

ПЕРЕЕЗЖАЕМ в Петербург

В ЭТОМ НОМЕРЕ:

Приглашаем на съезд операторов Жилищной программы 2 стр.

Партнеры

Вологда. Город с русской душой 3 стр.

Сочи. Город солнца 4 стр.

ООО «Альфа-Групп». Доверьтесь команде профессионалов 5 стр.

Омск. Города – как люди. У каждого – своя судьба 6 стр.

Волгоград. Договор дороже денег 8 стр.

Алтай. Дружить выгодно! 10 стр.

Бабаево. История моего переезда 12 стр.

Пестово. Рай для рыбаков и охотников 13 стр.

пос. Чагода. Госзакупки – перспективное направление рынка 14 стр.

Краснодар. Краевой центр недвижимости 15 стр.

Вологда. О страховании жизни по ипотеке 16 стр.

Аренда. Подводные камни 17 стр.

Горячие предложения в новостройках 18 стр.

Ошибки регионального покупателя 20 стр.

Правила быстрой продажи квартиры 22 стр.

СМИ о нас 24 стр.

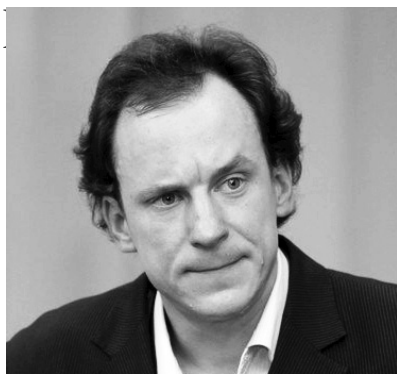


Бесплатные консультации
8 (800) 333-27-12

www.spb-new.ru

- ВСЕ ВИДЫ УСЛУГ ПО СДЕЛКАМ С РЕГИОНАЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ.
- РАБОТАЕМ С ИПОТЕКОЙ, СУБСИДИЯМИ, МАТ. КАПИТАЛОМ.
- ОГРОМНАЯ БАЗА КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ И ГОТОВЫХ ДОМАХ.

Агентам из других регионов – за клиентов до 1% от стоимости квартиры!



ЖИЛИЩНАЯ ПРОГРАММА

Приглашаем на Съезд операторов Жилищной программы!

Николай Лавров,

руководитель жилищной программы «Переезжаем в Петербург», генеральный директор компании «Недвижимость в Петербурге»

В начале октября в рамках Всероссийского жилищного конгресса – одного из крупнейших мероприятий на рынке недвижимости России – состоится Съезд операторов Жилищной программы «Переезжаем в Петербург». Напомню, что Жилищная программа объединяет 146 партнеров в 44 регионах РФ и 87 городах России. Это Москва и Московская область, ХМАО, республика Татарстан, Кемеровская и Новосибирская области, Краснодарский и Ставропольский край, республика Коми, Архангельская, Нижегородская, Ростовская, Ярославская области, Крым и Мурманск, Екатеринбург и Хабаровск, Брянск и Якутск. Если смотреть на карту России, то сегодня практически не осталось регионов, где бы не присутствовала Жилищная программа. Есть причины, по которым сотрудничество так активно развивается. Мы предоставляем:

- дополнительный источник заработка (отчасти пассивного заработка)
- расширение спектра своих услуг и географии деятельности
- повышение собственного статуса на рынке недвижимости и конкурентное преимущество перед коллегами и конкурентами
- гарантию высокого качества обслуживания Ваших клиентов (дистанционный подбор вариантов объектов, фото /видеопрезентации объектов, встреча клиента, трансфер, автобусные экскурсии по строящимся жилым комплексам СПб и Ленинградской области)
- скидки на новостройки для региональных покупателей
- всегда актуальную информацию о минимальных ценах на жилые объекты, и об акциях
- возможность обмениваться и черпать опыт профессионалов других регионов РФ
- рекламную поддержку в регионе
- возможность проведения партнерских сделок во всех регионах и городах риэлторской сети
- бесплатное участие в тематических и обучающих вебинарах от ГК «Недвижимость в Петербурге»
- участие в мастер-классах и тренингах от Тренинговой группы «МАКСИМУМ» на льготных условиях.

Однако есть вопросы, которые необходимо обсудить со всеми участниками Жилищной программы, совместно выработать программу дальнейшего расширения программы, определить приоритетные направ-

ления. Для этого мы проводим Съезд операторов Жилищной программы в рамках Санкт-Петербургского Всероссийского жилищного конгресса. Мероприятие будет проходить с 3 по 6 октября в отеле «Парк Инн Прибалтийская». Помимо конференций, круглых столов и панельных дискуссий, участники Конгресса смогут посетить мастер-классы, бизнес-тренинги и бизнес-туры. Мы рекомендуем платные пакеты участия, которые включают в себя участие в мастер-классах, бизнес-турах, питание (обеда, кофе-брейки) в ресторане отеля и др. Транспортные расходы и проживание в гостинице участники Конгресса оплачивают самостоятельно.

Отметим, что Конгресс посещают свыше полутора тысяч профессионалов рынка недвижимости. Традиционно участие в конгрессе принимает политическая и бизнес-элита большинства российских регионов, ближнего и дальнего зарубежья.

Все мероприятия конгресса организованы на самом высоком уровне.

Пакет №1 (четырехдневный) – 11 000 руб. за каждого участника. **Пакет №2** – двухдневный – 8 000 руб. за каждого участника. **Внимание! Оргкомитет Всероссийского Жилищного конгресса специально для операторов Жилищной программы «Переезжаем в Петербург» предусмотрел скидку на участие в Конгрессе – 15%.** Также есть **VIP-пакеты и возможность бесплатного участия** (предполагают посещение деловой программы конгресса 5 и 6 октября). **Внимание! По пакету могут зарегистрироваться не более двух представителей от одной компании.**

Настоятельно рекомендуем всем операторам Жилищной программы собраться в Петербурге 3-6 октября. Помимо насыщенной деловой программы и встреч с единомышленниками, вас ждет золотая осень Петербурга, разводные мосты и неповторимая атмосфера одного из красивейших городов мира. Обращайтесь, и мы поможем вам снять недорогой номер в гостинице или хостеле.

Контакты: Володькина Анна Владимировна, заместитель генерального директора Группы компаний «Недвижимость в Петербурге».

Тел.: +7 (812) 670-56-78, +7 (911) 187-55-67.

