Онлайн.

О компании Деловой Мир Онлайн

Деловой Мир Онлайн – интернет-компания, входит в группу «Медиа3». Аудитория рекламных площадок Делового Мира Онлайн свыше 10 млн. посетителей в месяц.



Компания развивает тематические сервисы объявлений по тематикам недвижимость, автомобили, коммерческий транспорт, автозапчасти, поиск работы и другим.

Подробная информация:

РR-менеджер Realty.dmir.ru Фролова Наталья (495) 933-32-17, доб. 3802 nf@dmir.ru

Realty.dmir.ru

Пошаговая инструкция по продаже недвижимости

3-х дневный курс по программе Гильдии риэлторов Московской области. Для членов ГРМО специальные цены звоните 8 (499) 346 0062



дата	мероприятие	Базовая цена
46.47.40	Алексей НОВИКОВ, Андрей НОВОСЕЛОВ, Алексей ОСИПЕНКО, Сергей ПРОКОФЬЕВ, Николай ТЮЛЕНЕВ, Вадим ШАБАЛИН	Стандарт 9 800 руб VIP 15 000
<u>16, 17 и 18</u> февраля 2013 <u>года</u>	Пошаговая инструкция по продаже недвижимости	(для членов ГРМО
	16 февраля 2013 года с 11.00 до 18.00 17 февраля 2013 года с 11.00 до 18.00 18 февраля 2013 года с 11.00 до 18.00	специальные цены 8 (499) 346 0062)

г. Москва, Семеновская пл., д. 7 (метро Семеновская),

Школа менеджеров «**Арсенал**» (левый турникет, 2-й этаж)

На 3-ой ступени интенсивного курса, длительность которой составляет 3 дня, агента «вооружают» психологией и технологией купли-прожажи недвижимости.

ПРОГРАММА:

<u>16 февраля 2013</u> День 1

11.00 - 14.00 Алексей ОСИПЕНКО Продажа недвижимости: путь охотника

15.00 - 18.00 <u>Андрей НОВОСЕЛОВ</u> Фотосессия. Обработка фотографий

17 февраля 2013 День 2

11.00 - 12.00 Сергей ПРОКОФЬЕВ Просмотр и показ квартир. Самопрезентация риэлтора. 15.00 - 18.00 Вадим ШАБАЛИН Экспертиза

15.00 - 18.00 <u>Вадим ШАБАЛИН</u> Экспертиз документов по вторичной сделке.

Противодействие признанию сделок недействительными.

18 февраля 2013 День 3

11.00 - 14.00 Николай ТЮЛЕНЕВ Работа с возражениями при внесении аванса



15.00 - 18.00 <u>Алексей НОВИКОВ</u> Вскрытие потребностей клиента.

РЕГИСТРАЦИЯ:

по телефону +7 (499) 346 0062 по электронной почте seminar@crt-vostok.ru на <u>Фейсбук</u>

На сайте ЦРТ ВОСТОК

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Двухдневный семинар Михаила Яковлевича ГОРОХОВСКОГО

Истринская гильдия риэлторов и <u>ЦРТ ВОСТОК</u> приглашают на двухдневный семинар Михаила ГОРОХОВСКОГО "Путь успеха риэлтора" в гор.Истру 1 и 2 марта 2013 года.



Михаил Яковлевич ГОРОХОВСКИЙ - самый титулованный российский бизнес-тренер для рынка недвижимоси. С 2007 он проведит семинары для руководителей и мастер - классов для риэлторов. Почетный член РГР, за выдающийся вклад в образовательную деятельность и укрепление профессии «риэлтор» награжден Почетным знаком РГР им. Кудрявцева В.А.

с 2009 Михаил ГОРОХОВСКИЙ преподает в <u>ЦРТ ВОСТОК</u> Риэлторские услуги при аренде жилья и <u>Продажа риэлторской услуги</u>.

ПРОГРАММА: День 1

01 марта 2013 года с 10 до 17.00

- Целеполагание, если эта цель УСПЕХ
- Профессионализм
- Поиск клиентов

Лень 2

02 марта 2013 года с 10 до 17.00

• Телефонное общение

новости обучения

- Продажа риэлторской услуги
- Построение доверительных отношений с Клиентом

ШЕНА:

5 000 руб (для групп от 3-х слушателей скидка 50%)

РЕГИСТРАЦИЯ

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

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Интенсивный курс по Аренде жилой недвижимости в ШМ "АРСЕНАЛ"

2-х дневный курс по программе Гильдии риэлторов Московской области. Для членов ГРМО специальные цены звоните 8 (499) 346 0062

дата	мероприятие	Базовая цена
9 и10 февраля 2013 года	10 февраля 2013 года с 11.00 до 10.00	Стандарт 6 500 руб VIP 11 500 руб (для членов ГРМО специальные цены 8 (499) 346 0062

г. Москва, Семеновская пл., д. 7 **(метро Семеновская)**,

Школа менеджеров «Арсенал» (левый турникет, 2-й этаж)

В аренде жилья высокая скорость экспозиции. Как правило, ликвидные квартиры сдаются за одну неделю. Иногда 30 минут определяют, кто из агентов закроет сделку: приехал вторым – и плакала комиссия. Если у начинающего агента не сформированы правильные привычки, то он будет всегда чуть-чуть опаздывать, а значит – меньше зарабатывать, разочаруется в недвижимости и уйдет из профессии. Вы познакомитесь с технологией работы и основными инструментами агента по аренде жилья, работающего в Агентстве недвижимости:

Как обзванивать клиентов по Спискам клиентов предоставляемым Агентством



Как проводить осмотр квартиры, проверять правоустанавливающие документы, заключвть Договора на оказание риэлторских услуг Как выставлять Листинги на сайт Агентства и профессиональные Базы данных

Как закрывать сделки по Договорам По итогам интенсивного курса вы будете готовы к работе на рынке аренды жилья.

ПРОГРАММА:

9 февраля 2013

11.00 - 14.00 <u>Сергей ПРОКОФЬЕВ</u> Работа с наймодателем. Изготовление продающих фотографий и текстов.

15.00 - 18.00 Сергей ПРОКОФЬЕВ Работа с агендатором. Экспресс-анализ по Заявке. Организация показов.

10 февраля 2013

11.00 - 14.00 Сергей ПРОКОФЬЕВ Продажа риэлторской услуги. Карта рисков сделки. 15.00 - 18.00 Вадим ШАБАЛИН Договорная работа с участниками сделки. Дальнейшее сопровождение клиентов.

РЕГИСТРАЦИЯ:

по телефону +7 (499) 346 0062 по электронной почте seminar@crt-vostok.ru на <u>Фейсбук</u>

На сайте ЦРТ ВОСТОК

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



Перспективные проекты в области ипотечного кредитования: сотрудничество Сбербанка и Российской Гильдии Риэлторов



21 февраля 2013 года состоялся брифинг вице-Анатолия Сбербанка директора управления розничного кредитования Натальи Алымовой и Президента Российской Риэлторов Анны Лупашко. Гильдии Лейтмотивом мероприятия выступило развитие сотрудничества В области ипотечного кредитования Сбербанка Российской Гильдией Риэлторов.

опросам Согласно Всероссийского центра изучения общественного мнения, только 13% россиян доверяют професии «риэлтор». Столь доверия не способствует низкий уровень развитию рынка недвижимости и ипотечному кредитованию, которое так важно для всех россиян. Сбербанк в сотрудничестве с РГР планируют создать совместные инструменты доверия и работы с клиентами для простоты и удобства. Одним из таких инструментов призван быть электронный документооборот, упрощающий схему взаимодействия клиента, риэлтора и банка, и, помимо этого - внедрение единой системы сертификации и обучения персонала, разработка и внедрение программы лояльности для сертифицированных членов РГР.

«Важно, чтобы в цепочке банк-партнёр-клиент все три стороны доверяли друг другу, подчеркнул вице-президент Сбербанка Анатолий Попов. - Сбербанк видит свое будущее В развитии отношений профессиональными участниками рынка: партнёрами членами профессионального сообщества РГР, которым будут доверять наши клиенты. В ближайшие годы рынку потребуется

больше профессиональных значительно риэлторов, потребность в квалифицированных кадрах обусловлена и ростом числа сделок с недвижимостью, и сложными условиями, в которых зачастую оказываются покупатели и продавцы. Профессиональный риэлтор должен будет не только оказать поддержку по вопросам недвижимости, но также провести корректную консультацию по ипотеке и другим финансовым вопросам. Принцип «одного окна» позволит клиенту значительно сократить свое время, а риэлтору – иметь конкурентные преимущества на развивающемся рынке. Именно такой подход будет одним ИЗ главных преимуществ профессионального риэлтора. Рынок риэлторских услуг должен стать для наших клиентов более прозрачным, чтобы те, кто занимаются риэлторской деятельностью, имели для этого соответствующие профессиональные знания, чтобы клиент мог быть уверен, что он имеет дело с профессионалом».

Соглашение о стратегическом сотрудничестве, подписанное в мае прошлого года между Сбербанком России и РГР, определило старт первой «пятилетки эффективного роста». ОАО «Сбербанк России» и Российская Гильдия Риэлторов попытались распланировать совместную жизнь на годы вперед, заложив в бизнес-процессы стратегическую эффективность, заключающуюся в следующем: 1.Единство стандартов обучения. 2. Развитие системы сертификации, созданной

году.
3. Внедрение электронного документооборота по передаче заявок и сведений об объектах недвижимости, сокращение времени обработки кредитной заявки и времени одобрения объекта

РГР и внесенной в реестр Госстандарта в 2002

4. Развитие совместных проектов в различных сегментах рынка недвижимости.

Президент РГР, вице-президент МАР Анна Ивановна Лупашко поведала собравшимся о том, что сфера недвижимости является одной из существенных составляющих в любой экономической системе. Состояние системы финансирования рынка недвижимости является одним из важнейших факторов экономического благополучия города, региона, страны. И одной из позитивных тенденций последних лет в

недвижимости.

прогрессе рынка недвижимости в целом является развитие ипотечного кредитования. Данный инструмент активно используют все слои населения с целью улучшения своих жилищных условий. Именно поэтому для Российской Гильдии Риэлторов крайне важно получить мощную поддержку одной крупнейших мировых корпораций. Взаимодействие РГР и Сбербанка России, стандартов, помимо единых даёт гарантированную юридическую чистоту сделок, что крайне важно для тех, кто приобретает недвижимость.

Совместное сотрудничество ОАО «Сбербанка России» и Российской Гильдии Риэлторов призвано сделать рынок недвижимости России более чистым, масштабным, емким, надежным. Именно тема развития сотрудничества РГР и Сбербанка России была лейтмотивом недавно завершившегося ИнтерНационального Конгресса по Недвижимости.

Отдельной строкой следует упомянуть информационном сотрудничестве Сбербанка с Московской Ассоциацией Риэлторов. Проект упрощенной «Умная ипотека» является процедурой получения ипотечного кредита. Работает это по следующей схеме: 1. В базе Московской Ассоциации Риэлторов создан реестр квартир, отвечающих требованиям Банка. Входящие В квартиры отмечаются знаком качества «Ипотека от Сбербанка».

- 2. Реестр портируется на сайт MAP (www.mar.ru), сайты компаний-партнеров, сайт Сбербанка.
- 3. Покупатель, выбирая ипотечную квартиру, должен только предоставить документы на себя, как заёмщика. Копии документов на квартиру поступают в Банк в течение 1 рабочего дня. Заявка рассматривается центром ипотечного кредитования, после чего с клиентом связывается менеджер для консультации.

Выгода в данном случае очевидна – в выигрыше остаются как продавец, так и покупатель квартиры, МАР и её партнёры, и, разумеется, банк. В перспективе планируется создание аналогичной схемы в регионах России в рамках партнёрства Сбербанка и РГР, что повлечёт за собой упрощение условий предоставления

ипотеки для покупателей-клиентов МАР, РГР и компаний-партнёров и создание единого электронного реестра ипотечных квартир. Прогноз объёма ипотечных кредитов, которые могут пройти через компании-партнёры МАР в 2013 году — около 64 млрд руб.

Пресс-служба МАР

Южная палата недвижимости: сертификация началась!

Первая из сочинских риэлторских компаний – «ГРЦ» – успешно прошла общероссийскую сертификацию, как и шесть операторов рынка недвижимости Ростовской области.

