



Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



ВЕСТНИК ГРМО
ноябрь 2013 (№ 30)



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•Президентом Чеховской гильдии риэлторов на второй срок переизбран Проценко Владимир Павлович.....	стр. 6
•27 ноября 2013 года в Раменском состоялся Региональный совет Гильдии риэлторов Московской области.....	стр. 6
•Согласно рейтинга журнала «Биржевой лидер», ООО «Сити+» (г.Железнодорожный) признано одним из самых популярных агентств недвижимости России.....	стр. 8
•15 октября 2013 года состоялся Совет Партнерства Гильдии риэлторов города Королёва и города Юбилейного.....	стр. 9
•23 ноября 2013 года ООО «ИКМО» (г.Подольск) провело «ипотечную субботу» в Серпуховском отделении Сбербанка.....	стр. 9
•22 ноября 2013 г. в Коломенской гильдии риэлторов состоялось общее собрание. Принято два новых члена Гильдии!.....	стр. 10
•20 ноября 2013 года Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района приняла участие в турнире по бадминтону среди журналистов.....	стр. 11
•АКБ «ГОРОД» ЗАО организовал рабочую встречу с компаниями Century 21 Center (г.Раменское) и ООО «АВАНГАРД» (г.Жуковский).....	стр. 12
•22 ноября в эфире телеканала «Подмосковье» состоялось интервью со спикерами Гильдии риэлторов Московской области.....	стр. 12
•18 ноября 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с Проектно-строительным центром «АВИ-Т» (г.Москва).....	стр. 13
•Чеховская гильдия риэлторов провела районный конкурс детского рисунка «Полёты во сне и наяву».....	стр. 13
•13 ноября 2013 года компания ООО «Оранж» (г.Щёлково) организовала семинар.....	стр. 14
•14 ноября 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация услуг АН «Сто ключей» (г.Коломна).....	стр. 15
•Гильдия риэлторов Московской области создала свою Единую базу объектов недвижимости!.....	стр. 15
•08 ноября 2013 года прошла рабочая встреча ООО «Оранж» (г.Щёлково) с ЗАО КБ «Росинтербанк».....	стр. 16
•Троицкому отделению CENTURY21 Римарком исполнился год.....	стр. 16
•6 ноября 2013 года в г.Ступино состоялась встреча руководителей Ступинских агентств недвижимости.....	стр. 17
•11 ноября 2013 года ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «СТАН - Р» (г.Ногинск).....	стр. 18
•В коллективный договор страхования профессиональной ответственности ГРМО включилось уже 113 компаний!.....	стр. 18
•7 ноября 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителем ООО «Дом сервис+» (г.Одинцово).....	стр. 19
•Отзывы участников 29-й Международной выставки недвижимости «ДОМЭКСПО».....	стр. 19
•6 ноября 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителем ООО «Максимум» (г.Обнинск).....	стр. 20
•6 ноября 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация брокерских услуг в ООО «Альтернатива»(г.Щёлково).....	стр. 21



Содержание:

Новости обучения:

- 20 ноября 2013 года компания «Юридическое бюро» совместно с Гильдией риэлторов Московской области провела повторный вебинар на тему «Изменения в Гражданском кодексе по вопросам недвижимости»..... [стр. 22](#)
- Как сделать так, чтобы телефонный разговор агента был профессионален, эффективен и результативен?..... [стр. 22](#)
- 21 и 22 ноября 2013 года Бизнес-академия «Мегаполис-Сервис» провела обучение..... [стр. 23](#)
- 25 ноября 2013 года - 103 вебинара риэлтору «Эффективные переговоры с клиентом - мастерский уровень»..... [стр. 23](#)
- 23, 24, 30 ноября и 1 декабря 2013 года прошёл 4-х дневный семинар «Юридические и практические навыки по продаже недвижимости»..... [стр. 24](#)
- Коуч-группа Алексея ОСИПЕНКО «Эффективные переговоры с клиентом - мастерский уровень»..... [стр. 25](#)

Новости РГР:

- Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области подвела итоги..... [стр. 26](#)
- Находкинская гильдия риэлторов приняла судьбоносное решение..... [стр. 26](#)
- Дальневосточная гильдия риэлторов провела очередной этап обучения для риэлторов.... [стр. 27](#)
- 17-20 октября 2013 г. в Гостином Дворе г. Москвы прошёл Международный Форум рынка недвижимости и финансов «TOPRealEstate&Finance» «Конкурентные механизмы рынка недвижимости – основа эффективного развития отрасли»..... [стр. 27](#)
- Объявлен прием заявок на Конкурс: «Московские Звезды-2014»..... [стр. 30](#)
- Итоги Дня ипотеки в УПН..... [стр. 31](#)
- Региональный конкурс «Профессиональное признание 2013» выходит на финишную прямую..... [стр. 33](#)
- Дальневосточная гильдия риэлторов обратилась с жалобами в ФАС по поводу проведения электронных аукционов на приобретение квартир детям-сиротам..... [стр. 34](#)
- Совет УПН утвердил окончательную редакцию документа «Профессиональные правила специалиста по недвижимости»..... [стр. 34](#)
- КСР: первый выпуск состоялся!..... [стр. 35](#)
- День сертификации..... [стр. 36](#)
- 25 ноября очередной этап обучения для риэлторов во Владивостоке..... [стр. 39](#)
- Интервью со спонсорами номинаций конкурса «КАИССА - 2013»..... [стр. 39](#)
- V Межрегиональный симпозиум аналитиков рынка недвижимости..... [стр. 41](#)
- Подписан Меморандум о сотрудничестве с Болгарией..... [стр. 44](#)



Содержание:

Юридические новости:

- Каждый имеет равные возможности для реализации своих трудовых прав..... [стр. 45](#)
- О приватизации служебного жилья, переданного в пользование работникам предприятия до 1993 года. Судебная практика..... [стр. 46](#)
- В 2013 году было опубликовано несколько разъяснений Федеральной налоговой службы касательно применения налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц от продажи жилого недвижимого имущества..... [стр. 46](#)
- Об акционировании негосударственных пенсионных фондов в России..... [стр. 48](#)

Статьи, оценки, мнения экспертов:

- Специалисты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»: Оцениваем подмосковные сотки: калькулятор для собственника..... [стр. 49](#)
- РИА Новости по данным ГРМО: Удобное замкадь: Одинцово лидирует в рейтинге городов в 10 км от Москвы..... [стр. 50](#)
- Дача за 3 миллиона рублей - альтернатива городской квартире..... [стр. 55](#)
- ГРМО для РБК-недвижимость: В каких случаях ипотека может оказаться недоступной?... [стр. 56](#)
- Специалисты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»: Мнимое равновесие на рынке жилья Орехово-Зуево..... [стр. 57](#)
- Специалисты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»: Как узнать непрофессионального риэлтора [стр. 59](#)

Аналитика:

- Рябчиков С.И., исполнительный директор ООО «Кредит-Центр недвижимость»: Ноябрь: рынок ожил, но надолго ли?..... [стр. 60](#)
- РИА Новости по данным Гильдии риэлторов Московской области: Реутов лидировал по росту цен на готовое жилье в Подмоскowie в октябре..... [стр. 61](#)
- «Осеннее потепление» на рынке вторичного жилья Подмоскowie состоялось..... [стр. 61](#)



Содержание:

Издания муниципальных Гильдий:

- Вышли в свет 21-й и 22-й выпуски газеты «Недвижимость в Подмосковье»..... [стр. 62](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 64](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 64](#)

**Президентом Чеховской гильдии
риэлторов на второй срок
переизбран Прощенко
Владимир Павлович**



26 ноября 2013 г. Чеховская гильдия риэлторов провела общее отчётно-перевыборное собрание, на котором присутствовали руководители агентств недвижимости г. Чехов: **Боку Ен Ун** – генеральный директор «Century 21 Римарком»; **Сабиров Игорь Борисович** - директор агентства недвижимости «Акцент»; **Чуланова Анна Владимировна** и **Федоткина Галина Николаевна** - исполнительные директора офисов «МИЭЛЬ-Чехов»; **Березянская Ирина Александровна** - директор агентства «Терра»; **Артвик Татьяна Владимировна** – директор агентства «Лидер – Сити»; **Долгобрюхов Дмитрий Вячеславович** – руководитель агентства «Виктория»; **Прощенко Владимир Павлович** – Президент Чеховской гильдии риэлторов, директор агентства «Ваш Агент»; **Борисова Ирина Юрьевна** – исполнительный директор Чеховской гильдии риэлторов.

На заседании общего собрания рассматривалось несколько вопросов: - отчет об исполнении бюджета Чеховской гильдии риэлторов за прошедший год, - отчёт исполнительного аппарата о проделанной работе; - обсуждалось предложение о проведении совместного новогоднего банкета для членов и партнёров гильдии и т.д.

Итоговым пунктом в повестке дня собрания было избрание Президента Чеховской гильдии риэлторов на 2014-2015 гг. Руководителем Чеховской гильдии риэлторов вновь избран **Прощенко Владимир Павлович**. Члены Совета гильдии высказали свои пожелания и предложения по дальнейшему развитию и

**27 ноября 2013 года в Раменском
состоялся Региональный совет
Гильдии риэлторов
Московской области**



27 ноября 2013 года в Раменском состоялся Региональный совет Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО).

На заседании присутствовали Вице-президенты Гильдии риэлторов Московской области:

- **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области;
- **Мазурин Николай Михайлович**, Вице-президент ГРМО;



*На фото:
Мазурин Николай Михайлович,
Вице-президент ГРМО*

- **Прокофьев Сергей Валерьевич**, Председатель [комитета по обучению ГРМО](#);
- **Трошина Ольга Ивановна**, Президент [Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи](#);
- **Цельковский Александр Алексеевич**, Президент [Электростальской гильдии риэлторов](#);
- **Астафьев Борис Викторович**, Президент [Коломенской гильдии риэлторов](#);
- **Забродин Иван Петрович**, Президент [Подольской гильдии риэлторов](#);



На фото:

Прокофьев Сергей Валерьевич, Председатель комитета по обучению ГРМО;

Трошина Ольга Ивановна, Президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи



На фото:

Цельковский Александр Алексеевич, Президент Электростальской гильдии риэлторов;

Мазурина Наталья Юрьевна, Исполнительный директор ГРМО

- **Плавский Андрей Вадимович**, Президент **Орехово-Зуевской гильдии риэлторов**;
- **Симко Елена Борисовна**, генеральный директор **ООО "Егорьевский Дом Недвижимости"**;
- **Шитова Людмила Владимировна**, генеральный директор **ООО фирма "Недвижимость"**;
- а также руководители агентств недвижимости, вступающих в Гильдию риэлторов.

На фото крупным планом:

Астафьев Борис Викторович, Президент Коломенской гильдии риэлторов

внимательно слушает отчет Исполнительного директора ГРМО



На фото в центре:

Забродин Иван Петрович, Президент Подольской гильдии риэлторов

Мазурина Наталья Юрьевна,

Исполнительный директор ГРМО подготовила отчет о работе исполнительного аппарата:

- по мероприятиям; - по оплате членских взносов; - по аттестации специалистов; - по сертификации компаний; - по поступлению и расходованию финансовых средств; - по заполняемости страничек компаний на сайте ГРМО.

В соответствии с принятой повесткой дня обсуждались следующие вопросы:

- О концепции развития ГРМО
- О концепции регионального развития РГР:
 - О подготовке проведения Конкурса профпризнания «Звезда Подмосковья – 2013»:
- утверждение Председателя ЕКК
- утверждение состава ЕКК
- утверждение номинаций Конкурса
- порядок проведения Конкурса
- дата и место проведения Конкурса
- график проведения Конкурса
- Информация о поездке делегации ГРМО в составе делегации РГР на Конгресс Национальной Ассоциации Риэлторов США в ноябре 2013 года
- О создании комитетов ГРМО: Комитета по международной деятельности, Правового комитета и Комитета по государственным

На фото в центре:

Шитова Людмила Владимировна, генеральный директор **ООО фирма "Недвижимость"**





жилищным программам и ипотеке.
Председатель Комитета по международной деятельности - **Трошина Ольга Ивановна**. Председатель Комитета Правового комитета - **Шитова Людмила Владимировна**.

В члены ГРМО были приняты компании из городов Московской области:

- ООО «КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС ЦН» (г.Климовск) - прямым членом;
- ООО «И.Н.КОМ» (г.Щёлково) – прямым членом;
- ООО «ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ» (г.Щёлково) – прямым членом;
- ООО «Максимум» (г.Обнинск Калужской области) – прямым членом;
- ООО «Дом сервис+» (г.Одинцово) – прямым членом;
- ООО «ВИД Консалтинг» (г.Москва) - непрофильным членом

Проведение следующего заседания Регионального совета ГРМО планируется в конце января - начале февраля 2014 года.



На фото:
Баранов Сергей Михайлович, генеральный директор ООО «И.Н.КОМ» (г.Щёлково),
Хромов Андрей Александрович, Президент Гильдии риэлторов Московской области



На фото:
Щеглова Наталья Александровна, директор ООО «Максимум» (г.Обнинск Калужской области),
Хромов Андрей Александрович, Президент Гильдии риэлторов Московской области

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

Согласно рейтинга журнала "Биржевой лидер", ООО "Сити+" (г.Железнодорожный) признано одним из самых популярных агентств недвижимости России



Российские инвесторы интересуются недвижимостью в своем отечестве никак не меньше, чем за рубежом. Более того, количество ежемесячно регистрируемых запросов в поисковых системах сети Интернет в этом году оказалось в среднем на 30-40% выше, чем в прошлом. Однако и перечень риэлторов, работающих на рынке недвижимости РФ, достаточно широк.

Которые из агентств недвижимости смогут получить конкурентные преимущества и привлечь наибольшее количество клиентов благодаря PR-активности в Интернете? Ответить на этот и другие вопросы попытались аналитики раздела «Новости недвижимости» журнала для трейдеров и инвесторов «Биржевой лидер», составившие рейтинг популярности пятидесяти АН России на основе показателей за октябрь 2013 года. Полученные результаты сравнивались с данными сентября. Рейтинг популярности АН России среди россиян в Интернете: в тройку лидеров в октябре вошла компания **ООО «СИТИ+»**, входящая в Гильдию риэлторов Московской области.

Рейтинг «Биржевого лидера» основан на двух объективных критериях в поисковой системе Яндекс:

- оценка частотности слов для Яндекс.Директа за месяц, рассчитанная с помощью сервиса wordstat.yandex.ru;
- количество упоминаний за тот же период об агентстве недвижимости в интернет-СМИ и электронных информационных агентствах,

рассчитанное при помощи агрегатора Яндекс.Новости (news.yandex.ru);
- регион оценки - Россия.

ООО «СИТИ+» оказалась на второй позиции с результатом 16731 запрос. За месяц показатель вырос на 615 пунктов (+3,82%). Агентство зарегистрировано в Московской области. Кроме традиционной купли-продажи и юридического сопровождения сделок, компания оказывает помощь в оформлении наследства на недвижимость, получении ипотечных кредитов, легализации незаконно возведенных построек и пр. Подробнее смотрите на сайте www.profi-forex.org

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

15 октября 2013 года состоялся Совет Партнерства Гильдии риэлторов города Королева и города Юбилейного



15 октября 2013 года состоялся Совет Партнерства ГРКЮ в главном офисе АН "Городского Бюро Недвижимости".

Директора Агентств, входящих в Гильдию риэлторов города Королева и города Юбилейного (ГРКЮ): АН "Монолит", АН "Союз", АН "Квадратный метр", АН "Городское Бюро Недвижимости", АН "Дом на Скале" - обсуждали программу празднования Нового Года и дня Риэлтора. Рассматривались заявки от Агентств Недвижимости, желающих вступить в ГРКЮ; был составлен план работы с банками города Королева и города Юбилейного. Следующий Совет Партнерства назначен на 29 октября 2013 года.

На Совете Партнерства присутствовали:
- Романов Александр Николаевич, директор АН "Монолит", член "Комитета по защите прав потребителей и Этики"

- Новиков Алексей Юрьевич, Президент ГРКЮ, директор АН "Дом на Скале"
- Самойлов Игорь Дмитриевич, заместитель директора АН "Городское бюро недвижимости"
- Залевская Кира Анатольевна, директор АН "Городское бюро недвижимости", председатель "Комитета по защите прав потребителей и Этики"
- Головкин Александр Борисович, директор АН "Союз", председатель "Комитета по защите прав потребителей и Этики"
- Мелентьев Дмитрий Олегович, директор АН "Квадратный метр", член "Комитета по защите прав потребителей и Этики"

*Гильдия риэлторов города Королева
и города Юбилейного*

23 ноября 2013 года ООО "ИКМО" (г.Подольск) провело "ипотечную субботу" в Серпуховском отделении Сбербанка



Ипотечная компания Московской области, входящая в состав ГК «ПЖИ», организовала совместную Акцию «Ипотечная суббота» с Серпуховским отделением Сбербанка России. В рамках «Ипотечной субботы» клиенты имели возможность получить консультации, как по ипотечным продуктам Сбербанка, так по всем возможным вариантам квартир ГК «ПЖИ», благодаря чему клиент мог сравнить все условия предоставления кредита и выбрать наиболее подходящий для себя вариант. Между Группой компаний «ПЖИ» и Серпуховским отделением Сбербанка России сложилось плодотворное сотрудничество, благодаря которому в настоящее время реализуется крупный девелоперский проект: ЖК «Жемчужина» (г.Серпухов, ул. Стадионная, дом 1 и Пограничная, дома 24, 26). Покупателям



квартир Сбербанк наряду со стандартными ипотечными программами предлагает [Акцию «12*12*12»](#), действующую до 31 декабря 2013г.

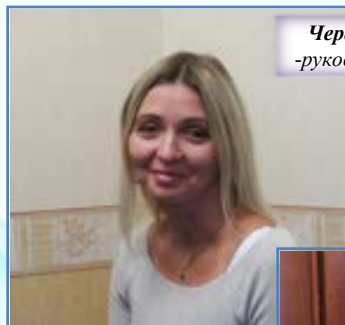
Пресс-служба [Подольской гильдии риэлторов](#)

22 ноября 2013 г. в Коломенской гильдии риэлторов состоялось общее собрание. Принято два новых члена Гильдии!



22 ноября 2013 г. Коломенская гильдия риэлторов провела общее собрание, на котором присутствовали руководители агентств недвижимости г.Коломны: **Астафьев Борис Викторович**, директор [ООО «Коломенский центр оценки и экспертизы»](#), Президент Коломенской гильдии риэлторов; **Фомин Александр Сергеевич**, руководитель [ПКФ "ДОММ"](#), исполнительный директор Коломенской гильдии риэлторов; **Прихоженко Валентина Ивановна**, сотрудник [ООО «ЛЕДА»](#); **Пехов Алексей Александрович**, руководитель [АН "New City"](#); **Сатарова Ольга Вячеславовна**, генеральный директор [ООО «Дом-Сервис»](#); **Шкурдов Андрей Сергеевич**, руководитель [АН «Час Пик»](#); **Малахова Ася Вячеславовна**, генеральный директор [Корпорации недвижимости "ГОРОД"](#). На общем собрании присутствовала Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна**.

В повестке дня мероприятия – принятие в Коломенскую гильдию риэлторов сразу двух новых членов: АН «Коломна-Град», руководитель **Черешнева Елена Владимировна** и АН «Твой Дом», руководитель **Захарченко Артём Данилович**! Члены собрания проголосовали за принятие новых членов. АН «Коломна-Град» работает на рынке



Черешнева Елена Владимировна
-руководитель АН «Коломна-Град»

Захарченко Артём Данилович
-руководитель
АН «Твой Дом»



недвижимости
г.Коломны с 2008
года, а АН «Твой

Дом» - с 2009 года. Мы всегда рады нашим новым членам, активным и неравнодушным!

На общем собрании Президентом Гильдии был представлен новый сайт Коломенской гильдии риэлторов, была представлена рабочая база объектов недвижимости г.Коломны, обсуждались условия участия агентств недвижимости в общей базе объектов и заключение соглашения о совместных сделках.

Новым компаниям разъяснён вопрос важности системы добровольной аттестации специалистов и сертификации услуг для всех участников рынка недвижимости с целью повышения качества, оказываемых потребителям, услуг в свете перехода к саморегулированию риэлторской деятельности.



Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

20 ноября 2013 года Гильдия риэлторов города Жуковский и Раменского района приняла участие в турнире по бадминтону среди журналистов



слева направо:

Анна Крючева, выпускающий редактор Раменской газеты «Эксперт по недвижимости», помощник Президента Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района, PR-специалист группы компаний «Кредит-Центр»

Валерия Хлопкова, главный редактор журнала «Уютный метр»

Анна Морева, главный специалист отдела пресс-службы Комитета по СМИ администрации Раменского муниципального района

В 2009 году между Гильдией риэлторов города Жуковского и Раменского района и Раменским отделением [Союза журналистов Подмосковья](#) было подписано Соглашение, целью которого является информирование населения о состоянии рынка недвижимости, жилищных программах, а также формирование положительного имиджа профессии «Риэлтор».

Помимо мероприятий, связанных с рынком недвижимости, Гильдия риэлторов активно принимает участие в других мероприятиях, в том числе в спортивных матчах, проводимых Союзом журналистов.

В соревнованиях Первенства Московской области по бадминтону среди журналистов, проходивших 20 ноября 2013 года в зале дворца спорта «Борисоглебский», приняла участие выпускающий редактор Раменской [газеты «Эксперт по недвижимости»](#) и помощник Президента Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района **Анна Крючева**. В паре с главным специалистом отдела пресс-службы Комитета по СМИ администрации [Раменского муниципального района](#) **Анной Моревой** команда получила



бронзу (выступали за г.Клин).

Участников турнира приветствовали:

- **Дёмин Владимир Фёдорович**, глава Раменского муниципального района,

- **Чернышова Наталья Александровна**, председатель Союза журналистов Подмосковья. В соревнованиях принимали участие команды из таких районов Московской области, как Раменский, [Люберецкий](#), Воскресенский, Ногинский, Клинский, и команда Правления Союза Журналистов Подмосковья.

В женском турнире победителем стала команда из Раменского, которую составили **Валерия Хлопкова**, главный редактор [журнала «Уютный метр»](#), и **Евгения Глазунова**, корреспондент [Раменского телевидения](#).

В мужском турнире победители – сотрудники Воскресенского телевидения.

Второе место среди мужчин - у Правления Союза журналистов: **Константина Андреева**, председателя комитета по СМИ администрации Раменского муниципального района, и **Алексея Сокольского** (г.Клин). Хорошую игру показала женская команда из Ногинска, заняв второе место.

Третье место среди мужчин заняла команда из Раменского: **Дмитрий Юханов**, фотограф Раменской [газеты "Родник"](#), и **Сергей Григорьев**, оператор Раменского телевидения.

В общем командном зачёте победили журналисты из Раменского - города, в котором в 2016 года пройдёт студенческий чемпионат мира по бадминтону.

Смотреть [сюжет на Раменском телевидении>>>](#)

**Банк ГОРОД» организовал
рабочую встречу с компаниями
Century 21 Center (г.Раменское) и
ООО «АВАНГАРД» (г.Жуковский)**



31 октября 2013г. в г.Раменское в офисе компании **Century 21 Center**, расположенного по адресу: ул. Чугунова д.15А, проведена рабочая встреча директора офиса Century 21 Center - **Карцева Алексея**, директора по развитию Century 21 Center - **Некрестьянова Виктора**, генерального директора **ООО «АВАНГАРД»** - **Новикова М.В.** и коммерческого директора ООО «АВАНГАРД» **Михайлова И.А.** с заместителем управляющего Дополнительного офиса «Раменское» **АКБ «ГОРОД» ЗАО - Лоевой О.С.**, на которой обсуждались вопросы взаимного сотрудничества, возможность и условия подписания договора о сотрудничестве в рамках ипотечного кредитования.

