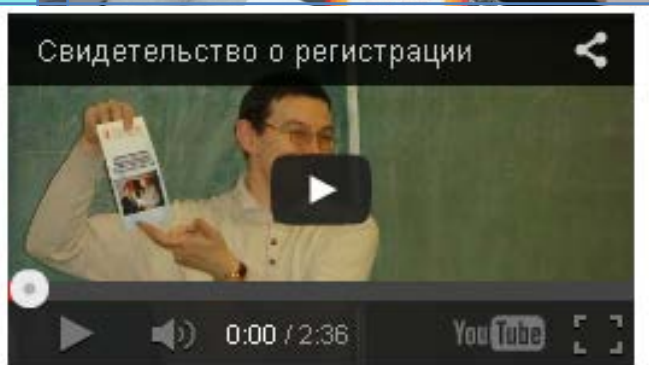
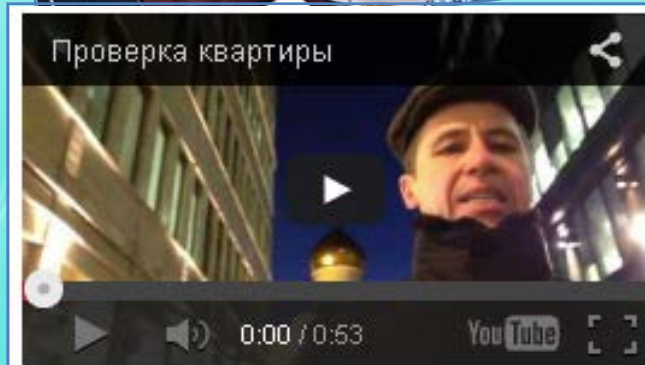
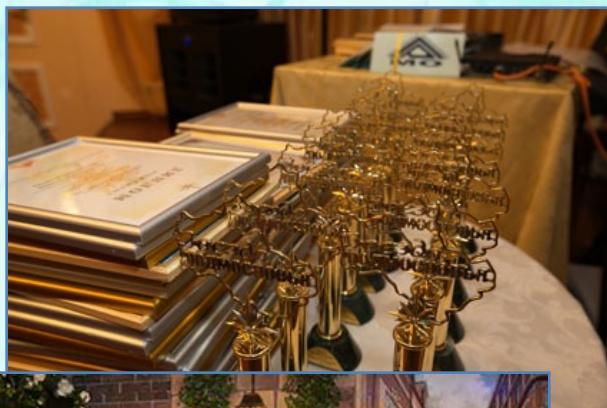




Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



январь 2014. № 1 (32)



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•29 января 2014 года в Раменском состоялось очередное заседание Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области.....	стр. 4
•27 января 2013 года ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ» (г.Ивантеевка).....	стр. 6
•Открыт прием заявок на участие в региональном Конкурсе профессионального признания на рынке недвижимости Московской области «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ – 2013».....	стр. 6
•Продолжается обсуждение концепции развития ГРМО на 2014-2018 гг.....	стр. 7
•В 2013 году подмосковные дачи потеряли в цене до 30%.....	стр. 8
•В ООО «Удачный выбор» (г.Раменское) проведена процедура сертификации брокерских услуг.....	стр. 9
•ГРМО проведена первая в 2014 году процедура аттестации специалистов в Егорьевске.....	стр. 9
•25 января 2014 года ООО «Капитал Недвижимость» (г.Химки) приглашает на «День открытых дверей»!.....	стр. 10
•ГРМО приглашает принять участие бизнес-туре в США в марте 2014 года.....	стр. 10
•14 января 2014 года ООО "Капитал Недвижимость" (г.Химки) торжественно отметило день своего основания!.....	стр. 12

Новости обучения:

• Как овладеть навыком проверки квартиры.....	стр. 13
• «ФКД консалт» проводит целевой инструктаж "Предупреждение отмывания преступных доходов и финансированию терроризма в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом».....	стр. 13
•Видео и e-mail маркетинг для недвижимости.....	стр. 16
•23 января прошёл 4 модуль. «CRM: СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ»	стр. 16

Новости РГР:

•Российская Гильдия Риэлторов приглашает к участию в стратегической сессии РГР «Дорожная карта РГР – 2020».....	стр. 17
•Открылась регистрация на XVIII Национальный Конгресс по недвижимости.....	стр. 17
•НАЧАТ ПРИЁМ ЗАЯВОК на Конкурс «МОСКОВСКИЕ ЗВЁЗДЫ - 2014»	стр. 17



Содержание:

Статьи, оценки, мнения экспертов:

- Интервью с Александром Саяпиным, Президентом Истринской гильдии риэлторов для журнала "Истра.РФ"..... [стр. 20](#)

Аналитика:

- Цены на вторичном рынке квартир в Подмоскowie по состоянию на конец декабря 2013 года..... [стр. 21](#)

Издания муниципальных Гильдий:

- Вышел в свет 22-й номер газеты Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района «Эксперт по недвижимости»..... [стр. 22](#)
- Вышел в свет 30-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области..... [стр. 22](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 23](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 23](#)

29 января 2014 года в Раменском состоялось очередное заседание Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области



На заседании присутствовали члены Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) и приглашённые:

- Хромов Андрей Александрович, Президент Гильдии риэлторов Московской области;
- Трошина Ольга Ивановна, Президент [Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи](#);
- Мазурин Николай Михайлович, Вице-президент ГРМО;
- Прокофьев Сергей Валерьевич, Председатель [комитета по обучению ГРМО](#);



На фото слева направо:

- [Цельковский Александр Алексеевич](#), Президент [Электростальской гильдии риэлторов](#);
- [Шумов Михаил Борисович](#), Президент [Серпуховской гильдии риэлторов](#);
- [Цельковский Александр Алексеевич](#), Президент [Электростальской гильдии риэлторов](#);
- [Шумов Михаил Борисович](#), Президент [Серпуховской гильдии риэлторов](#);
- [Забродин Иван Петрович](#), Президент [Подольской гильдии риэлторов](#);



- [Белова Юлия Юрьевна](#), Президент [Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района](#);
- [Власенко Сергей Владимирович](#), Президент [НП "Корпорация риэлторов "Мегаполис-Сервис"](#);



- [Астахин Владимир Иванович](#), Президент [Гильдии риэлторов Воскресенского района](#);
- [Саяпин Александр Валентинович](#), Президент [Истринской гильдии риэлторов](#);
- [Кокорин Михаил Александрович](#), руководитель [ООО "Агентство "Ипотечный центр"](#);



На фото:

- [Мазурина Наталья Юрьевна](#), , исполнительный директор ГРМО,
- [Мазурин Николай Михайлович](#), , Вице-президент ГРМО
- [Симко Елена Борисовна](#), генеральный



директор [ООО "Егорьевский Дом Недвижимости"](#),

- а также представители компаний, вступающих в Гильдию риэлторов.

Отчёт о работе исполнительного аппарата в период с 27 ноября 2013 года по 29 января 2014 года представила **Мазурина Н.Ю.**, исполнительный директор ГРМО. Наталья Юрьевна рассказала о прошедших мероприятиях; о ситуации с оплатой членских взносов; аттестацией специалистов, сертификацией компаний. Сообщила об исключении из членов ГРМО компании «МИЭЛЬ-Зеленоград», о задолженности по оплате членских взносов в ГРМО за 2013 год. Также доложила об исполнении бюджета ГРМО за 2013 год и о проекте бюджета ГРМО на 2014 год.



На заседании были утверждены Учётная политика ГРМО с 01.01.2014 года и плана работы ГРМО на 1 полугодие 2014 года.

