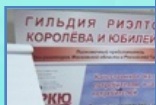




Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



ВЕСТНИК ГРМО
июль 2013



Содержание:

Жизнь Гильдии:

• К новому проекту Сбербанка «Фронт система» присоединилась Ипотечная компания Московской области (г.Подольск)!	стр. 5
•Банк Жилищного Финансирования и ГРМО подписали Протокол о сотрудничестве.	стр. 5
•Банк "Возрождение" провел обучение специалистов Гильдии риэлторов г.Королёва и г.Юбилейного	стр. 5
•11 июля 2013 Президент Гильдии риэлторов г.Королёва и г.Юбилейного провел рабочую встречу со Страховой компанией "ВСК" и Банком «Возрождение»	стр. 6
•17 июля 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация агентства недвижимости ООО "АэНБИ" (г.Зеленоград)	стр. 6
•9 июля 2013 года прошло очередное общее собрание Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи	стр. 7
•15 июля 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация агентства недвижимости "Дом.ru", ИП Волков Ю.А. (г.Коломна)	стр. 7
•В банке «Возрождение» состоялась рабочая встреча с представителями Гильдии риэлторов Московской области	стр. 8
•Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис" зарегистрирована в системе Юником	стр. 8
•Для членов ГРКЮ появились новые возможности от Сбербанка РФ	стр. 8
•Партнерский альянс: Банк Жилищного Финансирования и Гильдия риэлторов Московской области объединяют усилия в целях развития партнерских отношений и программ лояльности	стр. 9
•Среднерусский банк Сбербанка России объявляет Промо-акцию «Гонка чемпионов»	стр. 10
•02 июля 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с ОАО «АБ Пушкино»	стр. 10
•18 июня 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»	стр. 11
•ООО «Дом на Скале» (г.Королёв) подключился к системе «Фронт Офис» Сбербанка России	стр. 12
•26 июня 2013 года состоялось заседание Управляющего совета Гильдии риэлторов Московской области	стр. 12
•Банк «ГОРОД» и Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района провели «ипотечную пятницу»	стр. 13
•В ГРМО вступили сразу три компании!	стр. 14



Содержание:

Новости обучения:

- Как разделить желание клиента от его реальной возможности, расставить приоритеты?..... [стр. 15](#)
- А вы знаете чем отличается двусторонняя реституция от односторонней?..... [стр. 15](#)
- Удержание клиентов при уходе риэлтора из агентства..... [стр. 16](#)
- Дорогая земля всегда в цене, но не у покупателей, а у продавцов..... [стр. 16](#)
- Клиент вернулся к собственнику после показа. Бывало такое?..... [стр. 16](#)
- Как защитить риэлтора от мошенников на рынке недвижимости?..... [стр. 17](#)

Новости РГР:

- Президент ДГР провел встречу с руководством Приморского Сбербанка..... [стр. 18](#)
- Администрация города Омска и Омский союз риэлторов подписали соглашение..... [стр. 18](#)
- В Артеме прошло собрание местной гильдии риэлторов..... [стр. 19](#)
- НП "ЮПН" и Сбербанк провели на Дону пилотную ипотечную субботу..... [стр. 19](#)
- Президент ДГР провел рабочие встречи в Хабаровске..... [стр. 20](#)
- Омский союз риэлторов провел товарищеский турнир по БОУЛИНГУ..... [стр. 20](#)
- 25 июня 2013 года в Москве под лозунгом "Ставим на КОНкуренцию!" прошел Бизнес-форум «Деловой России»..... [стр. 21](#)
- В Находке прошло собрание местной гильдии риэлторов..... [стр. 22](#)
- 27 июня 2013 года, впервые состоялось заседание «Клуба директоров Омского союза риэлторов»..... [стр. 23](#)

Мнение эксперта:

- Белова Ю.Ю., исполнительный директор ООО "Агентство недвижимости "Кредит-Центр": Ипотека: «Бери и живи»! Тонкости приобретения жилья..... [стр. 24](#)
- Горбачёва Г.А., брокер по недвижимости ООО "Зелёный город" для журнала Метринфо: Дачи. Самые доступные предложения первичного рынка. Участки без подряда, деревянные дома, лучшие цены на старте продаж. Бюджет от миллиона рублей..... [стр. 29](#)
- Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Хрущевки: продавать нельзя ждать..... [стр. 32](#)
- Капустина Е.Ю., специалист ООО «Кредит-Центр недвижимость»: Зачем нужен эксклюзивный договор при продаже квартиры?..... [стр. 34](#)
- Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис: Хрущевки - самые динамичные квартиры Подмосковья..... [стр. 36](#)



Содержание:

Аналитика:

- РИА Новости, по данным Гильдии риэлторов Московской области и "Бизнес Консалтинг": Котельники лидируют по росту цен на готовое жилье в Мособласти в I полугодии [стр. 38](#)
- Цены на жилье в Раменском в июле 2013 года, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчикова С.И.: Предложение превышает спрос..... [стр. 38](#)
- Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Цены на вторичное жилье Подмосковья больше не растут..... [стр. 39](#)

Издания муниципальных Гильдий:

- Вышли в свет новый выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области..... [стр. 41](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 42](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 42](#)

К новому проекту Сбербанка «Фронт система» присоединилась Ипотечная компания Московской области (г.Подольск)!



15 июля 2013 года стартовал федеральный конкурс Сбербанка России среди агентств недвижимости. В рамках проекта «Фронт система» сотрудники ООО «Ипотечная компания Московской области», генеральный директор – **Забродин Иван Петрович**, прошли курс обучения, благодаря чему оформить ипотеку и приобрести жилье можно в одном месте - в офисе Группы компаний «ПЖИ».

Презентацию нового проекта «Фронт система» провели представители Подольского отделения Сбербанка России: региональный менеджер **Ольга Сень** и руководитель отдела по работе с партнерами **Светлана Рыжова**.

То агентство недвижимости, которое за период акции покажет самое большое количество одобренных заявок, будет соблюдать стандарты Банка и предоставлять заявки через «Фронт-систему», получит главный приз акции - поездку в Кению на двоих!

Пресс-служба Подольской гильдии риэлторов

Банк Жилищного Финансирования и ГРМО подписали Протокол о сотрудничестве

ЗАО «Банк Жилищного Финансирования» и НП «Гильдия риэлторов Московской области» в целях развития совместного сотрудничества на рынке ипотечных кредитных программ и внедрения современных технологий работы с клиентами подписали Протокол

о сотрудничестве, где четко определили условия сотрудничества с Банком компаний - членов ГРМО, а именно:

предоставление членам ГРМО в первоочередном порядке актуальные полные сведения об ипотечных продуктах, специальных предложений и акциях; организацию электронного документооборота; предоставление «зеленой улицы» при работе по заявкам; предоставление методической помощи в подготовке ипотечных специалистов, закрепление персональных менеджеров и т.д.

Банк также предлагает СПЕЦИАЛЬНЫЕ условия кредитных программ компаниям - членам ГРМО, а именно:

Установление уровня «Серебряный», который даёт специальные условия: возможность снижения процентной ставки по заявкам до **0.5%**, возможность снижения тарифа за применение опции «снижение ставки» для заёмщиков на **0.4%**, электронная заявка и предварительное решение без посещения офиса Банка.

Установление уровня «Золотой», который даёт снижение ставки по ряду программ ещё на **0.25%**, возможность получения дополнительного вознаграждения по сделкам, специальные условия размещения депозитов, дополнительные ипотечные кредиты «Любимый риэлтор».

Пресс-служба Гильдии риэлторов МО

Банк "Возрождение" провел обучение специалистов Гильдии риэлторов г.Королёва и г.Юбилейного

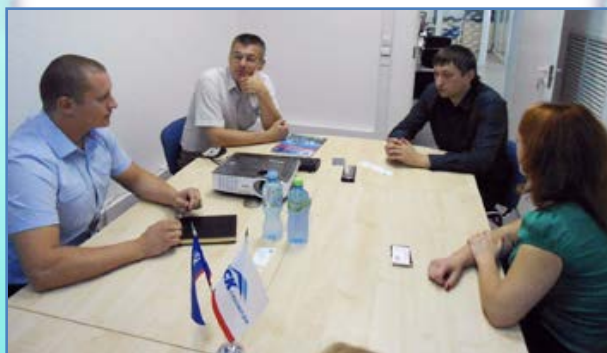
23 июля 2013 года Гильдией риэлторов города Королева и города Юбилейного проведена встреча сотрудников агентств недвижимости, входящих в состав ГРКЮ, с представителями Банка "Возрождение". Сотрудники Банка подробно проинформировали риэлторов агентств недвижимости ООО "Агентство недвижимости "Дом на Скале" и ЗАО "Агентство недвижимости "Союз" об ипотечных продуктах Банка, провели обучение специалистов по электронному документообороту и порядку взаимодействия между агентствами недвижимости и Банком, договорились о совместном участии в городских и районных мероприятиях.



По результатам встречи была достигнута договоренность о сотрудничестве в реализации ипотечных услуг, за каждым агентством недвижимости закреплен персональный менеджер.

Пресс-служба Гильдии риэлторов города Королева и города Юбилейного

11 июля 2013 Президент Гильдии риэлторов г.Королёва и г.Юбилейного Новиков А.Ю. провел рабочую встречу со Страховой компанией "ВСК" и Банком



11 июля 2013 года состоялась рабочая встреча Президента Гильдии риэлторов города Королева и города Юбилейного" - **Новикова Алексея Юрьевича** с представителями страхового дома "ВСК" и представителями Банка "Возрождение".

Обсуждались вопросы взаимного сотрудничества, запланировано проведение обучения риэлторов ипотечным программам Банка, принято решение о более тесном взаимодействии Банка и Страховой компании с Гильдией.

Пресс-служба Гильдии риэлторов города Королева и города Юбилейного

17 июля 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация агентства недвижимости ООО "АЭНБИ" (г.Зеленоград)



17 июля 2013 года в г.Зеленограде была проведена аттестация специалистов компании **ООО "АЭНБИ"**. Было аттестовано 13 специалистов, в том числе и руководитель агентства, **Боачёв Игорь Анатольевич**. 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.



На фото слева направо:
Боачёв Игорь Анатольевич
-Руководитель ООО "АЭНБИ" (г.Зеленоград);
Макин Сергей
-Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии

Специалисты агентства показали отличную подготовку и квалификацию! По результатам тестирования им будут вручены Аттестат агента или брокера, Удостоверение риэлтора и значок «Риэлтор».

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг. В акте проверки брокерских услуг аттестационная комиссия отметила соответствие предоставляемых агентством брокерских услуг требованиям, установленным Стандартом РОСС.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

9 июля 2013 года прошло очередное общее собрание Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи

на фото слева направо:
Трошина Ольга, президент ГРЖиБ, генеральный директор ООО "Сити+"
Белозерова Наталья Андреевна (агентство недвижимости "Корона")
Седова Ольга Владимировна, индивидуальный предприниматель
Ермолаева Марина Владимировна, зам.начальника отдела по работе с партнерами Банка "Возрождение"
Гордеева Татьяна Андреевна, начальник отдела Балашихинского филиала банка



9 июля 2013 в офисе [агентства "Сити+"](#) (город Железнодорожный), состоялось очередное общее собрание членов [НП "Гильдия риэлторов Железнодорожного и Балашиха" \(ГРЖиБ\)](#), в рамках которого состоялась встреча руководителей агентств недвижимости, входящих в состав ГРЖиБ с представителями Банка "Возрождение" (ОАО).

Сотрудники банка презентовали ипотечные программы и продукты Банка, рассказали о

взаимодействии банка и членов ГРМО. Участники встречи пришли к соглашению о дальнейшем сотрудничестве.

Пресс-служба [Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи](#)

15 июля 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация агентства недвижимости "Дом.ру", ИП Волков Ю.А. (г.Коломна)



15 июля 2013 года в г.Коломна была проведена аттестация специалистов компании **ИП Волков Ю.А. АН "Дом.ру"**, директор **Туманова Валерия Юрьевна**. Было аттестовано 10 специалистов компании. Аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг.

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг **ИП Волков Ю.А. АН «Дом.ру»**.

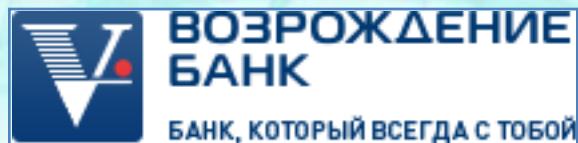
В акте проверки брокерских услуг аттестационная комиссия отметила соответствие предоставляемых агентством брокерских услуг требованиям, установленным Стандартом РОСС.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



В банке «Возрождение» состоялась рабочая встреча с представителями Гильдии риэлторов Московской области



В банке «Возрождение» в г. Чехов состоялась рабочая встреча с руководителями агентств недвижимости, целью которой стало укрепление партнерских отношений между компаниями и банком.

На встрече обсуждались вопросы развития первичного и вторичного рынка и совместных продаж, параметры сотрудничества, совместного участия Гильдии риэлторов и банка «Возрождение» в городских и районных мероприятиях, а также рассматривался вопрос о включении Гильдии в группу преференций.

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

«Подобные встречи позволяют нам оперативно доносить информацию об особенностях ипотечных программ банка, что в итоге обеспечивает полную осведомленность клиентов в момент принятия решения», — отметила **Валентина Большакова**, управляющий Чеховским филиалом банка «Возрождение».

О Банке «Возрождение» (ОАО):

Банк «Возрождение» — персональный банк для корпоративных и частных клиентов. По данным ЦБ РФ, входит в ТОП-30 крупнейших российских банков. Филиальная сеть насчитывает 144 офиса и 845 банкоматов в 21 регионе России. Банк обслуживает 1,7 млн частных лиц и 63 тыс. корпоративных клиентов, предлагая широкий спектр услуг.

www.vbank.ru.

Банк «Возрождение»

Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис" зарегистрирована в системе Юникон



Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис" (коллективный член Гильдии риэлторов Московской области), объединяющая более 60 агентств недвижимости Московской области и других регионов России, теперь зарегистрирована в системе Юникон. В рамках нового партнерства, 28 июня представитель нашей компании провёл онлайн-презентацию уникальных возможностей сервиса для руководителей организаций, входящих в корпорацию.

В вебинаре приняли участие такие организации, как АН "Калинино" г.Тверь, АН "Мастер Реалти" г.Москва, АН "Огни города" г.Рязань, АН "Дом.ru" г.Коломна, АН "Дом на скале" г.Королев, АН "Мегаполис-Сервис" г.Ногинск, АН "Мегаполис-Сервис" г.Электросталь, АН "Мегаполис-Сервис" г.Электрогорск, АН "Мегаполис-Сервис" г.Павловский Посад и АН "Мегаполис-Сервис" г.Железнодорожный.