21 февраля стартовом на заседании Управляющего Совета Органа по сертификации "Южной палаты недвижимости" в обновленном составе рассмотрены заявки на сертификацию риэлторских компаний Юга семи Трехгодичный сертификат о соответствии их общероссийским деятельности стандартам получили компании из г. Таганрога (Ростовская область): ООО «Недвижимость и Инвестиции», АН «Магазин недвижимости», АН «Гармония», АН «Преимущество», ЗАО «Приазовский центр недвижимости», а также первая из сочинских компаний (Краснодарский край) 000 Риэлторский Центр» «Городской («ГРЦ»). Документ о сертификации сроком на один год с правом его пролонгации еще на два года получила также таганрогская компания РК «РиКом недвижимость». 000 «ГРЦ», словам присутствовавших заседании на Управляющего Совета представителей сочинских компаний недвижимости, входящих в состав НП «ЮПН», - одна из первых и крупнейших сочинских компаний, пользуется большим уважением среди коллег по рынку и клиентов, для многих образцом. Руководитель компании-«пионера» в сфере сертификации своей деятельности на сочинском рынке недвижимости -директор ООО «Городской Риэлторский Центр» Юлия Усачева, в частности, подчеркнула: «Для каждой российской семьи недвижимость была и остается самым ценным жизненно необходимым объектом собственности. Именно



профессиональная, цивилизованная риэлторская деятельность В современной России все увереннее становится эффективным инструментом решения общегосударственных задач в сфере улучшения жилищных условий граждан. Каждая риэлторская компания, претендующая на профессионализм, должна пройти сертификацию, подтвердив свое требованиям соответствие Единого Национального Стандарта профессиональной зарегистрированного деятельности, Госстандартом России. Наша компания прошла сертификацию, потому что готова показать себя открытой, мы не боимся контроля качества своих услуг. Наличие сертификата означает высокую квалификацию риэлторов, надежность, профессиональному принадлежность К сообществу общим стремлением построению цивилизованных отношений на рынке недвижимости нашего города». По информации, представленной председателем Правления ΗП «ЮПН» Евгением Проскуриным: «Территориальный орган сертификации открыт в 2002 году, и цель его на основании российского профессионального стандарта РГР, который зарегистрирован в «Госстандарте», проводить работу добровольной сертификации операторов рынка недвижимости, связанной риэлторов соответствовать этому стандарту и предоставлять населению сертифицированные состав услуги». новый высшего сертификационного органа региона в сфере риэлторской деятельности вошли не только профессиональные риэлторы: Марина Строева (Генеральный директор 000 "Дон-МТнедвижимость"), Александр Коночкин (Директор 000"Центр недвижимости АЛЕКС") и Александр Кабицкий (Председатель НП «Таганрогская гильдия риэлторов»), но и представители властных и банковских структур, страховых компаний. В частности, органы государственной власти Ростовской области в Управляющем Совете представляет начальник строительной деятельности министерства строительства, архитектуры и территориального развития Ростовской области

Александр Соляник, банки – управляющий Ростовским региональным операционным офисом «ВТБ24» Евгения Власова, страховщиков заместитель директора Ростовского филиала ОАО "АльфаСтрахование" Пегливанян. Евгения Власова Артур единогласно была избрана Председателем УС. Напомним, что сертификация для риэлторов не является обязательной, однако ее наличие риэлторские стимулирует компании постоянному повышению обслуживания клиентов, повышает их статус квалифицированного игрока рынка недвижимости. Поэтому в первом полугодии 2013 г. профессиональную аттестацию своих агентов и брокеров наметили провести 20 риэлторских компаний из городов Ростов-на-Дону, Сочи, Новочеркасск, Шахты. Кроме того, подать документы на сертификацию своей деятельности в этот же период наметили ряд операторов рынков недвижимости муниципальных образований и городов Азова и Таганрога. Валентина Миронова НП Южная палата недвижимости.

По информации сайта www.rgr.ru

РГР и Сбербанк РФ формируют институты доверия



Президент Российской Гильдии Риэлторов Анна Лупашко и Председатель Комитета по ипотеке и программам долгосрочного финансирования РГР Андрей Ликефет 21 февраля 2013г приняли участие в совместной пресс-конференции Российской Гильдии Риэлторов и Сбербанка России, на которой были подведены итоги XVI ИнтерНационального Конгресса по недвижимости.



Соглашение о стратегическом сотрудничестве, подписанное в мае прошлого года между Сбербанком России и РГР, определило старт первой « пятилетки эффективного роста». ОАО «Сбербанк России» и Российская Гильдия Риэлторов решили распланировать совместную деятельность на годы вперед и заложить в бизнес-процессы стратегическую эффективность через мероприятия принятой «дорожной карты».

В чем она заключается?

- 1. На рынок выходит новый стандарт поточного продукта, новый стандарт обслуживания через совместные инструменты доверия.
- 2. Единые стандарты совместного обучения.
- 3. Развитие системы сертификации.
- 4. Внедрение электронного документооборота по передаче заявок и сведений об объектах недвижимости, сокращение времени обработки кредитной заявки и времени одобрения объекта недвижимости.
- 5. Развитие совместных проектов в различных сегментах рынка недвижимости.

Почему это важно?

Сфера недвижимости является одной из существенных составляющих в Российской экономической системе. Сбалансированная система финансирования рынка недвижимости и уровень его развития в целом, является одним из важнейших факторов экономического благополучия города, региона, страны.

Достижения рынка недвижимости.

Одной из позитивных тенденций последних лет в развитии рынка недвижимости является развитие российской ипотеки. Данный инструмент все более активно используют все слои населения с целью улучшения своих жилищных условий.

Проблемы рынка недвижимости.

Отрицательным образом на развитие рынка недвижимости влияет деятельность черных маклеров, которая оказывает негативное воздействие на формирование имиджа других игроков рынка недвижимости и на сам рынок. Для Российской Гильдии Риэлторов крайне важно получить мощную поддержку одной из крупнейших мировых корпораций - Сбербанка

России в системной работе с населением по разъяснению преимуществ, которые взаимодействие c сертифицированными членами РГР. Для справки: система добровольной сертификации риэлторских услуг была введена РГР в 2002 году. Данная система не только включила в себя разработанные РГР отраслевые стандарты оказания риэлторских услуг, внесенные в реестр Госстандарта России, но и предусмотрела требования к порядку потребителям, оказания услуг обязательное страхование профессиональной ответственности риэлторов, обязательное обучение аттестацию специалистов И риэлторских компаний. Одним из важных документов системы является Кодекс этики и Стандарты практики, регламентирующие правила реализации основного постулата системы добровольной сертификации: риэлторская деятельность является социально ответственным бизнесом.

Для справки: в настоящее время в рамках добровольной сертификации системы аккредитовано 29 территориальных органов по сертификации РГР, 41 учебное заведение, 7 страховых компаний и 50 сертифицированных аналитиков-консультантов недвижимости. Всего в системе сертификации участвует 633 компании из разных регионов России. Одной из важнейших задач, которую Стороны ставили при заключении Соглашения о стратегическом сотрудничестве – вовлечение системную работу СБ РΦ co сертифицированных членов ΡΓΡ. стимулирование добровольной развития сертификации системы услуг на рынке недвижимости по совместным стандартам.

На момент подписания Соглашения системно работали со СБ РФ 389 компаний- членов РГР. По состоянию на конец 2012 г. Эта цифра выросла на 45% и достигла показателя в 564 компании. Работа по созданию совместных инструментов доверия позволит действительно сделать рынок цивилизованным.

Краудсорсинг «Сбербанка» и РГР позволяет говорить о том, что рынок недвижимости начинает консолидироваться. Взаимодействие охватывает единые стандарты, вертикальную интеграцию федерации и регионов, гарантированную юридическую чистоту сделок,



населения, очень важно ДЛЯ приобретающего недвижимость. Населению ясно, когда проект аккредитован «Сбербанком России», объект недвижимости «Сбербанком одобрен России» определенным стандартам и правилам - это говорит о надежности сделки, что крайне важно граждан, которые спокойно могут ДЛЯ инвестировать свои денежные средства улучшение жилищных условий. Совместное сотрудничество ОАО «Сбербанка России» и Российской Гильдии Риэлторов призвано сделать рынок недвижимости России более масштабным, чистым, емким, надежным, доступным.

Тема развития сотрудничества РГР и Сбербанка России была лейтмотивом недавно завершившегося ИнтерНационального Конгресса по Недвижимости.

По информации сайта www.rgr.ru

Андрей Львович Лекефет: О XVI interНациональном Конгрессе по недвижимости



«Все что делаете, делайте от души, как для Господа» (кол. 3.23)

Дорогие друзья и партнеры! Хотел бы поделиться своими впечатлениями по поводу прошедшего XVI interНационального Конгресса по недвижимости. Но прежде о том, что ему предшествовало.

С 3 по 5 февраля 2013 г. проходило большое, хорошо организованное мероприятие Сбербанка России, на которое приехали лучшие 1200 из более чем 220 тысяч сотрудников. Красивые, спортивные, умные, прекрасно организованные, с горящими глазами, по деловому и со вкусом одетые люди, средний возраст которых не более 25 – 28 лет. Повсюду царила деловая, хорошая, атмосфера, организованная витал творчества и профессионализма. Было видно, что у всех участников единое желание идти вперед и тащить за собой нашу огромную, неповоротливую, немного безалаберную, а гдето и диковатую страну. (Куршавели, дебоши в гостиницах и самолетах и т.д.).

Кульминацией этого грандиозного мероприятия стало выступление руководителя Сбербанка России Германа Грефа. Более двух часов Герман Оскарович вел удивительный диалог с большой аудиторией не как руководитель, а как учитель, старший партнер и товарищ. Это было спланированное, хорошо высокопрофессиональное выступление, которым ясно было видно и глубокое знание Сбербанковских дел, и огромную эрудицию во отраслях экономики России многих международного опыта.

Вот лишь несколько тезисов из выступления:

- Мы должны быть первыми везде;
- Рынок нам поверил;
- Мы не можем обмануть рынок;
- Умение выстроить взаимодействия друг с лругом:
- Поменять стиль Российского менеджмента в сторону потребителя услуг;
- Вовлечь в решение поставленных задач 100% людей;
- Внедрить партнерство повсюду;
- За процессами стандартизации нельзя потерять краудсорсинг;
- Надо чтобы нас уважали за наш труд и за наши технологии;
- Сегодня век команд, а не одиночек;
- Умение работать в команде это самая большая компетенция;
- Двигаться вверх по ступенькам зрелости;
- В экономике очень много психологии, а отсюда и сложный прогноз;
- Не надо концентрировать энергию на победе будет провал;



•Гордыня предшествует падению;

• Не казаться, а быть.

Обрадовали инициативы, высказанные Германом Грефом, в отношении перспектив и конкретных планов развития Сбербанка на фоне не совсем радужных показателей развития промышленности и сельского хозяйства России. Целый блок выступления был посвящен повышенному вниманию К качественному обслуживанию потребителя И услуг, предоставляемых Сбербанком России. 2013 год Герман Греф объявил годом Потребителя, потребитель - это наш «Бог», он дает нам все и быть соответствующее нему должно достойное отношение. «Ни жалоба одна потребителя должна оставаться не нерассмотренной, ни один потребитель услуг Сбербанка не должен уйти неудовлетворенным».

Было видно, что выступление не оставило никого из присутствующих равнодушным. Я во власти услышанного. был Сразу сам быть захотелось работать дерзать, сопричастным к этим достижениям, сделанным за последнее время этим большим сплоченным коллективом единомышленников и рвануться вместе со всеми к новым высоким результатам. Ощущение как на хорошем красивом футбольном матче, где твоя любимая команда не только прекрасно играет, но и результативно забивает. И от этого у тебя и сотен тысяч людей вокруг возникает то удивительное чувство единения, гордости И гражданской сопричастности.

Сбербанк России на сегодня это полигон, где не только испытываются, но быстро отбираются и запускаются в дело все современные банковские технологии (Вот бы так во всех отраслях народного хозяйства, таких руководителей и менеджеров везде!...)