Одним из новых вопросов был вопрос о юридической поддержке деятельности компаний – членов ГРМО.

Президент Гильдии риэлторов Московской области **Хромов Андрей Александрович**



рассказал участника регсовета о концепции развития ГРМО. Другим вопросом стал проект Правил профессиональной деятельности аттестационного специалиста ГРМО. В связи с этим планируется разработать портрет «идеального риэлтора», что поможет при пополнении штатов агентств недвижимости.

Другие вопросы:

- о сайтах муниципальных гильдий,
- о подготовке проведения Конкурса профпризнания «Звезда Подмосковья – 2013»,
- о выдвижении кандидатов на звание «Почётный член ГРМО»,
- о реконструкции сайта ГРМО,
- о XVIII Национальном Конгрессе по недвижимости 12-14 июня 2014 года в Сочи,
- о Конкурсе Российской Гильдии Риэлторов (РГР) «Профессиональное признание 2014»,
- о бизнес-туре в США,
- о проведении Конференции в Болгарии и бизнес-туре в Хорватию в мае-июне 2014г.,
- о «круглом столе» в Электростали.

В Гильдию риэлторов Московской области были приняты ассоциированные члены:

- ООО «КРЭДО-Финанс» (г.Москва);
- Компания «Юридическое бюро» (г.Москва);
- ООО «ФКД консалт» (г.Москва).

Следующее заседание Регионального совета ГРМО состоится 09 апреля 2014 года.

[Скачать фотографии с заседания Регионального совета ГРМО>>>.](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

27 января 2013 года ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ» (г.Ивантеевка)



27 января 2013 года в г. Ивантеевке в офисе компании **ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ»**, генеральный директор **Седых Татьяна Николаевна**, проведена процедура аттестации специалистов компании.

«ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ» - молодая, динамично развивающаяся компания на рынке недвижимости Подмосковья - оказывает полный спектр услуг на рынке жилья Московской области по Ярославскому и Щелковскому направлениям.

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 16 специалистов. Аттестацию проводил Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию ГРМО – **Макин Сергей**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Открыт прием заявок на участие в региональном Конкурсе профессионального признания на рынке недвижимости Московской области «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ – 2013»

Гильдия риэлторов Московской области объявляет о приёме заявок на участие в



региональном Конкурсе профессионального признания на рынке недвижимости Московской области 2013». Конкурс проводится

при поддержке [Российской Гильдии Риэлторов](#) и Московской областной коллегии консультантов и оценщиков.

Председатель Единой Конкурсной Комиссии - **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области. Заместитель председателя Единой Конкурсной Комиссии - **Симко Елена Борисовна**, генеральный директор ООО "Егорьевский Дом Недвижимости".

Участникам Конкурса необходимо не позднее, чем до 15 марта 2014 года подать [Заявку>>>](#).

Конкурс проводится в 10 номинациях:

- «Лучшая брокерская фирма на рынке недвижимости Московской области – 2013» (с численностью агентов до 5 чел). [Скачать Анкету](#);

- «Лучшая брокерская фирма на рынке недвижимости Московской области – 2013» (с численностью агентов от 5 до 10 чел). [Скачать Анкету](#);

- «Лучшая брокерская фирма на рынке недвижимости Московской области – 2013» (с численностью агентов свыше 10 чел). [Скачать Анкету](#);

- «Лучшая брокерская фирма по оформлению и юридическому сопровождению сделок на рынке недвижимости Московской области – 2013». [Скачать Анкету](#);

- «Лучшая брокерская фирма на рынке ипотечного кредитования Московской области – 2013». [Скачать Анкету](#);

- «Лучший сайт брокерской фирмы на рынке недвижимости Московской области – 2013». [Скачать Анкету](#);

- «Лучший девелоперский проект на рынке недвижимости Московской области – 2013». [Скачать Анкету](#);

- «Лучшая оценочная компания на рынке недвижимости Московской области – 2013». [Скачать Анкету](#);

- «Лучшее СМИ по освещению рынка недвижимости Московской области – 2013». [Скачать Анкету](#);



- «Лучшее общественное (профессиональное) объединение на рынке недвижимости Московской области – 2013». [Скачать Анкету.](#)

Торжественное подведение итогов Конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ – 2013» состоится **18 апреля 2014 года в Электростали!**

Посмотреть итоги [Конкурса "Звезда Подмосковья-2012"](#).

[Скачать Положение о конкурсе](#)
[Итоги Конкурса профпризнания 2011](#)
[Итоги Конкурса профпризнания 2010](#)
[Итоги Конкурса профпризнания 2009](#)
[Итоги Конкурса профпризнания 2008](#)

Стоимость участия в Конкурсе - **3500 руб.**
 Анкеты на участие в Конкурсе принимаются после оплаты.

Более подробную информацию вы можете получить в исполнительном аппарате ГРМО по тел: **(+7 495) 778-93-34, (+7 496) 465-07-29** или написав на e-mail: **grmo@inbox.ru**.

**Справка*

Конкурс учрежден Гильдией риэлторов Московской области в 2005 году.
 Основная цель проведения регионального Конкурса профессионального признания "Звезда Подмосковья" - это привлечение внимания общественности Московской области к передовым прогрессивным технологиям ведения бизнеса, укрепление, обоснование и продвижение Стандартов практики и этики на рынке недвижимости Московской области, выбор, по мнению самих профессионалов, лучших в определенной сфере деятельности.
 Проведение Конкурса способствует формированию цивилизованного рынка недвижимости, создает базу для эффективного и равноправного обмена передовым опытом работы всех участников рынка недвижимости, способствует улучшению качества услуг,

оказываемых потребителям.

Ждём Ваших заявок на участие!

Пресс-служба Гильдии риэлторов
 Московской области



**Продолжается обсуждение
 концепции развития ГРМО
 на 2014-2018 гг.**

**КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ
 ГРМО 2014-2018 ГОДЫ**



4 декабря 2013 года, на [Общем собрании Гильдии риэлторов Московской области \(ГРМО\)](#) была принята за основу Концепция развития ГРМО до 2018 года.

Исполнительный аппарат ГРМО предлагает всем членам Гильдии принять участие в обсуждении данной Концепции. Обсуждение планируется провести до следующего Общего собрания ГРМО, которое состоится 18 апреля 2014 года. [Скачать тезисы концепции.](#) Ждём Ваших предложений, дополнений, мнений. Также просим Президентов муниципальных гильдий обсудить данную Концепцию на Общих собраниях и прислать результаты обсуждения в исполнительный аппарат Гильдии на электронный адрес **grmo@inbox.ru**.

Основные вопросы в Концепции:

- Основная задача Гильдии на ближайшие годы – это развитие структуры саморегулирования путём поддержки существующих и создания новых профессиональных объединений (муниципальных гильдий риэлторов) на всех региональных рынках региона).

- Активное развитие каждого из трёх уровней системы саморегулирования: федерального, регионального и муниципального.

- В структуре саморегулирования риэлторской деятельности необходимо активное развитие Гильдии риэлторов Московской области; территориального органа по сертификации услуг; комитетов по этике и работе с обращениями потребителей на уровне области и муниципальных образований; аккредитованный учебный центр; комиссии по аттестации специалистов; Московского областного Реестра сертифицированных агентств недвижимости; Московского областного реестра аттестованных специалистов. Необходимо коллективное



страхование на сумму 50 млн. руб.

