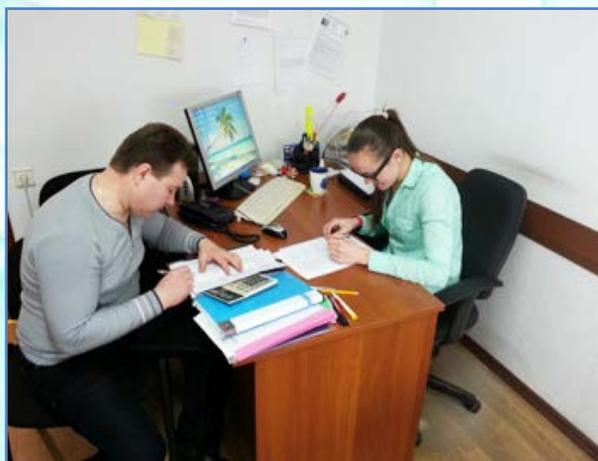




# Гильдия риэлторов Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



**ВЕСТНИК ГРМО**  
март 2014. № 3 (34)



## Содержание:

### Жизнь Гильдии:

- 28 марта 2014 года ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «ОБЛАСТЬ» (г.Раменское)..... [стр. 5](#)
- Сбербанк и Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» расширяют рамки сотрудничества..... [стр. 5](#)
- В 2013 году в Раменском районе введено 372 000 кв.м жилья..... [стр. 6](#)
- От Раменского района поддержим Белова Сергея Анатольевича, генерального директора ООО "Область", на выборах в общественную палату!..... [стр. 7](#)
- Перспективы развития военной ипотеки в Московском регионе..... [стр. 8](#)
- Поддержим Манченко Константина Ивановича, Президента Гильдии риэлторов Пушкинского района, на выборах в общественную палату!..... [стр. 10](#)
- 24 марта 2014 года Президент ГРМО провёл рабочую встречу с представителями ОАО «Россельхозбанк»..... [стр. 11](#)
- ГРМО приняла участие в выставке по недвижимости в Центральном Доме Художника..... [стр. 12](#)
- Поддержим Беляшова Антона Юрьевича, Президента Дмитровской гильдии риэлторов, на выборах в общественную палату!..... [стр. 12](#)
- ГРМО провела аттестацию сотрудников и сертификацию ООО «Иммобиляре» (г.Пушкино)..... [стр. 13](#)
- Ипотечная компания Московской области из Подольска заняла первое место в парусной бизнес-регате в Каннах..... [стр. 13](#)
- Агентство недвижимости "Кредит-Центр" и Банк Москвы развивают сотрудничество!..... [стр. 14](#)
- 18 марта 2014 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация услуг ИП Тихонов А.В. (г.Климовск)..... [стр. 15](#)
- 14 марта 2014 года ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «Кредит-Центр недвижимость» (г. Раменское)..... [стр. 15](#)
- 14 марта 2014 года состоялось торжественное открытие нового офиса «Мегаполис-Сервис Егорьевск» ..... [стр. 16](#)
- Компания «Юридическое бюро» рекомендована авторитетным международным рейтингом Global Law Experts в качестве ведущей российской юридической компании в области сопровождения сделок с недвижимостью..... [стр. 17](#)
- "КРЭДО-Финанс" вошло в ТОП-15 ипотечных компаний России..... [стр. 17](#)
- Представители Гильдии риэлторов Московской области приняли участие в Дне риэлтора в Рязани..... [стр. 18](#)
- Больше партнёров – больше возможностей..... [стр. 19](#)
- Президент ГРМО Хромов А.А. принял участие в консалтинговой сессии РГР по вопросам разработки стратегии развития профессиональных объединений на рынке недвижимости.... [стр. 19](#)
- 15 марта 2014 Гильдия риэлторов Воскресенского района и Сбербанк России проводят "ипотечную субботу". Разыгрывается смартфон!..... [стр. 20](#)
- Гильдия риэлторов Воскресенского района приняла в свои ряды сразу 3 новые компании!.. [стр. 20](#)
- Серпуховская гильдия риэлторов организовала выездной целевой инструктаж по Росфинмониторингу..... [стр. 21](#)
- Специалисты CENTURY 21 Римарком посетили инновационную зарубежную конференцию..... [стр. 22](#)
- 6 марта 2014 года риэлторы Чехова и Раменского обменялись опытом..... [стр. 23](#)



## Содержание:

---

•Индивидуальные условия кредитования от ООО «ИКМО» (г.Подольск) для ЖК «Рязановский» .....	<a href="#">стр. 23</a>
•CENTURY 21 Римарком — спонсор «чеховской» выставки.....	<a href="#">стр. 24</a>
•21 февраля 2014 года состоялась рабочая встреча Президента Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района с начальником Управления продаж ипотечных продуктов ООО «КРЭДО-Финанс» .....	<a href="#">стр. 24</a>
•28 февраля 2014 года в ГРМО состоялось заседание Комитета по зарубежной недвижимости.....	<a href="#">стр. 25</a>
•20 февраля 2014 года состоялась рабочая встреча ГРМО со Среднерусским банком Сбербанка России.....	<a href="#">стр. 26</a>
• 27 марта 2014 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация услуг ООО "И.Н.КОМ" г.Щёлково).....	<a href="#">стр. 26</a>

## Новости обучения:

• Онлайн-курс для директоров агентств о проверке объектов недвижимости и оказании клиентам услуг по сопровождению сделок.....	<a href="#">стр. 27</a>
•Директор агентства. Руководство по применению.....	<a href="#">стр. 27</a>
•Социальные сети для агентства недвижимости. Мастерский уровень.....	<a href="#">стр. 27</a>
•Алгоритм проверки объекта недвижимости и привлечение покупателей на сопровождение сделки.....	<a href="#">стр. 28</a>
•26 марта 2014 года состоялся повторный вебинар "Споры в области недвижимости. Защита прав добросовестного приобретателя в суде» .....	<a href="#">стр. 29</a>
•Привлечение клиентов. Социальные сети для удержания и привлечения клиентов.....	<a href="#">стр. 30</a>
•Курс для директоров агентств по сопровождению сделок с недвижимостью.....	<a href="#">стр. 30</a>
•Рынок недвижимости. Обучение директоров агентств работе на первичном рынке недвижимости.....	<a href="#">стр. 31</a>

## Новости РГР:

•Обращение Президента РГР Лупашко Анны Ивановны к Народу Крыма.....	<a href="#">стр. 32</a>
•Калуга, результаты социисследования рынка недвижимости.....	<a href="#">стр. 32</a>
•Президентом Союза риэлторов Барнаула и Алтайского края избрана Марина Ракина.....	<a href="#">стр. 33</a>
•ДГР и АСКОМ обсудили развитие рынка недвижимости в Приморье.....	<a href="#">стр. 34</a>
•ДГР готовит полезную конференцию по недвижимости.....	<a href="#">стр. 34</a>
•В Находке прошло собрание РГР-Находка.....	<a href="#">стр. 35</a>
•18 марта 2014 года в АРСП состоялось заседание рабочей группы по подготовке к интернет-премии WEB-Realtor-2014.....	<a href="#">стр. 35</a>
•Риэлторы и налоговики Приморья договорились взаимодействовать.....	<a href="#">стр. 36</a>
•ДГР высказала свою позицию про нотариальные сделки с недвижимостью.....	<a href="#">стр. 36</a>
•21 марта в рамках 30-ой юбилейной выставки-ярмарки «Недвижимость» состоялся бесплатный семинар РГР «Сертификация как гарантия качества услуг, оказываемых риэлтором потребителю» .....	<a href="#">стр. 37</a>
•Со 2 по 4 марта 2014 года проходила консалтинговая сессия НП «Российская гильдия риэлторов», посвященная разработке стратегии развития РГР на период до 2020 года.....	<a href="#">стр. 38</a>



## Содержание:

- ДГР продолжила страховать свою профессиональную ответственность..... [стр. 39](#)
- Владимир Каплинский провел свой авторский семинар для риэлторов в Уссурийске..... [стр. 39](#)
- В Рязани прошел День риэлтора..... [стр. 39](#)
- Президент ДГР провел встречу с китайскими инвесторами..... [стр. 40](#)
- Владимир Каплинский высказал свою позицию про налоги с аренды жилья..... [стр. 40](#)

## Юридические новости:

- О рисках заключения физическими лицами Предварительных договоров уступки прав по Договору участия в долевом строительстве..... [стр. 41](#)
- Госдума устраняет конкуренцию между судебным и внесудебным обжалованием кадастровой оценки..... [стр. 41](#)
- Предлагаем презентации с вебинара по теме "Споры в области недвижимости, защита добросовестного приобретателя в суде..... [стр. 42](#)
- "Вопреки нормам закона и разъяснениям пленума"..... [стр. 42](#)

## Статьи, оценки, мнения экспертов:

- Россияне в Испании приобретают более габаритные квартиры, чем европейцы..... [стр. 43](#)
- Подмосковная «прописка» за 300 тысяч рублей..... [стр. 44](#)
- Росфинмониторинг как угроза риэлторскому бизнесу в России..... [стр. 45](#)

## Аналитика:

- Цены на жилье в Раменском в марте 2014 года, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчикова С.И..... [стр. 48](#)

## Издания муниципальных Гильдий:

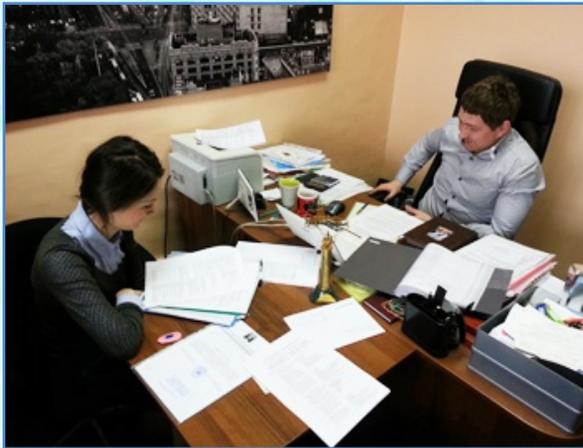
- Вышел в свет №6 газеты «Недвижимость в Подмосковье» - специализированного издания для риэлторов и жителей Московской области..... [стр. 49](#)
- Вышел в свет 33-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области..... [стр. 50](#)

## Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 52](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 52](#)



**28 марта 2014 года ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «ОБЛАСТЬ» (г.Раменское)**



28 марта 2014 года в г. Раменское в офисе компании **ООО «ОБЛАСТЬ»**, директор **Белов Сергей Анатольевич**, проведена процедура аттестации специалистов компании.

Агентство недвижимости **ООО "ОБЛАСТЬ"** работает в Раменском районе с 1 декабря 2003 года, является сертифицированным партнёром Сбербанка России.

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

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**Сбербанк и Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» расширяют рамки сотрудничества**



**Среднерусский банк Сбербанка России и Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» приступили к реализации нового этапа сотрудничества в сфере ипотечного**

кредитования. Корпорация риэлторов включена в перечень «Ключевых партнеров» Банка, что дает право на получение дополнительных преимуществ для клиентов и риэлторов. Планируется, что по результатам работы участники партнерства увеличат свою долю на локальных рынках минимум на 20% относительно текущего уровня.

Участниками проекта становятся члены партнерства, работающие на территории Московской области, а это 64 офиса в 41 городе столичного региона. В дальнейшем планируется включение в проект всех партнеров Корпорации независимо от места нахождения. Напомним, что участниками Корпорации являются 82 компании из 8 регионов России, а также Испании, Болгарии, Турции и Черногории.

Особое внимание в новом проекте уделяется системе электронного документооборота «Партнер-Онлайн». Это инновационная программа, которую Сбербанк предоставляет своим партнерам (риэлторским компаниям, агентствам недвижимости и т. д.). Система «Партнер-Онлайн» стартовала в апреле 2013 года, до декабря было принято и оформлено более 70 000 заявок, что составляло 18,5% от общего объема. Время принятия решения банком составляет всего 4 дня. Программа предусматривает приём заявок на ипотеку без визита в отделение банка - в офисе агентства недвижимости. После одобрения заявки агент связывается с клиентом и готовится к следующему этапу: выбору квартиры и оформлению сделки.

«Также по желанию партнеров планируется создание консультационных пунктов по программам Сбербанка на базе офисов, - рассказывает Игорь Быковский, вице-президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». - Обратившемуся клиенту могут порекомендовать наиболее подходящую программу кредитования, рассчитать сумму предоставляемого займа и ежемесячного платежа. После одобрения кредита подобрать нужный объект недвижимости. Как говорится, решение вопроса в режиме «одного окна». Сбербанк кредитует земельные участки, квартиры на первичном и вторичном рынках, гаражи и индивидуальные жилые дома. С 1 января 2014 года Среднерусский банк приступил к работе с военной ипотекой.



Новостройки кредитуются только прошедшие процесс аккредитации по ипотечным программам Банка. «Аккредитация начинается практически «с котлована», а это открывает хорошие перспективы для потенциальных дольщиков по приобретению новостройки на самых выгодных условиях, - добавляет Игорь Быковский. - У банка очень разумный подход по «вторичке», которая будет выступать предметом залога, нет неоправданно завышенных требований. Земельные участки рассматриваются только прошедшие межевание, но иначе нельзя, требование жесткое, но необходимое».

["Мегаполис-Сервис"](#)

**В 2013 году в Раменском районе  
введено 372 000 кв.м жилья**



на фото слева направо:

- **Андреев Константин Александрович**,  
Председатель комитета по СМИ администрации  
Раменского муниципального района
- **Дёмин Владимир Фёдорович**, Глава Раменского  
муниципального района
- **Довжик Юрий Александрович**, Председатель  
Раменского отделения Союза журналистов

**26 марта 2014 года в администрации  
Раменского района прошёл брифинг СМИ –  
с Главой Раменского муниципального района.**

На ежегодном брифинге Главе района задавали вопросы на различные темы: об отношении к ситуации в Крыму, празднования 85-летия района, 75-летие со Дня Победы, до открытия новых школ и детских садов, судьбы исторических зданий и мест, строительства жилья, бюджета Раменского района, ухода за зелёными насаждениями в городе, благоустройства парка, Дня субботника, введения платных парковок в городе и др.

На каждый вопрос **Дёмин В.Ф.** отвечал со свойственными ему широтой взгляда и полнотой мысли.

Владимир Фёдорович рассказал о том, что сделано в 2013 и что планируется. С гордостью отметил, что Раменский район занимает 5-е место в Московской области по производству

продовольственных продуктов, 4-е – по производству промышленных. В прошлом году было собрано налогов на сумму в 12 млрд. рублей – сюда входят налоги на рабочие места, НДС/Л. Налоги на прибыль идут в федеральный бюджет. Собранные средства идут в областную казну, и в следующем году определенная часть, в этом году почти половина, возвращается в бюджет Раменского района в качестве помощи. Средства бюджета идут на обеспечение учебного процесса в школе, на выплату льгот, закупку лекарств и прочее.

**Анна Крючева**, помощник Президента Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района, выпускающий редактор газеты «Эксперт по недвижимости», PR-специалист [группы компаний "Кредит-Центр"](#) поинтересовалась вопросами, связанными со строительством:

В настоящее время в Раменском районе, который по территории занимает примерно 1400 кв.км, построено и строится более 120 коттеджных посёлков, что, с одной стороны, является несомненным плюсом для желающих жить за городом, однако, является минусом для жителей, проживающих в населённых пунктах, возле которых новые коттеджные посёлки чаще всего и строятся в связи с близостью инфраструктуры: школа, детский сад, магазины, больницы... Где жителям можно ознакомиться с планами застройки?

Владимир Фёдорович вернулся к тому, о чём регулярно говорит на встречах со СМИ: любой район развивается и это естественный процесс жизнедеятельности. Однако при этом есть и свои неудобства. В прошлом году в Раменском районе введено 370 000 кв.м жилья, из них 220 000 кв. м – это частное жильё. Хороший для района показатель. С ростом населения растёт и экономическое благосостояние района. При этом не стоит забывать о развитии инфраструктуры: там, где рост населения, там и необходимость в развитии инфраструктуры. Там, где появляется человек, появляется необходимость в поддержании здоровья, в образовании, в культурном отдыхе. В настоящее время в Раменском районе – 21 населённый пункт. По каждому из них готовятся планы, объединяемые в дальнейшем в единую схему территориального



планирования, которая в ближайшая время будет в свободном доступе.

На другой вопрос, о судьбе зданий, расположенных на территории фабрики «Красный октябрь», Дёмин В.Ф. рассказал, что с владельцами зданий есть договорённость о сохранении большинства 4-5 этажных построек в связи с их историческим значением и архитектурной ценностью, а также и с финансовой точки зрения – сносить их, а потом строить что-то заново экономически нецелесообразно. Однако, некогда горевший корпус здания, скорее всего, будет снесён. Проект застройки территории завода пока ещё не утверждён. Судьба территории – в руках акционеров. Всё-таки сейчас не 1989 год, а 2014, когда большая часть недвижимости находится в собственности, а не в государственном владении.

Также Дёмин В.Ф. ответил на вопрос читателей и зрителей местных СМИ о территории на ул. Первомайская, прилегающей к парку. На данной территории – несколько частных домов и бараков, вопрос о расселении которых поднимался ещё в 1988 году и был отложен в связи с перестройкой. Здесь планируется жилой дом высотностью не более 14 этажей с обязательным подземным паркингом – вопрос ещё на стадии рассмотрения. Между церковью и торговым центром планируется Соборная площадь.

**Александр Иванов**, главный редактор газеты «Родник» задал вопрос, волнующий родителей детей школьного возраста – Когда планируется открытие новых школ?

Дёмин В.Ф. рассказал о том, что в сентябре начнут свою работу 5-я и 8-я школы, школа «Берёзки». Есть надежда, что школа на ул. Мира также будет открыта к началу учебного года.

**Юрий Довжик**, председатель Раменского

отделения союза журналистов, задал вопрос, касающийся каждого жителя города и района – это вопрос об утилизации мусора.

Владимир Фёдорович пояснил, что долгое время решить вопрос не удавалось, поскольку ни один из районов не хотел на своей территории иметь свалку, что и логично, однако куда-то мусор вывозить всё-таки приходится и его много, тем более что те времена, когда обычный полиэтиленовый пакет использовался по несколько раз, прошли. Отходов стало в разы больше и это проблема не одного города, а всей страны, всей планеты. Решение всё же нашли. После того как прекратили своё существование Сафоновский полигон, а затем приостановилась стройка в Юрово, договорились о вывозе мусора в Ногинский район и Топорово недалеко от Люберецкого района, на платных условиях. Возник лишь один вопрос – в цене доставки. В настоящее время планируется на хорошо огораживаемой площадке в 1 га на территории очистных сооружений создать сортировочный завод, где мусор будет храниться не более 3-х дней, в течение которых будет отсортирован, спрессован и благодаря этому отвезён в значительно большем количестве за один раз.

В завершении брифинга **Иван Ступников**, главный редактор газеты «Грань», задал вопрос о том, не сказались ли на бизнесе введенные США и Евросоюзом санкций против России. Владимир Фёдорович отметил, что каких-либо изменений на данный момент не ощущается, а что будет дальше, время покажет. О своём отношении к ситуации с Украиной он выразился фразой, что сложно спать спокойно, когда у соседа в доме воспламеняется непотушенная сигарета.

