Гильдия риэлторов Московской области

№ 4 (119)

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

Лучшее профессиональное объединение 2013, 2018

Лучший орган системы сертификации РГР 2018

Лидер отрасли 2018

ВЕСТНИК ГРМО

апрель 2021

Содержание:

Жизнь Гильдии:

•На портале ДОМБОНУС – почти 21 000 объектов…… стр. 4
•14 мая в рамках ППКР-2021 состоится риэлторско-юридический практикум по актуальным вопросам рынка недвижимости…… стр. 4
•«Вечерний РБК» на «Серебряном дожде» с Анной Забродиной, Игнатом Бушухиным и Мариной Прохоровой……. стр. 7
•Знакомьтесь: участники номинации «Лучший ипотечный брокер - 2020» регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020»……. стр. 7
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «ХИТ-ЭСТЕЙТ-К» г.Раменское стр. 10
•Представители ГРМО участвовали в заседании Национального совет Российской Гильдии Риэлторов…….. стр. 11
•Определены лауреаты и номинанты регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020»…… стр. 12
•В Щелково прошел «Круглый стол» ТПП с участием представителей ГРМО……... стр. 13
•В день открытия нового офиса ТСН Недвижимость Татьяна Рачкова: членство в ГРМО является защитой клиентов…… стр. 13
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «Кредит-Центр недвижимость» г.Раменское……. стр. 14
•8 апреля состоялось заседание Регионального совета ГРМО…….. стр. 16
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг компаний из Воскресенска…….. стр. 17
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «ВКВ» г.Мытищи…… стр. 18
•РБК и ГРМО в Clubhouse: Стоит ли покупать дачу в Подмосковье в 2021 году?..... стр. 18
•Гильдия риэлторов Московской области запустила рекламную кампанию в отделениях ПАО «Сбербанк»…… стр. 19

Новости обучения:

•Проверки по 115-ФЗ возобновляются в полном объеме. Программа обучения 27 апреля Целевой инструктаж и повышение уровня знаний……. стр. 20
•21 апреля CENTURY 21 Россия приглашает на семинар «Как заставить агентов делать сделки без входящего клиентского потока»…… стр. 21
•14 апреля состоится онлайн мероприятие «Диалог ГРМО с АВИТО»……... стр. 22

Содержание:

Статьи, оценка, мнения:

•IRN: Квартиры в Москве и Подмосковье в марте-апреле 2021 года: покупатели вынуждены переплачивать…….. стр. 22
•Гаражи попали под амнистию: что нужно знать их владельцам?..... стр. 24
•Ближнемосковский гектар: сколько сейчас стоят дачи в Подмосковье…… стр. 28
•Известия: Спасти и оформить - что делать уже сейчас, чтобы не потерять гараж…….. стр. 30
•Риелторы рассказали, во сколько обойдется самая дешевая дача в Московской области….. стр. 33
•РИА Недвижимость: Квартиры в Москве покупают за любые деньги из страха перед ЦБ… стр. 34

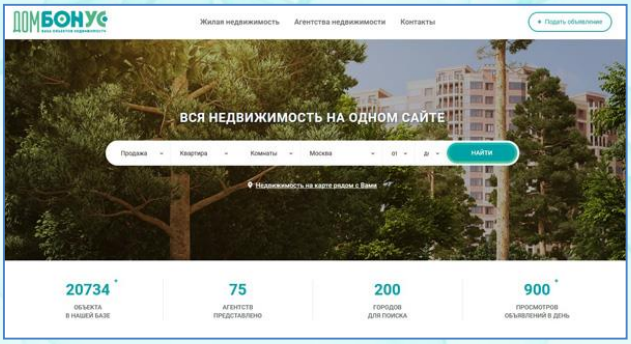
Издания ГРМО:

•Вышел в свет 118-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за март 2021 года……...……..... стр. 39

Поздравления:

•НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... стр. 41
•НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... стр. 42

На портале ДОМБОНУС - почти 21 000 объектов



По состоянию на конец апреля 2021 года на портале ДОМБОНУС (dombonus.ru) размещено почти 21 тыс. объектов недвижимости в категориях, квартиры, дома, дачи, земельные участки, как на продажу, так и в аренду.

Объекты представлены 74 агентствами недвижимости.

Портал ДОМБОНУС является объединенной базой объектов недвижимости на продажу и аренду от профессионалов рынка, членов Гильдии риэлторов Московской области и ее партнеров.

Главная функция портала ДОМОНУС – представить покупателям и арендаторам рынка недвижимости качественную информацию об объектах недвижимости, выставленных на продажу и аренду.

За каждым объектом стоит профессионал рынка недвижимости, специалист, обладающий квалификацией. Все риэлторы, представившие объекты на портале ДОМБОНУС, работают в агентствах недвижимости, входящих в профессиональное объединение, где есть Комитет по защите прав потребителей.

Все это значит, что сделки по объектам, представленным на ДОМБОНУС, будут безопасны и пройдут с профессиональной поддержкой.

Размещение объектов недвижимости на ДОМБОНУС доступно только профессиональным участникам рынка недвижимости – агентам, работающим в агентствах.

Приглашаем профессионалов рынка недвижимости присоединиться к размещению вашей базы объектов на портале ГРМО ДОМБОНУС!

По вопросу размещения обращайтесь на почту grmo@inbox.ru

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

14 мая в рамках ППКР-2021 состоится риэлторско-юридический практикум по актуальным вопросам рынка недвижимости

13 и 14 мая приглашаем специалистов рынка недвижимости в Электросталь на Первую Практическую Конференции Риэлторов-2021 (ППКР-2021).

В рамках мероприятия состоится секция, риэлторско-юридический практикум по актуальным вопросам рынка недвижимости. Мероприятие будет проходить в пятницу 14 мая. Приглашаем специалистов рынка недвижимости!

Мероприятие рассчитано на целый день с 10:00 до 18:30 и начнётся с **юридической викторины для риэлторов «Покажи свои знания».**

Трём победителям в качестве приза будет вручена подарочная книга Юлии Плетневой.

Модераторы секции:

Наталия Булахова, *юрист Гильдии риэлторов Московской области, член Московского отделения Ассоциации юристов России, директор юридической компании «ЮНО»*

Юлия Плетнёва*, юрист, бизнес-тренер, основатель юридического бюро «Плетнева и партнеры»*

Сразу же после викторины под девизом «ЮРИСТ и РИЭЛТОР- зарабатываем по-новому!» пройдут **бесплатные юридические консультации «Позволь себе заработать!»**.

Всего три шага к цели:
1. Задай вопрос юристу по недвижимости по любой жилищной ситуации своего клиента,
2. Получи варианты решения проблемы клиента, а затем
3. Проведи сделку

В 11:00 начнется «круглый стол» с представителями органов опеки и попечительства Москвы и Московской области **«ОСТОРОЖНО! Дети и недееспособные в сделке!»**.

В формате вопрос-ответ будут обсуждаться особенности при подготовке и получении согласия органов опеки и попечительства на сделки с недвижимостью несовершеннолетних и недееспособных, а также роль риэлтора на этапе подготовки к проведению сделок данной категории.

Будут рассмотрены вопросы:

- Требования опеки, практика прохождения опеки под квартиру в строящемся доме или под жилье, приобретаемое с ипотекой.
- Одновременное и последующее наделение несовершеннолетних жильем: практика Московского и Подмосковного регионов
- Законность продажи недвижимости на условиях дарения ребенку другой недвижимости его близким родственником или мены с ним?
- В опеке какого региона получать согласие на сделку, если недееспособный находится в ПНИ одного региона, а имеет постоянную регистрацию и недвижимость в другом?
- Как законно продать собственнику свою долю в квартире, уведомив сособственников, если один из них - несовершеннолетний, а его родители не хотят ничего делать?
- Преимущественное право покупки комнаты у недееспособного соседа: как получить согласие опеки с отказом от этого права?
- Недвижимость в совместной собственности, а супруг – недееспособный. Оформление супружеского согласия на сделку.
- Судебная практика: правовые последствия для сторон в случае неисполнения распоряжений органов опеки по сделке: полное неисполнение или частичное.

После обеденного перерыва с целью обмена практикой и проблемами взаимодействия между риэлторами и нотариусами **Антон Макаров**, нотариус г.Москвы, выступит на тему **«Нотариальная сделка: в чем сила, брат?»**.

Антон Макаров, *нотариус г.Москвы*

Игорь Колганов, *нотариус г.Москвы*

РИЭЛТОР+НОТАРИУС= ВЫИГРЫВАЮТ ВСЕ

В формате вопрос-ответ он расскажет об особенностях подготовки нотариальных сделок с недвижимостью в целях повышения профессионального роста риэлторов по сопровождению данной категории сделок для своих клиентов:

- Как посредник-риэлтор и нотариус могут помочь друг другу при подготовке и проведении нотариальной сделки?

- Возможности цифрового нотариата: в поисках долгов наследодателя, бывшего супруга продавца, зарегистрированных лиц в квартире, проведение дистанционных сделок и т.п.

- Готовим жилье к продаже: оформляем доли на детей после погашения ипотеки и потраченного материнского капитала на нее.

- Что может проверить риэлтор, но не сможет проверить нотариус?

- Как риэлтору обосновать свою услугу для клиента в нотариальной сделке?

- Как нотариус определяет дееспособность и адекватность стороны сделки?

- Получение согласия от сособственников при продаже доли: порядок и способы уведомления сособственников. Свидетельство о направлении заявления и Свидетельство о передаче заявления сособственнику: в чем их отличие в подтверждении юридического факта извещения сособственника.

- Границы ответственности нотариуса после проведенной нотариальной сделки:
- если в дальнейшем признается недействительной предыдущая сделка в истории недвижимости,
- при банкротстве предыдущего собственника недвижимости,
- если оформлен отказ от наследства наследника в предбанкротном состоянии,
- при ошибочной выдаче свидетельства о наследстве гражданину на вымороченное имущество
- удостоверено завещание неадекватного гражданина.

- Обязан ли клиент оплачивать ПТХ при обращении к нотариусам? Платить нельзя сэкономить.

- Обзор судебной практики по оспариванию сделок, удостоверенных нотариально. Судебная статистика Московского региона

Наталья Тамарова, адвокат, и **Ольга Власова**, руководитель проекта «Недвижимость» ФРПК ТПП РФ, вице-президент ГРМО, основатель и генеральный директор АН «Удачный выбор», поднимут и раскроют важную тему **«САМОЗАНЯТЫЕ»**.

***Наталья Тамарова**, адвокат*

***Ольга Власова**, вице-президент ГРМО, основатель и генеральный директор АН «Удачный выбор»*

Основные тезисы выступления:

- Возможные налоговые режимы для ведения бизнеса в недвижимости.

- Особенности налоговых режимов.

- Ответственность субъектов бизнеса за нарушение налогового законодательства.

- Правила ответственности субъектов бизнеса по обязательствам. Судебная практика.

Завершать юридическую секцию будут Ирина Уколова и Юлия Плетнёва темой **«БАНКРОТСТВО»**.

Спикеры затронут **следующие вопросы:**

- Понятие и процедуры банкротства физических лиц.

- Предбанкротные состояния.

- Риски по сделкам с имуществом банкротов.

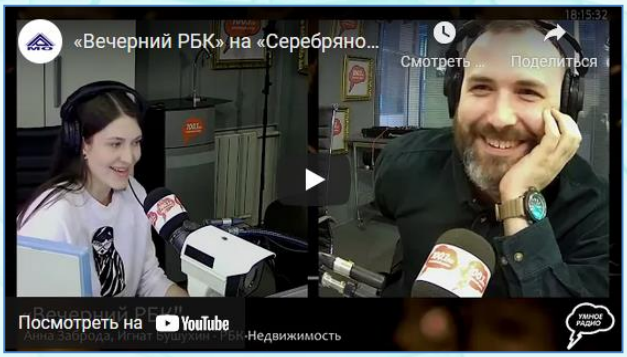
- Способы обнаружения и предупреждения таких рисков.

- Судебная практика.

Первая Практическая Конференция Риэлторов проводится уже в седьмой раз – это одно из крупных и значимых мероприятий, направленных на улучшение качества риэлторских услуг и профессиональный рост специалистов рынка недвижимости. Посмотреть формирующуюся программу конференции можно на сайте http://1pkr.ru/

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

«Вечерний РБК» на «Серебряном дожде» с Анной Забродиной, Игнатом Бушухиным и Мариной Прохоровой



23 апреля на радио «Серебряный дождь» **Анна Забродина**, ведущая передачи «Вечерний РБК», и **Игнат Бушухин**, главный редактор «РБК Недвижимость», поговорили об ипотеке на загородное жилье с представителями ДОМ.РФ, Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) и другими компаниями.

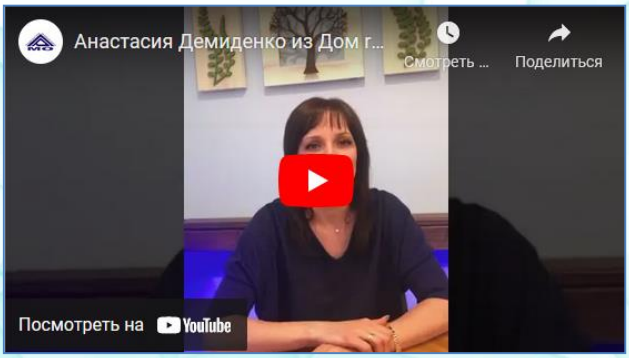
Марина Прохорова, эксперт Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), руководитель «Чеховские домики» и ипотечный брокер, рассказала о ситуации на рынке недвижимости Подмосковья.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Знакомьтесь: участники номинации «Лучший ипотечный брокер МО - 2020» регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020»

Победители в номинации «Лучший ипотечный брокер МО - 2020» XXIII-го регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020» определены по результатам заседания Единой конкурсной комиссии. Всего на участие в этой номинации было подано шесть заявок.