- Важно развитие и эффективное функционирование муниципальных гильдий, которых в настоящее время 16. Помимо развития муниципальных гильдий необходимо представительство Гильдии на всех территориях, где оказывается риэлторская услуга. В настоящее время в ГРМО входит 181 компания. Городов в Московской области 77. Компании ГРМО представлены в 48 городах. Охват городов с населением более 50 тысяч человек – 33 из 36 (в настоящее время Гильдия риэлторов Московской области не представлена в Сергиеве-Посаде, Красногорске и Фрязино). Соответственно в ближайшем будущем охват планируется увеличить: в 2014 году – 5 городов, в 2015-2016 – 12 городов; 2017-2018 – 12 городов.

- Разработка профессиональных стандартов профессии.

- Развитие Единого реестра компаний специалистов ГРМО и развитие Единой базы объектов недвижимости www.MLS-MO.ru.

- Укрепление исполнительного аппарата Гильдии.

- Развитие информационного поля, обучения Гильдии, развитие партнёрских отношений.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

В 2013 году подмосковные дачи потеряли в цене до 30%



Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» подвели итоги 2013 года на рынке дешевой загородной недвижимости Подмосквья.

Удачным 2013 год на рынке загородной недвижимости Подмосквья назвать нельзя: всего 4% всех сделок по переходу права собственности в области пришлось на загородное жилье. Снижение покупательского спроса на недвижимость отразилось и на сегменте дешевой «загородки». По сравнению с прошлым годом дачи и дачные участки потеряли в цене до 30%. «Многим своим

клиентам, решившим продать загородную недвижимость сегодня, я советую хорошо подумать, - рассказывает Надежда Пьянкова, директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Электрогорск». - Если хотят продать объект дорого, то лучше отложить продажу на 2-3 года. В случае если деньги нужны срочно, то оценивать свой объект нужно адекватно, исходя из условий затоваренности рынка и низкого покупательского спроса. В результате объекты, стоимостью которых, по мнению клиентов составляет 1,0-1,2 млн руб., реально продаются за 650-750 тыс. руб.». По данным Дмитрия Филиппова, генерального директора АН «Интеллект», вице-президента Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис», 80% «загородки», выставленной на продажу, является переоцененной. Например, дача, выставленная на продажу собственником в 2012 году за 2,7 млн руб. нашла своего покупателя только в 2013 по цене 1,7 млн.

В прошлом году наибольший интерес у покупателей вызывали дачи стоимостью до 1,0 млн руб. - основная масса запросов от клиентов пришлось именно на этот сегмент. На долю земельных участков в 2013 году пришлось 36,25% сделок от общего числа сделок в сегменте дешевой «загородки». Однако 43,2% сделок от общего количества транзакций с дачными домовладениями прошло в ценовом диапазоне 1,0-1,5 млн. руб. «Это объясняется тем, что очень дешевые дачи редко устраивают потенциальных владельцев по потребительским свойствам, - говорит Игорь Быковский, вице-президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». - Если объект находится в 30-километровой зоне МКАД, то состояние постройки, как правило, ветхое. Если хочется домик кирпичный или из бруса, то за низкой ценой придется уехать не менее чем за 60 км от столицы. Поэтому многие покупатели ищут недостающие средства и приобретают более дорогой объект, но поближе».

Еще одним важным событием уходящего сезона стало развитие ипотечного кредитования дач в СНТ. Покупатели проявили большой интерес к подобным кредитным продуктам, но купить дачу по ипотеке проблематично, т.к. условия банков лояльными назвать нельзя. Например, первоначальный взнос минимум 15%, повышенные ставки по кредиту – 12% и

более (если сравнивать с ипотекой на городское жилье), а также большой список необходимых документов и процедур при оформлении, включая оценку, межевание, а также получение технической документации на все строения, находящиеся на земельном участке. Как правило, в кредит покупались дачи стоимостью от 1,5 до 3 млн руб. Это качественные постройки из кирпича или бруса, пригодные для круглогодичного проживания, расположенные в СНТ с развитой инфраструктурой.

Деловая активность в сегменте бюджетной «загородки» обычно снижается с наступлением осени. Однако в 2013 году погодные условия позволили продлить дачный сезон: сделки шли вплоть до нового года, причем с дорогими объектами по цене свыше 3 млн. руб. Активность покупателей держалась на уровне весенних месяцев. Среди покупателей зачастую встречались москвичи, продающие свою единственную квартиру в столице.

Скорее всего, в 2014 году рынок подмосковных дач продолжит развитие по сценарию 2013 года: экономических предпосылок для роста покупательской активности в этом сегменте пока нет, поэтому ожидается вялотекущая стагнация с сезонными всплесками спроса. Рост цен также не будет носить устойчивый характер.

*PR-служба НП "Корпорация риэлторов
"Мегаполис-Сервис"*

В ООО «Удачный выбор» (г.Раменское) проведена процедура сертификации брокерских услуг



22 января 2014 года Органом по сертификации, Гильдией риэлторов Московской области, проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка соответствия

качества оказываемых брокерских услуг Национальному стандарту РОСС, в **ООО «Удачный выбор»** (г.Раменское), генеральный директор **Мамонтова Ольга Евгеньевна**.

Компания **ООО «Удачный Выбор»** образовалась в 2000 году и с тех пор успешно работает на рынке недвижимости нашего региона. Руководитель компании оказывает риэлторские услуги населению с 1995 года.

ООО «Удачный выбор» имеет благодарственное письмо от декана факультета « Экономика и управление территориями (ФЭиУТ)» Московского Государственного Университета Геодезии и Картографии (МИИГиК), за помощь в планировании учебных курсов подготовки и переподготовки специалистов.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО проведена первая в 2014 году процедура аттестации специалистов в Егорьевске



В Егорьевске была проведена аттестация специалистов **ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»** и ИП Симко Елена Борисовна АН "Мегаполис-Сервис" в Егорьевске". Было аттестовано 12 специалистов. Все сотрудники прошли аттестацию успешно!

ООО «Егорьевский Дом Недвижимости» работает на рынке недвижимости Егорьевска с 2001 года. Агентство недвижимости **"Мегаполис-Сервис" в Егорьевске** является молодой, но очень перспективной и



профессиональной компанией.

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 АН "Мегаполис-Сервис" в Егорьевске" Сертификацию и аттестацию проводил Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – **Макин Сергей**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

25 января 2014 года ООО «Капитал Недвижимость» (г.Химки) провел «День открытых дверей»!

25 января 2014 года [ООО «Капитал Недвижимость»](#) в городе Химки приглашает к себе на праздник «День открытых дверей»! Если Вы планируете купить квартиру в Подмосковье, купить загородный дом, купить недвижимость с использованием ипотечных средств или же выгодно продать, сдать недвижимость, то у Вас есть уникальная возможность получить квалифицированную консультацию у юриста, риэлтора, ипотечного брокера. Так же к Вашим услугам отдел загородной и коммерческой недвижимости. Ведущие эксперты познакомят Вас с новинками строящегося жилья в Химкинском и Солнечногорском районе. Страховые брокеры компании подберут необходимый Вам страховой продукт и оформят полис (ОСАГО,



КАСКО, имущественное страхование, ВЗР). Ждем Вас по адресу: Московская область, г.о. Химки, ул. Мельникова, д.7.

Дополнительная информация по телефону:
+7(925) 085 -18-00; +7(495) 729-88-05.

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

ГРМО приглашает принять участие бизнес-туре в США в марте 2014 года



Приглашаем руководителей агентств недвижимости и агентов, а также членов их семей принять участие в бизнес-туре в солнечную Калифорнию. Программа включает увлекательные экскурсии и круиз на океанском лайнере!

Даты проведения тура: 14-24 марта 2014 года.