[НП "Корпорация риэлторов
"Мегаполис-Сервис"](#)

Для членов ГРКЮ появились новые возможности от Сбербанка РФ



Слева направо:
Новикова Наталья Александровна, директор АН "Дом на Скале"

Романов Александр Николаевич, директор АН "Монолит"

Ермошин Константин Анатольевич, представитель АН "Союз"

Залевская Кира Анатольевна, директор АН "Городское Бюро Недвижимости"

В Королёвском отделении Сбербанка РФ 03 июля 2013 года прошла рабочая встреча

действительных членов [Гильдии риэлторов города Королева и города Юбилейного](#) (ГРКЮ) и Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО): [АН "Монолит"](#), [АН "Союз"](#), [АН "Городское бюро недвижимости"](#) и [АН "Дом на Скале"](#) - со специалистом по ипотечному кредитованию Гришпуном Александром Моисеевичем для ознакомления системы Сбербанка РФ "Фронт Офис".



На фото:
Гришпун Александр Моисеевич,
региональный менеджер по ипотечному
кредитованию Сбербанка РФ

Во время встречи Гришпун А.М. подробно и конструктивно объяснил преимущества системы "Фронт Офис": "Данная система позволяет оформлять заявки на ипотечные кредиты клиентов в онлайн режиме, отслеживать статус этих заявок, переход документов из отдела в отдел и конечный результат: одобрено или отказано." Члены ГРКЮ приступили к регистрации в системе "Фронт Офис": приглашены риэлторы от Агентств недвижимости для курса обучения.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Партнерский альянс: Банк Жилищного Финансирования и Гильдия риэлторов Московской области объединяют усилия в целях развития партнерских отношений и программ лояльности

Понимая важность совместных усилий банков и риэлторов в развитии ипотечного рынка и рынка недвижимости, а также в целях повышения качества услуг для населения на рынке жилья и повышения их доступности - ЗАО «Банк Жилищного Финансирования» (Банк) и Гильдия Риэлторов Московской области (ГРМО) объединили свои усилия в рамках партнерского альянса, для развития и расширения партнерских и профессиональных

коммуникаций.

Банк выступил с инициативой о присвоении всем членам Гильдии риэлторов Московской области в рамках реализуемых партнерских программ – особого «партнерского» статуса и реализации специальных условий кредитных и депозитных программ для всех клиентов компаний – членов ГРМО с июля 2013 года.

Теперь все компании – члены Гильдии риэлторов Московской области при обращении в Банк с заявками их клиентов на ипотечные кредиты могут воспользоваться специальными условиями и преференциями, соответствующими статусу члена Гильдии в рамках партнерства с Банком. Такие условия и специальные программы предоставляются Банком только для клиентов членов Гильдии. Согласно данной программе: партнеры Банка имеют возможность самостоятельно с клиентом сформировать «композицию» получения кредитного продукта, и в зависимости от потребностей клиента. Партнер выбирает при подготовке параметров ипотечной сделки процентную ставку, размер «скидки» и тип специальной опции по программе, тарифы при проведении и оформлении сделки, форму расчетов и порядок проведения расчетов и сделки. И это лишь первый шаг в подобной совместной программе Гильдии и Банка. Следующий этап – присвоение членам Гильдии уровня «Золотой партнер», в зависимости от активности работы с Банком, что позволит партнеру получить еще более широкий спектр опций для своего клиента и для самого себя. Еще один блок партнерского взаимодействия Гильдии и Банка – совместные программы обучения и повышения квалификации специалистов как рынка недвижимости, так и банков в сфере ипотечного кредитования для всей Московской области.



Игорь Жигунов
Первый Заместитель Председателя
Правления ЗАО «Банк Жилищного
Финансирования»

**Игорь Жигунов, Первый Заместитель
Председателя Правления ЗАО «Банк
Жилищного Финансирования» отмечает:**

«Гильдия Риэлторов Московской области является одним из крупнейших, старейших и системно организовывающих работу своих членов профессиональным объединением в России. Рынок недвижимости Московской области – перспективный и один из наиболее динамично развивающихся в стране. Таким образом, программы совместного сотрудничества Гильдии и Банка позволит не только сделать ипотеку более доступной для населения покупающего жилье или коммерческие объекты в Московской области, но и для тех, кто имея уже недвижимость хочет развить свой бизнес, оформив кредит под залог. Для нашего Банка активное сотрудничество с Гильдией - это уникальная возможность укрепить сотрудничество с профессионалами российского бизнеса в сфере недвижимости, выработать совместные решения и стандарты деятельности, презентовать новые технологии и проекты потребителю в области и, конечно, установить продуктивные деловые связи и контакты со специалистами».



Андрей Хромов
Президент Гильдии риэлторов
Московской области

**Андрей Хромов, Президент Гильдии риэлторов
Московской области, так отозвался о
сотрудничестве:**

«Одной из важных составляющих сотрудничества Гильдии и Банка будет являться не только специальная программа условий кредитования клиентов членов Гильдии, но и возможность получать актуальную информацию о банковских программах, проходить обучения специалистами рынка недвижимости области. При этом, мы приглашаем к сотрудничеству с Гильдией и тех, кто еще не имеет такого взаимодействия, и на своем опыте убедиться что программа действительно дает специальные

условия, помогает развить свой бизнес на более выгодных продуктах и программах, дать своим сотрудникам новые знания и возможности личного развития в риэлторском бизнесе в Подмоскowie».

[ЗАО «Банк ЖилФинанс»](#)

**Среднерусский банк Сбербанка
России объявляет Промо-акцию
«Гонка чемпионов»**



С 1 июля 2013 года стартует Промо-акция по жилищному кредитованию Среднерусского банка Сбербанка России для агентств недвижимости Московской области под названием «Гонка чемпионов»! Конкурс проводится только для агентств недвижимости Московской области. К участию в данном конкурсе Сбербанк России приглашает 69 агентств - ключевых партнеров банка. Акция будет проходить с **01 июля 2013 года до 30 сентября 2013 года**.

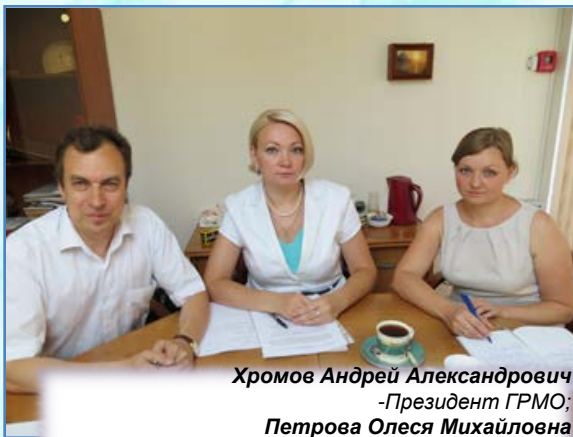
По итогам акции будут определены пять компаний – победителей, которым будут вручены ценные призы.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**02 июля 2013 года состоялась
рабочая встреча ГРМО
с ОАО "АБ Пушкино"**

02 июля 2013 года Президент Гильдии риэлторов Московской области, **Хромов Андрей Александрович** и Исполнительный директор ГРМО, **Мазурина Наталья Юрьевна**, провели рабочую встречу с сотрудниками **ОАО "АБ Пушкино": Петровой Олесей Михайловной**, Куратором направления ипотеки и **Назаровой Юлией Ивановной**, Управляющим дополнительным офисом в г.Раменское.

Начиная с 1990 года, момента своего создания, банк «ПУШКИНО» последовательно и целеустремленно продвигается к построению надежного и современного финансового института. В Банке обслуживается более



Хромов Андрей Александрович
-Президент ГРМО;
Петрова Олеся Михайловна
-Куратор направления ипотеки банка "Пушкино";
Назарова Юлия Ивановна
-Управляющий дополнительным офисом банка
"Пушкино" в г.Раменское

четырёх тысяч корпоративных и более 140 тысяч частных клиентов. Располагая всеми необходимыми возможностями для осуществления банковских операций на современном уровне, Банк предлагает своим клиентам высокое качество обслуживания, индивидуальный подход, широкий комплекс услуг.

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

Банк старается гибко реагировать на новые вызовы времени, но ценности по-прежнему остаются неизменными – это ориентация на потребности клиента, поддержание устойчивости бизнеса и повышение его эффективности.

Гильдия риэлторов Московской области подписала Соглашение о сотрудничестве с банком «Пушкино».

На встрече обсуждались вопросы сотрудничества. В ходе обсуждения намечены перспективы и стратегические направления развития отношений между ГРМО и Банком на 2013 год.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

18 июня 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с ЗАО «Банк Жилищного Финансирования»



Слева направо:
Хромов Андрей Александрович
-Президент ГРМО;
Жигунов Игорь Витальевич
-Первый заместитель Председателя Правления
Банка « Жилфинанс»;
Гаврилова Анна Николаевна
-старший специалист партнёрских продаж
ипотечных продуктов;
Аипова Гузель
-начальник отдела продаж ипотечных кредитов
Управления продаж и развития ипотечных
продуктов

18 июня 2013 года Президент Гильдии риэлторов Московской области, **Хромов Андрей Александрович** и Исполнительный директор ГРМО, **Мазурина Наталья Юрьевна**, провели рабочую встречу с сотрудниками ЗАО «Банк Жилищного Финансирования» **Жигуновым Игорем Витальевичем**, Первым заместителем Председателя Правления Банка « Жилфинанс», **Аиповой Гузель**, начальником отдела продаж ипотечных кредитов Управления продаж и развития ипотечных продуктов и **Гавриловой Анной Николаевной**, старшим специалистом партнёрских продаж ипотечных продуктов.

Банк Жилищного Финансирования был основан 20 октября 1994 года. Сегодня банк предлагает своим клиентам качественные кредитные продукты, гарантируя высокий уровень обслуживания и индивидуальный подход каждому клиенту.

В ноябре 2011 года в Банк Жилищного Финансирования пришла новая команда. Её костяк – менеджмент «Городского Ипотечного Банка» и банка «DeltaCredit».

Специалисты банка постоянно ведут работу по созданию новых банковских продуктов, адаптированных к ситуации на финансовом рынке, потребностям населения и изменениям

в законодательстве.

Приоритетным направлением работы банка является ипотечное кредитование, что составляет 80-85% от общего количества проводимых операций. Банк развивает два комплементарных продукта: потребительское кредитование и кредитование юридических лиц.

Гильдия риэлторов Московской области подписала Соглашение о сотрудничестве с ЗАО «Банк Жилищного Финансирования».

На встрече обсуждались итоги работы за 2012 год, а также вопросы дальнейшего сотрудничества. В ходе обсуждения намечены перспективы и стратегические направления развития отношений между ГРМО и Банком на 2013 год.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ООО «Дом на Скале» (г.Королёв) подключился к системе «Фронт Офис» Сбербанка России



Слева направо:
Щукина Юлия Евгеньевна
-начальник ОРП Королёвского отделения Сбербанка
России;

Лаврентьева Ирина Анатольевна
-риэлтор АН "Дом на Скале";

Гришпун Александр Моисеевич
-региональный менеджер по ипотечному кредитованию
Королёвского отделения Сбербанка России;

Поляков Игорь Сергеевич
-риэлтор АН "Дом на Скале"

28.06.2013 года в Агентстве недвижимости «Дом на Скале» (г.Королёв), директор - Новикова Наталья Александровна, состоялась рабочая встреча с сотрудниками Королёвского отделения Сбербанка России: Гришпун Александром Моисеевичем, региональным менеджером по ипотечному кредитованию и Щукиной Юлией Евгеньевной, начальником ОРП. В соответствии с заключённым соглашением

между компанией и Королёвским отделением Сбербанка России, сотрудники Сбербанка подключили выделенный агентством компьютер к системе "Фронт Офис" Сбербанка РФ. Данная система позволяет оформлять заявки на ипотечные кредиты клиентов **агентства «Дом на Скале»** в он-лайн режиме и отслеживать статус этих заявок.

Гришпун Александра Моисеевич провел краткий курс обучения агентов АН «Дом на Скале» по работе с системой «Фронт Офис». Данная преференция предоставляется всем агентствам – членам Гильдии риэлторов Московской области.

PR-отдел АН "Дом на Скале"

26 июня 2013 года состоялось заседание Управляющего совета Гильдии риэлторов Московской области

26 июня 2012 года состоялось заседание Управляющего совета Гильдии риэлторов Московской области. Управляющий совет – коллегиальный орган, координирующий работу Органа по сертификации, НП «Гильдия риэлторов Московской области», обеспечивающий независимость принятых решений по вопросам сертификации. На заседании Управляющего совета было принято решение о выдаче на 3 года сертификатов соответствия предоставляемых брокерских услуг требованиям, установленным Стандартом РОСС следующим агентствам недвижимости, членам Гильдии риэлторов Московской области:

- **ООО «Сто ключей»** (г.Воскресенск), директор **Сметанкин Николай Васильевич**;
- **ООО «Квартирный вопрос. Вся недвижимость»** (г.Воскресенск), генеральный директор **Мусатова Ольга Николаевна**;
- **ООО «Сфера недвижимости»** (г.Воскресенск), генеральный директор **Щетинин Олег Олегович**;
- **АН «Милдом»** (г.Воскресенск), директор **Афанасьев Александр Александрович**;
- **ООО «Альтернатива»** (г.Электросталь), генеральный директор **Селиванов Сергей Алексеевич**;



- **ООО «Оранже»** (г.Щёлково), генеральный директор **Рудакова Олеся Сергеевна**;
- **ИП Касимова Ольга Владимировна** (г.Реутов).

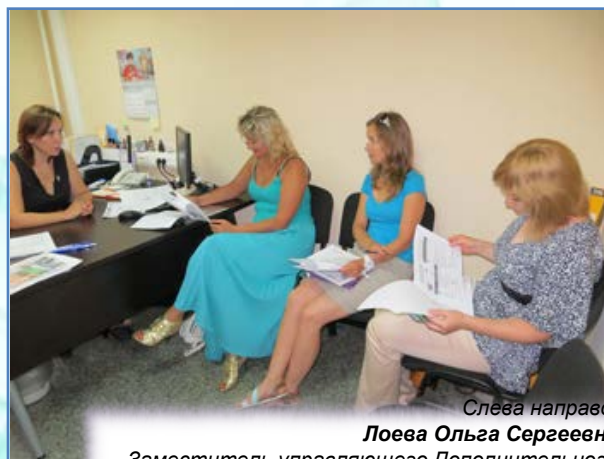
*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Банк «ГОРОД» и Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района провели «ипотечную пятницу»



28 июня 2013 года Банк «ГОРОД» и Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района, Президент **Макаренко Александр Владимирович**, провели «ипотечную пятницу» в Дополнительном офисе «Раменское» Банка «ГОРОД», расположенного по адресу: г. Раменское, ул. Красноармейская, д.8.

В течение дня сотрудники Дополнительного офиса и специалисты по ипотечному кредитованию проводили консультации для клиентов по вопросам оформления ипотечных кредитов и приобретения жилья на первичном и вторичном рынках недвижимости.



Слева направо:
Лоева Ольга Сергеевна
-Заместитель управляющего Дополнительного
офиса «Раменское»;
Федотова Татьяна Владимировна
-менеджер по продажам ООО «Удачный выбор»;
Корсакова Наталья Анатольевна
-специалист по загородной и коммерческой
недвижимости ООО «Удачный выбор»;
Федякина Надежда Вячеславовна
-менеджер по продажам ООО «Удачный выбор»

В этот же день состоялась рабочая встреча с представителями Агентств недвижимости, в ходе которой обсуждались ипотечные продукты, специальные предложения и акции, а так же этапы взаимодействия Банка и Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района.