Лоева О.С. провела подробную презентацию для сотрудников агентств недвижимости ипотечных программ, реализуемых Банком: Программ с государственной поддержкой (ипотечные программы АИЖК Стандарт и Военная Ипотека), программ ипотечного кредитования первичного, вторичного рынка и рынка загородной недвижимости, программ с использованием Материнского капитала и ипотечное кредитование Доли/Долей или Комнаты/Комнат, а также специальных предложений и акций.

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.

Пресс-служба АКБ «ГОРОД» ЗАО

**22 ноября в эфире телеканала
"Подмосковье" состоялось
интервью со спикерами Гильдии
риэлторов Московской области**



22 ноября 2013 года в 18:30 в эфире телеканала "Подмосковье" прошла передача **"Недвижимость"**.

На вопросы журналиста отвечали:

Мазурин Николай Михайлович, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), председатель группы компаний "Кредит-Центр" (г.Раменское);

Порхунова Ирина Алексеевна, руководитель ООО «МОСОБЛЖИЛСЕРВИС» (г.Люберцы);

Апрелев Константин Николаевич, вице-президент Российской Гильдии Риэлторов. Гости передачи отвечали



на вопросы, связанные со вторичным и первичным рынком недвижимости, а также с арендой квартир и домов, в т.ч. в новогодние праздники.

*Пресс-службы Гильдии риэлторов
Московской области*

**18 ноября 2013 года состоялась
рабочая встреча ГРМО с
Проектно-строительным центром
«АВИ-Т» (г.Москва)**



*Мазурина Наталья Юрьевна
-Исполнительный директор ГРМО;
Безгласный Вячеслав Вячеславович
-менеджер по развитию ООО «Проектно-
строительный центр «АВИ-Т»*

18 ноября 2013 года в Раменском в офисе исполнительного аппарата Гильдии риэлторов Московской области состоялась рабочая встреча Исполнительного директора ГРМО **Мазуриной Натальи Юрьевны** с менеджером по развитию ООО «Проектно-строительный центр «АВИ-Т» **Безгласным Вячеславом Вячеславовичем**.

Проектно-строительный центр «АВИ-Т» предоставляет смежный риэлторскому перечень услуг: согласование перепланировок жилых и нежилых помещений; архитектурное и инженерное проектирование зданий и сооружений; осуществляет дизайн интерьеров жилых и общественных помещений; ремонтные работы и т.д. Компания имеет допуск, необходимый для осуществления уставной деятельности. В штате компании есть специалисты, имеющие отличные знания процедур и инстанций по согласованию в Москве и Московской области, опыт проектирования самых различных типов зданий и сооружений, художественный вкус в дизайне, навыки отделочных работ европейского уровня. Компания гарантирует сжатые сроки

выполнения работ, разумные цены и добросовестный подход к работе! На встрече обсуждались вопросы общего взаимовыгодного сотрудничества. Гильдией риэлторов Московской области было предложено руководству ООО «Проектно-строительный центр «АВИ-Т» вступить в члены ГРМО.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Чеховская гильдия риэлторов
провела районный конкурс детского
рисунка "Полёты во сне и наяву"**



12 ноября 2013 года в г.Чехове состоялось праздничное мероприятие, посвящённое подведению итогов одного из самых любимых детьми осеннего конкурса детского рисунка «Полёты во сне и наяву», цель которого – духовно-нравственное воспитание личности, развитие детских творческих способностей, поддержка одарённых детей. **НП "Чеховская гильдия риэлторов"** не раз становилась спонсором культурных и спортивных мероприятий Чеховского района. Учредители конкурса - Чеховская гильдия риэлторов, Управление образования администрации Чеховского района, Центр развития творчества детей и юношества. Традиционно, с 2007 года Чеховская гильдия риэлторов является спонсором конкурса, а с 2012 года партнёры Гильдии – отделения **ОАО «Русстройбанк»** и **ОАО «Сбербанк России»** также входят в число спонсоров.

В этом году в конкурсе приняли участие 240 ребят в возрасте от 6 до 16 лет из художественных школ и гимназий Чеховского района. Победители были награждены



Спонсор мероприятия - Чеховская гильдия риэлторов вручает подарки участникам

грамотами и подарками, были отмечены не только призёры конкурса, но и все участники, а также педагоги, подготовившие участников конкурса.

Замечательной особенностью конкурса и свидетельством роста мастерства участников в этом году стал тот факт, что возглавил жюри конкурса **Потоцкий Григорий Викторович** - Академик Международной академии информатизации, член - корреспондент Педагогической академии, член международного союза художников при ЮНЕСКО, член Союза художников СССР с 1985 года, скульптор и живописец, основатель Международной академии доброты.



*Спонсор мероприятия - Чеховская гильдия риэлторов вручает подарки участникам
Спонсор мероприятия - АН «Century 21 Римарком» вручает подарки участникам*

Скульптурные работы Григория Потоцкого есть в пятидесяти странах мира. Его проникновенная речь, посвящённая искусству и общечеловеческим ценностям, демонстрация видеоматериалов, буквально заворовали как ребят, так и взрослых. Для школьников, их родителей и педагогов, общение с известным



Представители организаций - спонсоров

художником, вручение многочисленных наград, грамот, подарков от спонсоров, стало настоящим большим праздником.

Особо хочется поблагодарить организатора праздника - коллектив **МАОУ ДОД «Центр развития творчества детей и юношества»** во главе с директором **Торяник Натальей Анатольевной**, а так же партнёров Чеховской гильдии риэлторов: Подольское отделение **Сбербанка России**, управляющая филиалом г.Чехов **Акулова Лариса Владимировна**, **Русстройбанк** дополнительный офис Чеховский, управляющая **Свинцова Лариса Владимировна**.

Чеховскую гильдию риэлторов в жюри конкурса и награждении представляли исполнительный директор Чеховской гильдии риэлторов **Борисова Ирина Юрьевна**, исполнительный директор [АН «Century 21 Римарком»](#) **Изотова Галина Валерьевна**, представитель [АН «Ваш Агент»](#) **Лопушанская Елена Валерьевна**.

Пресс-служба [Чеховской гильдии риэлторов](#)

13 ноября 2013 года компания ООО "Оранж" (г.Щёлково) организовала семинар

13 ноября 2013 года в Щёлково в офисе ООО "Оранж", генеральный директор **Рудакова Олеся Сергеевна**, был проведён семинар на тему "Личная эффективность. Целеполагание. Таймменеджмент в риэлторском бизнесе". Семинар провел бизнес-тренер маркетингового агентства «Репутация» **Жирнов А.В.** Все сотрудники ООО "Оранж" получили сертификаты.



ООО «Оранже» работает на рынке недвижимости города Щёлково с 2009 года. Обладает большим опытом в оформлении объектов, предназначенных как для продажи частным лицам (квартиры, коттеджи), так и коммерческих объектов (офисов, производственных зданий, земельных участков). Руководитель компании – Рудакова Олеся Сергеевна придаёт особое значение повышению квалификации своих сотрудников. Все сотрудники агентства являются аттестованными специалистами и постоянно повышают уровень своих знаний!

Пресс-служба [ООО «Оранже»](#)

**14 ноября 2013 года ГРМО
проведена процедура аттестации
специалистов и сертификация
услуг АН «Сто ключей»
(г.Коломна)**

14 ноября 2013 года в Коломне была проведена аттестация специалистов агентства недвижимости «Сто ключей», директор **Любимов Андрей Александрович**. Было аттестовано 9 специалистов, в том числе и руководитель агентства. Все сотрудники прошли аттестацию успешно!

Агентство недвижимости «Сто ключей» работает на рынке недвижимости Коломны с 2011 года. С 2013 года является действительным членом Гильдии риэлторов Московской области и Российской Гильдии Риэлторов.

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 «**Сто ключей**». В Коломне все компании – члены Гильдии риэлторов Московской области прошли процедуру добровольной сертификации брокерских услуг!

Сертификацию и аттестацию проводили Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна** и Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – **Макин Сергей**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Гильдия риэлторов Московской
области создала свою Единую базу
объектов недвижимости!**

Гильдия риэлторов Московской области в настоящее время создала свою Единую базу объектов недвижимости для членов ГРМО www.mls-mo.ru, где участниками будут являться только агентства недвижимости (юридические лица и ИП).

Основными преимуществами этого продукта являются:

Чистота базы: только проверенные объекты от проверенных компаний. Объектов от маклеров и частных в Единой базе не будет. Девиз единой базы: "Недвижимость от профессионалов рынка". Очень быстрый и удобный доступ к объектам без сложных фильтров и рекламы. Простой и понятный «интер-фейс». Система реализует принцип - выставляем объект в одном месте и он автоматически окажется в Единой базе объектов и на многих других сайтах и порталах. Все объекты синхронизируются в режиме on-line с сайтом агентства недвижимости (при желании агентства), с базой данных на сайте муниципальной гильдии риэлторов (при наличии), а также одновременно выгружаются на крупные порталы по недвижимости и сайты партнеров ГРМО (в первую очередь банков). На стартовом этапе реализации проекта, а он стартовал в конце 2013 года, участниками Единой базы уже стали 19 компаний – членов ГРМО из Раменского, Жуковского, Люберец, Коломны, Железнодорожного,

Солнечногорска, Подольска, Дмитрова, Пушкино, Королёва, Воскресенска и других городов (сайты 10 из них полностью синхронизированы с Единой базой). По состоянию на начало ноября представлено более 4000 объектов.

Единая база объектов ГРМО - это профессиональный инструмент гильдии, поэтому не предполагается использование активной баннерной рекламы. Финансирование проекта производится за счет его участников (также как и в американских, канадских и многих других МЛС). Абонентская плата за 1 месяц для агентства недвижимости составляет 2 000 рублей не зависимо от количества объектов. Регистрация в базе – бесплатно. Подключение сайта компании к единой базе (выгрузка объектов недвижимости производится одновременно и в единую базу и на сайт компании) – стоимость рассчитывается индивидуально (зависит от установленной системы управления сайта агентства недвижимости). ГРМО активно занимается продвижением базы всеми имеющимися ресурсами. Система будет постоянно развиваться, включая в себя самые передовые технологии и сервисы для агентств недвижимости.

Сегодня ГРМО предлагает агентствам недвижимости льготный тестовый период участия в Единой базе в течение **3 месяцев без абонентской платы**.

Единые базы объектов (мультилистинговые системы) членов профессиональных сообществ - это главный инструмент рынка во всех развитых странах. Присоединяйтесь!!!

По всем вопросам обращаться в Исполнительный аппарат ГРМО по тел: **8-496-465-07-29; 8-495-778-93-34.**

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

08 ноября 2013 года прошла рабочая встреча ООО «Оранж» (г.Щёлково) с ЗАО КБ «Росинтербанк»

08 ноября 2013 года в г.Щёлково офисе ООО «Оранж», генеральный директор **Рудакова Олеся Сергеевна**, прошла рабочая встреча с управляющим ДО "Щелковский" ЗАО КБ «Росинтербанк» **Баженовым Николаем**



Валерьевичем.

На встрече обсуждались перспективы взаимного сотрудничества по вопросам ипотечного кредитования. В частности, банком презентовалась программа **«Кредитование по одному документу»**, по которой улучшаются условия выдачи ипотечного кредита: размер ставки снижен на 1 % и заявление на получение кредита может быть рассмотрено на основании всего одного обязательного документа – паспорта.

Пресс-служба ООО «Оранж»

**Троицкому отделению CENTURY21
Римарком исполнился год**



12 ноября исполняется год со дня открытия офиса агентства недвижимости Century21 Римарком в Троицке.

За это время штат компании от двух человек вырос до шестнадцати, было проведено множество успешных сделок и ряд — необычных. Агентство успешно показало себя на рынке и подтвердило принадлежность к высоким стандартам качества 21.

Как отмечает основатель компании **Ен Ун Боку**, одним из определяющих факторов успеха стало назначение на пост директора Троицкого филиала опытного специалиста **Анны Руденко**. Контроль рабочих процессов и принятие сложных комплексных решений помогло новому агентству благополучно преодолеть все возникающие сложности, заслужить доверие и благодарность клиентов.

За этот год специалисты агентства в тесном сотрудничестве с московскими коллегами помогли переселить из шумной Москвы в более экологичный район около 15 семей пенсионеров. Почти 30-ти молодым семьям с помощью материнского капитала, субсидий, ипотек была оказана помощь в увеличении жилплощади.

Сотрудники Троицкого отделения CENTURY21 Римарком принимали участие в государственных программах, стали аттестованными специалистами Сбербанка. Все агенты прошли курсы повышения квалификации по американской технологии 21 из них четыре агента уже сдали экзамены в **Гильдии Риэлторов Московской области** и получили аттестаты и статус сертифицированных специалистов.

Кроме того, именно в Троицком отделении у CENTURY21 Римарком прошла рекордно быстрая продажа объекта. От подписания эксклюзивного договора до завершения сделки прошло всего 10 дней (т.е. продавец получил деньги, а покупатель свидетельство о собственности и ключи от квартиры). Это беспрецедентный срок для подмосковного рынка недвижимости.

С осени этого года у жителей Троицка появилась возможность выбрать и приобрести болгарскую недвижимость у застройщика, находясь в Троицке, благодаря взаимодействию отдела с Болгарскими застройщиками.

Основные направления работы агентства на сегодняшний день это — вторичная недвижимость, загородные и промышленные объекты, консультации по юридическим вопросам, связанным с недвижимостью.

Специалисты CENTURY21 Римарком в Троицке с удовольствием проконсультируют по любым вопросам, связанным с недвижимостью, по адресу: г.Троицк, Парковый пер., д. 4 в рабочие дни с 9-00 до 19-00, в субботу с 10-00

до 15-00 или по телефону
+7 (495) 840-56-00.

[CENTURY21 Римарком](#)

6 ноября 2013 года в г.Ступино состоялась встреча руководителей Ступинских агентств недвижимости



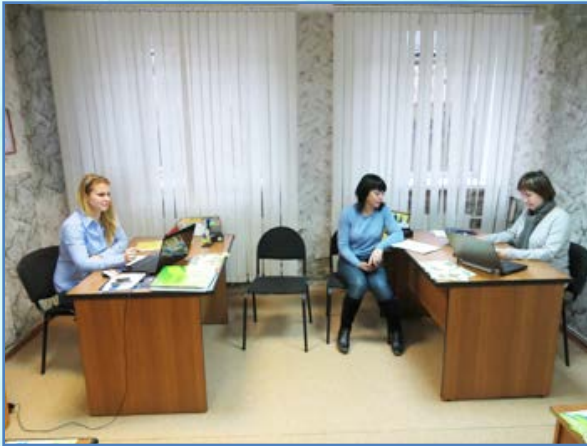
6 ноября 2013 года в г. Ступино состоялась рабочая встреча руководителей ступинских агентств недвижимости. Идейным вдохновителем и организатором этой встречи выступил **Журин Юрий Александрович**, генеральный директор **АН «Новосёл»**. На встрече присутствовали члены Гильдии риэлторов Московской области - генеральный директор **ООО "Профит-Недвижимость" Носов Виталий Сергеевич** и генеральный директор **ООО «Перспектива и Право» Нечипоренко Оксана Тарасовна**; также присутствовали: генеральный директор ООО "Землемер" Д.М. Демкин, директор АН "Жилсервис" А.В. Михалев, директор ООО "Юридическая фирма "Домников и партнеры" С.А. Домников, генеральный директор ООО "Эгида" Г.В. Голиков.

На встрече обсуждались вопросы построения цивилизованного рынка недвижимости в Ступинском районе, в том числе защиты прав клиентов от недобросовестных риэлторов и агентств недвижимости. Было принято решение о создании Гильдии риэлторов города Ступино и Ступинского района, Председателем совета Гильдии риэлторов Ступинского района избран **Журин Юрий Александрович**, директор АН "Новосёл".

В ближайших планах - подписание Кодекса профессионального поведения и этики риэлторов г. Ступино и запуск информационного портала в сети Интернет.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**11 ноября 2013 года ГРМО
проведена аттестация
специалистов ООО «СТАН - Р»
(г.Ногинск)**



11 ноября 2013 года в г. Ногинске в офисе компании **ООО «СТАН - Р»**, генеральный директор **Томилина Ксения Сергеевна**, проведена процедура аттестации специалистов компании.

Агентство недвижимости **ООО «СТАН - Р»** имеет 14-летний опыт работы в риэлторской сфере.

В 2012 году награждена грамотой РГР за активную и профессиональную работу на рынке недвижимости Московской области. Компания оказывает широкий спектр услуг на рынках первичного и вторичного жилья, городской и пригородной недвижимости.

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

Всего было аттестовано 3 специалиста. Аттестацию проводил Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию ГРМО – **Макин Сергей**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**В коллективный договор
страхования профессиональной
ответственности ГРМО включилось
уже 113 компаний!**



1 апреля 2013 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) заключила коллективный договор страхования профессиональной ответственности со **Страховым открытым акционерным обществом «Военно-страховая компания»** на сумму 50 миллионов рублей.

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

В договор страхования первоначально вошло 100 компаний – членов ГРМО.

В связи с тем, что договор является коллективным, страховой тариф по настоящему договору страхования на весь срок его действия составил 0,45%! Получается, что размер оплаты страховой премии одной компанией за 12 месяцев составил всего 2250 рублей при **лимите страховой ответственности каждой компании – 5 миллионов рублей!**

Любая компания – член ГРМО может включиться в договор в любой период до окончания срока действия договора. Так с 1 мая в договор включилось 2 компании, с 1 июня – 1, с 1 августа – 1, с 1 сентября – 2, с 1 октября – 2 и с 1 ноября – ещё 5 компаний! Таким образом, общее число компаний-участников коллективного договора составило - 113!

Страхование профессиональной ответственности – это одно из обязательных условий при прохождении процедуры сертификации. Компании, желающие застраховать свою профессиональную ответственность, по всем вопросам могут обращаться в Исполнительный аппарат Гильдии риэлторов Московской области!

Желаем Вам успешной работы!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**7 ноября 2013 года состоялась
рабочая встреча ГРМО с
руководителем ООО «Дом
сервис+» (г.Одинцово)**



**Петяева Оксана
Владимировна**
-директор ООО "Дом
сервис+"

7 ноября 2013 года Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области - **Мазурина Наталья Юрьевна** встретила с директором ООО «Дом сервис+» (г. Одинцово) – **Петяевой Оксаной Владимировной**.

ООО «Дом сервис+» - небольшая компания, работает на рынке недвижимости города Одинцово с 2002 года. За период работы в агентстве недвижимости сформировалась дружная команда, в среднем, стаж работы в недвижимости агентов составляет около 10 лет. Руководители агентства понимают важность и необходимость общественного риэлторского движения и хотят принимать непосредственное участие в процессе построения цивилизованных отношений в сфере недвижимости в Московской области.

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

По результатам встречи руководителями агентства было принято решение о вступлении компании в члены Гильдии риэлторов Московской области и Российской Гильдии Риэлторов.

**Отзывы участников 29-й
Международной выставки
недвижимости «ДОМЭКСПО»**



С каждым годом выставка совершенствуется
Агентство недвижимости «Азбука Жилья» уже не первый год участвует в выставке «ДОМЭКСПО», и каждый раз хочется отметить отличную организацию и безупречное проведение столь значимого мероприятия на рынке недвижимости.

Отдельную благодарность выражаем за достойную оценку наших проектов. С каждым годом выставка совершенствуется, становится более значимой и результативной для участников. Приятно видеть, что увеличивается количество участников, посетителей.

Деловая программа становится более насыщенной.

Поэтому хотелось бы пожелать организаторам не останавливаться на достигнутом, и провести юбилейную выставку в следующем году на еще более высоком уровне. Со своей стороны гарантируем поддержку и безусловное участие.

Участвуя в выставке, мы ставим определенные цели: встреча с коллегами и партнерами, приобретение новых друзей

В октябре Гильдия риэлторов Московской области традиционно принимала участие в выставке. Пропустить «ДОМЭКСПО» для нас – это значит пропустить одно из крупнейших мероприятий на рынке недвижимости. Участвуя в выставке, мы ставим определенные цели: встреча с коллегами и партнерами, приобретение новых друзей. Приятно было видеть интерес к Гильдии со стороны



посетителей из разных городов Московской области.

Интересовались и новостройками, вторичным жильем, и участками. Спрашивали, где можно увидеть список сертифицированных компаний, каким агентствам можно доверять. Подходили представители зарубежных компаний. Всегда интересна для нас насыщенная деловая программа «ДОМЭКСПО». Мы старались не пропустить ни одного мероприятия. Особенно интересны для нас круглые столы и конференции с участием ведущих аналитиков рынка недвижимости.

Анна Крючева,
PR-менеджер Гильдии риэлторов
Московской области

**На прошедшей выставке «ДОМЭКСПО»
продано более 20 квартир, еще больше
забронировано**

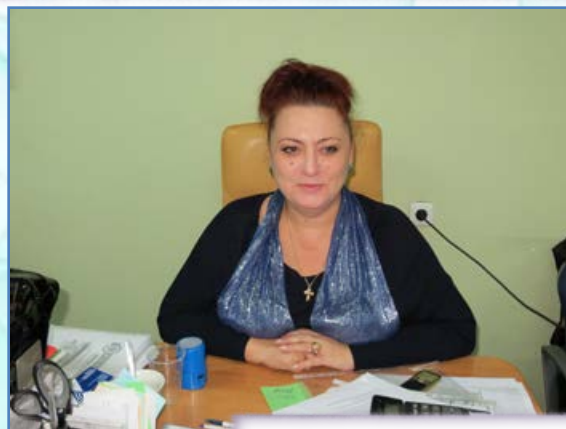
Выставка прошла очень успешно. Договоры на покупку с гостями выставки заключались в офисе компании уже в день открытия выставки. Продано более 20 квартир, еще больше забронировано. Заключены конкретные договоренности о продаже земельных участков и ряда наших других объектов строительства. Мы считаем, что это лишь начало, граждане становятся более подготовленными, разбираются что, где и почему покупают, а главное - за сколько. Именно поэтому мы и радуемся своему успеху, от нас они получают именно то, что ищут.

Приносим свою благодарность организаторам выставки «ДОМЭКСПО» за отличный сервис в период проведения.

Желаем всем процветания и радостного новоселья!

С уважением,
ЗЕМЛИ МОСКОВИИ

**6 ноября 2013 года состоялась
рабочая встреча ГРМО
с руководителем ООО «Максимум»
(г.Обнинск)**



*Щеглова Наталья Александровна
-директор ООО "Максимум"*

6 ноября 2013 года Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области - **Мазурина Наталья Юрьевна** встретила с генеральным директором ООО «Максимум» (г. Обнинск Калужской области) – **Щегловой Натальей Александровной.**

ООО «Максимум» одна из крупнейших компаний города Обнинска в сфере недвижимости, работающая с 2006 года. Компания подразделяется на четыре крупных отдела: городская недвижимость, загородная недвижимость, оценочный отдел и землеустроительный отдел.

ООО «Максимум» является официальным партнером всех ведущих банков и помогает клиентам компании в оформлении ипотечного кредита с возможностью получения скидки на процентную ставку. Высокий профессионализм специалистов компании обеспечивается постоянно действующей системой обучения и повышения квалификации. Сейчас многие руководители агентств недвижимости общественного риэлторского движения и хотят принимать непосредственное участие в процессе построения цивилизованных отношений в сфере недвижимости в Московской области.

На встрече обсуждались вопросы, связанные с деятельностью Гильдии риэлторов Московской области и ближайшими перспективами

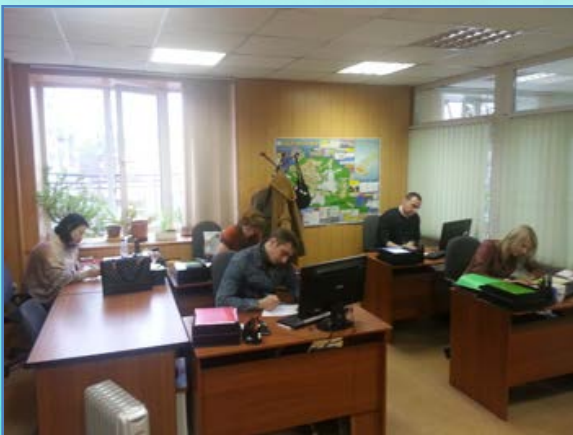


регулирования риэлторской деятельности на рынке недвижимости Московской области, вопросы проведения процедуры аттестации специалистов агентств и добровольной сертификации предоставляемых брокерских услуг.