Стоимость на человека: 2 500 \$ (2 человека в номере/каюте)
2 900 \$ (1 человек в номере/каюте)

Программа включает в себя:

1. Семинары с участием адвоката и брокера
2. Посещение местной риэлторской компании
3. Встреча в ассоциации риэлторов Сан Диего
4. Раздаточный материал (на русском языке)
5. Обзорная автобусная экскурсия по Сан Диего (4 часа)
6. Обзорная автобусная экскурсия по Лос Анджелесу (4 часа)
7. Автобусная экскурсия в Палм Спрингс (8 часов)
8. Посещение «Универсал Студиос»



с сопровождением (8 часов)

9. Специальные билеты в «Универсал Студиос»: «проход без очереди»

10. Билеты на фуникулёр в Палм Спрингс

11. Посещение местного казино

12. Круиз на парохоме по заливу Сан Диего (2 часа)

13. Проживание 7 ночей в комфортабельном *** отеле

14. Встреча в аэропорту Лос Анджелеса и трансфер в отель

15. Трансфер из Сан Диего в Лос Анджелес

16. Трансфер из отеля в морской порт Лос Анджелеса

17. Трансфер из морского порта в аэропорт Лос Анджелеса

18. Питание: 7 завтраков

19. Круиз на 3 ночи Лос Анджелес - Энсенада - Лос Анджелес (внутренняя каюта)

20. Всё питание и безалкогольные напитки во время круиза

21. Комфортабельный миниавтобус с кондиционером

22. Постоянное сопровождение куратором бизнес-тура

23. Мобильный телефон на группу с безлимитными звонками по США

По окончании программы участники получают Сертификат о прохождении курса повышения квалификации в США.

Программа пребывания:

1 день: 14 марта, пятница

Прилёт в аэропорт Лос Анджелеса из Москвы, встреча, переезд в Сан Диего на автобусе и размещение в отеле.

2 день: 15 марта, суббота

10:00-14:00 Обзорная экскурсия по Сан Диего: локальные рынки недвижимости. Посещение объектов. Даунтаун. Бальбоа Парк.



Национальный монумент Кабрио. Гора Соледад. Ла Хойя. Остров Коронадо.

15:00-17:00 Круиз на парохоме по заливу Сан Диего (2 часа).

3 день: 16 марта, воскресенье

09:00-13:00 Семинар: Технология работы риэлтора в Калифорнии. Процесс покупки жилья, показы, переговоры, определение цены, поиск клиента, агентские отношения, оформление, закрытие сделки, риски сторон, реклама, эксклюзивный договор, доверие клиента, инспекции. Лектор: Антон Шипунов, Брокер, CIPS, CRS.

14:00-17:00 Семинар: законодательство в области покупки-продажи недвижимости. Визы инвестора EB-5: как получить гринкарту, суммы вкладов, сроки оформления, включение семьи в список, расценки услуг, гражданство США, выбор объектов для вложений. Лектор: Елена Баженова, адвокат, хозяйин юридической фирмы.

18:00-20:00 Посещение местного паба на день «Святого Патрика» (по желанию).

4 день: 17 марта, понедельник

10:00-13:00 Круглый стол в агентстве недвижимости. Управление риэлторами. Бизнес планирование. Набор агентов. Бонусы. Мотивации. Обучение. Риски. Франчайзинг. Модератор: Антон Шипунов, Брокер, CIPS, CRS.

14:00-17:00 Встреча в Ассоциации Риэлторов Сан Диего. Знакомство со структурой, целью и ролью этой организации. Обучение, легальная поддержка, услуги, взносы, третейский суд, локальная МЛС.

5 день: 18 марта, вторник

9:00-19:00 Выезд из отеля. Автобусная экскурсия в город в пустыне Палм Спрингс «От Пальм к Соснам». Вы подниметесь на



вращающемся фуникулёре на смотровую площадку на высоте 2,5 км на горе Сан Хасинто, посетите местное казино, увидите долину ветряных турбин. Переезд в Лос Анжелес и размещение в отеле.

6 день: 19 марта, среда

10:00-13:00 Семинар: стратегии маркетинга, статистика, сбор информации. Единая база данных МЛС. Поисковые платформы. Критерии. Правила. Штрафы. Автопоиск. Открытость базы. Лектор: Антон Шипунов, Брокер, CIPS, CRS

Свободное время.

7 день: 20 марта, четверг

10:00-18:00 Посещение с русским гидом Голливудской киностудии «Универсал Студиос» по спец-пропускам без очереди (с возможностью посетить все аттракционы и все шоу за один день).

8 день: 21 марта, пятница

09:00 Выезд из отеля. Обзорная экскурсия по Лос Анжелесу: Японский дворец, Аллея Звезд, Театр «Долби» (бывший «Кодак»), Даунтаун, Центр Уолт Диснея, Католический Собор Девы Марии Гваделупской, Мексиканская улочка «Олвера», Китай-Город, Маленький Токио, Уилшир бульвар, нефтяное болото, Беверли Хиллс, улица Родео
15:00 Трансфер в морской порт на круиз в Мексику.

17:00 Отплытие круизного лайнера.

9 день: 22 марта, суббота

09:00 Приплытие в город Энсенада, Мексика. Возможность за дополнительную плату: экскурсия по городу и побережью; тур на каяке по заливу; катание на квадрациклах по пустыне; тур на джипе по горам и прочее.
18:00 Отплытие из города Энсенада, Мексика.

10 день: 23 марта, воскресенье

Свободный день в открытом море на круизном

лайнере. Возвращение в США.

11 день: 24 марта, понедельник

8:00 Приплытие в Лос Анжелес. Трансфер в аэропорт. Вылет в Москву.

Дополнительная оплата: питание, визы, перелёт, страховка, пр.

По окончании программы возможен тур с русским гидом: Лас Вегас, Великий Каньон. Цена зависит от длины тура, уровня отеля, количества участников, маршрута, экскурсионной программы, вида транспорта, питания и пр.

Организатор тура: [НП «Корпорация риэлторов «Меганполис-сервис»](#)

Контакты для связи:

Анна Тулина

riso@megapol.ru

+7 (916) 325-92-05

+7 (495) 505-58-85

ВНИМАНИЕ: Заявки принимаются до 21 февраля 2014 года!

[Здесь](#) можно посмотреть презентационный ролик и получить другую полезную информацию о Сан-Диего

Пресс-служба ГРМО

14 января 2014 года ООО "Капитал Недвижимость" (г.Химки) торжественно отметило день своего основания!



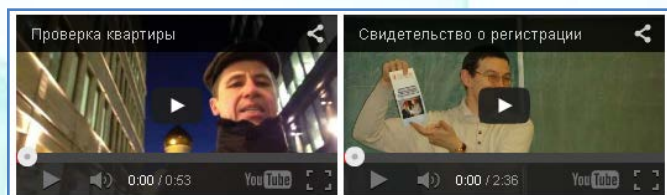
14 января 2014 года в Химках сотрудники компании [ООО «Капитал Недвижимость»](#), руководитель **Зверева Светлана Владимировна**, торжественно отметили очередной день основания компании!

В рамках праздничного мероприятия были награждены за неутомимый и добросовестный труд, высокую ответственность и профессиональный рост: ведущий эксперт **Лебедева Алла Германовна**, ведущий эксперт **Ионов Михаил Владимирович**, ведущий эксперт **Григорьева Светлана Владимировна** и эксперт **Каминская Елена Евгеньевна**. Были вручены грамоты и ценные призы.

За время своей деятельности компания зарекомендовала себя как сильное, профессиональное и успешное Агентство недвижимости и надежный партнёр. Команда юристов, риэлторов, страховых и ипотечных брокеров оказывают качественно услуги и заслуженно получают признательность и слова благодарности от клиентов!