выступление Слушая Германа Грефа, стратегию поневоле сопоставлял развития Сбербанка со стратегией развития лучших мира. Та же профессиональная компаний напористость, стратегическое долгосрочное и краткосрочное планирование, базирующиеся на современных достижениях, профессиональных

стандартах, методах подбора и обучения персонала и, конечно же, работа на результат. А это возможно только тогда, когда Руководство явно показывает: «Делай как я, делай лучше меня». Герман Греф требует такой же самоотдачи от своих коллег.

Сбербанк организует проводит И ведущих мировых ученых. Выпускает книгибестселлеры ведущих маркетологов, экономистов, физиков, психологов и др. Люди должны видеть будущее и тогда они будут знать, что делать в настоящем. Сбербанк образ пропагандирует здоровый правильное отношение к семье, стране, к бизнесу (бизнес - это, прежде всего развитие гармоничной личности, а на этом устойчивом фундаменте и зарабатываются деньги, которые необходимы для достойной жизни). После выступления Герман Греф со своими вицепрезидентами вручил награды лучшим из лучших.

В завершении всего мероприятия Лупашко, как президент РГР, вручила Герману Грефу высокую награду сообщества – Золотую именную медаль «Почетный риэлтор». Чему предшествовало высокопрофессиональное десятиминутное выступление, в котором она не только отметила работу награждаемого по цивилизованного созданию рынка недвижимости России, но и определила задачи деятельности РГР, ее миссию и основные задачи нашей работы со Сбербанком.

искренне рад, что попал замечательную супер - современную команду, которая ко многому обязывает. В этой команде нельзя играть без самоотдачи и посредственно. С этой командой у нас есть высокие шансы быстро продвинуться вперед, помочь нашему потребителю и дать понять Правительству и Парламенту, что развитие России и всех ее отраслей должно быть, прежде ориентировано на внутренний спрос. А спрос на хорошее доступное жилье, хорошие дороги, развитую инфраструктуру в России большой. Это будет лучшим лекарством предотвращения кризисов и позволит, наконец-то, создать, так необходимую нам всем, социальноэкономическую Российскую систему, стабильно развивающуюся на основе сбалансированного соотношения государственной, коллективной и



частной собственности и выстроенных под это - эффективных товарно-денежных отношений.

Это сложно, но так необходимо. Главное мы, все граждане России, этого хотим. Мы хотим стабильности, мы хотим достойной жизни, мы хотим быть первыми, мы хотим быть лучшими и быть уверенными в будущем.

рамках мероприятий прошло заседание экспертного Совета Сбербанка России и РГР руководством Вице-президента продажам Анатолия Попова (великолепного профессионала), на котором были заслушаны уполномоченных представителей доклады РΓР регионах России президента присутствии руководителей всех региональных подразделений Сбербанка, были подведены итоги работы за отчетный период и главное, одобрена разработанная «Дорожная карта».

Шестого февраля открылось пленарное заседание нашего конгресса, где ИЗ зарегистрированных делегатов В зале находилась только половина и после обеда на секции подтянулись остальные. Не вправе делать оценки, но мне, да и всем делегатам, кто присутствовал на пленарке, было стыдно и неуютно за Нас Всех.

Ha конгрессе были организованы интереснейшие секции, которые проводили специалисты высшей квалификации. Хочется выразить благодарность модераторам, проделанную большую работу, огромное спасибо докладчикам и ведущим мастер классы Игорю Манну, Максиму Долгову, Олегу Самойлову и Игорю Клюеву. Жаль, что только малая толика из огромной армии риэлторов России была свидетелем этого замечательного interКонгресса знаний, обмена опытом, который проходит в дружеской атмосфере, царившей в великолепном отеле «RIXOS» Кемер – Анталия в сосновом бору на берегу лазурного моря.

Да, на сайте РГР можно будет ознакомиться с тезисами выступлений, но это как «смотреть на мир глазами Синкевича». Тезисы не передают того драйва и гордости за своих продвинутых товарищей, за их прогрессивные технологии, за их достижения и огромное желание идти вперед в развитие профессии Риэлтор. С таким

замечательным партнером как Сбербанк России, который уже вложил значительный ресурс (средства, время, людей) в Нас и оказывает Нам большую помощь в создании совместного Продукта (ОКП) — новой качественной услуги для потребителя в области ипотечного кредитования. Сбербанк в рамках совместной программы, увеличит количество — менеджеров по ипотеки на 40 % в 2013 год до 1600 сотрудников, что существенно облегчит нашу работу.

Настоятельно рекомендую всем региональным организациям РГР, как руководитель комитета по ипотеке, провести в феврале 2013 года совместно со Сбербанком на местах – совещания по вопросам:

- -обсуждение итогов совместной встречи в Турции;
- организации совместной учебы и внедрение общих стандартов;
- скорейшего создания баз данных объектов недвижимости при Сбербанках в регионах;
- запуска пилотных проектов и фабрик ипотеки полного цикла;
- скорейшего внедрения электронного документооборота;
- -утверждения совместных планов работ согласно «дорожной карте», разработанной и утвержденной экспертным Советом и проведения совместных мероприятий 2013-2014 годов, а также других вопросов, которые помогут ускорить реализацию «Дорожные карты» в регионах.

В заключении всем нам плодотворной совместной работы, Удачи, развития наших бизнесов, здоровья, знаний и хороших друзей по жизни. Отдельное спасибо Герману Грефу и всей команде Сбербанка во главе с Анатолием Поповым, а также команде организаторов РГР.

С почтением, А.Л. Ликефет.



Обращение Президента РГР по случаю Дня Защитника Отечества



Дорогие защитники Отечества!

От имени Российской Гильдии Риэлторов и от себя лично поздравляю Вас с Днем Защитника Отечества!

Изначально, день 23 февраля был праздником Советской Армии, но со временем он трансформировался в День защитника Отечества, и стал днем всех настоящих мужчин и отважных женщин!

Защищать Отечество можно не только силой боевого оружия, но и ежедневным честным трудом, личным вкладом в укрепление экономической мощи страны.

Я совершенно уверенна, что если будет необходимость, вы сумеете защитить все, что вам дорого: свою семью, дом, Родину..., но не хотела бы, чтобы жизнь проверяла ваши способности. Пусть небо всегда будет чистым, день — солнечным, в мире правят любовь и согласие!

Пусть мирное строительство будет вашей самой большой заботой.

Желаю вам крепкого здоровья и личного счастья!

С уважением, Президент РГР Анна Лупашко

Основные итоги XVI InterНационального Конгресса по недвижимости



С 7-9 февраля в Кемере (Турция) прошел XVI ИнтерНациональный Конгресс Его организатором недвижимости. при Общероссийской Общественной поддержке Организации «Деловая Россия», Всемирной профессионалов Федерации рынка ФИАБСИ, недвижимости Торговопромышленной палаты России, Международной Ассоциации Фондов жилищного строительства ипотечного кредитования выступила Российская Гильдия Риэлторов (РГР).

Функции генерального партнера мероприятия взял на себя ОАО «Сбербанк России», профессионального партнера — Федеральная риэлторская компания «Этажи».

В Конгрессе приняли участие делегаты из 68 регионов России, представители Франции, Испании, Украины, Турции, Греции, Кипра, Италии. XVI ИнтерНациональный Конгресс по имел сугубо нелвижимости практическое значение. Решения, которые вырабатывались на площадках, стратегических дискуссионных сессиях, да и в кулуарах, впоследствии найдут четкие механизмы вполне реализации. Участники Конгрессов обсуждали важнейшие стратегические инициативы РГР, тренды в различных сегментов развитии рынка эффективности механизмы поддержания бизнеса в сфере недвижимости. В ходе работы Президент и члены Правления Конгресса Российской Гильдии Риэлторов неоднократно что крайне важно максимально отмечали. использовать все имеющиеся возможности для формирования прочной экономической базы



региональных объединений РГР и всех ее членов. Инструментом для развития может и должно стать сотрудничество с крупнейшей мировой корпорацией - Сбербанком России. В частности, на заседании Экспертного Совета Сбербанка Президент РГР Лупашко А.И. отметила:«Одним из значимых, исторических событий для членов РГР стало подписание Соглашения о Стратегическом партнерстве между Сбербанком России и Российской Гильдией Риэлторов. Основная цель соглашения - объединить усилия Сторон по анализу и развитию рынка недвижимости в Российской Федерации, стимулирования спроса на кредитные продукты, расширение линейки банковских продуктов, создание коммуникационной среды, укрепление экономической базы региональных объединений РГР». В пленарных заседаниях и секциях прозвучало много интересных выступлений, затрагивающих такие актуальные темы, как менеджмент брокерской компании, инвестиционный консалтинг, частногосударственное партнерство в недвижимости, информационные ресурсы и коммуникации, развитие системы образования и аттестации, обзор рынков зарубежной недвижимости, проблематика развития проектов на рынке загородной недвижимости. Особый интерес участников секции конгресса вызвали «Краутсорсинг региональных объединений РГР Сбербанка России», «Менеджмент технологии брокерской компании», «Частногосударственное партнерство в недвижимости», «Интернет-маркетинг недвижимости», «Современная брокерская компания перезагрузка». Свои оригинальные суждения на этот счет высказали представители самых крупных игроков рынка недвижимости, среди которых - «Российская Гильдия Риэлторов», «Сбербанк России», Корпорация недвижимость», компания Ingate Digital Agency и многие другие. В дискуссиях приняли участие также представители федеральных органов власти и депутаты Государственной думы РФ. Отвечая на вопрос, в чем основной приоритет Конгресса, Валерий Казейкин, Вице-Президент

МАИФ сказал, что видит в этом две главные цели: « Одна из них - одобрение федерального закона «О риэлтерской деятельности в Российской Федерации», который крайне важен.

В России очень большое количество рабочих мест, связанных с риэлтерской деятельностью. Большие денежные средства должны контролироваться государством. Поэтому, предложение об одобрении данного закона, озвученное на Конгрессе Президентом РГР Анной Лупашко, заслуживает самого пристального внимания. Закон сделает риэлтерский рынок саморегулируемым, основной его организацией будет РГР. Также в России буду работать региональные объединения (саморегулируемые организации), будут которые вести основную деятельность.». Очень познавательной, мнению участников Конгресса, стала секция «Обзор рынков зарубежной недвижимости». Ее работа была направлена на TO, разобраться, что и где предпочитают покупать наши соотечественники, как и почему меняются их предпочтения, проанализировать ситуацию на рынках разных стран, сложившуюся в 2012 попытаться сделать прогноз ближайшее будущее. По мнению одного из спикеров Михаила Морозова, главного редактора «Дайджест российской и зарубежной недвижимости», секция получилась информативной. Были хорошо подобраны спикеры, которые со всей откровенностью рассказали обо всех возможностях, нюансах и тонкостях приобретения недвижимости разных странах и не побоялись признать того факта, что где-то есть кризис, где-то падают цены. Это добросовестная работа риэлторов дать честную информацию, чтобы клиенты могли, на её основе, принять наиболее верное спасибо ведущей решение и – Татьяне Рубцовой». большинства По мнению участников XVI ИнтерНационального Конгресса ПО недвижимости, такие, как нынешний, очень нужны, поскольку они наилучшим образом способствуют развитию профессионального сообщества в России и за ее пределами. За многие годы Конгрессы по недвижимости, организуемые РГР, приобрели



известность самой мощной дискуссионной площадки. Это и Форум профессиональных участников рынка недвижимости, и политиков, и встреча экспертов, тех, кто действительно обсуждает стратегические проблемы развития отрасли. Подготовила Наталья Мясоедова, Пресс-служба РГР

По информации сайта www.rgr.ru

Риэлторы Санкт-Петербурга отметили свой профессиональный праздник



14 февраля в седьмой раз риэлторы Санкт-Петербурга отметили свой профессиональный праздник «День Риэлтора», организатором которого выступила Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Этот профессиональный праздник уже стал доброй традицией.

В этом году для участников мероприятия была подготовлена насыщенная деловая программа, которая включала мастер-класс мирового эксперта в области недвижимости, президента FIABSI 2011-2012гг. Романенко А.Ю. на тему: «Риэлтор: основы успеха в бизнесе и гармонии в жизни», *риэлторские поединки* с лучшим бизнес-тренером сфере недвижимости, руководителем института менеджмента Гусевым A.B. И круглый стол «Об эксклюзивных договорах» с участием вице-B.H. президента АРСП Виноградова председателя комиссии по правам потребителей и профессиональной этике АРСП Гиновкера A.M.