E-mail: vav@spb-new.ru



Оксана Сямичева
директор АН «Гелиос»

ПАРТНЕРЫ | ПЕРЕЕЗЖАЕМ
в Петербург

Город с русской душой



Вологда – столица Вологодской области, является вторым по численности населения после Череповца (около 300-350 тыс. человек), славится кружевом и вологодским маслом. Город наш является ровесником Москвы, год основания 1147 и славится богатой историей, хорошо сохранившимся историческим центром. Это способствует тому, что Вологда была, есть и остается привлекательным туристическим центром. В нашем городе хорошо развита инфраструктура, в каждом районе есть все необходимое для жизни: магазины, торговые центры, детские развивающие клубы, детские сады, школы. В связи с тем, что город относительно небольшой, легко можно добраться из одного района города в другой, практически без пересадок.

Основной тип застройки города – «сталинки», кирпичные и панельные дома, которые можно встретить в любом районе нашего города. Большая их часть была построена в 60-х, 80-х гг прошлого века, но до сих пор они являются самыми востребованными. Двухкомнатную квартиру из вторичного жилого фонда в настоящее время можно приобрести за 1500000-2000000 рублей. Стоимость варьируется в зависимости от района расположения объекта недвижимости, от года постройки дома, от состояния дома и квартиры. В последнее десятилетие город начал активно расстраиваться, появилось много предложений от застройщиков, при этом выбрать новую квартиру так же можно практически во всех районах города. Покупка нового жилья с современной планировкой обойдется дороже, хотя сдаются такие квартиры в большинстве случаев со строительной отделкой (цементная стяжка пола, штукатурка стен и потолка), и требуются последующие вложения в ремонт. Можно приобрести жилье в новом доме с люксовой ком-

плектацией, с ремонтом, мебелью и техникой, состояние – «заезжай и живи», отвечающее всем требованиям благополучного проживания. Соответственно, ценник будет еще выше раза в 2-3.

Отъехав от города буквально 15-20км, вы попадете в первозданные уголки природы, и все это чудо находится в ближайшем пригороде Вологды. Леса богаты грибами и ягодами, есть озера и реки, например, озеро Кубенское в 30 км от города, такие королевы рек, как Кубена, Сухона, Молога. Возможно поэтому все чаще вологжане приобретают жилые дома в пригороде или земельные участки, чтобы строить собственное жилье.

Вологда – город тихий, зеленый, очень красивый, спокойный и доброжелательный. У нас много музеев и выставок, например «Русский лес», «Русский лен». Достаточно развлечений для молодежи, есть кафе и ночные клубы. Вологда очень хороша для семейной жизни, для того, чтобы рожать и воспитывать детей. Здесь нет бешеного столичного ритма жизни, суеты, время как будто замедляется.

Приезжайте к нам в гости и оставайтесь навсегда! Будем рады помочь Вам приобрести в Вологде квартиру или дом, обрести новых друзей.



Партнер жилищной программы
«Переезжаем в Петербург»
в Вологде

АН «ГЕЛИОС»

Вологда, ул. Галкинская, д. 11, 2-й этаж
Тел.: +7 (963) 733-77-31

E-mail: an_gelios@mail.ru

https://vk.com/an_gelios.vologda

Город солнца

В последние годы Сочи активно растет не только как курорт с прекрасным субтропическим климатом, но и как город с огромным потенциалом развития. После зимних олимпийских игр значительно улучшилась инфраструктура, повысилось качество дорог, открылись торговые и развлекательные центры, крупные магазины, рестораны и прочие объекты, делающие город более комфортным для проживания. Сочи пользуется большим вниманием со стороны политической и бизнес-элиты, здесь расположена резиденция Президента РФ «Бочаров Ручей», проходят многие значимые спортивные соревнования, экономические форумы и т.д. Горнолыжный курорт на Красной Поляне, открытие казино привлекают в Сочи большое количество туристов.

Особые объекты



ЖК «Приречный»

Жилой Комплекс «Приречный» находится в Адлерском районе на берегу реки Мзымта. Состоит из трех трехэтажных домов. Квартиры площадью от 25 кв.м. до 62 кв.м. Вид на горы и реку Мзымта. Уникальное месторасположение жилого комплекса вблизи Федеральной трассы, позволяет быстро добраться до делового центра города, ж/д вокзала, аэропорта, в Красную поляну. Цена 47 тыс. руб. за м2.



ЖК «Флорида»

3-этажный дом клубного типа в Адлерском районе города Сочи. Квартиры площадью от 25,3 кв. м. до 46 кв. м. Каждая квартира с панорамными окнами и балконом. Дом расположен в микрорайоне Голубые Дали в 10 минутах от Адлерского железнодорожного вокзала. Срок сдачи - IV кв. 2017 года. Цена от 46 тыс. руб. за м2.



Арт Лайт Сити

Жилой квартал бизнес-класса, расположен в Нижнеимеритинской бухте. Состоит из 6 одноподъездных корпусов. Квартиры площадью от 27 до 51 кв. м. по цене от 125 тыс. рублей за кв. метр. Развитая инфраструктура. Закрытая придомовая территория с детской площадкой и придомовым паркингом. Расстояние до моря – 100 м.



ЖК «Роза Ветров»

Жилой комплекс комфорт класса. Расположен рядом с Олимпийским Парком в микрорайоне с развитой инфраструктурой, граничит с национальным парком. Закрытая облагороженная территория. Небольшие, уютные дома на 4-6 квартир. Цена от 52 000 рублей за м2. Возможна рассрочка, материнский капитал.

Елена Александровна Коргун
директор АН SUN CITY



С ростом числа приезжающих неизбежно увеличивается количество желающих остаться тут на постоянное место жительства. Многие приобретают недвижимость для собственного отдыха, либо приобретают апартаменты и гостиницы для сдачи в аренду. Несмотря на то, что рынок недвижимости в Сочи быстро растет, по-прежнему спрос превышает предложение, а, следовательно, увеличивается и цена на «заветные» метры. Из-за активного спроса цены на новостройки Сочи в год растут на 30% и, по мнению аналитиков, еще долго будут расти. Возникает вопрос: так куда же выгоднее всего инвестировать свои накопления?

Вклад в строящуюся недвижимость – это наиболее выгодный вид инвестиций, ведь цена квадратного метра на начальном этапе строительства существенно меньше, чем цена на заключительном этапе. Здесь прибыль может составить от 20 до 50 тыс. рублей с 1 м2 при покупке жилья эконом-класса. К минусам этого варианта относятся риски долевого строительства, незнание репутации застройщиков и т.д. При выборе этого вида инвестиций не стоит пренебрегать консультациями специалиста.

Перепродажа недвижимости также может принести неплохой доход. Экономический кризис привел к удорожанию стоимости жилья от 5000 до 20000 рублей с м2. При этом специалисты прогнозируют дальнейший рост цен. Таким образом, купив жилье сейчас, вы сможете его выгодно перепродать в будущем.