Торжественное награждение состоится 13 мая в Электростали в рамках ППКР-2021! А пока мы расскажем о некоторых из участников номинации конкурса, который ежегодно проводит Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО).



***Демиденко Анастасия Вячеславовна**, ипотечный брокер ИП Саполновская А.В., АН «Дом.ru», г.Коломна*

Вот, что говорят об Анастасии Демиденко её коллеги:

- Анастасия начинала работать в нашей компании как офис-менеджер в 2011 году. Поэтому можно сказать, что она прошла все ступени карьерного роста в нашем агентстве и сейчас заслуженно занимает должность ипотечного брокера.

Её уникальность как сотрудника заключается в том, что каждый клиент, обратившийся к нам за помощью в одобрении кредита, так или иначе получает одобрение. Этот человек знает все тонкости и нюансы заведения заявок на ипотеку в том или ином банке. Часто даже самые сложные ситуации, которые кажутся неразрешимыми, заканчиваются сделкой именно благодаря ее знаниям и профессионализму. Именно наличие услуг ипотечного брокера делает наше агентство недвижимости уникальным в нашем городе, и количество благодарных клиентов – это тоже ее заслуга.

А как человек – она как «мама» для всех сотрудников, всегда поможет, ответит на вопросы, разрешит рабочую проблему. Но «мамой» ее делает не только это, но и любовь к кулинарному делу. Самые вкусные угощения и

застолья всегда у Насти. Все подарки на значимые для нас праздники всегда отличаются оригинальностью благодаря её выдумке и творческому началу в ней.

Мы по праву гордимся такими людьми в нашем коллективе!

***Кузнецова Яна Сергеевна**, консультант по ипотечному кредитованию отдела продаж ООО «КРЭС Консалтинг», г.Подольск*

Яна вкратце о себе:

- Родилась я в августе 1997 года в Москве. В 2017 году поступила в Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина и в 2020 году получила диплом специалиста по специальности юриспруденция уголовное право.

Ещё с 2015 года началась моя трудовая карьера в одном агентстве недвижимости в должности менеджера. А с 2016 года по настоящее время работаю в ООО «КРЭС Консалтинг» в должности консультанта по ипотечному кредитованию. В 2017 году прошла успешное обучение в ООО «GETPRO». И в 2019 году получила аттестат агента по недвижимости от Гильдии риэлторов Московской области № РОСС RU РГР ОС 50 АН 17 30.

Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.

***Попов Евгений Александрович**, ипотечный брокер ООО «Оранж», г.Щёлково*

Женскую компанию разбавил Евгений, который сделал небольшой экскурс в профессию ипотечного брокера:

Кто такой ипотечный брокер и зачем к нему обращаться?

Мне часто задают вопрос, а зачем для одобрения кредита нужен кредитный брокер? В ипотеке, кстати, есть своя специализация – ипотечные брокеры, т.к. тут в сделке присутствует еще и объект недвижимости в качестве предмета залога. Я постарался собрать все преимущества работы с ипотечным брокером и чем он, собственно, облегчает вашу жизнь в части подбора оптимального ипотечного кредита. Я ниже прописал только услуги ипотечного брокера без услуг в качестве риэлтора в части подбора и проверки недвижимости.

- Предварительная оценка финансовых и иных возможностей и потребностей заёмщика, в т.ч. примерный расчет расходов по сделке.
- Предварительная проверка собранных документов, помощь в корректном сборе и заполнении документов для банка.
- Брокеры часто работают с нестандартными и сложными случаями (были просрочки, нет подтверждения дохода, малый первоначальный взнос и т.п.).
- Поиск оптимальных условий кредитования в соответствии с потребностями и возможностями заёмщика.
- Минимизация количества отказов с учетом проработки ситуации клиента (наличие большого количества отказов не очень хорошо отражается на кредитной истории).
- Подача заявки в банк(и) с учетом запросов заемщика и согласование с банком возможности кредитования заёмщика.
- В некоторых случаях банк дает брокеру дополнительные преференции, например, скидку к ставке для заемщика в рамках партнерских программ.
- Брокеры помогают получить ипотеку в нестандартных ситуациях: фрилансерам, людям с плохой кредитной историей, неофициальным заработком или при отсутствии первоначального взноса. У банков есть определенный шаблон, по которым тот или иной заемщик будет более или менее надежным. Для каждого случая брокер минимизирует процент ошибки, помогает заемщику выгодно преподнести свои преимущества. Например, если у вас нет официального заработка, специалист посоветует вам взять выписку со счета о регулярном поступлении денежных средств.
- Оценка пакета документов по предмету залога

на соответствие требованиям банка.

Основное преимущество работы с брокером - это экономия времени клиента (время – деньги). Правильный брокер не обещает 100% одобрение кредита, как минимум, потому что не знает о заемщике все, часто клиенты забывают или умалчивают о чем-либо. Да и в банке есть свои процедуры и критерии оценки, которые брокеру могут быть не ведомы. Правильный брокер не занимается «искажением» документов, т.к. это влечет проблемы для заемщика в будущем. Информация, которая, по вашему мнению, может быть невыгодна для получения одобрения, может не иметь значения для определенного банка. Или, наоборот, — вы считаете какое-то обстоятельство преимуществом, но из-за него банк откажет в ипотеке.

В условиях пандемии люди стали чаще обращаться к брокерам, стало больше рекомендаций. И я очень рад, что могу помочь людям в решении их проблем для приобретения нового жилья.

Кулакова Екатерина Евгеньевна,
ипотечный брокер, помощник юриста ООО «Центр оформления недвижимости «Радмила», г.Сергиев Посад

В начале своего пути Екатерина уже преуспела:

В свои 24 года имею высшее юридическое образование. Карьеру в сфере недвижимости начала в 2019 году, устроившись на работу в ООО «Градомиръ» ипотечным брокером. Именно тогда познакомилась поближе с ипотекой и начала одобрять свои первые заявки, но хотелось дальнейшего развития еще и как юриста. В 2020 году начала работать в ООО «Центр оформления недвижимости «Радмила» по-прежнему в качестве ипотечного брокера, а также помощника юриста.

На данный момент успешно одобрила и подготовила к сделке десятки ипотечных заявок. Продолжаю развиваться в данной сфере, не забывая и о своей профессии по образованию. Активно участвую в вэбинарах и тренингах.

Основным критерием, на который я опираюсь в своей работе, является индивидуальный подход к каждому клиенту. Каждая ситуация уникальна, а от правильно подобранной ипотечной программы часто зависит вся сделка в целом. Клиенты всегда хотят максимально сэкономить, покупая недвижимость, а я стараюсь им в этом помочь. Клиенты часто хотят видеть в нас не только специалистов в своей сфере, но и добросовестных людей, которые вникают в суть их проблемы.

Несмотря на то, что большую часть своей жизни провожу на работе, стараюсь не забывать и о досуге. Свободное время люблю проводить за книгой или просмотром фильма, а также с друзьями или с семьей.
Считаю, что успех в работе во многом зависит от душевного состояния. Когда в жизни все хорошо и спокойно, все получается.

Изотова Галина Валерьевна,
ипотечный брокер, эксперт по недвижимости ООО «Римарком», г.Чехов

Галина рассказывает о своем многолетнем успешном росте в сфере недвижимости:

- Сегодня более половины всех сделок, связанных с покупкой недвижимости в России, происходит с привлечением заемных средств: для многих ипотека стала единственным способом покупки жилья. А низкие процентные ставки, установившиеся за последнее время, и льготные ипотечные программы, финансируемые государством, еще больше повышают интерес людей к ипотеке. В этой связи профессиональные ипотечные брокеры в риэлторских компаниях являются одними из самых востребованных специалистов, которые экономят время и деньги клиентов.

Поэтому за 17 лет работы в сфере недвижимости, пройдя путь от агента до руководителя офиса, я не случайно остановилась и сконцентрировалась на ипотечном брокеридже. Профессиональный ипотечный брокер сегодня обязан владеть всеми условиями и нюансами ипотечных программ банков, ведь даже

незначительные скрытые комиссии и другие моменты существенно увеличивают выплаты по кредиту.

Я рада, что имею огромный опыт в сфере ипотечного кредитования. За годы работы в данной сфере удалось наработать солидную клиентскую базу. Не случайно у меня сделки по рекомендации составляют более 90 % от общего числа. С удовольствием берусь за сложные случаи, при этом процент одобрения клиентов в банках составляет 99%. Но самое главное – моя работа, связанная с оказанием помощи людям в решении их жилищных вопросов, мне очень нравится, а многочисленные благодарные отзывы клиентов лишь свидетельствуют о том, что я делаю нужное и полезное дело. И пусть у меня практически не остается свободного времени, я нисколько не сожалею о том, что работа стала неотделимой частью моей счастливой жизни.

Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.

***Ещё раз о конкурсе**

В конкурсе участвуют АКТИВНЫЕ, ПРОГРЕССИВНЫЕ И АМБИЦИОЗНЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ, которые дорожат своей репутацией и хотят использовать возможности Конкурса для продвижения себя и своей компании на рынке недвижимости!

Лауреаты (победители) Конкурса награждаются дипломами и призами «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020», а номинанты - дипломами.

Торжественное награждение лауреатов конкурса пройдет 13 мая в Электростали в рамках Первой Практической Конференции Риэлторов- 2021.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «ХИТ-ЭСТЕЙТ-К» г.Раменское

20 апреля 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов ООО «ХИТ-ЭСТЕЙТ-К» в Раменском, генеральный директор **Куткина Юлия Геннадьевна**.

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. По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения «риэлтор». Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов** (reestr.rgr.ru).

избрали президентом Гильдии.

Риэлторская отрасль России имеет свой основной Национальный стандарт «Риэлторская деятельность. Общие требования». Он был разработан Российской Гильдией Риэлторов в 2002 году и зарегистрирован в Госстандарте

России. Данный Стандарт признан государством и входит в систему Стандартов Госстандарта России.

Требования Национального Стандарта являются едиными на всей территории Российской Федерации и реализуются через Систему добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, которая предусматривает проведение проверок компаний на соответствие Национальному Стандарту, страхование профессиональной ответственности, аттестацию специалистов и многое другое.

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

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Представители ГРМО участвовали в заседании Национального совет Российской Гильдии Риэлторов

16 апреля в Москве состоялось заседание Национального совет Российской Гильдии Риэлторов (РГР). От Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) участвовало девять представителей - членов Нацсовета.

В этот день произошло знаковое и историческое событие - сразу 14 ассоциаций вступили в РГР из Тюмени, Камчатки, Ставрополья, Крыма, Великого Новгорода, Костромы, Якутии, Карачаево-Черкесии, Томска, Ивановской области, Омска, Хабаровска.

Восстановили членство ассоциации из Волгограда и Приамурья.

В ходе заседания о проделанной работе отчитались председатели Комитетов, Советов и руководители рабочих групп.

Поддержано выдвижение на пост Президента-электа кандидатуры **Ирины Леонидовны Зыряновой**, представителя Уральской палаты недвижимости. Выборы состоятся на Съезде РГР в июне в Сочи, который будет проходить в рамках Всероссийского жилищного конгресса.

Утверждены изменения состава Национального Совета, в частности от ГРМО вошла **Лыгорева Елена Николаевна**, вице-президент ГРМО. Теперь в Национальном совете - 12 представителей Гильдии риэлторов Московской области.

Утверждены изменения по руководителям Комитетов - в частности Комитет РГР по взаимодействию с отраслевыми партнёрами поручено возглавить президенту ГРМО Шурыгину Артемию Юрьевичу.

Комитет по бюджету теперь возглавляет ещё один представитель ГРМО **Григорий Витальевич Полторак**.

Представители Комитета по законотворческой деятельности рассказали о ходе работы над законом о риэлторской деятельности (сформирован и обсужден концепт закона, заказано написание текста, состоялись обсуждения необходимости закона в различных общественных организациях).

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Определены лауреаты и номинанты регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020»

8 апреля состоялось заседание Единой конкурсной комиссии (ЕКК) **13-го регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020»**. Конкурс ежегодно проводит Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО).

В этот день подвели итоги по пяти номинациям конкурса:

•«Лучший ипотечный брокер - 2020»

•«Лучший специалист по вторичной недвижимости - 2020»

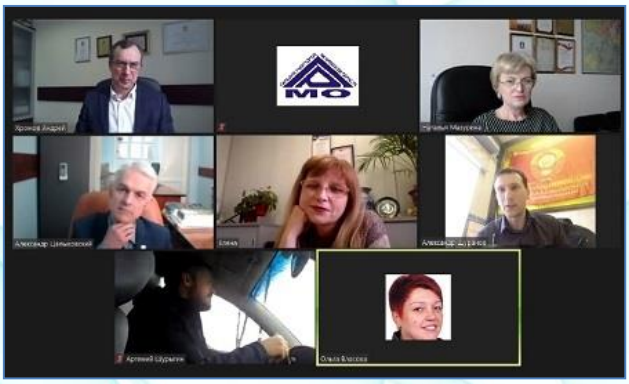
•«Лучший специалист по аренде недвижимости - 2020»

•«Лучший специалист по коммерческой недвижимости - 2020»

•«Лучший специалист по загородной недвижимости - 2020»

Были приняты 32 заявки от 16 сертифицированных агентств недвижимости из 12 городов Подмосковья и Москвы:

- ИП Саполновская А.В., АН «Дом.ru», г.Коломна
- ООО «КРЭС Консалтинг», г.Подольск
- ООО «Оранж», г.Щёлково
- ООО «Центр оформления недвижимости «Радмила», г.Сергиев Посад
- ООО «Римарком», г.Чехов,
- ООО «Мегаполис-Сервис», г.Электросталь
- ООО «МОСКОВСКИЙ ЦЕНТР



НЕДВИЖИМОСТИ «БЕЛЫЙ КВАДРАТ», г.Москва
- ООО «АВАНГАРД», г.Жуковский
- ООО «Офис на Третьего Интернационала», г.Ногинск
- ООО «ТСН КОРОЛЕВ»
- ООО «ТСН ИВАНТЕЕВКА»
- ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр», г.Жуковский
- ООО «ПРОФИРИЕЛТ», г.Щёлково
- ООО «Кредит-Центр недвижимость», г.Раменское
- ИП Садкина А.А., АН «Реалист», г.Чехов
- ООО «Центр недвижимости и права «Градомиръ», г.Сергиев Посад

В конкурсе участвуют АКТИВНЫЕ, ПРОГРЕССИВНЫЕ И АМБИЦИОЗНЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ, которые дорожат своей репутацией и хотят использовать возможности Конкурса для продвижения себя и своей компании на рынке недвижимости!