Традиционно состоялась экспрессаттестация, которую прошли 200 агентов. ВПЕРВЫЕ! На «Дне риэлтора-2013» прошли презентации эксклюзивных объектов недвижимости агентств недвижимости OT «Итака» и «Ваш дом» – членов Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. У агентов была прекрасная возможность провести совместные сделки.

В рамках официальной части «Дня риэлтора-2013» состоялась конференция на тему: «Взаимодействие АРСП и органов власти в изменений реализации законодательства предоставления новых государственных услуг на рынке недвижимости». Слушатели ознакомились с прогнозами ситуации на рынке недвижимости и узнали перспективы развития государством диалога между предпринимателем. Теме изменения Законодательства Государственной Регистрации прав на недвижимое имущество и применение новых технологий при регистрации сделок с недвижимым имуществом, а также кадастровым паспортам уделили особое внимание. Коснулись вопросов реновации центральных кварталов Кадастровой города; результатов оценки объектов недвижимости в СПб; новых услуг, предоставляемых Кадастровой палатой потребителю и жилищных программ. обошли стороной новые сервисы от ГУИОН и новые кредитные продукты на рынке недвижимости от ЗАО "Банк ЖилФинанс". Представители СМИ посетили конференцию с участием представителей госструктур Санкт-Петербурга и членов Ассоциации риэлторов, которые ответили на все волнующие вопросы.

конференции приняли участие: зам. председателя комитета управлению городским имуществом Санкт-Петербурга Лордкипанидзе Нино Георгиевна, председателя комитета по земельным ресурсам и землеустройству Санкт-Петербурга Филин Николай Николаевич, директор филиала ФГБУ «Федеральной Кадастровой Палаты Росреестра» Санкт-Петербургу Пильдес Даниил Анатольевич, начальник отдела организационного обеспечения, планирования и



контроля Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Санкт-Петербургу Рутенбург

и картографии по Санкт-Петербургу Рутенбург Павел Михайлович. начальник «Невского отдела» управления Росреестра по Санкт-Петербургу Никитин Сергей Владимирович, первый зам. директора ГУ «Горжилобмен» Рубцова Любовь Борисовна, зам. директора департамента по работе с заказчиками ГУП «ГУИОН» Иванов Александр Владимирович, продаж 3A0 "Банк руководитель отдела ЖилФинанс" Алексей Богданович, Оприск FIABSI 2011-2012гг. президент Романенко Александр Юрьевич, вице-президент АРСП Виноградов Валерий Николаевич, президент АРСП Загоровский Юрий Дарьевич.

Представители власти поздравили всех специалистов рынка недвижимости c их профессиональным праздником и пожелали успехов в дальнейшей работе. По традиции, 44 лучших аттестованных специалиста в сфере недвижимости сертифицированных фирм членов АРСП по итогам 2012 года были почетными грамотами награждены благодарностями за высокий профессионализм и качество оказания риэлторских услуг от администрации Санкт-Петербурга в лице КУГИ. Благодарности каждому риэлтору лично председателя КУГИ вручила зам. Санкт-Петербурга Лордкипанидзе Н.Г.

Деловая программа завершилась мажорной нотой: АРСП провела лотерею среди всех зарегистрировавшихся участников «Дня риэлтора-2013» и были выявлены 3 победителя. В этом году «День Риэлтора» собрал более 400 участников. Этот праздник стал ежегодным значимым событием в жизни петербургского рынка недвижимости. Участники мероприятия что профессиональный праздник отметили, объединить всех специалистов риэлторского бизнеса, а также повысить статус профессии.

Генеральный спонсор мероприятия - ЗАО «Банк ЖилФинанс», генеральный информационный

спонсор - БКН, генеральный интернет-спонсор - Restate.ru, федеральный информационный спонсор - Gdeetotdom.ru, стратегический информационный спонсор - BSN.RU.

Информационные спонсоры: информационноаналитический портал IRN.RU, «allnw.ru», «АСН-инфо», «Rway.ru», аналитическое агентство Rway, информационное агентство «СЕВЕРОСЛАВЯНСКОЕ ИД «БалтИнфо», БЮРО РЕКЛАМЫ», выставка «Ярмарка gradpetra.info, недвижимости», проект издательский дом «Кто строит», НП «Гильдия Московской риэлторов области», spbNovostroyka.ru, ИА «ИМА-ПРЕСС», журналы «Недвижимость. Из рук в руки», обозрение», «Городское «Загородное обозрение», интернет-журнал по недвижимости Metrinfo.ru.

Справка:

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области стала первой организацией, которая начала праздновать «День риэлтора». Именно она семь лет назад впервые организовала профессиональный праздник специалистов по недвижимости в Северной столице. После чего инициатором создания «Дня риэлтора» на федеральном уровне выступила Российская Гильдия Риэлторов. Эту идею подхватили все риэлторы, и на сегодняшний день праздник отмечается почти во всех городах России. Такие как Санкт-Петербург, Москва, Московская область. Екатеринбург, Омск, Пермь, Владивосток, Нижний Новгород, Ярославль и другие.

Риэлтор профессия социально значимая. Именно специалист по недвижимости обслуживает значимые важные, в жизни интересы людей: помогает обрести свой дом, дарит радость И надежду на будущее! Потребители уже давно предпочитают работать мастерами своего дела. Добросовестно профессиональный выполняя свою работу, риэлтор вправе гордится своей профессией!

Надеемся, что «День риэлтора» официально войдет в наш общероссийский календарь и станет социально значимым событием, как для



рынка недвижимости, так и всей страны в целом. А проведение праздника на постоянной содействовать основе будет повышению престижа профессии «фиэлтор», профессии универсальной, интересной, сложной социально-ответственной. Наша задача закрепить достигнутые результаты и уверенно двигаться дальше!

www.arspb.ru

Российская гильдия риэлторов выступила партнером 11-й Международной Выставки-Форума «Вся Недвижимость Мира»



Международная Выставка — Форум является авторитетной площадкой для обмена опытом, установления новых деловых контактов, местом проведения конструктивной дискуссии по обсуждению наиболее актуальных вопросов и проблем в сфере недвижимости. Постоянный интерес к выставке проявляют не только специалисты, но и широкая общественность, вниманию которой представлены наиболее интересные проекты в области международной недвижимости.

Выставка-Форум «Вся Недвижимость Мира» позволяет получить наиболее полное представление о современном потенциале и перспективах инвестиционной привлекательности рынка, способствует укреплению международного сотрудничества, развитию деловых связей.

На выставке будут представлены не только жилая и коммерческая недвижимость в России и за рубежом, но и инвестиционные проекты, банковский сервис, туризм, архитектура, дизайн. Насыщенная деловая программа

позволит участникам быть в курсе последних новостей в мире строительства, недвижимости и инвестиций, обсудить актуальные проблемы отрасли, узнать о перспективах развития рынка и поделиться своим опытом и мнением.

В выставке принимают участие около 50 стран со всего мира, среди них такие как: Болгария, Бразилия, Германия, Испания, Италия, Кипр, Латинская Америка, Панама, Россия, США, Турция, Франция, Черногория.

Количество посетителей за три дня работы выставки, согласно прогнозам организаторов, превысит несколько тысяч человек. Выставкафорум «Вся недвижимость мира» традиционно пройдет в одном из павильонов выставочного центра «Крокус Экспо». В настоящий момент «Крокус Экспо» является одной из самых крупных, удобных и перспективных выставочных площадок мира.

Помимо этого МВЦ «Крокус Экспо» обладает развитой инфраструктурой: отлично павильонах выставочного центра расположены отделения «Сбербанка» и «Крокус Банка», сервис-центры, фудкорты, кафе и рестораны, пункт заказа такси, гардероб, таможенный пост и такелажная служба. На территории МВЦ также расположена уютная трехзвездочная гостиница. Новейшие системы безопасности обеспечивают организаторам и экспонентам спокойные условия работы в период проведения выставок, а также во время их монтажа и демонтажа. Услуги охраны распространяются на выставки в целом, но одновременно с этим экспоненты заказать могут отдельное обеспечение безопасности для своего стенда. Мы будем рады видеть Вас на выставке «Вся недвижимость мира» в выставочном центре «Крокус Экспо» с 19 по 21 апреля!

Подробная информация на сайте http://www.pw-expo.ru

По информации сайта www.rgr.ru



Информационная справка Российской гильдии риэлторов о ценах на жилье по состоянию на конец января 2013 года

Информационная справка о ценах на жилье в городах России реализована на основе обсчета данных Единой базы Российской Гильдии Риэлторов (www.rgr.ru). Единая база данных РГР обновляется ежедневно. На "29" января 2013 года в ней представлено более 1 млн. 50 Российской объектов ИЗ регионов Федерации. Информационная справка охватывает 39 крупнейших городов Российской Московскую область. федерации остальным городам информация либо неточна из-за недостатка данных, либо отсутствует на расчете дату мониторинга. В участвуют предложения на вторичном рынке городов качестве основного России. В 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 1. Цены на рынке недвижимости в крупнейших городах России по состоянию на "29" января 2013 г.

Ср.цена предложения на 29 января с.г. (руб./кв.м)	Прирост относительно 30 декабря 2012г. (%)		
200707	-0,03%		
99720	-0,8%		
83327	-0,4%		
74474	0,8%		
71884	-0,9%		
69918	0,2%		
61354	0,1%		
61063	0,9%		
60639	1,5%		
60201	0,7%		
59435	2,2%		
59095	3,1%		
57734	1,4%		
57461	0,2%		
57144	0,1%		
56195	0,3%		
56095	0,8%		
54739	0,2%		
	29 января с.г. (руб./кв.м) 200707 99720 83327 74474 71884 69918 61354 61063 60639 60201 59435 59095 57734 57461 57144 56195 56095		

Владимир	52597	0,6%
Тула	51234	-0,1%
Калининград	50896	0,03%
Пермь	49769	-0,2%
Оренбург	48916	-0,9%
Воронеж	48335	0,5%
Томск	48023	1,0%
Липецк	47429	1,2%
Краснодар	46988	1,3%
Смоленск	45700	0,2%
Омск	44647	1,9%
Барнаул	44525	2,5%
Тольятти	43119	0,5%
Пенза	43108	-0,8%
Кострома	42519	-0,1%
Иваново	41114	1,0%
Брянск	41027	0,5%
У льяновск	39159	-0,03%
Челябинск	39037	1,9%
Саратов	38289	-0,6%
Новокузнецк	34823	1,5%

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

Контакты: ΗП «Российская Гильдия Риэлторов»: 105005, Москва, ул. Радио, д.14, стр.1, E-mail: rgr@rgr.ru; inform@rgr.ru; Комитет РΓР консалтингу, по Комитет РГР информационным технологиям. При технической «МИР поддержке портала КВАРТИР». Справки И консультации ПО аналитическим исследованиям ПО E-mail web@mirkvartir.ru.

В Омске состоялся саммит по недвижимости

Представители власти и бизнес-сообщества встретились на саммите, организованном Гильдией управляющих и девелоперов при поддержке компании «ОМЭКС». Мероприятие посетило около 200 профессионалов рынка недвижимости из Омска и Омской области, Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Тюмени, Екатеринбурга и Перми.



Мэр города Омска Вячеслав Двораковский в своем приветственном слове подчеркнул, что городу необходимо иметь постоянную эффективную площадку диалога ДЛЯ профессиональным сообществом. «Для нас важно не только объективно оценить текущую ситуацию, но и увидеть возможности развития рынка, найти практические варианты привлечения финансирования в строительство и инвестиционные проекты В современных экономических условиях», - отметил Вячеслав Двораковский.

В первой части саммита участники обсудили комплексное развитие территорий региона, целевую программу развития жилищного строительства, дальнейшие инвестиционные планы и перспективы.

По мнению представителей омского бизнессообщества, сегодня в городе наблюдается дефицит новостроек эконом-класса, об этом свидетельствует, в том числе, сложившаяся практика продажи основной массы квартир в новых домах на этапе строительства. В среднем 60-70% квартир распродаются еще до ввода дома в эксплуатацию. Оставшиеся 30-40% жилого фонда строящихся «удерживаются» застройщиками и риэлторами продаются после достройки и ввода в эксплуатацию по ценам на 15-20% выше как жилье «вторичного» рынка. Существенное влияние на спрос оказало увеличение объемов выдаваемых банками ипотечных кредитов и целевые программы (материнский капитал, военная ипотека и др.), инфляция, увеличение стоимости энергоносителей.