Покупка недвижимости с целью **последующей сдачи в аренду**. Доход от аренды в Сочи вам будет обеспечен круглогодично за счет развития как летнего, так и зимнего курортного сезонов. Такой вид инвестиций позволит вам получать пассивный доход сразу, и в тоже время вы всегда сможете получить прибыль, продав свою квартиру в будущем.

Таким образом, несмотря на разразившийся кризис, можно успешно сохранить и приумножить свои накопления, ведь Сочи – одна из наиболее привлекательных инвестиционных площадок России. А вложение средств в Сочинскую недвижимость является одним из наиболее доходных на рынке недвижимости страны.

Партнер жилищной программы
«Переезжаем в Петербург» в Сочи
АН «SUN CITY»

Сочи, ул. Ромашек, 4а, БЦ «Артлар»

Тел.: +7 (988) 419-70-28, +7 (995) 201-13-14

e-mail: nedvizhimost.sochi@list.ru



**Виктор Иванович
Быков**
Генеральный директор
ООО «Альфа-Групп»

Доверьтесь команде профессионалов

Наша команда – это команда профессионалов. Не первый год мы взаимодействуем с КПК, МФО, ломбардами и имеем положительные отзывы со стороны клиентов.

Потребность в качественной юридической поддержке и бухгалтерском обслуживании очевидна для любых организаций и индивидуальных предпринимателей. Вопросы, решаемые юристами, разнообразны: от разработки внутренних документов организации до представления её интересов в суде. С одной стороны, организациям экономически не выгодно содержать в штате собственного юриста или бухгалтера, но с другой стороны, квалифицированная поддержка периодически необходима.

Юридический и бухгалтерский аутсорсинг (использование внешнего ресурса) позволяет за небольшие деньги получить юридическое, бухгалтерское сопровождение деятельности организации. По сути, вы нанимаете себе в штат юридический и бухгалтерский отдел, который, кстати говоря, не болеет и не ходит в отпуск, а также не расходует ваши внутренние ресурсы (рабочие места, оргтехнику и т. д.). В сферу юридического и бухгалтерского обслуживания попадает практически вся работа организации.

Наша компания работает открыто, и вы сами сможете выбрать тот спектр услуг и их объем, который необходим вам. Таким образом, вы будете видеть, из чего складываются ваши затраты.

Сложные задачи – это наш выбор.

От сложного к простому, от проблемы к ее решению.

Вместе с вами мы найдем решение к любому вопросу и ключ к сложной задаче!



Партнер жилищной программы
«Переезжаем в Петербург»
ООО «Альфа-Групп»
Санкт-Петербург, наб. Обводного канала, д. 148, корп. 2, оф. 401
Тел.: 8 (812) 495-94-57, 8 (911) 707-97-48
E-mail: yourist@alfgr.ru
Сайт: www.alfgr.ru
<https://vk.com/oooalfgr>

Мы предлагаем вам комплекс взаимодополняющих услуг, основанных на многостороннем подходе к решению вашего вопроса:

- ⇒ **Дистанционное обучение по ПОД/ФТ в соответствии с 115-ФЗ:**
 - ♦ целевой инструктаж и повышение уровня знаний в целях ПОД/ФТ в форме вебинара;
 - ♦ вебинар транслируется по всей территории России;
 - ♦ вебинар для организаций проводится каждую среду с 10.00 до 16.00. После обучения Вы получаете свидетельство установленного образца и закрывающие бухгалтерские документы
- ⇒ **Приводим в соответствие с требованиями 115-ФЗ, имеющиеся у организаций Правил внутреннего контроля по ПОД/ФТ или разрабатываем новые Правила внутреннего контроля по ПОД/ФТ, а также другие внутренние документы;**
- ⇒ **Предоставляем услуги по сопровождению работы организаций в сфере выполнения требований по 115-ФЗ:**
 - ♦ абонентское обслуживание (работа с личным кабинетом; отправка отчетов; внесение изменений в документы по 115-ФЗ, в соответствии с законодательством; консультации по вопросам, касающимся ПОД/ФТ и т.д.);
 - ♦ подготовка документов по ПОД/ФТ для прохождения проверок, проводимых контролирующими органами;
 - ♦ помощь в устранении нарушений, зафиксированных в актах проверки ЦБ, Прокуратуры РФ;
 - ♦ восстановление необходимой документации по ПОД/ФТ за прошедший период (до 36 месяцев) и др.
- ⇒ **Подготовка учредительных и других документов для Обществ с ограниченной ответственностью, Кредитных потребительских кооперативов, Индивидуальных предпринимателей.**
- ⇒ **Подготовка комплекта документов для организаций по персональным данным в соответствии с законодательством;**
- ⇒ **Услуги бухгалтерского учета:**
 - ♦ ведение бухгалтерского учета с предоставлением бухгалтерской и налоговой отчетности;
 - ♦ предоставление налоговой отчетности по почте и электронно;
 - ♦ предоставление отчетности в государственные внебюджетные фонды по почте и электронно;
 - ♦ предоставление бухгалтерской и налоговой отчетности при отсутствии деятельности;
 - ♦ составление отчетности в государственные внебюджетные фонды;
 - ♦ составление отчетности в органы государственной статистики;
 - ♦ предоставление бухгалтерской отчетности по почте и электронно;
 - ♦ подготовка пакета документов для открытия расчетного счета;
 - ♦ предоставление уточненных деклараций;
 - ♦ получение дополнительных кодов ОКВЭД;
 - ♦ оформление по просьбе организаций иных бухгалтерских документов, необходимых в ходе осуществления основной деятельности.
- ⇒ **Услуги кадрового документооборота:**
 - ♦ аудит состояния кадрового документооборота, в объеме, согласованном с Вами;
 - ♦ начисление заработной платы в организациях с большим штатом и текучкой кадров;
 - ♦ рекомендации по исправлению выявленных нарушений и недочетов;
 - ♦ исправление, выявленных нарушений и недочетов;
 - ♦ разработка образцов локальных нормативных актов;
 - ♦ абонентское сопровождение кадрового делопроизводства.
- ⇒ **Оформление документов для внесения изменений в учредительные документы;**
- ⇒ **Юридические консультации по вопросам работы организаций;**
- ⇒ **Помощь при обращении в суд;**
- ⇒ **Помощь при работе с судебными приставами-исполнителями (исполнительное производство).**

Города – как люди. У каждого – своя судьба

ОМСК – город противоречий и радостей. «Почему противоречий?», – спросите Вы. Если наш город и попадает в новостийные ленты, то с какими-то ужасами: дорогами, экологией, упавшими кранами, взрывами газа... «А с какими тогда радостями?», – на этот вопрос ответят сами омичи (опрос проводили на улицах города в преддверии празднования 300-летия города)