Лауреаты (победители) Конкурса награждаются дипломами и призами «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020», а номинанты - дипломами. Информация о победителях будет размещена на сайте ГРМО.

Номинантами становятся три участника Конкурса по номинации, набравшие максимальное количество баллов в соответствии с утвержденной методикой оценки. Торжественное награждение лауреатов конкурса пройдет 13 мая в Электростали в рамках Первой Практической Конференции Риэлторов- 2021.

Скачать Положение о конкурсе

•Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2019"

•Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2018"

•Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ -

2017"

•Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2016"

•Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2015"

•Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2014"

•Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2013"

•Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2012"

•Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2011"

•Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2010"

•Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2009"

•Итоги Конкурса "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2008«

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

В Щелково прошел «Круглый стол» ТПП с участием представителей ГРМО

15 апреля президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Артемий Шурыгин** принял участие в «круглом столе», организованном Щёлковской Торгово-Промышленной палатой и посвящённый инвестиционному климату в городском округе.

В мероприятии приняли участие представители администрации городского округа, депутаты, предприниматели, центр занятости, БТИ, банки, представители учебных заведений и др.

Артемий Шурыгин выступил с презентацией о работе Гильдии риэлторов Московской области, рассказал участникам об уникальном сервисе - Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости www.reestr.rgr.ru

В зале присутствовали также представители агентств недвижимости, в том числе сертифицированные компании ГРМО:

- **Ольга Терентьева**, юрист ООО «НЕДВИЖИМОСТЬ И ПРАВО».

- **Светлана Антонова**, руководитель «АН «Альтернатива».

Активное участие в организации мероприятии приняла вице-президент ГРМО **Олеся Рудакова**, генеральный директор ООО «Оранж».

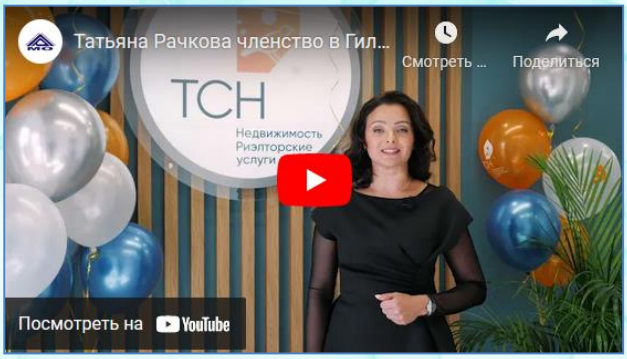
Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

В день открытия нового офиса ТСН Недвижимость Татьяна Рачкова: членство в ГРМО является защитой клиентов

10 апреля открылись двери нового офиса ТСН

Недвижимость в р. п. Свердловский Московской области.

В этот день ТСН Недвижимость уже по традиции одаривал гостей подарками!



Для тех, кто пришел в этот день на консультацию – действовали специальные условия, как например, 10% скидка на услуги компании и бесплатные ипотечные консультации.

Конечно, какой праздник без шампанского и угощения? Все гости приняли участие в фуршете, во время которого была проведена беспроигрышная лотерея с вручением подарков.

Для детей была организованна игровая программа «Героем может стать каждый!». Череда разнообразных конкурсов, аквагрим — и команда супергероев готова! Шары, подарки, веселый смех, музыка — что еще надо для того, чтобы вдохновиться на подвиги?

Новый офис ТСН Свердловский приступил к работе, и, помогая своим клиентам решать квартирные вопросы, руководствуется слоганом «Точность. Скорость. Надежность»!

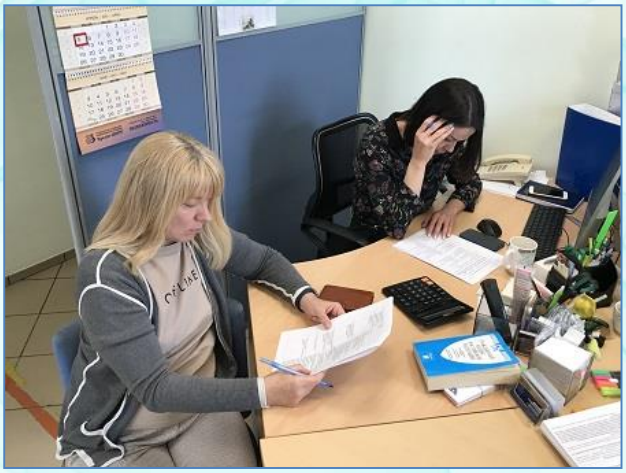
Новый офис расположен в г.о. Лосино-Петровский, р. п. Свердловский, ул. Заречная.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «Кредит-Центр недвижимость» г.Раменское

7 апреля 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов офисов ООО «Кредит-Центр недвижимость» в Раменском, директор **Мазурин Николай Михайлович**:

- офис на ул. Карла Маркса,
- офис на ул. Советской,
- офис на ул. Свободы.



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.

По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения «риэлтор».

Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов** (reestr.rgr.ru).

Риэлторская отрасль России имеет свой основной Национальный стандарт «Риэлторская деятельность. Общие требования». Он был разработан Российской Гильдией Риэлторов в 2002 году и зарегистрирован в Госстандарте России. Данный Стандарт признан государством и входит в систему Стандартов Госстандарта России.

Требования Национального Стандарта являются едиными на всей территории Российской Федерации и реализуются через Систему добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, которая предусматривает проведение проверок компаний на соответствие Национальному Стандарту, страхование профессиональной ответственности, аттестацию специалистов и многое другое.

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

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

8 апреля состоялось заседание Регионального совета ГРМО

8 апреля года состоялось первое заседание нового совета Регионального состава Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), избранного на Общем собрании в марте 2021 года.

Заседание провёл **Шурыгин Артемий Юрьевич**, президент ГРМО, генеральный директор ООО «Центр недвижимости и права «Градомиръ» (г.Сергиев Посад).

Исполнительный директор ГРМО **Мазурина Наталья Юрьевна**, почётный член ГРМО, почётный член Российской Гильдии Риэлторов (РГР), проинформировала об аттестации специалистов и сертификации компаний, о приёме в члены ГРМО новых компаний:

- ООО «АН «Усадьба» г.Кострома,
- ИП Ивакина Жанна Николаевна, АН «Меридиан» г.Кострома,
- ИП Лазаренко Светлана Александровна, Служба недвижимости «SLAVNA», г. Кострома,
- ИП Трунова Вера Евгеньевна, г.Ногинск,
- ООО «Альтернатива+», г.Подольск,
- ООО «АН «МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ» г.Подольск.

- О планах работы Комитетов ГРМО на 2021 год рассказали их председатели и члены. В частности, **Шуранов Александр Валерьевич**, генеральный директор ООО «Камелот» (г.Подольск), напомнил о проекте объединённого Комитета ГРМО и ГРМ (Гильдии риэлторов Москвы) по взаимдействию с отраслевыми партнёрами - карте «Риэлтор», изготовленной для членов наших Гильдий Совкомбанком. Проект вступит в силу в ближайшее время. Приглашённая к участию в заседании председатель комитета ГРМО по PR и рекламе, **Закатова Наталья Алексеевна**, менеджер ООО «Егорьевский Дом Недвижимости», поделилась успехами комитета по PR и рекламе.

Также обсуждались вопросы:

- Об утверждении состава Управляющего совета ГРМО. Председателем избрана **Симко Елена Борисовна**, почетный член ГРМО, генеральный директор ООО «Егорьевский Дом Недвижимости».
- Об избрании кандидата от ГРМО в состав Национального совета РГР. Единогласно поддержали кандидатуру **Лыгореву Елену Николаевну**, директора АН «Золотой ключ» (г.Дмитров).

О развитии проекта ГРМО «ДОМБОНУС» рассказал **Хромов Андрей Александрович**, почетный член ГРМО, почетный член РГР, генеральный директор АО «Кредит-Центр» (г.Раменское).

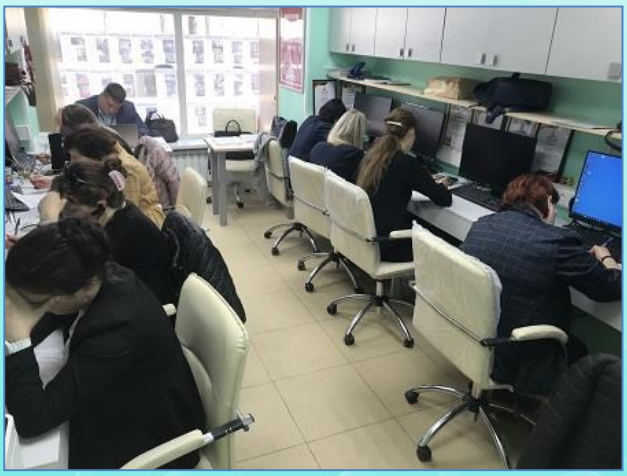
О ходе подготовки Первой Практической Конференции Риэлторов-2021 поведал **Власенко Сергей Владимирович**, почетный член ГРМО, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис». На сегодня зарегистрировано более 650 участников. При оплате участия до 25 апреля действуют скидки. Участникам ППКР предоставляется 30% скидка на проживание в новом комфортабельном отеле «Янтарь-Сити».

Региональный совет собрался практически в полном составе. **Активное участие приняли:**

- **Трошина Ольга Ивановна**, почетный член ГРМО, генеральный директор ООО «СИТИ+» (г.Балашиха),
- **Власова Ольга Евгеньевна**, член Высшего Совета Рынка недвижимости Евразии, генеральный директор ООО «Удачный выбор» (г.Раменское),
- **Кокорин Михаил Александрович**, директор ООО «Агентство «Ипотечный центр» (г.Домодедово),
- **Петяева Оксана Владимировна**, генеральный директор ООО «Дом сервис+» (г.Одинцово),
- **Рудакова Олеся Сергеевна**, генеральный директор ООО «Оранж» (г.Щелково).

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг компаний из Воскресенска



6 апреля 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов агентств недвижимости:

- ООО «Сто ключей», директор **Сметанкин Николай Васильевич**,
- ИП Иванов И.А., «Первый риэлторский центр», руководитель **Иванов Илья Александрович**.

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.

По результатам тестирования специалистам вручаются Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения «риэлтор». Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов** (reestr.rgr.ru).

Также была проведена сертификация услуг:

- ИП Дмитриев И.Н., АН «СИТИ», руководитель **Дмитриев Иван Николаевич**,
- ИП Кондратенко Д.М., АН «Купидом», руководитель **Кондратенко Дмитрий Михайлович**.

Риэлторская отрасль России имеет свой основной Национальный стандарт «Риэлторская деятельность. Общие требования». Он был разработан Российской Гильдией Риэлторов в 2002 году и зарегистрирован в Госстандарте России. Данный Стандарт признан государством и входит в систему Стандартов Госстандарта России.

Требования Национального Стандарта являются едиными на всей территории Российской Федерации и реализуются через Систему добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, которая предусматривает проведение проверок компаний на соответствие Национальному Стандарту, страхование профессиональной ответственности, аттестацию специалистов и многое другое.

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

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «ВКВ» г.Мытищи

5 апреля 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов ООО «ВКВ» г.Мытищи, генеральный директор **Ларионова Вера Александровна**.

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.

По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения «риэлтор». Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов** (reestr.rgr.ru).

Также была проведена сертификация услуг компании.

Риэлторская отрасль России имеет свой основной Национальный стандарт «Риэлторская деятельность. Общие требования». Он был

разработан Российской Гильдией Риэлторов в 2002 году и зарегистрирован в Госстандарте России. Данный Стандарт признан государством и входит в систему Стандартов Госстандарта России.

Требования Национального Стандарта являются едиными на всей территории Российской Федерации и реализуются через Систему добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, которая предусматривает проведение проверок компаний на соответствие Национальному Стандарту, страхование профессиональной ответственности, аттестацию специалистов и многое другое.

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

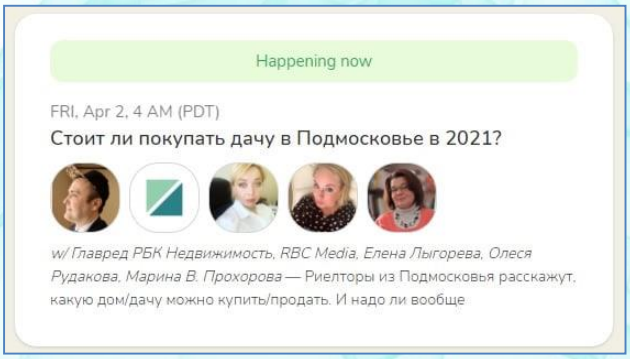
Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

РБК и ГРМО в Clubhouse: Стоит ли покупать дачу в Подмосковье в 2021 году?

Тренд на загородное жилье очевиден и в 2021 году. Закрытые границы и анонсированные госпрограммы ипотечного кредитования загородного строительства делают покупку дачи еще более актуальной, чем в 2020-м.