По результатам встречи руководителем агентства было принято решение о вступлении компании в члены Гильдии риэлторов Московской области и Российской Гильдии Риэлторов.

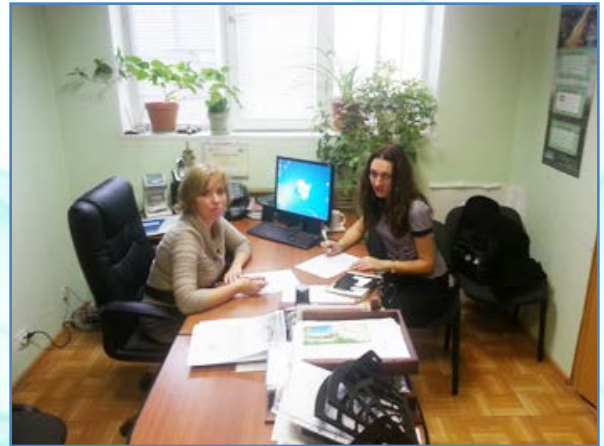
*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**06 ноября 2013 года ГРМО
проведена процедура аттестации
специалистов и сертификация
брокерских услуг в ООО
«Альтернатива»(г.Щёлково)**



6 ноября 2013 года в ООО «Альтернатива» (г. Щёлково), Генеральный директор **Антонова Светлана Сергеевна**, была проведена аттестация специалистов.

Всего было аттестовано 8 специалистов. 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.

Поздравляем новых аттестованных специалистов!

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг [ООО «Альтернатива»](#).

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



20 ноября 2013 года компания «Юридическое бюро» совместно с Гильдией риэлторов Московской области провела повторный вебинар на тему «Изменения в Гражданском кодексе по вопросам недвижимости»

20 ноября 2013 года

компания

**«Юридическое бюро»
совместно с Гильдией
риэлторов Московской**



области провела повторный вебинар на тему «Изменения в Гражданском кодексе по вопросам недвижимости».

Участникам мероприятия была предоставлена актуальная информация об изменениях в Гражданском кодексе, связанных с риэлторской деятельностью и с вопросами недвижимости. Было рассказано о том, на какие изменения стоит обратить особое внимание, какие именно нюансы стоит учитывать при совершении операций с недвижимостью.

На вебинаре рассматривались следующие вопросы:

1. Поправки, вступающие в силу с 1 марта 2013 г. Федеральный закон от 30.12.2012 N 302-ФЗ "О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации";

2. Поправки, вступающие в силу с 1 сентября 2013 г. Федеральный закон от 07.05.2013 N 100-ФЗ "О внесении изменений в подразделы 4 и 5 раздела I части первой и статью 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации";

3. Поправки, вступающие в силу с 1 октября 2013 г. Федеральный закон от 02.07.2013 N 142-ФЗ "О внесении изменений в подраздел 3 раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации";

4. Практические рекомендации

Своим мнением о вебинаре поделились представители риэлторского бизнеса:

- заместитель директора по правовым вопросам Агентства недвижимости "Аркада-Стиль" (г.Омск) **Поперечная Елена Александровна:** «Большое спасибо, Елена Владимировна! Заодно почитали на сайте о Вашей компании, очень профессиональный, интересный слог, обращение к клиентам. Ваше образование и

опыт восхищают. Давно не приходилось встречать таких асов.

Вообще, несмотря на то, что мы опоздали и перепугались, что вообще не присоединимся - вебинар очень понравился. Приходилось участвовать уже по этим темам в двух других вебинарах, которые два дня вещали, но с одной теорией и "водой", а у Вас, что не слово, то по все по существу. Конечно, мы будем рады еще прослушать тему, связанную с недвижимостью.»

- **Редько Р.В.** (Агентство недвижимости «Аврора», г.Воронеж):

«Спасибо за вебинар! Юристам нашей компании он показался полезным!»

- **Савичева Светлана Викторовна,** Начальник юридического отдела ООО "Агентство недвижимости "Мегаполис-Сервис" - члена Гильдии риэлторов Московской области г.Электросталь):

«Спасибо за полезный семинар, понятные разъяснения и практические советы. Особенно приятно, что можно получить дополнительные материалы, а также ответы на вопросы после окончания вебинара. Подготовленные материалы понравились. Да, понравились. Также мы получили презентации «изменения в ГК РФ по вопросам недвижимости», «оперативная проверка недвижимости с помощью сети интернет». За них отдельное спасибо.»

По вопросам тем следующих вебинаров и участия в них Вы можете обратиться по телефону +7 495 625 95 24 или сделать запрос по адресу administrator@yurbureau.ru. С отзывами о предыдущих вебинарах, Вы можете познакомиться, пройдя по ссылке: http://yurbureau.ru/services/webinars/webinar_review/.

[Пресс-служба компании «Юридическое бюро»](#)

Как сделать так, чтобы телефонный разговор агента был профессионален, эффективен и результативен?

22 и 24 ноября 2013 в рамках деловой программы выставки в **Крокус Экспо "Вся недвижимость мира"** прошли два семинара для руководителей агентств недвижимости и риэлторов по телефонным переговорам:

Как добиться стабильного качества телефонных разговоров агентов?

Как написать алгоритм разговора?

Зачем нужна корпоративная книга продаж?



Эти и другие вопросы организации работы со сходящими звонками клиентов и контрагентов поделился вице-президент Гильдии риэлторов Московской области [Сергей ПРОКОФЬЕВ](#) на семинаре **22 ноября 2013 16:00**

Телефонные переговоры:
первый контакт с клиентом и контрагентом
[Сергей ПРОКОФЬЕВ](#)

Почему на холодный обзвон нельзя сажать опытного риэлтора?

Как написать сценарий (скрипт) холодного звонка.

Как контролировать и чем мотивировать агентов на холодный обзвон.

Это и кое что еще рассказал **24 ноября 2013** ген. директор компании «АСУ XXI век» [Сергей РЕТИВЫХ](#)

Продающий сценарий холодного звонка
[Сергей РЕТИВЫХ](#)

Участие в этих семинарах **БЕСПЛАТНО.**

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

21 и 22 ноября 2013 года Бизнес-академия "Мегаполис-Сервис" провела обучение

Бизнес-академия

МЕГАПОЛИС СЕРВИС

бизнес-курс на 2 дня для руководителей



Владимир Димитриадис
(вице-президент по развитию
НП «КР «Мегаполис-Сервис»,
бизнес-тренер, коуч)

21 и 22 ноября

с 10:00 - 17:00

21 ноября

- Лидерство и Культура Офиса
- Анализ Вашего трудового коллектива
- Установление и Регулярный Анализ Стандартов Продуктивности
- Коучинг на Успех

22 ноября

- Работа с Проблемами продуктивности: Коррекционные действия
- Эффективные совещания по Продажам и Управление Временем
- Удержание Ваших Талантов
- Управление Конфликтами
- Отчёты и Финансовые Инструменты Менеджмента

Даты: 21 и 22 ноября
(с 10:00 - 17:00, с перерывом на обед)

Занятия проводил: Владимир Димитриадис
(вице-президент по развитию НП "КР
"Мегаполис-Сервис", бизнес-тренер, коуч)

Место проведения: г. Электросталь, пр-т
Ленина, д. 32/16, центральный офис АН
"Мегаполис-Сервис".

Стоимость участия (за курс) - 7 500 руб. (для
членов ЭГР и ГРМО) и 10 000 рублей (для
риэлторов, не состоящих в профессиональных
объединениях)

Уточнить по следующим мероприятиями вы
можете по эл. почте info@megapol.ru. Свои
вопросы можете задать по тел.: 505-58-85

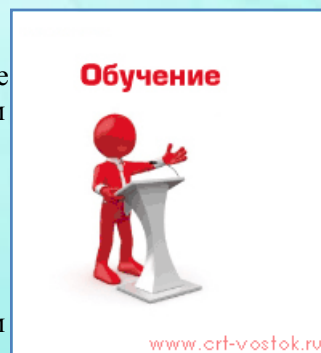
[Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис"](#)

**25 ноября 2013 года - 103 вебинара
риэлтору "Эффективные
переговоры с клиентом -
мастерский уровень"**

25 ноября прошёл
вебинар "Эффективные
переговоры с клиентом
-мастерский уровень".

-Анонс
Алексей ОСИПЕНКО

Коуч-группа
"Эффективные
переговоры с клиентом
- мастерский уровень"



1. Как "зацепить" любого клиента, или Инструменты установления контакта.
 2. Как задавать вопросы и разжечь желание купить, или Выяснение-формирование потребностей.
 3. Контрвопросы. Как правильно слушать клиентов.
 4. Как сделать ваш продукт интересным любому человеку. Эффективная презентация.
 5. Самый универсальный алгоритм ответов на любые возражения.
 6. Как получать деньги. Методы завершения сделок.
- 8 он-лайн занятий + два бонусных каста.
Стоимость обучения 3 500 руб.
Для членов ГРМО 2 900 руб.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

23,24, 30 ноября и 1 декабря 2013 года приглашаем на 4-х дневный семинар «Юридические и практические навыки по продаже недвижимости»

23,24, 30 ноября и 1 декабря 2013 года ООО «Капитал Недвижимость» (г.Химки) организовала практический семинар на тему **«Юридические и практические навыки по продаже недвижимости»**.

Интенсивный практический семинар содержит темы:

- Понятие дееспособности гражданина, ограничение дееспособности;
- Понятие договора и его условия. Заключение и расторжение договора;
- Особенности купли-продажи недвижимости;
- Государственная регистрация перехода права собственности;
- Технология ведения сделки с жилыми помещениями на вторичном рынке недвижимости;
- Технология ведения сделки с загородной недвижимостью. Сделки с новостройками;
- Работа с возражениями. Стресс-менеджмент;
- Налоговые последствия сделок с недвижимым имуществом ;
- Психология невербального общения.

А так же и многие другие темы. Программа включает в себя юридические и практические навыки по продаже недвижимости. Семинар будет проводиться по адресу: Московская область, г.Химки, ул.Мельникова, д.7 (метро Планерная, Речной вокзал)

Семинар проводили:

Зверева Светлана Владимировна – генеральный директор агентства ООО «Капитал Недвижимость», действительный член Российской Гильдии риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области и Химкинской Торгово-промышленной палаты, высшее образование РАП, имеющая более 10 лет успешной работы на рынке недвижимости. Подтвердила уровень своей квалификации путем аттестации, которую осуществляет орган по сертификации – Некоммерческое партнерство «Гильдия риэлторов Московской области». Светлане Владимировне был вручен Аттестат Брокера по недвижимости.

Глазков Алексей Владимирович – практикующий юрист, руководитель правового подразделения в крупном финансово-промышленном холдинге, имеющий 8 летний опыт юридической работы в области гражданско-правовых и административных (налоговых) правоотношений, судебной и уголовной защиты нарушенных прав граждан и юридических лиц, аттестованный налоговый консультант 2 категории, высшее юридическое (МГУ им. М.В. Ломоносова) и педагогическое образование.

Лебедева Алла Германовна - ведущий эксперт агентства ООО «Капитал Недвижимость», обладатель уникального опыта на рынке недвижимости, множество сделок с загородной недвижимостью, жилой и коммерческой. Награждена сертификатами от кредитных организаций г. Москвы. Образование высшее (МИРЭА).

Ионов Михаил Владимирович – ведущий эксперт ООО «Капитал Недвижимость», имеющий 4х летний опыт работы на рынке недвижимости Москвы и Московской области, провел большое количество сделок на вторичном рынке жилья, новостройкам и загородной недвижимости, работа с субсидиями и сертификатами. Аттестованный ипотечный брокер в ряде кредитных учреждений г. Москвы, образование средне-специальное (ПТ-ЭТ по специальности Налоги и налогообложение). Подтвердил уровень своей квалификации путем аттестации, которую осуществляет орган по сертификации – Некоммерческое партнерство «Гильдия риэлторов Московской области». Михаилу был вручен Аттестат Агента по недвижимости.

Григорьева Светлана Владимировна - эксперт агентства ООО «Капитал Недвижимость», ипотечный и страховой брокер, эксперт в области маркетинга и продаж недвижимости. Образование средне специальное (МПК по специальности Строительство и эксплуатация зданий и сооружений), опыт работы на рынке недвижимости с июля 2012 года. Подтвердила уровень своей квалификации путем аттестации, которую осуществляет орган по сертификации – Некоммерческое партнерство «Гильдия риэлторов Московской области». Светлане был вручен Аттестат Агента по недвижимости.

Каминская Елена Евгеньевна – коуч по психологии, образование высшее (МАИ экономический факультет), Международная Академия Коучинга, школа корпоративных тренеров института психологии РАН. Успешный бизнес тренер.

Цена участия полного комплексного семинара – 12000 рублей.

Продолжительность - 24 часа.

Возможно 12 часовое обучение - 6000 рублей.

Для участников более двух человек от одной компании - скидка 10%.

Для членов Российской Гильдии Риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области - скидка 5%.

Участие в семинаре по предварительной регистрации по телефону: +7 (495) 729-88-05

Пресс-служба [ООО «Капитал Недвижимость»](#)

Коуч-группа Алексея ОСИПЕНКО "Эффективные переговоры с клиентом - мастерский уровень"



25 ноября 2013 г. начался трехнедельный он-лайн курс Алексея ОСИПЕНКО "Эффективные переговоры с клиентом - мастерский уровень".

Этот курс доступен не только жителям Москвы и ближайшего Подмосковья. Никуда не надо ехать! Бизнес-тренер и участники курса взаимодействовали на расстоянии через компьютер. А за счет разнесенных во времени занятий вводились домашние задания. Курс состоит из 8 он-лайн занятий + нескольких бонусных кастов.

Помимо практического навыка ведения переговоров выпускники получили Сертификат ГРМО и ЦРТ ВОСТОК.

ПРОГРАММА:

Как "зацепить" любого клиента, или инструменты установления контакта.



Алексей ОСИПЕНКО



Центр
Риэлторских
Технологий
Тел: +7 (499) 346-0062



Гильдия риэлторов
Московской области

Заказать CD и DVD



Как задавать вопросы и разжечь желание купить, или выяснение-формирование потребностей.

Контрвопросы. Как правильно слушать клиентов.

Как сделать ваш продукт интересным любому человеку. Эффективная презентация. Самый универсальный алгоритм ответов на любые возражения.

Как получать деньги. Методы завершения сделок.

Перед началом курса и в процессе обучения будут домашние задания. Рекомендуем их выполнять для улучшения практических навыков работы.

Уточнить по другим вебинарам можно по телефону +7 (499) 346 0062

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области подвела итоги

**14 ноября
2013 года
состоялось
осеннее Общее
Собрание членов
Ассоциации
риэлторов
Санкт-Петербурга и Ленинградской области.**



На Общем Собрании были подведены итоги работы за год президента Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Загоровского Ю.Д. Именно на его срок выпало 20-летие Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. АРСП 19 ноября исполнилось 20 лет! Все эти годы объединение занимало активную общественную позицию и принимало участие во всех значимых событиях рынка недвижимости. А также выполняла свою основную функцию – защита интересов риэлторского бизнеса и продвижение профессии риэлтор. В рамках этого, сегодня наблюдается оживленное развитие проектов Ассоциации, направленных на реализацию этих задач.

На Общем Собрании продемонстрировали обновлённый сайт, который создавался, принимая во внимание цели, задачи и все особенности работы профессионального объединения. Развитие корпоративного сайта является одним из приоритетных направлений PR и рекламной политики Ассоциации. Сегодня интернет-ресурсы приобретают всё большую значимость, поэтому АРСП развивает свою официальную группу и страницу в соц.сети ВКОНТАКТЕ.

Помимо проекта WEB-Realtor, Ассоциация использует и другие инновационные инструменты в работе профессионального сообщества для продвижения профессии. Президент АРСП Загоровский Ю.Д. отметил: «АРСП является соучредителем журнала «Большой Каталог Недвижимости» (БКН). Это наша «трибуна», с которой мы можем вещать. Сегодня уже разработана и проходит отладку и внедрение самая передовая в Санкт-Петербурге межагентская база данных – программа

БКН.профи». Директор интернет-проекта БКН.РУ Лисин К.В. выступил с докладом на эту тему. Ключевому вопросу о проведении XIX Межрегионального Ежегодного Общественного конкурса в сфере недвижимости «КАИССА» отделили отдельное место на Общем Собрании. Было рекомендовано фирмам-членам АРСП принять участие в конкурсе «КАИССА-2013». Риэлторское сообщество на Общем Собрании путём голосования избрали на должность президент-электа АРСП исполнительного директора ООО «АЛЕКСАНДР-Недвижимость» Дьячкова Ф.В. на период с 14 ноября 2013г. по 14 ноября 2014г. А также единогласным решением поддержали кандидатуру на должность исполнительного директора АРСП Мошнова А.Н. сроком на 2 года.

[Российская Гильдия Риэлторов](#)

Находкинская гильдия риэлторов приняла судьбоносное решение

**20 ноября в Находке
прошло собрание
Находкинской гильдии
риэлторов (НП «РГР.
Находка»). Были
рассмотрены вопросы
о предстоящих
мероприятиях и обучении,
информация от комитетов.**
**Подробно был разобран вопрос о стратегии
развития локального объединения
риэлторов.**



В итоге профессионалы приняли судьбоносное решение - формировании при РГР-Находка городской ассоциации специалистов по недвижимости (агентов и брокеров) по принципу физического членства и профессиональной принадлежности. В ближайшее время будут разработаны и приняты различные правила для риэлторов. Создан сайт ассоциации, реестр аттестованных специалистов, программный комплекс. Особенностью будет являться то, что каждый риэлтор (агент и брокер ассоциации), а не компания, примет эти правила и обязуется их исполнять при оказании риэлторской услуги, будет нести личную профессиональную ответственность, в том числе и перед ассоциацией.

Рассмотрением спорных ситуаций будет



заниматься Комитет по этике и членству, защите прав потребителей, который уже создан при РГР-Находка. Также любому клиенту будет легко проверить или выбрать своего агента через функцию «Проверь риэлтора». А новый сайт и программный комплекс позволит потребителям и специалистам всегда иметь свежую, проверенную и реальную информацию о рынке и объектах, реализуемых профессионалами. Безусловно, все это приведет к тому, что недобросовестных участников в городе станет меньше, а клиенты смогут рассчитывать на более качественную услугу!

Все это направлено на формирование в Находке цивилизованного рынка недвижимости во всех отношениях и поднятия имиджа профессии «Риэлтор», от чего в итоге только все выиграют!

[Дальневосточная Гильдия Риэлторов](#)

Дальневосточная гильдия риэлторов провела очередной этап обучения для риэлторов



25 ноября в Находкинском филиале ВГУЭС прошел семинар известного бизнес-тренера Алексея Гусева (руководитель Института менеджмента в сфере недвижимости «Realist», Санкт-Петербург). В течение всего дня риэлторы рассматривали тему «Эффективные переговоры на рынке недвижимости», где были раскрыты понятия «возражение» и «контрманипуляции», приведены примеры из практики и даны ответы на возникающие вопросы. Безусловно, такие семинары повышают квалификацию и помогают специалистам более качественно оказывать услугу и оправдать доверие своего клиента,



ведь риэлтор, в том числе, должен уметь профессионально проводить переговоры в его интересах!

Стоит отметить, что Сбербанк России выступил партнером данного обучения, очередной раз доказав свое стремление к развитию цивилизованного рынка недвижимости. На семинаре присутствовало около 60 риэлторов с разных городов Приморья: Арсеньев, Артем, Большой Камень, Владивосток, Находка, Спасск-Дальний.

[Дальневосточная Гильдия Риэлторов](#)

17-20 октября 2013 г. в Гостином Дворе г. Москвы прошел Международный Форум рынка недвижимости и финансов «TOPRealEstate&Finance» «Конкурентные механизмы рынка недвижимости – основа эффективного развития отрасли»

Организатором мероприятия выступили МОСКОВСКАЯ АССОЦИАЦИЯ РИЭЛТОРОВ и Международная выставка недвижимости ДОМЭКСПО.



Форум T REFI стартовал с Пленарного заседания: «Конкурентные механизмы рынка недвижимости – основа эффективного развития отрасли». Модератором выступила Президент Российской Гильдии Риэлторов - Анна Ивановна ЛУПАШКО.

С приветственным словом к участникам и гостям Форума обратился Президент МАР Сергей Сергеевич ЖИДАЕВ. В своём выступлении Сергей Жидаев сказал: «Стратегия улучшения делового климата и



стратегия улучшения инвестиционной привлекательности – ключевые элементы формирования условий для новой модели экономического роста. Они необходимы, чтобы продвинуться в решении важнейших проблем современной стадии развития российской экономики».

ТАРАСО В Виталий Геннадьевич, Директор управления. Управление по работе с партнёрами СБ РФ, в своём выступлении отметил важность развития партнёрских отношений между Сбербанком России и МАР.

Далее, модератор Форума Анна Лупашко предоставила слово представителю власти, заместителю начальника управления строительного комплекса и ЖКХ Московской области - Михаилу Ивановичу ВИННИЧЕНКО, который в своём выступлении особое внимание уделил развитию системы ипотечного кредитования. «Надеемся, что в совместной работе с Московской Ассоциацией Риэлторов, рынок жилья станет более прозрачным и позволит решить многие жилищные проблемы на территории московской области» - отметил Михаил Иванович.

Далее участников Форума поприветствовал Антон Викторович ДАНИЛОВ-ДАНИЛЬЯН, сопредседатель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия».

Ситуацию в бизнесе в настоящий момент, Антон Викторович охарактеризовал как «переменную облачность». Яркие признаки переломной ситуации и роста в ближайшее время не замечены на фоне кризисов в Греции, Америке и других странах.

«Необходимо вводить новые инструменты финансирования» - заметил Антон Викторович



«Стагнация на рынке недвижимости продолжается. Отток капитала из России составляет примерно 50-70 млрд. долларов в год. Также Антон Викторович отметил, что в «Деловой России» постоянно ведётся работа по совершенствованию российского законодательства.

Очень информативным стал доклад ХО ВАНСКОЙ Галины Петровны, Депутата Государственной Думы РФ, Председателя Комитета по жилищной политике и ЖКХ. Галина Петровна подробно рассказала о животрепещущих вопросах ЖКХ – о новых поправках в жилищном кодексе и о проблемах капремонта. По ее словам предполагается два сценария финансирования системы капремонта. В первом варианте деньги вносятся в «общий котел» и региональный оператор этими деньгами управляет. Исполнительная власть в этом случае будет решать на ремонт каких домов пойдут эти средства. Во втором варианте открывается счет только на ваш дом и деньги собираются исключительно на его нужды. Открыть специальный счет может только дом, где создано ТСЖ и ЖСК. Если домом руководит управляющая организация, все они выведены за пределы этого процесса.

В Пленарном заседании Форума так же приняли участие БЕЛЯКОВ Антон Владимирович, Член Совета Федерации Федерального собрания РФ и ВЕРИГИН Игорь Арьевич, Председатель консультативного Совета общественных объединений партии «Единая Россия».

По завершении Пленарного заседания Международного форума рынка недвижимости и финансов T REFI, прошла церемония открытия Международной выставки недвижимости «ДОМЭКСПО», которую приветствовали Хованская Галина Петровна,



Депутат Госдумы РФ, Председатель Комитета по жилищной политике и ЖКХ; Беляков Антон Владимирович, Член Совета Федерации Федерального собрания РФ; Данилов-Данильян Антон Викторович, Сопредседатель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»; Жидаев Сергей Сергеевич, Президент Московской Ассоциации Риэлторов; Господин Хосе Игнасио Карбахал, Его Превосходительство Чрезвычайный и Полномочный Посол Испании в России; Лупашко Сергей Валентинович, Генеральный директор Корпорации недвижимости «Рескор», Председатель комиссии Премии рынка недвижимости и финансов (TREFI); Радченко Ирина Станиславовна, Вице-президент Международной академии ипотеки и недвижимости, Заместитель председателя Общественного совета по вопросам долевого жилищного строительства при Правительстве МО; Ликефет Андрей Львович, Генеральный директор ОАО «Корпорации «Жилищная инициатива»; Поважный Станислав Павлович, Президент холдинга «Эксподизайн»; Рубцова Татьяна Алексеевна, Генеральный директор Русской выставочной компании «Эксподизайн»; Горюнов Валерий Валерьевич, Генеральный директор ГУП «Московский городской центр арендного жилья»; Коваленко Александр Александрович, Генеральный директор ИД Элита Паблишер.