*Пресс-служба
ООО «Капитал-Недвижимость»*

Как овладеть навыком проверки квартиры



На российском рынке недвижимости большие перемены.

Информации стало слишком много. Знания для риэлторов теперь более доступны, чем когда бы то ни было. Поначалу казалось, что директорам станет проще с агентами: рекрутируй новичков, посади их у компьютера - они станут умными и продуктивными.

Проверка паспорта

Но чуда не произошло. Риэлторов по-прежнему сложно привлечь, и стало сложнее удерживать в агентствах. Оказалось, что **знания без навыков не монетизируются**. А для того, чтобы прокачать навык директор должен лично заниматься с новичками или нанять тренера.

Клиенты тоже изменились, С помощью интереса они сами находят квартиру своей мечты или покупателя на объект недвижимости и приглашают риэлтора только на сопровождение и **проверку квартиры**.

Проверка квартиры

Свидетельство о регистрации

Свидетельство о регистрации

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

В Москве проходит целевой инструктаж "Предупреждение отмывания преступных доходов и финансированию терроризма в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом"

Весной 2014 года «ШКОЛА ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА И КОНТРОЛЯ» проводит целевой инструктаж и онлайн вебинар для региональных участников.

Целевой инструктаж:

20 марта 2014 года

23 Апреля 2014 года

23 Мая 2014 года



Повышение уровня знаний

27 февраля 2014 года

28 марта 2014 года

29 апреля 2014 года

28 мая 2014 года

Предупреждение отмывания преступных доходов и финансированию терроризма в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом <http://fkdcconsult.ru/seminars/529>

...Лица, занимающие на момент вступления в силу настоящего Положения должности, указанные в подпунктах «а», «б» и «в» настоящего пункта, должны пройти однократное обучение в форме целевого инструктажа в течение года с даты вступления в силу настоящего Положения. (Приказ и Положение № 203 вступил в силу 5.10.2010 г.) Для подготовки к проверкам по № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (ПОД/ФТ) от 7 августа 2001 и в целях обеспечения исполнения требований данного закона, нормативных правовых актов в данной сфере, а также для предотвращения правонарушений и во избежание санкций со стороны надзорных органов все организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом ст.5 ФЗ –115 «О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЮ)ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ,И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА» (см. состав обязанных обучаться видов организаций ст. 5 в редакции Федерального закон № 134-ФЗот 28.06.2013) компания «ФКД консалт» предлагает Вам и Вашим сотрудникам пройти обязательную подготовку в форме ЦЕЛЕВОГО ИНСТРУКТАЖА по теме «Предупреждение Отмывания Преступных Доходов и Финансированию Терроризма (ПОД/ФТ) в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом».

28.06.2013 вступил в силу Федеральный закон № 134-ФЗ О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям» который, в частности, расширяет круг субъектов, обязанных принимать меры по ПОД/ФТ.

В число новых субъектов статьи 5 Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» теперь еще добавлены (в этой части изменения вступают в силу с 28 июля 2013 г.):

общества взаимного страхования, негосударственные пенсионные фонды, имеющие лицензию на осуществление деятельности по пенсионному обеспечению и пенсионному страхованию; операторы связи, имеющие право самостоятельно оказывать услуги подвижной радиотелефонной связи (Билайн, МТС и т.п.); индивидуальные предприниматели — страховые брокеры; индивидуальные предприниматели — риэлторы;

индивидуальные предприниматели, осуществляющие скупку, куплю-продажу драгметаллов и драгкамней. сельскохозяйственные кооперативы

С 28 июля на эти субъекты ложатся обязанности принимать меры по ПОД/ФТ: разработать ПВК, назначить СДЛ, направлять информацию в Росфинмониторинг и проходить обучение. Согласно требованиям к обучению, установленным Росфинмониторингом (приказ № 203), специальные должностные лица обязаны пройти целевой инструктаж до вступления в должность! ВНИМАНИЕ! Это касается вышеуказанных субъектов юридических лиц.

*Для ИП пока только разрабатываются подробные пояснения и будут внесены изменения в подзаконные акты: с положение об обучении, в квалификационные требования и пр. Сроки и частота обучения еще только прорабатываются Росфинмониторингом с отраслевыми надзорными ведомствами для соблюдения единой позиции для новых субъектов и в частности, ИП, однако срок постановки на учет — месяц со дня вступления в силу закона 134-ФЗ!

Более поздние сроки прохождения обучения (в разумных пределах и подтвержденные на случай проверок договором с обучающей организацией) не критичны для организаций, которые своевременно встали на специальный учет и отразили в своих внутренних документах



план-график обучения.

В большинстве организаций расходы (бюджет) планируются заблаговременно и нарушение не усматривается, если компания, спланировав свой бюджет, предъявляет договор с УЦ, в котором указаны даты обучения (такой-то месяц, квартал). Нарушением будет являться отсутствие свидетельств, подтверждающих пройденное обучение, а свидетельства со стороны учебного центра должны быть обеспечены реестром!

Сообщаем Вам также что помощь в составлении Правил внутреннего контроля и становлении правильного документооборота — одна из наших постоянных услуг. Обратиться за этим Вы можете к юристу организации 8-903-686-31-87 Смысловым Павлом Александровичем

Цель семинара:

Максимально углубленно рассмотреть все этапы работы своей организации в соответствии с действующим законодательством о ПОД/ФТ и порядком применения норм и требований надзорных органов. Научиться грамотно взаимодействовать как со своими клиентами, так с надзорными органами. Грамотно и уверенно работать, понимая риски возникновения правонарушений, самостоятельно и своевременно находить и исправлять ошибки в работе организации. Просим не упускать важные моменты прочтения Приказа №203 Росфинмониторинга пункта 3 — перечня сотрудников, обязанных пройти ЦИ. Многие региональные, сетевые организации, по сути выполняющие на местах процедуры идентификации клиентов, тем не менее, не включают в свой план обучение сотрудников удаленных подразделений. Росфинмониторинг разъяснения по этому вопросу дает также с ссылкой на сам ФЗ 115, в котором есть статьи 5 и 6. Если в обязанности штатного сотрудника входят какие-либо действия по осуществлению операций с денежными средствами и иным имуществом, перечисленные в статьях действующего закона, то эти сотрудники должны пройти целевой инструктаж однократно. А в дальнейшем в зависимости от профиля деятельности организации 1 раз в год или 1 раз в 3 года — проходить в аккредитованном учебном центре «Повышение уровня знаний».

КТО ОБЯЗАН ПРОЙТИ ОБУЧЕНИЕ:

Выдержка из пункта 3 (перечня сотрудников) Приказа Росфинмониторинга № 203 от 03.08.2010

- а) руководитель организации;
- б) руководитель филиала организации;
- в) заместитель руководителя организации (филиала);
- г) специальное должностное лицо организации (филиала), ответственное за соблюдение правил внутреннего контроля и программ его осуществления (далее — специальное должностное лицо);
- д) главный бухгалтер (бухгалтер) организации (филиала), при наличии должности в штате организации или филиала, либо работник, осуществляющий функции по ведению бухгалтерского учета;
- е) работники юридического подразделения организации (филиала), юрист, при наличии;
- ж) работники службы внутреннего контроля организации (филиала), при наличии;
- з) иные работники организации (филиала) с учетом особенностей деятельности организации и ее клиентов

За неисполнение в установленные сроки порядка данного законодательства:

штрафы и предписания в результате проверок — от 50.000 рублей до 1.000.000, приостановления деятельности на срок до 90 суток и дисквалификации должностных лиц (ст. КоАП 15.27), см. также новую редакцию изменений в ст. 15.27

В соответствии с вступившем в силу 21.10.2011 г. Приказа №250 Росфинмониторинга от 19.07.2011 документ об обучении (Свидетельство) выдается по итогам аттестационного тестирования!