«Я люблю Омск за то, что там много друзей, приятелей, товарищей и просто хороших знакомых. Родной город. Знаешь тут каждый уголок»

«В Омске самые красивые девушки»

«Там очень много по-настоящему тихих мест. Даже в центре можно находиться в тишине»

«Благодаря обилию старейших ВУЗов, в Омске есть прекрасная возможность получить достойное высшее образование. Да и с медицинской наукой в городе все в порядке. Этим Омск вполне может гордиться»

«В Омске супер-мега-профессиональный хоккей. Тут населению очень повезло со спортивными интересами власти и ее спонсоров»

«Театры. С этим в Омске все в порядке. Это один из театральных центров России. По посещаемости театров Омск на третьем месте после Москвы и Санкт-Петербурга»

«В Омске шикарный Цирк – отремонтированный, яркий, современный»

«Омск – город-сад. Или, точнее, город-садик. Особенно красиво в августе, ко Дню Города»

Тогда немного истории

Омск – второй по величине город Сибири после Новосибирска, по численности населения занимает 10 место в стране, административный центр области,

крупнейший индустриальный центр Российской Федерации. По объему производства промышленной продукции Омск занимает четвертое место в стране. Этот относительно молодой город за 300 лет своей истории успел побывать и крепостью на самой границе, и столицей для казачьего войска, и даже местом, куда отправляли в ссылку.

А теперь немного аналитики

Территориально Омск делится на пять округов, средняя цена квадратного метра в рублях в январе 2017 года составляла:

Кировский – 44 298

Ленинский – 43 575

Октябрьский – 41 574

Советский – 39 915

Центральный – 50 357

По данным аналитического отчета о рынке недвижимости города Омска за январь 2017 года (www.areall.ru) – «после чистки от дублей и повторов на рынке Омска зафиксировано 11 633 уникальных оферты о продаже квартир в многоквартирных домах. При этом первичный рынок по итогам января 2017 года показал объем в 3 153 оферты, а вторичный рынок достиг уровня в 8 480 штук».

Если брать показатели за 2016 год, то на вторичном рынке в целом снижение по году составило чуть более 5%. На сегодняшний день цены на вторичном рынке достигли уровня 2012 года. Средняя цена квартиры на первичном рынке Омска – 40 415 рублей, вторичного рынка – 44 298 рублей.

В 12 элитных домах насчитали всего 10 квартир, предлагаемых к продаже. При этом элитный сегмент не показывает реакции предложений на изменение ситуации, и цены остаются стабильно высокими. Наиболее активно на спад реагируют классы массового потребления – «комфорт» и «эконом».



Партнер жилищной программы
«Переезжаем в Петербург» в Омске
**ИП «Воропаева Екатерина
Вадимовна»**

Действительный Член Российской Гильдии
Риэлторов, Действительный Член Омского
Союза Риэлторов, Председатель Комитета по
благотворительности ОСР

Омск, ул. К. Либкнехта, 24 / Гагарина, 10,
остановка «Дом Туриста»
Тел.: +7 (3812) 200-575, 48-80-82, +7 (913) 978-34-36
E-mail: voro05@mail.ru
Сайт: voropaeva-realty.ru
Группа в одноклассниках:
ok.ru/group52804138565829
Группа в Контакте: vk.com/id277647502



**Екатерина Вадимовна
Воропаева**
директор агентства
недвижимости

**Объединяться – вот ключевое
слово 2017 года !**

Немного прогнозов.

Что же ждет Омск в ближайшем будущем? 20 января 2017 года в Омске прошел традиционный Рождественский саммит по недвижимости, на котором эксперты пытались предугадать судьбу нашего города. По словам Вячеслава Горюнова, Президента Омского союза риэлторов, не все омичи сегодня понимают, что происходит на рынке недвижимости. Прошедший год показал отрицательную динамику цен: и на рынке вторичного жилья, и среди новостроек стоимость квадратного метра снизилась на 3 тысячи рублей. Объем предложений квартир на рынке также упал. К примеру, в 2010-2011 годы в городе насчитывалось 24 тысячи ofert, а сейчас – около 7 тысяч. Это говорит о том, что рынок жилья перестал быть инвестиционным инструментом, и специализированные игроки отсюда ушли. «Взрыв» числа сделок был лишь в декабре 2014 года, когда в Омске массово скупали квартиры жители Казахстана. Количество агентств недвижимости также

упало – в январе 2014 года в городе их насчитывалось порядка 500, а сейчас – около 300. Тем не менее, директор ООО «Омэкс» Максим Репин отмечает, что омские застройщики держатся из последних сил и не снижают объемы ввода жилья – этот показатель все последние годы держится стабильно на высокой отметке 700-800 тысяч кв. метров. «Но увидим ли мы такие объемы в предстоящем периоде?», – спрашивает эксперт.

На саммите однако отметили, что определенный потенциал имеет вторичный рынок жилья и реализация нераспроданных квартир. Омичи хотят переезжать из старого фонда в новостройки, но не готовы, к примеру, покупать квартиры без отделки и вкладывать большие средства в ремонт. Потенциальные покупатели ждут более подходящего времени и предложений. Поэтому по итогам саммита его участники решили, что в 2017 году риэлторам, экспертам и участникам рынка нужно объединяться.



Воропаева
ЕКАТЕРИНА ВАДИМОВНА

Сертифицированное агентство
Действительный член
Омского Союза Риэлторов
Действительный член
Российской Гильдии Риэлторов

Поможем продать, купить, подарить, обменять,
срочно приватизировать и зарегистрировать в УФС
– вступить в наследство
– подготовить пакет документов
– сопроводить сделку по системе ипотечного кредитования
– восстановить утраченные документы

1260_038

ЭКСПРЕСС ПРОДАЖА

Эти квартиры можно купить в течение 48 часов:

1-комн., КАО, Ватутина, 24, 39/19/8, 9/10п, х/с, ПВХ, л/з. 1800 т.р.	2-комн., ЦАО, 24-я Северная, 216 Б, 47/30/6, 1/5п, изол, ПВХ, сч. 1460 т.р.	1-комн., ЛАО, Светловская, 4, 39/16/9, 14/16к, п/от, ПВХ, сч, ч/пр. 1595 т.р.	2-комн., КАО, Крупской, 1, 54/33/8, 8/9 п, изол, ПВХ, нов/с/т, х/с, ч/пр. 2200 т.р.	Гостинка, САО, Шебалдина, 68, -/12,4/-, 1/5к, ПВХ, ч/пр, вода, душ/ 4 комн, туалет/2-к. 550 т.р.
2-комн., ЦАО, 5 Армии, 71, 45/27/7, 5/5п, изол, пвх, сч, х/с, ч/пр. 1768 т.р.	ч/дом, ЛАО, Урожайная, 59 кв.м, обл/кирп, вода, газ, сч, с/у, х/с, 4 с/с, ч/пр. 1510 т.р.	3-комн., САО, Горячева, 6 А, 56/40/6, 5/5 п, б, см, своб, док/гот, ч/пр. 1748 т.р.	2-комн., КАО, Туполева, 2, 62/34/12, 10/10п, изол, л/з, сч, ч/пр. 2548 т.р.	3-комн., ЦАО, Омская, 110, 63/39/9, 1/9п, из, л/з, ПВХ, сч, х/с. 2595 т.р.
Гост., САО, Мира, 88 Б, 17,3 кв.м, 4/5 к, х/с, д/ф, ч/пр, мет.дв. на этаже. 560 т.р.				