Сколько стоят коттеджи и дачи в Подмосковье - 2 апреля, в 14:00 в Clubhouse в комнате RBC Media рассказали эксперты Гильдии риэлторов Московской области:

- **Олеся Рудакова,** ООО «ОРАНЖ», г. Щелково



- **Елена Лыгорева**, АН «Золотой ключ», г. Дмитров
- **Марина Прохорова**, АН «Чеховские домики», г. Чехов
- **Игнат Бушухин**, РБК (модератор)

Это не интервью и не выступления — слушатели смогут задавать вопросы, подключайтесь.

www.realty.rbc.ru

Гильдия риэлторов Московской области запустила рекламную кампанию в отделениях ПАО «Сбербанк»

В 18 городах Московской области в 32 офисах обслуживания «Сбербанка» с начала марта размещается рекламный ролик компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО).

Основная цель проведения кампании - информирование о Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости, повышение лояльности аудитории и узнаваемости ГРМО и бренда агентств недвижимости.

Первыми компаниями, принявшими участие в рекламной кампании, стали:

- ИП Голубева Любовь Леонидовна, «Городское агентство недвижимости», г.Серпухов,
- ООО «Центр недвижимости и права «Градомиръ», г.Сергиев-Посад,
- ООО «Дмитровский центр ипотечного кредитования»,
- ИП Саполновская Анна Владимировна, АН «Дом.ru», г.Коломна,
- ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»,
- ИП Новик Татьяна Сергеевна, Юридическая компания «КварталСити», г.Дмитров,
- ИП Могутнова Анна Владимировна, «Наро-Фоминское Агентство Недвижимости»,
- ООО «Портал Эстейт», г.Подольск,
- ООО «Удачный выбор», г.Раменское,
- ООО «ГК «Прохоров и Партнёры»,«Чеховские домики»,
- ООО «ИСТ-недвижимость», г.Орехово-Зуево.

Мнения участников рекламной кампании:

Валерия Туманова, директор АН «Дом.ru»: «Размещение информации о Гильдии риэлторов Московской области на ЖК-панелях в банке, занимающем первое место в рейтинге 100 надежных российских банков по версии издательства «Forbes» - это еще один аргумент в пользу членства в ассоциации. Подобные крупные совместные акции, и не только рекламные, показывают силу гильдии и ее возможности».

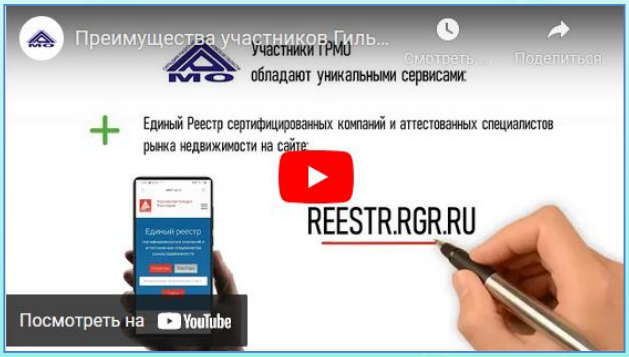
Денис Клюка, генеральный директор ООО «Портал Эстейт»: «Это реклама не для

результата, это реклама маркетинговая для пиара и узнаваемости бренда!!!»

Наталья Закатова, председатель комитета ГРМО по PR и рекламе, PR-менеджер ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»: «Благодаря достигнутым договоренностям размещение ролика в отделениях будет проходить на регулярной основе, меняться будут только города размещения и состав участников. По всем вопросам участия в рекламной кампании - обращайтесь в наш комитет».

В рекламной кампании могут принять участие только компании-члены Гильдии риэлторов Московской области, поэтому если ваша компания еще не с нами - присоединяйтесь к сообществу профессионалов рынка недвижимости в Гильдии риэлторов Московской области!

Ассоциация «Гильдия риэлторов Московской области» (ГРМО) — это крупнейшая региональная профессиональная общественная организация риэлторов России. ГРМО основано в 1997 году.



Сегодня в состав гильдии входят более 150 агентств недвижимости! Членство в ГРМО — это конкурентные преимущества, которые позволят вам выделиться на локальном рынке среди коллег, стать его лидером и завоевать репутацию сильной и надежной компании в глазах клиентов!

Присоединяйтесь!

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Проверки по 115-ФЗ возобновляются в полном объеме. Программа обучения 27 апреля Целевой инструктаж и повышение уровня знаний

Недвижимость и 115-ФЗ - новации 2021 года!

Поправка относительно контроля за операциями с недвижимостью породила

Как вы знаете деятельность регулятора, которая также включает проверки по соблюдению норм 115 ФЗ, возобновляется в полном объеме. Сообщение об этом опубликовано на сайте Росфинмониторинга.

В мае 2020 года регулятор временно приостановил проверки и снизил административную нагрузку на субъекты 115-ФЗ из-за пандемии коронавируса. Теперь Росфинмониторинг возобновляет работу в обычном режиме. Информацию

об этом представители ведомства направили в личные кабинеты всех организаций, которые зарегистрированы на сайте Росфинмониторинга.

В своем сообщении регулятор обращает внимание на изменения законодательства о ПОД/ФТ. Очередная серия поправок, внесенных Федеральным законом от 13 июля 2020 № 208-ФЗ, вступила в силу 10 января 2021 года.

В ближайшее время организациям и индивидуальным предпринимателям необходимо привести правила внутреннего контроля в соответствие с действующим законодательством. Это важно еще и потому, что Росфинмониторинг не публикует план проверок.

Регулятор имеет право проверять организации так часто, как считает нужным, но во многом "огонь на себя" компании вызывают сами.

Хотите узнать как?

Представитель управления надзорной деятельности РФМ расскажет подробно на нашем обучении.

Семинар соответствует по тематике и подборке актуальных тем и длительности

требованиям Приказа № 250 Росфинмониторинга для Целевого Инструктажа и Повышения уровня знаний.

В РАМКАХ СЕМИНАРА

1. Последние изменения в Федеральный закон № 115-ФЗ, в том числе введение понятия ФРОМУ – финансирование распространения оружия массового уничтожения. Как, что и в какие сроки необходимо актуализировать в Правилах внутреннего контроля. Дополнительные обязанности.

2. Планируемые изменения в Федеральный закон № 115-ФЗ, и последние Информационные письма Росфинмониторинга.

3. Ответы Росфинмониторинга и Пробирной палаты по запросам, направленным организациями: ювелирная отрасль, недвижимость, лизинг.

4. Особенности работы в Личном кабинете Росфинмониторинга:

- Оценка риска;

- Заполнение раздела организация внутреннего контроля (внесение сведений о СДЛ, заполнение полугодового Отчета о внутренних проверках, заполнение опросника «Проверь свой риск»);

- Особенности формирования ФЭС по операциям и фактам (обязательный контроль, «необычные операции», о результатах проверки клиентов по Перечням Росфинмониторинга).

- Особенности проверок надзорных органов:

- Перечень запрашиваемых документов;

- Сроки предоставления документов;

- Представление комментариев, пояснений, оформление ходатайств.

Структура Правил внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ. Особенности отдельных Программ.

Особенности взаимодействия с Клиентами по получению идентификационных сведений, предусмотренных законодательством.

Административная ответственность за нарушение требований законодательства в области ПОД/ФТ, минимизация рисков применения штрафных санкций.

Скидка 15% участникам-членам ГРМО!

www.fkdconsult.ru

21 апреля CENTURY 21 Россия провел семинар "Как заставить агентов делать сделки без входящего клиентского потока"

Как заставить агентов делать сделки без входящего клиентского потока

Сейчас каждое агентство недвижимости сталкивается с проблемой дефицита клиентов.

Century 21 эту проблему в своей сети решили и готовы делиться своим опытом с вами!

21 апреля с 11-00 до 13-00 прошел открытый семинар на тему **«Как заставить агентов делать сделки без входящего клиентского потока»**.

Спикеры:

- Игорь Бабкин, Коммерческий директор, Century 21
- Арина Москаленко, эксперт отдела сопровождения бизнеса Century 21

Вы можете присоединиться очно или заочно. Для участников, которые лично присутствуют, обучающее мероприятие в подарок!

Участие: бесплатное

Для подтверждения участия просьба зарегистрироваться>>>

www.century21.ru

14 апреля состоялся онлайн мероприятие «Диалог ГРМО с АВИТО»

14 апреля в 11:00 в рамках онлайн-встречи членам Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) была представлена актуальная статистика и тренды рынка недвижимости Московской области на основе данных Авито.

Менеджеры Авито рассказали о скрытых возможностях в тарифах, которые помогут оптимизировать бизнес-задачи, но мало кто ими пользуется.

Руководители компаний- членов ГРМО смогли задать вопросы и дать обратную связь по продуктам Авито.

Встреча проходила в ZOOM. Уточнить ссылку возможно в исполнительном аппарате ГРМО по тел.: 8 (925) 039-88-00, 8 (985) 604-97-92.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

IRN: Квартиры в Москве и Подмосковье в марте-апреле 2021 года: покупатели вынуждены переплачивать

ИНДИКАТОРЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ IRN.RU

Ипотечники и инвесторы поддерживают спрос на вторичное жилье, а рост цен и нехватка предложения его, наоборот, сдерживают. Часть потенциальных покупателей отказываются от сделок, но те, кому, квартира нужна срочно, вынуждены переплачивать, и очень существенно.

Спрос

В марте Росреестр зарегистрировал в Москве 15 333 перехода прав на недвижимость в рамках сделок купли-продажи жилья – на 27,1% больше, чем в феврале. Такой скачок объясняется как меньшим количеством дней в феврале, так и вообще сезонностью спроса – например, прошлогодний март превзошел февраль на 30,8%. По сравнению с 2020 г. спрос в марте вырос на 3,6%. В целом за январь-март 2021 г. столичное управление Росреестра зарегистрировало 35 004 перехода прав на квартиры – примерно столько же, сколько и за аналогичный период прошлого года (в годовом выражении показатель увеличился лишь на 2,7%).

В АН «Century 21 Римарком» в Троицке сделок стало на 5% больше, чем в феврале, авансов – на 7%. В сравнении с мартом прошлого года спрос вырос примерно на 20-25%. Однако в конце марта началась «самоизоляция», поэтому такое сравнение не совсем корректно, отмечает

***Руденко Анна Юрьевна**, брокер Гильдии риэлторов Московской области, директор офиса ООО "Century 21 Римарком" (Офис в г.Троицк, Парковый пер., дом 4)*

Анна Руденко, брокер Гильдии риэлторов Московской области, директор офиса продаж

АН «Century 21 Римарком» в Троицке (Новая Москва).

По оценкам риелторов, в первой половине апреля уровень покупательской активности на вторичном рынке «старой» Москвы и Подмосковья оставался примерно таким же, как в первой половиной марта. А в Новой Москве спрос вырос: на 10% по числу авансов и на 7% - по количеству сделок. Количество обращений заметно увеличилось в первую декаду апреля – на 15%, а в начале второй недели уже опережало уровень марта всего лишь на 3-5%.

«При этом можно смело отметить тот факт, что часть покупателей «вторички» с наступлением весны переориентировалась на рынок загородной недвижимости. Да, здесь нет такого ажиотажа, как это было в первую волну пандемии, но уровень спроса остается устойчивым. Не случайно при стоимости объекта в Новой Москве, превышающей 12 млн рублей, две трети потенциальных покупателей расширяют вариативность выбора уже за счет загородки», - рассказывает Анна Руденко.

В целом, спрос на вторичном рынке по-прежнему поддерживают ипотечники и инвесторы. Повышение ключевой ставки Центробанка пока существенно не отразилось ни на среднем уровне ипотечных ставок, ни на доходности депозитов. Рост цен на квартиры и недостаток предложения, наоборот, являются «серьезным препятствием для увеличения спроса», отмечает Анна Руденко.

***Ольга Власова**, член Национального совета Российской Гильдии Риэлторов, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, гендиректор АН «Удачный выбор» (г.Раменское)*

С ней полностью согласна **Ольга Власова**, вице-президент Гильдии риэторов Московской области, генеральный директор подмосковного АН «Удачный выбор»: «По-прежнему основным сдерживающим фактором является дефицит

Предложение

В Новой Москве, по оценке Анны Руденко, объем предложения вырос по сравнению с февралем, хотя и совсем незначительно – примерно на 2-3%. «Начинают возвращаться на рынок собственники, снявшие объекты с продажи ранее в надежде на серьезный рост цен. Увидев, что этого не произошло, а продавать жилье нужно, многие из них умерили свои аппетиты», - рассказывает Руденко.

В сравнении с мартом 2020 г. объем предложения на рынке «вторички» Новой Москвы сократился минимум на четверть.

Новых объектов, впервые вышедших на рынок в марте в Подмосковье, в марте было примерно столько же, сколько и в феврале, рассказывает Ольга Власова. «Однако процесс вымывания квартир с рынка, начавшийся в конце зимы, в первый весенний месяц продолжился, - продолжает она. - Основная причина здесь - начавшийся стремительный рос цен. Причем стоимость квартир в марте росла понедельно. Из-за этого часть продавцов сняла свои объекты с продажи, а еще часть взвинтила их стоимость, что только усугубило ситуацию в плане предложения».

По словам Власовой, в среднем, в зависимости от локации, объем предложения в марте снизился по сравнению с февралем от 5 до 10%. Если сравнивать мартовские показателями с аналогичными за 2020 г., то годом ранее объем предложения в различных муниципалитетах Подмосковье был выше на 30-40%.

Цены

Вторичный рынок московского региона перегрет, но квартиры продолжают дорожать. Пусть и виртуально по большей части, так как обороты рынка сильно сократились по сравнению с концом прошлого года. По данным аналитического центра www.irn.ru, в прежних границах Москвы квадратный метр по итогам марта подорожал на 1,8% до 215 165 руб., в Новой Москве – на 2,5% до 175 000 руб., в Московской области - 3,2% до 114 250 руб.