Глава Раменского района поблагодарил представителей СМИ за вопросы и объективность освещения в прессе, пожелал успехов и дальнейших встреч!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**От Раменского района поддержим  
Белова Сергея Анатольевича,  
генерального директора  
ООО "Область", на выборах в  
общественную палату!**

С 20 марта 2014 года по 20 апреля 2014 года проходит Интернет-голосование - **выборы в муниципальные общественные палаты МО.**



**Белов Сергей Анатольевич**  
руководитель агентства  
недвижимости  
ООО "Область" (г.Раменское)



Каждый день в течение месяца можно голосовать за одного из кандидатов. Основные направления деятельности общественной палаты:

- Защита интересов граждан,

- Контроль за чиновниками,
- Экспертиза законов,
- Решение проблем ЖКХ,
- Решение проблем экологии,
- Мониторинг цен на продукты,
- Антикоррупционная деятельность,
- Общественный контроль за избирательным процессом,
- Защита детей,
- Мониторинг указов президента,
- Благотворительность в России,
- Культура,
- Помощь пострадавшим.

Одним из кандидатов стал **Белов Сергей Анатольевич**, входящий в Гильдию предпринимателей, агентство недвижимости ООО "Область" входит в Гильдию риэлторов Московской области.

Проголосовать можно на сайте  
«перезагрузкаоппо.рф»

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## Перспективы развития военной ипотеки в Московском регионе

*На вопросы "РБК-Недвижимости" о приобретении новостроек в Москве и Подмосковье по программе "Военная ипотека" отвечает Президент подольской риэлторов, генеральный директор ООО "Ипотечная компания Московской области" Иван Забродин.*

**Расскажите, какие объекты допускаются Росвоенипотекой к реализации по льготным ипотечным программам для военных, каким критериям они должны соответствовать?**

- К реализации допускается два типа объектов. Первый - вторичное жилье, возможность приобретения таких квартир существовала еще



до появления программы "Военная ипотека" для новостроек. Но необходимо отметить, что такие квартиры должны быть со свидетельством, то есть находиться в собственности продавца и, конечно же, на продаваемой квартире не должно лежать каких-либо обременений или залогов. То есть список критериев достаточно сильно сужает зону поиска.

Второй тип объектов, который пользуется наибольшим спросом в настоящее время, - это новостройки. Критерии следующие: объекты, строящиеся в соответствии с 214-ФЗ, должны быть аккредитованы банками, работающими с Росвоенипотекой. Они должны в обязательном порядке быть согласованы с этим ведомством (что должно подтверждаться размещением информации на официальном сайте). Строящийся дом должен находиться на высокой стадии готовности. Кроме того, с начала 2014г. недвижимость должна быть застрахована либо в ОВСЗ (Общество взаимного страхования застройщиков), либо в страховой компании, либо предоставляются банковские гарантии. Конечно же, эти требования не относятся к многоквартирным домам, строительство которых было начато до 2014г., для них условие страхования не применяется. К слову сказать, именно ГК "ПЖИ" и является одним из учредителей ОВСЗ и уже сейчас активно осваивает новые требования по страхованию объектов.

**- Как коммерческие банки относятся к аккредитации "военных" новостроек?**

- Коммерческие банки в настоящий момент к "военным" новостройкам относятся с известной долей осторожности. Не каждый банк готов заниматься аккредитацией таких проектов, но такие, как СвязьБанк или Сбербанк, активно работают и аккредитовывают дома по программе "Военная ипотека".



Осторожность эта связана с тем, что военная ипотека - это низкодоходные сделки для банков, если рассматривать их не крупными пулами, которые могут позволить себе вышеупомянутые СвязьБанк и Сбербанк. Но мы искренне надеемся, что данная тенденция в скором времени отойдет в прошлое, и все больше банков будут рассматривать вопрос об аккредитации "военных" новостроек, тем более что эти шаги и так уже видны на рынке ипотечного кредитования.

**- Какие новостройки показали наиболее высокие результаты по реализации с помощью военной ипотеки?**

- Наиболее высокие результаты показывают новостройки, квартиры в которых отвечают следующим критериям:

транспортная доступность (на собственном автомобиле или на общественном транспорте, поэтому можно сказать, что близость ко МКАД является одним из определяющих факторов); стоимость жилплощади (наиболее важный критерий, в настоящий момент самые высокие продажи квартир - в ценовом сегменте 3-3,5 млн руб.); наличие отделки (дает возможность заезда сразу же после подписания акта приема-передачи); высокая степень готовности дома (квартиру по программе "Военная ипотека" можно купить только на стадии высокой степени готовности).

**- Каков спрос на военную ипотеку и как он менялся в последние годы? Зависит ли он от наличия или отсутствия военных частей, расположенных в том или ином городе?**

- Сама программа продажи квартир по военной ипотеке для новостроек стартовала не так давно, чтобы делать какие-то выводы. Безусловно, спрос есть, и он растет. Но надо понимать, что за прошедшие полтора-два года после старта этой программы никто из застройщиков, в том числе и мы, еще до конца не уверены, достигли ли какого-то потолка и теперь растем вместе с рынком или же просто заполняем "вакуум", образовавшийся за счет отсутствия подобных программ для военнослужащих. Повторюсь, все эти слова актуальны лишь для рынка продаж новостроек, а не для рынка вторичного жилья.

Наличие военных частей рядом с городом играет огромную роль. Чем больше их в близлежащем районе, тем выше спрос на "военные" новостройки. Приведу простой

пример: квартиры в нашем жилом комплексе "Жемчужина", строящемся в подмосковном Серпухове, приобретают военнослужащие из Тулы и Тульской области. Причина очевидна - отсутствие для военнослужащих новостроек в самой Туле, аккредитованных банками по военной ипотеке.

**- Могут ли военные, служащие в других регионах, купить квартиру в Подмосковье по программе "Военная ипотека"? Как это сделать?**

- Как я уже говорил, могут. И не просто могут, а активно пользуются этой возможностью. Ведь если офицер, родившийся, к примеру, в Рязани, и последние 10 лет служивший в подмосковной части, будет рассматривать вариант приобретения жилья, то в 80% случаев он выберет квартиру именно в Подмосковье, потому что он уже пустил здесь корни, весь круг его общения и интересов формируется вокруг его местоположения. И совершенно логично, что квартира в том же самом Серпухове или Подольске для него более интересна, чем жилье в Рязани.

Теперь к вопросу, как это сделать. Сперва военнослужащему необходимо получить сертификат НИС (Накопительной ипотечной системы), после чего он выбирает интересующий его объект, связывается с отделом продаж застройщика, бронирует квартиру, которую подбирает с агентом по продажам, заполняет анкету и отправляет ее представителю застройщика (агенту по продажам). Агент же, в свою очередь, отправляет данную анкету, сертификат НИС и копию паспорта в банк, который аккредитовал строящийся объект, для одобрения. Как только банк подтверждает возможность выдачи ипотечного кредита, представитель застройщика готовит кредитный договор и договор участия в долевом строительстве, после чего приглашает военнослужащего на подписание документов. Как видите, схема достаточно простая, все, что требуется от покупателя, - выбрать квартиру, отправить сертификат и приехать на подписание договоров. А спустя некоторое время можно уже приезжать принимать новое жилье.

**- Есть ли среди покупателей военные-одиночки, или в основном квартиры по военной ипотеке приобретают семьи?**

- Вопрос не совсем корректно сформулирован.



Надо понимать, что жилье приобретает именно сам военнослужащий, а не его семья, и право собственности оформляется на покупателя, то есть самого военнослужащего. В большинстве случаев это семейный человек, и все члены его семьи регистрируются в приобретенной квартире. Но право собственности остается за ним.

**- Что сегодня с точки зрения девелопера является основным препятствием для развития военной ипотеки в Московском регионе? И что строительная компания может сделать со своей стороны для улучшения ситуации?**

- Основное препятствие на текущий момент - это требование к объекту о высокой степени готовности. Только такие дома принимаются к аккредитации банком и получают одобрение Росвоенипотекой. Если была бы возможность аккредитовать дом на нулевом этапе строительства, то это, без сомнения, принесло бы свои плоды. Ведь зачастую цены на старте строительства значительно ниже, и военнослужащий, приобретающий однокомнатную квартиру в доме с высокой готовностью, мог бы купить в этом же доме за те же самые деньги приобрести двухкомнатную квартиру, обратись он туда год назад. Но до тех пор, пока такой возможности нет, приходится рассматривать ограниченный круг предложений.

Понятны и опасения банков и Росвоенипотеки - еще совсем недавно возникали скандалы с обманутыми дольщиками и недобросовестными застройщиками, но если посмотреть на этот вопрос с другой стороны, то можно было бы выделить некий список добросовестных застройщиков, всегда сдающих свои объекты в указанные сроки и не допускающих черных пятен на своей репутации. Без ложной скромности стоит отметить, что мы, ГК "ПЖИ", уверены, что попали бы в этот список и предоставили бы возможность покупать жилье военнослужащим за меньшие деньги за счет продажи квартир на нулевом этапе строительства.

**- Как обязательное страхование застройщиков может сказаться на развитии военной ипотеки?**

- Этот вопрос частично, хоть и не явно, перекликается с предыдущим. Говоря об обязательном страховании застройщиков, мы сталкиваемся с двойственной ситуацией. С одной стороны, уверенность дольщика в том, что он не окажется обманут, - это очень важно. С другой

стороны, страхование не бесплатная процедура, и платит за нее в итоге сам покупатель. Конечно же, в случае с военной ипотекой это забота Министерства обороны, но ведь расходы на страхование никуда не делись. И, чтобы погасить их, мы вынуждены поднимать цену на квадратный метр, что, в свою очередь, ведет к увеличению срока погашения ипотечного кредита.

Опять же, возвращаясь к первой стороне вопроса, можно вспомнить поговорку "Скупой платит дважды", и уверенность покупателя в своей защищенности - это мощный стимул к приобретению жилья, поэтому результатом введения новых правил будет, скорее всего, рост спроса на "военные" новостройки.

**- Сегодня прогнозы относительно перспектив ипотеки в целом носят разнонаправленный характер: одни говорят о росте спроса и улучшении условий кредитования для заемщиков, другие прогнозируют спад, который обозначится во второй половине года. Какое развитие ситуации видите вы?**

- Из года в год объемы выдачи ипотечных кредитов только растут, и если говорить об ипотечных кредитах для военнослужащих, то рост так же очевиден. Мы считаем, что падение спроса на ипотечные займы если и возможно, то только не по программе "Военной ипотеки", потому что сам принцип ее не предусматривает вкладывания личных денежных средств в покупку жилья. За все платит Министерство обороны. Поэтому наша задача - обеспечивать рынок доступным жильем, дать возможность широкого выбора военнослужащим, и до тех пор, пока этот выбор у военнослужащих есть, будет расти и спрос на квартиры.

Источник: <http://realty.rbc.ru>

**Поддержим Манченко Константина Ивановича, Президента Гильдии риэлторов Пушкинского района, на выборах в общественную палату!**

С 20 марта 2014 года по 20 апреля 2014 года проходит Интернет-голосование - **выборы в муниципальные общественные палаты Московской области.**

Каждый день в течение месяца можно голосовать за одного из кандидатов. Основные направления деятельности общественной палаты:

**Манченко Константин Иванович**, Президент Гильдии риэлторов Пушкинского района



- Защита интересов граждан,
- Контроль за чиновниками,
- Экспертиза законов,
- Решение проблем ЖКХ,
- Решение проблем экологии,

- Мониторинг цен на продукты,
- Антикоррупционная деятельность,
- Общественный контроль за избирательным процессом,
- Защита детей,
- Мониторинг указов президента,
- Благотворительность в России,
- Культура,
- Помощь пострадавшим.

Одним из кандидатов стал **Манченко Константин Иванович**, Президент Гильдии риэлторов Пушкинского района, генеральный директор ООО «Агентство недвижимости «Теремок».

Основной своей задачей Константин Иванович видит в продолжении работы по решению проблемных вопросов в экономике, инвестиционном развитии, дорожном хозяйстве и жилищной политике Пушкинского района.

Проголосовать можно на сайте «перезагрузкаопмо.рф»

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*

## 24 марта 2014 года Президент ГРМО провёл рабочую встречу с представителями ОАО «Россельхозбанк»

21 февраля 2013 года в Раменском в офисе Группы компаний «Кредит-Центр» состоялась рабочая встреча Президента Гильдии риэлторов Московской области – **Хромова Андрея Александровича** с представителями Московского областного подразделения ОАО «Россельхозбанк».

Во встрече приняли участие:

- **Мазурина Наталья Юрьевна**, Исполнительный директор ГРМО;
- **Алпатова Ирина Сергеевна**, заместитель



**Хромов Андрей Александрович**  
-Президент ГРМО;

**Егорова Галина Владимировна**  
-Управляющий Дополнительным офисом г.Раменское ОАО "Россельхозбанк";

**Алпатова Ирина Сергеевна**  
-Заместитель директора Московского регионального филиала ОАО "Россельхозбанк"

директора Московского регионального филиала ОАО "Россельхозбанк";

**-Егорова Галина Владимировна** – Управляющий Дополнительным офисом г.Раменское ОАО "Россельхозбанк".

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

**ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк»** — один из крупнейших банков в России, созданный в 2000 г. 100% акций банка находится в собственности государства.

Россельхозбанк занимает четвертое место в банковской системе России по объему активов, входит в тройку лидеров рейтинга надежности крупнейших российских банков. Кредитный портфель банка на 1 июля 2013 года превышает 1 трлн рублей.

Россельхозбанк обслуживает розничных и корпоративных клиентов. Особое внимание уделяется программам кредитования малого и среднего бизнеса.

Россельхозбанк занимает второе место в России по размеру филиальной сети. Порядка 1600 отделений работают во всех регионах страны. Представительства Банка открыты в Белоруссии, Казахстане, Таджикистане и Азербайджане.

На встрече обсуждались вопросы общего взаимодействия, особенности кредитования

Банка и вопросы конкретного взаимодействия Банка и компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## ГРМО приняла участие в выставке по недвижимости в Центральном Доме Художника



В центре:  
**Мазурина Наталья Юрьевна**  
-Исполнительный директор ГРМО

20-23 марта 2014 года в Москве, в Центральном Доме Художника в 30-ый раз прошла городская выставка по жилой недвижимости «НЕДВИЖИМОСТЬ» — самое продающее мероприятие на рынке недвижимости в Москве и Московской области. В работе выставки принимали участие представители Российской Гильдии Риэлторов, Президент Гильдии риэлторов Московской области – **Хромов Андрей Александрович** и Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна**.

Выставка-ярмарка «Недвижимость» - это крупнейшее мероприятие рынка недвижимости Москвы, которое проводится дважды в год - весной и осенью. Здесь продают и покупают квартиры и дома, определяют цену столичной и загородной недвижимости и создают рынок жилья Москвы и Московской области.

Посещение выставки - это эксклюзивная возможность в одно время и в одном месте:  
-подобрать и купить квартиру в новостройке или загородный дом от застройщика, а также вторичное жильё;  
-получить бесплатную консультацию по жилищным вопросам;  
-получить бесплатную юридическую



**Хромов Андрей Александрович**  
-Президент ГРМО;  
**Миловидова Елена Эрнстовна**  
-Исполнительный Вице-Президент РГР

консультацию;

-подобрать выгодный ипотечный кредит: ипотеку для молодой семьи, ипотеку без первоначального взноса и др.;

-принять участие в семинарах и конференциях в рамках Делового Форума с участием ведущих специалистов в области недвижимости - представителей застройщиков, агентств недвижимости, банков и тематических изданий, а также многое другое.

В рамках выставки Президент Гильдии риэлторов Московской области – **Хромов Андрей Александрович** провёл семинар на тему: «Сертификация – как гарантия качества услуг, оказываемых риэлторами потребителям», который собрал много слушателей.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## Поддержим Беляшова Антона Юрьевича, Президента Дмитровской гильдии риэлторов, на выборах в общественную палату!



**Беляшов Антон Юрьевич,**  
Президент Дмитровской  
гильдии риэлторов

С 20 марта 2014 года по 20 апреля 2014 года проходит Интернет-голосование - **выборы в муниципальные общественные палаты Московской области.**

Каждый день в течение месяца можно голосовать за одного из кандидатов. Основные направления деятельности общественной палаты:

- Защита интересов граждан,
- Контроль за чиновниками,
- Экспертиза законов,
- Решение проблем ЖКХ,
- Решение проблем экологии,
- Мониторинг цен на продукты,
- Антикоррупционная деятельность,
- Общественный контроль за избирательным процессом,
- Защита детей,
- Мониторинг указов президента,
- Благотворительность в России,
- Культура,
- Помощь пострадавшим.

Одним из кандидатов стал **Беляшов Антон Юрьевич**, Президент Дмитровской гильдии риэлторов.

#### **Информация о кандидате:**

Беляшов Антон Юрьевич, 02.05.1984 года рождения.

Президент Некоммерческого партнёрства «Дмитровская гильдия риэлторов» с 2006 года, член регионального совета Гильдии риэлторов Московской области.

Участствует в выборах в муниципальную общественную палату Московской области Дмитровского муниципального района.

Одной из главных своих задач видит в помощи своему региону в развитии доступного ипотечного кредитования, сделать данный процесс максимально прозрачным, простым и доступным каждому.

Считает необходимым объединение профессиональных участников рынка недвижимости для осуществления контроля, обучения и помощи риэлторам.

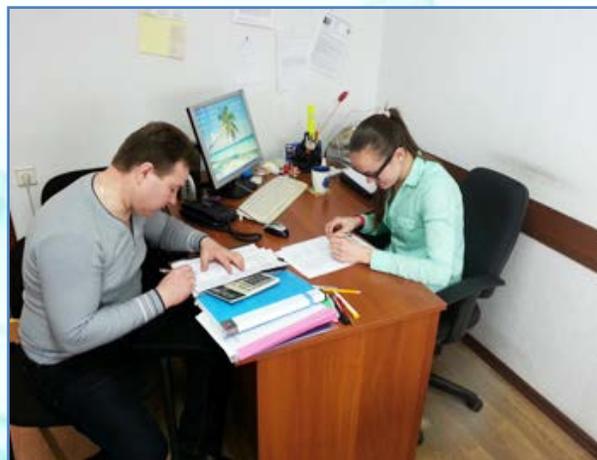
Антон Юрьевич - за прозрачность рынка недвижимости и за повышение недоверия населения к работе риэлторов в целом.

Проголосовать можно на сайте «перезагрузкаопмо.рф»

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### **ГРМО провела аттестацию сотрудников и сертификацию ООО «Иммобиляре» (г.Пушкино)**

21 марта 2014 года ГРМО была проведена процедура аттестации специалистов ООО «Иммобиляре», генеральный директор - **Шилова Татьяна Борисовна**. Очень многие агентства недвижимости



Подмосковья придадут важное значение обучению своих специалистов и их аттестации. Агентство «Иммобиляре» работает на рынке недвижимости г.Пушкино с 2008 года и зарекомендовало себя только с положительной стороны. Руководитель и сотрудники агентства занимают активную жизненную позицию, понимают важность и необходимость общественного риэлторского движения и хотят принимать непосредственное участие в процессе построения цивилизованных отношений в сфере недвижимости в Московской области.