Коммерческая недвижимость Омска сейчас в основном сосредоточена в Центральном и Кировском округах. «Если оценивать

Коммерческая недвижимость Омска сейчас в основном сосредоточена в Центральном и Кировском округах. «Если оценивать количество сделок, то в 2012 году продавались больше торгово-офисные помещения. Если считать площади, то производственноскладские. Также помещения первого сегмента намного чаще сдавались в аренду. За год стоимость коммерческой недвижимости упала

на 15-20%. Снизилась стоимость и земельных участков», — говорит аналитик компании «ОМЭКС» Анна Зыкова.

В рамках саммита вице-президент НП «Гильдия управляющих и девелоперов», директор GVA Sawyer ПО Санкт-Петербургу И Северо-Западному ФО Николай Вечер представил результаты масштабного исследования «Инвестиционный климат В секторах недвижимости по итогам 2012 года». Он рассказал, что Омск сегодня является наиболее привлекательным регионом для инвестирования в строящиеся торговые центры районного уровня, а также городское и загородное жилье экономического класса. При этом являются малоперспективными сегменты складской недвижимости, стрит-ритейл «Что гостиничные объекты. касается привлекательности инвестирования строящиеся жилые объекты, Омск на фоне других регионов выделяется в сегментах городской и загородной недвижимости экономкласса. Менее привлекательным является жилье класса «бизнес» и «элита», – уточнил эксперт. Президент-элект НП «Гильдия управляющих и девелоперов», генеральный OAO директор

«Российский аукционный дом» Андрей Степаненко сообщил, что активное присоединение регионального бизнеса Гильдии (сегодня она объединяет более 370 компаний территории 40 регионов) способствовало тому, что ГУД в течение этого приобретет статус российской организации.

Также в программе саммита состоялся круглый стол «Налог на недвижимость», в ходе которого чиновники И ведущие эксперты рынка недвижимости рассмотрели проект введения налога на недвижимость, исходя из рыночной стоимости имущества. Участники обсудили результаты кадастровой оценки объектов капитального строительства, ошибки такой оценки и возможности их оспаривания, ведь во многих случаях рыночная стоимость может значительно отличаться. В то же специалисты отмечают, что пока не утверждены ставки налога на недвижимость, невозможно просчитать экономические последствия ни для регионального бюджета, ни для каждого жителя в отдельности.



Помимо дискуссионной части, рамках саммита состоялась деловая игра «Конкурс инвестиционных проектов». На суд экспертов было представлено три абсолютно разных по своему содержанию проекта. По мнению модератора игры, руководителя департамента по работе с клиентами компании ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate (Москва) Ольги Збруевой, сегодня региональные проекты в сфере недвижимости испытывают трудности с привлечением инвестиций. «Регионы не умеют преподнести правильно потенциальному инвестору перспективы вложений. Поэтому важно «упаковать» проект в соответствии с стандартами, мировыми позволит разговаривать с иностранными инвесторами на одном языке. Акцент следует делать, прежде всего, на экономических показателях проекта, которые являются ключевыми для инвестора. важен положительный настрой уверенность в успехе проекта», - дополняет Ольга Збруева.

Построждественский саммит ГУД прошел при активной поддержке Правительства Омской области, Администрации города Омска, Омского союза предпринимателей и Омского союза риэлторов.

www.gud-estate.ru



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



Вслед обещаниями правительства ближайшее время поднять цены на топливо, двинулись вперед и замершие было в январе цены на квартиры. Динамика невелика, но стабильна. Удивительно, что вопреки всем законам рынка, рост цен происходит на фоне количества покупателей, уменьшения непривычки пока еще в ужасе шарахающихся от выросших процентных ставок по ипотеке. Особенно заметен рост пожеланий продавцов самого низколиквидного сегмента рынка трехкомнатных хрущевок, владельцы которых отчаявшись продать свои квартиры в сегменте «до 4 миллионов», решили перейти в более дорогой сегмент. Хотя покупка хрущевки за 90-метровой новостройки цену выглядит слишком сомнительно. Будем надеяться, что замеченное изменение цен это не разгон перед новой гонкой, а лишь маленький шажок вперед на фоне общей инфляции.

Ситуация с ценами предложения на рынке недвижимости Раменского по состоянию на середину февраля 2013 года следующая:

Цена предложения 1-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 30-32 кв.м. колеблется в пределах от 2,6 - 2,8 миллионов рублей. В типовых домах однокомнатные квартиры площадью 33-37 кв.м. предлагаются по цене от 3,1 до 3,2 миллионов рублей. В домах "бизнес-класса" с отделкой цены

предложения на квартиры площадью 40-50 кв.м. составляют от 3,6 до 3,9 млн. рублей. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-Ф3 (типовой – Северное шоссе, к.4) от 2,42 до 2,5 млн. руб.

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

3-х комнатные квартиры в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. предлагаются по цене от 4,0 млн. рублей до 4,3. В типовых домах квартиры площадью 63-72 кв.м. предлагаются по цене от 5,0 до 5,2 млн. рублей. В домах "бизнес-класса" с отделкой цены на квартиры площадью от 85-96 кв.м. составляют от 6,8 до 7,2 млн. рублей. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – Северное шоссе, к.4) от 4,27 до 4,45 млн. руб.

Таблица 1. Средние цены предложения на квартиры в Раменском по состоянию на середину февраля 2013г.

1-комн. к вартиры					
вид	Параметры типовой квартиры	Цена (млн. руб.)	Изменение цены в сравнении с декабрем 2012 г, %		
«хрущевки»	Общая площадь - 30 м², жилая - 17м², кухня - 6 м²	2,6 - 2,8	+ 2		
тип овые	Общая площадь - 33м², жилая - 17м², кухня - 7 м²	3,1-3,2	+ 2		
«бизнес-класс» с отделкой	Общая площадь - 43 м², жилая - 18 м², кухня - 10 м²	3,6-3,9	+ 4		
Строящийся дом в рамках 214-ФЗ (тип овой – Северное шоссе, к.4)	Общая площадь - 40 м², жилая - 20м², кухня - 10 м²	2,42-2,5	+ 2		
	2-комн. к вартиры				
вид	параметры типовой квартиры	Цена	Изменение цены в сравнении с декабрем 2012 г, %		
«хрущевки»	Общая площадь - 42 м² жилая - 29 м², кухня - 6м²	3,1 -3,35	+ 1		
типовые	Общая площадь - 51 м ² жилая — 29 м ² , кухня - 8 м ²	3,95-4,3	+ 3		
«бизнес-класс» с отделкой	Общая площадь — 67 м² жилая - 42 м², кухня - 11 м²	5,2-5,6	+ 4		
	Общая площадь — 64-65				



3-комн. квартиры

вид	параметры типовой квартиры	Цена	Изменение цены в сравнении с декабрем 2012 г, %
«хрущевки»	Общая площадь - 58 м² жилая - 42 м², кухня - 6 м²	4,0-4,3	+ 9
типовые	Общая площадь— 64 м² жилая - 41 м², кухня - 8м²	5,0-5,2	0
«бизнес-класс» с отделкой	Общая площадь — 85 м² жилая - 54 м², кухня - 12 м²	6,8 - 7,2	+ 6
Строящийся дом в рамках 214-ФЗ (типовой – Северное шоссе, к.4)	Общая площадь - 89 м², жилая – 60 м², кухня - 12 м²	4,27-4,45	+ 2

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Александр Саяпин, Президент Истринской Гильдии риэлторов для сайта "Истра.РФ" о рынке недвижимости



Сегодня на страницах сайта Истра.РФ мы начинаем публикацию серии интервью "Люди нашего района". Героями наших публикаций будут и професионалы, достигшие каких-то высот в своем деле, и простые люди, живущие с нами по соседству, но обязательно - "с изюминкой". Поэтому приглашаем вас, дорогие читатели, не оставаться в стороне и предлагать новых героев для интервью на нашем сайте по тел. 6-44-44 (доб. 194) или на электронную почту корреспондентам сайта. Вместе у нас получится интереснее!

А сегодня наш рассказ - об Александре Саяпине, человеке достаточно молодом, но

очень деятельном, инициативном и энергичном. А сегодня наш рассказ - об Александре Саяпине, человеке достаточно молодом, но очень деятельном, инициативном и энергичном. У меня сложилось впечатление, что, за что он ни возьмется - все обязательно получится. О таких говорят - "максималист". Стремление любое дело доводить ДО совершенства, удивительная работоспособность, умение мыслить нестандартно и несомненный талант руководителя позволили Александру к 28 годам стать не только директором одного из самых успешных риэлторских агентств Подмосковья, Президентом Истринской риэлторов. Что особенно отрадно, при такой загруженности немалой ОН старается забывать и о тех, кого обделила судьба, занимается благотворительностью, постоянно помогает отказникам нашей больницы, впрочем, никогда это не афишируя. Но останавливаться на достигнутом, похоже, не в характере Александра, ему постоянно тесно в любых рамках, лаже в рамках своего хорошо отлаженного бизнеса, и, когда интервью было закончено, мне подумалось, что скоро мы услышим о каком-нибудь новом, небывалом его проекте.

А теперь - интервью.

- Добрый день, Александр. Расскажите, пожалуйста, как Вы начинали свое дело?

В начале 2007 года знакомые попросили меня продать участок. Несмотря на то, что я тогда был студентом и опыта в этой сфере у меня совершенно не было, сделка прошла на удивление быстро и удачно, я заработал приличные для меня деньги. После этого было желание поработать в какой-нибудь крупной риэлторской компании, чтобы набраться опыта, но это так и не удалось, и через несколько месяцев мы с партнером начали свой бизнес.

- Как давно Ваша компания на рынке недвижимости?

Мы зарегистрировали ООО «Планета Недвижимость» и открыли наш первый офис в Истре в октябре 2008 года. Без опыта и без поддержки «сверху». Отсутствие опыта, как я сейчас понимаю, было большим плюсом, поскольку наше мышление было не шаблонным и мы были готовы к инновациям. Мы начали



бизнес не по правилам риэлторов той поры, клиенту объявлялась заведомо когда завышенная цена на объект и покупателю не давали напрямую общаться с продавцом. Напротив, мы сводили клиентов вместе и брали небольшой процент OT сделки. Большое внимание мы уделили рекламе в интернете и обучению персонала, что до нас особо не практиковалось.

- Риэлтору, да и вообще любому бизнесмену, необходимо уметь разбираться в людях. Есть ли у Вас какой-то свой подход к клиентам и партнерам? Как, например, Вы подбираете сотрудников?

В этом заключается моя основная проблема. Поскольку у меня слабо развита этика эмоций, для оценки людей мне приходится прибегать к различным анкетам и тестам. Мы выработали систему, которая позволяет оценить нового сотрудника. Один из первых тестов — мы даем претенденту три дня, чтобы найти клиента, не объясняя, как это сделать. Если получилось — мы берем его на работу, это наш человек. Мы позаимствовали этот тест у одной американской компании, он экономит время руководителя и затраты на обучение. Ведь многие идут в недвижимость без ясных мотиваций, не умея общаться с людьми, чтобы просто чем-то заняться.

Мой личный подход при работе с клиентами - честность и открытость. Мы не используем системы давления, просто рассказываем об объекте всю правду, и поэтому люди если и уходят, то возвращаются к нам, поняв, что изначально мы рассказали все, как есть. Приоритет нашей компании — порядочность. Если мы будем врать клиентам, то потом начнем врать друг другу, перенесем это вранье в семью, начнем хитрить с близкими. Поэтому вопрос честности и открытости принципиален. К тому же есть теория, что честные люди думают и действуют на 30 процентов быстрее, потому что им не надо судорожно вспоминать, кому и что они сказали.

- Каким Вы видите сегодняшний рынок недвижимости? Каким ожидаете его дальнейшее развитие?