Рост цен, продолжающийся уже довольно долго, приводит к срыву сделок. Как отмечает Анна Руденко, на рынке в основном остались ипотечники и те, кто сначала продает квартиру, а затем уже приобретает другую.

Покупателям, которым жилье нужно срочно, приходится сильно переплачивать. По словам Ольги Власовой, в отдельных случаях

вторичные квартиры в Подмосковье за несколько месяцев подорожали на сумму до 1 млн рублей, но иногда даже на такие лоты находятся новые владельцы.

«К примеру, «двушка» в Раменском, стоявшая больше месяца по цене в 7,5 млн руб. была снята с продажи, а появившись в конце марта на рынке вновь, но уже по 8 млн руб. ...была заавансирована за 1 день. Порой возникало ощущение, что новый виток цен носит какой-то искусственный характер и вот-вот ситуация стабилизируется. Однако, увы, этого пока не произошло», - резюмирует Власова.

На фоне роста цен доля сделок с дисконтом на вторичном рынке столицы, согласно статистике «Инкома», сократилась за год с 79% до 57%. В феврале этот показатель был еще ниже – 53% (минимум с января 2016 г.). Средний размер ценовой уступки сократился за месяц с 3,7% до 3,3%. Год назад скидка равнялась в среднем 5,6%.

В Новой Москве покупатели «вторички» в марте могли практически при любой сделке рассчитывать на скидку в 3-4%, а вот в Подмосковье скидок практически нет. «Кто-то из собственников мог уступить покупателю 1-3%, но это, скорее, добрая воля продавца или профессионализм риелтора, нежели правило. При дефиците объектов по адекватной стоимости вопрос дисконта отошел на второй план, а в тех случаях, когда лоты выставляются с серьезно завышенными ценниками, никакие скидки не привлекают покупателей, которые не готовы переплачивать и покупать объект значительно выше среднерыночной стоимости», - рассказывает Ольга Власова.

По ее словам, в марте 2020 г. средний размер скидки на вторичном рынке составлял 5-7%, но сейчас такие дисконты «остаются недостижимой мечтой для покупателей подмосковных квартир».

Средний срок экспозиции старомосковских квартир, согласно внутренней статистике «Инкома», достиг минимального значения за все время наблюдений – 40 дней. В сравнении с февралем (50 дней) он уменьшился на 20%, с мартом 2020-го (70 дней) – на 43%. В целом на вторичном рынке жилья «старой» Москвы средний период реализации квартир за год сократился на 17%, со 166 до 138 дней.

Вторичные квартиры в Новой Москве в марте продавались в среднем за две-три недели. В Подмосковье - в срок от одной до трех недель. Это примерно на 5% меньше, чем в феврале 2021 г. Годом ранее на реализацию вторичных квартир в области требовалось четыре-шесть недель.

www.irn.ru

Гаражи попали под амнистию: что нужно знать их владельцам?

В начале апреля был принят закон, по которому к гаражам и земельным участкам под ними применяется упрощенный механизм госрегистрации. Документ вступит в силу 1 сентября этого года, завершится амнистия через пять лет, 1 сентября 2026-го. Что за это время могут успеть автолюбители, у которых есть гараж?

«Полусонные вы мои, заседание стихийно продолжается»

***Наталия Булахова**, юрист-эксперт Гильдии риелторов Московской области, директор юридической компании «ЮНО» (г.Москва)*

Помните, какие страсти разгорелись на заседании членов гаражного кооператива «Фауна», который организовали сотрудники вымышленного НИИ «Охраны животных от окружающей среды» в фильме Эльдара Рязанова

«Гараж»? Они выбирали, кого из автовладельцев исключить из членов кооператива, потому что по территории гаражей должно было пройти скоростное шоссе.

В то время земельные участки для строительства гаражей выделялись предприятиям. На основании внутреннего нормативного акта создавался гаражно-строительный кооператив, членами которого становились работники этого предприятия. За свои деньги они возводили гаражные боксы на земле, принадлежащей НИИ. У членов гаражно-строительного кооператива оставались на руках лишь документы, которые подтверждали оплату членских взносов, а в лучшем случае — справки о полном выплаченном пае.

В СОВЕТСКОЕ ВРЕМЯ ШАНСОВ ОФОРМИТЬ В СОБСТВЕННОСТЬ ГАРАЖ ИЛИ ТЕМ БОЛЕЕ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК ПОД НИМ НЕ БЫЛО: ЗЕМЛЯ ВЫДАВАЛАСЬ ПРЕДПРИЯТИЮ, А НЕ ЮРИДИЧЕСКОМУ ЛИЦУ — ГАРАЖНО-СТРОИТЕЛЬНОМУ КООПЕРАТИВУ, И УЖ ТЕМ БОЛЕЕ НЕ ЕГО ЧЛЕНАМ.

С тех пор предприятия, которым были выделены участки, давно прекратили свое существование. Иногда возведенные гаражи признавались самовольными постройками, потому что отсутствовали законные основания для их возведения.

Многие участники гаражно-строительных кооперативов за это время умерли, оставив гаражи своим наследникам — вместе с проблемами и неоформленными документами. НИИ нет, документов нет, а гараж — есть. Что делать?

«Гаражная амнистия» по закону

Именно для того, чтобы включить в гражданский оборот гаражи и применить к ним упрощенный механизм госрегистрации, в России принят Федеральный закон от 5 апреля 2021 года № 79-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» (далее — закон о «гаражной амнистии»). Он начнет действовать 1 сентября 2021 года.

Что это значит для автовладельцев, у которых есть гараж? До 1 сентября 2026 года гражданин, использующий гараж, имеет право бесплатно оформить в собственность земельный участок под ним, который находится в государственной

или муниципальной собственности.

Важное условие: гараж — объект капитального строительства и должен быть построен до 31 декабря 2004 года (до дня введения в действие Градостроительного кодекса РФ от 29 декабря 2004 года № 190-ФЗ).

Что меняется?

— Бесплатно получить в собственность землю под построенным когда-то гаражом разрешено до 1 сентября 2026 года. Как и «дачная амнистия» (хотя ее продлевали), «гаражная амнистия» ограничена во времени.

— Оформить в собственность удастся только объекты гаражного назначения, построенные до введения в действие Градостроительного кодекса РФ от 29 декабря 2004 года № 190-ФЗ (то есть до 31 декабря 2004 года).

Порядок предоставления гражданам земельных участков в государственной или муниципальной собственности для размещения гаражей установлен главой V.1 Земельного кодекса РФ и с учетом особенностей новой статьи 3.7 Федерального закона от 25 октября 2001 года № 137-ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса РФ».

Как оформить гараж по амнистии?

Чтобы оформить гараж в собственность, надо обратиться в орган местного самоуправления с заявлением предоставить участок под существующим гаражом (для этого должно быть принято решение о предварительном согласовании такой возможности или о предоставлении земельного участка). Будет достаточно любого документа, который подтверждает факт владения гаражом.

«Гаражная амнистия» распространяется и на наследников тех, кто получил или построил

гараж, а также на покупателей, которые приобрели гараж по соглашению, в том числе по возмездным сделкам. Наследник обязан показать документы наследодателя на гараж, а также свидетельство о праве на наследство.

Упрощенный порядок оформления гаражей коснется также тех граждан, которые уже не являются членами гаражного кооператива (в том числе если кооператив ликвидирован или исключен из ЕГРЮЛ в связи с тем, что юридическое лицо прекратило свою деятельность).

Какие объекты недвижимости попадут под «гаражную амнистию»?

Если земельный участок для размещения гаража был предоставлен гражданину или передан ему какой-либо организацией (в том числе той, с которой у него были оформлены трудовые отношения), был выделен ему иным образом либо право на использование земельного участка возникло по иным основаниям.

Земельный участок образован из земельного участка, предоставленного гаражному кооперативу, а гараж и (или) земельный участок, на котором он расположен, выделены гражданину на основании решения общего собрания членов гаражного кооператива.

Гараж должен быть объектом недвижимости — капитальным сооружением, у которого есть фундамент и стены.

Гаражи могут быть сблокированными — иметь общие стены с другими гаражами в одном ряду, общие крышу, фундамент и коммуникации или быть отдельно стоящими объектами капитального строительства.

Строения должны быть одноэтажными, без жилых помещений.

Земля, на которой расположен гараж, находится в государственной или муниципальной собственности.

На какие сооружения новые правила не распространяются?

Право собственности на гараж уже было зарегистрировано ранее.

Гараж — самострой, то есть он в судебном или ином предусмотренном законом порядке признан самовольной постройкой, подлежащей сносу.

Гаражные постройки, возведенные позже 2004 года.

Парковки в многоквартирных домах и объектах коммерческого назначения, а также подземные гаражи.

Объекты вспомогательного использования по отношению к объектам ИЖС, садовым домам, объектам производственного, промышленного или коммерческого назначения.

Гаражи, которые не являются объектами капитального строительства, то есть некапитальные сооружения — металлоконструкции, которые относятся к движимому имуществу.

Какие новшества ждут нас с 1 сентября 2021 года?

За землю под некапитальными гаражными сооружениями, не попадающими под действие закона о «гаражной амнистии», теперь придется платить.

Главу V.6 Земельного кодекса РФ дополнили статьей 39.36-1. Она уточняет, каким образом граждане могут использовать земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, для возведения гаражей — некапитальных сооружений либо для стоянки технических или других средств передвижения инвалидов около места жительства.

Поскольку под «гаражную амнистию» не попадают металлоконструкции для автомобилей (всенародно любимые «ракушки»), которые по закону называются «некапитальными сооружениями», теперь такие объекты размещаются на основании схемы (ее утверждают органы местного самоуправления) и на платной основе.

Кому не надо платить за земельный участок

под некапитальным гаражом?

По закону инвалиды бесплатно используют земельные участки для стоянки технических или других средств передвижения вблизи места жительства.

В схему размещения гаражей допустимо включать гаражи — некапитальные сооружения, возведенные до 1 сентября 2021 года, а также места стоянки для технических средств передвижения инвалидов, предоставленные им еще до введения в действие закона о «гаражной амнистии».

При этом органы государственной власти субъектов РФ определяют категории граждан, которые имеют право бесплатно использовать земельные участки в государственной или муниципальной собственности для возведения некапитальных сооружений.

Особенности использования земли под гаражом

Полный перечень документов, который подтверждает, что гражданин владеет объектом гаражного назначения, содержится в пунктах 5 и 6 статьи 3.7 ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса РФ».

Владельцы гаражей вправе использовать общие земельные участки для прохода и проезда к гаражам свободно и без взимания платы. Никто не может ограничивать их доступ к этим объектам (пункт 9 статьи 3.7 ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса РФ»).

В случае если земельные участки ограничены в обороте, они предоставляются гражданам в аренду: арендная плата не может превышать размер земельного налога за соответствующий земельный участок.

Гражданин вправе бесплатно получить в собственность земельный участок, который находится в его фактическом пользовании, если на таком земельном участке расположен гараж — объект капитального строительства, оформленный в собственность и возведенный до 31 декабря 2004 года (пункт 20 статьи 3.7 ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса РФ»).

Как поставить гараж на кадастровый учет?

В Федеральный закон от 13 июля 2015 года № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» внесены дополнения.

Вводится раздел о государственном кадастровом учете такого объекта недвижимости, как «гараж».

Объекты, созданные до дня вступления в силу закона о «гаражной амнистии», которые по правоустанавливающим документам либо согласно ЕГРН имеют наименование «гаражный бокс», признаются гаражами.

В кадастр недвижимости теперь вносятся дополнительные сведения о таком объекте недвижимости, как гараж, соответствующая отметка делается в разделе «назначение здания» (подпункт 9 пункта 5 статьи 8 № 218-ФЗ)

Перечень «назначение здания», в котором уже сейчас есть такие объекты недвижимости, как нежилое строение, многоквартирный дом, жилое строение, садовый дом, дополнен новым объектом — «гараж».

Госрегистрация права собственности на земельный участок, на котором расположен гараж, проводится одновременно с кадастровым учетом такого гаража (если гараж не был поставлен на кадастровый учет ранее) и госрегистрацией права собственности гражданина на гараж — на основании заявления органа местного самоуправления, который предоставил земельный участок.

Одновременно осуществляется и госрегистрация договора аренды земельного участка (если участок ограничен в обороте) с государственным кадастровым учетом такого гаража (если он не был поставлен на кадастровый учет ранее) и госрегистрацией права собственности гражданина на гараж.

Орган местного самоуправления обязан подать заявление в Росреестр в течение пяти рабочих дней после того, как принято решение о предоставлении земельного участка гражданину в собственность бесплатно, или с момента, когда стороны подписали договор аренды земельного участка. Если в указанный срок орган самоуправления заявление не подал, гражданин вправе обратиться в Росреестр самостоятельно.

Межевой план земельного участка и технический план гаража могут быть подготовлены на основании предварительного согласования предоставления земельного участка.

В каких случаях гаражи признаются самостоятельными зданиями?

Согласно пункту 18 закона о «гаражной амнистии», одноэтажные гаражи, которые имеют общие стены с другими одноэтажными гаражами, сведения о которых внесены в ЕГРН как о помещениях в здании или сооружении, признаются самостоятельными зданиями. То есть было «помещение в здании» — стало «здание с назначением “гараж”».

В ЕГРН должны быть внесены изменения: вид объекта меняется на «здание» и его назначение — на «гараж».

Кто подает заявление на изменения?

•Орган местного самоуправления по месту нахождения такого гаража (в соответствии со статьей 39.2 Земельного кодекса РФ).

•Собственник такого гаража.

•Гражданин, которому предоставлен земельный участок под таким гаражом.

•Лицо, уполномоченное решением общего собрания членов гаражного кооператива и членом которого является гражданин, использующий гараж.