На встрече присутствовали: специалисты компании «**Удачный выбор**» **Федотова Татьяна Владимировна**, **Корсакова Наталья Анатольевна** и **Федякина Надежда Вячеславовна**; **Макарова Надежда Михайловна** – Заместитель начальника отдела Сопровождения ипотечных кредитов АКБ «ГОРОД» ЗАО, **Варфоломеева Татьяна Анатольевна** – Управляющий Дополнительного офиса «Раменское», **Лоева Ольга Сергеевна** – Заместитель управляющего Дополнительного офиса «Раменское». АКБ «ГОРОД» ЗАО – надежный Банк с 19-летним стажем работы на финансовом рынке. Ключевые направления деятельности – расчетно-кассовое обслуживание юридических и физических лиц, привлечение средств населения во вклады, корпоративное кредитование, кредитование частных лиц, в том числе ипотечное кредитование на Российском рынке.

Преимущества Банка - высокий технологический уровень, многолетняя позитивная история взаимоотношений

с клиентами и партнерами, профессиональная команда. Благодаря им Банк «ГОРОД» предлагает высочайший уровень банковского сервиса.

Ипотечные пятницы проходят в последнюю пятницу месяца на территории **Дополнительного офиса «Раменское»** по адресу: г. Раменское, ул. Красноармейская, д.8, с участием представителей Агентств недвижимости - членов Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района.

Пресс-служба АКБ «ГОРОД» ЗАО и Гильдии риэлторов Московской области

В ГРМО вступили сразу три компании!

26 июня 2013 года на заседании Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области были единогласно приняты в члены ГРМО сразу 3 компании: **ООО «Профит-Недвижимость»** (г.Ступино), генеральный директор **Носов Виталий Сергеевич**; **ООО «Перспектива и Право»** (г.Ступино), руководитель **Нечипоренко Оксана Тарасовна** и Агентство недвижимости **«МИКО недвижимость»** (г.Щёлково), руководитель **Коннова Наталья Александровна**.



Носов Виталий Сергеевич
-генеральный директор ООО «Профит-Недвижимость» (г.Ступино)



Нечипоренко Оксана Тарасовна
-руководитель ООО «Перспектива и Право» (г.Ступино)



Коннова Наталья Александровна
-руководитель Агентства недвижимости «МИКО» (г.Щёлково)

На заседании Регионального совета ГРМО под аплодисменты присутствующих компаниям были вручены свидетельства о членстве. Все руководители в ближайшее время проведут процедуры аттестации своих специалистов и сертификации брокерских услуг в своих агентствах.

Поздравляем новых членов со вступлением в Гильдию риэлторов Московской области и Российскую Гильдию Риэлторов!

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



Как отделить желание клиента от его реальной возможности, расставить приоритеты?



23 июля 2013 с 20:00 до 21:30 прошел бесплатный вебинар Алексея НОВИКОВА
"Выявление потребностей клиента"

Как отделить "мух от котлет": желание клиента от его реальной возможности, расставить приоритеты?



"От ненужных потерь остается усталость?"
 После этого вебинара агенту лучше понимать своего клиента, перестанит работать вхолостую.

ПРОГРАММА:

Почему важно получить разрешение задавать вопросы
 Как задавать правильные вопросы
 Как слушать собеседника
 Как выделить суть ответа
 Выяснение потребностей
 Классификация потребностей по значимости

Записи пошедших вебинаров:

арт.150 [Алексей НОВИКОВ Заключение договора](#)
арт.140 [Алексей НОВИКОВ Работа с возражениями](#)
арт.128 [Алексей НОВИКОВ Выявление потребностей клиента](#)
арт.120 [Алексей НОВИКОВ Назначение встречи по телефону](#)

Пресс-служба Гильдии риэлторов
 Московской области

А вы знаете чем отличается двусторонняя реституция от односторонней?



Если знаете, чем отличается двусторонняя реституция от односторонней, то вы риэлтор или юрист специализирующийся на сделках с недвижимостью. И конечно, вы участник проекта **[103 вебинара риэлтору:](#)**

Не просто, а очень просто потерять купленную квартиру за полную стоимость, если вы не предусмотрите процедуры гарантирующие не признание сделки недействительной.

На этом бесплатном вебинаре Вадим ШАБАЛИН поделился опытом проведения надежной сделки купли-продажи недвижимости, которой не грозит признание "недействительной" **"Признание сделок недействительными"**

ПРОГРАММА:

Ничтожные сделки
 Оспоримые сделки
 Последствия признания сделки недействительной

Записи пошедших вебинаров:

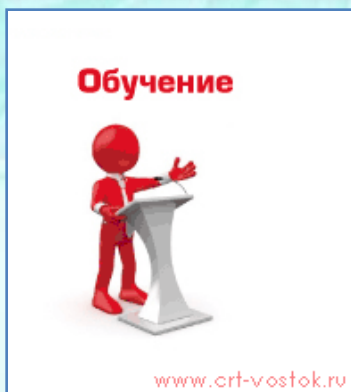
арт.113 [Экспертиза документов по вторичной сделке](#)
арт.119 [Риски агентства после закрытия сделки](#)
арт.122 [Анализ истории недвижимости в интересах добросовестного приобретателя](#)
арт.160 Мошенничество на рынке недвижимости



Пресс-служба Гильдии риэлторов
 Московской области



Удержание клиентов при уходе риэлтора из агентства



- У каждого агента есть своя база клиентов от которых есть повторные обращения, есть рекомендации. Если вдруг агент уходит из компании, он уносит эту базу?

- Если опытный риэлтор уходит из компании это потеря. Классных риэлторов которые зарабатывают много и постоянно не много. Это «звезды». На 15 человек 2 – 3 максимум, возможно даже один. Когда такие люди уходят это удар по компании. Не могу сказать, что сокрушительный, но чувствуется.

Безусловно он уводит часть клиентов и часть объектов с собой. Но есть методы **удержания клиентов**. Мы пользуемся ими и учим других этому.

- Расскажите хотя бы один метод удержания.

- Например, все риэлторы пользуются мобильными телефонами, принадлежащими агентству. Это, как правило, безлимитные номера принадлежащие компании и когда агент уходит «прикормленный» телефон остается в офисе.

И еще один метод – мы разделяем продажу и оформление услуги на две составные части. Первое время с клиентами общается риэлтор, который продает, а вторую часть сделки, переговоров проводит юрист. Клиент видит, что не только риэлтор есть, он видит, что есть компания, что она работает.

У него уже акцент смещается со стороны риэлтора в сторону компании. Очень часто теряются номера агентов, но компанию легко найти и обращаются повторно в компанию, а не к риэлтору.

Ссылка на это видео youtu.be/UoMvpHsE7bw

Пресс-служба ГРМО

Дорогая земля всегда в цене, но не у покупателей, а у продавцов



Знаете ли вы что по разные стороны одной улицы стоимость сотки земельного участка может отличаться в два раза?

Многие собственники земли и практикующие риэлторы сильно ошибаются по оценке стоимости земельного участка.

1-я бетонка в Московской области (трасса А-107): ближе к Москве стоимость участка составляет около 100 тыс.руб/сотка, а через дорогу уже 80 тыс.руб/сотка?

Знаете ли вы что по разные стороны одной улицы стоимость сотки земельного участка может отличаться в два раза?

На подобные вопросы вы ответ Вадима ШАБАЛИН на бесплатном вебинаре

"Экспресс-оценка земельных участков"

ПРОГРАММА:

Классификация основных видов земельных участков

Определение средней стоимости сотки земли

Определение стоимости конкретного земельного участка

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Клиент вернулся к собственнику после показа. Бывало такое?



Многие клиенты подписывают договора, но не все агенты к этому готовы.

Хочешь строить бизнес или бегать наперегонки? Есть договора с клиентами - можешь планировать свои доходы. Нет договоров - будешь работать бесплатно.



Ты проделал всю работу, а клиент вернулся к собственнику и "ударил по рукам" без тебя. Бывало такое?

Бесплатный вебинар Алексея НОВИКОВА "Заклучение Договора" для агентов с опытом работы и желающих начать карьеру в недвижимости с нуля.

ПРОГРАММА:

Готовим клиента к вручению договора
Когда настало время доставать бумаги...
Разъяснение деталей и согласование текста Договора

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Как защитить риэлтора от мошенников на рынке недвижимости?

Мы живем в эпоху талантливых и великих комбинаторов, а рынок недвижимости притягивает как магнит мошенников. Одна из национальных черт россиян — доверчивость.

Сказали по TV — значит правда, обещал — значит выполнит. Если кто-то потерял квартиру или деньги, остальные думают "со мной такое не случится". Знакомая позиция? Не правда ли? Бесплатный вебинар Вадима ШАБАЛИНА "Мошенничество на рынке недвижимости"

ПРОГРАММА:

Квалифицирующие признаки мошенничества
Основные аферы на рынке жилья
Психологические приемы мошенников

Бизнес-тренер Вадим ШАБАЛИН соавтор книги "[СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ](#) защита от криминала и недобросовестных партнеров» рассказывал об этом на бесплатном вебинаре. В книге собрана большая подборка статей о черных риэлторах, извлечения из Уголовного и Гражданского и Налогового Кодексов РФ, авторские материалы по



**Наша цель -
ваша недвижимость!**

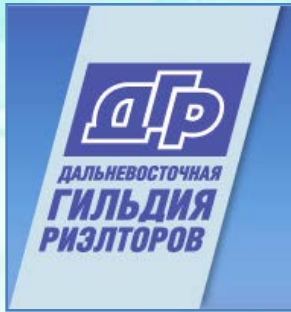
vk.com/club103webinara

инвест-контрактам, выкупам. купле-продаже, аренде.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Президент ДФР провел встречу с руководством Приморского Сбербанка



Президент ДФР - **Владимир Каплинский** встретился с заместителем управляющего Приморского отделения Сбербанка России – **Алексеем Зарубиным**, где обсудили итоги первого полугодия и ближайшие перспективы второго.

В частности, Владимир Александрович рассказал о некоторых сложностях работы риэлторов Приморья с представителями Сбербанка на местах, а также и о положительных взаимоотношениях, которые сейчас наметились в Находке и в Уссурийске. Партнеры договорились встретиться и обсудить ряд значимых вопросов расширенным составом в рамках Общего собрания ДФР, которое пройдет 31 июля во Владивостоке.

Также, стоит добавить, что партнерам удалось добиться еще одного прорыва, направленного на повышение качества и сервиса своим клиентам – это прием документов на государственную регистрацию прав на недвижимость! Пока это пилотный проект и он запускается только в одном из офисов Сбербанка во Владивостоке, где специалист Кадастровой палаты один раз в неделю будет работать удаленно. Принципиальные вопросы уже решены, остались только организационно-технического характера, которые в ближайшее время должны быть отработаны. Это стало итогом многомесячной совместной работы ДФР и Сбербанка, а также поддержке Управления Росреестра и Кадастровой палаты Приморского края!

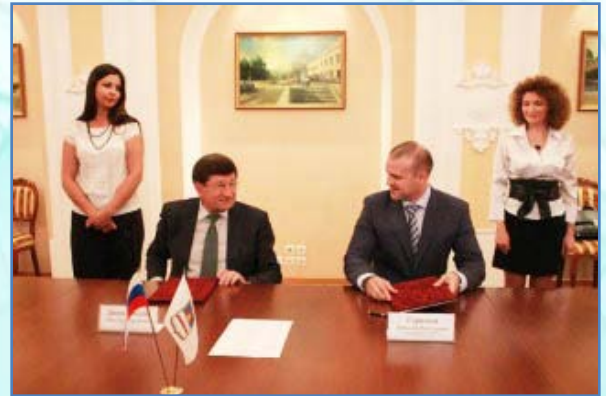
Что касается ближайших планов, то в скором времени Сбербанк откроет во Владивостоке Центр ипотечного кредитования полного цикла, что сделает процедуру приобретения жилья в

ипотеку удобнее, быстрее и безопаснее.

Напомним, в Хабаровске подобный Центр уже работает и показал свою эффективность для граждан.

*Пресс-служба
Дальневосточной Гильдии риэлторов*

Администрация города Омска и Омский союз риэлторов подписали соглашение



НП «Омский союз риэлторов» и администрация Омска договорились о совместной работе по реализации жилищных программ, действующих на территории муниципалитета.

Основная цель документа - гарантировать то, что получатели государственных жилищных сертификатов, социальных выплат, а также граждане, оказавшиеся в трудной жизненной ситуации, и инвалиды, желающие поменять жилищные условия, смогут получить профессиональную консультацию и качественную помощь как в подборе вариантов, так и в оформлении документов.

«Подписанное соглашение направлено на то, чтобы город получил дополнительные возможности при реализации программ по обеспечению льготных категорий граждан жильем - это ветераны Великой Отечественной войны, «чернобыльцы», нуждающиеся инвалиды. Недавно мы приняли большую программу по ликвидации аварийного жилья – риэлторы тоже могут оказать содействие в ее выполнении. Поиск жилья, грамотное оформление документов, разъяснение людям порядка оформления документов, чтобы все происходило оперативно и в соответствии с законом – мы считаем, что в этом Союз риэлторов будет нам хорошим помощником», - отметил мэр Омска Вячеслав Двораковский.



Подписание соглашения, по мнению специалистов, не только поможет горожанам в решении жилищных вопросов, но и повысит доступность жилья на территории Омска, благоприятно отразится на развитии омского рынка недвижимости и привлечет к этому процессу представителей бизнеса.

«Мы принимаем большую ответственность и готовы работать на благо населения, держать под контролем все вопросы, связанные с оформлением документов омичей - участников федеральных, региональных и городских муниципальных программ. Иначе говоря, наша задача - обеспечить высокое качество риэлторских услуг, открытость и прозрачность этой работы, включая контроль над исполнением договоров», - сказал президент Омского союза риэлторов Вячеслав Горюнов.

[Омский союз риэлторов](#)

В Артеме прошло собрание местной гильдии риэлторов



Собрание было запланированное, а также приуроченное к Общему собранию Дальневосточной Гильдии риэлторов (ДГР), которое назначено на 31.07.2013. Среди рассмотренных вопросов были: итоги Съезда РГР и Национального Конгресса по недвижимости; прохождение сертификации компаниями и членство в гильдии; взаимодействие с партнерами и органами власти; стандарты работы членов гильдии и взаимоотношения между ними; ситуация на рынке недвижимости и предстоящие мероприятия на нем.

Также, были вручены свидетельства и почетные грамоты Российской гильдии риэлторов.

*Пресс-служба
[Дальневосточной Гильдии риэлторов](#)*

НП "ЮПН" и Сбербанк провели на Дону пилотную ипотечную субботу



Основная цель мероприятия, получившего название «ипотечная суббота», – объединить усилия профессиональных риэлторов и одного из лидеров ипотечного рынка региона для создания «зеленого коридора» людям, желающим приобрести свое первое жилье или улучшить жилищные условия при помощи ипотеки.