Сегодняшний рынок очень быстро меняется. Реклама уже работает не так эффективно. Наша сейчас компания, например, выживает благодаря наработкам и рекомендациям наших Bce руководители риэлторских клиентов. агентств стараются выстроить систему «универсального агента», они выращивают риэлторов полного цикла - от поиска клиента до завершения сделки. Когда нет притока клиентов от агентства, сотрудники, естественно, бывают недовольны и уходят в самостоятельное плавание, становясь частными маклерами. А поскольку у них нет постоянных издержек реклама, аренда, зарплата сотрудникам - они могут выставлять комиссию 2-3 процента. Рынок уже сейчас по большей части состоит из частных маклеров, и, если не предпринять каких-то шагов, то в ближайшем будущем эта часть составит 90 процентов. Однако. несмотря на дешевизну, частных риэлторов имеют большой минус - они не несут полной ответственности за сделку и не могут гарантировать качество услуг, поскольку у них нет постоянных юристов для проверки чистоты объектов. В результате репутация риэлторов из-за таких некачественных услуг будет падать.

- Не так давно Вы стали президентом Истринской Гильдии риэлторов. Для чего Вам это нужно?

Мы создали Гильдию риэлторов Истринского вместе несколькими района c другими компаниями Истры по многим причинам. Вопервых, я надеюсь, что через какое-то время наше правительство надумает навести порядок на рынке недвижимости и введет систему лицензирования И аттестации. Это происходить при непосредственном участии Гильдии.

Вторая, и главная причина: риэлтор в России – ругательное слово, благодаря непорядочности или непрофессионализму частных маклеров, а Гильдия позволит повысить статус профессии, убедить людей доверять риэлторам, относиться к ним с уважением — ведь это нелегкий труд, и работать в этой сфере способен далеко не каждый. Риэлтор сочетает в себе несколько профессий. В США, например, профессия риэлтора — третья по общественному признанию, после врача и учителя. У нас в



стране риэлтор, по мнению общества, - жулик и проходимец, зарабатывающий «шальные» деньги. Поэтому, работая в этой сфере, мне хочется изменить ситуацию такими механизмами, как создание Комитета по защите прав потребителей.

К тому же Гильдия имеет инструменты, которые позволяют увеличить скорость продажи объекта за счет выстраивания мультилистинговой системы, так называемой МЛС. В чем ее суть? Создается база всех недвижимости, объектов предоставленных только проверенными, хорошо зарекомендовавшими себя агентствами, которым нет претензий. База будет самой полной по району, к тому же гарантированно безопасной для покупателя. Еще один плюс системы - объекты смогут продавать все риэлторы: человек, который выставил объект, отдельной графой прописывает, процентов прибыли от сделки он готов отдать тому, кто этот объект продаст, и выполнение этих условий будет строго отслеживаться. Таким образом, абсолютно законно продажей одного объекта будут заниматься несколько агентств, не конкурируя друг с другом. Непорядочных агентов Гильдия будет исключать из своих рядов. Эти механизмы будут выгодны как риэлторам, так и простым гражданам, поскольку скорость продажи объекта значительно сократится.

В итоге, основные цели создания Гильдии – повышение статуса риэлтора, сплочение и объединение риэлторов и увеличение скорости и объемов продаж.

В районе сейчас порядка 35 агентств недвижимости. Меня иногда спрашивают – как вы собираетесь их сплотить? Они сами придут в Гильдию, когда узнают об этой выгодной и прибыльной системе и захотят в ней участвовать.

Еще один из важных моментов участия в Гильдии – обучение. Так, например, 1 и 2 марта 2013 года в Дворце Культуры г. Истры под эгидой Гильдии мы собираемся организовать профессиональное обучение риэлторов района под руководством знаменитого лектора

Михаила Яковлевича Гороховского, основателя корпорации «БЕСТ-Недвижимость», который согласился приехать в Истринский район на два дня для чтения лекций.

- Расскажите, пожалуйста, немного о себе.

Окончил МАИ по двум факультетам. С середины первого курса начал работать пробовал себя во многих сферах деятельности: и помощником депутата, и в торговле, и техническим специалистом, и куратором в Комитете по делам молодежи. Сейчас я пошел учиться магистратуру Финансового по *университета* специальности "Предпринимательство и инновации» - учеба помогает развиваться, стимулирует мозговую деятельность. К тому же магистратура – это возможность общения с умными и интересными людьми, опытными наставниками в бизнесе: например, руководитель нашего направления Трачук А. В. является генеральным директором ВГУП «Гознак».

- О чем Вы мечтаете?

В дальнейшем я планирую не только заниматься недвижимостью, но и создать, условно говоря, венчурный фонд, который будет проводить конкурсы в институтах, где нет бизнесинкубаторов. Это будут конкурсы на стартапы и различные идеи развития ПО предпринимательским проектам. Они будут проводиться только на средства фонда, и те идеи и проекты, которые понравятся комиссии и мне, будут в дальнейшем воплощаться и финансироваться фондом на соучредителя. Но это - не мечта, а планы на ближайшие голы.

А что касается мечты... Я хочу стать владельцем крупной корпорации, достаточно мощной, чтобы была возможность заниматься фундаментальными исследованиями, создавать что-то новое и полезное для общества. Я вижу себя отцом большого семейства — это любимая жена, которая и сейчас меня во всем поддерживает, и пятеро детей: трое своих и двое приемных.

- Удачи Вам, Александр, и чтобы все получилось.

Спасибо.

Истра.рф



Кира Залевская, директор «Городского бюро недвижимости» (г.Королев) для журнала Metrinfo.Ru о ситуации на рынке недавно построенных домов

Качественное жилье появилось на вторичном рынке Подмосковья сравнительно недавно и представлено недавними новостройками. Но города далеко не все области могут подобными похвастаться предложениями вторичного рынка. На севере Подмосковья лидер по числу выставленных на продажу сравнительно новых квартир Химки. Долгопрудный и Королев уступают по объему предложения, но выигрывают по ценам.

В настоящее время качественное современное жилье онжом приобрести не только первичном, И на вторичном рынке Подмосковья. Рынок постоянно пополняется предложениями - это бывшие новостройки до 5-7 лет после ввода. Квартиры в таких жилых комплексах современные и соответствуют требованиям многих покупателей, а дома за этот срок еще не только не состарились, но и даже не утратили новостроечный лоск. К тому же часть квартир во вчерашних новостройках продается ремонтом, уже что тоже весомое преимущество, так как не нужно взваливать на себя дополнительные хлопоты.

«Журнал о недвижимости MetrInfo.Ru» решил проанализировать качественные предложения, разделив города ближайшего Подмосковья на условные направления, которые собственно являются сторонами света - север, юг, восток и запад. В каждой зоне мы выделили населенные пункты, которых пользуется жилье наибольшим спросом y покупателей. сегодняшней статье в зоне внимания северная часть Подмосковья - это города Химки, Долгопрудный и Королев.

По данным компании «Метриум Групп», база предложений вторичного рынка недвижимости северного направления Подмосковья представлена как панельными, так и монолитными/монолитно-кирпичными домами в соотношении 55-60% к 45-40%

соответственно. Лидер по предложению и спросу в данной зоне - Химки. По словам Ольги Селютиной, руководителя отдела вторичного жилья «Риэлторской компании «Русский дом недвижимости» , в Химках сосредоточено приблизительно 40% от всего предложения на вторичном рынке севера Московской области. При этом 50% квартир располагаются в монолитных домах, по 25% - в кирпичных и панельных. Предложений в других городах намного меньше, например, в Королеве и в Долгопрудном - всего 8%.

«По базе эксклюзивных объектов «МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости», на квартиры в Химках приходится порядка 5.4% всего предложения на вторичном рынке Подмосковья, доля объектов в Королеве составляет порядка 1,2%, Долгопрудном 1,1% всего предложения на вторичном рынке Подмосковья», - говорит Марина Толстик, «МИЭЛЬ-Сеть партнер управляющий офисов недвижимости».

Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп» , также подтвердила, что из перечисленных городов наибольший объем квартир в новых домах реализуется в Химках — в 4-5 раз больше, чем в Долгопрудном или Королеве. Причем в Химках представлен наиболее широкий выбор предложения в этом сегменте - и по площади, и по ценовому диапазону.

Понятно, что цена недвижимости для нашего покупателя – фактор определяющий. И как отметила Марина Толстик («МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости»), активный спрос на недвижимость Королева во многом объясняется именно этим - здесь метры стоят дешевле, чем Химках и Долгопрудном, за счет большей удаленности от Москвы. «Что касается качества ремонта, - говорит Татьяна Бердяева, руководитель отдела городской недвижимости центрального отделения «НДВ-Недвижимость», - то люди, как правило, ему не уделяют особого внимания, стремясь приобрести максимальное количество метров в имеющейся пределах суммы. Многие предпочитают квартиру выбрать муниципальной отделкой, чтобы уже потом своему вкусу, ремонт ПО переплачивая за отделку от продавца».



Чтобы разобраться, какие особенности имеет вторичный рынок качественной недвижимости северной зоны, на какие предложения и по каким ценам могут рассчитывать покупатели, мы проанализируем каждый город в отдельности.

Химки

Ha вторичном рынке Химок отдельные квартиры вчерашних новостройках полностью обжитые, но есть и такие, где ремонты идут полным ходом и активное заселение еще впереди. По словам Марии Литинецкой («Метриум Групп»), в Химках предложения в новых домах реализуются в различных районах города, В TOM удаленных от центра, таких как Сходня, Площадь Подрезково. квартир, экспонирующихся на вторичном рынке, варьируется от 38 до 180 кв. м, а бюджет покупки находится в диапазоне 3,8 - 22,0 млн руб.

Например, квартиру площадью 70 кв. м на улице Академика Глушко (в панельном доме, с балконом, без отделки) можно приобрести за **5,8 млн рублей**. На Молодежной улице можно найти квартиру площадью 42,5 кв. м (в панельном доме, с лоджией, евроремонтом, мебелью и техникой) за **5,35 млн руб**. На этой же улице, но в монолитно-кирпичном доме можно купить квартиру площадью 61 кв. м (с лоджией, евроремонтом, мебелью и техникой) за **8,3 млн рублей**.

Химки - один из наиболее дорогих городов Московской области. По данным «Метриум Групп», средняя цена на вторичном рынке жилья здесь составляет **108 тыс. руб. за 1 кв. м.** За 2012 год рост стоимости в городе составил 7%.

Долгопрудный

Предложений качественного жилья в Долгопрудном меньше, чем в Химках. Хотя при желании подыскать подходящий вариант вполне реально. «В структуре предложения вчерашних новостроек преобладают панельные дома новых серий», - говорит Татьяна Бердяева («НДВ-Недвижимость»). По данным «Метриум Групп», в Долгопрудном квартиры в новых домах на вторичном рынке недвижимости

предлагаются площадью от 40 до 100 кв. м по стоимости 4,3 - 11,0 млн руб. Цена квадратного метра составляет 75 – 140 тыс. руб. Например, квартира В панельной многоэтажке Лихачевском проспекте общей площадью 42 кв. м, с лоджией и муниципальным ремонтом выставлена на продажу за 4,55 млн руб. Другая квартира в HOBOM панельном доме Лихачевском шоссе общей площадью 65 кв. м, с лоджией, евроремонтом и встроенной кухней продается за 6,7 млн руб.

Средняя стоимость квадратного метра в Долгопрудном **105 тыс. рублей**, по данным «Метриум Групп», это на 11% больше по сравнению с прошлым годом.

Королев

Королев протяжении последних лет пополняется домами, построенными ПО индивидуальным проектам. Как отметила Кира Залевская. директор «Городского Королева недвижимости» (член Гильдии риэлторов Московской области), 5-7 лет назад в городе преимущественно строились единичные объекты квартирами улучшенных нестандартных планировок. Во всех домах первые этажи – нежилые. Большая часть с подземными парковками, но машино-места Небольшой фактически не имели спроса. процент сданных новостроек - малоэтажные с территориями. закрытыми Однако, подчеркивает эксперт, после уплотнения застройки стал ощущаться дефицит школ, детских садов, поликлиник.

Покупателей в Королеве преимущественно интересуют квартиры с отделкой: 90% сделок идет с привлечением ипотечных денег, поэтому средств на ремонт уже нет. Квартиры с дорогой отделкой спросом не пользуются, как и квартиры без отделки.