Под барабанную дробь оркестра красную ленточку разрезали Лупашко Анна Ивановна, Российская Гильдия Риэлторов; Беляков Антон Владимирович, Член Совета Федерации Федерального собрания РФ; Хованская Галина Петровна, Депутат Госдумы РФ, Председатель

Комитета по жилищной политике и ЖКХ; Его Превосходительство Чрезвычайный и Полномочный Посол Испании в России Господин Хосе Игнасио Карбахал. Далее Форум TREFI продолжил свою работу Пленарной дискуссией на тему: «Рынок арендного жилья – перспективы для России». Модератор: ЛУПАШКО Анна Ивановна, Президент Российской Гильдии Риэлторов.

В Пленарной дискуссии Форума приняли участие:

- КОСАРЕВА Надежда Борисовна, Президент института «Фонд экономики города».
- КАЗЕЙКИН Валерий Семёнович, Первый Вице-президент МАИФ и НАМИКС.
- ГО РЮНОВ Валерий Валерьевич, Генеральный директор ГУП города Москвы Московский городской Центр арендного жилья.
- СОЛО МОНОВА Наталья Владимировна, Генеральный директор «МИЦ-Недвижимость».

Темой выступления Косаревой Н.Б. было: «Актуальные вопросы развития института найма жилых помещений в Российской Федерации», в которой Надежда Борисовна подробно остановилась на Государственной программе «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». «Цель развития арендного жилищного фонда – это расширение форм удовлетворения жилищной потребности в целях повышения доступности жилья» - сказала Н.Б. Косарева.

Для её достижения необходимо:

1. создать легальный рынок найма жилья;
2. увеличить объемы жилищного строительства за счет реализации коммерческих программ строительства наемных домов коммерческого использования и социальных программ строительства наемных домов некоммерческого использования;
3. снять остроту проблемы «очереди» на социальное жилье;
4. создать условия для повышения миграционной активности населения и обеспечения притока рабочей силы в экономически эффективные отрасли и регионы;
5. сформировать условия для эффективного управления многоквартирным домом одним собственником всех квартир.

Выступлением Казейкина В.С. было обсуждение Практических вопросов реализации проектов КО Т в целях



малоэтажного жилищного строительства в регионах России.

Валерий Семёнович отметил: «Надо стимулировать энергоэффективные технологии в строительстве». Для этого энергосберегающие технологии должны учитываться на стадии проектирования, то есть, дом должен получать определенный класс энергоэффективности. Участники дискуссии с большим интересом выслушали докладчиков. В ходе выступлений было задано множество вопросов, касающихся введения новых законов, на которые слушатели получили развернутые ответы.

По окончании Пленарной дискуссии состоялась Пресс-конференция Российской Гильдии Риэлторов. Модератором выступила Лупашко А.И. - Президент РГР. Спикеры конференции: Косарева Н.Б. - Президент института «Фонд экономики города», Казейкин В.С. - Первый Вице-президент МАИФ и НАМИКС, Горюнов В.В. - Генеральный директор ГУП города Москвы Московский городской Центр арендного жилья. Ещё одним ярким событием T REFI стало - подведение итогов и награждение победителей конкурсов "Лучший коттеджный поселок" и «Лучший строительный проект в Москве и Подмосковье». Организаторами Премии T REFI стали Московская Ассоциация Риэлторов, Национальная Ассоциация Девелоперов, Ассоциация Инвесторов Москвы и Международная выставка недвижимости «Домэкспо».

18 октября 2013 года Московская Ассоциация Риэлторов, в рамках Международного Форума рынка недвижимости и финансов «T OPRRealEstate&Finanse» T REFI, провела семинар на тему: «Почему россияне выбирают недвижимость в Греции?».

На семинаре с докладом выступил Константинос Дедес - юрисконсульт государственной компании специального назначения «Paraktio Attiko Metopo SA» и глава юридической компании Dedes & Associates, который отметил, что Греция заинтересована в закреплении своих позиций на мировом экономическом рынке как подходящего места для организации различной экономической деятельности на принципах последовательности, открытости и надежности. Греция является страной, которая, несмотря на пережитые потрясения, имеет все предпосылки

для успешного роста и развития. С этой целью уже принят ряд законов в данном направлении. Наиболее важным из них является Закон «О создании благоприятных условий для стратегических и частных инвестиций», который включает в себя поправки к Закону «О развитии» и к Закону «Об инвестициях» (№ 4072/12 и № 4146/13).

Новым Законом вводятся две дополнительные категории видов на жительство:

1. Вид на жительство для развития стратегических инвестиций;
2. Вид на жительство для владельцев недвижимого имущества.

Так же, с не менее актуальным докладом выступила Зоя Киприянова - Вице-президент Греко- Российской Торговой Палаты, советник мэрии Афин по международным отношениям, советник по инвестициям в недвижимость. Она рассказала о текущем состоянии рынка недвижимости в Греции и о влиянии кризиса на формирование цен.

19 октября 2013 года Московской Ассоциации Риэлторов был вручен приз от Главного редактора журнала «Недвижимость и цены» Простакова В.В. в честь плодотворного и многолетнего сотрудничества.

[Пресс-служба МАР](#)

Объявлен прием заявок на Конкурс: "Московские Звезды-2014"



Спешите принять участие в Конкурсе Профессионального признания "Московские Звёзды" - единственного конкурса в сфере недвижимости, где профессионалы дают оценку профессионалам, и даже участие считается победой.

У вас есть уникальная возможность получить неопровержимое свидетельство устойчивости и надёжности вашей компании на рынке недвижимости Московского региона.

Восьмой Региональный Конкурс



Профессионального Признания «Московские Звёзды» в 2014-ом

году проводится в 15 номинациях:

Брокерские номинации:

1. «ПРИЗНАНИЕ ГОДА» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья с численностью сотрудников свыше 100 чел.;
 2. «ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья с численностью сотрудников от 30 до 100 чел.;
 3. «КРЕПКИЙ ОРЕШЕК» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья с численностью сотрудников до 30 чел.;
 4. « НЕ ЧИСЛОМ, А УМЕНИЕМ» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья с численностью сотрудников до 15 чел.;
 5. «ЛУЧШИЙ ДЕБЮТ» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья, осуществляющая операции на рынке недвижимости менее 2 лет.
- Номинации для всех профессиональных участников рынка недвижимости:
6. «ШТУРМАН ИПОТЕКИ» - Лучшая компания на рынке ипотеки;
 7. «ИННОВАТОР ГОДА» - Лучшая инновационная компания;
 8. «ГОСПОДИН ПРАВОВЕД» - Лучшая компания по юридическому сопровождению сделок с недвижимостью;
 9. «ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ»;
 10. «ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА»;
 11. «МОСКОВИТ ГОДА» - За высокую гражданскую позицию и личный вклад в развитие рынка недвижимости Москвы;
 12. «РОССИЯНИН ГОДА» - За высокую гражданскую позицию и личный вклад в развитие рынка недвижимости России;
 13. «СРЕЭЛТОР ГОДА» - Лучший оператор Commercial Estate;
 14. «ЛУЧШИЙ РЕАЛИЗОВАННЫЙ ПРОЕКТ НА РЫНКЕ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ».
 15. «ГРАН-ПРИ КОНКУРСА «МОСКОВСКИЕ ЗВЁЗДЫ».

Подать заявку можно,

Прислав заявку на электронную почту:

post@magr.ru

Позвонив по телефону: 8 (499) 132-55-43

[Московская Ассоциация Риэлторов](#)

Итоги Дня ипотеки в УПН



11 ноября в Уральской палате недвижимости прошел третий День ипотеки - семинар для риэлторов, на котором представители кредитных учреждений представляют актуальные продукты по финансированию покупки недвижимости и отвечают на вопросы слушателей.

На этот раз об особенностях получения ипотечного кредита рассказали риэлторам представители Росбанка и МТСБанка.

Росбанк, входящий в группу Сосьете Женераль, представил вниманию слушателей несколько действующих программ по предоставлению займов на рынке недвижимости:

Минус 0,25 % годовых

Акция по снижению процентной ставки в Росбанке действует не по всем программам, а только по четырем. Получить ее могут те из заемщиков, кто в период до 31 января 2014 года выйдет на сделку в течение месяца после одобрения заявки в Росбанке по кредитам «Рублевый», «Экономный 5», «Экономный 7» и «Загородная недвижимость». Сумма по кредитам на покупку квартир по программам акции составляет от 300 тысяч до 30 млн рублей. Срок кредита – от 5 до 25 лет. Первоначальный взнос – от 15 процентов. Ставки – от 10,35 до 12,85 % годовых. Стоимость кредита зависит от суммы собственных средств заемщика, направляемых на покупку. Продукт по кредитованию загородной недвижимости распространяется на готовые коттеджи на вторичном рынке и



земельные участки, на которых они располагаются. При этом в залог оформляется весь объект недвижимости. Причем земельный участок должен быть в собственности продавца, если же он оформлен в аренду, то получение кредита исключено. Минимальная сумма выдаваемого займа здесь составляет 300 тыс. рублей, максимальная – 15 млн рублей. Первоначальный взнос заемщиков – покупателей коттеджа должен покрывать не менее 30 % от его стоимости. В таком случае банк дает деньги на срок от 5 до 25 лет под 12,1–13,1 % годовых. Если же собственные средства клиента покрывают половину платежа, то ставки по кредиту меньше – от 11,56 до 12,6 % в зависимости от периода возврата займа. При покупке отдельного земельного участка (без дома) по данной программе процентные ставки увеличиваются на полтора процентных пункта.

Первоначальный взнос – от 10 %

Другие ипотечные программы банка не подразумевают снижения ставок. Среди них продукт «Начни с малого», который предложен покупателям однокомнатных квартир в Екатеринбурге. Кредит выдается по фиксированным процентным ставкам в размере от 300 тысяч до 5 млн рублей. Срок кредитования аналогичен остальным квартирным продуктам – от 5 до 25 лет. Первоначальный взнос – от 10 %. Теперь о самих ставках, если заемщик вносит более половины платежа своими средствами, то в зависимости от срока кредитования его кредит будет стоить от 11 до 12 % годовых, 30–49-процентный взнос увеличивает проценты на четверть пункта (от 11,25 до 12,25 % годовых), 15–29-процентный взнос повышает ставки еще на 0,25 пункта. Самый дорогой кредит – у тех, кто покупает «однушку» с 10-процентным первоначальным взносом и собирается выплачивать заём в течение 25 лет. Его процент – 12,75 годовых.

Для коммерческой недвижимости

Также в Росбанке можно получить кредит под залог имеющейся недвижимости (квартиры, коттеджа, земельного участка) для приобретения иной недвижимости, включая коммерческую, а также для строительства объекта по договору подряда со строительной организацией. Называется эта программа «На улучшение жилищных условий» и предполагает

целевое использование кредита – покупку и строительство нужно подтвердить документально. Размер средств, которые банк готов выдать по такой схеме, может составлять до 80 % от стоимости закладываемого имущества. Если выдана сумма в размере 60–80 % от стоимости, то кредит будет стоить от 12,6 до 13,6 % годовых, если меньше – то от 12,1 до 13,1 %. Ипотека под залог приобретаемой коммерческой недвижимости в этом банке отсутствует. Заявки на займы для покупки офисов, магазинов, производственных помещений банк рассматривает только в рамках программы кредитования бизнеса. Либо к залого привлекает имеющиеся у заемщика квартиру, дом или автомобиль.

Гаражная ипотека

С недавнего времени Росбанк предлагает кредиты на приобретение машино-мест на вторичном рынке в подземных паркингах и многоуровневых наземных гаражных комплексах. Разработана программа «АвтоДом», по которой можно получить от 200 тысяч до 1,5 млн рублей с размером собственных средств от 20 и от 40 % по разным ставкам на срок от 5 до 10 лет. Наименьший первоначальный взнос удорожает заём до 14,25 % годовых, наибольший – до 13,74 %.

Комиссии

Знакомясь с условиями ипотечного кредитования банка, такими, как процентные ставки, первоначальный взнос, срок и т. д., нужно понимать, что сумма возврата кредита зависит не только от этого. Она всегда будет больше, чем получается при предварительном беглом подсчете. Есть такое понятие «эффективная процентная ставка» – она выше декларируемой на величину дополнительных затрат заемщика в виде страхования, оценки и банковской комиссии. Банковские комиссии за выдачу кредитных средств отменены, и ряд банков указывает на их отсутствие. Тем не менее полностью отказаться от этого платежа они не могут. И маскируют его под другими вывесками. Например, в Росбанке есть опция «Выбери ставку по кредиту», по которой заемщик может снизить стандартную процентную ставку на 0,5–1 % при условии оплаты компенсационного платежа «за снижение процентной ставки» в размере 1,5 или 3 % от суммы кредита, но не менее 10 тысяч рублей. Таким образом, получается, что,



заплатив банку полтора процента от обещанной им суммы до ее выдачи, кредит оформят по ставке на полпункта ниже стандартной и т. д. Если человек к заявке на кредит прикладывает справку о доходах, написанную в свободной форме (не 2 НДФЛ), то выданный ему кредит автоматически удорожается на 0,5 % от заявленной в условиях стандартной процентной ставки.

Отказы

По словам Ирины Мезенцевой, представителя отдела ипотечного кредитования Росбанка в Екатеринбурге, причины отказов в предоставлении ипотечных кредитов в основном связаны с кредитной историей. Она должна быть и быть положительной. Частой причиной стала так называемая закредитованность. Людям, которые имеют много непогашенных кредитов, банк предлагает погасить хотя бы часть имеющейся задолженности сразу и остальную – до момента выдачи ему нового кредита. Если выяснится, что у заемщика были две и более просрочки выплаты предыдущих кредитов, то кредит ему в Росбанке не дадут. Просрочками при этом считаются длительные отклонения от даты погашения платежа. Также отказы даются людям с судимостью по уголовным и финансовым преступлениям. Чрезвычайно внимателен банк и к подтверждению дохода заемщика. Специалист банка может позвонить на предприятие и поговорить с бухгалтером не раз. Однажды второй звонок был сделан через три дня после первого, подтвердившего информацию о трудоустройстве и заработной плате заемщика. Тогда выяснилось, что данный человек уже уволился из компании. В остальном банк проверяет заемщика на общих основаниях – мониторинг среднюю заработную плату конкретного специалиста на рынке труда и поправляет в связи с этим завышенные в анкете суммы дохода и соответственно уменьшает сумму кредита. В качестве дохода рассматривается заработная плата, в том числе и по совместительству, пенсия (у работающих пенсионеров) и доход от аренды жилья, если есть налоговая декларация и договор аренды зарегистрирован в Управлении Росреестра. Справки о заработной плате предоставляются сюда за последние 12 месяцев. Трудовой стаж заемщика должен составлять не менее одного года, при этом на последнем месте

трудоустройства он может проработать не менее 1,5 месяцев, если устроен без испытательного срока, а женщины, вышедшие из декрета, – не менее 1 месяца.

Источник: УПН

Региональный конкурс «Профессиональное признание 2013» выходит на финишную прямую

Дальневосточная гильдия риэлторов извещает о проведении ежегодного регионального конкурса "Профессиональное признание".



Основная цель проведения Конкурса "Профессиональное признание" - привлечение внимания общественности к передовым прогрессивным технологиям ведения бизнеса, укрепление, обоснование и продвижение Национальных Стандартов на рынке недвижимости, выявление лучших достижений и инноваций на рынке недвижимости, публичное освещение положительных и значимых для всей отрасли результатов деятельности профессиональных участников рынка недвижимости.

Проведение Регионального Конкурса "Профессиональное признание" способствует формированию цивилизованного общества, создает базу для эффективного и равноправного обмена передовым опытом работы на рынке недвижимости, способствует законодательному закреплению «Дня Риэлтора» как профессионального праздника работников рынка недвижимости.

Победитель Регионального конкурса автоматически становится финалистом (номинантом) Национального конкурса "Профессиональное признание - 2013", что дает ему право и шанс побороться и стать победителем (лауреатом) на уровне страны! Начало приема заявок – 1 сентября 2013г. Окончание приема – 15 декабря 2013г.

Подробности - <http://rgr-dv.ru/KonkursProfessionalnogoPriznaniya/>

Дальневосточная гильдия риэлторов



Дальневосточная гильдия риэлторов обратилась с жалобами в ФАС по поводу проведения электронных аукционов на приобретение квартир детям-сиротам

Дальневосточная гильдия риэлторов обратилась с жалобами в Управление Федеральной антимонопольной службы по Приморскому краю на действия Администрации Приморского края, в лице Департамента государственного заказа и Департамента образования и науки, в части проведения электронных аукционов на приобретение квартир детям-сиротам и детям, оставшихся без попечения родителей. Суть состоит в том, что в документации было допущено ряд нарушений и несоответствий, а также риски, которые повышают бюрократическую и коррупционную составляющую, что приводит к необоснованному расходу и (или) обогащению за счет бюджетных средств, и некорректному исполнению закона об обеспечении жильем данной льготной категории граждан.

УФАС по Приморскому краю отказал в удовлетворении данных жалоб и оставил аукцион в силе. В итоге это привело к тому, что данный аукцион состоялся только по 5 лотам из 8 и по самой максимальной цене! Стоит отдельно отметить, что участник во всех случаях одно лицо!

Для справки - вопрос об обеспечении жильем детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей в Приморском крае, стоит очень остро, т.к. в очереди зарегистрировано несколько тысяч человек, а решается он слабо!

В данный момент членами Российской гильдии риэлторов проводятся консультации и готовятся документы для обращения по данному факту в Генеральную прокуратуру России.



Совет УПН утвердил окончательную редакцию документа «Профессиональные правила специалиста по недвижимости»

Обращение Александра Бабичева, руководителя рабочей группы, готовившей документ «Профессиональные правила специалиста по недвижимости»:

Развитие рынка недвижимости на современном этапе требует

от риэлторов определённых правил поведения. Положа руку на сердце – мало кто из нас любит какие-либо правила, но без них невозможно навести порядок, говорить о цивилизованности рынка. В отношении членов УПН и других агентств недвижимости, размещающих объекты в общей базе, такие правила действуют давно. Благодаря этому в том числе, Екатеринбург - самая комфортная территория на российском пространстве как для клиентов, совершающих сделки с недвижимостью, так и для ведения риэлторского бизнеса. Это факт, признанный всем риэлторским сообществом от Владивостока до Калининграда.

Однако в силу социальной значимости риэлторского бизнеса, общество не только к агентствам, но также и к специалистам-риэлторам предъявляет определённые требования при оказании услуг. На формирование имиджа риэлторской профессии большое влияние оказывает личность человека - риэлтора, активно взаимодействующего с клиентом. Да и внутри агентств нередко возникают конфликты и споры, которые можно предотвратить или разрешить с меньшими потерями, если знать заранее, куда и какую «солому подстелить».

Всё это побудило Совет УПН принять решение о разработке профессиональных правил поведения риэлтора (специалиста по недвижимости) и в течение полугода такой документ был разработан - Профессиональные правила специалиста по недвижимости.

В большей степени документ закрепляет уже существующие на рынке нормы поведения специалиста по недвижимости (риэлтора) при осуществлении им своей профессиональной





деятельности, описывает сложившиеся на рынке обычаи делового оборота. Например, принцип исключительности прямого взаимодействия, запрещающий риэлтору прямой контакт с клиентом контрагента. Принцип давно действует в отношении агентств недвижимости, но его логично распространить так же и на риэлтора, как профессиональную норму, действующую вне зависимости от того, в каком агентстве этот специалист работает.

В Правилах также есть нормы, которые введены в соответствие с действующим законодательством. Например, по защите персональных данных клиентов (закон №152-ФЗ). Есть правила, введенные на основании сложившейся практики по разрешению внутренних конфликтов в агентствах недвижимости. Есть и нововведения, призванные предотвратить появление спорных ситуаций, как между контрагентами, так и во внутрикорпоративных спорах агентство-агент. При этом, Правила закрепляют верховенство норм (регламентов), разработанных и действующих внутри агентства.

При разработке документа были учтены разные мнения. Проект Правил был опубликован в Вестнике УПН и получил широкое обсуждение в риэлторской среде. Ряд высказанных замечаний были учтены в окончательной редакции документа и 28 октября 2013 года Совет УПН Правила утвердил.

По сути, этот документ положил начало нормативному формированию на рынке недвижимости профессии риэлтор. С чем риэлторов и поздравляем!

[УПН](#)

КСР: первый выпуск состоялся!

С 24 сентября по 29 октября проходил курс обучения в Региональной школе риэлтора». Его уникальность в том, что специалисты по недвижимости Красноярского края и Республики Хакасии теперь имеют возможность пройти полноценный курс обучения по стандартам Российской Гильдии риэлторов дистанционно, без длительного отрыва от непосредственного рабочего процесса и выезда в г. Красноярск.

Двадцать выпускников первой Региональной школы риэлтора из Абакана, Саяногорска,

Ачинска, Минусинска оценили достоинства такой формы обучения.

Сбербанк России предоставил свои площадки и видео-конференцсвязь для проведения занятий. Преподаватели вещают из офиса Сбербанка в Красноярске, а слушатели находятся в офисе Сбербанка в своем городе. «Во-первых, банку интересно, чтобы наш заемщик на каждом этапе сделки, как внутри банка, так и при обращении к партнеру, получал качественный сервис, а сделка проходила максимально оперативно, - говорит Сергей Бабин, директор Управления по работе с партнерами Восточно-Сибирского банка Сбербанка России. - Во-вторых, в рамках Школы мы можем более подробно и детально рассказать обо всех нюансах сделки с точки зрения взаимодействия с банком: юридические, технологические аспекты, вопросы, касающиеся страхования залога, и прочие важные моменты».

«Желание пройти обучение зрело давно. Но ехать для этого в Красноярск было бы весьма затратно, - отмечает Наталья Рудич, директор абаканского агентства недвижимости «Глорис». - Подобный формат очень удобен: нет необходимости надолго отлучаться от работы, получаешь ту же информацию, есть возможность вести живой диалог и с преподавателями, и с коллегами. Кроме этого, Школа стала для нас отличной площадкой для знакомства и выстраивания тесных деловых отношений не только с риэлторами из других городов, но и с банками, страховыми, оценочными компаниями».

«Лично для меня имеет большое значение, что Школа основана на стандартах Российской Гильдии Риэлторов. Это говорит о том, что она организована настоящими профессионалами, - считает Виталий Гуменюк, директор агентства недвижимости «Семь слонов» из Ачинска. - Радует, что нам преподают практики, которые делятся информацией, подтвержденной опытом, а не тем, что написано в учебниках. На основе полученных знаний мы можем совершенствоваться, модернизировать свою деятельность и не бояться, что совершим ошибки, которые могли бы возникнуть, будь мы не в курсе нюансов. В целом, всегда интересна информация, которая позволит тебе еще больше зарабатывать».

«Максимально полезной на курсе была



ошибок" при ведении бизнеса в сфере информация по юридическим вопросам, об опыте работы с банками, о работе с клиентами и их возражениями, об увеличении спектра услуг, - говорит Наталья Дмитрова, директор агентства недвижимости «Гранит», г. Абакан.

Своей очереди обучаться в Региональной школе риэлтора ожидают специалисты из Норильска, Железногорска, Зеленогорска.