При предоставлении такой комплексной услуги, как ипотечная суббота, клиенту нет необходимости размышлять, что именно делать в первую очередь: подбирать оптимальный объект недвижимости или получать одобрение своей ипотечной заявки?

Посещая ипотечную субботу, от специалистов банка клиент получает консультацию, на какую сумму кредита и на каких условиях именно он может рассчитывать. А находящиеся тут же профессиональные операторы рынка недвижимости – участники НП «ЮПН» – предлагают человеку подходящие эксклюзивные объекты и готовы сразу же отвезти его на показ.

– Готовясь к ипотечной субботе, мы обзвонили порядка 50 своих клиентов, получивших одобрение кредита, либо ожидающих результатов рассмотрения ипотечной заявки, но не подобравших еще объект недвижимости. 30 из них проявили большой интерес к мероприятию и охотно посетили его (только в офисе на пр. Ворошиловском – прим. – А.Г.). И мы, и клиенты остались довольны, – говорит региональный менеджер по ипотечному кредитованию отдела по работе с партнерами Ростовского отделения Юго-Западного банка Сбербанка России Ирина Чиж.



Сбербанк предоставил для проведения ипотечной субботы три «топовых» офиса, расположенных в центре Ростова-на-Дону и основных «спальных» районах. На приглашение НП «ЮПН» принять участие в пилотном проекте откликнулись семь риэлторских компаний – членов партнерства – АН «Выбор», АН "Форсаж", АН "Новый мир", ООО "Гриф-недвижимость", ООО "Кредо-Юг", «Дон-МТ-Недвижимость», ООО "Центр недвижимости «Алекс».

Как сообщил один из организаторов ипотечной субботы, председатель экспертного совета «ЮПН – Юго-Западный банк Сбербанка РФ» Александр Коночкин, в текущем году в донской столице намечено провести еще две аналогичных ипотечных субботы, а затем – в конце года – масштабную ипотечную ярмарку. – Сегодня мы провели, что называется, «разведку боем». Слишком большого наплыва клиентов не ждали – лето, «низкий» сезон для рынка недвижимости. Но теперь нам вполне ясна картина, как именно нужно организовывать подобные мероприятия и что именно улучшать. Через несколько дней соберем предложения от всех участников пилотного проекта и к следующей ипотечной субботе реализуем массу интересных задумок, – подчеркнул Александр Коночкин.

Еще одна «изюминка» мероприятия – для помощи клиентам, которые хотели бы получить ипотечный кредит с использованием средств «материнского капитала», в ипотечной субботе принимали участие представители Пенсионного фонда РФ. Это оказалось весьма кстати, т.к. подавляющее большинство посетителей – молодые семьи. По информации пресс-службы НП "ЮПН".

[Российская Гильдия Риэлторов](#)

Президент ДГР провел рабочие встречи в Хабаровске



Президент Дальневосточной Гильдии Риэлторов (ДГР), Вице-президент РГР – **Владимир Каплинский**, встретился с руководством Дальневосточного Сбербанка России и представителями ведущих риэлторских компаний Хабаровска.

В частности, прошло знакомство с работой Аппарата территориального банка и Центра ипотечного кредитования на Дальнем Востоке. Рассмотрены вопросы взаимодействия партнеров и органов власти, строительство жилья и жилищного кредитования, перспективные проекты и направления, проблемные точки и способы их решения, дальнейшие шаги по реализации дорожной карты.

Встреча с риэлторами прошла также в узком кругу. Коллеги подняли и рассмотрели такие наболевшие вопросы как - доступ к профессии и риски для нее, кодекс профессиональной этики и стандарты практики, взаимоотношения с клиентами и между коллегами, систему партнерских продаж и роль профессионального объединения, современные технологии работы и реализованный успешный опыт, обучающие мероприятия и предстоящие события.

Пресс-служба

[Дальневосточной Гильдии риэлторов](#)

Омский союз риэлторов провел товарищеский турнир по БОУЛИНГУ



Комитет по спортивному направлению НП "Омского союза риэлторов" во главе с председателем Лагутиным Андреем Сергеевичем организовал и провёл полюбившийся риэлторам турнир по боулингу в ТЦ "Континент". Хорошее настроение, азарт игры, дух состязательности сопутствовали игрокам в течение вечера.



В который раз подряд риэлторы агентства недвижимости "Метро-риэлт" подтвердили звание лучших игроков в боулинг среди команд НП «Омского союза риэлторов» завоевав первое место.

Лучшим игроком среди мужчин стал – Мамонтов Алексей АН "Метро-риэлт", среди женщин - Смагина Ольга АН "Метро-риэлт". Второе командное место заняла команда АН "АВЕСТА-РИЭЛТ".

Третье место – команда «РОСБАНК»

От всей души поздравляем победителей!
Желаем ВАМ дальнейших побед!

[Омский союз риэлторов](#)

25 июня 2013 года в Москве под лозунгом "Ставим на КОНкуренцию!" прошел Бизнес-форум "Деловой России"



Московская Ассоциация Риэлторов приняла участие в Бизнес-форуме «Деловой России», соорганизаторами которого стали - World Bank и Агентство стратегических инициатив при поддержке Правительства РФ.

Среди делегатов Бизнес-форума – представители Правительства РФ, главы администраций регионов и городов РФ, а также члены региональных организаций «Деловой России».

Первой частью Бизнес-форума стала пленарная дискуссия, её модератор, сопредседатель «Деловой России» **Антон Данилов-Данильян**, отметил: «проблемы у бизнесменов общие, но в каждой отрасли есть свои особенности. В первую очередь, это касается выхода на рынок. Так, например, для компаний из социальной сферы или ЖКХ.



Практически все испытывают трудности с доступом к кредитным ресурсам. Для ряда отраслей проблемой является недостаточность правил, отсутствие четких классификаторов или профильных законов; другие, наоборот, страдают от избыточного регулирования».

Модератором второй части стал сопредседатель "Деловой России" **Александр Галушка**. Также в пленарном заседании приняли участие представители тематических секций форума - сопредседатели «Деловой России» **Антон Данилов-Данильян** и **Алексей Репик**, Генеральный директор АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» **Андрей Никитин**, директор по России Всемирного банка **Михаил Рутковски**, вице-президент «Деловой России» **Александр Осипов**, а также **Сергей Габестро**, генеральный директор Национальной ассоциации институтов закупок.

Пока настоящей конкуренции в России практически нет, сетовали участники мероприятия. Так считают более 70% российских предпринимателей. Главная причина в том, что компании конкурируют не за рынок, не за качество и даже не за потребителя, а за административный ресурс. Потому что без доступа к нему предприниматель, скорее всего, проиграет, даже если производит отличную продукцию по доступной цене.

Соответственно, за этот самый административный ресурс и ведется борьба. «В последнее время Россия начинает терять конкурентоспособность на глобальных рынках - предупредил директор Всемирного банка по России **Михал Рутковски** - и одна из главных причин этого – несправедливая и нечестная конкуренция, с которой сталкиваются частные компании, если они вынуждены конкурировать с компаниями из госсектора.



Это очень серьезный вызов для России на сегодняшний день.

Примеры из мировой практики показывают, что у частных практически нет шансов на выживание в такой ситуации. В результате госкомпании начинают доминировать, вытесняя с рынка все больше частных предприятий».

Свою позицию озвучил **Александр Галушка**: «Нужно создавать принцип равного доступа на рынки, равного доступа к государственным ресурсам, как частному бизнесу, так и государственному. И мы уверены, что, если частному бизнесу дать равный доступ, мы победим. Конкуренция глобальной экономики – это конкуренция условий, которые создают страны для ведения бизнеса. И здесь другого пути, как быть конкурентно- способными, нет». Значительным шагом вперед стала разработка и внедрение дорожной карты по развитию конкуренции - это показывает, что в правительстве осознают серьезность проблемы, считают эксперты.

Аплодисментами зал приветствовал премьер-министра **Дмитрия Медведева**:

"Очевидно, что тема развития конкуренции весьма обширна, – сказал Медведев.

– Особое внимание следует уделять тем сферами и отраслям, которые затрагивают интересы подавляющего большинства граждан и непосредственно влияют на качество жизни в стране, где увеличение числа участников рынка позволит снизить цены и улучшить обслуживание". Премьер добавил, что имеет в виду ЖКХ, транспорт, услуги связи, а также доступность и безопасность лекарственных препаратов и медицинских услуг. "Все, что мы делаем, направлено на формирование атмосферы доверия", – резюмировал он. Сегодня приоритетными направлениями в деятельности Правительства РФ являются

экономическая свобода и развитие конкуренции, отметил **Дмитрий Медведев**. Россия - часть мировой экономики и, безусловно, зависит от того, что происходит в мире. Глобализация меняет реальность жизни.

На прошедшем мероприятии профессиональное сообщество участников рынка недвижимости в лице **МАР** получило сигнал, что у власти есть решимость создавать условия для развития предпринимательской свободы, мы видели заинтересованность власти в развитии бизнеса и системных изменениях для поступательного движения вперед!

Пресс-служба

Московской Ассоциации Риэлторов

В Находке прошло собрание местной гильдии риэлторов

В Находке прошло собрание местной гильдии риэлторов. Оно было также приурочено к Общему собранию Дальневосточной Гильдии риэлторов, которое состоится 31 июля 2013 года.



Среди рассмотренных вопросов были: итоги Съезда Российской Гильдии Риэлторов (РГР) и Национального Конгресса по недвижимости; прием новых членов и прохождение сертификации компаниями; взаимодействие с партнерами и органами власти; стандарты работы членов гильдии и взаимоотношения между ними; ситуация на рынке недвижимости и предстоящие мероприятия на нем; разобраны рабочие комитеты и определены направления по ним. Также были вручены сертификаты соответствия Национальным стандартам, дипломы номинантов Национального конкурса «Профессиональное признание», почетные грамоты Российской гильдии риэлторов. Стоит отметить, что в состав РГР-Находка принята новая компания – агентство недвижимости «Новосел». В связи с этим, в Находкинской гильдии риэлторов сегодня состоит 9 компаний и еще 1 является кандидатом.

Пресс-служба ДГР



**27 июня 2013 года, впервые
состоялось заседание «Клуба
директоров Омского союза
риэлторов»**



Заседание открыл президент НП «ОСР» **Вячеслав Горюнов**. Он отметил, что новый формат встреч руководителей агентств недвижимости организован для того, чтобы у них была возможность обменяться опытом, обсудить актуальные вопросы в узком кругу, в неформальной обстановке. Также президент подчеркнул, что такие встречи будут проводиться ежемесячно, каждая из них будет посвящена заранее определенной теме, и инициатором может стать любой желающий член Клуба директоров.

Темой первого заседания стало взаимодействие с кадастровой палатой: на обсуждение были вынесены вопросы, возникающие при регистрации объектов недвижимости. В качестве эксперта выступила Марина Дмитренко, кадастровый инженер, генеральный директор ООО «КАДАСТР-М».

[Омский союз риэлторов](#)



**Белова Ю.Ю. (ООО "Агентство
недвижимости "Кредит-Центр"):
Ипотека: «Бери и живи»! Тонкости
приобретения жилья**



Покупка жилого помещения за счет кредитных или заемных средств - один из самых распространенных и наиболее актуальных способов приобретения жилой недвижимости. И на сегодняшний день можно констатировать: полноценной альтернативы ипотеки как способу приобретения жилья для среднего класса нет! И пока не предвидится. Но чтобы правильно выбрать момент, когда вам брать ипотеку, понимать степень ответственности и все плюсы этого варианта, надо четко знать все условия ипотечных ссуд и правила этого вида кредитования. *В данной статье я отвечу на вопросы, которые чаще всего задают наши клиенты при первоначальной консультации по покупке квартиры с привлечением ипотечных средств.*

Схема ипотечного кредита напоминает традиционную схему классического потребительского кредита: ежемесячно заемщик выплачивает проценты за пользование кредитом и часть основного долга. Разница заключается в том, что ипотечный кредит выдают только под залог недвижимости – квартиры, дома, земельного участка, дачи, гаража. Существует два вида ипотеки: кредит для приобретения недвижимости (приобретаемая недвижимость является залогом) и кредит по залог недвижимости, которой вы уже владеете.



Классическая ипотека

Классическая ипотека означает кредит для приобретения недвижимости, которая и будет служить залогом. Причем кредит можно получить как для покупки жилья на вторичном рынке, так и для оплаты сделки по приобретению жилья на этапе строительства.

Кроме этого вы можете заложить имеющуюся у вас недвижимость, чтобы получить финансовые средства на продолжительный срок и под сравнительно низкий процент.

Чем ипотечный кредит отличается от потребительского?

Если сравнивать ипотечный кредит с потребительским, то можно выделить три отличия – сумма, срок и ставка. Ипотека позволяет получить кредит на значительно большую сумму, чем вам выдадут в качестве потребительского кредита. Другое важное отличие: потребительский кредит больше чем на пять лет не дадут, а под залог недвижимости можно взять кредит на срок до тридцати пяти лет. **При этом, ставка по ипотечному кредиту будет гораздо ниже, чем по потребительскому.**

Длительный срок погашения кредита, в свою очередь обуславливает еще одну особенность: ипотечный кредит с согласия банка-кредитора можно рефинансировать, поменять условия на более выгодные, если процентные ставки на рынке пойдут вниз.

Что за чем следует?

Основные этапы и порядок предоставления долгосрочных ипотечных жилищных кредитов определены в постановлении Правительства РФ от 11 января 2000 года № 28 «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации». Стандартная процедура получения ипотечного кредита состоит из семи основных этапов.



Рассмотрим их:

Этап 1. Предварительная консультация (одобрение) заемщика – получение всей необходимой информации: о кредиторе (банке), об условиях предоставления кредита; о своих правах и обязанностях при заключении кредитной сделки; о примерной сумме кредита; о дальнейшей последовательности действий для получения кредита.

Этап 2. Оценка кредитором (банком) вероятности погашения ипотечного кредита и определение максимально возможной суммы ипотечного кредита с учетом доходов заемщика, наличия собственных средств, для первоначального взноса и оценки предмета ипотеки.

Этап 3. Подбор квартиры, соответствующей финансовым возможностям заемщика и требованиям кредитора.

Этап 4. Оценка жилья с целью определения его рыночной стоимости

Этап 5. Заключение договора страхования в соответствии с условиями кредитного договора и передача одного экземпляра договора кредитору вместе с оригиналом документа, подтверждающего оплату страховой премии.

Этап 6. Заключение ипотечной сделки. Регистрация в УФРС (Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии).

Этап 7. Проведение расчетов с продавцом жилого помещения.

Несколько участников в этой цепочке

Итак, мы определили, что Ипотечный кредит представляет собой результат взаимодействия нескольких сторон. Главные действующие лица:

- это Заемщик и Банк (кредитор). Кроме них в деле обязательно участвуют оценщик недвижимости, страховая компания, регистрирующий орган.

Кроме того, в цепочку включается продавец объекта недвижимости. В процессе оформления ипотечной сделки могут понадобиться услуги нотариуса.