По данным «Метриум Групп», в Королеве на рынке преобладают вторичном квартиры площадью 35-130 кв. м с бюджетом 3,9 - 14,3 млн руб. Как подсчитали в компании «МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости», стоимость квадратного метра в квартирах такого типа в Королеве составляет порядка 85-95 тыс. руб. «По реальным сделкам, - говорит Кира Залевская («Городское бюро недвижимости» Королева), - в марте 2012 года большинство сделок проходило в ценовом диапазоне от 80 до



100 тыс. руб. за кв. м, а уже в декабре 2012 года - от 100 тыс. руб. и выше. Сейчас цены почти вышли на уровень докризисного пика (сентябрь 2008 года)».

Марина Толстик («МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости») подтвердила, что в 2012 году цены в городе выросли примерно на 10%. Квартир с дисконтом на рынке нет. В базе эксклюзивных объектов «МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости», самый недорогой объект в Королеве во «вчерашней новостройке» стоит 4,35 млн руб. Это однокомнатная квартира площадью 38,8 кв. м, с кухней 7,1 кв. м на десятом этаже семнадцатиэтажного монолитнокирпичного дома 2006 года постройки. Самый дорогой вариант предлагается по цене 14,3 млн рублей. Это трехкомнатная квартира общей площадью 85,7 кв. м, с кухней 11,7 кв. м, на 3 этаже монолитно-кирпичного дома, сданного в 2008 году.

Вместе с тем цены на объектах очень разные. На улице Исаева в 5 минутах от ж/д станции расположен панельный дом, в котором на продажу выставлена двушка общей площадью 52 кв. м. Квартира более 3 лет в собственности в отличном состоянии, прилагается встроенная кухня, шкаф-купе. Цена предложения - 6,5 млн руб. Дешевле - в 4,75 млн руб. - обойдется современная однокомнатная квартира общей площадью 40 кв. м в новом монолитно-кирпичном доме с хорошим ремонтом и встроенной мебелью.

Дороги и цены

Время на дорогу к месту работы - это, пожалуй, второй после цены по значимости фактор, покупатели. который учитывают транспортная ситуация в Московском регионе напряженная везде, и любые действия по ее улучшению воспринимаются со сдержанным оптимизмом (окончательно пробки рассосутся, но все-таки будет получше). Как Татьяна Бердяева («НДВрассказала Недвижимость»), Королеве сейчас расширение въездной планируется дороги (Пионерская улица). Больше того, сейчас на въезде в город строится большой микрорайон, поэтому расширение дороги крайне

необходимо. «Иначе имеющиеся дорожные сети не смогут выдержать нагрузку», - предполагает эксперт.

В настоящее время реконструируются Дмитровское и Ярославское шоссе. В 2015 году предполагается открытие станции метро в Мытищах, откуда совсем недалеко до Королева. Также планируется строительство линий скоростного трамвая, которые свяжут Москву с Мытищами и Долгопрудным, дополняет Мария Литинецкая («Метриум Групп»).

Впрочем, уже сегодня до станции Болшево (а это Королев) и Мытищ ходит скоростная электричка «Спутник», а для автобусов, идущих по Ярославке до этих городов, выделена линия, напоминает Кира Залевская («Городское бюро недвижимости» Королева).

Также напомним, что, несмотря на протесты активистов И экологов, строительство Петербург скоростной трассы Москва продолжается, первый участок будет готов уже в следующем году («Участок трасы Москва – Петербург, примыкающий к столице, сдадут в 2014 году»), а саму дорогу в основном сдадут в 2019 году («Основные участки платной трассы Москва - Петербург планируется пустить к 2019 году»). К тому же одним из обещаний нынешнего мэра Химок Олега Шахова было строительство станции метро уже в 2017 году («Шахов в очередной раз обещал построить метро в Химках»).

Если транспортную ситуацию действительно удастся серьезно улучшить, то, по прогнозам экспертов, стоимость недвижимости в этих городах поднимется еще примерно на 10%.

www.metrinfo.ru



Президент НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис" Сергей Власенко: Самая эффективная реклама риэлторских услуг"

Скажи мне, кто твой риэлтор

«Сарафанное радио» является самой эффективной рекламой риэлторских услуг на рынке вторичной недвижимости. К такому выводу пришли эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» - ведущего оператора на рынке недвижимости Подмосковья - коллективного члена Гильдии Московской области риэлторов проанализировав клиентские запросы, поступившие в Корпорацию в 2012 году. Выяснилось, что 67% людей обращаются в недвижимости рекомендации агентства ПО своих друзей и знакомых, либо являются старыми клиентами или давно знают компанию. Эти клиенты относятся группе называемых лояльных клиентов компании, которые составляют основу работы агентств, существующих на рынке уже длительное время. «Сделки с недвижимостью – процесс серьезный и затратный, - комментирует Сергей Власенко, президент ΗП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» . – Фактически, как и врачи, риэлторы не имеют права на ошибку, так как для собственников и покупателей зачастую елинственного жилья последствия ΜΟΓΥΤ непоправимыми. Поэтому оказаться рекомендации людей, уже воспользовавшихся услугами того или иного агентства, становятся выборе определяющими В риэлтора проведения сделки. 2/3 сделок в Корпорации риэлторов в 2012 году прошло именно с лояльными клиентами».

На втором месте по эффективности привлечения клиентов стоит реклама. Так, 26% людей обращаются в агентства недвижимости, привлеченные различными рекламными объявлениями компании: баннеры на сайтах, наружная реклама, растяжки на улицах городов, модули и объектные объявления в журналах и газетах, интернет-базы объектов недвижимости

Эффективность разных многое другое. методов рекламирования зависит от специфики фирмы. Например, деятельности продавцам новостроек наибольшую долю входящих звонков приносит так называемая «наружка», радио и телевидение – лучший способ объявить об эксклюзивных услугах и новых проектах компании. Что касается сегмента вторичного жилья – купля-продажа и аренда - наиболее результативной является реклама в интернетресурсах, на долю которой приходится 53% звонков от числа «рекламных» звонков. На втором и третьем месте по эффективности находятся наружная реклама и реклама в печатных СМИ: 25% и 22% звонков от общего количества обращений по размещенной рекламе соответственно. «Надо отметить, что сегодня эффективность имиджевой рекламы уже не та, что было лет десять назад, - комментирует Сергей Власенко. – Ей на смену приходят объектная реклама и активный поиск клиентов: горячие и холодные звонки, традиционно применяемые в сфере продаж».

Однако поиск клиентов пока дает наименьший результат ПО сравнению другими мероприятиями. По данным Корпорации, всего лишь 6% сделок от общего числа. «Этот процесс занимает очень много времени, рассказывает Сергей Власенко. – Как правило, это участь начинающих агентов, не имеющих клиентской базы и репутации. Однако и риэлторы со стажем иногда вынуждены брать «желтые страницы» и обзванивать всех подряд. Отсюда И не такой высокий процент заключенных сделок».

Но поступивший звонок еще не гарантия сделки. Аналитики Корпорации рассчитали индекс конвертируемости входящих звонков в сделки, который определяется отношением числа заключенных сделок К количеству поступивших звонков. Высший конвертируемости - 22,5% - имеют клиенты, обратившиеся в агентство по рекомендации друзей. Второе место с индексом 13% занимают потребители риэлторских услуг, давно знающие компанию. На третьем месте наружная реклама показателем 9,25%. Интернет-реклама и реклама в печатных СМИ имеют одинаковый 2%. «Интернет сегодня доступный и быстрый способ получения



практически любой информации, - комментирует Сергей Власенко. — Поэтому большая часть поступающих оттуда звонков — это пустышки, как правило, звонят такие же риэлторы, чтобы узнать, кто продает объект». Что касается печатных СМИ, то наиболее результативным становится размещение объектных объявлений в местных газетах, читатели которых постоянно проживают в этих населенных пунктах.

Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» основана в 1995 году и на сегодняшний день является одним из лидеров на рынке недвижимости Подмосковья. В Корпорацию входят 60 агентств недвижимости России. Основное направление деятельности – оказание услуг на рынке риэлторских жилой коммерческой недвижимости. Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» является членом Российской Гильдии Риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области.

Пресс-центр <u>НП «Корпорация риэлторов</u> «Мегаполис-Сервис»



Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Доступные инвестиции восточного Подмосковья



Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» - ведущего оператора на рынке недвижимости Подмосковья — коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области - рассказали, почему частным инвесторам стоит обратить внимание на малые города восточного Подмосковья.

Инвестиционная лихорадка, спровоцированная активного жилишного возобновлением строительства в стране, охватила разные слои гордое населения. Сегодня носить звание частного инвестора стремятся все: И менеджеры, тратящие большие годовые бонусы на покупку маленьких торговых и офисных помещений для сдачи В аренду, предприниматели средней руки, покупающие пул квартир в новостройках для перепродажи, и граждане, именуемые средним классом, вдруг получившие наследство.

Надо сказать, что для людей со средними вариантов вложения свободных доходами средств не так много, и, как правило, выбор ограничивается новостройками эконом-класса на расстоянии 20 км. от МКАД и дальше. При этом новое жилье восточного района Подмосковья рассматриваются потенциальными инвесторами, что называется, ≪во вторую очередь». После τογο, как престижные направления области рассмотрены и отклонены по каким-либо причинам, покупатели «идут на восток». Причин тому много: и экология, страдающая от расположенных в этом районе области производств, и транспортная ситуация, осложненная близостью крупных (Люберцы, Реутов, Балашиха), а также

социальный статус «рабочего» района, сложившийся с советских времен.

Однако эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» считают отношение незаслуженным по ряду причин. Вопервых, самое главное преимущество «восточных» новостроек – это их доступные 30 за кв.м. OT тыс. руб. Такое цены: предложение есть Электрогорске строящемся жилом комплексе «Стахановский». Объект расположен в центре города в зоне берегу озера Стахановское. Стоимость «квадрата» начинается от 28 тыс. руб. на трехкомнатные квартиры и 31 тыс. руб. «однушки» И «двушки». строительства - на уровне 4-го этажа, всего планируется 17 этажей.

Средняя цена квадратного метра в новостройках востока составляет 45-50 тыс. руб. за кв.м. на этапе котлована. Иногда разница в стоимости по сравнению с аналогичным по качеству жильем престижных направлений может доходить и до 50%. Для сравнения: в Старой Купавне (население 20 тыс. чел., 22 км от МКАД), стоимость квадратного метра на старте продаж равна 38 тыс. руб., на северо-западе области в Нахабино (население 36,5 тыс. чел., 20 км. от МКАД) квадратный метр на старте продаж стоит от 50 тыс. руб. Поэтому для людей, не располагающих большими средствами, настроенных вложить деньги в недвижимость этот район Подмосковья подходит как нельзя лучше.

Особенно привлекателен ценовой диапазон малых городов восточного Подмосковья для обладателей различных жилишных сертификатов. «По таким программам выделяются сравнительно небольшие деньги, и на столицу или крупный город с дорогим жильем их просто не хватает, - комментирует Игорь Быковский. - А в малых городах ценовая политика застройщика более гибкая, т.к. строят здесь, как правило, средние или малые компании. И процесс заключения ДДУ обходится дешевле, что позволяет сэкономить сделке. дополнительно примеру, нашем офисе Электроуглях 30% происходит порядка сделок сертификатам».



Во-вторых, доходность на средства, вложенные в восточные новостройки, выше, чем в более дорогих районах Подмосковья, требующих больше средств на входе в проект – не мене 2,5-3 млн. руб. Новостройки в Старой Купавне, Электроуглях, пгт. им. Воровского, Обухово, Электрогорске при вложении от 1,2 млн. руб. (это однокомнатная квартира площадью 35 кв.м.) после окончания строительства дорожают минимум на 50% и могут принести своим владельцам до 1 млн. руб. прибыли. В пример можно привести город Электроугли, где в панельном девятиэтажном 4-ех секционном доме по ул. Комсомольской цена возросла с 38 тыс. руб. до 52 тыс. руб. за кв.м. менее, чем за 2 года. В ближайшее время этот же застройщик «СТОР-Л» планирует приступить строительству большого жилого комплекса под названием «Респект».