[Российская Гильдия Риэлторов](#)

День сертификации



Михайлов Александр Николаевич, Член Управляющего Совета РОСС РГР, Руководитель Территориального Органа по сертификации, г. Омск

V Западно – Сибирский Форум по недвижимости начал свою работу 18 октября 2013 года со «Дня сертификации», который был очень насыщенным. В работе приняли участие руководители Ассоциаций, Руководители территориальных органов по сертификации, директора агентств недвижимости пяти федеральных округов и Республики Болгария. С приветственным словом к участникам обратились Президент НП «ОСР» - **Горюнов В.В.**, Президент Национальной ассоциации риэлторов Болгарии – **Иван Велков**, вице – президент РГР – **Бабичев А.И.** С докладами на секции «Сертификация, как безальтернативный инструмент борьбы с недобросовестными участниками рынка недвижимости» выступили вице-президент РГР **Хромов А.А.** (г.Раменское, МО), вице-президент РГР **Галеев Р.Д.** (г. Екатеринбург),

вице-президент РГР **Каплинский В.А.** (г.Владивосток), вице-президент **Апрелев К.Н.** (г.Москва).

Впервые в истории Российской гильдии риэлторов состоялось открытое выездное заседание Управляющего Совета Руководящего органа Системы сертификации, одним из главных вопросов которого было рассмотрение внесения изменений в нормативные документы Системы добровольной сертификации в связи с принятием Образовательного Стандарта. Участники в свободной рабочей обстановке смогли ознакомиться и поучаствовать в обсуждении разноплановых вопросов которые решаются на Управляющем Совете РОСС. Новинкой таких мероприятий было проведение семинара – совещания для руководящего актива Ассоциаций и агентств недвижимости СФО. На семинаре – совещании обсудили ряд тем от «Развитие структуры Системы сертификации» до «ПИАР Системы сертификации, слабые и сильные стороны», где представители из разных регионов обменялись мнениями о возможностях дальнейшего развития и продвижения Системы сертификации. По итогам работы РОСС РГР планирует создать рабочую группу по разработке концепции развития Системы сертификации на ближайшие годы. В заключении председатель Управляющего Совета РОСС РГР **Хромов Андрей Александрович** вручил 23 специалистам рынка недвижимости Аттестаты Экспертов Органа по сертификации и особенно приятно было вручение Сертификатов соответствия трем омским агентствам недвижимости, успешно прошедшим процедуру сертификации. Считаю, что такой формат проведения подобных мероприятий крайне полезен не только специалистам Системы сертификации, но и всем участникам рынка недвижимости. Данные мероприятия помогают взглянуть на Систему сертификации со стороны, комплексно подойти к решению общих вопросов, понять тенденции и слабые места в дальнейшем развитии и продвижении Системы сертификации на рынке недвижимости.

Хромов Андрей Александрович,

Председатель УС РОСС РГР, Вице – президент РГР, Президент ГРМО 18 октября 2013 года в Омске, в рамках V Западно – Сибирского Форума по недвижимости прошло очередное заседание



Управляющего Совета РОСС,
а также круглый стол

«Сертификация, как безальтернативный инструмент борьбы с недобросовестными участниками рынка недвижимости». Значение этих мероприятий в Омске для развития саморегулирования риэлторской отрасли России трудно переоценить. Впервые в таком объеме и на одной дискуссионной площадке состоялись разноплановые мероприятия, посвященные развитию системы сертификации, как основы системы саморегулирования. Такой формат мероприятия позволил участникам прослушать доклады ведущих экспертов в области развития сертификации компаний и аттестации специалистов, познакомиться с самыми передовыми идеями в этой сфере, оценить перспективы развития.

Открытое заседание Управляющего Совета РОСС также впервые проходило в выездном формате. В нем приняли участие не только члены Управляющего совета, но и руководители региональных профобъединений, а также директора агентств недвижимости Омска. Это позволило большому кругу участников ознакомиться с широким и разноплановым кругом вопросов, которые решает Управляющий совет системы сертификации в своей повседневной работе, Это и совершенствование нормативных документов Системы сертификации, и вопросы по аккредитации учебных заведений, и принятие решений, направленных на развитие Системы сертификации в различных регионах России и многое другое.

Отличной находкой организаторов мероприятия стало проведение семинара-совещания по проблемам саморегулирования и сертификации, которое также проходило в форме открытой дискуссии, в ходе которой каждый участник имел возможность высказаться, задать свои вопросы, внести предложения. Проведение такого мероприятия вряд ли было бы возможным без активного участия Омского Территориального органа по сертификации, руководителя органа по сертификации Михайлова А.Н., председателя Комитета по сертификации Омского союза риэлторов Татариновой Е.В., и, в целом, руководства Омского союза риэлторов.
Апрелев Константин Николаевич,

Вице – президент РГР, Член Управляющего Совета РОСС РГР . Несколько важных соображений по проведению открытого заседания Управляющего совета органа сертификации услуг на рынке недвижимости.

1. Принимающая сторона прекрасно подготовила все необходимые документы,
2. В рамках обучающих и иных публичных мероприятий практика проведения публичных заседаний весьма полезна и для специалистов которые пришли на семинар по повышению квалификации и для других представителей профессионального сообщества.

У всех возникает вовлеченность в процесс принятия решений и понимание обоснованности существующих профессиональных стандартов и требований в системе сертификации. У всех вовлеченных в процесс сертификации сохраняется целостность процесса принятия решений по сертификации и аккредитации юридических лиц и процесса контроля за качеством сертификации и оказания на рынке услуг.

Татаринова Елена Викторовна,
Председатель комитета по сертификации НП «ОСР», Директор АН «Держава», г. Омск

Прошедший очередной V Западно-Сибирский Форум в г. Омске, в очередной раз подтвердил свою значимость и необходимость. В рамках форума проходило много интересного и познавательного, в том числе и наша секция «Сертификация как безальтернативный инструмент в борьбе с недобросовестными участниками рынка недвижимости», которая открывала Форум. На секции принимали участие и были выступающими такие уважаемые всеми нами люди, как Хромов А.А., Председатель Управляющего совета РОСС РГР (Московская область), Апрелев К.Н., Вице - президент РГР (г. Москва), Каплинский В.А., Вице-президент РГР (г. Владивосток), Галеев Р.Д., Вице-президент РГР (г. Екатеринбург). Все выступающие поделились с нами своими достижениями и своими проблемами в области продвижения сертификации брокерских услуг.

Сегодня очень важно понять, что можно разработать и создать любую систему, которая на бумаге получится идеальной, но без реального воплощения в регионах, без непосредственного участия каждого профессионала в этом процессе, без



совершенствования стандарта мы никогда не сможем создать необходимую обществу и профессионалам систему, какие бы гениальные идеи ни были положены в ее основу. Поэтому важной частью функционирования системы сертификации является поддержка СМИ и обязательное разъяснение целей и задач сертификации не только профессионалам, но и потребителям риэлторских услуг – населению. Именно с этой целью проводилась наша секция.

Первухина Ирина Ивановна,

Руководитель Территориального органа по сертификации, г. Тюмень

Семинар, проведенный 18 октября этого года УС РОСС по проблемам сертификации брокерских услуг агентств недвижимости затронул очень много актуальных вопросов. В частности, обсуждались проблемы по привлечению агентств недвижимости для прохождения процедуры сертификации. Оказалось, что во многих регионах большие агентства недвижимости не стремятся к прохождению сертификации, в то время, как малые агентства используют сертификацию как дополнительный бонус, как подтверждение высокого уровня оказываемых услуг.

На секции по сертификации при обсуждении этой проблемы, мы узнали, что не имея своих учебных центров, в некоторых регионах проблема решается путем получения разрешения для обучения в рамках требований РГР местных учебных заведений. Следующий способ - это лицензирование своего учебного центра, что является очень объемным и длительным мероприятием. В нашем регионе как раз и ведется работа по открытию своего учебного центра, поэтому нам очень важно было услышать опыт других, советы по этому вопросу. Следует отметить, что подобные мероприятия очень важны именно обменом опытом, обсуждением «острых» вопросов, возможностью пообщаться с людьми, которые так же на местах решают проблемы внедрения сертификации агентств недвижимости.

Маламыжева Наталья Михайловна,
Директор ООО «М'Арт», г. Омск

Хочется выразить благодарность за организацию СЕКЦИИ ПО СЕРТИФИКАЦИИ. Прозвучали очень интересные доклады, после чего была оживленная дискуссия по вопросу целесообразности сертификации в сфере

недвижимости. Сертификация позволяет организовать работу на рынке недвижимости по единым стандартам. Многие компании, присутствовавшие на данной секции, изъявили желание пройти сертификацию, ведь это ведет к цивилизованному сотрудничеству на рынке недвижимости.

Гордиенко Светлана Олеговна,
Директор АН «Метро – риэлт», г. Омск

Абсолютно новый уровень форума, который предоставил нам возможность присутствовать на открытом заседании Управляющего совета РОСС РГР, где представители разных регионов обсуждали, как у них на местах проходит сертификация. Делились своими наработками и новыми технологиями. Мероприятия по сертификации были организованы на высоком уровне, его подготовили Президент ГРМО Хромов Андрей Александрович, Председатель комитета по сертификации НП «ОСР» Татаринова Елена Викторовна и руководитель Территориального органа по сертификации Михайлов Александр Николаевич. Запомнилось очень эмоциональное выступление представителя Дальнего востока Каплинского Владимира Александровича, и обстоятельное выступление представителя Уральской палаты Галеева Рустема Дамировича. Была поднята очень важная и актуальная тема «Система профессионального обучения специалистов рынка недвижимости-агентов и брокеров», именно обучения Риэлторов не хватает для нашего региона, у нас в союзе должно быть обучение специалистов рынка недвижимости. Очень интересное предложение Вице-президента РГР Апрелева К.Н. о разделении обучения и аттестации специалистов. Уверена, что полученные знания помогут Омскому союзу риэлторов создать достойный свой учебный центр.

Монастырская Ирина Валерьевна,
Руководитель Территориального органа по сертификации, г. Красноярск

Я первый раз присутствовала на ставшем уже традиционным Западно-Сибирском форуме по недвижимости в городе Омске. Меня порадовали масштаб и насыщенная программа мероприятия, что мне, как участнику, позволило познакомиться с последними тенденциями развития рынка недвижимости, передовыми технологиями, а также принять активное участие в работе различных секций форума.



Организаторами была создана отличная профессиональная площадка для обмена опытом и развития партнёрских отношений между городами региона. Большой интерес у меня вызвала секция «Сертификация, как безальтернативный инструмент борьбы с недобросовестными участниками рынка недвижимости» и работа на площадке семинара-совещания для руководителей органов по сертификации, где лидеры региональных объединений и руководители Органов по сертификации делились своими идеями и стратегическими направлениями развития профессиональных объединений.

На мой взгляд, состоялась интересная дискуссия по многим вопросам работы профессиональных объединений, инструментам продвижения сертификации и внедрения национальных стандартов, в результате которой были выработаны рекомендации для дальнейшего развития деятельности профессиональных объединений. Коллегами высоко был оценен и опыт Красноярского Союза риэлторов в рамках оповещения населения с помощью публичного реестра «Проверьриэлтора.рф». Радует, что наш опыт в ближайшем времени будет использован при создании открытого Федерального реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов России.

Выражаю огромную благодарность омским коллегам за гостеприимство и предоставленную возможность участия в V Западно-Сибирском форуме по недвижимости.

[Российская Гильдия Риэлторов](#)

25 ноября очередной этап обучения для риэлторов во Владивостоке

В ноябре проходили следующие мероприятия [календарь мероприятий](#)

Участие в них бесплатное! Заявки принимаются только по форме Центра - [форма заявки](#)

Зарезервируйте себе место на дальнейшие мероприятия, направив заполненную форму на электронную почту: crp_vl@list.ru

Дальневосточная гильдия риэлторов

Интервью со спонсорами номинаций конкурса «КАИССА - 2013»

Мы продолжаем беседовать с победителями конкурса «КАИССА» прошлого 2012 года, которые в этом году решили поддержать конкурс «КАИССА-2013» в качестве спонсоров номинаций.

I. На вопросы ответил генеральный директор «АН «Невский простор» Гин вкер Александр Менделевич.



1. В какой номинации Вы были победителем конкурса «КАИССА - 2012», за какие заслуги?

- Невский простор в 2012 году стал победителем в номинации «Лучшая компания на рынке элитной недвижимости».

Заслуги нашей компании в области элитом, что «Невский простор» занимается всей элитной недвижимостью: городской, загородной, коммерческой; продажей и арендой. В этой номинации у нас были очень достойные конкуренты. Что касается конкурса «КАИССА», мы уже не первый раз получаем такое признание коллег, были лучшими на вторичном рынке недвижимости, в аренде, среди небольших компаний. Газета New York Times считает, что Санкт-Петербург занимает четвертое место в мире по элитной недвижимости, надеемся, что в увеличении инвестиционной привлекательности города есть и наш вклад.

2. Что дала вам победа в конкурсе «КАИССА»? Произошли ли изменения в жизни вашей компании после этого? Если да, то какие?

- Подготовка к конкурсу, не говоря о победе, это прекрасный повод проанализировать свою деятельность, выделить главное, сосредоточиться на основных вопросах своего бизнеса. В этом году стало больше сделок по





элитной недвижимости. Совсем недавно открыли новый офис в самом центре Золотого треугольника, на Невском проспекте, д.23, который динамично развивается.

3. Почему ваша компания решила поддержать конкурс «КАИССА - 2013» в качестве спонсора номинации?

- Считаем, что это хорошая традиция, помогающая провести конкурс на достойном уровне.

4. Что вы пожелаете коллегам, которые принимают участие в конкурсе «КАИССА - 2013»?

- Всегда в работе вести себя корректно не только с клиентами, но и с коллегами, соблюдать кодекс этики и профессиональные стандарты. А что касается самого конкурса - тщательно готовить презентацию, т.к. за 3 отведенные минуты рассказать красиво и интересно о самых важных моментах деятельности своей фирмы не так просто. И напоследок, пожелать успехов и побед!

II. Комментировал Дмитрий Сергеевич Соловьев, генеральный директор ООО «АБСОЛЮТ Сити».

1. В какой номинации Вы были победителем конкурса, каких результатов добились за прошлый 2012 год?

- «Лучшая риэлторская компания Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 25 до 100 чел.»

2. Почему ваша компания решила принять участие в конкурсе «КАИССА - 2012»?

- Прошлый 2012 год стал для "АБСОЛЮТ Сити" годом интенсивного роста – как качественного (появились новые направления деятельности, новые проекты и партнерские программы), так и количественного. Именно поэтому мы посчитали возможным и почетным для себя поделиться с коллегами нашими



достижениями, причем перейдя из номинации "До 25 человек" в более "старшую".

3. Почему ваша компания решила поддержать конкурс «КАИССА - 2013» в качестве спонсора номинации?

- Потому что кто-то и когда-то стоял у истоков этого единственного в своем роде профессионального конкурса и так же, как мы сегодня, помогал "КАИССЕ" развивать рынок недвижимости и по достоинству, непредвзято оценивать успех наших товарищей и коллег.

4. Что вы пожелаете Вашим коллегам, которые принимают участие в конкурсе «КАИССА - 2013»?

- Я желаю ярких презентаций о действительно выдающихся достижениях, которые смогут поселить уверенность в уме каждого в том, что успех возможен!

III. Рассказывал Илья Еременко, генеральный директор компании Setl City.

1. В какой номинации Вы были победителем конкурса «КАИССА - 2012», за какие заслуги?

- В 2012 году наша компания стала победителем в номинации «Лучший проект по комплексному освоению территории» с проектом MORE. Он реализуется в рамках жилого района «Балтийская жемчужина» в Красносельском районе Санкт-Петербурга. Считаю нашу победу заслуженной: MORE, действительно, очень интересный проект. На территории площадью более 20 га появится около 285 тыс. кв.м жилья комфорт-класса. Участок под застройку расположен у южного побережья Финского залива, на берегу Матисова канала. Рядом – крупный торговый центр «Жемчужная Плаза», включающий такой «якорь» как гипермаркет PRIZMA. В проекте – комфортные для проживания кирпично-монолитные дома, в том числе и невысокой этажности – пять этажей. Это, прямо скажу, редкость для Санкт-Петербурга. Особенности такой ступенчатой застройки позволили нам максимально обеспечить жилье прекрасными видовыми характеристиками. Из окон многих квартир открывается вид на живописный Матисов канал, где мы организовали набережные с двух сторон от этой водной артерии. Также есть жилье с видом на Финский залив. Для проекта MORE разрабатывался эксклюзивный дизайн холлов в домах в морской гамме и тематике. Жить здесь,



безусловно, будет комфортно: к услугам жителей микрорайона

MORE – полностью новая социальная инфраструктура квартала «Балтийская жемчужина». В непосредственной близости от застраиваемых участков - школа и детский сад. Рядом находится Южно-Приморский парк победы. В первом квартале 2013 года мы уже сдали в эксплуатацию первую очередь, причем, раньше на полгода. В наших домах уже проживают новоселы. Окончание всего проекта намечено на 2016 год.

2. Что дала вам победа в конкурсе «КАИССА»? Произошли ли изменения в жизни вашей компании после этого? Если да, то какие?

- Для наших покупателей важно, что строящиеся объекты компании Setl City – интересные, комфортные для проживания, сдаются в срок (а в случае с проектом MORE – еще и на полгода раньше) и имеют еще массу плюсов. Победа в конкурсе «КАИССА» еще раз подтвердила эти преимущества.

3. Почему ваша компания решила поддержать конкурс «КАИССА - 2013» в качестве спонсора номинации?

- Это хорошая традиция, а традиции в сфере недвижимости – это всегда важно.

4. Что вы пожелаете вашим коллегам, которые принимают участие в конкурсе «КАИССА - 2013»?

- Хочется пожелать успехов в развитии, новых проектов, которые украсят облик нашего города, а также новаций и достижений, которые сделают риэлторскую услугу и работу девелопера более продуктивной, результативной и интересной.

По вопросам участия в конкурсе просим обращаться в Ассоциацию риэлторов Санкт-

Петербурга и Ленинградской области по телефонам: 710-59-06, 710-58-57 (Калашникова Екатерина), e-mail: sec@arspb.ru, www.kaissa-spb.ru

www.kaissa-spb.ru

V Межрегиональный симпозиум аналитиков рынка недвижимости

19 октября 2013 года в рамках V Западно-Сибирского Форума недвижимости в Омске состоялось мероприятие, собравшее в одном зале аналитиков рынка недвижимости, риэлторов, представителей застройщиков,



бизнеса и власти из разных регионов России.

«— Сама идея проведения симпозиумов родилась в Перми, – поделилась информацией модератор мероприятия, председатель комитета по аналитике НП «РГР. Пермский край» (г. Пермь), Эльвира Епишина. – Затем инициативу подхватили в других регионах. В прошлом году подобный симпозиум прошел в Челябинске. В этом году – в Омске. Надеемся, традиция будет продолжена и в будущем...»

Эльвира Епишина открыла мероприятие докладом «Типизация / классификация жилых объектов на российском рынке недвижимости». Рассматривая тему под разными углами – с точки зрения риэлтора, застройщика и аналитика, – она постаралась раскрыть причины недопонимания между профессиональными участниками рынка недвижимости. Приведя данные наблюдения профессионального коуча Ольги Якимовой, на собственном примере в роли покупателя испытавшего трудности в общении с риэлтором, докладчик резюмировала, что для продуктивной работы участникам рынка недвижимости необходимо выработать четкое единое понимание терминов и стандартов деятельности, а также объединить усилия (в том числе с помощью ассоциаций добросовестных риэлторов) «во имя клиента». Кроме того, риэлтор должен признать свою роль в изменившемся рынке, быть не «экскурсоводом», а всесторонне развитым менеджером, защищая честь своей профессии. Тему продолжил Виктор Королев, директор офиса NAI BECAR в г. Омске. В своем докладе он осветил реальную ситуацию с классификацией жилья на рынке и насколько присваиваемый класс зависит от качества объекта.



«— Например, название класса «эконом», — пошутил докладчик, — происходит от слова «экономить». Вот только экономят, в основном, не покупатели, а застройщики».

Применяя самые дешевые материалы и технологии, застройщики вводят потребителя в заблуждение, продавая жилье с завышенной классификацией. Именно поэтому, и с этим согласились присутствующие, необходима независимая экспертиза объектов.

Далее модератор симпозиума Максим Репин, председатель комитета по девелопменту, оценке и аналитике НП «ОСР», рассказал об информационных стандартах рынка недвижимости, поэтапное введение которых проводится Омским межотраслевым советом экспертов рынка недвижимости в Омском регионе с 2009 г. За это время собрано, обработано и сведено в общую базу более 750 терминов, составивших единый глоссарий участников РН. Проведено территориальное зонирование г. Омска по пространственно-параметрическим показателям. Внедрена классификация недвижимости. Создана аналитическая база данных AREALL, каждый объект в которой разнесен по 193 факторам. Более 30 регионов РФ систематически проводят анализ рынка, представленный в подробных аналитических отчетах.

«— Формирование единых стандартов невозможно без участия всех профессионалов рынка недвижимости, — попыток выступление докладчик. — Только взаимодействие и сотворчество строителей, оценщиков, кадастровых инженеров, риэлторов сможет дать эффективный результат. Именно поэтому мы приглашаем всех, кому это



интересно, к созданию профессионального информационного стандарта рынка недвижимости!»

Завершилось развитие темы дискуссией, в ходе которой участники пришли к выводу, что проблема недопонимания между участниками рынка состоит в том, что у них у всех разные цели. Соответственно, каждый рассматривает вопрос только со своей точки зрения, вычлняя из общего массива информации только то, что касается его. При этом интересы других участников рынка не учитываются.

Во втором часу аналитики ознакомили присутствующих с практическими результатами деятельности за 2013 год, представив мониторинги Пермского и Омского регионов и проведя их сравнение.

О тенденциях и трендах региональных рынков недвижимости рассказала Наталья Короткая, главный аналитик ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг» (г. Пермь). Представив цикличность и динамику по 15 ключевым регионам России, докладчик сделала вывод, что по состоянию на 3 квартал 2013 года на рынке жилья городов России в целом наблюдается ценовая стагнация с некоторой тенденцией к повышению цен. При этом средняя цена предложения по городам России составляет 90 тыс. руб./кв. м (без учета Москвы — 52 тыс. руб./кв. м). За 2013 год (по отношению к декабрю 2012) рост средней цены составил 2,6%.

«— Главная нерешенная проблема, препятствующая динамичному развитию страны на современном этапе развития, — подчеркнула Н. Короткая, — глубокие социально-экономические различия между центральными регионами и менее развитыми. Понятно, что более высоким уровнем развития



рынков недвижимости характеризуются более развитые в социально-экономическом плане регионы».

Коллегу поддержала Светлана Тарута, аналитик рынка недвижимости. Рассматривая особенности развития омского рынка недвижимости, она обратила внимание присутствующих на резкие колебания в данных в период кризиса.

«Обрушение омского рынка, – как считает докладчик, – Связано не только с мировым кризисом. Виною этому и местный кризис перепроизводства. Изначально застройщики строили совсем не то, что ожидали потребители. Поэтому в 2008–2009 гг. количество реальных сделок сильно сократилось...»

Рынок индивидуального жилья в Омской области подробно осветила Анна Зыкова, сертифицированный РГР аналитик-консультант рынка недвижимости. Докладчик подробно рассмотрела разницу между терминами «дом» и «коттедж», показала динамику цен за последний год в данном сегменте. В среднем цена дома в г. Омске составляет порядка 27 703 руб./кв. м, цена коттеджа – 31 097 руб./кв. м. Докладчик подчеркнула важность соблюдения классности объекта, приведя пример из практики работы Федеральной антимонопольной службы.

«– В Кировской области УФАС возбуждено производство по делу с коттеджным поселком «КОРОЛЕВ», в слоганах которого были использованы слова «элитная земля». Согласно закону, заявления о преимуществах, содержащие слова «самый», «лучший» и пр. без соответствующей доказательной базы, противоречат требованиям п. 1 ч. 3 ст. 5 ФЗ «О рекламе». Слово «элитный», по определению,



является синонимом слова «лучший». Поэтому участникам рынка необходимо быть осторожными в формулировках».