Для того, чтобы увязать все эти звенья в единую цепочку, возможно обратиться к услугам риэлтора – брокера или агента по недвижимости, а также кредитному брокеру в агентстве недвижимости.

Функции каждой стороны

Если подробнее об услуг каждой стороны, то понятно, что банк выдает кредит. Оценщик выдает официальное заключение о рыночной стоимости недвижимости, которая будет служить залогом. Этот документ необходим для определения максимально возможной суммы кредита, так как она жестко увязана со стоимостью недвижимости. Каждый банк имеет своих партнеров-оценщиков. Страховая компания застраховывает закладываемую недвижимость от риска уничтожения и повреждения – это обязательное условие ипотеки по российскому законодательству. Помимо этого для получения ипотечного кредита может понадобиться страхование жизни и здоровья заемщика, а также юридической чистоты сделки (это называется страхование титула).

Если кредит предоставляется для приобретения недвижимости, чтобы воспользоваться деньгами, заемщику необходимо предоставить свидетельство о праве собственности, которое оформляет регистрирующий орган. При заключении ипотечной сделки любого рода, будь то приобретение недвижимости или залог вашей уже имеющейся недвижимости, необходимо обратиться в регистрирующий орган для регистрации ипотеки – обременении права собственности на недвижимость в пользу банка. Когда кредит выплачен, это обременение снимается.

Для оформления заявки на получение ипотечного кредита заемщику могут понадобиться нотариально заверенные документы разного рода, так что нотариусы тоже часто необходимы в цепочке ипотечной сделки.



Риэлтор может увязать всю цепочку воедино

Риэлтор и кредитный (ипотечный) брокер сегодня служат посредниками для большинства сделок с недвижимостью, особенно когда идет речь об ипотеке. Изначально функции риэлтора и брокера служили разным целям. Риэлтор помогал найти подходящий вариант для покупки недвижимости, подготовить необходимые для совершения сделки документы и руководил непосредственно процессом заключения сделки и регистрации права собственности покупателя. Брокер выступал посредником между заемщиком и банком, помогая выбрать оптимальную кредитную программу и подготовить документы для получения кредита. Сегодня функции риэлторов и брокеров перемешались: риэлтор может помочь с получением кредита, а брокер с покупкой недвижимости.

Самостоятельно разобраться, какой ипотечный продукт из тех, что сегодня предлагают сотни банков, будет выгоднее лично вам, сможет не каждый. Если у вас недостаточно свободного времени, чтобы заняться всем процессом, есть смысл обратиться к ипотечному брокеру. В крупных агентствах недвижимости работают такие специалисты, и их задача состоит в полном сопровождении клиента, от заявки до покупки и регистрации квартиры. Кредитный брокер поможет не только выбрать наиболее подходящую для вас ипотечную программу, но сделает процесс оформления ипотечного кредита более комфортным, выгодным и быстрым. Хороший брокер всегда в курсе, в каких банках идут акции, по которым заемщикам предоставляются различные бонусы и скидки. Самые продвинутые имеют договоренности с банками о льготах для своих

клиентов. Одно из важных преимуществ оформления ипотеки через кредитного брокера – это ускорение процесса рассмотрения заявки и выдачи кредита благодаря налаженным связям внутри банков.

В каком банке и как выбрать ипотечный кредит?

Универсального ответа на этот вопрос не существует, по одной простой причине: все зависит от того, в чем для вас заключается выгода. Один хочет быстрее рассчитаться с банком, чтобы поменьше переплачивать на процентах и не жить в долг, второй, наоборот, желает растянуть срок возврата ссуды на возможно больший срок, чтобы ежемесячные взносы по кредиту поменьше били по семейному бюджету. Третьему важно получить как можно большую сумму. В соответствии со своими потребностями и надо выбирать ту или иную ипотечную программу того или иного банка.

При поисках «самого доброго» банка следует иметь ввиду: кредиты по низкой ставке выдают отнюдь не всем желающим, ее величина зависит от многих нюансов. Первое – это величина первоначального взноса (немаловажно, сколько вы готовы заплатить из собственных средств за новое жилье – от этого зависят практически все остальные параметры кредита); второе – срок выплаты, установленный по соглашению сторон; третье – вид валюты, в которой предоставляется кредит; и наконец, четвертое – это вид приобретаемого жилья.

Условия кредитования по каждому виду недвижимости имеют свои особенности

Купить жилье по ипотеке на вторичном рынке, уже сданное в эксплуатацию, легче, чем на этапе строительства. Если вы берете новостройку, будь то квартира или дом, помимо стандартного пакета документов банку нужны будут сведения о застройщике, который выступает продавцом, и о его проекте. Быстро решаются вопросы с приобретением жилья в новостройках в рамках партнерских программ с застройщиками, поскольку их объекты проверены банком заранее. В Раменском, например, с застройщиками работают банки «Возрождение», «ВТБ-24», «Сбербанк». А вот «посторонняя» новостройка потребует много времени для проверки, чтобы стало



понятно, пойдет она в качестве залога по кредиту, или нет.

Другая сложность – стройка не может служить предметом ипотеки. Можно заложить право требования на жилье. Однако реальный объект недвижимости и абстрактное право требования на квартиру или дом – это вовсе не одно и то же. Такой вид залога менее надежен, так что кредит, выданный под залог права требования, будет считаться более рискованным. Поэтому ставка по нему будет несколько выше, чем по кредиту на готовую квартиру аналогичных параметров и качества. Впрочем, повышенная ставка устанавливается только на период строительства. Как только заемщик оформит право собственности на построенную квартиру, ее можно использовать как залог по кредиту, и тогда ставка снижается, выравниваясь до ставки по кредиту на покупку квартир на вторичном рынке.

Как вариант для залога по кредиту на приобретение квартиры на этапе строительства можно использовать имеющуюся в собственности заемщика недвижимость. Но и такой кредит обойдется дороже, чем для приобретения жилья на вторичном рынке, поэтому и в этом случае для залога лучше использовать приобретенное на кредитные средства жилье.

Одалживая деньги на дом или квартиру, банк весьма придирчиво относится к объекту приобретения. Для него это – прежде всего, залог, реализация которого должна обеспечивать возврат одолженных средств, если заемщик не сможет погасить кредит. А, значит, недвижимость должна иметь хорошие продажные характеристики, чтобы ее можно было быстро реализовать.

Какое жилье может считаться залогом

Не соответствует требованиям банка ветхое жилье, дома под снос или реконструкцию, квартиры с незаконной перепланировкой, без подключения к электрическому, паровым или газовым системам отопления, без исправного сантехнического оборудования, и крыши – для квартир, расположенных на последних этажах. Кредит на квартиру, скорее всего, не дадут, если окажется, что в доме деревянные перекрытия. Практически невозможно получить кредит на приобретение квартиры в доме барачного или

гостиничного типа, комнаты в коммуналке.

Некоторые банки («Город», «Дельта-кредит») готовы предоставить кредит на комнату или комнаты в коммуналке и даже доли квартиры, если после их приобретения заемщик становится собственником всей квартиры.

Незарегистрированная перепланировка, вероятно, поставит на возможности купить квартиру в кредит жирный крест. Кроме того, представители банка могут забраковать квартиру, если посчитают, что двери, окна или крыша дома в плохом состоянии. Высокая степень износа коммуникаций также станет поводом для отказа кредитовать выбранный для приобретения дом или квартиру.

Помимо всего прочего, дом или квартира, которые приобретаются в ипотеку, должны быть свободны от обременений, то есть от залога по какому-то другому договору, в нем не могут числиться прописанные люди, за исключением самого собственника и членов его семьи. В любом случае, перечень тех, кто может быть прописан, указывается в кредитном договоре. И в банк и в страховую компанию, потребуется предоставить правоустанавливающие документы, документы из БТИ, а также документы из обслуживающей дом организации (выписка из домовой книги, выписка из финансово-лицевого счета.)

Купить загородное жилье по ипотеке



Загородное жилье приобрести в ипотеку посложнее, чем квартиру – слишком много тонкостей и разных нюансов при оценке. Подходящим для залога считается дом, пригодный для круглогодичного проживания и при этом находящийся в населенном пункте, на территории которого располагаются другие

жилые дома. Дорога к земельному участку и дому на нем должна обеспечивать подъезд круглый год. При оформлении ипотеки на коттедж или таунхаус необходимо иметь ввиду, что еще одна особенность загородной недвижимости заключается в том, что в договоре купли-продажи фигурирует не один, а два разных объекта права – само строение и земельный участок, на котором оно расположено. Причем ключевую роль при формировании цены приобретения играет именно земельный участок. Ряд банков выдает ипотечные кредиты исключительно на капитальные дома и земельные участки, предназначенные для индивидуального жилищного строительства. Большинство банков не приемлют в качестве залога дома, не подключенные к инженерным сетям – электричеству, газу, отоплению, водоснабжению, канализации. Исключение могут сделать для дома в организованном поселке, где строительство еще не завершилось и какие-то сети не успели провести.

К таунхаусам существуют свои требования: в отдельном блоке может жить только одна семья, а сам этот блок обязан находиться на отдельном земельном участке и иметь свой собственный выход на территорию общего пользования.

Пока не будет погашен кредит, в доме не должны проводиться перепланировки, переоборудования и переустройства, не согласованные с банком.

Земельный участок, на котором расположен дом, должен иметь кадастровый номер и план, на котором обозначены границы участка. Нетрудно догадаться, что земельный участок, на котором построен дом, не может входить в состав особо охраняемых территорий, а также земель с особым режимом использования (водоохранная зона, резервная зона и т.д.)

Большой проблемой при покупке жилого загородного дома в кредит может оказаться «неправильное» целевое назначение земельного участка. Основная масса участков приходится на две группы: земли поселений и земли сельскохозяйственного назначения. Если загородный дом приобретается в кредит, он обязан располагаться на землях поселений и регистрироваться как жилой. **Особое внимание хочется обратить на то, что совсем недавно**

появилась возможность ипотечного кредитования земельных участков и дачных домов в СНТ. Такой ипотечный кредит можно взять в Сбербанке и Россельхозбанке.

Резюме

Брать или ждать – вот основной вопрос, терзающий потенциальных ипотечных заемщиков. В любом случае, прежде, чем брать ипотеку, надо понять, что она вам дает, на каких условиях будет для вас удобной, и каковы перспективы на будущее. И мой вам совет: принимая решение о покупке жилья, не слушайте самозванных экспертов, которые не устают внушать окружающим, что цены на жилье не будут расти вечно, они вот-вот обвалятся. Большинство из тех, кто с пеной у рта доказывает, что ипотечные кредиты берут одни дураки, понимают, что им самим квартиру никогда не купить – ни на собственные средства, ни на заемные. Отсюда – вера в чудеса вроде обвала цен. Вечно рост цен на жилье действительно продолжаться не может. Однако в целом спрос на жилье слишком высок, чтобы всерьез рассчитывать на их падение. А состояние российской экономики не дает возможность эффективно копить деньги для приобретения жилья. Поэтому, обсуждать обоснованность кредитных ставок по ипотеке занятие в высшей степени бессмысленное, поскольку на свободном рынке от подобных обсуждений ничего не изменится.

«Ипотечный кредит позволяет человеку не копить долгие годы на квадратные метры, перебиваясь по съемным квартирам, а уже сегодня и сейчас обеспечить себе и своей семье достойные условия для жизни.

Ипотека – это инструмент для прогрессивно мыслящих людей, которые не хотят откладывать свою жизнь на потом.»

А. Семеняка, генеральный директор АИЖК.



И если же и вам, подобно булгаковскому профессору Преображенскому кажется, что обедать надо в столовой, спать – в спальне, а работать в кабинете, то не медлите, а займитесь оформлением ипотеки уже сегодня!

Юлия Юрьевна Белова,

исполнительный директор ООО ["Агентство недвижимости "Кредит-Центр"](#), аттестованный брокер Гильдии риэлторов Московской области

Горбачёва Г.А., (ООО "Зелёный город») для журнала Метринфо: Дачи. Самые доступные предложения первичного рынка. Участки без подряда, деревянные дома, лучшие цены на старте продаж. Бюджет от миллиона рублей



Если хочется проводить лето за городом, на собственной даче, но бюджет строго ограничен, остается одно – искать демократичные по ценам варианты. Недавно мы подробно рассказывали о самых дешевых предложениях вторичного рынка, а сегодня речь о первичном рынке: что и где можно купить на расстоянии до 30 км от МКАД, имея в кошельке 1-3 млн рублей.

«Журнал о недвижимости MetrInfo.Ru» напоминает, что о ситуации на дачной вторичке можно прочитать в статье «[Дачи: самые доступные предложения вторичного рынка. Юго-восточное направление, маленькие участки, щитовые домики с минимумом коммуникаций. Что можно купить за 700 тысяч рублей?](#)»

Дачи первичного рынка

Дача в классическом понимании – это участок земли с видом разрешенного использования «под дачное строительство» или «индивидуальное жилищное строительство», на котором есть дом для летнего отдыха. Однако на первичном рынке к дачам относят не только такие объекты, но и дома, в которых, в принципе, можно жить круглый год, и участки с подрядом, и [участки без подряда](#). Более того, как сообщает **Вадим Рубцов, ведущий специалист «Риэлторской компании «Русский дом недвижимости»**, в зоне до 30 км от МКАД, которая считается ближним и средним

Подмосковьем и отличается высокими ценами на землю, в основном ведется строительство проектов бизнес-класса, а доля объектов экономкласса составляет около 10%. Дешевых дач немного, и большая их часть представлена как раз участками без подряда. Можно найти и готовые коттеджи. Но это все-таки будут дома для круглогодичного проживания, ведь, как отмечает **Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга компании «Метриум Групп»**, расстояние в 30 км от МКАД позволяет каждый день ездить на работу в Москву и девелоперам не выгодно застраивать дорожную подмосковную землю летними домиками.

Что снижает цену

Откуда берутся [низкие цены](#) на дачи? «В основном на ценовую составляющую влияют транспортная доступность, экология и условия проживания, то есть наличие всех необходимых коммуникаций», - говорит **Вадим Рубцов («Риэлторская компания «Русский дом недвижимости»)**. «Самые низкие цены можно найти на тех направлениях, где самые загруженные трассы и ощущаются проблемы с экологией», - добавляет **Михаил Кондырев, управляющий партнер компании «33 Поселка»**. Как и в случае с дачами на вторичном рынке, это прежде всего восточные и юго-восточные трассы: Рязанское, Горьковское, Носовихинское, Егорьевское, а также Щелковское шоссе. Дешевые предложения встречаются и на юге, например, на каширском направлении.

А вот с экологией все не так плохо: «Хотя восток считается наименее экологически благополучной зоной Подмосковья, это не значит, что выбрать здесь дачу на лоне природы и вдалеке от трасс невозможно, большинство дачных поселков расположено на комфортном удалении от шумных магистралей», - говорит **Дмитрий Ковальчук, генеральный директор компании «Пробизнес-Девелопмент»**. И, к примеру, щелковское направление отличается лесными массивами, озерами и прудами, и к тому же, как отмечает **Александр Дубовенко, директор по развитию компании «ГУД ВУД»**, хорошая экология на расстоянии 30 км от МКАД – это вообще понятие условное. Поэтому стоимость дач определяют не столько экология или направление, сколько местоположение конкретного поселка и



участка. «Есть, объекты, примыкающие к лесу, и это может увеличить цену процентов на 30. А если поселок, наоборот, близок к дороге и там даже слышен шум машин, это снижает стоимость примерно на 20%. А если говорить об участках, то самыми дешевыми будут те, что расположены у дороги», - объясняет Александр Дубовенко («ГУД ВУД»).