ул. К. Либкнехта, 24, т.: 20-05-75, 48-80-82, 8-913-634-97-13. E-mail: voro05@mail.ru
Сайт voropaeva-realty.ru. Группа в одноклассниках ok.ru group52804138565829

Договор дороже денег

Вопросы в сфере недвижимости возникали еще в древние времена (Древняя Афина, Римская империя, Древняя Германия), и Россия не была исключением. Во все времена были необходимы люди, которые обладали юридическими знаниями, могли помочь приобрести или продать недвижимость. Отправной точкой в развитии риэлторства в России следует считать 1990 год, когда появился Закон «О собственности в СССР». Он признал существование частной собственности. Именно с этого периода началось развитие риэлторства в России. У первых риэлторов было много сложностей в осуществлении их деятельности. Главными были юридические вопросы, так как со стороны государства не было никакой ясности о сфере недвижимости. Главной проблемой того времени была борьба с криминалом, так как там, где нет четких правил и законов, он всегда появляется. Кратко можно описать смысл работы риэлтора в те времена так: риэлтор продавал информацию, что именно в этом доме продается та или иная квартира. И надобность в заключении договора на услуги риэлтора в те времена просто не стояла, так как люди в вопросах недвижимости не разбирались и понимали, что без риэлтора они свой жилищный вопрос не решат. А еще боязнь криминала подводила людей к мысли о работе с риэлтором.

Времена меняются, и на дворе 2017 год, проблемы риэлторов в корне изменились. Я считаю, что риэлтор – это название уже ушедшее в прошлое, и оно не отражает ту деятельность, которую должен исполнять профессионал в сфере недвижимости. Поэтому я всех профессионалов называю «Агент по недвижимости». Сейчас для оказания агентской услуги недостаточно знать, что в этом доме продается эта квартира. Эту информацию можно легко взять с открытых источников (порталы объявлений, сайты, газеты и т.д.). Юридические знания наших сограждан государство тщательно пытается обогатить и обеспечивает помощников по разным вопросам (МФЦ, банки и т.д.). Именно обилие информации подводит людей к иллюзии, что услуги агента не нужны. Да, они правы. Такие услуги, которые оказывались в 90-е г. сейчас потеряли ценность. Именно это позволяет людям «кидать» людей нашей профессии. Но почему бы и не «кинуть», если сами риэлторы работают без страховки, то есть без договора? Если они сами соглашаются бегать за объектами, бесплатно рекламируют объекты на порталах с платными объявлениями, если они сводят всю услугу к тому, чтобы выставить объект в интернете, сделать, максимум, расклейку и просто сидеть ждать звонков? И обижать-

Оксана Сергеевна Голева
генеральный директор
АН «Аксинья»



ся, дорогие риэлторы, на своих клиентов за это не стоит, ведь вы сами позволяете им это делать. Практически любая услуга, которая оказывается населению (химчистка, ремонт и т.д.), осуществляется согласно условиям заключенного договора. Так почему же вы, дорогие коллеги, боитесь взять на себя договорную ответственность оказания своих услуг? Почему вы готовы бегать и работать тогда, когда вам говорят: «Кто первый, того и тапки»? А я отвечу вам: вы боитесь ответственности за ошибочную стоимость, по которой может порой предлагаться недвижимость, за те сроки, которые определены в договоре, за неуверенность в том, что вы можете исполнить договор, за ответственность после совершенной сделки, так как агент по недвижимости после сделки не исчезает и не растворяется в рынке, его клиент всегда может ему позвонить, проконсультироваться или получить помощь по вопросам недвижимости. К примеру, многие риэлторы исчезают после сделки и даже не присутствуют на акте приема передачи недвижимости, хотя на этом мероприятии нужно также продолжать защищать интересы своего клиента. Поэтому вы просто не знаете и не умеете продать свою услугу, продать заключение агентского договора. Отбросьте свои сомнения, страхи и неуверенность, ведь в заключенном агентском договоре очень много плюсов как для вас, коллеги, так и для наших уважаемых клиентов (собственников и покупателей).

Давайте рассмотрим плюсы агентского договора для вас, коллеги.

В первую очередь, договор дает вам четкое понимание, кто ваш клиент. Что у вас есть не только права, но и обязанности перед конкретным собственником (покупателем). Мы на самом деле по сути не продаем конкретную квартиру (дачу, дом, землю, комнату), мы работаем на всем рынке недвижимости. И благодаря нашим знаниям и опыту, мы помогаем конкретному клиенту решить его проблемы, выполнить поставленные задачи, а может



Партнер жилищной программы
«Переезжаем в Петербург»
в Волгограде
АН «Аксинья»

Волгоград, ул. Мира, д. 19, офис №1
Тел.: +7 (962) 759-90-38, +7 (8442) 60-90-38
E-mail: aksinyaug@gmail.com
www.nedvizhka.ru/user18080.html
Instagram: aksinyaug

быть, мы просто помогаем исполнить мечту. А также у вас нет времени на раскачку и ожидание звонков, так как в договоре будут наверняка прописаны сроки его исполнения.

Во-вторых, договор, дает вам возможность планирования финансов в своем бизнесе. Практически каждый заключенный договор – это с большей вероятностью проведенная сделка и в конечном итоге – полученная комиссия. Так как без договора можно по-разному после совершенной сделки оценить вашу услугу, не в 50 000, 100 000 рублей и т.д., а так, на сколько денег не жалко.

В-третьих, эксклюзив, то есть исключительное, единственное в своем роде. Именно агентский договор помогает вам выделиться как агенту или агентству недвижимости, предлагая на рынке то, чего у других нет. А если этого нет у других, к предложению возникает повышенный интерес. Это позволяет вам быстрее исполнить свои обязанности по договору и решить вопросы клиента. И это не все плюсы, которые вы можете лично для себя получить, работая только по договору.

А теперь я хочу поговорить, чем для клиента важен и полезен агентский договор.