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг **ООО "Иммобиляре"**.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### **Ипотечная компания Московской области из Подольска заняла первое место в парусной бизнес-регате в Каннах**

13 марта в Каннах (Франция) состоялась первая парусная бизнес-регата, организованная порталом "РБК-Недвижимость" и компанией "БЕСТ-Новострой". Мероприятие проходило на территории казино Palm Beach, с уютной террасы которого все гости могли наблюдать за гонками: лодки с экипажами отправлялись из старого порта Канн



(Le Vieux Port) и проходили дистанцию "Петля". Чтобы выявить победителя, было проведено три заезда с пятью экипажами. За ходом соревнований наблюдало специальное судейское судно, в качестве рефери выступил французский судья международной квалификации.

В каждом экипаже работали профессиональные шкиперы, которые сумели сформировать команду и эффективно распределить обязанности между яхтсменами, хотя среди участников было много новичков. Поэтому борьба команд была нешуточной: во время прохождения дистанции лидеры постоянно менялись, на результат влияли считанные сантиметры!

В результате ожесточенной борьбы за первенство выделились несколько команд, жюри было принято решение присудить экипажам два первых, одно второе и два третьих места. Победителями регаты стали:

**I место:** лодка компании "Глубина", капитан - Руслан Кубрава

**I место:** лодка компании ООО "ИКМО", капитан - Анна Степанова (РБК)

**II место:** лодка группы компаний МИЭЛЬ, капитан - Григорий Куликов

Церемонию награждения победителей BEST-регаты вели Андрей Варгин, руководитель проекта "РБК-Недвижимость", и Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании "БЕСТ-Новострой". Яхтсменам вручили памятные кубки и дипломы.

Благодаря зажигательной гонке, профессионализму капитанов, отличному настроению яхтсменов, великолепной погоде первая BEST-регата в Каннах прошла более чем успешно и была признана многими гостями одним из самых ярких мероприятий недели на Лазурном Берегу!



*Источник: РБК Недвижимость*

**Агентство недвижимости "Кредит-Центр" и Банк Москвы развивают сотрудничество!**



на фото слева направо:

- **Алексей Никулин**, Управляющий директор розничного кредитования Московского региона Банка Москвы
- **Елена Шупилко**, Руководитель отдела ипотеки офиса на Держаевской ООО «Кредит-Центр недвижимость»
- **Александр Блюгер**, Начальник отделения "Раменское" Банка Москвы
- **Юлия Комарова**, Заместитель директора бизнес-группы Банка Москвы

17 марта 2014 года в Раменском состоялась рабочая встреча "Кредит-Центр недвижимости" и Банка Москвы. Встреча проходила в [офисе на Держаевской](#).

Главный вопрос встречи - дальнейшее развитие партнерских отношений в области ипотечного кредитования. Агентство недвижимости и банк начали активно сотрудничать в 2013 году с целью

предоставления бОльших возможностях своим клиентам.

**Банк Москвы предлагает различные программы, интересные для покупателей жилья с помощью дополнительных средств:**

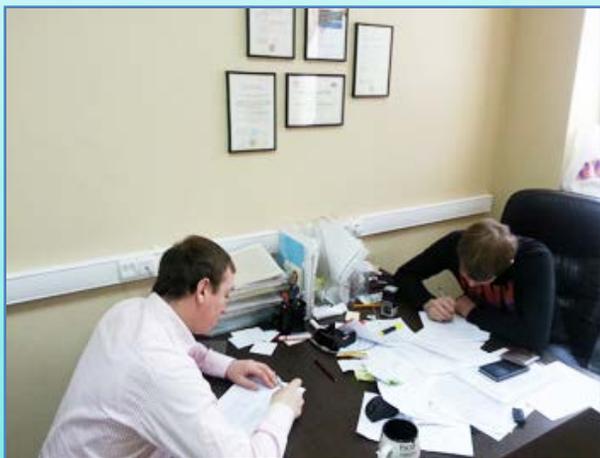
- «Ипотека + материнский капитал» от 11,5% годовых;
- ипотека на готовое жильё (от 11,95%), заявка принимается по 2 документам: паспорту или водительскому удостоверению;
- кредит на приобретение жилья на вторичном рынке квартир - кредит на приобретение квартиры, коттеджа, таунхауса;
- кредит под залог имеющегося жилья.

Возможно взять кредит на различные нужды, не связанные с недвижимостью под залог жилья.

Также есть ипотечные программы на приобретение квартиры в строящемся доме, на приобретение гаража и др.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**18 марта 2014 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация услуг ИП Тихонов А.В. (г.Климовск)**



**18 марта 2014 года** в городе Климовске была проведена аттестация специалистов **ИП Тихонов А.В.**, Генеральный директор **Тихонов Антон Владиславович.**

**ИП Тихонов А.В.** - является также членом **Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»** и активно сотрудничает с различными банками. Аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств

недвижимости в сфере оказания брокерских услуг.

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг **ИП Тихонов А.В.**

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**14 марта 2014 года ГРМО проведена аттестация специалистов ООО «Кредит-Центр недвижимость» (г. Раменское)**



**14 марта 2014 года** в г. Раменское в офисе компании **ООО «Кредит-Центр недвижимость»** проведена процедура аттестации специалистов компании.

ООО "Кредит-Центр недвижимость" входит в группу компаний "Кредит-Центр", которая специализируется на различных видах деятельности, связанных с рынком недвижимости, строительства и инвестиций.

Основной регион деятельности компании – города Раменское и Жуковский, а также весь Раменский район.

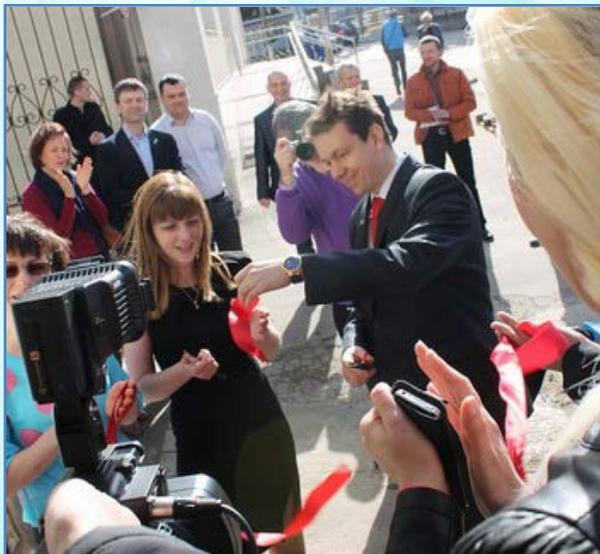
Агентство является сертифицированным партнёром Сбербанка России.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**14 марта 2014 года состоялось торжественное открытие нового офиса «Мегаполис-Сервис Егорьевск»**



Поздравить коллег с радостным событием приехали руководители риэлторских компаний из многих городов Подмосквья: Орехово-Зуева (Плавский Андрей), Подольска (Маркова Жанна), Воскресенска (Астахин Владимир), Ступино (Журин Юрий), Реутова (Касимовы Ольга и Марат), Сергиева Посада (Владислав и Татьяна Тимофеевы), Протвино (Шумов Михаил), коллеги из агентств недвижимости Егорьевска.

Праздничное событие привлекло внимание прессы: телевизионная компания постоянно вела репортаж с места событий, корреспонденты местных газет быстро строчили новости. Даже резкие порывы не по-весеннему холодного ветра не смогли помешать церемонии перерезывания красной ленточки. Хозяйка нового офиса, Елена Симко вместе с Сергеем Власенко, под аплодисменты собравшихся разрезали символическую красную ленточку, и все присутствующие прошли внутрь просторного современного офиса.



Открывая торжество, Сергей Власенко, президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис», сказал: «Егорьевский дом недвижимости» - бесспорный и признанный лидер локального рынка, давний партнёр Корпорации. Решение его руководства работать под брендом «Мегаполис-Сервис» дорогого стоит. Одно дело, когда начинающие агентства приобретают франшизу, совсем другое, когда это делают состоявшиеся компании. Это убедительно доказывает, что Корпорация предоставляет новые знания и технологии, которые востребованы на рынке и способны повысить конкурентоспособность любой компании».

С официальными приветствиями и дружескими поздравлениями выступил президент Гильдии риэлторов Московской области Андрей Хромов, а также друзья и коллеги. Было много приятных подарков и сюрпризов. Владимир Астахин подарил золотого слона – выражение мудрости, непобедимой мощи и благоразумия. **Сергей Власенко** - часы, как символ отсчёта нового времени для компании, а также вручил почётную грамоту и свидетельство на товарный знак «Мегаполис-Сервис». **Андрей Хромов** наградил **Елену Симко** грамотой от Гильдии риэлторов Московской области «За оказание методической помощи в подготовке аттестационных вопросов». Президент Коломенской гильдии риэлторов **Борис Астафьев** преподнёс авторскую тематическую фотографию. Начальник сектора по работе с партнерами Егорьевского отделения ОАО «Сбербанк России» **Николай Кашицын** сделал практичный подарок – в целях закрепления сложившихся добрых отношений, предложил подписать договор о сотрудничестве между компанией и Егорьевским отделением ОАО «Сбербанк России». Тут же состоялось церемониальное подписание этого договора. Мероприятие закончилось мастер-классом **Владимира Димитриадиса** «Правда



о маркетинге», в котором со свойственной ему убедительностью он обосновал свою точку зрения на процесс продаж недвижимости.

Праздник удался на славу. Спасибо гостеприимным хозяевам агентства недвижимости «Мегаполис-Сервис Егорьевск»! Процветания вам и благополучия!

*["Мегаполис-Сервис"](#)*

**Компания «Юридическое бюро»  
рекомендована авторитетным  
международным рейтингом Global  
Law Experts в качестве ведущей  
российской юридической компании  
в области сопровождения сделок  
с недвижимостью**



Компания [«Юридическое бюро»](#) - уполномоченный юридический партнер Гильдии риэлторов Московской области рекомендована авторитетным международным рейтингом Global Law Experts в качестве ведущей российской юридической компании в области [сопровождения сделок с недвижимостью \(Real Estate\)](#).

Global Law Experts является одной из ведущих международных организаций, специализирующихся в области предоставления информации о профессионалах юридического рынка. Ежегодно обновляемый рейтинг Global Law Experts получил широкое распространение во всем мире и котируется наравне с рейтингами Chambers, Legal 500, Best Lawyers,

WhosWhoLegal. Отличительной особенностью рейтинга Global Law Experts является то, что он рекомендует только одну юридическую компанию в отдельной отрасли права для каждой страны мира.

Выбор компаний для данного рейтинга основан на результатах исследований, проводимых специальной исследовательской группой среди профессионалов и крупных игроков рынка юридических услуг, компаний-потребителей. Ежегодно в рейтинге публикуется информация примерно о 2000 юристах из 140 стран мира в 30 областях права. При этом присутствие в рейтинге нельзя купить, попасть в число аккредитованных Global Law Experts компаний можно только по приглашению.

Включение в перечень рекомендованных юридических фирм в области «сопровождения сделок с недвижимостью» является очередным подтверждением высокого профессионального уровня команды «Юридическое бюро» в данной области права.

*[Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области](#)*

**"КРЭДО-Финанс" вошло в ТОП-15  
ипотечных компаний России**



По итогу выдачи и рефинансирования ипотечных займов в 2013 году [ООО "КРЭДО-Финанс"](#) вошло в ТОП-15 ипотечных компаний России.

Рейтинг региональных ипотечных компаний составляется компанией РУСИПОТЕКА два раза в год. Итогом является ранжирование компаний по объему выданных и рефинансированных ипотечных кредитов/займов.  
[Рейтинг ипотечных компаний. Итоги 2013 года.](#)

Напомним, что ООО "КРЭДО-Финанс" осуществляет выдачу ипотечных займов на приобретение квартир, домов с земельными участками, объектов долевого строительства в 16 субъектах РФ. География выдачи постоянно расширяется за счет привлечения новых партнеров.

*О компании\**

**ООО "КРЭДО-Финанс"** - это финансовая

ипотечная компания, обеспечивающая выдачу ипотечных кредитов (займов) по Стандартам федерального Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (ОАО «АИЖК»). Компания оказывает полный спектр услуг в области ипотечного кредитования: выдача ипотечных займов, организация оценки объектов недвижимости, организация оформления ипотечного страхования, подготовка договорной базы и проверка сделки на чистоту, сопровождение выданных займов. Финансирует приобретение квартир, жилых домов с земельным участком, студий. Рефинансирует имеющиеся ипотечные кредиты/займы, в т.ч. в иностранной валюте. В январе 2014 года принята ассоциированным членом Гильдии риэлторов Московской области.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### Представители Гильдии риэлторов Московской области приняли участие в Дне риэлтора в Рязани



С 26 по 28 февраля в Рязани проходил ряд мероприятий, посвященных Дню риэлтора. В этом году данное событие имело небывалый масштаб, в нем принимали участие риэлторы и их бизнес-партнеры — банки, девелоперы, страховые компании и представители СМИ.

**Программа мероприятий представляла собой следующее:**

первый день — [«Ярмарка Недвижимости и Ипотеки»](#); второй день — [круглый стол для директоров рязанских агентств недвижимости](#); [награждение лауреатов премии «Признание профессионалов-2014»](#); [гала-ужин и чествование лучших риэлторов](#).



на фото:  
- **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области

В одном из таких мероприятий приняли участие представители Гильдии риэлторов Московской области.

26 февраля 2014 года представители ГРМО участвовали на «Ярмарке Недвижимости и Ипотеки», организованной «Рязанской Палатой Недвижимости», «Центральным агентством недвижимости» и ОАО «Сбербанк России».

Участникам ярмарки были представлены перспективные ипотечные программы ведущих банков страны, презентации услуг застройщиков региона и страховых компаний.

Также представители Гильдии были приглашены к участию в круглом столе, инициатором которого стали еженедельник «Дом.Строй» и «Центральное агентство недвижимости». Здесь обсуждались актуальные проблемы, связанные с недоверием граждан к профессии риэлтора, что негативно отражается на развитии данного бизнеса в Рязани. **Хромов Андрей Александрович**, Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов, Президент Гильдии риэлторов Московской области, генеральный директор ЗАО «Кредит-Центр» видит решение проблемы в качественной подготовке риэлторов, которые, в свою очередь, должны неукоснительно соблюдать правила работы на рынке недвижимости. Он отразил это в своём докладе на тему «О подготовке изменений в нормативные документы Системы сертификации, предусматривающих изменение порядка и правил выдачи и аннулирования

аттестатов».

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## Больше партнёров – больше возможностей



Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» является наиболее динамично развивающейся крупной региональной сетью в Российской Федерации. Под эгидой Корпорации работает 82 компании, обслуживая клиентов в 91 офисе. В настоящее время Корпорация занимает второе место по общему количеству офисов в России и первое место в Подмосковье. На начало марта для клиентов работали 64 офиса в 41 городе Московской области. Значительно повысился интерес к партнёрскому сервису среди регионов. Сейчас географический охват региональной сети простирается на 7 из 8 федеральных округов России. Наиболее представлен Сибирский округ. В Корпорацию входят представители четырёх городов: Улан-Удэ, Ангарска, Иркутска, Кемерово. Южный и Центральный округа представлены компаниями из Краснодара и Сочи, Твери и Рязани. Нижний Новгород представляет Приволжский, Челябинск – Уральский, Санкт-Петербург - Северо-Западный округа. Таким образом, в составе региональной сети Корпорации, охватывающей 12 городов, успешно трудятся представители 13 компаний, располагающих 16 офисами.

С начала 2014 года партнёрская сеть активно увеличивает количество зарубежных участников. Ещё в прошлом году в числе партнёров Корпорации не было ни одного зарубежного участника, а сейчас их уже два – Vennecke (Испания) и Толеранс Хомс (Турция). Буквально на днях возможностями Корпорации для развития бизнеса заинтересовался Юрий Долгулев, генеральный директор компании

IDC из Черногории. Компания является застройщиком и прямым продавцом объектов недвижимости в Черногории.

Чем больше присоединяется партнёров – тем больше возможностей для успеха каждого. Наши двери открыты и для Вашей компании – присоединяйтесь!

["Мегаполис-Сервис"](#)

## Президент ГРМО Хромов А.А. принял участие в консалтинговой сессии РГР по вопросам разработки стратегии развития профессиональных объединений на рынке недвижимости



**Со 2 по 4 марта 2014 г. состоялась консалтинговая сессия Российской Гильдии Риэлторов (РГР), посвященная разработке стратегии развития РГР на период до 2020 г.**

За 22 года своего развития РГР прошла огромный путь, но никогда не имела документа, определяющего долговременные цели, текущего набора задач, приведенных в систему.

Идея проведения стратегической сессии была озвучена вице-президентом РГР - **Александром Жилевским** два года назад в ходе работы Национального Совета РГР в г.Рязани и получила развитие во время деловой поездки делегации РГР на Конгресс НАР в США, когда Президент РГР **Анна Лупашко**, вице-президент РГР и Президент Гильдии риэлторов Московской области **Андрей Хромов**, вице-президент РГР **Александр Жилевский**; исполнительный директор – **Елена Миловидова** с интересом слушали «исторические очерки» Президента Уральской палаты недвижимости – **Татьяны Деменок** о процессе разработки концепции развития УПН.

Переходя от слов к делу, Президент РГР Анна Лупашко дала поручение ИД РГР организовать проведение консалтинговой сессии.

В сессии приняли участие 24 человека из разных регионов страны (мини-проекция РГР).

Руководил работой сессии известный бизнес-тренер **Алексей Макаров**. Был проведен swot-анализ, в результате которого были выявлены



слабые и сильные стороны РГР; участники сессии разобрали причинно-следственные связи, выявили проблемы в организации; определили, кто является потенциальным клиентом РГР.

Комментируя данное мероприятие, **Андрей Хромов**, Президент Гильдии риэлторов Московской области, отметил: «Это метод примирения позиций в РГР».

Другие участники сессии также прокомментировали мероприятие:

**Арсен Унаниян** сказал: «Главное в сессии – это организация системного обсуждения...»;

**Александр Иоффе** отметил: «Это мозговой штурм! Данное мероприятие позволит сформулировать единую цель, стратегию РГР, будем понимать куда двигаться. Спасибо РГР!»;

**Андрей Сергунин** сказал: «Мы научились друг друга слушать, что делать и как делать»;

**Сергей Лупашко** добавил: «Мы получили инструментарий, пошёл процесс формирования команды»;

**Андрей Ликсфет** отметил: «Вместо судна с названием «БЕДА», РГР – будет судном с названием «ПОБЕДА»! Нам нужны победы каждый день, чтобы их услышали в регионах»;

**Валерий Виноградов** добавил: «все проблемы находятся внутри, а не во вне, ответственность на нас с вами...».

Анна Лупашко подвела итог сессии: «Сегодня есть уверенность в том, что все профессиональные участники рынка недвижимости относятся к РГР как к организации с предсказуемой внутренней и внешней политикой. Наше основное богатство – это интеллектуальный потенциал членов РГР. Мы продемонстрировали желание не откладывать решение накопившихся проблем».

[Пресс- служба РГР](#)

**15 марта 2014 Гильдия риэлторов Воскресенского района и Сбербанк России проводят "ипотечную субботу". Разыгрывается смартфон!**



15 марта 2014 АОА «Сбербанк России» совместно с [НП «Гильдия риэлторов Воскресенского района»](#) провел **ИПОТЕЧНУЮ СУББОТУ**.