Еще одно важное обстоятельство для частных инвесторов - это большие объемы строящегося жилья, что уже сегодня позволяет выбрать самое ликвидное предложение на востоке. С 2011 года этот район области занимает 1 место по объемам новостроек. Например, по словам Надежды Пьянковой. генерального директора AH «Мегаполис-Сервис» Электрогорск», Электрогорск переживает строительный бум: в данный момент здесь возводится 5 домов. Также активизировалось строительство в Электроуглях, где за последние пять лет было введено в эксплуатацию всего три многоэтажных дома. В данный момент в городе строится два жилых комплекса и планируется строительство еще двух. семнадцатиэтажный 4-ех секционный дом, на ул. Школьной (застройщик «СМУ-7»). В пгт. им. Воровского началось строительство девятиэтажного кирпичного дома. квадратного метра в однокомнатной квартире такая же, как в двухкомнатной, и составляет всего 49 тыс. руб./кв. м. Как правило, цена квадратного метра в однокомнатной квартире 10-15% чем в двухкомнатной. на выше, Площадь однокомнатных квартир варьируется от 35 до 52 кв.м., двухкомнатных квартир от 72 м. кв.м., сдача дома – конец 2013 года.

точки зрения выгодности инвестиций Подмосковье восточное вполне может конкурировать c Новой Москвой. «C изменением статуса Новой Москвы изменятся и цены на жилье и не в меньшую сторону, считает Игорь Быковский. - Соответственно норма прибыли будет меньше, да инвестировать на начальном этапе придется большую сумму, которую надо извлечь из оборота, что опять снижает доходность и увеличивает риски».

Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» основана в 1995 году и на сегодняшний день лидеров является одним из недвижимости Подмосковья. В Корпорацию входят 60 агентств недвижимости России. Основное направление деятельности – оказание риэлторских *услуг* рынке на жилой коммерческой недвижимости. Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» является членом Российской Гильдии Риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области.

Пресс-центр <u>НП «Корпорация риэлторов</u> «Мегаполис-Сервис»

Специалисты НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис": в январе продавцы областной «вторички» затоварили рынок



Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» - ведущего оператора на Подмосковья недвижимости рынке коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области отмечают выход большого объема предложения на рынок вторичной недвижимости Московской области в январе. Так, за две рабочие недели нового года прирост составил 20%, что уже в феврале может привести к остановке роста цен.

По данным Корпорации, темпы прироста предложения на рынке вторичного жилья в два раза превысили показатели осенних месяцев,

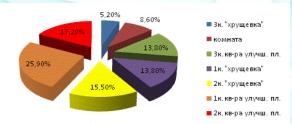


более активных, традиционно чем постпраздничный период января. Порядка 300 новых объектов поступило в продажу всего за две рабочие недели, при этом было проавансировано 84 квартиры. Очевидно, что покупатели пока не готовы освоить такой объем, и уже в ближайшее время продавцы почувствуют последствия затоваривания рынка. «Такое поведение продавцов объясняется рядом причин, - комментирует Сергей Власенко, ΗП «Корпорация риэлторов президент «Мегаполис-Сервис». Во-первых, положительная ценовая динамика и активное покупателей прошлом поведение В позволили продавцам придерживать квартиры в расчете на дальнейшее подорожание. Вовторых, неутешительный прогноз роста ставок по ипотечным кредитам, озвученный в конце 2012 года АИЖК, мог спровоцировать желание собственников успеть продать свою недвижимость на относительно выгодных пока покупатели, зависящие от условиях, условий ипотеки, с рынка не вымылись». Все это привело к обратному результату для продавцов, ожидавших активного роста цен: покупатели получат возможность более скрупулезного выбора, а цены приостановят рост, и возможно, откорректируются вниз.

В январе рост цен в среднем по области 1%, стабильную составил продолжив тенденцию 4 квартала прошлого года. Динамика остается разнонаправленная. городам Ногинск, Дмитров, Электросталь прибавили в цене, подешевели Чехов, Видное, Люберцы, Железнодорожный. (подробнее см. таблица 1). Рекордсменом по росту цен стал город Реутов – плюс 2,6%. «Цены на жилье в нашем городе начали активный рост еще в сентябре прошлого года открытием станции метро, комментирует ситуацию Ольга Касимова, генеральный директор AH «Центр оформления недвижимости», партнер Корпорации риэлторов. Сейчас тенденция закрепилась, т.к. квартиры здесь пользуются большим спросом со стороны москвичей, местных жителей, покупателей с жилищными сертификатами. Цены уже достигли московского уровня, разница в том,

что в Реутове за эти же деньги можно купить новое качественное жилье, обеспеченное современной инфраструктурой. Так, например, типовая квартира в Ивановском районе Москвы площадью 53 кв.м. может «превратиться» в квартиру 90-100 кв.м. в Реутове».

Распределение спроса по типам квартир в феврале 2013 года



Стоимость квадратного метра вторичного жилья в городах Московской области на 1 февраля 2013 года Таблина 1.

таолица т.					
Город	Цена, р уб.	Измененне цены, %			
Воскресенск	40 520	-0,48			
Егорьевск	40 769	0,37			
Павловский Посад	43 526	-0,03			
Рошаль	26 405	0,17			
Электросталь	55 494	2,11			
Воровского шт	59 237	1,12			
Дмитров	59 824	1,03			
Ногинск	60 273	1,49			
Электроуппи	61 373	-0,21			
Ивантеевка	65 456	0,08			
Чехов	67864	-0,57			
Фрязино	72 071	0,43			
Щелково	75 120	-0,25			
Раменское	76971	-1,70			
Лыткарино	79 618	-2,25			
Железнодорожный	85 692	-0,31			
Жуковский	86 187	0,03			
Подольск	88 221	0,56			
Знамя Октября пос.	94941	0,69			
Люберцы	95 075	-0,09			
Королев	97993	0,78			
Видиое	108 585	-2,11			

Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» основана в 1995 году и на сегодняшний день является одним лидеров на рынке недвижимости Подмосковья. В Корпорацию входят 60 агентств недвижимости России. Основное направление деятельности – оказание риэлторских жилой *услуг* на рынке коммерческой недвижимости. Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» является Российской Гильдии Риэлторов членом Гильдии риэлторов Московской области.

111 362

2.60

Пресс-центр <u>НП «Корпорация риэлторов</u> <u>«Мегаполис-Сервис»</u>

Реутов



Эксперты ГРМО для РИА Новости: Цены на квартиры в самых дорогих городах Подмосковья снизились в январе



МОСКВА, 5 февраля - РИА Новости.

Средние цены на готовые квартиры в наиболее дорогих по стоимости жилого метра городах Подмосковья снизились по итогам января 2013 года, говорится в исследовании компании "Бизнес Консалтинг" и Гильдии риэлторов Московской области.

В материалах поясняется, что по итогам января снижение средних цен наблюдалось среди всей пятерки лидеров - в Реутове стоимость квадрата упала на 0,6% - до 109,2 тысячи рублей, в Долгопрудном на 0,2% - до 102,1 тысячи рублей, в Мытищах на 0,2% - до 101,4 тысячи рублей, в Химках на 0,8% - до 101,4 тысячи рублей, а в Одинцово на 0,2% - до 99,8 тысячи рублей.

"Изменение цен на готовое жилье в Подмосковье, по состоянию на начало февраля, незначительно - в диапазоне от -0,8% до +0,8%. Причем снижение цен отмечено в городах с наиболее высокими ценами, входящими в семерку лидеров по ценам на вторичное жилье", - поясняется в исследовании.

Лидерами по росту цен на готовое жилье в Подмосковье в январе стали Дзержинский (на 0,8% - до 98 тысяч рублей за квадрат), Щербинка (на 0,7% - до 97,7 тысяч рублей за квадрат), Наро-Фоминск (на 0,7% - до 69,7 тысяч рублей за квадрат) и Коломна (на 0,7% - до 54 тысяч рублей за квадрат), указывается в отчете.

Среди подмосковных городов с дешевым жильем аналитики выделяют Зарайск (36,9 тысячи рублей за квадратный метр, рост 0,5%), Серебряные Пруды (38,5 тысячи рублей за

квадратный метр, рост 0,6%), Егорьевск (40,2 тысячи рублей за квадратный метр, рост 0,3%) и Талдом (40,7 тысячи рублей за квадратный метр, рост 0,1%).

<u>riarealty.ru</u>

Вышел в свет № 3 газеты «Недвижимость в Подмосковье»



В свежем номере читайте:

- Президент РФ Владимир Путин выступил за продление приватизации жилья сроком на 2 года.
- Поздравление с Днем риэлтора президента Гильдии риэлторов Московской области Андрея Хромова.
- В декабре минувшего года в ряде российских регионов цены на жилье обновили отметку исторического максимума 2008 года. Означает ли это окончание кризиса на рынке недвижимости и, если да, то какие дальнейшие тенденции уже прослеживаются?
- За 2 месяца работы мультилистинговой системы Mera MLS в Московском регионе к проекту присоединилось более 100 компаний и проведено более 10 совместных сделок с разделением комиссионных.
- Новости Гильдии риэлторов Московской области.
- Консультации юриста в сфере недвижимости.
- Средняя цена 1 кв. м жилья в городах Московской области.

Скачать pdf-файл Газета «Недвижимость в Подмосковье»: соучредитель - Гильдия риэлторов Московской области. Выходит 2 раза в месяц, на 24 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:

Манченко Константин Иванович - Президент Гильдии риэлторов Пушкинского района назначен членом Общественной палаты Пушкинского района! Агентству недвижимости «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь) вручён сертификат «Золотого партнёра Сбербанка» Лучшие люди городского округа Электросталь: Александр Целыковский – Президент Электростальской гильдии риэлторов! Сделка с «сюрпризом» в агентстве недвижимости «Сепtury 21 Римарком» (г. Чехов)! А также читайте новости обучения, новости Российской Гильдии Риэлторов, мнения экспертов и аналитика, поздравления компаний и руководителей с днем рождения! Приглашаем агентства недвижимости Московской области, а так же членов Гильдии к участию и размещению информации в следующем выпуске Вестника

Скачать вестник

ГРМО.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



НП "Гильдия риэлторов Московской области« Полномочный представитель РГР

сердечно поздравляет Вас с Днём рождения!

-- Генерального директора ООО "Центр поиска недвижимости"

Кириллину Галину Анатольевну

-- Директора АН"Милдом"

Афанасьева Александра Александровича

--Генерального директора АН"Арманд-недвижимость"

Антипова Владимира Викторовича

--Президента Гильдии риэлторов Чеховского района, генерального директора АН «Ваш агент»

Прощенко Владимира Павловича

--Руководителя ООО "Восток"

Прокофьева Сергея Валерьевич

--Руководителя ООО "Портал Недвижимость"

Митина Антона Александровича

--Генерального директора ООО "Перспектива"

Никульшина Андрея Валерьевича

--Финансового директора группы компаний "Кредит-Центр"

Асанову Нину Васильевну

Пусть будет все, что в жизни нужно,

Чем жизнь бывает хороша:

Любовь, здоровье, верность, дружба

И вечно юная душа!

<u>НП "Гильдия риэлторов Московской области" Полномочный представитель РГР</u> сердечно поздравляет Вас

с Днём рождения фирмы!

-- Коллекитив ООО "ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ" и генерального директора Седых Т.Н.

--Коллекитив ООО "Портал Недвижимость" и руководителя Митина А.А.

--Коллекитив ООО "ЗЕВс" и генерального директора Терентьева Д.В.

--Коллекитив Агентства недвижимости "Ключ" и директора Чернышева И.Е.

--Коллекитив ООО "МИЭЛЬ - Офис «Лопасненский») и директора Чуланову А.В.

--Коллекитив ООО "Империя Холдинг" и директора Загорского С.А.

--Коллекитив ООО "Восток" и директора Прокофьева С.В.

--Коллекитив Фонда "Жилище" и генерального директора Фёдорова А.К.

--Коллекитив ООО "Звезда" и генерального директора Садолевского Б.Н.

--Коллекитив ООО "АКЦЕНТ" и генерального директора Сабирова И.Б.

--Коллекитив ООО "ПАРИТЕТ" и директора Долгих Р.В.

--Коллекитив ООО "Инвестиционная компания "ЖИЛСТРОЙ-ИНВЕСТ" и руководителя Волостнова А.Б.

--Коллекитив ООО "ВизавиТО" и генерального директора Бурлакову Н.В.

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