Во-первых, наверняка ваша собственность была вами приобретена с помощью усилий, может быть, вы долго копили, ограничивали себя в чем то, а может быть, вы долго и нелегко выплачивали ипотеку. А может быть, это родительский дом, ваше «семейное гнездо», которое вы получили в наследство. А может быть, это дар, которым вас одарили. Или вы долго строились и вкладывали не только финансы, но и силы в каждый кирпич своего дома. Так или иначе, но недвижимость – это одна из ваших главных ценностей. И непозволительно вашу собственность разрешать кому попало предлагать в продажу. Не стоит кому попало давать доступ к вашей недвижимости. Вы же не делаете хирургическую операцию у друга, который увлекается врачеванием. Вы же не ремонтируете свое авто у людей, которые просто сидят у вас во дворе. Вам хочется, чтобы вас обслуживал профессионал в своей области. Тот, кто всегда знает цену себе и своей работе. Именно профессиональный агент по недвижимости не просто может предложить работать по договору, но и расскажет в деталях, о чем этот договор. Составит с вами стратегию продажи вашей недвижимости. Подготовит, в том числе, и документально вашу недвижимость к продаже. Сделает сравнительный анализ рынка для продажи вашей недвижимости. Поможет вам определиться с районом и типом недвижимости для покупки. Качественно проконсультирует, как объективно выбрать лучшую новостройку от надежного застройщика. Поможет выбрать лучший процент по ипотеке. Работа агента по недвижимости не ограничивается подачей объявления на сайты.

Во-вторых, хочу поговорить о том, что может происходить тогда, когда вы разрешаете продавать вашу недви-

жимость всем. Когда вы говорите: «Кто первый приведет покупателя, тому я и оплачу комиссию». Поймите, вашу недвижимость никто не продает. Просто размещается в лучшем случае на сайте объявление и идет ожидание. И о вас вспоминают, когда кто-то позвонил по объявлению. А ведь может быть и другая ситуация. Например, риэлтор 1 выставил в рекламу вашу квартиру за 2 млн, риэлтор 2 за 2200 млн, как вы и обговаривали с учетом комиссии агента и возможного торга, риэлтор 3 выставил за 2100 млн. И вот он покупатель заходит на сайт и видит 3 цены. Догадаться по какой цене он позвонит. В итоге приходит покупатель и вас просто впоследствии вынуждают терять в цене так, как вам нужно продать. Эксклюзивный договор позволяет вам держать свою стоимость. С учетом, что она адекватна рынку. И только торги, аукцион или предложение от покупателей может определить стоимость продажи. Вас не вынуждают продавать в любом случае, вы сами определяете за какую стоимость продадите свою недвижимость. Ваша недвижимость – это «Infiniti», «Louis Vuitton» подставьте ту марку, которая вам больше нравится. Это антиквариат на рынке. Когда вашу недвижимость продают все, кому не лень, увы, это барахолка.

В-третьих, агентский договор – это ваша гарантия качественно оказанной услуги, так как свое вознаграждение агент по недвижимости получает после совершенной сделки. Порой бывают ситуации, когда риэлтор после совершенной сделки исчезает, не берет трубку и т.д. А вам еще предстоит подписать акт приема передачи недвижимости, и сделать ряд других действий. Все эти моменты можно прописать в договоре и агент будет с вами, согласно договору, до последнего, пока вы не решите все вопросы с недвижимостью.

В-четвертых, агентский договор – это ваша безопасность. Прямая обязанность агента – быть на показе. Именно здесь происходят переговоры, идет завершение презентации объекта и, возможно, обсуждение будущей сделки. Агент обязан знать, кого он к вам приводит на показ. Агент – это ваш адвокат на протяжении всех этапов сотрудничества. Агент – профессиональный переговорщик, который помогает соблюсти ваши интересы при решении вашего жилищного вопроса.

В завершение я хочу сказать, что при подписании договора вы точно понимаете, кто ваш агент. Кому вы можете предъявить претензии в оказании услуги и кто ваш адвокат в решении жилищного вопроса. И помните: все, что не входит в договор можно назвать разными словами, в том числе и «просьбой», которую можно не выполнять. Это обещание, а обещанного три года ждут.

Агентский договор – это цивилизованность на рынке недвижимости. Это ваши гарантии проведения успешной, юридически грамотной сделки. Заключайте договоры и совершенствуйтесь в оказании агентской услуги!

Дружить выгодно!

Кредитный потребительский кооператив «Кредит-Сервис» является некоммерческой организацией. Его деятельность состоит в организации финансовой взаимопомощи членов кредитного кооператива (пайщиков) посредством:

- объединения паенакоплений и привлечения денежных средств членов кредитного кооператива и иных денежных средств в порядке определённом Уставом кредитного Кооператива;
- размещения указанных денежных средств путём предоставления займов членам кредитного кооператива для удовлетворения их финансовых потребностей.

Преимущества займов КПК:

- ✓ Оперативное рассмотрение заявки
- ✓ Удаленная подача документов
- ✓ Минимальные требования к заемщику
- ✓ Простая процедура оформления
- ✓ Низкие процентные ставки по займам
- ✓ Отсутствие дополнительных комиссий, штрафных санкций
- ✓ Бесплатное юридическое сопровождение
- ✓ Бесплатные услуги по оформлению договоров купли-продажи.

Преимущества деятельности КПК:

- ✓ контроль деятельности КПК осуществляет Центральный банк России и НС СРО КПК «Союзмикрофинанс» Рег. номер 071
- ✓ Информацию о кооперативе можно найти в Госреестре на сайте ЦБ РФ
- ✓ не является коммерческой организацией
- ✓ процентные ставки утверждены в соответствии с постановлениями ЦБ РФ и СРО
- ✓ Членами кредитного кооператива могут быть:
 - физические лица, достигшие возраста 16 лет;
 - юридические лица;
 - индивидуальные предприниматели без образования юридического лица.

Надежда Алексеевна Мелихова
генеральный директор
КПК «КРЕДИТ-СЕРВИС»



КПК «КРЕДИТ-СЕРВИС» представляет:

- Гибкий финансовый продукт, который позволяет нашим пайщикам оформлять займы под обеспечение сертификата «Материнский капитал» без риска потери собственного имущества всего под 10% годовых

Директора филиалов в республике Алтай:



Яймина

Алина Альбертовна

Директор Филиала №2 КПК «КС»,
тел. +7 (913) 994-35-68



Уханова

Татьяна Алековна

директор Улаганского Филиала №3
КПК «КС»,
тел. +7 (983) 327-70-46



Байтугашев

Ербулан Байтугашевич

директор Филиала № 4 КПК «КС»,
тел. +7 (913) 998-54-58

КПК «КРЕДИТ-СЕРВИС» предлагает сотрудничество.