Далее с докладом о создании концепции мониторинга регионального рынка коммерческой недвижимости выступила Алиса Жилкина, сертифицированный РГР аналитик-консультант рынка недвижимости. Подробно осветив алгоритм создания системы мониторинга, эксперт ознакомила присутствующих с последними аналитическими показателями по объектам коммерческой недвижимости Омского региона. Согласно данным динамики средневзвешенных цен предложения в г. Омске, торговые площади в среднем стоят 41 088 руб. за 1 кв. м, офисные помещения – 37 965 руб./кв. м, производственно-складские – 11 431 руб./кв. м.

Директор компании Ronas IT Роман Суриков поднял вопрос, кто является конечным потребителем аналитических услуг. На первый взгляд, работа аналитика выглядит бесполезной, поскольку обыватель пользуется небольшим набором параметров, и ему не нужны все 193 фактора, по которым проводятся исследования. В ходе дискуссии, в которой приняли участие оценщики, риэлторы, аналитики и представители власти, эксперты пришли к единому мнению, что у каждого из участников рынка недвижимости – свои цели. Поэтому каждому нужен определенный набор параметров, но для каждого – свой, а, значит, аналитика нужна в полном объеме.

«– Хочу подчеркнуть, – подытожил Максим Репин, директор ООО «ОМЭКС», – что в конце каждого месяца к нам в компанию поступает около десятка звонков с вопросами по свежим аналитическим данным. Нашими аналитическими отчетами пользуются



сотрудники банков, ведущих риэлторских компаний, оценщики, ипотечные брокеры, государственные органы. Значит, аналитика востребована».

Тема автоматизации данных с освещением лучших практик прозвучала в докладе Кирилла Михайлова, руководителя информационного отдела Информационного альянса «Медиана» (г. Пермь). На примере работы пермской мультилистинговой системы он рассказал, как может функционировать идеальный современный информационный канал для участников рынка недвижимости. Примечательно, что разработка данной системы была начата еще в 1996 году по заказу риэлторского сообщества. Система является полностью закрытой для непрофессионалов, представляя собой эксклюзивную площадку для общения ограниченного круга пользователей.

Участники симпозиума обсудили плюсы и минусы данной системы.

В заключительной теме прозвучали доклады о деятельности региональных экспертных советов по недвижимости.

Первым выступил Дмитрий Сапунов, руководитель «Центра маркетинга Д. Сапунова». Он, практически, расставил точки над «i» в предшествующем споре:

«— Для кого нужна аналитика? Точно не для покупателя и не для застройщика. Для меня конечный потребитель аналитических данных — риэлтор. Именно он строит рынок, являясь его движущей силой. Именно он диктует условия на этом рынке, напрямую работая и продавцом, и с покупателем. Другое дело, что на этом рынке есть аналитики-профессионалы, а есть так называемые «попечесы», которые «играют с цифрами».



Далее докладчик озвучил итоги деятельности Омского межотраслевого совета экспертов рынка недвижимости за 2013 год.

В заключение слово вновь взяла Анна Зыкова, сотрудник ООО «ОМЭКС», член Омского межотраслевого совета экспертов рынка недвижимости. Она ознакомила присутствующих с результатами последнего экспертно-аналитического исследования рынка недвижимости. В анкетировании приняли участие ведущие эксперты: аналитики, риэлторы, брокеры коммерческой недвижимости, оценщики, управляющие объектами недвижимости. Средний стаж работы в недвижимости — около 8 лет. В результате исследования были разработаны корректировки на уторговывание объектов, период экспозиции, материал стен и пр. В заключение докладчик пригласила участников симпозиума присоединиться к исследованию, также попробовав себя в качестве экспертов.

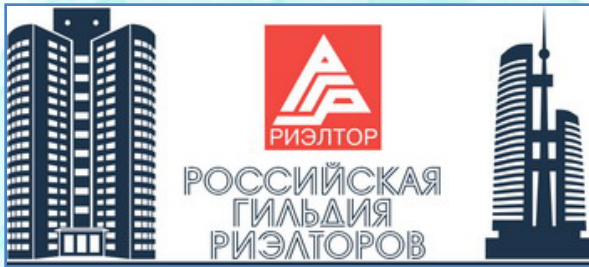
Мероприятие, насыщенное информационно и эмоционально, прошло на высоком уровне, зарядив участников энергией и новыми идеями.

Со всеми материалами симпозиума желающие могут ознакомиться, обратившись в Отдел аналитики группы компаний «ОМЭКС». 644010, г. Омск, ул. Ч.Валиханова, 8 тел.: (3812) 31-18-10, 37-17-83

Источник: ОСП

Подписан Меморандум о сотрудничестве с Болгарией

19 октября 2013 года в г.Омске в рамках V Западно-Сибирского международного форума недвижимости Российской Гильдией Риэлторов (РГР) и Национальной Ассоциацией недвижимости Болгарии (НСНИ) был подписан Меморандум о



сотрудничестве. С российской стороны соглашение подписала Президент РГР А.Лупашко, с болгарской – Президент НСНИ И.Велков.

Соглашение заключено с целью совершенствования цивилизованных отношений на рынках недвижимости Российской Федерации и Республики Болгария, развития делового партнерства и обеспечение взаимной координации между членами РГР и НСНИ при осуществлении сделок с недвижимостью, совершаемых российскими физическими и юридическими лицами на территории республики Болгария, а болгарскими физическими и юридическими лицами на территории РФ, в целях повышения безопасности и комфортности международных сделок с недвижимостью для граждан обеих стран и для организаций – членов РГР и НСНИ.

Приоритетными областями сотрудничества являются обмен опытом и знаниями, участие в научно-методической деятельности, форумах по недвижимости. Важной частью взаимодействия является обмен информацией о состоянии, основных показателях и прогнозах развития рынков недвижимости двух стран, а также содействие в заключении договоров о сотрудничестве между организациями-членами РГР и НСНИ, разрешение разногласий и споров, возникающих в процессе предпринимательского взаимодействия.

Комментируя подписанное соглашение, Президент РГР Анна Лупашко отметила, что в последние годы российско-болгарское взаимодействие на рынке недвижимости характеризуется устойчивой позитивной динамикой. Подписанное данное соглашение подтверждает взаимное желание сторон развивать многостороннее российско-болгарское сотрудничество.

[Пресс-служба РГР](#)

Каждый имеет равные возможности для реализации своих трудовых прав



В вашей компании есть вакансии и вы ищете достойных претендентов? Давая объявление о поиске специалистов, не забывайте, что **в объявлении нельзя указывать, например, конкретный возраст или пол**, так как «никто не может быть ограничен в трудовых правах и свободах или получать какие-либо преимущества в зависимости от пола, расы, цвета кожи, национальности, языка, происхождения, имущественного, семейного, социального и должностного положения, возраста, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности или непринадлежности к общественным объединениям или каким-либо социальным группам, а также от других обстоятельств, не связанных с деловыми качествами работника.» (в ред. Федеральных законов от 30.06.2006 N 90-ФЗ, от 02.07.2013 N 162-ФЗ)

«Не являются дискриминацией установление различий, исключений, предпочтений, а также ограничение прав работников, которые определяются свойственными данному виду труда требованиями, установленными федеральным законом, либо обусловлены особой заботой государства о лицах, нуждающихся в повышенной социальной и правовой защите, либо установлены в соответствии с законодательством о правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации в целях обеспечения национальной безопасности, поддержания оптимального баланса трудовых ресурсов, содействия в приоритетном порядке трудоустройству граждан Российской Федерации и в целях решения иных задач внутренней и внешней политики государства.» (в ред. Федерального закона от 23.07.2013 N 204-ФЗ)

«Лица, считающие, что они подверглись дискриминации в сфере труда, вправе обратиться в суд с заявлением о восстановлении нарушенных прав,



возмещении материального вреда и компенсации морального вреда.» (в ред. Федерального закона от 30.06.2006 N 90-ФЗ)

«Нарушение законодательства о труде и об охране труда влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от одной тысячи до пяти тысяч рублей; на лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, - от одной тысячи до пяти тысяч рублей или административное приостановление деятельности на срок до девяноста суток; на юридических лиц - от тридцати тысяч до пятидесяти тысяч рублей или административное приостановление деятельности на срок до девяноста суток.» (в ред. Федеральных законов от 09.05.2005 N 45-ФЗ, от 20.04.2007 N 54-ФЗ, от 22.06.2007 N 116-ФЗ)

«Нарушение законодательства о труде и об охране труда должностным лицом, ранее подвергнутым административному наказанию за аналогичное административное правонарушение, - влечет дисквалификацию на срок от одного года до трех лет.» (в ред. Федерального закона от 09.05.2005 N 45-ФЗ)

[Юридический департамент Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис"](#)

О приватизации служебного жилья, переданного в пользование работникам предприятия до 1993 года. Судебная практика

20 ноября 2013 года Президиум Верховного суда Российской Федерации утвердил Обзор судебной практики за второй квартал 2013 года, в котором более подробно изложена позиция высшего суда о статусе служебных жилых помещений после разграничения государственной собственности на недвижимое имущество.

Так, в п. 1 Раздела I судебной практики по гражданским делам указано, что служебные жилые помещения, которые находились в государственной собственности и были закреплены за государственными предприятиями или учреждениями на праве



хозяйственного ведения или оперативного управления, после передачи их в муниципальную собственность утрачивают статус служебных и могут быть приобретены гражданами в собственность в порядке приватизации.

Подобный вывод Верховным судом был сделан еще в 2006 году в Обзоре законодательства и судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за первый квартал 2006 г., однако в виду многочисленных нарушений прав граждан со стороны Департамента жилищной политики и жилищного фонда г. Москвы посчитал необходимым продублировать его еще раз уже непосредственно в применении к городу Москве.

Итак, на данный момент, если физическому лицу до 1993 г. было предоставлено служебное жилье, которое сохранилось в его пользовании по настоящего время, он имеет право на его приватизацию, поскольку при передаче в муниципальную собственность г. Москвы такие жилые помещения утрачивают статус служебных и к ним применяется правовой режим, установленный для жилых помещений, предоставленных по договорам социального найма.

Более того, отсутствие решения уполномоченного органа об исключении жилого помещения из специализированного жилищного фонда не может препятствовать осуществлению гражданами прав нанимателя жилого помещения по договору социального найма, т.к. их реализация не может быть поставлена в зависимость от оформления уполномоченными органами этого документа.

[Пресс-служба компании «Юридическое бюро»](#)

В 2013 году было опубликовано несколько разъяснений Федеральной налоговой службы касательно применения налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц от продажи жилого недвижимого имущества

1. Налогоплательщик вправе уменьшить сумму облагаемого дохода от продажи конкретного объекта имущества, находящегося в его собственности менее трех лет, на сумму документально подтвержденных расходов,



связанных с приобретением этого же объекта имущества.



При этом в случае, если сумма документально подтвержденных расходов на приобретение одного объекта превышает сумму доходов по этому объекту, получившийся остаток не может быть учтен при определении суммы облагаемого дохода по иным объектам.
Ссылка на текст письма:

http://www.nalog.ru/about_nalog/4147571/

2. Налогоплательщик вправе одновременно заявить имущественный вычет в части расходов, понесенных как на приобретение объекта недвижимости, так и на его чистовую отделку, независимо от того производилась такая отделка до момента выдачи свидетельства о государственной регистрации права собственности на квартиру или после выдачи данного свидетельства. Если при получении имущественного налогового вычета в его состав не были включены расходы на отделку квартиры, то в последующие налоговые периоды получение имущественного налогового вычета по данным расходам не представляется возможным.

Ссылка на текст письма:

http://www.nalog.ru/about_nalog/4168570/

3. Супруг - наследник умершего супруга вправе по самостоятельному основанию обратиться в установленном порядке в налоговый орган за получением имущественного налогового вычета, в случае, если ранее он не пользовался таким вычетом, в сумме не использованной умершим супругом части имущественного налогового вычета вне зависимости от того, на кого из супругов были оформлены договор на приобретение квартиры, право собственности на квартиру и документы, подтверждающие факт уплаты денежных средств по произведенным расходам на приобретение квартиры.

Ссылка на текст письма:

http://www.nalog.ru/about_nalog/4198761/

4. Согласно подпункту 2 пункта 1 статьи 220 Налогового кодекса Российской Федерации при определении размера налоговой базы в соответствии с пунктом 3 статьи 210 Кодекса налогоплательщик имеет, в частности, право на получение имущественного налогового вычета

в сумме фактически произведенных налогоплательщиком расходов на новое строительство либо приобретение на территории Российской Федерации жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них. Законодательство разделяет понятия «жилое строение» и «жилой дом». Оснований для применения имущественного налогового вычета, предусмотренного подпунктом 2 пункта 1 статьи 220 Кодекса, при приобретении (строительстве) жилого строения до момента признания строения жилым домом не имеется.
Ссылка на текст письма:

http://www.nalog.ru/about_nalog/4206342/

5. Если квартира, находившаяся в общей долевой собственности трех человек менее трех лет, была продана как единый объект права собственности по одному договору купли-продажи, имущественный налоговый вычет в размере 1 000 000 рублей распределяется между совладельцами этого имущества пропорционально их доле. Если каждый владелец 1/3 доли в праве собственности на квартиру продал свою долю, находившуюся в его собственности, по отдельному договору купли-продажи, он вправе получить имущественный налоговый вычет в размере 1 000 000 рублей.

Ссылка на текст письма:

http://www.nalog.ru/about_nalog/4216155/

6. К вычету по НДФЛ могут быть заявлены только расходы на отделку квартиры, приобретаемой в строящемся или новом доме. При этом в договоре купли-продажи квартиры должно быть указано, что квартира продается без отделки. В отношении квартир, приобретаемых на рынке вторичного жилья, данный вычет не применяется.

Ссылка на текст письма:

http://www.nalog.ru/about_nalog/4221768/

7. Если налогоплательщик для получения имущественного налогового вычета представил налоговую декларацию с приложением копий подтверждающих право на вычет документов (квитанций к приходным ордерам, банковских выписок о перечислении денежных средств со счета покупателя на счет продавца, товарных и кассовых чеков, актов о закупке материалов у физических лиц с указанием в них адресных и паспортных данных продавца и других документов), и данный налоговый вычет налогоплательщиком был использован не



полностью, для его получения в последующие налоговые периоды повторного представления копий указанных документов не требуется.

Ссылка на текст письма:

http://www.nalog.ru/about_nalog/4220852/

8. Предварительный договор, заключенный в целях приобретения в будущем квартиры, акт приема-передачи квартиры и платежные документы, подтверждающие расходы налогоплательщика в соответствии с условиями такого договора, не являются документами, подтверждающими право налогоплательщика на получение указанного имущественного налогового вычета. Документом, подтверждающим право на вычет по НДФЛ, является свидетельство о государственной регистрации права собственности на недвижимое имущество.

Ссылка на текст письма:

http://www.nalog.ru/about_nalog/4235861/

В соответствии с пп. 2 п. 1 ст. 220 НК РФ при определении размера налоговой базы налогоплательщик имеет право на получение имущественного налогового вычета в сумме, израсходованной им, в частности, на приобретение на территории РФ квартиры, комнаты или доли (долей) в них, но не более 2 000 000 руб.

[Пресс-служба компании «Юридическое бюро»](#)

Об акционировании негосударственных пенсионных фондов в России



В сентябрьском выпуске журнала «Вестник НАУФОР» опубликована совместная статья Тимура Ниязбаева (адвокат московской коллегии адвокатов, советник компании «Юридическое бюро») и Евгения Якушева (председатель Совета Фонда НПФ «Европейский пенсионный фонд») «Акции НПФ: скоро в продаже».

Авторы рассказывают читателям журнала о новых механизмах, дающих возможность негосударственным пенсионным фондам реорганизоваться в коммерческие организации,

и о перспективах акционирования и развития негосударственных пенсионных фондов в России.

Полная версия статьи опубликована в 9 выпуске журнала [«Вестник НАУФОР»](#)

[Пресс-служба компании «Юридическое бюро»](#)



Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Оцениваем подмосковные сотки: калькулятор для собственника



Сегодня стоимость 80% земельных участков, выставленных на продажу в Подмосковье, сильно завышена. Неадекватная оценка собственниками своих земельных наделов – настоящий бич риэлторов, занимающихся продажей загородной недвижимости. Зачастую продавцы исходят из своих желаний, забывая при этом о потребительских свойствах своих объектов. Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» рассказали о 5 составляющих стоимости земельного участка и определили важность каждого параметра при формировании цены.

1. Местоположение участка и наличие на нем строений.

Коэффициент важности - 0,7

Самые главные факторы при оценке стоимости земельного участка - это местоположение и наличие на нем строений. Эти параметры формируют 70% стоимости загородного владения, при этом 40% приходится на расположение и 30% на качество постройки. Но нужно отметить, что данное распределение – 40% и 30% - меняется в зависимости от индивидуальных характеристик объекта. «Не всегда местоположение имеет превалирующее значение: качественная «дальняя» дача, пригодная для круглогодичного проживания, с легкостью составит конкуренцию летним домикам, расположенным в 30-км. зоне МКАД, - комментирует Игорь Быковский, вице-президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». - Цена в данном случае может быть примерно одинаковой – 1,5-2,0 млн. руб. Бывает, что постройка, находящаяся на участке, влияет на снижение цены при торге». Например, старый каркасно-щитовой домик, расположенный в хорошем СНТ вблизи кольцевой, сам по себе ценности представлять не будет. Скорее всего, новый собственник решит снести дом, а снос и вывоз мусора обойдутся в круглую сумму.

Минимум 30 тыс. руб. стоит снос одноэтажного дома площадью 16 кв.м.

2. Размер и форма

Коэффициент важности - 0,15

Если с площадью участка все предельно просто, чем она больше, тем дороже будет стоить объект при прочих равных условиях. Цена 6 и 12 соток в одном дачном кооперативе, безусловно, будет отличаться. Что касается формы земельного надела, то тут возникают спорные моменты. «Собственнику участка правильной прямоугольной формы вряд ли имеет смысл устанавливать более высокую цену, чем соседу, продающему участок треугольной формы, - комментирует Игорь Быковский. – Имеется в виду разница более 10-15%. При нехватке средств выбор будет сделан в пользу более дешевого участка».

3. Разрешенное использование земельного участка

Коэффициент важности - 0,1

Вид разрешенного использования земельного участка - тот параметр, который четко формирует целевую аудиторию объекта. «Если категория земель и разрешенное использование покупателю не подходит, то такие участки изначально не рассматриваются, - комментирует Игорь Быковский. - К тому же, вид использования можно поменять при условии, что это не противоречит законодательству». Также вид использования оказывает существенное влияние на цену. Для сравнения: в пгт. им. Воровского дачу на участке 6 соток, обеспеченную коммуникациями, расположенную на землях для дачного строительства, можно купить в пределах 2 млн., в этом же поселке участок под ИЖС площадью 15 соток стоит от 1 млн. руб.

4. Наличие документов о собственности

Коэффициент важности - 0,05

Безусловно, отсутствие правоустанавливающих документов на участок может снизить цену на объект в разы, т.к. заключение подобной сделки опасно, прежде всего, для покупателя: в итоге он может остаться без денег и без дачи. «Человек, не являющийся собственником объекта недвижимости по документам, не вправе совершать какие-либо действия по продаже или другим видам отчуждения собственности, - говорит Игорь Быковский. – С таким же успехом можно выставить на продажу



Красную площадь и предложить оформить документы позже».

Однако почему данному параметру присвоили столь низкий коэффициент значимости всего 0,05%? «Если участок расположен в хорошем месте, но документы оформлены частично, то покупателю имеет смысл «побороться» за такой объект, - считает Игорь Быковский. - Не теряя связи с продавцом и прибегнув к услугам специалистов, можно довести процедуру оформления до конца уже на свое имя. Кстати, по причине отсутствия полного пакета документов можно добиться от продавца скидки на объект. Но оформленные бумаги никогда не помогут продать дачу или землю, если недвижимость расположена крайне неудачно – вдоль ЛЭП, федеральных трасс и т.д. Это еще раз подтверждает главенство первого параметра – местоположения».

5. Сезонность

Коэффициент важности - 0

Сезонность – фактор, не оказывающий реального влияния на рыночную цену объектов загородной недвижимости. «Это заблуждение продавцов, препятствующее скорейшей продаже участка, - комментирует Игорь Быковский. - Продавцы почему-то думают, что весной их объект должен стоить дороже, и поднимают цены. В итоге продать удастся гораздо позже и все-таки по рыночной цене». Весной повышать стоимость позволяет, как правило, растущий спрос на «загородку», но само по себе наступление календарной весны рост цен не провоцирует. Как и произошло в этом году в связи с затяжной зимой: рынок стоял до тех пор, пока не растаял снег.

Вышеописанный способ оценки земельных участков поможет расставить приоритеты собственникам загородной недвижимости, настроенных на эффективную реализацию своих объектов. Однако существуют характеристики, которые делают объекты неконкурентоспособными на рынке в принципе. «Во-первых, нерешенные споры по границам, - перечисляет Игорь Быковский. - Не имеет смысла выставлять на продажу такой участок, если конечно, этот факт нынешний собственник не скрывает. Во-вторых, землю невозможно продать, если она попадает в зону интересов местных властей, например, на данной территории планируется строительство дорог, крупных промышленных, торговых объектов, либо намечается массовая жилая застройка.

Расположение участка в экологически неблагоприятном районе рядом с мусорной свалкой, ЛЭП, вредным производством также не вызовет интереса у покупателей».

www.megapol.ru

РИА Новости по данным ГРМО: Удобное замкадье: Одинцово лидирует в рейтинге городов в 10 км от Москвы



МОСКВА, 26 ноября - РИА Новости, Марина Малкова. Тем, кому нужно быстро добираться от дома на работу в центр Москвы, следует присмотреться к Реутову, а тем, кому важна экология и места в детских садах – к Одинцово. Эксперты рассказали сайту "РИА Недвижимость", где в ближайшем Подмосковье стоит покупать жилье, а куда лучше не вкладываться, а также составили рейтинг самых комфортных городов, расположенных в 10 километрах от МКАД.

Что мы оценивали

Жилье в паре километров от МКАД вполне может стать решением насущного квартирного вопроса для многих: некоторые "замкадные" города бывают гораздо более благоустроенными, чем прочие районы Москвы. Сайт "РИА Недвижимость" обратился к экспертам рынка недвижимости столичного региона с целью выяснить, какие же областные города, расположенные не дальше 10 километров от МКАД, являются наиболее комфортными для проживания и привлекательными для покупки жилья.

Зону в 10 километров от МКАД мы выбрали, поскольку именно по ней до сих пор неофициально очерчивают границу Москвы. В рейтинг вошли Одинцово, Красногорск, Люберцы, Химки, Мытищи, Реутов, Долгопрудный, Видное, Балашиха,



Дзержинский и Котельники.

Эксперты оценили города по 5 параметрам: транспортная связь с Москвой, качество жилого фонда, экология города и обеспеченность социальной инфраструктурой (детскими садами, школами, поликлиниками и так далее), а также торговыми и развлекательными объектами.

15 городов Подмосковья, где подорожает жилье после появления легкого метро

Yandex назвал города за МКАД, откуда тяжелее всего доехать до Москвы утром

Победители: Одинцово и Красногорск

За первое место в нашем рейтинге честно боролись три города – Одинцово, Красногорск и Реутов. Все эксперты без исключения, формируя тройку лидеров, тасовали именно эти города. В результате первое место отдали городу Одинцово, второе – Красногорску, а третье – Реутову. И если с первыми двумя, расположенными западнее Москвы, все более-менее понятно, то Реутов в тройке лидеров, на первый взгляд, кажется случайным гостем.

Но начнем по порядку. Одинцово и Красногорск находятся примерно в одинаковых условиях и по всем параметрам идут ноздря в ноздю.