С уважением, Руководитель Оргкомитета
Пышненко Светлана Анатольевна — +7 (985) 643-57-93.

Менеджер отдела обучения ответит на Ваши вопросы и по программе, и по скидкам за участие нескольких сотрудников — Рябкова Екатерина +7(495) 691-42-45; +7 (495) 697-30-39, время московское 10.00 – 17.00 (для звонков!)
psa@fkdcconsult.ru, ok@fkdcconsult.ru

Условия участия

Стоимость обучения одного участника на целевом инструктаже или повышение уровня знаний (ПУЗ):

Для очного участия – 6 800 рублей, для онлайн



участия – цена за одного
сотрудника — 5 900 рублей

Для членов ГРМО - скидка 30%

В стоимость входят документы: Свидетельство
установленного образца, питание по программе.
(скидки для нескольких слушателей от одной
компании, регионального объединения и т.д.);

Схема проезда

Бизнес-центр «Солид», Хорошевское шоссе, д.
32а, 11 подъезд.

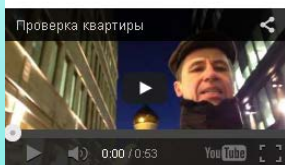
1 вагон метро из центра, выход направо, слева
проездная часть Хорошевского шоссе. Где 1-ый
светофор, свернуть направо 50–100 метров до
комплекса зданий с указанием «Солид». 11
подъезд, ориентир «Солид Банк» — правее дверь
в конференц-зал.

[Регистрационная форма на ЦИ и практикум](#)
[ФКД консалт](#)

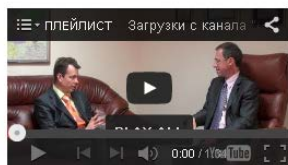
Видео и e-mail маркетинг для недвижимости



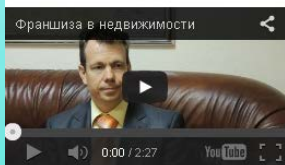
[Бренд Мегapolis-Сервис](#)



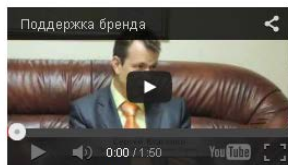
[Проверка квартиры](#)



[Партнерская сеть](#)



[Франшиза в недвижимости](#)



[Поддержка бренда](#)

В конце 2013 года **видео e-mail маркетинг**
начали использовать агентства недвижимости.
Можно выделить три целевые аудитории на
которых нацелен этот рекламный инструмент:
потребители риэлторских услуг,
агенты для рекрутинга
руководители агентств для привлечения в
Гильдии и франчайзинговые сети

Вот несколько примеров таких видео:

[Бренд Мегapolis-Сервис](#)
[Проверка квартиры](#)
[Партнерская сеть](#)
[Франшиза в недвижимости](#)
[Поддержка бренда](#)

Смысл нововведения в создании точек
контакта с целевой аудиторией **короткими**
видео (от 15 до 150 секунд) по разным каналам:
почтовая рассылка, социальные сети,
YouTube, поисковые запросы в Яндекс, Google
и Бегун

Серию из 15 **видео** автоматически
расылаемых новым подписчикам
можно изготовить своими силами или заказать
на аутсорсинге, например в VIDEO4PRO или в
[ЦРТ ВОСТОК](#).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

23 января. 4 модуль. «СРМ: СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ»

Национальный Учебный Центр Риэлторов
провел заключительный IV модуль курса
«Управление недвижимостью» института IREM,
который является завершающим для получения
степени CPM «Certified Property Manager»
(Сертифицированный Управляющий
Недвижимостью). После успешного окончания
курса по управлению недвижимостью, защиты
бизнес - плана слушателям курса присваивается
степень, выдавался золотой значок CPM и
диплом CPM.

IREM - ведущий американский институт в
области управления недвижимостью,
признанный во всем мире и готовящий
специалистов в этой сфере более 80 лет. Курсы
CPM дают комплексные знания, касающиеся
всех трех видов управления недвижимостью
(Property Management, Facility Management и
Asset Management). Присвоение степени CPM
дает юридическое право работать на
международном рынке недвижимости.

Преподаватель IV модуля обладатель звания
CPM® Эдвард Ф. Макбрайд младший:
квалифицированный финансовый аналитик и
признанный на международном уровне,
преподаватель и лектор в области
инвестирования недвижимости и управления
активами член Института специалистов по



инвестициям в коммерческой недвижимости, ССІМ (США)

старший преподаватель IREM – 28 лет, является членом международного преподавательского состава IREM, имеет опыт работы в России, Польше, Венгрии, Канаде и Японии. в 1995 году получил премию Ллойда Д. Ханфорда старшего как выдающийся преподаватель Института IREM.

Наши контакты:

Телефоны: +7(499) 261-96-80, +7(495)231-49-98

E-mail: education@rgr.ru, orgotdel@rgr.ru;

Нас можно найти в internet: www.realtor-ucheba.ru; www.rgr.ru

Адрес: 105005, Москва, ул. Радио, 14 стр.1 (4 этаж, 404 комната).

По информации с сайта Rgr.ru

Российская Гильдия Риэлторов приглашает к участию в стратегической сессии РГР «Дорожная карта РГР – 2020»



Российская Гильдия Риэлторов (РГР) приглашает к участию в Стратегической сессии РГР «Дорожная карта РГР – 2020».

Бизнес- тренером приглашен Алексей Макаров – один из наиболее востребованных бизнес-тренеров России.

Даты проведения: 2-4 марта 2014 г.

Место проведения: Московская область, Дом отдыха «Воскресенское» Управления делами Президента РФ, 10 км от МКАД по Калужскому шоссе

Стоимость участия: 15 000 рублей (включает услуги тренера, трансфер, обеды, ужины, кофе-брейки, раздаточный материал)

Проживание оплачивается отдельно:

1-комнатный номер при одноместном проживании: 3665 рублей (без НДС) за сутки

1-комнатный номер при одноместном проживании: 4160 рублей (с НДС) за сутки

1-комнатный номер при двухместном проживании: 5075 рублей (с НДС) за сутки.

По всем вопросам обращайтесь

к Миловидовой Елене Эрнстовне по адресу:

director@rgr.ru

По телефону: 8-499-261-03-98

Программа стратегической сессии высылается по запросу.

[Российская Гильдия Риэлторов](#)

Открылась регистрация на XVIII Национальный Конгресс по недвижимости



НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ

Уважаемые коллеги!

С 20 января 2014 года открыта льготная регистрация на участие в XVIII Конгрессе по недвижимости <http://congressrgr.ru/>

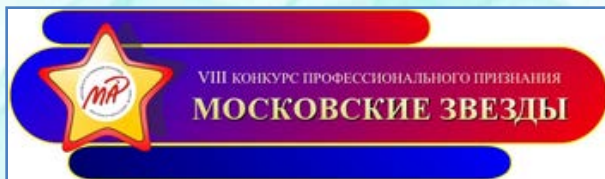
По всем организационным вопросам обращаться к координатору Конгресса – Казаковой Наталии Геннадьевне по адресу: manager@rgr.ru

Исполнительная дирекция РГР.

НАЧАТ ПРИЁМ ЗАЯВОК на Конкурс «МОСКОВСКИЕ ЗВЁЗДЫ - 2014»

Спешите принять участие в Конкурсе Профессионального признания "Московские Звёзды" - единственного конкурса в сфере недвижимости, где даже участие считается победой. У вас есть уникальная возможность получить неопровержимое свидетельство устойчивости и надёжности вашей компании на рынке недвижимости Московского региона.