15 марта 2014 с 10 до 15 час по адресу: г. Воскресенск, ул. Советская, д. 5а (офис Сбербанка») любой желающий может получить консультацию специалистов банка по жилищному кредитованию, оценить свои возможности по покупке подмосковного жилья, познакомиться с предложениями Агентств недвижимости и застройщиков г. Воскресенска. А главное, Вы сможете подать заявку на ипотечный кредит в Сбербанке, среди лиц, подавших заявку на кредит во время проведения «Ипотечной субботы» будет разыгрываться ценный приз-СМАРТФОН.

Подробная информация по тел: 8 (49644) 6-46-88.

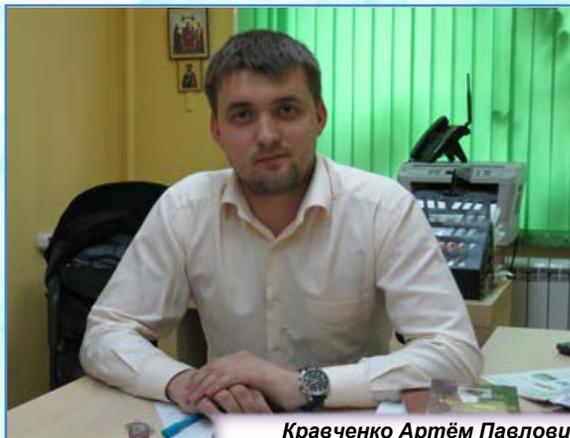
[НП «Гильдия риэлторов Воскресенского района»](#) (НП ГРВР) ОГРН 1125000003391.

Почтовый адрес: Московская обл. г. Воскресенск, ул. Советская, д. 18 а, оф № 3.

[Гильдия риэлторов Воскресенского района](#)

**Гильдия риэлторов Воскресенского района приняла в свои ряды сразу 3 новые компании!**





**Краченко Артём Павлович**  
-руководитель АН «Мир Квартир»

28 февраля 2014 года в Гильдии риэлторов Воскресенского района провела общее собрание. Открыл собрание Президент Гильдии, генеральный директор [ООО «Агентство Третий Рим»](#) - Астахин Владимир Иванович. На общем собрании присутствовали: **Зотова Ирина Александровна**, заместитель директора ООО «Агентство Третий Рим»; **Сметанкин Николай Васильевич**, директор [ООО «Сто ключей»](#); **Мусатова Ольга Николаевна**, генеральный директор [ООО «Квартирный вопрос. Вся недвижимость»](#); **Щетинин Олег Олегович**, генеральный директор [ООО «Сфера Недвижимости»](#) и Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области – **Мазурина Наталья Юрьевна**.



**Розенер Вадим Евгеньевич**  
-руководитель АН «Family»

Единогласно проголосовали члены Гильдии за принятие новых членов – компаний, работающих на рынке недвижимости Воскресенска: **Агентства недвижимости «Мир Квартир»**, руководитель **Краченко Артём Павлович**; **Агентства недвижимости «Купидом»**, руководитель **Кондратенко Дмитрий Михайлович** и **Агентства**

недвижимости «Family»,  
руководитель **Розенер Вадим Евгеньевич**.

На общем собрании также обсуждалась Концепция развития Гильдии риэлторов Московской области, вопросы создания сайта Гильдии риэлторов Воскресенского района, проведения Ипотечной субботы со Сбербанком России, постановка на учёт компаний – членов Гильдии в Росфинмониторинге и другие.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### Серпуховская гильдия риэлторов организовала выездной целевой инструктаж по Росфинмониторингу



Согласно требованиям к обучению, установленным Росфинмониторингом (приказ № 203), специальные должностные лица обязаны пройти целевой инструктаж до вступления в должность!

Сроки и частота обучения закреплены 203 Приказом Росфинмониторинга, срок постановки на специальный учет для ИП — месяц со дня вступления в силу закона 134-ФЗ и требованиям ст. 6 115-ФЗ по назначению ответственного лица, разработке правил внутреннего контроля и обучения уже действуют для ИП с момента вступления в силу 134-ФЗ.

#### **КТО ОБЯЗАН ПРОЙТИ ОБУЧЕНИЕ:**

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

- руководитель организации;
- руководитель филиала организации;
- заместитель руководителя организации (филиала);
- 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 предусмотрены **штрафы и предписания в результате проверок – от 50.000 рублей до 1.000.000, приостановление деятельности на срок до 90 суток и дисквалификация должностных лиц.**

По результатам проведенного обучения, в соответствии с вступившим в силу 21.10.2011 г. Приказом №250 Росфинмониторинга от 19.07.2011 выдается документ об обучении!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### **Специалисты CENTURY 21 Римарком посетили инновационную зарубежную конференцию**

С 4 по 7 февраля 2014 года в Кемере (Турция) прошла конференция «Инновации рынка недвижимости», организованная ОАО «Сбербанк России». Участниками мероприятия стали более 300 крупнейших компаний списка «ТОР 400 Риэлторов и Застройщиков» из 50 городов.



По словам организаторов, конференция стала уникальной площадкой по внедрению инноваций и обмену лучшими практиками в сфере ипотечного кредитования, ИТ-технологий и строительства. Как отметили представители CENTURY 21 Римарком — директор троицкого офиса Анна Руденко и Галина Изотова, руководитель чеховского отделения, — организация мероприятия была достойна самых высоких похвал.

Темами докладов стали новые проекты и перспективы развития. Директор Управления розничного обслуживания Сбербанка Наталья Алымова проанализировала рынок ипотечного кредитования через призму портфеля Сбербанка, а также провела презентацию новых продуктов и технологий компании в ипотечном кредитовании в 2014 году.

Представители компаний-застройщиков рассказали о новых проектах и перспективных технологиях строительства, которые планируется вывести на рынок в 2014 году.

Особо представители делегации CENTURY 21 Римарком отметили тренинг Радислава Гандапаса, проходивший на второй день конференции.

Сеть агентств недвижимости Южного Подмосковья CENTURY 21 Римарком является привилегированным партнером ОАО «Сбербанк России». Все агенты компании проходят специализированное обучение и сертифицируются банком. В офисах агентства клиенты могут получить полную консультацию по всем



кредитным продуктам Сбербанка и здесь же оформить заявку на получение жилищного кредита.

[CENTURY 21](#)

### 6 марта 2014 года риэлторы Чехова и Раменского обменялись опытом



на фото слева направо:

- **Безъязыкова Наталья Викторовна**, заместитель генерального директора ЗАО «Кредит-Центр» (г.Раменское)
- **Шупилко Елена Анатольевна**, руководитель отдела ипотеки ООО «Кредит-Центр недвижимость» (г.Раменское)
- **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области
- **Изотова Галина Валерьевна**, исполнительный директор агентства недвижимости «Century 21 Римарком» (г.Чехов)
- **Боку Ен Ун**, руководитель «Century 21 Римарком», Председатель Комитета по защите прав потребителей и Этике Чеховской Гильдии Риэлторов, член Национального Совета Российской Гильдии Риэлторов

6 марта 2014 года состоялся бизнес-тур группы компаний «Кредит-Центр» (г.Раменское, г.Жуковский) в Агентство недвижимости «Century 21 Римарком» (г.Чехов, г.Троицк).

Во встрече принимали участие: **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области, руководители и специалисты ведущих агентств недвижимости Подмосквья:



**Боку Ен Ун**, руководитель «Century 21 Римарком», Председатель Комитета по защите прав потребителей и Этике Чеховской Гильдии Риэлторов, член Национального Совета Российской Гильдии Риэлторов,  
**Изотова Галина Валерьевна**, исполнительный директор [агентства недвижимости «Century 21 Римарком»](#) (г.Чехов),  
**Безъязыкова Наталья Викторовна**, заместитель генерального директора ЗАО «Кредит-Центр» (г.Раменское),  
**Шупилко Елена Анатольевна**, руководитель отдела ипотеки [ООО «Кредит-Центр недвижимость»](#) (г.Раменское).

Целью встречи был обмен опытом по совершенствованию риэлторских технологий, работе по повышению квалификации специалистов рынка недвижимости, внедрению инновационных продуктов и многое другое. Возможность обмена опытом между компаниями – это одно из преимуществ, которые даёт членство в Гильдии риэлторов Московской области.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### Индивидуальные условия кредитования от ООО «ИКМО» (г.Подольск) для ЖК «Рязановский»

ООО «ИКМО» и ОАО «Сбербанк» утвердили возможность предоставления индивидуальных условий ипотечного кредитования без поручений и без залога\* на нулевом этапе строительства второй очереди ЖК «Рязановский» по адресу: МО, г.Подольск, Рязановское ш., д.21, застройщиком которого является ООО «Чайка» (входит в Группу компаний «ПЖИ»).



Более подробную информацию об условиях предоставления индивидуального ипотечного кредита Вы можете получить, позвонив нашим специалистам по телефону 8 (800) 555-601-7. Мы всегда рады проконсультировать Вас по вопросу ипотечного кредитования, помочь Вам в оформлении документов и проведении ипотечной сделки.

#### **О второй очереди ЖК «Рязановский»**

В новом 17-ти этажном 7-ми секционном жилом комплексе представлены одно-, двух- и трехкомнатные квартиры площадью от 38,58 до 95,42 м<sup>2</sup>. На первом этаже здания будут также расположены коммерческие помещения. Завершение строительства запланировано на I квартал 2016 года.

В шаговой доступности от ЖК «Рязановский» развитая городская инфраструктура: детский сад и новая школа, круглосуточные магазины, аптеки, кафе, гостиница, автостоянка и другие социальные объекты. Также в непосредственной близости находятся гипермаркет «Карусель» и мебельный центр «Шмель». В планах развития транспортной инфраструктуры Московской области запуск в 2017г. линии наземного метро с промежуточной станцией «Силикатная».

[PR-отдел ООО "ИКМО"](#)

#### **CENTURY 21 Римарком — спонсор «чеховской» выставки**

Агентство недвижимости выступило спонсором IV Открытой Межзональной выставки-конкурса детского рисунка «Жизнь и творчество А.П. Чехова», прошедшей в культурно-творческом центре «Дружба» 20 февраля.

Работы, представленные на конкурсе, были посвящены Мелиховскому периоду творческого пути писателя. Организатором мероприятия выступило Управление по культуре и



Руководство CENTURY 21 Римарком оказало помощь в подготовке и организации конкурса, представители компании посетили открытие выставки, пожелав юным участникам творческих успехов.



*Сеть агентств недвижимости южного Подмосковья  
Century 21 Римарком*

**21 февраля 2014 года состоялась рабочая встреча Президента Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района с начальником Управления продаж ипотечных продуктов ООО «КРЭДО-Финанс»**

21 февраля 2014 года состоялась рабочая встреча Президента Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района – Беловой Юлии Юрьевны с начальником Управления продаж ипотечных продуктов ООО «КРЭДО-Финанс» - Алексеем Доможаковым.



на фото слева направо:

- **Белова Юлия Юрьевна**, Президент Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района, исполнительный директор ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр»
- **Алексей Доможаков**, начальник Управления продаж ипотечных продуктов ООО «КРЭДО-Финанс»
- **Марочкина Светлана Владимировна**, заместитель директора ООО «Кредит-Центр недвижимости»
- **Безъязыкова Наталья Викторовна**, заместитель генерального директора ЗАО «Кредит-Центр»

**ООО «КРЭДО-Финанс»** - это финансовая ипотечная компания, обеспечивающая выдачу ипотечных кредитов (займов) по Стандартам федерального Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (ОАО «АИЖК»). Компания оказывает полный спектр услуг в области ипотечного кредитования: выдача ипотечных займов, организация оценки объектов недвижимости, организация оформления ипотечного страхования, подготовка договорной базы и проверка сделки на чистоту, сопровождение выданных займов. Финансирует приобретение квартир, жилых домов с земельным участком, студий. Рефинансирует имеющиеся ипотечные кредиты/займы, в т.ч. в иностранной валюте.

Рабочая встреча была организована с целью презентации ООО «КРЭДО-Финанс», ознакомления с ипотечными программами и условиями работы компании. Руководители компаний обсудили специальный регламент взаимодействия ипотечных консультантов компаний-членов Гильдии с кредитными специалистами ООО «КРЭДО-Финанс», определили минимальные сроки и пакет документов для рассмотрения заявок заемщиков.

На встрече также присутствовали: **Безъязыкова Наталья Викторовна** – заместитель генерального директора ЗАО «Кредит-Центр» (г.Раменское) и **Марочкина Светлана Владимировна** – заместитель

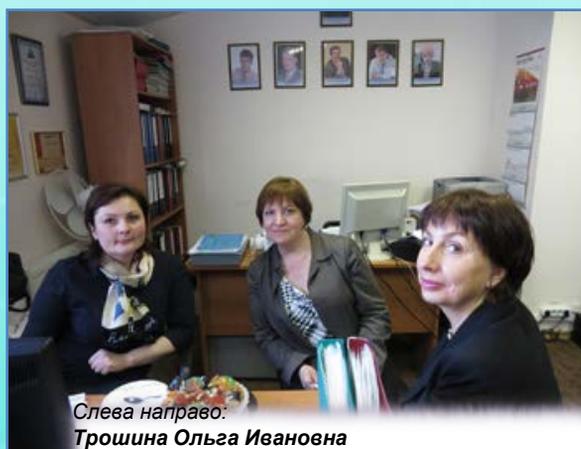
директора ООО «Кредит-Центр недвижимость» (г.Раменское).

Особо остановились на ипотечных программах, с применением залога имеющегося жилья. Это программы:

«**Переезд**» - ипотечные займы на приобретение жилья на первичном и вторичном рынке недвижимости на срок до 2 лет под залог имеющегося жилья. Программа дает возможность приобрести новое жилье, не дожидаясь продажи имеющегося, при этом гашение займа происходит одновременно по окончании срока займа или по факту продажи, имеющейся недвижимости; «**Стандарт**» с опцией «Залог имеющегося жилья» - базовый ипотечный продукт на приобретение/строительство жилья на первичном или вторичном рынке, под залог имеющейся квартиры. Максимальная сумма кредита 70% от оценочной стоимости залога, ставки от 9,1% годовых, срок от 3 до 30 лет. Члены гильдии задали вопрос о возможности предоставления займов на приобретение комнаты в коммунальной квартире. В настоящее время такое возможно только при условии покупки «последней» комнаты.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## 28 февраля 2014 года в ГРМО состоялось заседание Комитета по зарубежной недвижимости



Слева направо:

- Трошина Ольга Ивановна** - Председатель Комитета по зарубежной недвижимости ГРМО;
- Леушина Ирина** - маркетинг-директор ООО «ФКД консалт»;
- Пышненко Светлана Анатольевна** - заместитель генерального директора ООО «ФКД консалт»

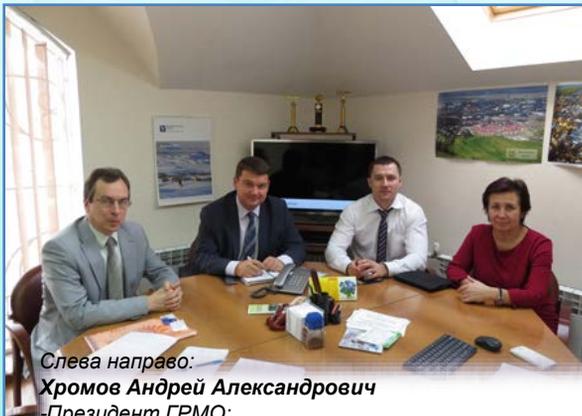
28 февраля 2014 года в офисе исполнительного аппарата Гильдии риэлторов Московской области состоялась встреча

рабочей группы по организации бизнес-тура в Хорватию для компаний – членов ГРМО. На встрече присутствовали Председатель Комитета по зарубежной недвижимости ГРМО – **Трошина Ольга Ивановна**, Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна**, заместитель генерального директора ООО «ФКД консалт» (г.Москва) - **Пышненко Светлана Анатольевна** и маркетинг-директор ООО «ФКД консалт» - **Леушина Ирина**.

На встрече обсуждались вопросы по организации бизнес-тура в Хорватию для компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### 20 февраля 2014 года состоялась рабочая встреча ГРМО со Среднерусским банком Сбербанка России



Слева направо:

**Хромов Андрей Александрович**

-Президент ГРМО;

**Власов Дмитрий Юрьевич**

-начальник отдела ипотечного кредитования Среднерусского банка Сбербанка России;

**Вовченко Григорий Алексеевич**

-руководитель направления отдела жилищного кредитования Среднерусского банка Сбербанка России;

**Безъязыкова Наталья Викторовна**

-заместитель генерального директора ЗАО «Кредит-Центр» (г. Раменское)

20 февраля 2014 года в Раменском, в офисе группы компаний «Кредит-Центр» состоялась рабочая встреча Президента ГРМО – **Хромова Андрея Александровича** и Исполнительного директора ГРМО – **Мазуриной Натальи Юрьевны** с **Власовым Дмитрием Юрьевичем** - начальником отдела ипотечного кредитования Головного отделения по Московской области Среднерусского банка Сбербанка России и **Вовченко Григорием Алексеевичем** – руководителем направления

отдела жилищного кредитования Департамента организации розничного обслуживания и продаж Среднерусского банка Сбербанка России. На встрече присутствовала **Безъязыкова Наталья Викторовна** – заместитель генерального директора ЗАО «Кредит-Центр».

На встрече обсуждались итоги работы за 2013 год, а также вопросы дальнейшего сотрудничества: разработка формата и внедрение статистического учёта продаж ипотечных сделок, проводимых компаниями – членами Гильдии риэлторов Московской области, проведение Конкурса среди компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области, организация и проведение совместных акций. В ходе обсуждения определены стратегические направления развития отношений между ГРМО и Среднерусским банком на 2014 год.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### 27 марта 2014 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация услуг ООО "И.Н.КОМ" (г.Щёлково)



27 марта 2014 года в Щёлково была проведена аттестация специалистов компаний **ООО «И.Н.КОМ»**, генеральный директор **Баранов Сергей Михайлович** и **ООО "ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ"**, генеральный директор **Волков Роман Вячеславович**. Было аттестовано 6 специалистов, в том числе и руководитель компании **ООО "И.Н.КОМ"**, **Баранов Сергей Михайлович**. Все сотрудники прошли аттестацию успешно!

Проведена сертификация, услуг «И.Н.КОМ».  
*Пресс-служба ГРМО*



**Онлайн-курс для директоров агентств о проверке объектов недвижимости и оказании клиентам услуг по сопровождению сделок**



Продолжаем онлайн-курс для директоров агентств недвижимости Вадима ШАБАЛИНА. **Алгоритм проверки объекта недвижимости и привлечение покупателей на сопровождение.**  
[Документы на квартиру](#)  
[Проверка паспорта](#)  
[Проверка объекта недвижимости](#)

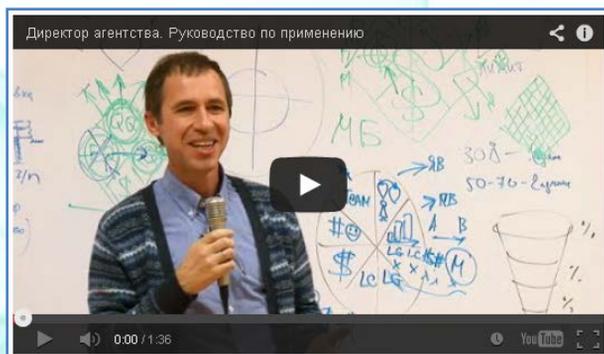
**Бизнес-тренер:**  
[Вадим ШАБАЛИН](#) в недвижимости 22 года. С сентября 1991 г. – на рынке недвижимости. Начинал с азов, создал и поставил на ноги несколько агентств по торговле недвижимостью. В настоящий момент один из самых статусных юристов-практиков по real estate, а также ведущий специалист по направлениям: жилые, нежилые помещения, новостройки, строительство, земля и т.д.