На стоимость дачи влияет близость железнодорожной станции, если в поселок можно добраться только на автомобиле, то цена будет существенно ниже. Да и удаленность от МКАД играет свою роль: чем дальше, тем дешевле.

А вот с коммуникациями в дачных поселках не все гладко. Зачастую подводится только электричество, газа нет в принципе, канализацию нужно делать отдельно на своем участке, а для того, чтобы была вода, приходится бурить собственную скважину. В других поселках коммуникации предлагают, и они могут быть уже подведенными, фактическими, а могут лишь заявляться: обязательно будут, но завтра-послезавтра. Естественно, когда подведены все коммуникации, дача будет стоить дороже, а когда есть только обещания, цены будут ниже. Точно так же и с дорогами в поселке: одно дело когда есть асфальт, и другое дело – когда только лишь разбросана щебенка.

«Кроме того, низкие цены могут быть обусловлены неразвитой инфраструктурой самого поселка и невысокой степенью обжитости района, в котором он расположен», - отмечает **Галина Горбачева, руководитель отдела загородной недвижимости ООО «Зеленый город», аттестованный специалист Гильдии риэлторов Московской области**. Конечно, самые низкие цены предлагаются на дачи «в чистом поле», где нет даже ограды, не говоря уже об охране, детских площадках, зонах отдыха, парковках, магазинах, и тем более – детских садах и школах, да и до ближайшего населенного пункта – несколько километров.

Стоимость конкретного участка определяется его площадью: купить за миллион несколько гектаров хорошей земли не получится. «За миллион, к примеру, «Инком» продает участки на 28 и 25 км Новой Риги. Это очень интересный продукт. И разлетаются они как горячие пирожки, но площадь их всего 4,5 сотки», - отмечает Александр Дубовенко («ГУД ВУД»).

Если говорить о предложениях, предполагающих наличие дома, или об участках с подрядом, то на их стоимость влияет качество строительных материалов. Самые дешевые – это дома площадью до 100 кв. м, щитовые домики, дома из бруса или оцилиндрованного бревна. «Также один из современных трендов - панельное строительство по каркасным технологиям, пришедшим из Канады и Северной Европы», - отмечает Михаил Кондырев («33 Поселка»). Такие дома тоже относительно бюджетны. Строительство каркасного дома, по данным Анны Соколовой («Метриум Групп»), стоит от 12 тыс. руб./кв. м, а дома из профилированного или оцилиндрованного бруса - от 15 тыс. руб./кв. м. Можно существенно сэкономить, приобретая дачу на старте продаж: «На начальном этапе застройки поселка некоторые застройщики предлагают объекты почти по себестоимости - для «раскрутки». Тем самым возможен дисконт от 10 до 25%», - говорит Вадим Рубцов («Риэлторская компания «Русский дом недвижимости»).

Бюджетные предложения

Самую дешевую дачу на первичном рынке в 30-километровой зоне от МКАД, по данным Дмитрия Ковальчука («Пробизнес-Девелопмент»), можно найти в пределах 1 - 1,5 млн руб. Строго говоря, это будет небольшой (в среднем 6-7 соток) участок без подряда на восточном или юго-восточном направлении без коммуникаций или с одним лишь электричеством.

Минимальные цены встречаются на Щелковском, Ярославском и Каширском шоссе, по данным Александра Дубовенко («ГУД ВУД»), земля с коммуникациями там стоит от 5 тыс. долл. за сотку (примерно 160-165 тыс. руб.), а без коммуникаций может быть и 3-4 тыс. долл. Если рассматривать более близкие к Москве предложения, то, как сообщает Вадим Рубцов («Риэлторская компания «Русский дом недвижимости»), в пределах 15 км от МКАД на Щелковском шоссе сотка стоит в среднем 240 тыс. руб., а на Дмитровском шоссе – от 300 тыс. руб. А подальше от столицы (в зоне 30 км и чуть дальше) можно купить участок без подряда, но с коммуникациями за 200-230 тыс. руб./сотка.

«Например, в поселке «Софринские пруды», расположенном в 32 км от МКАД по



Ярославскому, где предлагается полный пакет инженерных коммуникаций (электричество, асфальтированные дороги, ограждение, централизованные газ и водоснабжение, канализация) и есть собственный пляж, так как объект находится рядом с каскадом прудов, сотка стоит от 220 до 230 тыс. руб.», - сообщает Михаил Кондырев ([«33 Поселка»](#)).

Если же поселок подразумевает охрану, развитие собственной инфраструктуры и благоустройство, то даже на юго-востоке и востоке стоимость земли будет выше 300 тыс. руб. «Например, мы в поселке **«Фламандия»** (Каширское шоссе, 21 км от МКАД) строим школу, плюс запланированы охрана, парковки и все коммуникации. Поэтому стоимость сотки 350 тыс. руб., т.е. чуть больше 10 тыс. долл.», - рассказывает Александр Дубовенко ([«ГУД ВУД»](#)).

Но на старте продаж поселка можно получить неплохую цену даже на участки с коммуникациями и хорошим расположением. «В качестве примера можно привести поселок **«Талицкие берега»**, расположенный на Ярославском шоссе, чуть больше чем в 30 км от МКАД, но в пяти минутах ходьбы от платформы Ашукинская. Поселок расположен в популярном стародачном месте, в окружении старинных усадеб (Мураново, Абрамцево и др.) и церквей. По его территории протекает речка Талица, рядом есть лес и известные во всем районе родники с чистой водой. Здесь предлагаются участки с набором коммуникаций, который включает электричество, качественные дороги из щебня, ограждение, централизованные газо- и водоснабжение, а сотка тем не менее стоит от 121 тыс. руб., причем средняя цена составляет 180 тыс. руб. за сотку. Участки без подряда площадью 6,5 - 7 соток можно купить за 1,5 млн руб. За такую же цену есть участки и площадью 12-13 соток, но, правда, они с обременением - по их территории проходит охранная зона газопровода», - рассказывает Михаил Кондырев ([«33 Поселка»](#)). А вот стоимость участков с подрядом уже значительно выше. По данным Анны Соколовой ([«Метриум Групп»](#)), они в среднем стоят 8-10 млн руб. Но таких предложений немного, чаще девелоперы реализуют участки без подряда и предлагают построить на нем один из типовых домов, однако никаких обязательств у покупателя

нет. Таким образом, например, реализуется поселок **«Тихие зори»** в 30 км от МКАД по Щелковскому шоссе. Здесь можно купить участок стоимостью от 190 тыс. руб. за сотку и заключить договор на возведение деревянного дома площадью от 190,47 до 290 кв. м и стоимостью от 4,3 млн руб. В результате комплекс «участок + дом» обойдется минимум в 6,5 млн руб. А готовые дачи экономкласса – участки с деревянными домиками, предназначенными для летнего отдыха, как уверяет Анна Соколова ([«Метриум Групп»](#)), стоят в среднем 12-15 млн руб. Если же в доме хочется жить еще и зимой, то минимальный бюджет покупки составит 13-14 млн руб.

Несколько советов

Покупая дешевые объекты, нужно быть внимательным. «Если продавец понимает, что клиент не разбирается в строительстве, то озвучивает минимальную цену, а затем в процессе оформления участка или возведения дома всплывают дополнительные расходы, например, на подключение инженерных коммуникаций или благоустройство поселка, - предупреждает Анна Соколова ([«Метриум Групп»](#)), – поэтому перед покупкой необходимо четко выяснить, что входит в озвученную стоимость и какие затраты могут возникнуть впоследствии». И надо отметить, что коммуникации не включают в стоимость участка очень часто.

Нередко коммуникации лишь обещают, но на самом деле не подводят. Поэтому менее рискованно покупать землю в тех поселках, где они уже есть или хотя бы есть техническая документация, необходимые согласования и т.п.

Надо обязательно отслеживать ход строительства: «Если поселок продается больше полугода, а кроме въездной группы и общей ограды ничего нет, и даже не проработаны вопросы подведения электричества или газа (если, конечно газ заявлен. – От ред.), то там лучше не покупать», - советует Вадим Рубцов ([«Риэлторская компания «Русский дом недвижимости»](#)).

«Не стоит приобретать дачные участки и там, где продажи ведутся давно, но продано мало. Если купить такой объект, то еще долго придется жить на стройке или по соседству со стройкой», - предупреждает Михаил Кондырев ([«33 Поселка»](#)).

«Я бы предостерег от покупки у



девелоперов, которые впервые вышли на рынок и заманивают низкими ценами. Это, как правило, недостаточно профессиональные компании, которые не понимают реального объема своих затрат, что рано или поздно создаст большие проблемы собственникам участков. А вот наибольшее доверие, на мой взгляд, вызывают серийные проекты, т.е. когда девелопер начинает новые проекты в том же районе, где успешно реализованы предыдущие проселки. В этом случае можно приобретать землю на старте проекта или в период скидок, и, скорее всего, это будет удачная покупка», - рассуждает Михаил Кондырев («33 Поселка»).

Когда же покупается готовый коттедж, нужно внимательно оценивать качество строительства. «Так, при покупке недорого дачного дома стоит обратить внимание на строительный материал, из которого он построен, а также отвечает ли объект нормам и правилам утепления, которые, кстати сказать, практически не выполнимы без применения современных теплоизоляционных материалов. Также надо оценить экологичность используемых строительных материалов», - советует **Никита Иванищев, технический специалист компании ROCKWOOL Russia**.

Резюме www.metrinfo.ru

Первичный рынок загородной недвижимости на расстоянии до 30 км от МКАД сегодня предлагает в основном объекты, предназначенные для круглогодичного проживания, но дачи в продаже тоже имеются. Правда, в основном это участки без подряда, где еще предстоит построить свой летний коттедж. Такие предложения на востоке от столицы продаются даже за 1 - 1,5 млн руб., причем иногда даже с коммуникациями, но площадь их, как правило, не велика, да и расположение может быть не очень хорошим. Также некоторые девелоперы предлагают к участкам без подряда проекты и подряды на строительство типовых домов, но встречаются на рынке и классические участки с подрядом, да и готовые коттеджи тоже бывают, хотя в экономклассе их совсем не много, и стоят они уже немало - от 12 млн руб.

Читать полностью:

<http://www.metrinfo.ru/articles/118620.html>

www.metrinfo.ru

Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Хрущевки: продавать нельзя ждать



Квартиры-хрущевки – не самая популярная среди покупателей недвижимость на рынке жилья России. Тем не менее, при грамотном подходе такие объекты могут приносить своим владельцам неплохой доход. Эксперты **Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»** - ведущего оператора на рынке недвижимости Подмосковья – раскрывают верные способы, как сегодня можно заработать на хрущевках - самой не привлекательной с точки зрения инвестиций недвижимости.

1. Постояльный двор Самый очевидный способ получения дохода от хрущевки – это сдача объекта в аренду. Не секрет, что такие квартиры – самый ходовой товар на рынке арендного жилья. В основном, благодаря низкой цене хрущевки редко пустуют и еще реже долго ждут новых жильцов. Куда сложнее сдать квартиру улучшенной планировки или элитную недвижимость. Для сравнения, двухкомнатная квартира улучшенной планировки в Люберцах площадью 50 кв.м. сдается по цене от 35 тыс. руб., а двухкомнатная хрущевка площадью 42 кв.м. – 20-25 тысяч в зависимости от состояния. Для людей, желающих сэкономить на аренде жилья, разница существенная. За год на хрущевке вы можете «зарабатывать» до 300 тыс. руб. «Очень часто в аренду сдаются хрущевки, полученные по наследству, - **комментирует Сергей Власенко, президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. – Окупаемость и ликвидность в таких случаях собственников интересуют мало».

2. Личный пенсионный фонд «Сегодня замечена тенденция, что люди покупают хрущевки с целью создания «личного пенсионного фонда»: а именно сдавать квартиру в аренду долгие годы, получая стабильный доход в качестве прибавки к наступающей пенсии, - рассказывает **Дмитрий Филиппов, генеральный директор АН «Интеллект», партнер Корпорации риэлторов**. – Эти покупатели,



прежде всего, ценят надежность, что не является преимуществом новостроек». Среди таких клиентов агентств недвижимости в основном встречаются обладатели различных жилищных сертификатов с ограниченным бюджетом, которого хватает на приобретение самой дешевой недвижимости – однокомнатных хрущевок. Преимущества такого способа вложения денег очевидны: при относительно небольших инвестициях хрущевки быстрее окупаются, т.к. пользуются стабильным спросом у арендаторов. «Однокомнатная квартира в Подольске стоимостью 2,7 млн. может быть сдана за 15-17 тыс. руб. в месяц, - подсчитала **Жанна Маркова, вице-президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. - Окупаемость составит 15 лет. Для сравнения однокомнатная квартира улучшенной планировки стоимостью 3,5 млн. руб. будет окупаться в течение 17 лет. К тому же, не надо ждать, когда дом построится, не нужно вкладывать большие средства в ремонт, достаточно сделать лишь косметический, и то не всегда».

3. Доходное место Если вам «повезло», и вы являетесь обладателем хрущевки на первом этаже, не торопитесь выставлять объект на продажу по самой низкой цене и даже сдавать в аренду в качестве жилого помещения. Сначала оцените местоположение объекта: если район, где расположен дом, густонаселен и отличается активным пешеходным трафиком, то вполне возможно перевести ваше помещение в разряд нежилого и сдавать в аренду малому бизнесу - парикмахерским, различным мастерским и ателье, небольшим магазинам. И тогда ваш «неликвид» сможет приносить вам гораздо больший доход, чем обычное жилье.

Очень часто в подмосковных городах хрущевки расположены в центральных районах, где подобные площади пользуются большим спросом у предпринимателей, да и в спальном районе всегда востребованы услуги и товары, что называется, «у дома».

Безусловно, перевод квартиры в нежилой фонд – дело хлопотное, но оно того стоит.

«В Железнодорожном двухкомнатная «хрущевка» на 1 этаже сдается за 20-25 тыс. руб., - приводит пример **Аркадий Власенко, генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Железнодорожный**. - Нежилое

помещение, площадью 40-45 кв.м. можно сдать за 35-80 тыс. руб. в месяц в зависимости от месторасположения. Состояние объекта не столь важно, арендаторы часто делают ремонт «под себя». В подобных случаях даже самые невостребованные трехкомнатные хрущевки (доля продаж от общего числа не более 4%), могут приносить неплохой доход.