Приглашаем активных партнеров открыть филиал от имени КПК «Кредит-Сервис». Директор филиала действует на основании Генеральной доверенности с правом на заключение договоров займа на территории будущего филиала и на представление интересов во взаимоотношениях с банком по вопросам открытия и ведения расчетного счета, получения электронного ключа для доступа к системе Банк-онлайн, для взаимодействия с налоговыми органами, Пенсионным фондом, Фондом ФСС РФ и т.д., а так же на осуществление иных функций, необходимых для осуществления деятельности филиала.

Подробности по телефону +7 (909) 503-79-29.

ПАРТНЕРЫ | ПЕРЕЕЗЖАЕМ в Петербург

Загородный дом в живописном уголке Алтайского края – это реально!

Горный Алтай – настоящая жемчужина Сибири. Редкое место на земле сравнится с Алтаем по красоте. Не даром европейские туристы сравнивают это место со Швейцарией. Действительно, Алтайские горы во многом похожи на Альпы, но имеют и ряд выгодных отличий. В красоте Алтайских гор присутствует свой особый колорит. Здесь восхищаешься не столько самим пейзажем, сколько той мощью и величием, которые буквально излучают горделивые вершины, увенчанные шапками снега. А океан хвойной тайги, сумас-

шедшие горные реки, кристально чистые озера, огромные луга эдельвейсов, восхитительные водопады! Стоит один раз увидеть, как все это навсегда зафиксируется в памяти. Хорошо развит в Горном Алтае и так называемый «организованный отдых». Стабильно растет на Алтае число санаториев, гостиниц, кемпингов и туристических баз.

Не упустите уникальную возможность приобрести сравнительно недорогую недвижимость в столь живописном, экологически чистом месте!!! Наши партнеры готовы помочь вам в выборе подходящего жилья. Горный Алтай ждет вас!

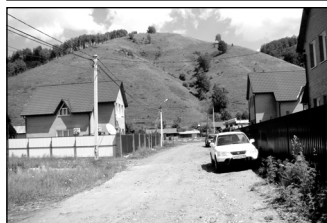
Особые объекты



Дом Кош-Агач

Двухэтажный коттедж расположен в Кош-Агачском районе Республики Алтай. Уютный, красивый, теплый дом 157 кв.м., на участке 10 соток. В доме все коммуникации, два сан. узла, большие просторные комнаты, гараж. Дом расположен на ровном месте, рядом центр, школа, садик.

Цена 5 500 тыс. руб.
Байтугашев Ербулан Байтугашевич
+7 (913) 998-54-58



Дом в селе Усть-Кан

Дом расположен в живописном месте Республики Алтай, в с. Усть-Кан, 94 кв.м. (2 уровня), земля в собственности (17,5 соток). Вода в доме, все удобства, баня, хоз. постройки, гараж.

Цена 1 600 тыс. руб.
Яймина Алина Альбертовна
+7 (913) 994-35-68



Дом в селе Усть-Кан

Дом находится в с. Усть-Кан, Республика Алтай. 60 кв.м., 10 соток, вода в доме, все удобства, баня, гараж, хоз. постройки. Шикарный, просторный, уютный дом. Евроремонт.

Цена 3 300 тыс. руб.
Яймина Алина Альбертовна
+7 (913) 994-35-68



Садовый участок

Месторасположение г. Горно-Алтайск, микрорайон Байат. Садовый участок «Восток». 7,6 соток., вода есть, ЛЭП рядом.

Цена 450 тыс. руб.
Уханова Татьяна Алевковна
+7 (983) 327-70-46



Участок на берегу Катунь

Уникальный участок на берегу реки Катунь, Республика Алтай. Возле дороги линия ЛЭП. Рядом Чуйский тракт, площадь 3 га. Идеальное место для туристического бизнеса. Можно сплав.

Цена 900 тыс. руб.
Яймина Алина Альбертовна
+7 (913) 994-35-68



Партнер жилищной программы
«Переезжаем в Петербург»
в Республике Алтай
КПК «КРЕДИТ-СЕРВИС»
Алтайский край, Каменский район,
г. Камень-на-Оби, ул. Титова, 27
Тел.: +7 (909) 503-79-29, +7 (913) 220-56-28
E-mail: nadi_197@mail.ru

История моего переезда

Ещё полгода назад я себе и представить не могла, что так круто изменится моя жизнь. В тот день было всё как обычно, но что-то меня что-то сильно тревожило. «Дети?», - нет, у них всё в порядке. «Работа!?», - в последнее время стала замечать, какой маленькой стала зарплата, как часто смотрю на часы, гипнотизируя их, чтобы стрелки бежали быстрее. Всё! Хватит! Быстрым шагом направляюсь в кабинет начальника и сообщаю, что увольняюсь по собственному желанию. Решено! Надо переезжать в Санкт-Петербург и искать работу по душе. Разместив резюме на сайте поиска работы, я получила большое количество приглашений от агентств недвижимости. Но меня терзал вопрос: смогу ли я стать хорошим специалистом в недвижимости в малознакомом и таком огромном городе как Петербург? Какими навыками обладаю для этой работы? За 9 лет работы в социальной защите научилась общаться с людьми, выявлять их потребности, а главное - выработалось желание помогать людям. Сомнения были, но я решилась. И уже через месяц я шагала по улицам одного из красивейших городов мира - Санкт-Петербурга. Преподаватели риелторских курсов (практики с многолетним стажем) заражали энтузиазмом, любовью к своей профессии, делая её немного романтичной. На практике всё было в точности до наоборот. Трудоемкий процесс поиска объектов для продажи, неприязнь владельцев собственности к риэлторам, сложности с организацией рабочего процесса, планирование трудового дня, отсутствие хорошего знания города и многое другое. Признаюсь, было тяжело и руки опускались. В октябре 2016 года впервые услышала о существовании Жилищной программы «Переезжаем в Петербург». И сразу поняла - вот это то, что мне нужно! Моя старшая дочь, получив образование, осталась работать

Наталья Константинова
специалист по недвижимости
ГК «Недвижимость в Петербурге»