Книги серии «Сделки с недвижимостью» авторского коллектива под руководством Шабалина В.Г. ежегодно переиздаются с 1996 года и проданы совокупным тиражом, приближающимся к 400 тысячам экземпляров. На данный момент выпущено более 40 изданий, одно из самых популярных специализированный «Учебник риэлтера».

С 2012 года Вадим ШАБАЛИН преподает в [ЦРТ ВОСТОК](#)

Для приобретения записи курса обращайтесь по телефону **8 (499) 346 0062**  
 Пресс служба Гильдии риэлторов Московской области

**Директор агентства. Руководство по применению**



Купить франшизу или самому заняться наставничеством для агентов? Этой теме посвящен бесплатный вебинар Сергея ПРОКОФЬЕВА  
 Прямая трансляция прошла на сайте [ЦРТ ВОСТОК](#) 27 марта 2014 21:00 Мск

*Пресс служба Гильдии риэлторов Московской области*

**Социальные сети для агентства недвижимости. Мастерский уровень**



**ЦРТ ВОСТОК** Центр Риэлторских Технологий

**МО**

Как вернуть клиента через социальные сети

**Сергей ПРОКОФЬЕВ**  
с 6 по 20 марта 2013

**Вебинар-курс**

Сегодня завершен Вебинар-курс из 5 занятий для агентов работе с клиентами в социальных сетях Сергея ПРОКОФЬЕВА:

[в Контакте](#)

[Instagram](#)

[Youtube](#)

[Facebook](#)

[Привлечение клиентов. Социальные сети для удержания и привлечения клиентов](#)

Это **начальный уровень** множественных касаний с клиентами через социальные сети. Он ориентирован на рядового агента и предназначен для привлечения и удержания клиентов без финансовых затрат и с временными затратами не более одного часа в день.

**Курс для директоров агентств** (мастерский уровень) состоится в начале апреля.

У агентства есть бюджет на привлечение клиентов, поэтому руководитель должен использовать инструменты таргетированной рекламы в соц.сетях, уметь создавать и продвигать корпоративные страницы и группы, нанимать аутсорсеров и фрилансеров для продвижения компании в сетях.

*Пресс служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### Алгоритм проверки объекта недвижимости и привлечение покупателей на сопровождение сделки



Курс для директоров Вадима ШАБАЛИНА, если вам доводилось:

Обещать клиенту проверку не зная, как и в какой последовательности это делать.  
Выдавать частичную проверку за углубленную.  
Вынужденно верить контрагенту о проведенной проверке не зная что именно уточнить.  
Платить "оборотням в погонах" не получая взамен помощи по проверке.

**Пора что-то менять:**

Вводить клиента в заблуждение можно до тех пор, пока он не пострадает.

Далее последуют внеюридические формы

разбирательств или неприятности с органами по его заявлению.

**Программа:**

Органолептический контроль паспорта и его проверка по базам

"Пробивка" клиента по ЦАБ и ЗИЦ: пропоя без вести, судимости, федеральный розыск

Проверка оригиналов правоустановки и их юридическая экспертиза.

Официальные и не официальные выписки

Цепочка отчуждения объекта и все предыдущие сделки по нему

Работа на "земле": соседи, домоуправление, полиция

Аресты и запрещения включая риски возникновения

**Чему можно научиться:**

1. Упаковывать и продавать услугу по проверке
2. Отстроиться от конкурента и красиво распросить его о деталях проверки
3. Дать задание «прикомандированному» и своему агенту
4. Писать обезличенный отчет о проверке

**Заработаете дополнительно** (приведены московские цифры):

18 – 30 тыс за углубленную проверку

75 – 150 тыс (0,8-1,5%) сопровождение сделки и экспресс проверка недвижимости

[Проверка объекта недвижимости](#)

**24 марта - 4 апреля 2014**

Обучение директоров АН

**Алгоритм проверки объекта недвижимости и привлечение покупателей на сопровождение сделки**

[Проверка паспорта](#)

[Свидетельство о регистрации](#)

**Бизнес-тренер:**

Вадим Шабалин в недвижимости 22 года. С сентября 1991 г. – на рынке недвижимости.

Начинал с азов, создал и поставил на ноги несколько агентств по торговле недвижимостью. В настоящий момент один из самых статусных юристов-практиков по real estate, а также ведущий специалист по направлениям: жилые, нежилые помещения, новостройки, строительство, земля и т.д.

Ведет постоянные телефонные заочные и очные консультации по широкому спектру вопросов, связанных с недвижимостью.

Является внештатным консультантом по вопросам недвижимости и строительства



в Институте законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ, а также при Комитете по законодательству Государственной Думы РФ.

Книги серии «Сделки с недвижимостью» авторского коллектива под руководством Шабалина В.Г. ежегодно переиздаются с 1996 года и проданы совокупным тиражом, приближающимся к 400 тысячам экземпляров. На данный момент выпущено более 40 изданий, одно из самых популярных специализированных «Учебник риэлтера».

#### **Занятия:**

проходили через интернет с 11 до 12:30 Мск  
с 24 марта по 4 апреля 2014  
6 занятий по пон. ср. пт.

*Пресс служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**26 марта 2014 года состоялся  
повторный вебинар  
"Споры в области недвижимости.  
Защита прав добросовестного  
приобретателя в суде»**



**Вебинар "Споры в области недвижимости. Защита прав добросовестного приобретателя в суде"** прошел **26 марта 2014 г. с 11:00 до 12:30** (время московское).

26 марта 2014 года в 11.00 компания «Юридическое бюро» совместно с Гильдией риэлторов Московской области проводит повторный вебинар на тему "Споры в области недвижимости. Защита прав добросовестного приобретателя в суде".

Если по роду Вашей деятельности Вам приходится сталкиваться со сложными случаями в области споров с недвижимостью, обращаться в суд для защиты своих интересов, наш вебинар – как раз то, что Вам нужно. Посетив наше мероприятие, Вы узнаете: какие споры могут возникнуть между продавцом и покупателем недвижимости, какова природа этих споров, расскажем, как защитить права в суде добросовестному приобретателю недвижимости, поделимся реальными случаями из нашей практики. Если Вы хотите

обсудить какой-то вопрос – напишите нам, и мы рассмотрим его во время вебинара.

Целевая аудитория вебинара: представители риэлторских компаний, специалисты юридических служб, владельцы недвижимости, руководители и собственники компаний.

#### **План вебинара**

Причины судебных споров при проведении операций с недвижимостью.

- Рассмотрение споров с недвижимостью. Судебная практика. Предмет доказывания и распределение бремени доказывания по отдельным видам споров. Защита прав добросовестного приобретателя в суде.
- Практические рекомендации.
- Ответы на вопросы.

#### **Основные вопросы, рассматриваемые на вебинаре:**

- Споры, связанные с приобретением права собственности
- Споры, связанные с применением правил о приобретательной давности
- Споры, связанные с самовольной постройкой
- Споры об истребовании имущества из чужого незаконного владения (виндикация)
- Споры об устранении нарушений, не связанных с лишением владения
- Споры об освобождении имущества от ареста
- Споры о правах на недвижимое имущество
- Споры о правах на земельные участки, на которых расположены многоквартирные дома

#### **Презентационные материалы**

С материалами вебинара в виде презентации Вы можете ознакомиться по ссылке: "Споры в области недвижимости. Защита прав добросовестного приобретателя в суде".

#### **Технические требования для доступа в комнату проведения вебинара:**

- Желательная скорость доступа в Интернет – не менее 1 Мбит/с.
- Рекомендуемые браузеры – GoogleChrome или Opera.
- Установите (если не установлена) программу Adobe Flash Player. Если программа установлена, лучше заранее убедиться, в актуальности установленной версии. Обновить/установить программу можно здесь: [get.adobe.com/ru/flashplayer/](http://get.adobe.com/ru/flashplayer/)
- Для максимального качества трансляции рекомендуем оставить только вкладку браузера с вебинаром, а все прочие вкладки закрыть.
- Если трансляция подвисла или возникли



проблемы со звуком, попробуйте сначала обновить вкладку, нажав F5 на клавиатуре

Если у Вас возникают определенные технические трудности по доступу в комнату, для их разрешения Вы можете воспользоваться Инструкцией для гостя для настройки Вашего компьютера.

### Принять участие в вебинаре

Чтобы принять участие в вебинаре, Вам необходимо ознакомиться и подписать предлагаемый договор-оферту, оплатить участие в вебинаре (с обязательным указанием назначения платежа, наименования компании-Заказчика, ФИО участника вебинара, а также размера и основания наличия скидки на предоставление услуг). Пример оформления платежа: «за участие в вебинаре 24.04.2014, ООО «ГОЛД», Петров В.В., телефон для связи, скидка в размере 10 % как члену ГРМО».

Подписанный договор и документы об оплате Вам необходимо отправить по адресу [administrator@yurbureau.ru](mailto:administrator@yurbureau.ru). После получения документов, мы отправим Вам данные для доступа в вебинарную комнату.

По вопросам участия в вебинаре, пожалуйста, обращайтесь по телефонам: тел./факс. +7 495 625 95 24, тел. +7 495 621 28 42, +7 495 621 66 08

Предварительные вопросы по теме вебинара Вы можете задать до 21 марта 2014 г. с помощью формы обратной связи или написав на письмо по адресу эл. почты [administrator@yurbureau.ru](mailto:administrator@yurbureau.ru) с пометкой «вопросы для вебинара».

[Оферта](#)

[Инструкция для гостя](#)

Спикер: Казанкова Елена, управляющий партнер компании «Юридическое бюро»

[Подать заявку на участие в вебинаре и/или задать вопрос](#)

[YURBUREAU](#)

### Привлечение клиентов. Социальные сети для удержания и привлечения клиентов

Вебинар-курс для агентов Сергея ПРОКОФЬЕВА

#### Чему можно научиться:

Регистрировать новые (рабочие) профили в 4 соц.сетях обеспечивающих 80% результата за 20% времени

Заполнять рабочие профили (контент,

друзья, лайки, перепосты)

Научиться находить и удерживать клиентов  
[Привлечение клиентов. Социальные сети для удержания и привлечения клиентов](#)

Проходил с 6 по 20 марта 2014

#### Бизнес-тренер:

Прокофьев Сергей Валерьевич – вице-президент Гильдии риэлторов Московской области ([ГРМО](#)), директор учебного центра ЦРТ ВОСТОК.

Сергей Валерьевич закончил энергофизический факультет и аспирантуру в Московском энергетическом институте. Сергей ПРОКОФЬЕВ в недвижимости 6 лет. Постоянный участник и докладчик на конгрессах РГР и ГРМО. Автор ряда статей по риэлторским технологиям и проблемам обучения риэлторов. Член Клуба руководителей агентств недвижимости ([КРАН](#)).

Организовав десятки семинаров, тренингов и мастер-классов для риэлторов и руководителей Агентств недвижимости, сам начал заниматься преподавательской деятельностью для рынка недвижимости по актуальным темам не освещаемым другими бизнес-тренерами. С 2011 Сергей Валерьевич преподает в [ЦРТ ВОСТОК](#)

Автор и продюсер проекта "103 вебинара риэлтору".

Подробнее на сайте [ЦРТ ВОСТОК](#)

и на канале [Youtube](#)

*Пресс служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### Курс для директоров агентств по сопровождению сделок с недвижимостью

Курс для директоров Вадима ШАБАЛИНА, если вам доводилось:

Обещать клиенту проверку не зная, как и в какой последовательности это делать

Выдавать частичную проверку за углубленную



Вынужденно верить контрагенту о проведенной проверке не зная что именно уточнить

Платить "оборотням в погонах" не получая взамен помощи по проверке

### **Пора что-то менять:**

Вводить клиента в заблуждение можно до тех пор, пока он не пострадает.

Далее следуют внеюрídические формы разбирательств или неприятности с органами по его заявлению.

### **Программа:**

Органолептический контроль паспорта и его проверка по базам

"Пробивка" клиента по ЦАБ и ЗИЦ: пропoжа без вести, судимости, федеральный розыск

Проверка оригиналов правоустановки и их юридическая экспертиза.

Официальные и не официальные выписки Цепочка отчуждения объекта и все предыдущие сделки по нему

Работа на "земле": соседи, домоуправление, полиция

Аресты и запрещения включая риски возникновения

### **Вы учитесь:**

1. Упаковывать и продавать услугу по проверке
2. Отстроиться от конкурента и красиво расспросить его о деталях проверки
3. Дать задание «прикомандированному» и своему агенту
4. Писать обезличенный отчет о проверке

**Заработаете доаолнительно** (приведены московские цифры):

18 – 30 тыс за углубленную проверку  
75 – 150 тыс (0,8-1,5%) сопровождение сделки и экспресс проверка недвижимости

### [Проверка объекта недвижимости](#)

**24 марта - 4 апреля 2014**

Обучение директоров АН

**Алгоритм проверки объекта недвижимости и привлечение покупателей на сопровождение сделки**

### **Вы учитесь:**

Упаковывать и продавать услугу по проверке  
Отстроиться от конкурента и красиво расспросить его о деталях проверки

Дать задание «прикомандированному» и своему агенту

Писать обезличенный отчет о проверке

### [Проверка паспорта](#)

### [Свидетельство о регистрации](#)



### **Бизнес-тренер:**

Вадим Шабалин в недвижимости 22 года. С сентября 1991 г. – на рынке недвижимости. Начинал с азов, создал и поставил на ноги несколько агентств по торговле недвижимостью. В настоящий момент один из самых статусных юристов-практиков по real estate, а также ведущий специалист по направлениям: жилые, нежилые помещения, новостройки, строительство, земля и т.д.

Ведет постоянные телефонные заочные и очные консультации по широкому спектру вопросов, связанных с недвижимостью. Является внештатным консультантом по вопросам недвижимости и строительства в Институте законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ, а также при Комитете по законодательству Государственной Думы РФ.

Книги серии «Сделки с недвижимостью» авторского коллектива под руководством Шабалина В.Г. ежегодно переиздаются с 1996 года и проданы совокупным тиражом, приближающимся к 400 тысячам экземпляров.

На данный момент выпущено более 40 изданий, одно из самых популярных специализированный «Учебник риэлтера».

*Пресс служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## **Рынок недвижимости. Обучение директоров агентств работе на первичном рынке недвижимости**

Курс для директоров Вадима ШАБАЛИНА:  
[Работа на первичном рынке](#)

**Бизнес-тренер:**  
[Вадим ШАБАЛИН](#) в недвижимости 22 года. С сентября 1991 г. – на рынке недвижимости. Начинал с азов, создал и поставил на ноги несколько агентств по торговле недвижимостью. В настоящий момент один из



самых статусных юристов-практиков по real estate, а также ведущий специалист по направлениям: жилые, нежилые помещения, новостройки, строительство, земля и т.д.

Ведет постоянные телефонные заочные и очные консультации по широкому спектру вопросов, связанных с недвижимостью. Является внештатным консультантом по вопросам недвижимости и строительства в Институте законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ, а также при Комитете по законодательству Государственной Думы РФ.

Книги серии «Сделки с недвижимостью» авторского коллектива под руководством Шабалина В.Г. ежегодно переиздаются с 1996 года и проданы совокупным тиражом, приближающимся к 400 тысячам экземпляров. На данный момент выпущено более 40 изданий, одно из самых популярных специализированный «Учебник риэлтера».

*Пресс служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## Обращение Президента РГР Лупашко Анны Ивановны к Народу Крыма



### Уважаемые коллеги!

16 марта 2014 года на состоявшемся в Крыму референдуме крымчане проголосовали за воссоединение с Россией.

За это высказались 96,7% проголосовавшего населения полуострова.

### Обращение Президента РГР Лупашко Анны Ивановны к Народу Крыма.



От имени многотысячного коллектива Российской Гильдии Риэлторов благодарю Вас за последовательность, мудрость, волю, за то, что Вы через десятилетия пронесли любовь к нашей Родине!

Мы счастливы быть современниками

великого события – возвращения Крыма в российскую государственность!

Мы знаем, как давно Вы этого ждали, что с Россией ассоциировали свою безопасность и уверенность в будущем!

То, что Вы сумели сделать – настоящий героизм!

Мы расцениваем это событие как начало Новой России, новой цивилизации!

Спасибо Вам, дорогие соотечественники, и спасибо Всем, кто Вас поддерживал!  
Слава Крыму! Слава России!

*[Российская Гильдия Риэлторов](#)*

## Калуга, результаты социсследования рынка недвижимости

По результатам первого Форума недвижимости «Калужская недвижимость. Перемены к лучшему» (28 февраля - 1 марта 2014 г.), Калужская областная палата



недвижимости (НП КПП) продолжает подготовку Второго Форума «Калужская недвижимость. Перемены к лучшему», который пройдет в г. Обнинске в апреле 2014 года и организацию Третьего Форума недвижимости, который состоится осенью 2014 года в Калуге. В повестку дня Круглого стола Первого Форума были включены несколько вопросов, среди которых, с нашей точки зрения, основными явились следующие:

1. Информированность жителей г. Калуги о существующих на рынке недвижимости возможностях улучшения их жилищных условий.

2. Объединение усилий и возможностей участников рынка недвижимости г. Калуги с целью планирования и реализации изменений, способствующих повышению потребности и спроса населения на улучшение своих жилищных условий.

Результатом обсуждения этих вопросов явилось полное взаимопонимание между участниками круглого стола. Инициатива докладчиков по основным вопросам получила полную поддержку. В связи с этим НП КПП ведет переговоры с ведущими застройщиками, банками и другими участниками рынка недвижимости о совместной деятельности и консолидации действий по результатам Круглого стола Форума.

**Основные выводы социологического исследования, проведенного к Форуму показывают, что:**

1. Готовы тратить средства на улучшение своих жилищных условий примерно 42-45% опрошенных. У оставшихся 58- 55% – другие приоритеты.

2. Можно выделить три основных мотива улучшения жилищных условий:

- а) увеличить площадь,
- б) жить в загородном доме,
- в) разъехаться с родственниками.

3. В приоритетах, где респонденты предпочли бы иметь новое жилье с большей площадью, заметна тенденция: жить подальше от центра города, лучше в пригороде. Мотивы: цены меньше, экология лучше.

*Источник: РГР*

## Президентом Союза риэлтеров Барнаула и Алтайского края избрана Марина Ракина



19 марта на общем отчетно-выборном собрании саморегулируемой организации некоммерческого партнерства «Союз риэлтеров Барнаула и Алтайского края» ее кандидатура была поддержана практически единогласно. Преподыня руководитель саморегулируемой организации Ирина Снитко досрочно сложила свои полномочия, представив отчет о деятельности организации в 2013 году.

К основным итогам работы партнерства относится – присвоение статуса саморегулируемой организации, обучение и аттестация сотрудников, страхование профессиональной ответственности, добровольная сертификация риэлтеров, работа с ведущими банками в системе on-line.

На сегодня «Союз риэлтеров Барнаула и Алтайского края» - единственное авторитетное профессиональное региональное объединение риэлтеров в Алтайском крае и Республике Алтай, - сказала Ирина Снитко. Она рекомендовала на должность президента Марину Ракину, отметив ее активную жизненную позицию, новаторский подход к решению вопросов, ответственность за результат.