Понятия «гаражный кооператив», «гаражно-строительный кооператив» и «гаражный потребительский кооператив» считаются равнозначными.

www.cian.ru

Ближнемосковский гектар: сколько сейчас стоят дачи в Подмосковье

Прошлый год с его локдаунами сделал свое дело: загородная жизнь вдали от пропусков и патрулей стала привлекательной, а гибкий рабочий график и "удаленка", ставшие нормой даже после снятия самых жестких ограничений, позволили загородному рынку сохранить спрос и в 2021 году, пусть и не ажиотажный. Эксперты рассказали сайту "РИА Недвижимость", сколько сейчас стоят дачи, участки и жилые дома в Подмосковье и на что можно рассчитывать, располагая определенной суммой.

В отличие от городской недвижимости загородная не так избалована доступной ипотекой, хотя программы постепенно

@РИА Новости / Евгений Одиноков

появляются. Однако большинство покупателей все равно вынуждены рассчитывать в первую очередь на свободные суммы, имеющиеся в наличии. Правда, стартовый ценник в загородном сегменте в разы доступнее, чем у московских и даже подмосковных квартир.

До 1 миллиона рублей

На загородном рынке в Московской области сейчас доступно порядка 1,8 тысячи домов и дач в бюджете до 1 миллиона рублей, говорит главный эксперт аналитического центра ЦИАН Виктория Кирюхина.

"Для сравнения – в прошлом году таких вариантов было существенно больше – около 3,1 тысячи объектов. За год выбор наиболее доступных домов сократился на 42%. Средний бюджет подобных вариантов – 728 тысяч рублей за дом в 46 квадратных метров против 744 тысяч рублей за 50 "квадратов" еще год назад", – уточняет она.

Самые дешевые дома активно распродаются. Речь идет обычно о небольших садовых домиках для временного проживания, дачах иными словами. При этом только 10% домов в данном бюджете построены на землях ИЖС, продолжает Кирюхина.

Проще всего найти такие варианты по следующим направлениям: Новорязанское, Егорьевское, Горьковское, Дмитровское, Ярославское – на них приходится половина домов стоимостью до миллиона. Порядка 3% от всего предложения находится в ближнем поясе Московской области (до 20 километров МКАД). Еще 20% – в среднем поясе (до 60 километров). И оставшиеся три четверти объема предложения – дальнее Подмосковье, отмечает она.

Если говорить об участках, то в этом ценовом

сегменте можно купить участки в локации 50 километров от Москвы и дальше, добавляет руководитель отдела загородной недвижимости "Миэль "Сущевский" Татьяна Ананьева.

В основном это участки в новообразуемых поселках, где пока нет коммуникаций и дорог. "Конечно, продавец может обещать скорое появление необходимой инфраструктуры, но на ее создание уйдет не один год", – предупреждает она.

Также можно приобрести участки около 6 соток в СНТ 60-70-х годов, где может не быть газа, но есть вода. В подобных локациях комфортнее проводить время летом, так как зимой обычно там не чистят дороги и перемещение затруднено. Изредка можно найти что-то в отдаленной деревне, где есть коммуникации, отмечает Ананьева.

На миллион рублей сегодня можно приобрести скромную дачу, чаще всего в пределах 50-100 километров от МКАД, в садовом товариществе, говорит генеральный директор портала "Мир квартир" Павел Луценко.

В Коломенском городском округе, да и в принципе на отдалении 100 километров от МКАД и далее, за эти деньги можно приобрести небольшие (10-12 соток) участки назначения ИЖС, сформированные не так давно на полях в 10-15 километров от ближайшего города, без газификации, говорит директор агентства недвижимости "Дом.ru" **Валерия Шмакова**.

***Шмакова Валерия Юрьевна**, директор ИП Саполновская Анна Владимировна, АН "Дом.ru«*

Единственное, на что можно рассчитывать из коммуникаций – это с большой долей вероятности будут отсыпаны дороги и установлены электрические столбы. Можно даже найти дом под снос на участке ИЖС, правда он будет чуть дальше от города – в 15-20 километрах, добавляет она.

1-5 миллионов рублей

В начале апреля наибольшим спросом на рынке пользуются дома именно в этой ценовой категории, на них приходится более половины всех запросов покупателей (54%), отмечает руководитель направлений первичной и загородной недвижимости "Авито Недвижимость" Дмитрий Алексеев. Самые востребованные направления здесь – это Подольск, Чехов, Москва, Раменское, Домодедово, Наро-Фоминск, Бронницы, Коломна, Воскресенск и Солнечногорск, уточняет он.

В данном ценовом сегменте можно поискать участок в 30 километрах от МКАД в коттеджных поселках, где все в порядке с коммуникациями, говорит Ананьева. Скорее всего, площадь участка будет небольшая, около 8-10 соток, но в удобной локации.

Если рассматривать готовые дома, то подходящие варианты можно найти в СНТ в той же локации 20-30 километрах от Москвы, продолжает собеседница агентства. Обычно за эту цену продаются щитовые домики на 6 сотках без особых коммуникаций, кроме летнего водопровода и электричества.

Впрочем, в данной категории все же преобладает спрос на земельные участки, поскольку большинство домов в таком ценовом диапазоне, как правило, под снос, и могут быть использованы лишь как времянки при строительстве. В принципе, можно подыскать участок за 1-5 миллионов, построить дом для постоянного проживания в 15-20 километров от Москвы, что очень перспективно, рассуждает Алексахин.

Кроме того, с этой суммой можно уложиться в покупку дома (как правило, каркасника или даже из бруса) площадью до 120 квадратных метров, говорит руководитель офиса продаж "Чехов" агентства недвижимости Century 21, входящего в состав Гильдии риэлторов Московской области, **Елена Яковлева**. Причем здесь покупателей ожидают как предложения на вторичном рынке загородки, так и на первичном, то есть напрямую от девелоперов, уточняет она.

"И, нужно отметить, что предложений покупки дома с участком 6-10 соток на первичном рынке будет достаточно много как на землях сельхозназначения для ЛПХ, так и ИЖС", – подчеркивает Яковлева.

5-10 миллионов рублей

Обладая таким бюджетом, уже намного проще найти дом недалеко от Москвы – 17% всего предложения находится в первом поясе МКАД (до 20 километров). Еще 29% – в среднем поясе, до 60 километров от МКАД. Остальные дома – в дальнем Подмосковье, подсчитала Кирюхина.

Категория от 5 до 10 миллионов является очень востребованной, причем в этом ценовом диапазоне и спрос, и предложение достаточно велики, отмечает Алексахин.

За эти деньги большинство покупателей уже ищут не земельный участок, а именно дом со всеми коммуникациями для постоянного проживания. В новой Москве выбор таких объектов очень широк, причем в разных вариантах исполнения: каркасные дома, дома из газоблоков, таунхаусы. Это самый массовый сегмент покупок, если за 5 миллионов это, в основном, каркасные дома по 100-120 квадратных метров с чистовой отделкой, то ближе к 10 миллионов рублей это уже просторные каменные дома, говорит эксперт "Этажей".

В пределах 10 миллионов можно купить большой участок в отличной локации, в 10-15 километров от Москвы, где будет гарантия всех коммуникаций для круглогодичной жизни, а также инфраструктура, отмечает Ананьева.

В данном сегменте уже больше вариантов найти круглогодичный дом в радиусе 50 километров от Москвы в ИЖС. Однако дом, скорее всего, будет постройки 90-х годов с маленькими окнами и комнатами, предупреждает она.

10-15 миллионов рублей

Данный сегмент наиболее востребован на рынке, потому что в пределах 15 миллионов можно найти современный дом в удобной локации с инфраструктурой для комфортной загородной жизни, говорит Ананьева.

Все самые интересные предложения на загородном рынке стартуют с отметки в 12 миллионов рублей, соглашается Яковлева. Здесь уже можно рассчитывать на качественные материалы, участок от 10 соток, а также подключенные коммуникации – электроэнергию, воду, канализацию, газ. В качестве бонуса – хорошая инфраструктура, то есть такие объекты расположены практически в шаговой доступности от детских садов, школ, торговых центров и так далее, перечисляет эксперт.

В сегменте самых дорогих загородных объектов популярностью пользуются Москва, Красногорск, Подольск, Домодедово, Истра, Троицк, Химки, Одинцово, Павловская Слобода и Балашиха, добавляет Алексеев.

Основное ядро продаж именно в категории от 5 до 20 миллионов рублей, поясняет Алексахин. Здесь встречается очень много вариантов, когда выставляется на продажу квартира в Москве и подыскивается загородный дом. Причем в этом случае потенциальные покупатели ищут абсолютно готовые для проживания дома, нередко с мебелью и бытовой техникой в формате "заезжай и живи.

При стоимости дома 10-15 миллионов рублей, клиент может не получить того комфорта, который он ожидает. Также квартира требует меньших вложений в ремонт и коммунальное обслуживание. При покупке дома для круглогодичного проживания покупатель понимает все последующие затраты, что влияет на конечный выбор. В этом году мы видим явный тренд на дома "под ключ", с ремонтом. Их стоимость на рынке начинается от 20-25 миллионов рублей в зависимости от направления и удаленности от Москвы.

www.realty.ria.ru

Известия: Спасти и оформить - что делать уже сейчас, чтобы не потерять гараж

Фото: РИА Новости/Екатерина Лызлова

Президент России Владимир Путин подписал закон, призванный внести ясность в регулирование оформления прав на гаражи и земельные участки, на которых они расположены. Закон позволит россиянам в течение пяти лет бесплатно получить в собственность государственные и муниципальные земельные участки, на которых находятся их гаражи. Отныне права и на землю, и на гараж будут регистрироваться одновременно.

Махните бумагами разом

Закон № 79-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» вступит в силу 1 сентября 2021 года. В настоящее время, по данным Росреестра, в России на государственный кадастровый учет поставлено свыше 5,6 млн зданий, сооружений, помещений (объектов гаражного назначения). Но права зарегистрированы лишь на 3,5 млн объектов. При этом в реальности количество объектов гаражного назначения, по оценкам Росреестра, существенно больше.

— Самое исключительное — что одновременно будут регистрироваться права и на землю, и на гараж, — объяснили «Известиям» в пресс-службе управления Росреестра по Москве.

Новый закон определяет механизм предоставления гражданам земельных участков, на которых размещены гаражи, возведенные до введения в действие Градостроительного кодекса РФ (ГК РФ), то есть до 30 декабря 2004 года. При этом предусматривается одновременный кадастровый учет и регистрация права собственности на гараж и земельный участок, на котором он расположен.

Для «гаражной амнистии» в Госдуме специально изменили процедуру подачи документов. Теперь понадобится всего лишь одно заявление. К нему прилагаются документы, которые подтверждают правомерность пользования этим гаражом и земельным участком. По одному заявлению можно оформить право собственности как на постройку, так и на сам земельный участок, исходя из того, что это единый объект — гараж, как недвижимое имущество, разъяснили в нижней палате парламента.

По словам представителей общественного совета при Росреестре, закон будет защищать владельцев от строительства на этой территории.

— Плюсы «гаражной амнистии» — это то, что в течение пяти лет можно разом и без уплаты госпошлины оформить права собственности на гараж и участок под ними с одновременной постановкой их на кадастровый учет. Все процедуры бесплатны, — говорит член Ассоциации юристов России (АЮ РФ) Артем Коростелев. — Соответственно, собственник гаража и участка под ним сможет их передать в наследство, продать, подарить, взять под них, как имущество, кредит. Кроме того, при передаче земли под городские нужды собственники гаражей будут иметь право на компенсацию.

Вице-президент Гильдии риэлторов Московской области **Олеся Рудакова** отмечает, что в новом законе есть формулировка: «...в случае отсутствия у гражданина документа, подтверждающего предоставление или иное выделение ему земельного участка... к заявлению может быть приложено».

***Олеся Рудакова**, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, генеральный директор ООО «Оранж»*

— И дальше идет перечень вспомогательных документов, позволяющих доказать право собственности, — например, договоры о подключении к сетям и оплате ЖКХ. Формально выходит, что нужно предоставлять либо одни документы, либо вторые. Но я бы советовала собрать все имеющиеся бумаги, которые могут подтвердить право собственности разом, — рекомендует Рудакова. Повторюсь, могут быть различные толкования закона на местах, могут запросить дополнительные документы — и если их больше, то и шансы на «амнистию» выше.

На какие гаражи распространяется «амнистия»

«Гаражная амнистия» распространяется как на объекты капитального строительства, так и на гаражи некапитального типа, которые находятся в гаражно-строительных кооперативах и гаражных товариществах. Сооружения должны быть одноэтажными, без жилых помещений. Земля, на которой расположен гараж, должна быть государственной или муниципальной.

Воспользоваться «гаражной амнистией» смогут владельцы гаражей, возведенных до вступления в силу Градостроительного кодекса, их наследники, граждане, которые приобрели гаражи, возведенные до вступления в силу ГК РФ, по соглашению у лица, подпадающего под «гаражную амнистию».

Не попадают под «гаражную амнистию» самовольные постройки и подземные гаражи при многоэтажках и офисных комплексах.

— Сразу имейте в виду, что на самовольные постройки, подлежащие сносу, «гаражная амнистия» не распространяется, — поясняет юрист в сфере недвижимости и член Гильдии риэлторов Московской области **Наталия Булахова**.

***Наталия Булахова**, юрист-эксперт Гильдии риелторов Московской области, директор юридической компании «ЮНО» (г.Москва)*

— Также эта «амнистия» не затронет объекты вспомогательного использования по отношению к объектам ИЖС, садовые дома, объекты производственного, промышленного или коммерческого назначения, некапитальные сооружения — любые металлоконструкции, которые относятся к движимому имуществу.

Но, по словам Артема Коростелева, «скорее всего, по «гаражной амнистии» землю в собственность всё же получат не все, так как в регистрации права собственности на землю могут отказать, например, если она относится к природоохранной зоне или если выяснится, что ее владелец — не государство».