«Московские Звёзды - 2014» проводятся в 15 номинациях:



почту: post@magr.ru

Или позвоните по телефону: 8 (499) 132-55-43,

факс: 8 (499) 132-18-24

Пресс-служба МАР

БРОКЕРСКИЕ НОМИНАЦИИ:

«ПРИЗНАНИЕ ГОДА» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья с численностью сотрудников свыше 100 чел..

«ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья с численностью сотрудников от 30 до 100 чел..

«КРЕПКИЙ ОРЕШЕК» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья с численностью сотрудников до 30 чел..

«НЕ ЧИСЛОМ, А УМЕНИЕМ» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья с численностью сотрудников до 15 чел..

«ЛУЧШИЙ ДЕБЮТ» - Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья, осуществляющая операции на рынке недвижимости менее 2 лет.

НОМИНАЦИИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ:

«ШТУРМАН ИПОТЕКИ» - Лучшая компания на рынке ипотеки.

«ИННОВАТОР ГОДА» - Лучшая инновационная компания.

«ГОСПОДИН ПРАВОВЕД» - Лучшая компания по юридическому сопровождению сделок с недвижимостью.

«ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ».

«ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА».

«МОСКОВИТ ГОДА» - За высокую гражданскую позицию и личный вклад в развитие рынка недвижимости Москвы.

«РОССИЯНИН ГОДА» - За высокую гражданскую позицию и личный вклад в развитие рынка недвижимости России.

«СРЕЭЛТОР ГОДА» - Лучший оператор Commercial Estate.

«ЛУЧШИЙ РЕАЛИЗОВАННЫЙ ПРОЕКТ НА РЫНКЕ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ».

«ГРАН-ПРИ КОНКУРСА «МОСКОВСКИЕ ЗВЁЗДЫ».

Вашу заявку присылайте на электронную



Интервью с Александром Саяпиным, Президентом Истринской гильдии риэлторов для журнала "Истра.РФ"



Сегодня на страницах сайта Истра.РФ мы начинаем публикацию серии интервью "Люди нашего района". Героями наших публикаций будут и профессионалы, достигшие каких-то высот в своем деле, и простые

люди, живущие с нами по соседству, но обязательно - "с изюминкой".

Поэтому приглашаем вас, дорогие читатели, не оставаться в стороне и предлагать новых героев для интервью на нашем сайте по тел. 6-44-44 (доб. 194) или на электронную почту корреспондентам сайта. Вместе у нас получится интереснее!

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

А теперь - интервью.

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

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

- **Как давно Ваша компания на рынке недвижимости?** Мы зарегистрировали ООО «Планета Недвижимость» и открыли наш первый офис в Истре в октябре 2008 года. Без опыта и без поддержки «сверху». Отсутствие опыта, как я сейчас понимаю, было большим плюсом, поскольку наше мышление было не шаблонным и мы были готовы к инновациям. Мы начали бизнес не по правилам риэлторов той поры, когда клиенту объявлялась заведомо завышенная цена на объект и покупателю не давали напрямую общаться с продавцом. Напротив, мы сводили клиентов вместе и брали небольшой процент от сделки. Большое внимание мы уделили рекламе в интернете и обучению персонала, что до нас особо не практиковалось.

- **Риэлтору, да и вообще любому бизнесмену, необходимо уметь разбираться в людях. Есть ли у Вас какой-то свой подход к клиентам и партнерам? Как, например, Вы подбираете сотрудников?** В этом заключается моя основная проблема. Поскольку у меня слабо развита этика эмоций, для оценки людей мне приходится прибегать к различным анкетам и тестам. Мы выработали систему, которая позволяет оценить нового сотрудника. Один из первых тестов – мы даем претенденту три дня, чтобы найти клиента, не объясняя, как это сделать. Если получилось – мы берем его на работу, это наш человек. Мы позаимствовали этот тест у одной американской компании, он экономит время руководителя и затраты на обучение. Ведь многие идут в недвижимость без ясных мотиваций, не умея общаться с людьми, чтобы просто чем-то заняться.

Мой личный подход при работе с клиентами - честность и открытость. Мы не используем системы давления, просто рассказываем об



объекте всю правду, и поэтому люди если и уходят, то возвращаются к нам, поняв, что изначально мы рассказали все, как есть. Приоритет нашей компании – порядочность. Если мы будем врать клиентам, то потом начнем врать друг другу, перенесем это вранье в семью, начнем хитрить с близкими. Поэтому вопрос честности и открытости принципиален. К тому же есть теория, что честные люди думают и действуют на 30 процентов быстрее, потому что им не надо судорожно вспоминать, кому и что они сказали.

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

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

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

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

Гильдии.

Вторая, и главная причина: риэлтор в России – ругательное слово, благодаря непорядочности или непрофессионализму частных маклеров, а Гильдия позволит повысить статус профессии, убедить людей доверять риэлторам, относиться к ним с уважением – ведь это нелегкий труд, и работать в этой сфере способен далеко не каждый. Риэлтор сочетает в себе несколько профессий. В США, например, профессия риэлтора – третья по общественному признанию, после врача и учителя. У нас в стране риэлтор, по мнению общества, – жулик и проходимец, зарабатывающий «шальные» деньги. Поэтому, работая в этой сфере, мне хочется изменить ситуацию такими механизмами, как создание Комитета по защите прав потребителей.

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

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

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



участвовать.

Еще один из важных моментов участия в Гильдии – обучение. Так, например, 1 и 2 марта 2013 года в Дворце Культуры г. Истры под эгидой Гильдии мы собираемся организовать профессиональное обучение риэлторов района под руководством знаменитого лектора Михаила Яковлевича Гороховского, основателя корпорации «БЕСТ-Недвижимость», который согласился приехать в Истринский район на два дня для чтения лекций.

- **Расскажите, пожалуйста, немного о себе.**

- Окончил МАИ по двум факультетам.

С середины первого курса начал работать – пробовал себя во многих сферах деятельности: и помощником депутата, и в торговле, и техническим специалистом, и куратором в Комитете по делам молодежи. Сейчас я пошел учиться в магистратуру Финансового университета по специальности

"Предпринимательство и инновации» - учеба помогает развиваться, стимулирует мозговую деятельность. К тому же магистратура – это возможность общения с умными и интересными людьми, опытными наставниками в бизнесе: например, руководитель нашего направления Трачук А. В. является генеральным директором ВГУП «Гознак».

- **О чем Вы мечтаете?**

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

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

Удачи Вам, Александр, и чтобы все получилось.

Истра.РФ

Цены на вторичном рынке квартир в Подмоскowie по состоянию на конец декабря 2013 года

По результатам исследования цен на вторичном рынке жилья в городах Подмоскowie, проведенного компанией «ВИД Консалтинг», и согласно мониторингу Гильдии риэлторов Московской области по состоянию на конец декабря цены колеблются в пределах от 25 700 руб. за 1 кв.м (Рошаль) до 115 400 руб. за 1 кв.м (Реутов). Изменение цен находится в диапазоне от -4,4% (Звёздный городок) до +4,4% (Воскресенск). В большинстве городов отмечено незначительное повышение цен на вторичное жилье (в 41 нас. пункте), в 29 – снижение.

По состоянию на последние числа декабря 2013 года самая высокая стоимость квадратного метра (средневзвешенная цена по городу) квартир вторичного рынка была отмечена в следующих городах Московской области, находящихся на расстоянии до 5 км от МКАД:

Реутов – 115,4 тыс. рублей/кв.м.,

Мытищи – 106,9 тыс. рублей/кв.м.,

Химки – 103,4 тыс. рублей/кв.м.,

Котельники – 102,4 тыс. рублей/кв.м.