Благодаря наличию уникальных природных ландшафтов и обилию лесных массивов оба города отличаются неплохой экологической обстановкой. Особенно благоприятным с точки зрения экологии собеседникам РИА Новости кажется Одинцово. Площадь лесов вокруг города составляет более 70 тысяч гектаров, напоминает руководитель отдела девелопмента компании "Миллхаус" Игорь Пятибратов. К тому же в районе в рамках проекта по комплексному освоению территории в Одинцовском районе был благоустроен огромный Мещерский парк площадью 400 гектаров и набережная реки Сетунь.

Оба города выгодно отличаются качеством жилого фонда, так как лидируют по объему ввода нового жилья в области. По данным компании "Бест-Новострой", сейчас в Одинцово насчитывается 42 новостройки, а в Красногорске – 34 строящихся дома. В основном это современные монолитно-кирпичные здания, доля панельных домов незначительна.

При этом и Одинцово, и Красногорск, хорошо обеспечены социально-бытовыми и торгово-развлекательными объектами. "Жители Красногорска и Одинцово практически не

испытывают недостатка в школах, больницах, детских садах, магазинах", - комментирует генеральный директор компании "Метриум Групп" Мария Литинецкая. А Одинцово, как признают многие эксперты, лидирует по количеству детских садов. Кроме того, в городе есть ледовый дворец, детский центр хоккея и фигурного катания, несколько бассейнов и спортивных центров, а также лыжная трасса, кинотеатры, торговые галереи и прочее, перечисляет Пятибратов.

Красногорск в свою очередь зарекомендовал себя как центр зимних видов спорта, говорит руководитель офиса "Зеленый проспект" компании "Инком-Недвижимость" Елена Бобкова – чего только стоит всепогодный горнолыжный комплекс «СНЕЖ.КОМ».

Но важнее всего, что при всех вышеперечисленных благах, у обоих городов отлично налажено транспортное сообщение с Москвой, констатирует Литинецкая. А ведь именно этот фактор имеет особое значение для наиболее активной части населения – работающих людей в возрасте 25-40 лет, которые являются основными покупателями квартир в новостройках московского региона.

Конечно, основные автомагистрали, соединяющие Одинцово и Красногорск с Москвой - Можайское и Волоколамское шоссе – бывают сильно загружены в час-пик, но в сравнении с прочими вылетными трассами их положение можно еще назвать хорошим.

При этом у жителей обоих городов есть достойная альтернатива – железнодорожный транспорт, актуальный в условиях загруженности автомагистралей. В Одинцово с трех платформ электрички доставляют пассажиров до станций метро "Кунцево", "Фили", "Беговая" и "Белорусская", причем до последней, то есть до центра Москвы, всего за 35 минут. Из Красногорска, в черте которого расположено три станции Рижского направления МЖД, до Рижского вокзала можно добраться не более чем за 30 минут, а от платформы "Павшино" до станции метро "Тушинская" еще быстрее – за 8-10 минут.

В среднесрочной перспективе транспортная доступность городов должна улучшиться еще больше. Из Одинцово в Москву можно будет добраться быстрее, как надеется руководитель департамента аналитики и консалтинга компании "НДВ-Недвижимость" Елизавета



Гудзь, благодаря строительству платной объездной дороги и крупномасштабной реконструкции Можайского шоссе, а также строительству дублеров Кутузовского проспекта. А в Красногорске уже сейчас ведется реконструкция с расширением Новорижского шоссе, а в 2014 году, должна начаться реконструкция Волоколамки, добавляет эксперт.

Все эти факторы способствуют тому, что в Одинцово и Красногорске наблюдается самый высокий уровень спроса на жилье, по сравнению с другими городами Подмосковья, отмечает Литинецкая. По ее словам, средняя цена одного "квадрата" на первичном рынке жилья Одинцова составляет 86,6 тысячи рублей, а Красногорска – 105,1 тысячи рублей. В "Бест-Новострой" в свою очередь называют 88,56 тысячи рублей и 92,45 тысячи рублей.

Реутов в тройке лидеров

Реутов немного отстает от лидеров рейтинга. Его социальную инфраструктуру можно назвать развитой, детский садов и школ хватает, но из "развлечений" тут есть лишь торговый центр "РИО". А экология восточного направления не идет ни в какое сравнение с западным: в местных водоемах купание запрещено.

Однако Реутов имеет бесспорное преимущество даже перед Одинцово и Красногорском. В прошлом году город получил станцию метро "Новокосино". Она находится на границе Москвы и пригорода, и при компактном расположении самого Реутова добраться до станции получается максимум за 7 минут на автотранспорте. Как говорят результаты исследования компании "Миэль", путь из Реутова до центра Москвы составляет всего 22 минуты – это в два раза меньше, чем из других городов, вошедших в наш рейтинг. Да что говорить: за 22 минуты не каждый житель спальных районов Москвы доберется до центра.

Эксперты: Появление метро в Новокосино по-разному повлияло на вторичное и первичное жилье

Кроме того, Реутов имеет хорошее железнодорожное сообщение со столицей и развитую сеть общественного автотранспорта, что только добавляет ему привлекательности. При этом в Реутове сейчас ведется активное строительство нового жилья: в городе насчитывается 11 новостроек. Кстати, цены на первичное жилье в городе – одни из самых

высоких на рынке жилой недвижимости ближайшего Подмосковья: 93,87 тысячи рублей за квадратных метр по версии "Бест-Новострой" и 95,5 тысячи рублей за квадратный метр по версии "Метриум Групп".

Мытищи: №4

После Одинцово, Красногорска и Реутова наиболее привлекательными для покупки жилья эксперты назвали Мытищи, Видное и Химки. Соответствующие места они заняли и в нашем рейтинге: Мытищам чуть-чуть не хватило, чтобы попасть в тройку лидеров, Видное заняло 5-е место, а и Химки – 6-е.

"Эти города представляют собой своеобразный баланс для покупателей по таким критериям, как цена, экологическая обстановка, уровень развития инфраструктуры и транспортная доступность. Но некоторые параметры в данных населенных пунктах все-таки "хромают", - комментирует Литинецкая. Мытищи граничат непосредственно с Москвой на севере области, в районе Ярославского шоссе, что делает город практически дальним районом столицы. Состояние жилого фонда в нем эксперты оценили "на пять": в Мытищах в последнее время развернулось крупномасштабное строительство нового жилья (26 новостроек), что способствует существенному обновлению жилого фонда.

Также город отличается развитой социальной и торгово-развлекательной инфраструктурой: в городе расположено большое количество ВУЗов, действуют крупнейшие объекты комплексной торговли, отмечает Гудзь.

Транспортная доступность Мытищ, несмотря на сильную загруженность Ярославки, остается хорошей. И главная заслуга в этом принадлежит железнодорожному транспорту. На электричке из пригорода до Ярославского вокзала можно домчать всего за 18 – 30 минут. Из Мытищ, как отмечают аналитики "Миэль", идет наибольшее количество "экспрессов" - 48 скоростных электричек в сутки.

Отнимает очки у Мытищ тот факт, что в городе не хватает детских садов, а также складывается неблагоприятная экологическая обстановка – есть вредная промышленность, например, завод пластмасс. Как результат по ценам на новостройки город уступает лидерам рейтинга, но при этом демократичной стоимостью уже не радует. По подсчетам "Метриум Групп", средний ценник там равен



86,4 тысячи рублей за "квадрат", специалисты "Бест-Новострой" дают оценку 87,2 тысячи рублей.

Видное: №5

Видное имеет те же достоинства что и Мытищи - хороший жилищный фонд, активное строительство, развитая торговая инфраструктура, но и те же недостатки. Город недостаточно обеспечен социальной инфраструктурой и имеет вредные производства, например, ОАО "Московский коксогазовый завод", который плохо сказывается на экологии района. При этом транспортное сообщение с Москвой обеспечено чуть хуже. С одной стороны, трасса М4 "Дон", на которой в 5 километрах от МКАД расположен город, является одной из самых скоростных в Московской области. С другой, альтернативный железнодорожный транспорт работает не так эффективно: станция "Расторгуево" Павелецкого направления МЖД находится на удалении от основной жилой застройки города и пешком до нее не дойти.

Средняя стоимость жилье на первичном рынке достигает, по риелторов, 74,7 тысячи рублей за квадратный метр.

Химки: №6

В Химках наблюдается та же проблема, что и в других городах второй тройки нашего рейтинга. Станции Октябрьской железной дороги расположены на территории "старых" Химок и удалены от основной жилой застройки города, говорит Гудзь.

При этом проблема с железнодорожным сообщением помножена на колоссальную загруженность Ленинградского шоссе - единственной автомагистрали, связывающей город с центром Москвы. В результате, если из Видного до кольцевой станции столичной "подземки" можно добраться за 43 минуты (данные "Мизель"), то от Химок уже за все 55 минут.

Экологическая обстановка в Химках тоже оставляет желать лучшего: вблизи располагается полигон ТБО "Левобережный", есть промышленность, да и Химкинский лес "поредел" в пользу новой скоростной трассы. Зато жилищный фонд Химок находится в хорошем состоянии, одновременно с новым строительством ведется реконструкция ветхого фонда. Сейчас в городе насчитывается порядка 56 новостроек - как панельных, так и монолитных. Хорошо развита торговая-развлекательная и

социальная инфраструктура. Как отмечает руководитель отдела новостроек ГК "МИЦ" Александр Энгель, Химки лидируют по количеству школ в Московской области.

В итоге, несмотря на то, что по комфортности жизни, этот город явно "середнячок" рейтинга, цены здесь довольно высоки. По данным "Метриум групп", купить новостройку здесь можно в среднем за 90,5 тысячи рублей за "квадрат", а по данным "Бест-Новострой" - в среднем за 87 тысячи рублей.

Люберцы: №7

Следующая тройка городов - Люберцы, Балашиха и Котельники, занявшие 7-е, 8-е и 9-е места в рейтинге, проигрывают предыдущим пригородам уже по многим параметрам. И некоторые их недостатки затмевают многие достоинства.

Например, Люберцы выигрывают по смотря на счет транспортной доступности. Во-первых, город теперь максимально близко расположен к действующим станциям московского метрополитена: в ноябре открылись две новых станции Таганско-Краснопресненской линии - "Лермонтовский проспект" и "Жулебино". Также в городе останавливается рекордное количество электричек - 145 штук за сутки, а компактность его территории обеспечивает жителям удобство доступа к станциям железной дороги, по которой за 20-35 минут можно добраться до Казанского вокзала. При таких возможностях загруженность Новорязанского шоссе уже не имеет большого значения.

Но при хорошо развитой социальной инфраструктуре - в городе 11 школ, гимназии, множество филиалов московских вузов, торговая-развлекательная составляющая не дотягивает до высокого уровня.

А вот жилой фонд Люберец не вызывает нареканий: активно осваиваются незастроенные участки, а старые постройки содержатся в удовлетворительном состоянии.

Темным пятном на репутацию города ложится его экологическая обстановка. Люберецкие очистные сооружения "Мосводоканала" являются крупнейшими в Европе и очищают значительную часть хозяйственно-бытовых и промышленных вод Москвы и ближайших городов Подмосквы. Рядом находится мусорный полигон и мусоросжигательный завод.

Правда, плохая экология, по всей видимости,



останавливает далеко не всех покупателей новостроек в

Люберцах, и по ценам населенный пункт является одним из лидеров рынка первичного жилья: квадратный метр в новом доме стоит здесь, по оценке "Бест-Новострой", 92,21 тысячи рублей, а по оценке "Метриум Групп", – 88,7 тысячи рублей.

Балашиха: №8

В Балашихе все наоборот. С экологией в этом стародачном месте, несмотря на его восточное расположение, все относительно благополучно. А вот с транспортной доступностью дела обстоят плохо. Загруженное Горьковское шоссе не справляется с трафиком и с завидной регулярностью встает в длинные пробки. Что же до железнодорожной альтернативы, то платформы слишком далеко расположены от кварталов массовой застройки в городе, чтобы жителям было удобно ими пользоваться. Путь из центра города до станции метро "Марксистская" составляет без 2 минут час, причем 45 минут уходит только на то, чтобы добраться до ближайшей станции подземки "Шоссе Энтузиастов".

При этом, качество жилого фонда в городе активно растет, а социальная инфраструктура хорошо развита. Цена "квадрата" в новостройке, по оценке "Бест-Новострой" здесь равна 65,15 тысячи рублей, а по оценке "Метриум Групп" – 66,5 тысячи рублей.

Котельники: №9

Котельники, оказавшиеся строчкой ниже в нашем рейтинге, при прочих равных условиях проигрывают Балашихе в части жилого фонда. Увы, в городе мало свободных площадок, поэтому на данный момент там строится всего 6 новых объектов жилья, а имеющиеся пятиэтажки продолжают стареть.

При этом город нуждается в улучшении транспортной ситуации. Он ждет одноименную станцию московского метро, которую обещали построить в этом году, но изменили планы и перенесли на 2014-й. В городе нет железнодорожного транспорта, и все, чем он располагает, это общественный автотранспорт, который следует либо до станции метро "Люблино", либо до станции "Кузьминки", что занимает не менее 30 минут в пути. Общее время в пути до центра Москвы составляет порядка 50 минут.

Впрочем, есть у Котельников свои плюсы: в

городе, например, все в порядке с социальной инфраструктурой – дети вовремя получают детские сады, а также достаточно развита торгово-развлекательная составляющая. Рядом находятся крупные аутлеты и торговые центры, в том числе "Мега - Белая дача". Жилье на первичном рынке здесь можно купить за 104,536 тысячи рублей ("Бест-Новострой") – 94,3 тысячи рублей ("Метриум Групп") за квадратный метр.

Аутсайдеры: цена превыше всего

Последние места в нашем рейтинге заняли города Долгопрудный и Дзержинский. Качество жилого фонда в этих городах можно оценить лишь на "тройку". В городах мало новостроек: по данным компании "Бест-Новострой" в Долгопрудном возводится всего 6 новых жилых объектов, а в Дзержинском и того меньше – всего 3 комплекса.

Городам не хватает социальной инфраструктуры – детских садов, школ, а также есть дефицит собственной торговой и развлекательной инфраструктуры.

Но хуже всего дела обстоят в части транспортной связи с Москвой, куда ездят на работу многие жители Долгопрудного и Дзержинского. Оба города находятся на большом отдалении от действующих станций метро – "Речного вокзала" и "Люблино" соответственно. И если у Долгопрудного есть хотя бы какая-то альтернатива автомобильному транспорту – две железнодорожные станции, с которых можно за 20-40 минут добраться до Савеловского вокзала, то у Дзержинского нет и этого. Наземный автомобильный транспорт – это все, что есть у горожан. Портит репутацию городов экологическая обстановка. Рядом с Долгопрудным находится полигон ТБО. А в Дзержинском есть вредные производства и ТЭЦ Мосэнерго.

В итоге и по цене на новостройки эти населенные пункты уступают своим соседям из ближайшего Подмосковья. Средние цены в Долгопрудном, по словам риелторов, находятся районе 73 тысяч рублей за "квадрат", а в Дзержинском – в диапазоне 71,3 – 76,8 тысячи рублей за "квадрат".

Выбираем, что важнее

При выборе жилья в Подмосковье оценивать город гораздо важнее, чем оценивать район при покупке жилья в Москве. В столице даже если не хватит детских садов в твоём районе, можно



запросто пристроить малыша в соседний. За городом все строже: в другой город в детский сад не наездишься.

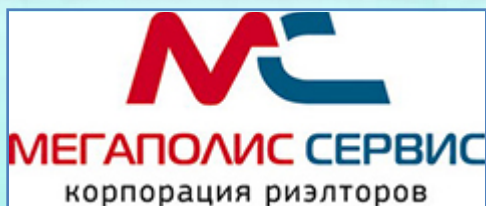
В нашем рейтинге мы постарались оценить города по совокупности факторов. Хотя, конечно, по отдельно взятому критерию рейтинг городов выглядел бы иначе. Например, по транспортной доступности первое место безапелляционно досталось бы Реутову с его близостью к метро и железнодорожной веткой, а Одинцово бы не вошло и в первую пятерку. Зато в рейтинге лучшей экологической обстановки или социальной инфраструктуры Одинцово вновь бы вернуло себе "золото".

Поэтому, при выборе будущего места жительства за МКАДом, важно обращать внимание не только на совокупную репутацию города, но и на те факторы, которые волнуют именно вас.

[*РИА Новости*](#)

Данные Гильдии риэлторов Московской области

Дача за 3 миллиона рублей - альтернатива городской квартире



Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» отмечают, что осенью спрос в сегменте бюджетной «загородки» сместился в сторону более качественной недвижимости - на объекты стоимостью выше 3 млн. руб. С сентября доля сделок в этом ценовом диапазоне превышает 20% от общего числа. Для сравнения: с апреля по август доля «дорогих» дач составляла не более 5%.

Глубокой осенью, когда время активного дачного строительства и огородничества уже прошло, спрос на пустые земельные участки и летние домики резко снижается. «На сцену» выходит качественная «загородка» по цене от 3 млн. руб. Что можно купить в Подмоскovie за эти деньги? Это добротные кирпичные или деревянные строения со всеми необходимыми коммуникациями, как правило, расположенные в СНТ с развитой инфраструктурой: на территории товарищества или в близлежащих населенных пунктах имеются магазины и предприятия

социально-бытового обслуживания. Дороги поддерживаются в хорошем состоянии: зимой чистятся, а весной и летом ремонтируются по необходимости. Правление выполняет свои функции добросовестно, есть круглогодичная охрана. Также можно найти дом с возможностью регистрации по месту жительства.

Однако решающую роль при ценообразовании играет местоположение дачи: как правило, чем ближе к столице, тем меньше площадь участка и строения, тем менее обеспечен коммуникациями дом. Например, в 14 км от МКАД на Ярославском шоссе продается часть дома - 40 кв.м. на земельном участке площадью 4 сотки. На этом же направлении на расстоянии 35 км. от кольцевой площадь дома может быть 100 кв.м., а участка 8 соток. Встречаются и явно переоцененные объекты: собственники, исходя из близости к МКАД, оценивают в 3 млн. дома, не обеспеченные в полном объеме коммуникациями, а некоторые и вовсе выставляют на продажу отдельные этажи дач, больше напоминающих летние постройки. Не стоит торопиться с приобретением таких объектов.

Оптимальное сочетание цены в 3 млн. руб. и качества дома можно найти на удалении 35-40 км. от МКАД. По словам Жанны Марковой, вице-президента Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис», именно эти объекты попали под пристальное внимание молодых москвичей. «В этом году в Подольском районе спрос на качественную загородную недвижимость высокий, - рассказывает Жанна Маркова. - Среди покупателей зачастую встречаются москвичи, продающие свою единственную квартиру в столице. В основном, это молодые семьи, использующие ипотечный кредит и необходимую инфраструктуру».

Популярность «дорогих» дач на рынке бюджетной загородки этой осенью Аркадий Власенко, генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Железнодорожный, также связывает с желанием людей уберечь накопления от обесценивания в свете тенденций последних месяцев: стагнация в экономике, инфляция, непонятные слухи об ограничении хождения долларов и т.д. «В отличие от квартир землю больше не делают, - резюмирует эксперт. - Поэтому хорошая дача может стать альтернативным вариантом для



инвестирования, если у покупателя не вызывают доверия новостройки, к тому же, пользоваться дачей можно с первых же дней приобретения».

Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис"

ГРМО для РБК-недвижимость: В каких случаях ипотека может оказаться недоступной?



Фото: Depositphotos/pressmaster

Любое ли жилье можно купить по ипотеке? Большинство экспертов сразу же отвечают на этот вопрос "да". А потом, подумав, добавляют - "почти"... И начинают перечислять варианты, при которых получить кредит будет сложно или вообще невозможно. Надо сказать, что перечисление получается отнюдь не коротким.

Высокое доверие

Охотнее банки кредитуют покупки на "первичке". Скажем больше, очень многие работают только так. Поэтому на рынке новостроек доля ипотечных сделок выше. "Чаще всего интерес покупателей вызывают варианты недорогие и без транспортных проблем, - отмечает Лев Плещельман, руководитель службы ипотечного кредитования компании "Инком-Недвижимость", - в том числе, когда приобретение делается в инвестиционных целях". Важнейшее условие - дом, в котором расположена квартира, должен быть аккредитован в банке, в котором берется ипотечный кредит. Впрочем, на вторичном рынке ипотека - тоже действенный драйвер для заключения сделок купли-продажи. А вернее, в основном осуществляемых с их помощью операций обмена с целью увеличения количества комнат, разезда и т.д. Средний размер кредита при этом, по словам специалиста компании "Инком", составляет 3,5-3,6 млн руб. Руководитель

департамента ипотеки компании "Домус финанс" Сабина Хамитова говорит, что в Москве банки с удовольствием выдают кредиты на покупку квартир без обременений на вторичном рынке. "Если объект юридически "чистый", имеет простую историю и понятное будущее - скорее всего, оформление ипотеки не займет много времени и сил. Для банков работа с такими квартирами в Москве - это очень прибыльный бизнес, т. к. стоимость "квадрата" здесь высока, а следовательно высока и доходность кредитных операций с недвижимостью". При этом генеральный директор компании "Континент" Галина Гараева замечает, что оптимально дом должен быть не старше 90-х годов постройки. Это дает определенную гарантию того, что он не перейдет в разряд ветхого жилья еще до окончания выплат. Минус для банка - первый и последний этажи, а также неблагополучные районы (хотя это еще не означает автоматического отказа).



**Безьязыкова Наталья
Викторовна,**
[ООО «Кредит-Центр
недвижимость», офис на
Дергаевской](#)

В общем, с помощью ипотечного кредита возможно многое.

Наталья Безьязыкова, руководитель [офиса на Дергаевской ООО "Кредит-Центр недвижимость"](#) (входит в [Гильдию риэлторов Московской области](#)) дополняет список таких возможностей квартирами в многоэтажных домах на стадии инвестирования в строительство, домами с земельным участком, дачами и садовыми домами, гаражами, жилыми объектами незавершенного строительства жилого дома, участками под ИЖС и т.д. Сбербанк, по ее словам, например, также активно выдает ипотечные кредиты на приобретение квартир по договору долевого участия или договору уступки права требования.

Банк может рассмотреть любой вариант, но в итоге при принятии решения по нему главным критерием, по словам управляющего партнера компании Delta estate Елены Земцовой, будет рентабельность приобретаемой недвижимости. Начальник управления продаж ипотечных продуктов Нордеа Банка Роман Слободянов говорит, что с точки зрения банка, наиболее



рискованными объектами являются самый дешевый и самый дорогой сегменты.

Объекты нон-грата

А посему, если говорить о том, что не "поддается" ипотеке, то это главным образом покупки, так сказать, сомнительного характера. Кредит крайне трудно, да что там, практически нереально, получить для приобретения квартиры в аварийном или ветхом здании (особенно идущем под снос), в общежитии, без коммуникаций, с незарегистрированной перепланировкой, с деревянными перекрытиями, квартиры гостиничного типа... Сабина Хамитова говорит, что страховые компании почти в 100% случаев отказывают в страховании таких квартир. А без страхования предмета залога ипотечный кредит не может быть выдан по определению. Не кредитуют банки и доли в квартирах или комнаты, если речь не идет о последней комнате в квартире (например, если в трехкомнатной квартире человек владеет двумя, а его сосед надумал продавать свою - третью, то займ для покупки оставшейся комнаты могут предоставить).

Заместитель генерального директора петербургского АН "АРИН" Владимир Спарак говорит, что невозможно получить кредит на покупку квартиры на землях ИЖС, кстати, опровергая тем самым сказанные выше слова Натальи Безъязыковой. Нельзя купить в ипотеку квартиру, которая является залоговым обеспечением, в которой прописаны или являются собственниками несовершеннолетние дети, муниципальную или государственную квартиру, жилье с безупречной историей, квартиру, обремененную договором аренды. При этом представитель Нордеа Банка Роман Слободян уточняет, что его коллеги в некоторых случаях не отказываются от кредитования "неблагополучной" недвижимости полностью, предлагая дополнительные условия: более короткий срок кредита или повышенный процент первоначального взноса.