4. Меняем на новостройку Продать старую квартиру и на вырученные деньги купить новую квартиру – еще один неплохой способ «превращения» неликвидного в ликвидное. «Если вы обладатель однокомнатной квартиры, вам повезло, квартира уйдет за 2-4 недели в любом случае, - говорит **Сергей Власенко**. - Однокомнатные хрущевки пользуются стабильным спросом благодаря низким ценам. Продавцам «двушек» придется ждать дольше, с большими трудностями при продаже столкнутся собственники «трешек». Им для скорой реализации объекта нужно готовиться к хорошему дисконту».

Сегодня ценовой диапазон на подмосковном рынке жилья таков, что продав старую квартиру, вы можете купить квартиру в новостройке, и у вас еще теоретически должны остаться деньги на ремонт. «В Электроуглях по ул. Школьная строится новый дом, в котором однокомнатную квартиру можно приобрести за 1,6 млн. руб., - приводит пример **Игорь Быковский, вице-президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. - Стоимость однокомнатной хрущевки в этом городе в пределах 2,3 млн. руб. А через год ваша «однушка» в новостройке при сдаче дома уже будет стоить 2,2 млн. руб.».

Алгоритм этот непростой и больше подходит людям, у которых есть жилье, и такой «обмен» не осложнит их материального положения. Что делать тем, чьи возможности в этом плане ограничены? Сегодня на рынке существует программа trade-in - система взаимозачета, которая позволяет зачесть стоимость имеющегося жилья для покупки нового. Например, КПК «Дом» предоставляет своим клиентам займ для приобретения новостройки, рассчитаться по которому они смогут после продажи своей старой квартиры. Ограничение по данному кредитному продукту – это высокая степень готовности новостройки, что сводит к минимуму риски всех сторон сделки.

5. Ждем сноса Хрущевки сегодня – вымирающий вид жилья. Дома постепенно



Капустина Е.Ю. (ООО «Кредит-Центр недвижимость»): Зачем нужен эксклюзивный договор при продаже квартиры?



Капустина Е.Ю.
Фото
Евгения Марочкина

Решившись по тем или иным причинам на продажу квартиры или загородного дома, и обратившись с этой целью в любое агентство недвижимости, продавцу объекта недвижимости предлагают заключить официальный договор оказания риэлторских услуг. Такой договор может быть двух типов: стандартный договор и эксклюзивный договор. В чем состоит принципиальная разница между ними, и какой договор позволит осуществить сделку купли-продажи в самые короткие сроки? Об этом расскажет Капустина Екатерина Юрьевна, специалист ООО «Кредит-Центр недвижимость» (офис на ул. Дергаевская), аттестованный агент недвижимости Гильдии риэлторов Московской области.

Много агентств - Договор один

При заключении стандартного договора Вы передаете права на публикацию объявления о продаже вашей недвижимости и процесс поиска покупателей тому агентству недвижимости, в которое обратились. При этом Вы с тем же успехом можете пойти еще в два-три аналогичных агентства и подписать с ними точно такой же договор. Или параллельно обратиться еще и к частным маклерам. А заплатить в итоге нужно будет только тому агентству, которое сработало наиболее оперативно и первым подобрало для Вас потенциального покупателя. На первый взгляд такой вариант не так уж и плох: выбор сразу из нескольких агентов по недвижимости, профессионализм которых вы сможете оценить в процессе совместной работы.

Объект недвижимости в объявлениях один -

цена на него везде разная

Покупателей, вроде как, тоже должно быть больше, раз вы задействовали одновременно несколько агентств, а значит и сама продажа должна произойти в самое ближайшее время. Но это только на первый взгляд. Главный минус такого подхода заключается в том, что, по сути, все агентства недвижимости используют одни и те же источники для размещения информации о продаже жилой недвижимости. Объявление о продаже Вашей квартиры или коттеджа будет просто продублировано несколько раз с указанием разной контактной информации и, что уже стало очень частым явлением, с указанием разной цены. Потенциальных покупателей такой момент сразу же настораживает, а возможно и отпугивает. Скорее всего, что у потенциальных покупателей возникают мысли, что видимо с этим объектом что-то не так, раз информация о нем упоминается несколько раз, а «продавцы» везде разные.

Без Договора риэлтор не в полной мере представляет Ваши интересы!

Мы должны понимать, что круг покупателей не так и велик, что он один и тот же. Вы ведь продаете недвижимость в одном конкретном городе или пригороде. И, не важно, будь то небольшой город или такой огромный мегаполис как Москва с огромным количеством предложений на рынке недвижимости, спрос все равно будет ограничиваться определенным числом покупателей. Так что выиграть в плане увеличения числа потенциальных покупателей тоже не получится. Таким образом, можно сделать вывод, что обращение сразу в несколько городских агентств недвижимости ничем вам не поможет в смысле ускорения сделки и увеличения количества покупателей, а скорее даже навредит, так как будет вводить в заблуждение желающих приобрести недвижимость количеством похожих объявлений (иногда объявлений сомнительного содержания с большими неточностями, ведь не просто так говорят: «У семи нянек дитя без глаза...»). Более того, риэлторы, соревнуясь между собой, будут убеждать вас продать квартиру «своим» покупателям, которых нашли в процессе работы. Рекомендации относительно стоимости вашей квартиры или дома тоже могут сильно различаться, и вам придется наугад выбирать какой-то усредненный вариант. Рассчитывать на проведение полноценной рекламной компании вам вряд ли придется, потому что в рамках



стандартных договоров агентства предпочитают использовать наиболее бюджетные источники рекламы (как правило бесплатные доски объявлений, бесплатные интернет порталы), так как у них нет никаких гарантий, что сделка будет заключена именно через них, а не через другое агентство, и все затраты могут оказаться бесполезными, а у маклеров порой средств на рекламу просто нет.

Вы имеете право заключить эксклюзивный Договор с агентством недвижимости

Заключение же эксклюзивного договора на оказание риэлторских услуг означает полную передачу прав на размещение информации и сопровождения всех этапов сделки купли-продажи одному конкретному агентству. Надо заметить, что агентства недвижимости такие договоры ценят намного больше стандартных, и выделяют их в качестве приоритетного направления работы. Потенциальные покупатели тоже скорее обратят внимание на предложения с пометкой эксклюзивно, так как это дает гарантию быстрой и беспроblemной покупки юридически чистой квартиры. Данный договор дает вам и еще ряд преимуществ перед стандартным или типовым договором. Главным плюсом будет полная прозрачность всех действий риэлтора, возможность продажи вашей недвижимости по максимально возможной рыночной цене, а также безопасность проведения всех расчетов и полная правовая и консультационная поддержка на каждом этапе данной сделки. Все потенциальные покупатели будут контактировать с одним конкретным риэлтором, который будет в курсе всех ваших пожеланий и на постоянной связи с вами. Агентство недвижимости отвечает за все этапы продвижения вашего объекта, и отчитывается перед вами по всем проводимым мероприятиям.

Что важно указать в Договоре?

При заключении эксклюзивного или типового договора стоит сконцентрироваться на самом содержании и перечне пунктов данного соглашения с агентством недвижимости во избежание недоразумений в дальнейшем. Например, стоит обратить внимание, кто оплачивает размещение рекламы о продаже вашей квартиры или коттеджа в печатных изданиях, платных базах данных и других возможных источниках размещения информации. Еще один

важный момент касается расчета агентского вознаграждения. В нормальном варианте это будет или фиксированный процент от итоговой суммы сделки или определенная сумма вознаграждения, установленная единым тарифом на данный вид услуги.

Как правило, при заключении эксклюзивного договора оговаривается план проведения рекламной кампании с указанием ее масштаба и периодичности выхода объявления, что тоже фиксируется отдельным пунктом соглашения. Обычно вместе с заключением такого договора Вы передаете документы на квартиру или загородный дом на ответственное хранение в агентство. Очень важно при этом получить от риэлтора официальную расписку, подтверждающую факт передачи данных документов. Такой вариант позволяет сразу же проверить юридическую чистоту квартиры и начать постепенно готовить пакет документов, необходимых для проведения сделки купли-продажи со стороны продавца. В отличие от ситуации с заключением типового договора, при эксклюзивном договоре риэлтор в обязательном порядке вместе с вами осмотрит вашу квартиру или коттедж, даст свои рекомендации по предпродажной подготовке с целью повышения ликвидности жилья. Также проведет процедуру предварительной оценки и поможет сформулировать стартовую рыночную стоимость, которая будет указана в объявлениях о продаже.

Срок действия Договора?

Особое внимание стоит уделить сроку действия агентского договора. В зависимости от сложности вашего варианта продажи он может варьировать от трех месяцев до полугода. Чем четче будет определен временной промежуток, тем у вас больше шансов продать свою недвижимость именно в этот период, потому что риэлтор будет заинтересован в максимально возможном ускорении процесса продажи, чтобы вы не отказались от услуг агентства.

Доверять проверенным специалистам

Как видите, эффективность эксклюзивного договора в целом намного выше, чем стандартного типового. Но при этом все, безусловно, зависит в первую очередь от компетентности вашего агента по недвижимости. Поэтому к выбору агентства недвижимости конкретного риэлтора, который непосредственно будет работать с Вами, нужно отнестись очень внимательно. Обязательно учитывайте опыт



работы агентства на рынке недвижимости и его репутацию. Поинтересуйтесь, сертифицированы ли услуги компании и соответствуют ли они требованиям Национального Стандарта. Познакомьтесь поближе с отзывами клиентов о конкретных риэлторах агентства. Всю информацию, конечно, нужно воспринимать с определенной долей критичности, учитывая, что отзывы, чаще всего, оставляют недовольные клиенты, но даже в каждом негативе есть доля конструктивной критики и правды.

Итак, если вы хотите выбрать оптимальный способ продажи вашей квартиры или загородного дома позвольте себе стать эксклюзивным клиентом одного из агентств недвижимости.

Пресс-служба Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района www.GRZR.ru для журнала "Уютный метр" (июль 2013г.)

Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Хрущевки - самые динамичные квартиры Подмосковья



Структура спроса на рынке вторичной недвижимости Московской области последних лет свидетельствует, что покупатели жилья стали более требовательными к качеству приобретаемых ими квартир, отмечают эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис», коллективного члена Гильдии риэлторов Московской области. А именно год от года растет доля продаж квартир улучшенной планировки, а жилье хрущевской эпохи все дольше экспонируется и практически не прибавляет в цене. Особенно продажи хрущевок падают в период затоваривания рынка, когда у покупателей есть возможность выбирать и торговаться. Так, в мае этого года доля хрущевок от общего объема продаж в области составила рекордно низкое количество - 35%.

Хрущи, «бабушкин вариант», хрущоба и многие другие нелестные слова сегодня звучат в адрес многоквартирных домов, построенных в 60-ые годы советской эпохи. В подмосковных городах,

где структура предложения позволяет выбирать, хрущевки надолго задерживаются в базах, уступая новостройкам и «улучшенкам». А ведь не так давно все было иначе. «Раньше хрущевки были основным сегментом, в котором происходили продажи, а сейчас с ними серьезно конкурируют новостройки без отделки, - рассказывает **Дмитрий Филиппов, вице-президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. – Например, в период с 1995 по 2005 хрущевки считались добротными кирпичными домами с приличными соседями, купить квартиру в которых было практически невозможно. Продажи происходили без проблем с экспозицией - покупатели находились среди соседей продавца. Теперь хрущевки исполняют роль временного жилья, и сделки с ними совершаются чаще по мере накопления владельцем денег на квартиру более высокого статуса. А с возобновлением массового строительства от хрущевок стремятся избавиться как можно быстрее: практически в каждом областном городе старт продаж новостройки провоцирует выход на рынок большого объема «некомфортного» жилья».

Также положение хрущевок на рынке вторичного жилья Подмосковья пошатнулось с развитием ипотечного кредитования в стране. Хрущевки практически выведены из ипотечного оборота: займы под такие объекты выдают лишь банки-лидеры жилищного кредитования в России: Сбербанк, ВТБ24, Уралсиб и другие.

«Покупатели-ипотечники стараются выбирать жилье, которое долго сможет удовлетворять их запросы по совокупности параметров: размер комнат, планировка, состояние дома, контингент жильцов и местоположение, а это, как правило, улучшенные квартиры, - комментирует **Дмитрий Филиппов**. – К тому же, перепродажа через 2-3 года с обременением это существенная потеря в рыночной цене».

Однако, не смотря на низкий спрос и отсутствие роста цен в этом сегменте, хрущевки остаются самым динамичным сегментом на рынке вторичного жилья Подмосковья. «Дешевые объекты быстрее находят своих покупателей при условии адекватной цены, а дорогие объекты даже при условии адекватной цены могут находиться в экспозиции значительное время, - поясняет **Дмитрий Филиппов**. – Также «ценность» хрущевок в том, они могут исполнять роль временного жилья,



а, качественные квартиры покупаются на долгие годы. При этом покупка качественного объекта обычно сопровождается продажей другого менее комфортного - а это именно хрущевки: иногда для покупки одной квартиры в новостройке продают две «бабушкиных». Также дешевые хрущевки незаменимы в альтернативных сделках, размене московских квартир, а многодетные семьи, которым нужно много небольших комнат, выбирают самые неликвидные 3-4-х к.кв-ры.

Но особенно востребованы у покупателей однокомнатные хрущевки: доля продаж стабильна и составляет в среднем 18% от общего числа сделок в области ежемесячно. «Однокомнатные хрущевки - для многих этот тот ценовой минимум, который они могут себе позволить, - говорит **Аркадий Власенко, генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г.Железнодорожный**. – Среди покупателей – людис малым бюджетом: в первую очередь, это приезжие, которым нужно закрепиться в Московском регионе, и обладатели различных жилищных сертификатов». Однако, по словам **Веры Ларионовой, генерального директора АН «Century 21 Ваш квартирный вопрос», партнера Корпорации риэлторов**, не всегда покупатели хрущевки по сертификатам становятся жильцами этих квартир. Многие предпочитают сдавать их в аренду, а сами при этом снимают более комфортное жилье.

Еще один сегмент, в котором хрущевки «обосновались» всерьез и надолго, это рынок арендного жилья. По данным **Корпорации риэлторов**, в Подмоскowie 70% арендных квартир приходится на хрущевки. Плата за проживание в хрущевках самая низкая, поэтому спрос на них высокий, что обеспечивает их владельцам постоянный доход. Для сравнения: в Мытищах съем однокомнатной хрущевки обходится в 18-20 тыс. руб. в месяц, а «улучшенки» от 23 тыс. руб.

«Тем не менее, роста цен в сегменте хрущевки нет и уже не будет, а с учетом общей инфляции в размере 7% рост на 3,5%, это ни что иное, как падение, - резюмирует **Дмитрий Филипов**. – Поэтому решение о покупке такого жилья должно быть взвешенным, постарайтесь учесть все нюансы и риски, особенно, если хрущевка приобретается в кредит».

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



РИА Новости, по данным Гильдии риэлторов Московской области и "Бизнес Консалтинг": Котельники лидируют по росту цен на готовое жилье в Мособласти в I полугодии



МОСКВА, 2 июля - РИА Новости.

Котельники стали лидером по росту цен на готовое жилье в Подмоскowie в первом полугодии 2013 года - стоимость средняя квадратного метра в городе выросла на 4,7% и составила 97,4 тысячи рублей, говорится в исследовании компании ["Бизнес Консалтинг"](#) и Гильдии риэлторов Московской области.