На должность Президента были выдвинуты три кандидатуры, практически единогласно присутствующие отдали свои голоса за Марину Ракину.

Марина Сергеевна работает на рынке недвижимости больше 15 лет, является членом национального совета Российской гильдии риэлтеров. Начинала профессиональную деятельность в агентстве недвижимости «Индустриальное», работала в ОАО «Агентство жилищного ипотечного кредитования», в настоящее время является руководителем проекта корпоративного развития ООО «Перспектив-недвижимость». Благодаря ее усилиям «Союз риэлтеров Барнаула и Алтайского края» заключил соглашение о сотрудничестве с одним из крупнейших



застройщиков Сибири «Сибаккадемстрой», достойно был представлен на Западно-Сибирском форуме недвижимости в Новосибирске.

Как отметила Марина Ракина, одна из основных задач партнерства – расширение количества членов, наращивание авторитета организации, «надо объединять вокруг себя людей, эта та сила, к которой будут прислушиваться». Новый президент планирует более активно работать с агентствами недвижимости городов и районов, внедряя единые профессиональные стандарты на всей территории края, выстраивать цивилизованные отношения с застройщиками, вести просветительскую работу с населением. Президент избирается на 2 года.

#### **Для справки:**

Общественная организация Союз риэлторов Барнаула работает в Алтайском крае с 1997 года, с 2010 года в форме некоммерческого партнерства. Образовано и действует в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным Законом «О некоммерческих организациях» и другими нормативно-правовыми актами Российской Федерации.

В настоящее время в нее входит 35 организаций, являющихся профессиональными участниками рынка недвижимости, а также оценочные компании, специализированный журнал «Недвижимость – Алтай».

*[Источник: РГР](#)*

### **ДГР и АСКОМ обсудили развитие рынка недвижимости в Приморье**



14 марта во Владивостоке в центральном офисе Группы компаний «АСКОМ» прошла двусторонняя встреча давних

### **партнеров. От ДГР во встрече принял участие Владимир Каплинский, от принимающей стороны – Линар Арсланов.**

Коллеги обсудили ситуацию на рынке недвижимости города и края, обменялись мнениями по развитию отрасли и профессии «Риэлтор», нашли общие точки соприкосновений. В частности, были затронуты вопросы образования и квалификации, кодекса этики и стандартов практики, а также события и мероприятия на рынке недвижимости, цели и задачи профессионального объединения риэлторов.

Стороны договорились продолжить и расширить консультации по развитию заданного вектора, наметили дальнейший план совместных мероприятий.

«Мы благодарны за предоставленную возможность позитивного и конструктивного диалога. Безусловно, сегодня Группа компаний «АСКОМ» является лидером рынка во Владивостоке, в связи с этим, на них лежит и определенная зона ответственности. Отрадно осознавать то, что руководство компании осознает это и готово способствовать в формировании качества и открытости оказания риэлторской услуги на рынке недвижимости не только во Владивостоке, но и в Приморском крае в целом!» - резюмировал итоги встречи Владимир Каплинский.

Справка: Группа компаний «АСКОМ» является одной из старейших и самой крупной риэлторской компанией в Приморском крае. Имеет мощную и развитую филиальную сеть во Владивостоке. В зону деятельности компании входят все операции с недвижимостью, включая справочно-информационные и аналитические услуги.

*[Дальневосточная гильдия риэлторов](#)*

### **ДГР готовит полезную конференцию по недвижимости**

В целях повышения прозрачности рынка недвижимости и инвестиционной привлекательности Приморского края, Дальневосточная гильдия риэлторов готовит 14 апреля во Владивостоке практическую конференцию по недвижимости. Одна из задач проведения данного мероприятия, повышение профессиональной грамотности и квалификации участников рынка



недвижимости.

**Конференция будет состоять из двух основных секций:**

1 – Росфинмониторинг. В рамках этого блока слушатели получают практические навыки ведения и подачи отчетности в Росфинмониторинг, узнают о готовящихся изменениях в законодательстве, смогут задать вопросы непосредственно руководителю МРУ по ДФО.

2 – Налогообложение. В данном блоке участники получают компетентные ответы на острые и спорные вопросы, касающиеся налогов с физических лиц при операциях с недвижимостью.

К участию в работе конференции приглашаются ответственные лица агентств недвижимости Приморского края.

«Мы считаем, что данное мероприятие будет максимально полезным для его участников, т.к. уровень спикеров подразумевается высокий, а значит, ответы должны быть компетентными. Все это, даст возможность риэлторам получить самую актуальную информацию от профессионалов в своем деле и качественно использовать ее при своей работе с клиентами!» - прокомментировал предстоящее мероприятие президент ДГР Владимир Каплинский. Оргкомитет приглашает всех заинтересованных заранее сформировать свой вопрос и направить его нам, чтобы спикеры конференции могли более качественно подготовить на него ответ.

[Дальневосточная гильдия риэлторов](#)

## В Находке прошло собрание РГР-Находка



**20 марта в Находке прошло общее собрание Находкинской гильдии риэлторов (РГР-Находка). Коллеги обменялись мнением о ситуации на рынке недвижимости, обсудили текущие профессиональные вопросы, наметили дальнейший план мероприятий.**

В частности, были рассмотрены вопросы о работе комитета по защите прав потребителей, вступлении в гильдию новых членов, обучения сотрудников, аттестации специалистов, сертификации компаний.

Отдельно и детально был рассмотрен вопрос о работе над созданием профессионального сайта РГР-Находка и реестра сертифицированных риэлторов.

После завершения собрания Находкинские коллеги получили новые свидетельства Российской гильдии риэлторов и страховые полисы.

[Дальневосточная гильдия риэлторов](#)

## 18 марта 2014 года в АРСП состоялось заседание рабочей группы по подготовке к интернет-премии WEB-Realtor-2014



**18 марта 2014 года в Ассоциации риэлторов СПб и ЛО состоялось заседание рабочей группы по**

**подготовке к интернет-премии WEB-Realtor-2014, на котором детально и скрупулезно рассмотрели стиль и характер будущего мероприятия.**

В процессе обсуждения и согласования нашли верный аккорд успеха проведения интернет-премии. Солидное количество участников, столкновение профессиональных мнений, деловая атмосфера, комфортное общение и вечерний приём «без галстуков» - обязательные составляющие будущего мероприятия.

«В этом году принято решение изменить статус традиционного ежегодного мероприятия, ранее конкурса. Отныне он будет именоваться интернет-премия WEB-Realtor. Предварительно изменена и структура номинаций, и структура самого мероприятия. Флаг из рук жюри конкурса берет в свои руки экспертный совет интернет-премии WEB-Realtor. При этом сам бренд останется неизменным, ведь этот бренд уже занял своё заслуженное место в информационном пространстве рынка недвижимости РФ, также он известен за пределами нашей страны. Мы рассчитываем, что в 2014 году участие примут как риэлторские и девелоперские компании рынка недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области, так и профессионалы из других регионов России и зарубежья. Приглашаю всех профессионалов к участию в интернет-премии, итоги которой будут



подведены 5 июня в разгар белых ночей. Наш город в это время необыкновенно красив. Романтическое настроение, которым напоён питерский воздух, предаст креативности участникам, значительно повысит уровень профессионального общения, расширит круг деловых контактов. Приятные впечатления о проведенном времени надолго останутся в вашей памяти», - рассказал Президент АРСР Загоровский Ю.Д.

**В состав рабочей группы по подготовке к интернет-премии WEB-Realtor-2014 входят:**

1. Загоровский Ю.Д., Президент АРСР, Президент ГК «Дарко»;
2. Лисин К.В., Председатель комитета по информационным технологиям, Председатель экспертного совета премии WEB-Realtor-2014, директор интернет-проектов БКН.ру;
3. Добрый А.В., Председатель комитета по PR и рекламе, руководитель PDG;
4. Ежиков А.Ю., директор по развитию ИА «Кельник»;
5. Мошнов А.Н., исполнительный директор АРСР;
6. Колбина Е.С., заместитель директора по PR и рекламе АРСР

[Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга](#)

### **Риэлторы и налоговики Приморья договорились взаимодействовать**

Дальневосточная гильдия риэлторов провела встречу с представителями Управления налоговой инспекции по Приморскому краю.

Стороны наметили ближайший план совместных мероприятий. Одно из них – это открытый семинар для риэлторов Приморья по налогообложению в сфере недвижимости,



который намечен на апрель в столице края.

Стоит добавить, что этой весной ДГР планирует провести во Владивостоке еще один открытый практический семинар для риэлторов с участием специалистов Росфинмониторинга. Все это показывает, что риэлторы Приморья готовы вовлекаться в экономические преобразования, быть максимально грамотными профессионалами на рынке недвижимости, участвовать в жизни своего региона, быть полезными и открытыми для своих клиентов.

Также, по мнению Президента ДГР Владимира Каплинского, необходимо создать компетентную и профессиональную рабочую группу из заинтересованных сторон: общества, бизнеса и власти. Задачи – изучить слабые и сильные стороны налогов с рынка недвижимости, проанализировать угрозы и возможности наполнения бюджета с этой сферы. Цель – выработка дорожной карты по эффективности налоговой и бюджетной политики региона, законодательные инициативы для благоприятных изменений, как для жителей края, так и для всего региона в целом.

«Мы вместе должны подумать, как изменить жизнь людей к лучшему, чтобы в Приморском крае были созданы действительно достойные и комфортные условия для жизни и работы!» - резюмировал встречу Владимир Каплинский.

[Дальневосточная гильдия риэлторов](#)

### **ДГР высказала свою позицию про нотариальные сделки с недвижимостью**

06 марта прошел прямой эфир программы «В центре внимания» на Общественном телевидении Приморья. Тема – «Введение в России обязательного нотариального удостоверения сделок с недвижимостью».

От риэлторов в программе принял участие президент ДГР Владимир Каплинский. Также



приняли участие представители Управления Минюста, Управления Росреестра, Нотариальной палаты. Дискуссия получилась очень жаркой, были высказаны различные мнения, даны ответы на звонки в студию от жителей края.

«Не смотря на предвзятое отношение к риэлторам, некоторых наших «коллег» из государственных и около них структур, нам все-таки удалось донести определение нашей профессии и дать объективную оценку поспешных и неподготовленных шагов, по введению обязательного нотариального удостоверения сделок с недвижимостью» - прокомментировал эфир Владимир Каплинский.

Для информации: В последнее время во многих СМИ, так или иначе, появляются различные статьи про возвращение к обязательному нотариальному удостоверению сделок с недвижимостью. Более того, этот вопрос неоднократно обсуждается в стенах Правительства РФ и Госдумы. Однако, на сегодняшний день нашим гражданам дана возможность выбирать: обратиться в Управления Росреестра напрямую, воспользоваться помощью профессиональных риэлторов (юристов), либо обратиться к нотариусу и заплатить 1% от стоимости квартиры за удостоверение договора купли-продажи.

1-ая часть -

<http://video.yandex.ru/users/otvprim14/view/19/>

2-ая часть -

<http://video.yandex.ru/users/otvprim14/view/18/>

*[Дальневосточная гильдия риэлторов](#)*

**21 марта в рамках 30-ой юбилейной выставки-ярмарки «Недвижимость» состоялся бесплатный семинар РГР «Сертификация как гарантия качества услуг, оказываемых риэлтором потребителю»**



**Российская Гильдия Риэлторов приняла участие в 30-ой юбилейной выставке-ярмарке «Недвижимость», которая прошла в ЦДХ на Крымском Валу с 20 по 23 марта 2014 года.**

Традиционно на стендах выставки в ЦДХ представлены проекты крупнейших застройщиков и девелоперов, которые смогут предложить великое множество различных акций и программ для посетителей. О предложениях на вторичном рынке жилья и в других сегментах недвижимости посетители смогут узнать на стендах ведущих агентств недвижимости Москвы и Московской области. Риэлторы компаний-членов Российской Гильдии Риэлторов (РГР): «Мизель-Новостройки», корпорация «ИНКОМ-Недвижимость», «БЕСТ-Недвижимость» - помогут посетителям купить, продать или обменять квартиру на вторичном рынке, расскажут об особенностях альтернативных сделок, о тенденциях на рынке загородного, коммерческого жилья, аренды и др. На этой же площадке будут работать специалисты целого ряда банков, что позволит желающим подобрать приемлемые варианты ипотечного кредитования.

На стенде РГР специалисты, работающие на рынке недвижимости, смогли получить необходимую информацию о XVIII Национальном Конгрессе по недвижимости, организованном Российской Гильдией Риэлторов, который пройдет 12-14 июня в Сочи; условиях участия в Национальном Конкурсе «Профессиональное признание-2014»; проведении аттестации и сертификации агентов и брокеров, а также консультацию по вступлению в члены РГР или других ассоциаций риэлторов.

В Деловую программу выставки включены



ХIII Российский форум Лидеров рынка недвижимости,

конференции и круглые столы на различные темы. Представители власти и ведущие аналитики рынка недвижимости ответят на вопросы СМИ и риэлторов, работающих на рынке недвижимости. Одним из участников Деловой программы является Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов Андрей Хромов. Приглашаем всех желающих на бесплатный семинар по вопросам сертификации риэлторских услуг.

Бесплатный билет на выставку «Недвижимость» в ЦДХ

<http://exporealty.ru/visit/registration/>

*[Пресс-служба РГР](#)*

**Со 2 по 4 марта 2014 года проходила консалтинговая сессия НП «Российская гильдия риэлторов», посвященная разработке стратегии развития РГР на период до 2020 года**

**Со 2 по 4 марта 2014 г. состоялась консалтинговая сессия НП «Российская гильдия риэлторов», посвященная разработке стратегии развития РГР на период до 2020 г.**

За 22 года своего развития РГР прошла огромный путь, но никогда не имела документа, определяющего долговременные цели, текущего набора задач, приведенных в систему. Идея проведения стратегической сессии была озвучена вице-президентом РГР - Александром Жилевским два года назад в ходе работы Национального Совета РГР в г. Рязани и получила развитие во время деловой поездки делегации РГР на Конгресс НАР в США, когда Президент РГР Анна Лупашко, вице-президенты РГР – Андрей Хромов, Александр Жилевский; исполнительный директор – Елена Миловидова с интересом слушали «исторические очерки» Президента Уральской палаты недвижимости – Татьяны Деменок о процессе разработки концепции развития УПН. Переходя от слов к делу, Президент РГР Анна Лупашко дала поручение ИД РГР организовать проведение консалтинговой сессии. В сессии приняли участие 24 человека из разных регионов страны (мини-проекция РГР. Руководил работой сессии известный бизнес-тренер **Алексей Макаров**. Был проведен swot-



анализ, в результате которого были выявлены слабые и сильные стороны РГР; участники сессии разобрали причинно-следственные связи, выявили проблемы в организации; определили, кто является потенциальным клиентом РГР.

Комментируя данное мероприятие, **Арсен Унанян** сказал: «Главное в сессии – это организация системного обсуждения...»; **Александр Иоффе** отметил: «Это мозговой штурм! Данное мероприятие позволит сформулировать единую цель, стратегию РГР, будем понимать куда двигаться. Спасибо РГР!»; **Андрей Сергунин** сказал: «Мы научились друг друга слушать, что делать и как делать»; **Андрей Хромов** отметил: «Это метод примирения позиций в РГР»; **Сергей Лупашко** добавил: «Мы получили инструментарий, пошёл процесс формирования команды»; **Андрей Ликефет** отметил: «Вместо судна с названием «БЕДА», РГР – будет судном с названием «ПОБЕДА»! Нам нужны победы каждый день, чтобы их услышали в регионах»; **Валерий Виноградов** добавил: «все проблемы находятся внутри, а не во вне, ответственность на нас с вами...».

Анна Лупашко подвела итог сессии: «Сегодня есть уверенность в том, что все профессиональные участники рынка недвижимости относятся к РГР как к организации с предсказуемой внутренней и внешней политикой. Наше основное богатство – это интеллектуальный потенциал членов РГР. Мы продемонстрировали желание не откладывать решение накопившихся проблем».

*[Пресс-служба РГР](#)*



## ДГР продолжила страховать свою профессиональную ответственность



Дальневосточная гильдия риэлторов пролонгировала договор добровольного страхования профессиональной ответственности своих риэлторов перед клиентами.

**Страховщиком вновь выступило ОАО «АльфаСтрахование».**

Напомним, профессиональная деятельность членов Дальневосточной гильдии риэлторов - застрахована на 30 миллионов рублей, что подтверждается соответствующим страховым полисом, имеющимся у каждой компании ДГР!

[Дальневосточная гильдия риэлторов](#)

## Владимир Каплинский провел свой авторский семинар для риэлторов в Уссурийске



**27-28 февраля Президент ДГР - Владимир Каплинский провел в Уссурийске свой авторский семинар для риэлторов агентства недвижимости «Мегаполис-Н».**

За два 17 сотрудников данного агентства повысили свою квалификацию в рамках данного образовательного курса, который называется «Путь риэлтора». Обучение носило глубокий характер и содержало все три элемента – семинар, мастер-класс и тренинг, с качественными материалами и полезным раздаточным материалом.

В данной образовательной программе был обобщен большой практический опыт разных компаний с разных городов, а также знания



таких известных наставников на российском рынке недвижимости, как - Артур Оганесян, Олег Самойлов, Алексей Гусев, Михаил Гороховский. Отдельно хочется выделить, что здесь одновременно были обобщены знания, полученные от таких общеизвестных и востребованных тренеров России, как - Игорь Манн (маркетинг) и Радислав Гандапас (публичные выступления), а также лучших международных экспертов лидерства и бизнеса - Стив Кови, Брайн Трейси, Дарси Резак, Карл Сьюэлл, Стив Джобс и других.

[Дальневосточная гильдия риэлторов](#)

## В Рязани прошел День риэлтора



**На «Ярмарке Недвижимости и Ипотеки», организованной «Рязанской Палатой Недвижимости», «Центральным агентством недвижимости» и ОАО «Сбербанк России», были представлены перспективные ипотечные программы ведущих банков страны, презентации услуг застройщиков региона и страховых компаний.**

Инициатором проведения круглого стола стали еженедельник «Дом.Строй» и «Центральное агентство недвижимости». Здесь обсуждались актуальные проблемы, связанные с недоверием граждан к профессии риэлтора, что негативно отражается на развитии данного



бизнеса в Рязани. Вице-президент «Российской гильдии риэлторов» **Андрей Хромов** видит решение проблемы в качественной подготовке риэлторов, которые, в свою очередь, должны неукоснительно соблюдать правила работы на рынке недвижимости. Президент «Рязанской Палаты Недвижимости» **Геннадий Огнев** выражает огромную признательность партнерам и спонсорам мероприятий, посвященных Дню риэлтора — Рязанским отделениям и филиалам ОАО «Сбербанк России», «ВТБ-24», «Газпромбанку», «Россельхозбанку», «Первобанку», «Прио-Внешторгбанку», банку «АК Барс», «Транскапиталбанку», «Росбанку», а также ООО «ЖБК-8», Страховому дому «ВСК», девелоперам — строительным компаниям ГК «Любовь», ООО «Строительный Союз Светлый» и ГК «Доступное жилье». Представитель генерального спонсора «Газпромбанка» **Эдуард Комаров** считает проведение Дня риэлтора отличной возможностью объединить банки и других участников рынка недвижимости на одной площадке. Такие мероприятия необходимы для выгодного сотрудничества риэлторов, застройщиков, банков и их клиентов.