Впрочем, банки могут отклонить не только "маргинальные" варианты. Директор по маркетингу компании MR Group Евгения Старкова говорит, сегодня на рынке появляются вполне благопристойные новые форматы, но, увы, с непонятной для банков востребованностью. Например, апартаменты комфорт- и экономкласса, если только это не объекты с

доказанным стабильно высоким и прогнозируемым спросом. Сейчас кредитные учреждения только-только выходят на этот рынок. Специалист также добавляет, что ипотека фактически недоступна для апартаментов в лофтах - из-за статуса промышленной недвижимости и зачастую "рваного" спроса. Галина Гараева добавляет, что сегодня неохотно кредитуются рынок загородных коттеджей, к долгосрочной ликвидности которых после кризиса 2008-2009гг. банки относятся с недоверием. По сути игроками на рынке загородной ипотеки являются только Сбербанк и ряд банков, которые получили сами соответствующие активы именно в кризис и теперь кредитуют их приобретение. То есть, если речь идет о дорогом сегменте, то критерии каждый банк определяет для себя сам - вопрос сводится к определению уровня ликвидности объекта и глубокому анализу финансового положения заемщика.

Владимир Миронов

[РБК-Недвижимость](#)

Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Мнимое равновесие на рынке жилья Орехово-Зуево



Эксперты [Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#) отмечают существенное снижение покупательской активности на рынке вторичной недвижимости Орехово-Зуево в 2013 году: за 9 месяцев спрос снизился на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Однако постоянный дефицит жилья в городе поддерживает баланс между покупателями и продавцами, стимулируя незначительный рост цен.

Спрос

В текущем году на рынке вторичного жилья Орехово-Зуево наибольшим спросом пользуются квартиры стоимостью 1,2-2,0 млн. руб. – 15% сделок проходит в этом сегменте. В данный ценовой диапазон попадают 1 и 2-комнатные квартиры, в основном, «хрущевки»



и «сталинки». При этом больше трети покупок приходится на долю однокомнатных квартир – 37% от общего числа сделок. На втором месте по популярности – двухкомнатные квартиры, а именно «хрущевки» и улучшенная панель – 34% от общего числа сделок по городу. (подробнее см. график 1) По данным АН «Мегаполис-Сервис» г. Орехово-Зуево, ул. Ленина, 67», среди покупателей жилья преобладают местные жители и приезжие из областей ЦФО.

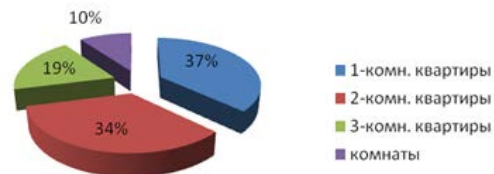
Что касается ипотечного кредитования в городе, его объемы растут. Так, количество квартир, купленных по ипотеке в первой половине года, составляло 35%, начиная с июля, доля ипотечных сделок начала расти, и по данным на конец октября составила 50%. Андрей Плавский, вице-президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис», этот скачок объясняет большим количеством рекламных акций, проводимых в этом году банками.

Распределение спроса по типам квартир в Орехово-Зуево на конец октября 2013 года

Предложение

Затоваривание рынка вторичной недвижимости Подмоскovie, длящееся с начала года, не коснулось Орехово-Зуево. «Дефицит жилья наблюдается постоянно, это притом, что большая часть квартир на рынке – из старого жилого фонда, – комментирует Андрей Плавский. – Даже при падающем спросе сроки экспозиции квартир выросли незначительно – всего на 2 недели. Это особенность рынка недвижимости нашего города, связанная с крайне низкими темпами нового строительства».

В 2012 году было введено в эксплуатацию 6527,4 кв. метров общей площади жилых домов, в том числе – 1740,4 кв.м. индивидуальных двухэтажных блокированных жилых домов по ул. Кузнецкая. В планах 2013 года была сдача 15 тыс. кв. жилья. Сегодня известно о введении в эксплуатацию 3 домов, предназначенных для расселения аварийного дома №16 на улице Бугрова. Ведется строительство на улице Мадонской. Однако для города с населением 120 тыс. чел. данные объемы недостаточны. «Низкие темпы возведения жилья в городе связаны с дефицитом земельных участков, – говорит Елена Танаева, директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Орехово-Зуево, ул. Ленина, 103». – Отчасти этому способствует обилие мест исторической застройки – наследие



промышленника Саввы Морозова. Многие фабрики и заводы, построенные в 19 веке, являются памятниками архитектуры федерального значения, сносить которые нельзя. Тем не менее, некоторые объекты претерпели реконструкцию и стали торговыми центрами. Кроме этого, строительство жилья ведется небольшими местными компаниями, которые не в состоянии потянуть большие объемы».

Однако улучшение ситуации на рынке новостроек Орехово-Зуево произойдет в ближайшее время. Уже выданы разрешения на строительство трех 17-этажных домов жилого комплекса «Бриз», нового дома на улице Урицкого. Через градостроительный совет прошли проекты строительства дома у школы №12 в микрорайоне «Карболита», 9-этажного дома-свечки на улице Галочкина. Если посмотреть на карту города, во всех микрорайонах ведется или планируется возведение нового жилья.

Цены

По данным АН «Мегаполис-Сервис» г. Орехово-Зуево, ул. Ленина, 67», с начала года цены на жилье в Орехово-Зуево выросли на 7%, однако, при инфляции в 4,7% за год прибавка не будет существенной. Средняя стоимость 1 кв. м. на первичном рынке жилья Орехово-Зуево составляет 38,6 тыс. руб., на вторичном – 49,7 тыс. руб./кв.м.

Минимальная стоимость 1-комнатных квартир на вторичном рынке жилья в Орехово-Зуево – 1,2 млн. руб., 2-комнатных – 1,5 млн. руб., 3-комнатных – 1,9 млн. руб. Стоимость 1-комнатных квартир в новостройках – от 1,5 млн. руб., 2-комнатных – от 2 млн. руб.

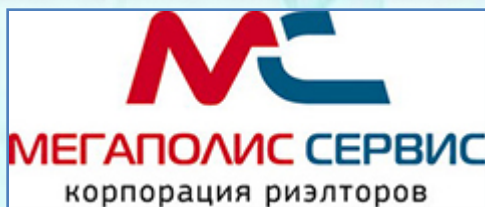
«Сегодня в городе количество сделок с недвижимостью примерно равно количеству покупателей на рынке, – резюмирует Андрей Плавский. – Казалось бы благоприятная ситуация, не способствующая резким ценовым скачкам. Однако в данном случае равновесие поддерживается за счет постоянного дефицита



жилья, который сформировался за счет низких темпов строительства новых домов. В целом, деловая активность на рынке жилья в городе снижается, не исключено, что в следующем году предложение превысит спрос, и продавцы окажутся в сложной ситуации».

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

Специалисты Корпорации риэлторов "Мегаполис-Сервис": Как узнать непрофессионального риэлтора



Как узнать непрофессионального риэлтора

Пока в России профессия риэлтора не имеет легитимного статуса, а четкие требования к деятельности агента по недвижимости не прописаны, каждая компания разрабатывает свои собственные стандарты работы. Отсутствие единых норм и правил в риэлторском деле доверие к агентам не повышает, поэтому почти 2/3 клиентов обращаются в риэлторские компании по рекомендациям друзей и знакомых. Но как быть, если человек в силу обстоятельств пришел в агентство недвижимости, что называется, с улицы? Как распознать недобросовестного риэлтора в первые минуты общения и избежать неблагоприятных последствий работы с таким специалистом, рассказали эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис».

Признак 1. Риэлтор не предлагает подписать договор об оказании услуг

Заключение с клиентом договора оказания услуг – то, с чего начинается работа риэлтора в продвинутых агентствах недвижимости. Только официально оформленные отношения гарантируют положительный результат сотрудничества: договор, накладывая обязательства на клиента, предоставляет ему права, а агентство, в свою очередь, приобретает не только права, но и обязательства перед своим клиентом.

Если агент не предлагает вам подписать

такое соглашение, нужно понимать, что вам предстоит работать с человеком, плохо мотивированным на результат. Не стоит ждать от него эффективного продвижения объекта на рынке и реальной защиты ваших интересов. Скорее всего, для быстрой продажи квартиры он посоветует вам установить цену, что называется, чуть ниже рынка, либо затянет процесс продажи недвижимости на долгое время в ожидании счастливого случая. «Некомпетентность, неумение объяснить выгоду клиента при договорных взаимоотношениях, банальная лень характеризуют таких сотрудников, – считает Игорь Быковский, вице-президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». – В итоге мы получаем своеобразный гражданский брак между клиентом и риэлтором, когда взаимоотношения вроде бы и есть, а взаимных обязательств нет!»

Что делать? Настаивайте на подписании договора!

Признак 2. Риэлтор намекает, что готов сделать скидку со своей комиссии

Скорее всего, сотрудник агентства решил провести так называемую скрытую сделку, а скидку клиенту обещает за счет комиссии, недополученной своим работодателем. Ни для кого не секрет, что часть вознаграждения риэлтора принадлежит агентству, в котором он работает. В таком случае сэкономить, конечно, удастся, но об официальном оформлении отношений речи быть не может. И в случае ошибки в работе риэлтора предъявить претензии будет некому, а с последствиями придется разбираться самостоятельно. Юридически закрепленные договоренности позволяют клиенту получить целый комплекс услуг от агентства, включая страхование ответственности компании и, что называется, «пост-продажное» обслуживание. Подумайте, стоит ли на этом экономить.

«Такое, к сожалению, в нашей практике случается нередко, – комментирует Сергей Власенко, президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». – Как поведет себя клиент в подобной ситуации, зависит от его гражданской позиции: можно смотреть, как воруют в магазине, и сообщить об этом охране, а можно и промолчать. Ясно одно, что компания, вычислившая нечестного сотрудника, будет благодарна бдительному клиенту».



Что делать? «Сдавать» вора руководству или нет, ваше личное дело, но экономить на сделке таким способом точно не стоит!

Признак 3. Вознаграждение за услуги риэлтора назначается гораздо ниже среднерыночных расценок

Будьте бдительны, если в Москве или Подмоскowie с вами готовы работать за 30-50 тыс. руб. Как правило, демпинг устраивают частные маклеры, либо начинающие агенты на этапе становления в профессии. Качество услуг таких специалистов гарантировать никто не может, а последствия их неквалифицированной работы опять же станут вашей проблемой.

Что делать? Обращайтесь в агентства недвижимости с хорошей репутацией!

Признак 4. Часть своей работы риэлтор перекладывает на клиента

Чаще всего клиенты агентств жалуются на то, что при подписании договора риэлтор обещал все заботы по сделке взять на себя, а на деле многие вопросы клиентам приходится решать самостоятельно. Самая распространенная жалоба – агент вынуждает клиентов заниматься сбором и оформлением документов – самой хлопотной и затратной по времени работой. «Добросовестные агенты не только выполняют все пункты договора, но и, как правило, делают немного больше для клиента, - говорит Сергей Власенко. – Например, присутствуют во время передачи ключей и квартиры, сопровождают в банках и гос. учреждениях, и даже помогают с переездом. Если же риэлтор пытается руководить вашими действиями по телефону, ссылаясь на занятость, намекните на снижение комиссии за такое отношение».

Что делать? Для начала еще раз прочтите договор в части комплекса услуг, предоставляемых агентством. Если риэлтор действительно ленится выполнять свою работу, смело жалуйтесь руководству. В компании, заботящейся о своей репутации, вам обязательно помогут!

Признак 5. Риэлтор вытягивает деньги из клиента на так называемые «представительские расходы»

Бывает, что риэлтор намекает клиенту, что без дополнительных трат, сверх комиссии, на оформление сделки не обойтись: очереди в рег. палате, чтобы документы «не завернули», ускорить процесс и т.д. Таких пустых доводов

может быть масса. Только вот проверить, на что в действительности были потрачены ваши деньги, не получится. «Таким образом, агент провоцирует ситуацию, близкую к коррупционной, - комментирует Сергей Власенко. – На поводу идти не стоит, но если даже и возникают «непредвиденные» расходы, то средства на это идут из оговоренной комиссии, а не сверх нее».

Что делать? Ни в коем случае денег не давать, а обратиться за разъяснениями к руководству!

www.megapol.ru

Рябчиков С.И., исполнительный директор ООО "Кредит-Центр недвижимость": Ноябрь: рынок ожил, но надолго ли?



Рябчиков Сергей Иванович
исполнительный директор
ООО «Кредит-Центр
недвижимость», компании,
входящей в Гильдию
риэлторов города
Жуковского и Раменского
района, Гильдию риэлторов
Московской области

За прошедший месяц многим из тех продавцов, кто реально хотел продать квартиру, удалось это сделать. Снижение цены от «замороженной с лета среднерыночной» на 100-200 тысяч рублей оказалось ключом к сделке. И в целом вторичный рынок на чуть-чуть, но откатился вниз даже в ценах предложения. Однако перечень квартир тех, кто хотел «продать», заметно сократился. И большинство оставшихся на рынке не купленными составляют те квартиры, хозяева которых хотят «продавать».

К их сожалению (и радости покупателей), в конце года после долгого перерыва в Раменском началось строительство нескольких новых домов в разных концах города, от Десантной до Приборостроителей. Их недостаточно, чтобы потянуть цены вторички вниз, но вполне хватает, чтобы не пустить вверх.

По-видимому, еще достаточно долгим будет время, когда еще немногочисленные покупатели будут терпеливо дожидаться, пока хозяева понравившейся им квартиры снизят цену на 100-200 тысяч рублей, чтобы моментально купить, а продавцы ждать, пока появится покупатель, которому нужно приобрести квартиру срочно, и он согласится не торговаться.

Ситуация с ценами предложения на рынке



недвижимости Раменского по состоянию на середину ноября 2013 года следующая:

Цена предложения 1-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 30-32 кв.м. колеблется в пределах от 2,6 - 2,7 миллионов рублей. В типовых домах однокомнатные квартиры площадью 33-37 кв.м. предлагаются по цене от 2,9 до 3,2 миллионов рублей. В домах "бизнес-класса" с отделкой цены предложения на квартиры площадью 40-50 кв.м. составляют от 3,6 до 3,8 млн. рублей. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.4](#)) 2,66 млн. руб.

Цена предложения 2-комнатных квартир «хрущёвок» общей площадью 42-45 кв.м находится в диапазоне от 3,1 до 3,33 млн. рублей, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагаются по цене от 3,9 до 4,2 млн. руб. В домах "бизнес-класса" с отделкой за квартиры площадью 66 кв.м. просят от 5,1 до 5,5 млн. руб. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.4](#)) от 3,4 до 3,5 млн. руб.

3-х комнатные квартиры в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. - в диапазоне цен от 3,85 млн. рублей до 4,15. 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 4,14 до 4,53 млн. руб.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

РИА Новости по данным ГРМО: Реутов лидировал по росту цен на готовое жильё в Подмоскowie в октябре

Реутов, славящийся самыми высокими ценами на квартиры в Подмоскowie, стал по итогам октября лидером и по росту цен на готовое жильё среди городов Московской области - средняя стоимость квадратного метра в Реутове выросла на 3,9% и составила 116,2 тысячи рублей, говорится в исследовании [компании "ВИД Консалтинг"](#)



и Гильдии риэлторов Московской области.

"Изменение средних цен в городах Подмоскowie находится в диапазоне от -4,5% до +3,9%. В 39 городах отмечено повышение цен на вторичное жильё, в 31 городе отмечено снижение", - отмечается в материалах.

В пятерку лидеров по росту цен на готовое жильё в Подмоскowie также вошли Волоколамск (на 3,9% - до 46,4 тысячи рублей за "квадрат"), Зарайск (на 3,8% - до 37,8 тысячи рублей за "квадрат"), Наро-Фоминск (на 3,5% - до 71,7 тысячи рублей) и Шатура (на 2,8% - до 41,3 тысячи рублей).

Лидерами по снижению цен на готовое жильё в Подмоскowie стали Бронницы (на 4,5% - до 57,9 тысячи рублей за "квадрат") и Озеры (на 3,2% - до 37,6 тысячи рублей). Среди пятерки наиболее дорогих городов Подмоскowie цены снизились только в Химках (на 1,8% - до 102,1 тысячи рублей).

Эксперты отмечают, что самые высокие цены на жильё в Подмоскowie по итогам октября наблюдаются в Реутове (116,2 тысячи рублей), Мытищах (103,1 тысячи рублей), Химках (102,1 тысячи рублей), Долгопрудном (101,8 тысячи рублей) и Котельниках (101,7 тысячи рублей). Самые доступные жилые метры в Подмоскowie можно приобрести в Рошале (26 тысяч рублей), Озерах (37,6 тысячи рублей) и Зарайске (37,8 тысячи рублей), следует из отчета.

[РИА Новости](#)

«Осеннее потепление» на рынке вторичного жилья Подмоскowie состоялось

В октябре эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» (коллективный член Гильдии риэлторов Московской области) зафиксировали всплеск активности покупателей на рынке вторичной недвижимости Подмоскowie, сопоставимый с уровнем июля – самого активного месяца в



этом году. Количество сделок выросло на 9% по сравнению с сентябрем, а число авансов, поступивших в течение октября, позволяет делать положительный прогноз на ноябрь.

Безусловно, рост активности покупателей на рынке вторичного жилья в октябре порадовал риэлторов, однако, нельзя утверждать, что этот всплеск станет тенденцией, которая в дальнейшем усилится. Темпы прироста предложения по-прежнему высоки: +10,4% по отношению к сентябрю, а рынок не справляется с подобным наплывом объектов. «Собственники продолжают выставлять свои объекты на продажу, с покупателями туго, - комментирует Наталья Шорина, исполнительный директор АН «Мегаполис-Сервис» Электросталь». – Но, не смотря на это, квартиры покупают, только за предыдущую неделю в нашем офисе было принято 17 объектов, а авансов 5».

Спрос все также сконцентрирован в сегменте квартир улучшенной планировки: в минувшем месяце 56,4% сделок прошло с этими объектами. Надо отметить, что с начала года доля «улучшенок» в общем объеме продаж возросла на 3%. Также клиенты подмосковных агентств недвижимости все чаще делают свой выбор в пользу готовых новостроек. «В Мытищах разница в цене между уже готовыми новостройками и строящимися домами составляет всего 300-500 тыс. руб., а ждать окончания строительства 2 года, многие наши покупатели предпочитают изыскивать дополнительные средства и покупать готовые новостройки», - комментирует Вера Ларионова, генеральный директор АН Century 21 «Ваш квартирный вопрос», партнер Корпорации риэлторов.

На фоне подросшего рынка средняя цена квадратного метра прибавила 0,38%. По области ценовая динамика остается разнонаправленной: в 20 городах отмечается рост, снижение в 14 населенных пунктах. (подробнее см. таблица 1) «Октябрьское оживление может продолжиться до конца года за счет предновогоднего ажиотажа, - резюмирует Сергей Власенко, президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». – Однако долгосрочный прогноз по-прежнему пессимистичный, т.к. пока экономических факторов, способствующих росту рынка, нет».

Вышли в свет 21-й и 22-й выпуски газеты «Недвижимость в Подмосковье»



Читайте в 22-м выпуске:

- Новости рынка недвижимости Подмосковья.
- 2013 год запомнится масштабными изменениями, внесенными в Гражданский кодекс РФ. Как эти изменения отразятся на рынке недвижимости?
- По данным аналитиков Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» в октябре был зафиксирован всплеск активности покупателей на рынке вторичной недвижимости Подмосковья, сопоставимый с уровнем июля – самого активного месяца в этом году. Сохранится ли он в дальнейшем?
- Юбилей: год со дня открытия офиса агентства недвижимости Century21 Римарком в Троицке.
- Новости Гильдии риэлторов Московской области.
- Стоимость квадратного метра жилья на «вторичке» в городах Подмосковья.
- Куплю-продам, сниму-сдам: более 6000 объектов недвижимости в номере.

[Скачать pdf-файл](#)

В 21-м выпуске читайте:

- Нынешнюю ситуацию на вторичном рынке недвижимости называют спокойной и стабильной в отношении ценников на квартиры. Хорошо это или плохо? Слово экспертам...
- По подсчетам аналитиков Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» 21% покупателей «дачной недвижимости» сегодня предпочитают земельные участки без подряда, расположенные в местах нового дачного строительства.
- Стоимость наиболее дорого коттеджа, выставленного в настоящее время на вторичную продажу в Подмосковье, составляет 2,008



миллиарда рублей.

- Специальная премия «Во имя добра» за благотворительность и реализацию общественно-значимых проектов вручена АН Century 21Римарком в рамках фестиваля «Вдохновение», который прошел в Санкт-Петербурге.
- Новости Гильдии риэлторов Московской области.
- Консультация юриста в сфере недвижимости.
- Стоимость квадратного метра жилья на «вторичке» в городах Подмосковья.
- Куплю-продам, сниму-сдам: более 5500 объектов недвижимости в номере.
- Новости рынка недвижимости Подмосковья.

[Скачать pdf-файл](#)

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

Выходит 2 раза в месяц, на 24-32 стр. формата А-3.

Тел. для справок и приема рекламы: +7 (926) 351-48-55. E-MAIL: nvp.gazeta@yandex.ru, nvp.gazeta@mail.ru

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Поздравления

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

- генерального директора АН «СИТИ+» (г.Железнодорожный) Трошину Ольгу Ивановну!
- генерального директора АН «Град Великий» (г.Раменское) Томашевич Илью Сергеевича!
- генерального директора АН «Престиж Плюс» (г.Орехово Зуево) Плавского Андрея Вадимовича!
- генерального директора АН «Мегаполис» (г.Подольск) Маркову Жанну Борисовну с Днём рождения!
- генерального директора АН «Дельта-Истра» (г.Истра) Булгакова Максима Игоревича!
- директора АН «Мизль-Зеленоград» (г.Зеленоград) Левинсон Наталью Григорьевну!
- генерального директора АН «Земли Московии» (г.Раменское) Бубнова Сергея Ивановича!
- генерального директора АН «Альтернатива» (г.Электросталь) Селиванова Сергея Алексеевича!
- генерального директора АН «ЗЕВс» (г.Одинцово) Тереньтьева Дениса Витальевича!
- директора АН «Кредо-МТК» (г.Домодедово) Оксанича Александра Васильевича!
- руководителя «Городское агентство недвижимости» (г.Серпухов) Голубеву Любовь Леонидовну с 15-летием риэлторской деятельности!



**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!***

- Агентство недвижимости «Агро Вид» (г.Видное) и генерального директора Жабо В.В.!
- «Мытищинское Агентство Недвижимости» (г.Мытищи) и генерального директора Сергиенко М.С.!
- «Городское Агентство Недвижимости» (г.Серпухов) и генерального директора Голубеву Л.Л.!
- Агентство недвижимости «Ваш Агент» (д.Манушкино) и генерального директора Проценко В.П.!
- Агентство недвижимости «Ипотечная компания Московской области» (г.Подольск) и генерального директора Забордина И.П.!
- Агентство недвижимости «Ваш Дом» (г.Орехово-Зуево) и генерального директора Тихонова В.А.!
- Агентство недвижимости «Юго-Западное территориальное агентство недвижимости» (г.Обнинск) и генерального директора Тимофеева С.Н.!
- Агентство недвижимости «Сфера Недвижимости» (г.Воскресенск) и генерального директора Щетинина О.О.!
- Агентство недвижимости «НедГео» (г.Раменское) и генерального директора Кошелева М.А.!
- Агентство недвижимости «Порт» (г.Пушкино) и генерального директора Поливанова Д.А.!
- Агентство недвижимости «Ипотечный Центр» (г.Домодедово) и генерального директора Кокорина М.А.!
- Агентство недвижимости «Дмитровский центр ипотечного кредитования» (г.Дмитров) и генерального директора Валиева Р.А.!
- Агентство недвижимости «Виктория» (г.Чехов) и генерального директора Кожанова Н.Н.!
- «Агентство недвижимости «Кредит-Центр» (г.Жуковский) и исполнительного директора Белову Ю.Ю.!
- АН «Профит-Недвижимость» (г.Озеры) и генерального директора Носова В.С.!