— Под «амнистию» точно не попадают: подземные гаражи; гаражи, используемые для предпринимательской деятельности, — мойка, ремонт, техобслуживание автомобилей и т.д.; гаражи, расположенные на территории многоквартирных домов и предприятий; гаражи-«ракушки», — предупредил член Ассоциации юристов России.

Как попасть под «амнистию»

Необходимо обратиться в соответствующий орган государственной власти или орган местного самоуправления. Нужно подать заявление о предоставлении (а при необходимости и образовании) участка под существующим гаражом с приложением любого документа, который подтверждает факт владения гаражом.

Законом устанавливается перечень таких документов. Например, длительное добросовестное использование, ранее полученное решение о распределении гаража, ранее полученные документы технической инвентаризации и др. Регионы вправе утверждать дополнительные перечни документов, которые позволят приобрести право на землю под гаражом.

Уполномоченный орган в случае принятия положительного решения самостоятельно направляет в Росреестр необходимые документы. При этом одновременно регистрируются права гражданина как на гараж, так и на земельный участок, на котором он расположен. Новый закон защищает также права инвалидов. Для этого органы местного самоуправления должны будут утвердить схему размещения таких гаражных объектов. Для инвалидов услуга будет бесплатна.

— Главное, чего не стоит делать в своем стремлении сохранить гараж, — это подделывать документы, — говорит вице-президент Гильдии риэлторов Московской области Олеся Рудакова. — Ну и еще момент — когда гараж станет легальной недвижимостью, он будет облагаться налогом.

Не стоит откладывать хлопоты на сентябрь. Уже сейчас начинайте собирать справки о выплаченном кооперативном пае или все бумаги о том, что вы платили некогда за свой гараж любым иным способом, призывает юрист в сфере недвижимости Наталия Булахова.

— Ели кооператива уже не существует, а правоустанавливающие документы отсутствуют, требуется срочно обратиться в местные органы власти с заявлением о восстановлении всех возможных документов на ваш гараж. Вам нужно подтвердить, что вы некогда являлись членом этого кооператива. В этом вам помогут архивы. Именно их вам и стоит уже сейчас начать искать, так как на это может уйти целых полгода, а то и год. Можно обратиться в местный комитет по имуществу или в местную администрацию или

через Росреестр заказать заново документы, подтверждающие права на землю и гараж на ней.

Ведущий научный сотрудник Института государства и права РАН, бывший первый зампредседателя Верховного суда РФ Владимир Радченко сказал в беседе с «Известиями», что гаражных «нелегалов» может оказаться значительно больше 5 млн.

— Нелегальные гаражи ведь у нас возникали многие десятилетия. Многие уже их просто наследуют. На этих 5–10 кв. м сегодня у многих россиян проходит полуквартирная жизнь — там собираются с друзьями, складируют продукты, — сказал Радченко.

По его мнению, «гаражная амнистия» может быть продлена и на более долгий срок, так как за пять лет провести такую ревизию будет непросто.

— Это будет зависеть от того, куда будет направлена политическая воля. Очевидно, сегодня она идет в налоговом русле, поскольку глава правительства бывший налоговик. Отсюда стремление — сделать гаражи объектом налогообложения, — отметил Радченко.

www.iz.ru

Риелторы рассказали, во сколько обойдется самая дешевая дача в Московской области

@Фото: Нина Зотина/РИА Новости

Покупатели загородной недвижимости, как подснежники, оживляются, когда сходит снег. Уже сейчас риелторы прогнозируют, что спрос на дачи и дома в Подмосковье в новом сезоне будет высоким. Выясняем, насколько доступны в этом году дачи и какие из них будут пользоваться наибольшим спросом.

ГРАДУС ТРЕВОЖНОСТИ НИЖЕ

В этом году, по прогнозам синоптиков, снег окончательно спадет в середине апреля.

- Пока активность покупателей невысока, поскольку им важно оценить земельный участок. Да и продавцы еще не все выставили свои предложения, – подчеркивает начальник отдела департамента загородной недвижимости «Инком-Недвижимость» Лилиана Лазарева. – Но мы ожидаем, что спрос будет на уровне прошлого года.

Вице-президент Гильдии риелторов Московской области, директор агентства недвижимости «Удачный выбор» Ольга Власова дает более сдержанный прогноз. В прошлом году люди «расхватывали» дачи из желания вложить деньги, непонимания, что будет дальше, невозможности выехать за границу. Сегодня градус тревожности гораздо ниже – идет вакцинация, многие переболели. Возможность отдохнуть в другой стране уже есть. Да и значительная часть желающих уже обзавелась домами и дачами.

– Бума мы не ожидаем, но и застоя тоже, – говорит Власова.

***Ольга Власова**, член Национального совета Российской Гильдии Риэлторов, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, гендиректор АН «Удачный выбор» (г.Раменское)*

С ней полностью согласна **Ольга Власова**, вице-президент Гильдии

ДОСТРОИТЬ И ЖИТЬ

В прошлом году покупатель находился даже для дач, объявления о продаже которых раньше висели месяцами. В том числе для участков с домами-скворечниками, если они располагались в благоустроенных СНТ. Их приобретали те, кто собирался первое время провести в летних

постройках, а затем возвести на участке новый дом. Недорогие предложения на рынке еще появляются.

– Сейчас продается участок в шесть соток в поселке с развитой инфраструктурой в Раменском округе. Приобрести его можно примерно за 350 тыс. руб., – отмечает Ольга Власова.

– Если на участке стоит летний, неутепленный домик размером 30–40 кв. м, построенный 15–20 лет назад, он фактически не учитывается в стоимости, – добавляет Лилиана Лазарева. – И цена начинается примерно от 500 тыс. руб.

В ПОИСКАХ ИДЕАЛА

Сколько же стоят дачные дома с оптимальным соотношением цены и качества? Ольга Власова советует ориентироваться на сумму примерно в 2 млн руб. За такие деньги можно приобрести участок в хорошем СНТ с добротным летним домом, который с относительно небольшими вложениями можно перестроить под круглогодичное проживание. Находиться он будет на расстоянии от 25 до 50 км от Москвы.

Если же необходим современный дом, который соответствует представлениям об идеальной загородной жизни, нужно брать более широкий ценовой диапазон – от 2,5 млн до 6 млн руб., отмечает начальник отдела департамента загородной недвижимости «Инком-Недвижимость». Сюда могут прилагаться подведенные электричество, тепло, вода и автономная канализация. Лес и река рядом.

– Вероятнее всего, в дефиците будут дачи, расположенные до 50 км от МКАД, в пешей доступности от железнодорожных станций, – считает Лазарева.

Пандемия изменила отношение к назначению дачных домов. Все больше владельцев переоборудуют сезонные дома для постоянного проживания. Увеличился интерес к загородной недвижимости и у молодых семей с детьми.

– Надеюсь, что в будущем, так же как и у наших европейских соседей, дом за городом станет стандартом комфортной жизни, – отмечает Лилиана Лазарева.

– Период спонтанных покупок во время резкого повышения спроса в 2020 году на загородную недвижимость прошел, - говорит первый заместитель председателя Мособлдумы, председатель Союза дачников Подмосковья Никита Чаплин. - В 2021 году сохраняется тенденция увеличенного спроса на дома и участки, обеспеченные инфраструктурой: транспортная доступность, устойчивый интернет, стабильное электроснабжение. В основном это территории ближнего Подмосковья в пределах ЦКАД. Все более важным фактором при выборе или строительстве загородной недвижимости становится экология: удаленность от крупных предприятий, закрытых мусорных полигонов.

www.mosregtoday.ru

РИА Недвижимость: Квартиры в Москве покупают за любые деньги из страха перед ЦБ

©РИА Новости / Павел Бедняков

В первом квартале 2021 года цены на московское жилье преодолели все психологические барьеры, но это не остановило спрос. По мнению специалистов Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) и экспертов, опрошенных РИА Недвижимость, реальным фактором, который может "уронить" спрос, является доступность ипотеки. И недавнее

повышение ключевой ставки хоть еще и не привело к массовому подорожанию кредитов, зато сработало как стимул для покупателей, которым теперь нужно успеть приобрести квартиры на "дешевые" кредитные деньги.

Новостройки: цена не имеет значения

На конец первого квартала на рынке сложилась уникальная ситуация: цена попросту перестала быть сдерживающим фактором для спроса, покупатели считают жилье доступным ровно до тех пор, пока у них есть возможность получить ипотеку в необходимом размере. На этом фоне повышение ключевой ставки и другие сигналы от ЦБ, намекающие на то, что ипотека скоро перестанет быть доступной, сработали, скорее, как стимул "купить, пока не началось", рассказали опрошенные эксперты.

По предварительным данным, за первый квартал 2021 года спрос вырос на 19% относительно 2020 года, подсчитала руководитель отдела аналитики компании "Мосреалстрой" Екатерина Николаева. Высокий уровень спроса сохраняется за счет льготной ипотеки.

Что касается цен, то после стагнации в начале года, средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке снова продолжила рост в феврале и марте, добавляет руководитель аналитического центра "Циан" Алексей Попов. В целом по московскому региону средняя цена квадратного метра на первичном рынке достигла 198,1 тысячи рублей (+3% в месячном выражении и +26% в годовом). В Москве средняя цена "квадрата" составила в марте 245,8 тысячи рублей (+5,4% за месяц и +21% в годовом выражении). Тогда как по итогам всего докризисного 2019 года рост цен в Москве составил только 9,7%, подсчитал аналитик. А в Московской области ситуация обратная: текущая средняя цена "квадрата" в 120,1 тысячи рублей на 1,2% ниже, чем месяц назад, однако в годовой динамике рост – 28,2%.

А вот средний чек сделки даже снижается, то есть не так уж бесконечен финансовый ресурс у покупателей, несмотря на льготную ипотеку, отмечает гендиректор экосистемы недвижимости "Метр квадратный" Вячеслав Дусалеев.

По его данным, средняя стоимость фактически приобретаемой на рынке московского региона недвижимости в первом квартале 2021 года даже снизилась с 8 миллионов рублей за объект в декабре 2020 до 6,8 миллиона в марте (по России в целом - с 5,5 миллиона до 5 миллионов рублей).

Однако важным трендом стало то, что ценник перестал быть стоп-фактором.

"Повышение цен отмечено не только на рынке недвижимости, но и по продовольственным и непродовольственным товарам, коммунальным услугам и прочему, что влияет на уровень жизни населения. Соответственно, на фоне общего роста цен, увеличенный бюджет покупки недвижимости не будет столь вопиющим", - полагает директор департамента проектного консалтинга Est-a-Tet Роман Родионцев.

Более того, если прежде для рынка было еще актуально понятие психологического барьера, то есть цены, выше которой люди уже не готовы рассматривать покупку, то сейчас оно просто стерлось.

"В 2020 году мы уже преодолели очень много психологических отметок. Ранее считалось, что комфорт-класс на старте продаж в Москве не может стоить выше 200 тысячи рублей за квадратный метр, а "бизнес" – выше 300 тысяч. Все эти отметки были пройдены в 2020 году", - констатирует директор по маркетингу компании "Инград" Анна Соколова.

Однако некоторые эксперты осторожно прогнозируют, что спрос все-таки достиг своих пределов. "Есть инсайдерская информация замедления спроса, которая пока не подтверждена цифрами мартовской статистики", - отмечает гендиректор VSN Realty Яна Глазунова.

Да и психологические барьеры пали не везде, добавляет директор офиса продаж "Центральный" в Троицке агентства недвижимости Century 21 Анастасия Ковалева.

***Ковалёва Анастасия Николаевна**, руководитель ООО "Century 21 Римарком" (г.Троицк)*

С ней полностью согласна **Ольга Власова**, вице-президент Гильдии

"К примеру, в настоящее время в новой Москве психологическим стоп-ценником

на однокомнатные квартиры стала отметка в 8 миллионов рублей. Да, покупатели приходят, смотрят, но пока большинство из них не готовы платить такую цену за лот", - делится наблюдениями она.

С Ковалевой, правда, спорит коммерческий директор компании "Страна Девелопмент" Александр Гуторов: по его мнению, до предела покупательского терпения еще далеко.

ЦБ не шутит

Недавнее повышение ключевой ставки сказалось на рынке довольно занятным образом. С одной стороны, массового подорожания ипотеки пока не произошло, даже если говорить о кредитах без господдержки. Однако для всех участников это стало своеобразным сигналом, что вся картина рынка вот-вот изменится: льготная ипотека закончится, как и дешевые кредиты по собственным программам банков, банковские депозиты вновь станут востребованы и так далее. Поэтому, как отмечают эксперты, абсолютно все на рынке теперь начали спешить максимально воспользоваться нынешними условиями.

"Повышение ключевой ставки, естественно, повлияет на рынок: речь будет идти не только о стоимости ипотеки, но и стоимости проектного финансирования для застройщика, просто инертность рынка недвижимости не дает возможности оценить ситуацию здесь и сейчас. Наш прогноз, что первые заметные изменения мы увидим летом", - говорит Гуторов.

Это решение является первым сигналом для покупателей, ведь ЦБ выразил готовность и дальше поднимать ставку, для того чтобы сдерживать инфляцию. А это значит, что уже в ближайшей перспективе ипотека в целом будет дорожать, рассуждает председатель совета директоров компании "Бест-Новострой" Ирина Доброхотова. Соответственно тем, кто планирует покупку в ипотеку в этом году приходится спешить с заключением сделки, поскольку таких выгодных ставок уже не будет.

Корректировка ставки увеличит привлекательность банковских депозитов и приведет к удорожанию кредитных инструментов. Снизится или нет интерес к недвижимости, покажет время, рассуждает заместитель гендиректора MR Group Ирина Дзюба.

Необходимо учитывать, что девелоперы продают машино-места, кладовые и нежилые помещения, цены на которые также чувствительны к росту ключевой ставки, добавляет управляющий директор компании "Метриум" Надежда Коркка. Т.о. такое решение финансовых властей может привести к подорожанию займов и, соответственно, снижению спроса на недвижимость и падению выручки застройщиков.