Долгопрудный – 102,3 тыс. рублей/кв.м.,

Самые дешевые квартиры находятся в городах, удаленных от Москвы на 130-150 км.

Пятерка городов, замыкающих список:

Егорьевск – 40,4 тыс. рублей/кв.м.,

Зарайск – 39,3 тыс. рублей/кв.м.,

Серебряные Пруды – 38,8 тыс. рублей/кв.м.,

Озеры – 37,9 тыс. рублей/кв.м.,

Рошаль – 25,7 тыс. рублей/кв.м.

Разница в средней стоимости квадратного метра между самым дорогим и самым дешевым городом Подмоскowie по сравнению с показателями прошлого месяца уменьшилась и составляет 89 700 рублей за квадратный метр (по данным за ноябрь разница составляла 90 700 рублей за квадратный метр).

Вид Консалтинг www.vidconsult.ru и пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области www.grmonp.ru



**Вышел в свет 22-й номер газеты
Гильдии риэлторов города
Жуковского и Раменского района
"Эксперт по недвижимости"**



10 января 2014 года вышел в свет 22-й выпуск специализированной газеты "Эксперт по недвижимости". Газета издается с 2009 года Гильдией риэлторов города Жуковского и Раменского района. С 2011 года газета

выпускается при содействии [Раменского информгентства в МО \(газета "Родник"\)](#).

В этом номере статьи и заметки:

- Мнения экспертов Гильдии риэлторов о рынке недвижимости в 2014 году
- Статья руководителя IRN.ru Олега Репченко "Рынок недвижимости: факторов неопределённости больше, чем когда-либо"
- История успеха группы компаний "Кредит-Центр"

- В г.Раменское состоялось собрание Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО)
- Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района избрала нового президента

Также в этом номере:

- Колонка редактора
- Новости рынка недвижимости
- База объектов недвижимости на вторичном рынке недвижимости, загородное жилье в Раменском и Жуковском

Газета регулярно издается [Гильдией риэлторов города Жуковского и Раменского района](#). По вопросам бесплатного получения газеты звоните по тел.: (496 46) 1-25-07.

[Скачать файл>>>](#)

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

**Вышел в свет 30-й выпуск
Вестника Гильдии риэлторов
Московской области**



"Вестник ГРМО" – ежемесячное издание, в котором отражены события Гильдии, обучающие мероприятия, мнения экспертов ведущих агентств

недвижимости, а так же руководителей печатных и интернет-изданий, аналитические статьи, издания муниципальных Гильдий.

В этом номере читайте:

- Президентом Чеховской гильдии риэлторов на второй срок переизбран Проценко Владимир Павлович
- 27 ноября 2013 года в Раменском состоялся Региональный совет Гильдии риэлторов Московской области
- Согласно рейтинга журнала «Биржевой лидер», ООО «Сити+» (г.Железнодорожный) признано одним из самых популярных агентств недвижимости России
- 15 октября 2013 года состоялся Совет Партнерства Гильдии риэлторов города Королёва и города Юбилейного
- 23 ноября 2013 года ООО «ИКМО» (г.Подольск) провело «ипотечную субботу» в Серпуховском отделении Сбербанка
- 22 ноября 2013г. в Коломенской гильдии риэлторов состоялось общее собрание. Принято два новых члена Гильдии!
- 20 ноября 2013 года Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района приняла участие в турнире по бадминтону среди журналистов
- АКБ «ГОРОД» ЗАО организовал рабочую встречу с компаниями Century 21 Center (г.Раменское) и ООО «АВАНГАРД» (г.Жуковский)
- 22 ноября в эфире телеканала «Подмосковье» состоялось интервью со спикерами Гильдии риэлторов Московской области



- 18 ноября 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с Проектно-строительным центром «АВИ-Т» (г.Москва)
- Чеховская гильдия риэлторов провела районный конкурс детского рисунка «Полёты во сне и наяву»
- 13 ноября 2013 года компания ООО «Оранж» (г.Щёлково) организовала семинар
- 14 ноября 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация услуг АН «Сто ключей» (г.Коломна)
- Гильдия риэлторов Московской области создала свою Единую базу объектов недвижимости!
- 08 ноября 2013 года прошла рабочая встреча ООО «Оранж» (г.Щёлково) с ЗАО КБ «Росинтербанк»
- Троицкому отделению CENTURY21 Римарком исполнился год
- 6 ноября 2013 года в г.Ступино состоялась встреча руководителей Ступинских агентств недвижимости
- 11 ноября 2013 года ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «СТАН -Р» (г.Ногинск)
- В коллективный договор страхования профессиональной ответственности ГРМО включилось уже 113 компаний!
- 7 ноября 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителем ООО «Дом сервис+» (г.Одинцово)
- Отзывы участников 29-й Международной выставки недвижимости «ДОМЭКСПО»
- 6 ноября 2013 года состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителем ООО «Максимум» (г.Обнинск)
- 6 ноября 2013 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация брокерских услуг в ООО «Альтернатива» (г.Щёлково)

Также в вестнике читайте новости Российской Гильдии Риэлторов, новости обучения, юридические новости, аналитику и мнения экспертов.

[Скачать Вестник>>>](#)

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Поздравления

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

- генерального директора АН «Лидер» (г.Апрелевка) Семенову Марину Александровну!
- генерального директора АН «Триумф» (г.Пушкино) Золотова Эдуарда Владимировича!
- генерального директора ИП "Касимова О. В." (г.Реутов) Касимову Ольгу Владимировну!
- генерального директора АН «НедГео» (г.Раменское) Кошелева Максима Анатольевича!
- генерального директора АН «Центр Правовой Помощи» (г.Раменское) Кузьмичева Андрея Владимировича!
- генерального директора АН «Союз» (г.Королев) Головки Александра Борисовича!
- генерального директора АН «Порт» (г.Пушкино) Поливанова Дмитрия Алексеевича!
- директора АН «Монолит» (г.Орехово-Зуево) Минохина Александра Викторовича!
- генерального директора АН «Авангард» (г.Жуковский) Новикова Михаила Владимировича!
- генерального директора АН «Единый Центр Недвижимости» (г.Щербинка) Нехриста Василия Михайловича!
- генерального директора АН «Кредит-Центр» (г.Раменское) Хромова Андрея Александровича!
- генерального директора АН «Римарком» (г.Чехов) Боку Ен Ун!
- руководителя АН «НОВОЕ ВРЕМЯ 1-я риэлторская» (г.Орехово-Зуево) Блажену Светлану Игоревну!

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



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

- коллектив АН «Алса Риэлти» (г.Солнечногорск) и генерального директора Сапунова Александра Николаевича!
- коллектив АН «Лидер-Сити» (г.Чехов) и директора Артвик Татьяну Владимировну!
- коллектив АН «Удача» (г.Серпухов) и генерального директора Неудачина Павла Викторовича!
- коллектив АН «Капитал Недвижимость» (г.Химки) и генерального директора Звереву Светлану Владимировну!
- коллектив АН «ЗелЖилСервис» (г.Зеленоград) и генерального директора Овчинникова Николая Николаевича!
- коллектив АН «Дом.ru» (г.Коломна) и директора Туманову Валерию Юрьевну!
- коллектив АН «Тандем» (г.Серпухов) и директора Геворкян Лилит Ашотовну!
- коллектив АН «ЮИТ Московия» (г.Раменское) и генерального директора Беломестного Юрия Павловича!