[Рязанская палата недвижимости](#)

### Президент ДГР провел встречу с китайскими инвесторами



**Владимир Каплинский встретился во Владивостоке с китайскими инвесторами,**

**которые приехали в Приморский край с ознакомительной целью. В частности, китайских предпринимателей интересовал агропромышленный комплекс.**

Идея заключается в освоении сельскохозяйственных земель для выращивания продуктов питания, которые в первую очередь пойдут на внутренний рынок Приморья. Владимир Александрович поделился своим мнением и видением возможного развития данного сектора, сделав ставку на качество будущей продукции.

В итоге, стороны договорились продолжить

совместные консультации по этому вопросу.

[Дальневосточная гильдия риэлторов](#)

### Владимир Каплинский высказал свою позицию про налоги с аренды жилья



**18 февраля Президент ДГР - Владимир Каплинский принял участие в передаче Приморского телеканала ОТВ-Прим «В центре внимания». Прямой эфир был посвящен уплате налогов физическими лицами от сдачи в аренду своего жилья.**

Кроме нашего коллеги, на передачу были приглашены представители налоговой инспекции и Думы Владивостока. Разговор получился живой и откровенный. В частности, Владимир Александрович высказал мнение опрошенных людей, которые не хотят платить налоги от сдаваемого в аренду жилья: в первую очередь – это недоверие к государственным институтам власти, второе – низкие доходы населения, третье – непонятная и неудобная система подачи отчетности и декларирования.

Также, Президент ДГР высказал озабоченность тому, что ни во Владивостоке, ни в Приморском крае в целом, нет стратегии развития на несколько лет вперед, программы социально-экономического развития. «Здесь, следует подходить комплексно, взвешенно и социально-ориентировано. Наскоком этот вопрос не решить, так как надо искать и исправлять истинные причины, а не пытаться бороться только со следствием» - резюмировал Владимир Каплинский.

Стоит добавить, что, к сожалению, после этого эфира, официальный сайт телеканала «ОТВ-Прим» был заблокирован несколько дней и данная передача, так и не была выложена в интернет.

[Дальневосточная гильдия риэлторов](#)



## О рисках заключения физическими лицами Предварительных договоров уступки прав по Договору участия в долевом строительстве



**В данном меморандуме рассмотрен вопрос о возможных рисках для физических лиц, возникающих при заключении Предварительного договора уступки прав по Договору участия в долевом строительстве.**

В настоящий момент на практике имеет место следующая ситуация: некое юридическое лицо предлагает физическим лицам (потребителям) заключить Предварительный Договор уступки прав по Договору участия в долевом строительстве по конкретному жилому помещению, который данное юридическое лицо намеревается в будущем заключить с Застройщиком.

**Законодательное регулирование вопроса:**

В соответствии со Статьей 429 Гражданского кодекса РФ, предварительный договор заключается в форме, установленной для основного договора, а если форма основного договора не установлена, то в письменной форме. Несоблюдение правил о форме предварительного договора влечет его ничтожность.

В соответствии со статьей 4 Федерального закона от 30.12.2004 N 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», Договор участия в долевом строительстве заключается в письменной форме, подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом.

Согласно ст. 389 ГК РФ, уступка права требования по сделке, требующей государственной регистрации, должна быть зарегистрирована в порядке, установленном

для регистрации этой сделки, если иное не установлено законом.

Кроме того, статьей 17 ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» - прямо устанавливается необходимость государственной регистрации не только самого Договора участия в долевом строительстве, но также и необходимость государственной регистрации Договора Уступки прав требования по договору участия в долевом строительстве.

В соответствии со статьей 433 ГК РФ, договор, подлежащий государственной регистрации, считается заключенным с момента его регистрации, если иное не установлено законом.

Таким образом, в случае заключения физическим лицом (потребителем) Предварительного Договора уступки прав по договору участия в долевом строительстве, данный Предварительный договор с точки зрения закона будет являться незаключенным, а, следовательно - не порождающим правовых последствий, что влечет за собой серьезные риски для потребителя.

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

## Госдума устраняет конкуренцию между судебным и внесудебным обжалованием кадастровой оценки



*Фото с сайта [telegrafist.org](http://telegrafist.org)*

В среду Госдума приняла в первом чтении правительственный законопроект, предусматривающий введение обязательного досудебного рассмотрения споров по результатам кадастровой оценки, сообщает пресс-служба ГД.



Законопроектом устанавливается требование обязательного размещения отчетов об определении кадастровой стоимости в фонде данных государственной кадастровой оценки до проведения экспертизы этих отчетов в саморегулируемой организации оценщиков. Таким образом, в экспертное заключение на такие отчеты будет включена информация о поступивших от всех заинтересованных лиц замечаниях о технических ошибках, а также их последующем учете или неучете.

Также предполагается увеличить срок оспаривания результатов определения кадастровой стоимости в профильной комиссии по рассмотрению подобных споров, поскольку в ряде случаев налогоплательщики узнают об изменении кадастровой стоимости только при получении налогового уведомления по истечении установленного федеральным законом срока.

Кроме того, вводится обязательное досудебное рассмотрение споров по результатам определения кадастровой стоимости в профильной комиссии. Эти меры [предпринимаются](#) для формирования единообразной практики оспаривания результатов кадастровой оценки, а также "устранения конкуренции между судебным и внесудебным обжалованием и исключения возможности оспаривания результатов определения кадастровой стоимости несколькими заинтересованными лицами одновременно в суде и комиссии".

С текстом законопроекта № 421531-6 "О внесении изменений в Федеральный закон "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" (в части совершенствования государственной кадастровой оценки) можно ознакомиться здесь.

[«Юридическое бюро»](#)

**Предлагаем презентации с вебинара по теме "Споры в области недвижимости, защита добросовестного приобретателя в суде"**

Компания "Юридическое бюро" предлагает Вашему вниманию презентации с вебинара «Споры в области недвижимости, защита прав добросовестного приобретателя в суде».

Из материалов Вы узнаете: какие споры могут возникнуть между продавцом и покупателем



недвижимости, мы расскажем о природе споров на рынке недвижимости, расскажем, как

защитить права в суде добросовестному приобретателю недвижимости.

На вебинаре поделились реальными случаями из нашей практики, ответим на вопросы посетителей.

Презентации будут интересны: представителям риэлторского бизнеса, представителям агентств недвижимости, специалистам юридических служб, консультантам покупателей и продавцов недвижимости.

**Основные вопросы, которые рассматривались на вебинаре:**

- Споры, связанные с приобретением права собственности
- Споры, связанные с применением правил о приобретательной давности
- Споры, связанные с самовольной постройкой
- Споры об истребовании имущества из чужого незаконного владения (виндикация)
- Споры об устранении нарушений, не связанных с лишением владения
- Споры об освобождении имущества от ареста
- Споры о правах на недвижимое имущество
- Споры о правах на земельные участки, на которых расположены многоквартирные дома

С материалами презентации Вы можете познакомиться по ссылке:

[http://www.yurbureau.ru/services/webinars/webinar\\_zachita\\_prav\\_v\\_sude/](http://www.yurbureau.ru/services/webinars/webinar_zachita_prav_v_sude/)

[Пресс-служба компании "Юридическое бюро"](#)

**"Вопреки нормам закона и разъяснениям пленума"**

С помощью такой жесткой формулировки судьи Высшего арбитражного суда охарактеризовали решение Галии Александровой. Она заставила товарищество собственников жилья доказывать отрицательный факт, а затем отдала застройщику объект жизнеобеспечения жилого комплекса, который должен находиться в общей собственности. Это не единичная проблема, и хорошо, что ВАС защищает слабую сторону, отмечают эксперты.



оппонент – представлявшая  
"Экосантик" Татьяна Глушко –

повторяла доводы о том, что спорное помещение никакого значения для жизнеобеспечения всего объекта не имеет.

Более того, по ее словам, представители ТСЖ занимались самоуправством – в какой-то момент захватили помещение и никого из "Экосантика" туда не пускали.

После совещания члены президиума все акты по делу решили отменить, а направить его на новое рассмотрение. Эксперты видят в этом хороший знак. Спор ТСЖ "Кутузовский, 23" с "Экосантиком" – типичный для рынка жилой недвижимости случай, когда строительство жилья осуществляется на основании инвестконтракта между застройщиком и публичным органом, а будущие собственники квартир выступают соинвесторами по отдельному договору с застройщиком, отмечает **старший юрист адвокатского бюро "Линия права" Алексей Костоваров**. "В связи с этим важное значение имеет вывод, предложенный коллегией, согласно которому право собственности на общее имущество в этой ситуации возникает как у инвестора, так и у соинвесторов на равных основаниях", – уверен он. По его мнению, такой подход исключает возможность злоупотреблений со стороны застройщика, который пытается оставить в своей индивидуальной собственности общие нежилые помещения, часто представляющие значительный коммерческий интерес.

**Юрист адвокатского бюро DS Law Екатерина Ильина** согласна с тем, что значение будущего постановления ВАС по этому делу для практики будет очень велико и особо обращает внимание на фрагмент в тексте определения, где прямо говорится о нарушении прав соинвесторов. "Тенденция защиты более слабой стороны – дольщиков – положительна, а указание ВАС на то, что их права первичны, преддрекает результат повторного рассмотрения дела в пользу истца", – полагает Ильина.

[www.pravo.ru](http://www.pravo.ru)

## Россияне в Испании приобретают более габаритные квартиры, чем европейцы



**С 2013 года россияне входят в топ-3 иностранных покупателей недвижимости в Испании. Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» отмечают, что наибольшей популярностью у наших соотечественников пользуется недвижимость на берегу моря стоимостью 200-300 тыс. евро: 37% спроса приходится именно на этот ценовой диапазон.**

Спрос россиян на жилье в Испании концентрируется в сегменте новостроек - 53% сделок приходится на новые квартиры, среди которых особенно популярны апартаменты с 2-3 спальнями, расположенные на берегу моря. По цене 200-300 тыс. евро можно купить квартиру площадью от 85 кв.м. в пятизвездочном жилом комплексе с развитой инфраструктурой. Нужно отметить, что новостройки в Испании сдаются с полной внутренней отделкой, сантехникой, встроенной кухней и оснащены душевыми кабинами, продажа недвижимости без отделки запрещена на законодательном уровне. «По сравнению с европейцами россияне приобретают более габаритные квартиры, по площади на 17-20% больше, - комментирует Сейран Хаялиев, директор представительства АН «Bennecke в России и СНГ», партнер КР «Мегаполис-Сервис». – Кроме этого, русские покупатели требовательны к инфраструктуре, транспортной доступности, наличию достопримечательностей, в том числе исторических, интересуются возможностью посещения православного храма недалеко от предполагаемого места жительства». Также в рамках бюджета 200-300 тыс. евро можно приобрести пентхаус с частным солярием, таунхаус или небольшую виллу.

Как правило, россияне приобретают испанское жилье для собственных нужд - 80%



сделок от общего числа: проживают сами, вывозят семьи на длительный отдых, приезжают на время отпуска, либо сдают друзьям, не взимая арендной платы. Доля инвестиционных покупок с целью дальнейшей перепродажи в Испании среди русских не велика – около 10%. «Цены на первичную недвижимость после кризиса только начинают отыгрывать свое падение, - комментирует Сейран Хаялиев. – С 2012 года застройщики осторожно начали прибавлять по 1,5% в год, и это только для того, чтобы удержать компанию на плаву, не отпугнув при этом покупателей. На вторичном рынке снижение цен продолжается, наиболее заинтересованные продавцы охотно торгуются».

При этом Сейран Хаялиев выделяет еще один вид сделок, так называемые «имиджевые покупки», которые совершаются российскими предпринимателями средней руки и топ-менеджерами в ценовом диапазоне 400-600 тыс. евро. «Иметь курортную зарубежную недвижимость в России всегда считалось престижным, - комментирует эксперт. – И русские, достигшие определенного уровня заработка, стараются поддерживать свой статус обеспеченных людей такими приобретениями. К тому же, по новому закону инвестиции от 500 тыс. евро дают право на получение ВНЖ».

Примечательно, что доля ипотечных сделок среди россиян составляет 85% от общего числа, при этом в кредит берется 50-65% от стоимости объекта. Условия кредитования привлекательны: это и не высокие по сравнению с Россией процентные ставки – от 4,5%, и сроки кредитования до 25 лет, комиссия банка за досрочное погашение в первые пять лет пользования кредитом составляет 0,5% от оставшейся суммы и т.д. Но причина популярности ипотеки среди русских объясняется не только условиями выдачи кредитов. «Ипотека в Испании увеличивает возможности клиента не только при покупке недвижимости, - комментирует Сейран Хаялиев. - Создается положительная кредитная история, которая будет весьма востребованной в будущем. Имидж добросовестного заемщика, несомненно, полезен во многих сферах жизни в Испании».

В ближайшее время позиции русских покупателей на рынке испанского жилья будут только расти. «Хотя россияне и заняли 3 место среди иностранных покупателей, потенциал для

роста на самом деле еще есть и немалый, - резюмирует Сейран Хаялиев. – По данным нашей компании, на 700 тыс. выставленных на продажу объектов на долю русских приходится 2000 сделок, что составляет менее 1% (0,28%.)».

*["Мегаполис-Сервис"](#)*

### Подмосковная «прописка» за 300 тысяч рублей



**Эксперты Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» подсчитали, что сегодня комнаты, выставленные на продажу в квартирах, общежитиях и коммуналках, составляют 8,3% от общего объема предложения вторичного жилья Московской области. При этом 70% комнат расположено в 2-3-х этажных домах старой постройки, многие из которых являются частично благоустроенными. Эти комнаты - самый доступный способ для приезжих «закрепиться» в столичном регионе, ведь цена предложения начинается с 300 тыс. руб.**

21% предложения комнат сосредоточен в 4-5-этажных домах хрущевской эпохи, и лишь 9% комнат от общего числа предлагается в многоэтажных домах не старше 25 лет. Самые дорогие комнаты традиционно предлагаются в городах-спутниках столицы. В Люберцах, Балашихе, Мытищах, Одинцово, Реутове, Видном, Химках и прочих цена комнаты начинается с 1150 тыс. руб. Это будет комната площадью 8,5-14 кв.м., расположенная в 3-5-этажном доме. В зависимости от состояния, местоположения и типа комнаты (общежитие, коммуналка или комната в квартире) цена может достигать 2850 тыс. руб. Такая комната продается в Реутове в 9-этажном панельном доме в 3 минутах ходьбы от метро. Средняя цена комнаты в ближайшем Подмосковье составляет 1900 тыс. руб.

На расстоянии 15-30 км. от МКАД цены комнат варьируются в пределах 750-1850 тыс. руб. Например, в Старой Купавне (20 км. от кольцевой) за 800 тыс. руб. можно приобрести 12-метровую комнату в 4-комнатной квартире, расположенную в 3-х-этажном доме.



В Подольске цена комнаты может достигать 1750 тыс. руб., например, 14 кв.м. в двухкомнатной квартире улучшенной планировки в хорошем районе. Средняя цена комнаты на удалении 15-30 км. от кольцевой автодороги равна 1300 тыс. руб.

В поясе 30-60 км. от МКАД стоимость комнаты начинается от 500 тыс. руб. Такое предложение было найдено в 12-комнатной коммуналке в Хотьково (40 км. от МКАД). Самая высокая цена комнаты на таком удалении равна 890 тыс. руб., в Чехове и Электростали за 890 тыс. руб. можно купить комнату 12-16 кв.м. в доме от 2 до 5 этажей. Средняя цена комнаты в зоне 30-60 км. от кольцевой составляет 698 тыс. руб.

В зоне 60-80 км. от МКАД цена комнаты варьируется в пределах 430-850 тыс. руб. При этом, чем дальше от столицы, тем чаще встречается предложение в старых, частично благоустроенных домах. В Электрогорске (75 км. от МКАД) за 430 тыс. предлагается комната 9 кв.м. в трехэтажном доме с ванной на кухне. В хрущевках и панельных домах 80-ых г.г. постройки комнаты предлагаются по цене от 650 тыс. руб. Средняя цена комнаты в зоне 30-60 км. от кольцевой составляет 631 тыс. руб.

Самые дешевые комнаты от 300 тыс. руб. продаются на удалении не менее 80 км. от МКАД. В Орехово-Зуеве (80 км. от МКАД) за 300 тыс. руб. продается комната 12 кв.м. в одноэтажном деревянном доме послевоенной постройки, в котором нет горячей воды.

Надо сказать, что рынок комнат в Подмосковье утратил былую динамику: объем предложения по комнатам за последние 5 лет снизился с 9,5% до 8,3%. «Жилой фонд по комнатам всегда был не большим по сравнению с квартирным, - говорит Надежда Пьянкова, генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Электрогорск». - А за последние годы еще и уменьшился за счет расселения коммунальных квартир, и за счет того, что при строительстве новых домов коммунальное жилье не предусматривается. Пополнение фонда коммунального жилья не происходит, а на замену комнатам строятся малометражные однокомнатные квартиры, так называемые «студии». При этом сроки экспозиции комнат выросли на 1 месяц, а дисконт от стартовой цены увеличился в 1,5 раза. Но среди приезжих спрос на комнаты остается стабильно высоким. По данным Корпорации, 70% сделок с подмосковными комнатами проходит с целью

получения «прописки», а иногда и гражданства. «В таких случаях покупатели редко проживают в комнатах, как правило, комната либо закрывается, либо сдается в аренду, - комментирует Елена Танаева, директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Орехово-Зуево, ул. Ленина, 103». - Оставшиеся 30% продаж берут на себя местные жители для осуществления альтернативных сделок. Обе категории покупателей стремятся приобрести комнаты в 2-3-комнатных квартирах, в которых есть возможность дальнейшего выкупа оставшейся площади».

*Пресс-служба НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»*

### Росфинмониторинг как угроза риэлторскому бизнесу в России



**В 2002 году в России вступил в силу закон, отменивший лицензирование риэлторской деятельности, и с этого момента агентом по недвижимости в нашей стране мог работать любой человек. Таким образом правительство продемонстрировало свою лояльность к бизнесу, фактически предоставив карт-бланш мошенникам и черным риэлторам. Вот уже 12 лет профессия риэлтора не имеет легитимного статуса, по сей день к риэлторам нет требований относительно образования и профессионального опыта. Возникшая анархия в риэлторском деле до сих пор приносит свои плоды, и пожинаят их, как правило, наши соотечественники, попавшие в руки псевдопрофессионалов.**

Однако контроль над деятельностью риэлторских компаний в России ведется. Указом Президента Российской Федерации от 1 ноября 2001 года № 1263 «Об уполномоченном органе по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем» был создан Комитет Российской Федерации по финансовому мониторингу. В 2004 году комитет был преобразован в Федеральную службу по



финансовому мониторингу. В быту - Росфинмониторинг. Сфера

полномочий данной организации очень широка: от надзора за финансированием терроризма до контроля деятельности мелких ИП в России. Действует Росфинмониторинг согласно 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Сегодня контролирующая деятельность Росфинмониторинга (РФМ) представляет реальную угрозу для развития риэлторского бизнеса в России, особенно это касается малых компаний и агентств, работающих в регионах. Требования этой организации к профессиональной квалификации предпринимателя и его сотрудникам, документообороту, отчетности о сделках с недвижимостью, сроках сдачи необходимых сведений слишком жесткие, а штрафы за нарушение слишком высокие. МИНИМАЛЬНЫЙ штраф – 200 тыс. руб., а получить его можно за малейшую погрешность в оформлении внутренних инструкций агентства. Изначально РФМ контролировал только «организации, оказывающие посреднические услуги при осуществлении сделок купли-продажи недвижимого имущества», а летом 2013 года «под прицел» попали и индивидуальные предприниматели. В чем же заключается контролирующая функция Росфинмониторинга в отношении риэлторов, и чем на деле обирачивается для них этот контроль?