Получается, что решение ЦБ стало для рынка чем-то вроде знака "впереди опасный поворот" – все снова ждут перемен.

Цены растут, потому что могут

Если посмотреть на рынок в целом, то рост цен раздражает абсолютно всех, кроме застройщиков, и многие, особенно покупатели задаются вопросом: "А почему они, собственно, растут?"

"Несколько странный вопрос для коммерческого застройщика, для которого строительство жилья – прежде всего бизнес. Мы работаем, исходя из своей финансовой модели, и повышение цен в наших проектах происходит планово", - отвечает Гуторов.

Он также напоминает о росте цен на строительные материалы, дефиците рабочей силы, необходимости внедрения новых технологий, организации безопасной работы на стройке в связи с эпидемией COVID-19. Все эти затраты также влияют на себестоимость.

Большая часть экспертов полагает, что рост цен связан именно со спросом. "У людей все больше опасений потерять накопленное, если прятать недвижимость и счета за границей. Значит, возрастает объем кеша в стране, и в итоге растут цены", - считает вице-президент Гильдии риелторов Московской области, директор агентства "Удачный выбор" Ольга Власова.

***Ольга Власова**, член Национального совета Российской Гильдии Риэлторов, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, гендиректор АН «Удачный выбор» (г.Раменское)*

Откуда все эти деньги?

В конце 2020 года некоторые эксперты прогнозировали спад спроса, который связывали с тем, что у людей на фоне кризиса попросту закончатся деньги. Однако платежеспособные покупатели все еще разогревают рынок, и дело здесь не только в доступной ипотеке, хотя она играет центральную роль, считают эксперты.

"Платежеспособность ипотечного заемщика - это не такая уж редкость, как платежеспособность покупателей с полной суммой. И сегодня далеко не все из тех, кто нуждается в улучшении жилищных условий, смогли это сделать за прошедший год. Одни пока не накопили средств на первый взнос по ипотеке, другие просто не нашли подходящий проект по приемлемой цене", - отмечает Доброхотова.

Можно предположить, что свою роль здесь сыграла господдержка основным секторам экономики, рассуждает Дзюба. Она помогла специалистам сохранить доход и возможность планировать ипотечные обязательства на обозримое будущее с допустимой долей риска.

"Стоит отметить рост сделок и с вторичным жильем, это дает основание предполагать, что из "старых метров" высвобождаются капиталы, которые перераспределяются в разные инструменты сохранения и преумножения. Роль играет и региональный интерес к рынкам Москвы, Петербурга и Краснодарского края, особенно на фоне ипотечной госпрограммы", - говорит она.

Спрос поддерживается страхом потенциальных покупателей из-за перспектив дальнейшего роста цен, ожиданием завершения льготной ипотеки и повышения ставок, в том числе и за счет роста ключевой ставки ЦБ, уверена гендиректор сервиса "Синица" Наталья Шаталина. Также немаловажным фактором является низкие ставки по депозитам, часть покупателей инвестируют в недвижимость средства, снятые с банковских счетов.

"Вторичка": очаг спокойствия и логики

Так получилось, что все бури пришлись на первичный рынок. Именно там бесконтрольно и непрогнозируемо растут цены, царит ажиотажный спрос, и витают все тревожные ожидания. А тем временем "вторичка" ведет себя как нормальный, логичный, умеренно растущий рынок "в полном расцвете сил". Здесь также наблюдается рост ценника, но не взрывной, а постепенный; то же самое можно сказать и о спросе. Кроме того, как отмечают эксперты, после долгого ожидания на рынок начали возвращаться продавцы.

В феврале собственники активнее выставляли свои квартиры на продажу, что добавило 10% к объемам января. По итогам марта, количество объектов в экспозиции может увеличиться еще на 5%, подсчитала председатель совета директоров сети офисов "Миэль" Марина Толстик. К декабрю 2020 года объемы жилья на "вторичке" упали до 33,3 тысячи объектов. А нормальной ситуацией в части предложения на регулярном рынке Москвы считается 40-50 тысяч объектов.

Динамика сделок на вторичном рынке всегда менее выраженная по сравнению с новостройками, отмечает Попов. Важно, что число сделок за последние пять месяцев на вторичном рынке остается на 27% выше, чем годом ранее, то есть восходящий тренд в сегменте готового жилья сохраняется.

А вот рост цен сменился стагнацией, продолжает эксперт "Циана". По итогам марта квартиры на вторичном рынке лишь на 1,1% дороже, чем после январских праздников.

"Из интересных особенностей этого года - изменилось поведение продавцов. Впервые за последние три года число продавцов, повышающих цену в ходе продажи, стало больше, чем тех, кто снижал стартовую стоимость", - подчеркивает Попов.

Если говорить о ценах, то сейчас они находятся на психологическом максимуме, уверена Толстик. Причем, по данным компании "Миэль", развернулся тренд, который наблюдался ранее: "дешевые" локации теперь дорожают медленнее "дорогих". Так, в традиционно доступном Новомосковском округе цена "квадрата" за месяц выросла всего на 1% - до 168,16 тысячи рублей. А в более дорогих Центральном и Юго-Западном – уже на 2%, до 495,06 и 256,5 тысячи рублей соответственно.

В среднем по Москве, по сведениям "Циан", стоимость "квадрата" увеличилась на 1,6% – до 257,6 тысячи рублей. В городах Московской области с населением от 100 тысяч человек стоимость составляет в среднем 121,7 тысячи (+6,8% за квартал и +22,3% за год).

Жизнь без льготной ипотеки

Вероятно, главной причиной спокойствия, царящего на вторичном рынке, является его независимость от льготной ипотеки, отмечают эксперты.

Банки очень лояльны к покупателям "вторички", обращает внимание директор офиса продаж вторичной недвижимости Est-a-Tet Юлия Дымова. Сегодня существует достаточно продуктов, которые позволяют взять ипотеку по относительно умеренной ставке, ее значение на вторичном рынке в 7-8% , существенно ниже прежних значений. При текущих ставках взять ипотеку и купить квартиру стало достаточно выгодно, сейчас многие сравнивают приобретение квартиры с арендой жилья, и в результате из найма уходят в покупку, рассуждает она.

"Вторичный рынок в Подмосковье не сильно зависит от подобного рода программ, потому что у нас, например, нет сельской ипотеки", - добавляет вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, генеральный директор агентства недвижимости "Оранж" Олеся Рудакова.

***Олеся Рудакова**, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, генеральный директор ООО «Оранж»*

По ее словам, существование льготной программы для "первички" сказывается и на вторичном рынке, причем позитивно. "Лояльность многих банков, предлагающих ипотеку на "вторичке", сегодня рождается от потребности конкурировать с льготными программами на первичном рынке", - поясняет она.

Продажи из-под залога

Продажи квартир, находящихся в залоге у банков, можно назвать скрытым трендом. Первой о нем сообщила компания "Миэль", а вскоре о том же упомянула и глава Центробанка Эльвира Набиуллина. Опрошенные эксперты по-разному оценивают значимость этой тенденции для рынка в целом, но ее наличия уже никто не отрицает. Однако, утверждает Попов, пока объем этого рынка крайне невелик, менее 1% от всего объема предложения, и заметного влияния на общую ситуацию не оказывает.

Дымова же оценивает ситуацию иначе: "Сегодня на рынке присутствует большое количество залоговых квартир, и мы ожидаем их дальнейший прирост, поскольку с 1 апреля отменяется ряд поддерживающих карантинных мер, в связи с чем некоторые граждане намерены пересмотреть свои активы и пассивы".

Залоговых квартир на рынке "вторички" новой Москвы действительно стало чуть больше – примерно на 5-7% от показателей прошлого года, отмечает Ковалева. Однако это вовсе не связано с тем, что люди оформили ипотеку и теперь не могут обслуживать кредит. Наоборот, многие посчитали, что в состоянии выплачивать платежи по квартирам большей площади, тем самым желая улучшить жилищные условия еще раз, поясняет она.

Светлое будущее

Если на первичном рынке все прогнозы упираются в "отменят или продлят льготную ипотеку", то "вторичка" и в этом верна себе – эксперты ожидают сдержанный рост всех показателей: спроса, предложения и цен.

"Резких скачков цен на рынке, скорее всего, не будет. С одной стороны, собственники, даже впервые выходящие на рынок, ориентируются на выложенные объекты, где цена зачастую завышена, и переоценивают свои лоты. С другой, при росте объема предложения может расти срок экспозиции, что будет побуждать продавцов со временем уступать в цене", - настаивает Толстик.

Сейчас можно отметить тенденцию возвращения спроса на небольшие площади, то есть некоторые граждане реализуют свои большие квартиры в Подмосковье, чтобы переехать в Москву, делится наблюдениями Дымова. Хотя в период карантина был другой тренд, когда люди посидев в четырех стенах своей малогабаритной квартиры, хотели перебраться на более просторную площадь за город, подальше от эпидемии. "Это встречные тренды, которые быстро меняются в зависимости от текущей ситуации и потребностей каждой отдельно взятой семьи", - добавляет она.

Попов видит перспективы восстановления предложения на рынке, в том числе и в связи с последствиями COVID-19. "Избыточная

смертность привела к появлению свободных квартир, которые по мере оформления наследства будут выходить в продажу", - прогнозирует он.

Но в целом при относительной стабильности политических и экономических факторов в стране, а также незначительных колебаниях ключевой ставки ЦБ, большого роста цен на рынке вторичной недвижимости ждать не стоит, предупреждает Толстик.

www.realty.ria.ru

Вышел в свет 118-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за март 2021 года

«Вестник ГРМО» – ежемесячное издание, в котором отражены события Гильдии, обучающие мероприятия, мнения экспертов ведущих агентств недвижимости, а также руководителей печатных и интернет-изданий, аналитические статьи.

В этом номере читайте:

• ГРМО провела процедуру аттестации специалистов компаний из Дмитрова: ООО «Мир Недвижимости» и АН «Золотой ключ»
• Компания «Оранж» – победитель премии «Russian Business Guide. Люди Года»!
• ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «АВАНГАРД» (г.Жуковский)
• Почетные грамоты РГР и Благодарственные письма ГРМО нашли своих героев!
• ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг

ООО «АКЦЕНТ» г.Чехов

• ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «Центр недвижимости и права «Градомиръ» (г.Сергиев Посад, г.Пушкино, г.Дмитров, г.Мытищи)

• Вручены знаки «Почетный член Гильдии риэлторов Московской области» Симко Елене Борисовне и Трошиной Ольге Ивановне

• На Общем собрании членов ГРМО утвердили Комитеты и руководителей

• Избран исполнительный директор ГРМО и новый состав Регионального совета

• Президентом ГРМО избран Шурыгин Артемий Юрьевич

• ГРМО провела процедуру аттестации специалистов «ТСН Недвижимость» и сертификации услуг: ООО «ТСН ИВАНТЕЕВКА» и ООО «ТСН ПУШКИНО»

• Президент ГРМО Симко Елена Борисовна поздравляет друзей и коллег с Международным женским днем!

• Подводим итоги конкурса ГРМО на самые интересные риэлторские истории!

• ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «Римарком» (г.Чехов, г.Троицк)

• ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ИП Шаланиной О.С., АН «Жёлтый квадрат» город Хотьково

• 26 февраля 2021 прошла онлайн встреча ГРМО и Минимуществва МО

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

Читать Вестник>>>

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Поздравления

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

-руководителя компании "ВТВ - недвижимость" (п.Львовский) Владимирову Татьяну Владимировну!
-генерального директора ООО "АВАНГАРД" (г.Жуковский) Новикова Михаила Владимировича!
-генерального директора ООО "Оранж" (г.Щёлково) Рудакову Олесю Сергеевну!
-советника генерального директора ООО "Благовест Инвест" (г.Солнечногорск) Алексеева Александра Михайловича!
-руководителя Центра недвижимости "ДОММ" (г.Коломна) Кочеткову Марину Владимировну!
-генерального директора ООО "ХИТ-ЭСТЭЙТ-К" (г.Раменское) Куткину Юлию Геннадьевну!
-эксперта ООО "ОБМЕН.РУ-Недвижимость" (г.Москва) Волошину Марину Владимировну!
-учредителя ООО "Сервис-обмен" (г.Видное) Пугачева Олега Александровича!
-генерального директора ООО "ТюНА" (г.Подольск) Тюкавину Нину Антоновну!

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

Поздравления

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

-коллектив ООО "ХИТ-ЭСТЭЙТ-К" (г.Раменское) и генерального директора Куткину Юлию Геннадьевну!

-коллектив ООО "Альтернатива" (г.Электросталь)
и генерального директора Селиванова Сергея Алексеевича!

-коллектив ООО "ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ МЫТИЩИ"
и генерального директора Рачкову Татьяну Николаевну!

-коллектив ООО "Дом сервис+" (г.Одинцово) и генерального директора Петяеву Оксану Владимировну!

-коллектив ООО "Сервис-обмен" (г.Видное) и генерального директора Пугачеву Веронику Петровну!

-коллектив "Эксперт-центр оказания услуг в сфере недвижимости" (г.Серпухов)
и руководителя Лукашевскую Светлану Михайловну!

-коллектив ипотечно-брокерской компании "Прагматика" (г.Мытищи)
и руководителя Токареву Светлану Александровну!

-коллектив компании "Наро-Фоминское Агентство Недвижимости"
и руководителя Могутнову Анну Владимировну!

-коллектив ООО "ТСН СУКРОМКА" (г.Мытищи)
и генерального директора Галкина Андрея Александровича!

-Ваша деятельность всегда
была направлена на развитие
и процветание рынка недвижимости
Московской области.

Желаем Вам
успешных творческих свершений,
удачных начинаний,
крепкого здоровья, счастья
и профессиональных успехов!