"Цены с января 2013 года выросли незначительно. Рост цен обозначился в 63 городах Московской области, а снижение цен в семи городах. Изменения цен колеблются в пределах от -3,4% до +4,7%", - отмечается в материалах. В пятерку лидеров по росту цен на готовое жилье в Подмоскowie также вошли Наро-Фоминск (на 3,8% - до 71,8 тысячи рублей за "квадрат"), Воскресенск (на 3,7% - до 44,9 тысячи рублей за "квадрат"), Щербинка (на 3,5% - до 100,4 тысячи рублей) и Коломна (на 3,4% - до 55,4 тысячи рублей).

"В десятку городов с наибольшим ростом цен попали населенные пункты новой Москвы. Также высокий рост цен отмечен в городах юго-восточного, восточного и северо-западного направления, расположенных на значительном удалении от МКАД, таких как Воскресенск и Коломна, Павловский Посад, Лобня и Дмитров. Котельники и Дзержинск Люберецкого района на юго-востоке от Москвы, расположенные на удалении от 1 до 5 километров от МКАД, также выросли в цене", - указывается в отчете. Эксперты отмечают, что наиболее существенно цены на готовое жилье скорректировались в самом дорогом подмосковном городе по средней

стоимости квадратного метра - Реутове, где снижение стоимости за первое полугодие достигло 3,4% и средняя цена "квадрата" опустилась до 106,2 тысячи рублей.

В пятерку лидеров по снижению цен на готовое жилье в Подмоскowie также вошли Видное (на 1,6% - до 97,8 тысячи рублей за "квадрат"), Красногорск (на 1,4% - до 97,9 тысячи рублей за "квадрат"), Химки (на 1,1% - до 101,1 тысячи рублей) и Одинцово (на 0,9% - до 99,1 тысячи рублей).

[РИА Новости недвижимость](#)

Цены на жилье в Раменском в июле 2013 г., по данным Рябчикова С.И. ("Кредит-Центр недвижимость"): Предложение превышает спрос



Рябчиков С.И.

За прошедший месяц серьезных изменений в ценах не произошло. Чуть-чуть подросли строящиеся новостройки по мере роста домов, при этом им на смену приходят более дешевые квартиры в закладываемых домах. Чуть-чуть подешевели в очередной раз трехкомнатные хрущевки.

Однако стоит присмотреться к ситуации на рынке чуть глубже, как благодущие исчезает. Рынок затоварен типовыми квартирами. Никогда в Раменском (даже в кризис 2008-2009 года) не было такого продающегося, и не находящего покупателя изобилия. Даже всегда дефицитных однокомнатных типовых квартир и двухкомнатных хрущевек представлено более 20 штук каждого типа во всех районах города.

Одна из причин этого «изобилия» субъективна для нашего города: слишком много построено за последние годы новых современных монолитно-кирпичных домов. В городе просто нет того количества денег, чтобы все это купить. Поэтому инвесторы, купившие, к примеру, квартиры-однушки 40-42 кв.м. на начальной стадии строительства по 2,2-2,3 миллиона рублей (нередко и в рассрочку!), продают их сейчас (без отделки) по 3,0-3,2 миллиона рублей, лишая продавцов 33-35 метровых однушек в девятиэтажках шансов продать их по «среднерыночной», а точнее средnezаявленной на рынке цене.



Другая причина – цены росли вместе с инфляцией, от которой как правило отставала лишь зарплата. И выросли до предела, который платежеспособный спрос достичь уже не смог. Ну и возможно играет свою роль летняя жара, заставляющая людей больше думать о море, чем о недвижимости.

При этом продавцы пока твердо стоят на своем, надеясь на оживление спроса. Кто кого перестоят в этот раз, увидим ближе к осени. Хотя если у покупателей не появятся деньги, то вся стойкость продавцов окажется бессмысленной.

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

Цена предложения 1-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 30-32 кв.м. колеблется в пределах от 2,6 - 2,8 миллионов рублей. В типовых домах однокомнатные квартиры площадью 33-37 кв.м. предлагаются по цене от 3,0 до 3,3 миллионов рублей. В домах "бизнес-класса" с отделкой цены предложения на квартиры площадью 40-50 кв.м. составляют от 3,6 до 3,9 млн. рублей. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.4](#)) от 2,5 до 2,59 млн. руб.

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

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

Аналитические данные подготовил **Рябчиков Сергей Иванович**, исполнительный директор [ООО «Кредит-Центр недвижимость»](#).
Пресс-служба ГРМО

Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Цены на вторичное жилье Подмосковья больше не растут



Эксперты [Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#) отмечают, что в июне рынок вторичной недвижимости Подмосковья отыграл майское затишье: количество сделок увеличилось на 14,7%. Однако цены в начале лета продолжили падение, потеряв еще 0,26%.

«В июне мы зафиксировали небольшой скачок активности покупателей, обусловленный возвращением на рынок отложенного спроса после майских праздников, - говорит **Игорь Быковский, вице-президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. – Но все же покупатели настроены пессимистично, а предложение превышает спрос в разы». Однако в июле и августе рынок областной «вторички» может оживиться за счет мигрантов. «Летние месяцы традиционно используются приезжими из регионов, которые продают свою недвижимость в городах России, и перебираются в Москву и Подмосковье, - говорит **Дмитрий Филиппов, вице-президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»**. - Удобство здесь очевидно: можно взять отпуск и продать свою квартиру на малой родине, подобрать вариант альтернативы с «летней», что важно, ценой, а также именно летом проще организовать переезд и сделать ремонт.

Важно и то, что летом до начала учебного года можно решить вопросы со школами и садами для детей. Ситуация с ростом доллара и евро может способствовать росту продаж и повышению цен в эконом-классе».

В начале лета в структуре спроса преобладали квартиры улучшенной планировки, а по сравнению с маем в этом сегменте отмечен рост на 4%: 65% сделок прошли с «улучшенками», причем 26,6% сделок от общего числа пришлось на «улучшенные» однокомнатные квартиры, которые стали лидерами продаж.

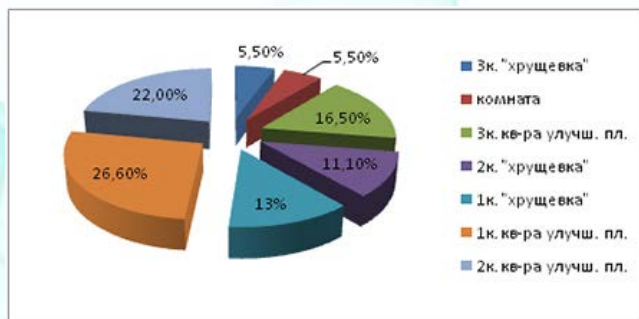
Тенденция затоваривания пока сохраняется, но уже пошла на убыль: в июне впервые с начала года резко снизились темпы прироста нового

предложения: всего плюс 5% по сравнению с маем. Для сравнения: весной объем предложения ежемесячно увеличивался на 20-30% в среднем. Напомним, что в марте объектов в продажу поступило на 33,5% больше, чем в феврале, что стало рекордным значением первого полугодия 2013 года. (подробнее см. график 2)

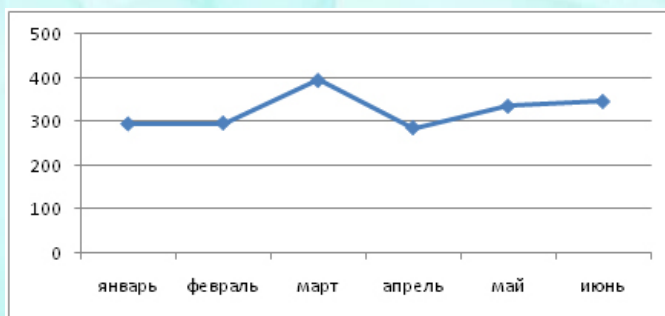
Надо отметить, что в июне окончательно закрепилась своеобразная динамика рынка подмосковной вторичной недвижимости первой половины года. Все это время данный сегмент развивался по принципу «шаг вперед – два назад»: всплески активности покупателей сменялись периодами глубокого затишья. «Первый квартал закрылся на позитивной ноте с ростом цен в 1,7%, - рассказывает **Сергей Власенко, президент Корпорации риэлторов «Мегapolis-Сервис»**. - Хорошие результаты показал апрель по количеству авансов и сделок, однако в следующие месяцы рынок плавно пришел к стагнации, что и привело в конечном итоге к нулевому росту цен. Средняя цена квадратного метра областной «вторички» вернулась на уровень начала 2013 года и составила 70 157 руб.». Лидерами по росту цен на вторичное жилье первой половины 2013 года стали: Балашиха (+1,13%), Мытищи (+1,6%), Жуковский (+2,49%), Орехово-Зуево (+2,52%). Наибольшее снижение отмечено в Видном (-1,1%), Коломне, Шатуре (-2,4%), Одинцово - 2,16%), и Реутове (-3,94%). (подробнее см. таблица 1).

«Скорее всего, разнонаправленная динамика по городам Подмосковья сохранится и во втором полугодии, - резюмирует **Сергей Власенко**. - Многое будет зависеть от ситуации на рынке новостроек в каждом населенном пункте. Роста покупательской активности населения пока ожидать не приходится. Мы рассчитываем, что традиционный осенний подъем и предновогодняя лихорадка удержат рынок от глубокой стагнации».

Распределение спроса по типам квартиры в июне 2013 года, %



Динамика прироста предложения на рынке вторичного жилья Московской области в 1 полугодии 2013 года, количество квартир



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



Вышел в свет новый выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области



В июньском номере читайте:

- 22 июня 2013 года в Раменском и Жуковском прошла «ипотечная суббота» Сбербанка России при участии Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района
- Банк «ГОРОД» и Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района провели «ипотечные пятницы»
- 26 июня 2013 года в Раменском состоялся Региональный совет Гильдии риэлторов Московской области
- Банк «Возрождение» провел рабочую встречу с Чеховской гильдией риэлторов
- 20 и 21 июня 2013 года в Раменском прошел обучающий семинар – тренинг Зиновия Абрамова
- Банк «Возрождение» провел рабочую встречу в Мытищах с компаниями - членами Гильдии риэлторов Московской области
- АРСР поздравляет ГРМО с победой в Конкурсе WEB-Realtor 2013
- Гильдии риэлторов Московской области вручен Диплом информационного спонсора конкурса сайтов WEB-Realtor-2013
- Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис» объявляет о новых условиях приобретения франшизы

- АН «Мегаполис-Сервис» г. Электросталь награждено Дипломом ТПП РФ!
- Century21 Римарком совместно со Сбербанком приглашают на ипотечные субботы
- Банк «Возрождение» провел рабочую встречу с Коломенской гильдией риэлторов
- Риэлторы тоже умеют играть в футбол с азартом!
- ГРМО стала победителем VII ежегодного конкурса WEB Realtor 2013 в номинации «Лучший сайт общественного профессионального объединения»!
- Добрые Волшебники есть и в Гильдии риэлторов Московской области
- Компании – члены ГРМО стали номинантами Национального конкурса «Профессиональное признание - 2013»
- Подольская гильдия риэлторов – лучшее профессиональное объединение муниципального образования РГР!
- 04 июня 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО со Среднерусским банком Сбербанка России
- ООО «Капитал Недвижимость» (г.Химки) принята в члены Химкинской торгово-промышленной палаты
- Президент ГРМО Хромов А.А. для телеканала "Москва 24": Как арендовать загородный дом в Подмосковье
- Банк «Возрождение» провел рабочую встречу в Домодедово с компаниями - членами Гильдии риэлторов Московской области
- ГРМО - лучшее профессиональное объединение РГР в 2013 году!
- Более 80 докладов было представлено в рамках деловой программы XVII Конгресса по недвижимости в Челябинске
- 7 июня 2013 года состоялось официальное открытие XVII Национального Конгресса по недвижимости в Челябинске
- В Раменском прошел завершающий 4-й семинар Гороховского М.Я. для специалистов ГК «Кредит-Центр» и многое другое

[Скачать Вестник](#)

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

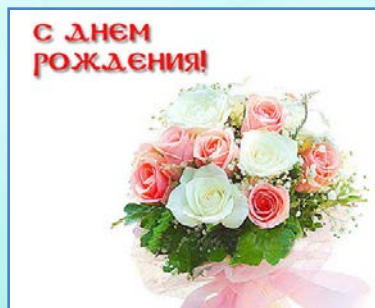
*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Поздравления

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

- генерального директора "Городское агентство недвижимости" (г.Серпухов) Голубеву Любовь Леонидовну!
- генерального директора "Лыткаринский городской центр недвижимости" Барина Сергея Михайловича!
- директора АН "Диалог - М" (г. Чехов) Худорожкову Марину Алексеевну!
- генерального директора "Капитал Недвижимость" (г.Химки) Звереву Светлану Владимировну!
- генерального директора "Московское областное агентство недвижимости" (г.Лобня) Розгона Павла!
- генерального директора "Селена-Н" (г.Электросталь) Караваеву Елену Михайловну!
- генерального директора "ЛЕДА" (г.Коломна) Дозорову Юлию Владимировну!
- генерального директора "Инвестиционная компания "Мегаполис-Сервис" (г.Электросталь) Цыльковского А.А.!
- генерального директора АН "Центр недвижимости "ДОМ" (г.Серпухов) Баранова Сергея Владимировича!
- генерального директора "АН "Мегаполис-Сервис" город Павловский Посад" Петрова Алексея Александровича!
- генерального директора "МОСОБЛЖИЛСЕРВИС" (г.Люберцы) Порхуну Ирину Алексеевну!
- генерального директора "МИКО недвижимость" (г.Щёлково) Коннову Наталью Александровну!
- генерального директора "Азбука Жилья" (г.Москва) Косьмина Дмитрия Эдуардовича!



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

НП «Гильдия риэлторов Московской области» Полномочный представитель РГР сердечно поздравляет коллективы компаний с Днём рождения фирмы!

- АН "Мегаполис Сервис Одинцово" и генерального директора Беляеву Ю.В. с Днём рождения Компании!
- АН "Офис в Обнинске" и генерального директора Захарова С.О.!
- АН "New-City" (г.Коломна) и генерального директора Пехова А.А.!
- «АН Московский регион" (г.Серпухов) и генерального директора Хорева Сергея Александровича!
- «Сто ключей» (г.Воскресенск) и директора Сметанкина Н.В.!
- "Региональное агентство недвижимости "Южное Подмосковье" (г.Серпухов) и директора Бичукову Т.А.!
- "Домина Групп" (г.Химки) и директора Мамонтову С.В.!
- «ФИРМА «Престиж» (г.Ногинск) и генерального директора Масаева В.И.!
- "Диалог-М" (г.Чехов) и генерального директора Худорожкову М.А.!
- "Центр правовой помощи" (г.Раменское) и генерального директора Кузьмичёва А.В.!
- ИП Быковский (г.Электроугли) и генерального директора Быковского И.В.!
- "АэНБИ" (г.Зеленоград) и генерального директора Богачёва И.А.!

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