На пути предпринимателя Росфинмониторинг возникает уже на этапе регистрации ООО или ИП. Юридическое лицо, занимающееся риэлторской деятельностью, обязано встать на учет в Росфинмониторинге в течение 5 дней. И уже тут могут появиться сложности следующего характера: например, ваши документы о регистрации выходят из налоговой через 4 дня, и за 1 день учредителю агентства недвижимости дополнительно к обычным процедурам, сопровождающим регистрацию юрлица, необходимо успеть отправить документы в РФМ.

Дело в том, что территориальные подразделения РФМ есть далеко не в каждом городе. Особенно актуально для региональных компаний. Например, ближайший офис РФМ для челябинских риэлторов находится в Екатеринбурге. Расстояние – 200 км. «Своими ногами» и почтой можно не успеть, для чего

предусмотрена подача документов заказной почтой. Для этого в присутствии нотариуса заполняется и подписывается специальное заявление. Согласитесь, что бюрократия начинает давить на риэлтора уже с первых дней существования его маленького бизнеса? Но это только начало.

Документооборот в компании должен вестись в соответствии с требованиями РФМ. Для этого в агентстве недвижимости существует ответственное лицо, выполняющее функции по реализации 115-ФЗ. Сотрудник должен иметь высшее юридическое образование (что не каждому из собственников бизнеса бывает необходимо, а тем более, если это индивидуальный предприниматель) и регулярно проходить обучение на предмет ведения документооборота и отчетности согласно правилам РФМ. Обучение проходят и другие сотрудники 1 раз в год или 1 раз три года в зависимости от должности, а стоимость курса составляет 4-6 тыс. руб.

Самым простым и понятным пунктом требований РФМ к риэлторским организациям является отчетность по сделкам с недвижимостью на сумму свыше 3 млн руб. Закрыв сделку – отчитался. Сложность заключается в том, что отчет нужно сдать в день проведения сделки, а сделка порой заканчивается и в 8, и в 9 часов вечера, приходится ехать в офис и в электронном виде делать отчет, для чего на компьютере установлена специальная программа. Если в спешке допущена техническая ошибка, то отчет возвращается и считается поданным не в срок, а за это штраф!

Дальше начинается самое интересное – отчитываться риэлторы должны и по «сомнительным сделкам» независимо от суммы. А вот критерии «сомнительности» крайне расплывчаты. И довольно часто мнение о сомнительной сделке у риэлтора не совпадает с мнением инспектора. Например, случай, когда квартира за последнее время продавалась несколько раз. И эта фраза – последнее время – очень размыта в границах. Для инспектора перепродажа объекта в течение 300 дней кажется подозрительной, а риэлтору, проводившему сделку, ситуация знакома изнутри и кажется вполне себе житейской. За подобный недосмотр также можно получить штраф, о размерах которого упоминалось выше!



Также на риэлторов сегодня государство возлагает функцию по выявлению террористов и прочих преступников. Как это происходит? Агентства недвижимости подключены к базе, в которой есть сведения о террористах и других опасных личностях. Когда к нам приходит человек с просьбой о продаже квартиры, мы должны его проверить по этой базе. И ведь не факт, что человек совершит сделку через нас, но за крайне редкое обращение в базу также можно поплатиться.

Понятно, что Росфинмониторинг регулярно проводит проверки деятельности компаний на местах. Надо сказать, что эти визиты напоминают вылазки чекистов. Официальный план проверок РФМ нигде не опубликован. Проверка происходит спонтанно, а по уровню серьезности не уступает прокурорской. Инспектора изучают все договора с клиентами, по всем квартирам проверяют историю и документы-основания. По результатам проверки агентство может получить штраф за незначительное нарушение в сроках или формах отчетности, размер которого может быть губительным для небольшой компании или ИП. Надо сказать, что случаи оспаривания этих сумм в суде не известны!

Все вышеописанные требования к риэлторам могли быть оправданны, если бы контроль РФМ не был по факту излишним. Дело в том, что летом 2013 года Росреестр и Росфинмониторинг заключили соглашение об информационном взаимодействии с целью противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, и, соответственно, все сделки купли-продажи недвижимого имущества, в которых мы, риэлторы, и являемся посредниками, уже подлежат контролю Росреестром в рамках исполнения 115-ФЗ!

Кроме этого, о сделках по покупке квартиры отчитываются и банки, если используются кредитные средства или аккредитивный счет. Отчет должен быть предоставлен, в первую очередь, по сделкам на сумму более 3 млн руб. или подозрительным сделкам. Т.е. применяются те же критерии, что и для риэлторов.

Таким образом, мы насчитали тройное дублирование одной и той же информации. Возможно, вся эта схема реализует задачу «присмотра друг за другом» трех сообществ – банковской сферы, риэлторского сообщества и государственных регистраторов. И контроль, с

точки зрения государства, совсем не избыточный, т.к. скоро появится и четвертый крупный «осведомитель» о сделках с недвижимостью – нотариусы, которые точно также будут выполнять 115-ФЗ.

При таком жестком подходе РФМ к риэлторам удивляет тот факт, что многие агентства недвижимости России, особенно периферийные, даже не подозревают о существовании этой организации, т.к. функции Росфинмониторинга и обязательства риэлторов перед ним открыто не публикуются. Получается, что Росфинмониторинг не стремится заявить о себе, предпочитая оставаться тайным инструментом влияния на риэлторский бизнес?! Таким образом в любой момент можно ликвидировать риэлторский бизнес в России - при таком раскладе 99,9% агентств или частных риэлторов после проверки просто закроются. В этом смысле ситуация напоминает судейство американских арбитров из НХЛ. Аналогия близка. Задача арбитра реагировать сразу на нарушения и предотвращать по возможности более крупные последствия. Но весь мир стал свидетелем, как о сдвинутых воротах объявили, только когда было выгодно это сделать.

Можно долго гадать, существует ли действительно какая-то реальная цель в такой ситуации или просто, как часто это бывает, когда-то решили риэлторов обязать подчиняться закону 115-ФЗ, а сейчас просто забыли вычеркнуть нас из списка. Но мы можем точно сказать, что из-за такого четырехуровневого контроля над гражданами в вопросах свободного распоряжения своим имуществом, тратятся бюджетные деньги, в несколько раз превышающие необходимые объемы для содержания Росфинмониторинга, анализа поступающей четырежды продублированной информации и исполнения контрольных функций.

Владеющий арифметикой на уровне начальных классов легко подсчитает, что выделяемый бюджет на исполнение федерального закона 115-ФЗ в части посреднических услуг с недвижимостью можно сократить вдвое! При этом можно сохранить и некоторое дублирование контроля для уверенности нашего государства. Для этого достаточно:

- вычеркнуть риэлторов из этой системы избыточного информирования о сделках;
- оставить нотариусам обязанность докладывать



о сделках Росфинмониторингу  
в случае нотариального заверения

сделок;

- освободить Росреестр от дублирования информации от нотариусов, а обязать сообщать лишь из тех случаев, когда разумные люди под руководством профессиональных риэлторов идут напрямую регистрировать свои права и сделки к государственному регистратору;

- а банкам оставить все делегированные уже сегодня полномочия в этом вопросе.

И такое полезное сокращение приведет к уменьшению бюрократии, из-за которой мы регулярно теряем очень много баллов в рейтинге экономик стран «Doing Business».

**Максим Пантелеев,**  
генеральный директор АН «Компания  
АВИТАЛЬ»,  
вице-президент «Корпорации риэлторов  
«Мегаполис-Сервис»  
["Мегаполис-Сервис"](#)

## Цены на жилье в Раменском в марте 2014 года, по данным исполнительного директора ООО "Кредит-Центр недвижимость" Рябчиков С.И.



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

На вторичном рынке обычная рабочая ситуация. Квартиры и продаются, и покупаются. При этом реальные цены сделок застыли уже несколько месяцев.

В то же время активность, наблюдавшаяся с начала года, несколько уменьшилась. Если общее количество просмотров квартир пока еще не изменилось, то количество сделок начало снижаться. То есть, прежде чем принять решение, потенциальные покупатели стали больше выбирать.

Это могло бы привести к небольшому снижению цен в перспективе, если бы не ставшая реальностью тенденция уменьшения нового строительства.

Увеличение социальной, дорожной, подключательской и прочих нагрузок на застройщиков всё-таки привело к тому, что предложение в строящихся домах снизилось до минимума.

И хотя ещё у некоторых застройщиков остаются квартиры даже в готовых домах, но это связано лишь с особо малой престижностью места строительства среди местного населения либо особо большими ценами.

В сданных домах, за исключением квартир от инвесторов, можно приобрести разве что трёхкомнатные квартиры в ЖК «Солнечный» на пересечении Десантной и ул. 100-й Свирской Дивизии, которые никак не могут распродать уже более года после ввода дома в эксплуатацию, и почти готовом доме ЮИТ на Чугунова, где за трёхкомнатную квартиру площадью 70 кв.м. просят более 6 миллионов рублей.

Из реальных предложений в городе можно купить квартиру в рамках 214-ФЗ только на Высоковольтной у Весты-СФ, на Серпуховской



у ЖСК «Восход-15» и на Северном шоссе у застройщика «Синара».

Давно ожидавшийся дом МОИС на Приборостроителей поступил в продажу по очень низким ценам и был распродан полностью в течение календарного месяца. Теперь желающим купить в этом районе квартиру придется перекупать ее только у инвесторов, массово скупивших очень выгодные квартиры.

**Ситуация с ценами предложения на рынке недвижимости Раменского по состоянию на середину марта 2014 года следующая:**

**Цена предложения 1-комнатных квартир «хрущёвок»** общей площадью 30-32 кв.м. колеблется в пределах от 2,6 - 2,8 миллионов рублей. В типовых домах однокомнатные квартиры площадью 33-37 кв.м. предлагаются по цене от 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.3](#)) от 2,45 до 2,93 млн. руб.

**Цена предложения 2-комнатных квартир «хрущёвок»** общей площадью 42-45 кв.м находится в диапазоне от 3,2 до 3,4 млн. рублей, квартиры общей площадью 48-56 кв.м. в типовых домах предлагаются по цене от 3,95 до 4,3 млн. руб. В домах "бизнес-класса" с отделкой за квартиры площадью 66 кв.м. просят от 5,1 до 5,5 млн. руб. Стоимость квартиры в строящемся доме в рамках 214-ФЗ (типовой – [Северное шоссе, к.3](#)) от 3,29 до 3,93 млн. руб.

**3-х комнатные квартиры** в «хрущёвках» при общей площади 56-59 кв.м. снизились до цен от 3,9 млн. рублей до 4,2. В типовых домах квартиры площадью 63-72 кв.м. предлагаются по цене от 4,7 до 5,3 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.3](#)) от 4,7 до 5,17 млн. руб.

*Аналитические данные подготовил **Рябчиков Сергей Иванович**, исполнительный директор ООО «Кредит-Центр недвижимость».*

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*

**Вышел в свет №6 газеты  
«Недвижимость в Подмоскowie» -  
специализированного издания  
для риэлторов и жителей  
Московской области**



**Читайте в номере:**

- «Сегодня контролирующая деятельность Росфинмониторинга (РФМ) представляет реальную угрозу для развития риэлторского бизнеса в России, особенно это касается малых компаний и агентств, работающих в регионах», - считают риэлторы.
- В топ-5 самых доступных франшиз в недвижимости страны вошли 4 отечественных бренда (сеть агентств недвижимости «Эксперт», DOKI International Realty, Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», Бюро недвижимости «Агент 002»), а также сеть Maitre Rochet. Популярный портал по недвижимости beboss.ru взял интервью у президента НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» Сергея ВЛАСЕНКО.
- Граждане России, имеющие недвижимость в Украине, массово продают ее или переписывают имущество на украинцев по доверенности...
- Представители ГРМО в Рязани приняли участие в ряде мероприятий, посвященных Дню риэлтора.
- ГРМО приглашает риэлторов принять участие в бизнес-туре в Хорватию.
- Новости недвижимости Подмоскowie.
- Стоимость квадратного метра жилья на «вторичке» в городах Подмоскowie.
- Куплю-продам, сниму-сдам: более 5000 объектов недвижимости в номере.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*



## Вышел в свет 33-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:

- 25 февраля 2014 года в Электростали прошел круглый стол «Профессия риэлтора. Настоящее и будущее» или «Как выжить риэлторам?!»
- 26 февраля 2014 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация услуг ООО "Профессиональный Риэлтор" (г. Видное)
- "РоссельхозБанк" вручил офисам ГК "Кредит-Центр" Сертификаты партнера!
- «Быстрый старт» для риэлторов-новичков из «Мегаполис-Сервис»
- 20 февраля 2014 года "РоссельхозБанк" вручил Раменскому агентству недвижимости "ОБЛАСТЬ" Сертификат партнера
- В офисе ООО "ИКМО" состоялась встреча представителей агентств недвижимости г. Подольска
- В Солнечногорске состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентств недвижимости

➤ Специально для ГРМО: интервью с Антоном Шипуновым, брокером из США: «Рынок недвижимости Америки: кризис остался в недавнем прошлом»

- 18 февраля 2014 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация агентства недвижимости ООО «Благовест Инвест» (г. Солнечногорск)
- 22 февраля 2014 года в Раменском и Жуковском специалисты ООО "Кредит-Центр недвижимость" приняли участие в "ипотечной субботе" Сбербанка
- 14 февраля 2014 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификация услуг ООО "ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ" (г. Щёлково)
- «Кредит-Центр недвижимость» и «ФОРА-БАНК» договорились о партнерстве
- 12 февраля 2014 года проведена процедура сертификации ООО «АН «Мегаполис-Сервис» город Железнодорожный
- 11 февраля 2014 года сотрудники группы компаний "Кредит-Центр" прошли обучение в банке «DeltaCredit»
- 11 февраля 2014 года Серпуховская гильдия риэлторов и ООО «КРЭДО-Финанс» (г. Москва) организовали рабочую встречу
- В ООО «АН «Мегаполис-Сервис» город Ногинск проведена процедура сертификации брокерских услуг
- 8 февраля специалисты ООО "Кредит-Центр недвижимость" участвовали в ипотечной субботе Банка Москвы
- 11 февраля 2014 года состоялась рабочая встреча в Электростали
- Делегация Гильдии риэлторов Московской области приняла участие в Первой конференции Сбербанка и крупнейших игроков рынка недвижимости России
- 7 февраля 2014 года состоялось официальное открытие нового офиса Агентства недвижимости «АЭНБИ» в Куркино
- Председателю Совета директоров группы компаний "Кредит-Центр" Мазурину Н.М. вручена благодарность от Союза журналистов Подмосковья
- 29 января 2014 года Президент Гильдии риэлторов Королёва и Юбилейного Алексей Новиков выступил с докладом на круглом столе «Благотворительность и социальная ответственность компаний» Гильдия риэлторов Московской области выступила



информационным партнёром круглого стола:  
«Благотворительность и социальная  
ответственность компаний»

- Дальневосточная Гильдия Риэлторов и Омский Союз Риэлторов в гостях у Гильдии риэлторов Московской области
- В январе 2014 года в ГРМО вступили сразу три компании!
- Президент Гильдии риэлторов Московской области Хромов Андрей Александрович поздравляет с Днем риэлтора!
- 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*

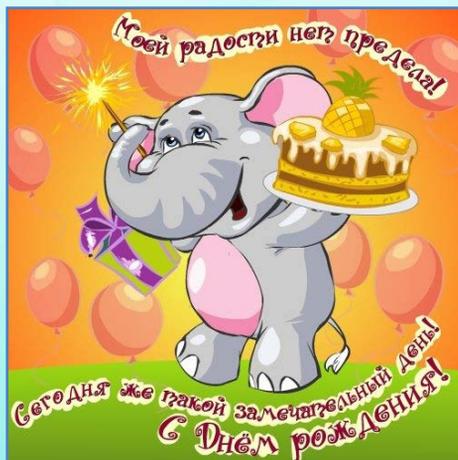
## Поздравления

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

- генерального директора АН «Ваш Дом» (г.Орехово-Зуевр) Тихонова Владимира Александровича!
- генерального директора АН «Проект Сервис Холдинг» (г.Москва) Артамонова Сергея Александровича!
- директора АН «Страшево» (г.Талдом) Тупицина Андрея Васильевича!
- директора АН «Домовой» (г.Серпухов) Андриянкина Сергея Анатольевича!
- генерального директора АН «Офис Центральный» (г.Одинцово) Кондратьева Константина Анатольевича!
- директора агентств недвижимости: «Зеленый Город», «Кредит-Центр Недвижимость» (г.Раменское), ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр», «ЭКО-Строй» (г.Жуковский) Мазурина Николая Михайловича!
- генерального директора АН «Авангард» (г.Электросталь) Нардова Виктора Владимировича!
- генерального директора АН «АЭНБИ» (г.Зеленоград) Богачева Игоря Анатольевича!
- генерального директора АН «Инвест» (г.Балашиха) Волостнова Андрея Борисовича!
- генерального директора АН «Третий Рим» (г.Воскресенск) Астахина Владимира Ивановича!
- генерального директора АН «Монолит» (г.Королев) Романова Александра Николаевича!
- генерального директора «Мытищинского агентства недвижимости» (г.Мытищи) Сергиенко Марию Сергеевну!

-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 компании!**

«Частная Собственность» (г.Щелково) и генерального директора Волкова Романа Вячеславовича!

- «Квартирный вопрос. Вся недвижимость» (г.Воскресенск) и генерального директора Мусатову Ольгу Николаевну!
- «Бюро по обмену жилой площади» (г.Электросталь) и директора Кузнецову Валентину Григорьевну!
- «Новоселье» (г.Дмитров) и генерального директора Попову Оксану Юрьевну!
- «Триумф» (г.Пушкино) и генерального директора Золотова Эдуарда Владимировича!
- «Селена-Недвижимость» (г.Электросталь) и генерального директора Караваеву Елену Михайловну!
- «Крэдо-Финанс» (г.Москва) и генерального директора Никифорову Ольгу Владимировну!
- «Стан-Р» (г.Ногинск) и генерального директора Томилину Ксению Сергеевну!
- «Проспект» (г.Электросталь) и директора Федотову Марию Станиславовну!
- «АГАТ+» (г.Жуковский) и генерального директора Гоманову Светлану Валерьевну!
- «Авангард» (г.Жуковский) и генерального директора Новикова Михаила Владимировича!
- «ЖИЛЦЕНТР» (г.Долгопрудный) и генерального директора Кудрявцеву Елену Николаевну!
- «Град Великий» (г.Раменское) и генерального директора Томашевич Илью Сергеевича!
- «СИТИ+» (г.Железнодорожный) и генерального директора Трошину Ольгу Ивановну!
- «ОбЛиК» (г.Подольск) и генерального директора Ледовского Олега Михайловича!