в Петербурге, многие знакомые в родном городе Бабаево планировали переезд в Петербург или Ленинградскую область, мечтали купить жилье для детей и спрашивали меня, как это сделать? А теперь, изучив возможности программы, я могу помочь им это сделать. Для меня организация переездов, т.е. межрегиональные сделки, стала новой профессией. Мы - сотрудники Жилищной программы - не только можем и умеем подобрать идеальный вариант для своих клиентов, мы понимаем суть и трудности процесса смены города. Практически все мы здесь так или иначе имели дело с переездом в Петербург, поэтому как никто понимаем психологический аспект работы с иногородними клиентами. Понятно, что человек, решившийся на такой шаг, как продажа квартиры в своем городе и покупку в мегаполисе, больше всего боится потерять деньги. Поэтому сотрудники программы так готовят процесс купли-продажи, чтобы они осуществлялись практически одновременно с минимальной временной разницей. Здесь меня научили: главное - не продать, главное - продать то, что нужно конкретному человеку в конкретных обстоятельствах. Здесь работают профессионалы, которые являются наставниками новичков и пристально следят, чтобы не было ошибок. Жилье подбирают так, чтобы учитывались все требования клиентов. Здесь помогут использовать все имеющиеся возможности (о которых клиент, как правило, раньше и не задумывался). Мне действительно приятно работать в Жилищной программе «Переезжаем в Петербург». Преодолев себя, у меня получилось воплотить мечту в реальность. У меня появилась интересная работа, куда я хожу с огромным удовольствием. А самое большое достижение - это приобретение студии в строящемся жилье. Иметь своё жильё в Санкт-Петербурге - мечта каждого жителя города. Моя мечта начинает постепенно воплощаться в жизнь. Люди! Мечтайте! И ваши мечты обязательно сбудутся!

Особый объект



Вологодская область,
Бабаевский район, дер. Дубровка
Цена 410 тыс. руб.
+7 (921) 056-73-39, Лариса

Зккв в дер. Дубровка

3-комнатная неблагоустроенная квартира в трехквартирном одноэтажном доме из бруса общей пл. 58 кв. м (ИЖС). Отопление - печное (русская печь и столбняк), вода - скважина, водоотведение - септик. На участке 352 кв. м хоз. постройки и дровяник. Огород не разработан. Деревня жилая - есть медпункт, почта и магазины, проезд круглый год по трассе Лентьево-Бабаево. Прекрасное место для проживания и отдыха, рыбалки и охоты - вокруг сосновый бор, в 800 метрах от дома протекает река Чагодыща.

Константинова Наталья,
специалист по недвижимости
ГК «Недвижимость в Петербурге»,
+7 (909) 584-09-50, konst@spb-new.ru

Региональный партнер жилищной программы
«Переезжаем в Петербург» в Бабаево

Лариса Вдовиченко, специалист по недвижимости
Тел.: +7 (921) 056-73-39
e-mail: laraxxx34@mail.ru



**Павел Александрович
Константинов**
директор АН «Фартуна»

Город Пестово располагается в Новгородской области на расстоянии 314 км от Великого Новгорода, от Санкт-Петербурга его отделяет 490 км., от Череповца 180 км. Со всеми городами имеется хорошее автомобильное сообщение.

Особенность Пестово – это исключительная, местами не тронутая природа, при этом город обладает развитой инфраструктурой и имеет не испорченную заводскими выбросами экологию. Для любителей рыбалки и охоты – это поистине сказочный край. Главное богатство района – леса и водные ресурсы. В лесах изобилие ягод и грибов. Встречаются бурые медведи, рыси, волки, зайцы, лисы, кабаны и лоси, бобры и ондатры. Среди птиц наиболее распространены глухарь, большой перистый дятел, поползень, синица, тетерев, утки различных видов, встречается ястреб-тетеревятник. В реках и озерах водятся щука, лещ, окунь, плотва, судак и карп. Попадают хариус и форель.

Пестовский район называют краем 200 озер, на юго-западе района располагается основная масса озер: Меглино, Рыдоложь, Щегрино, Луко, Белое, Черное, Соминец, Столбское, Красковское, Павловское и другие. Наиболее крупное из них озеро Меглино (находится на границе Мошенского и Пестовского районов). Его площадь 3500 га. Максимальная глубина 23 метра. Встречаются также карстовые озера. Основной водной артерией является река Молога, пересекающая район с Севера – Востока на Юго-Запад. Она со своими притоками относится к бассейну Каспийского моря.

Множество сетевых магазинов, наличие развлекательных центров (рестораны, ночные клубы, боулинг, бассейны, сауны) делают город привлекательным для постоянного комфортного проживания людям любого возраста и совершенно различной направленности, будь то люди пенсионного возраста, встречающие внуков на лето, хоть молодые спортсмены.

Большое внимание в городе уделяется развитию спорта, на данный момент активно работают школа гребли, спортивный бассейн, крытый футбольный манеж, великолепный лыжедром (позволяет тренироваться круглый год), идет строительство тренировочной базы биатлонистов. Неоднократно спортсмены из г. Пестово становились Олимпийскими чемпионами. Относительно близкое расположение от Москвы и Санкт-Петербурга делает этот город привлекатель-

Особый объект



Новгородская область,
дер. Нефедьево
Цена 1 500 тыс. руб.

Дом 70 м², материал стен – кирпич.
Мансарда – 40 м².

Коттедж на берегу

Благоустроенный коттедж на берегу глубоководного озера! Настоящая классика для любителей рыбалки и охоты! Качественный, современный ремонт, мебелью, все продумано и сделано с душой. Водопровод, новая сантехника, душевая. М/п окна, из которых открывается шикарный вид на озеро, 10 минут до охот-уголья. Дом строился охотником для отдыха и охоты. Продается в связи с изменением образа жизни. На территории домовладения находится капитальный гараж+ гараж «ракушка». Земельный участок 15 соток, хороший подъезд. Дом пригоден для круглогодичного проживания, заходи и живи!

ным для тех, кого утомил шум большого города и кто устал от суеты и желает проживать в экологически чистом, спокойном месте, бывать на рыбалке, и охоте, дышать чистейшим воздухом, собирать грибы и ягоды. При этом не отрываться от цивилизации и привычных удобств.

Специфика рынка недвижимости Пестово

Рынок недвижимости в г. Пестово представлен в виде благоустроенных квартир, жилых домов, участков. Можно приобрести объекты как в самом городе, в непосредственной близости к благам цивилизации, так и в заповедных местах – на реке или озере в окружении настоящего лесного массива.

Однокомнатную полностью благоустроенную квартиру можно приобрести по достаточно гуманной стоимости от 800 000 руб. до 1 200 000 руб.

Средняя стоимость домов с земельным участком составляет 1 000 000 руб. От 200 000 руб. стоит дом с участком на реке в ближайшей деревне, до 5 000 000 руб. – полностью благоустроенный коттедж с мебелью и спортзалом.

Ваша мечта может быть совсем рядом!!!



Партнер жилищной программы
«Переезжаем в Петербург» в Пестово
АН «Фартуна»
Новгородская область, г. Пестово,
ул. Советская, 7
Тел.: +7 (921) 199-44-07, +7 (81669) 5-61-39
E-mail: realty-pestovo@yandex.ru
Сайт: <http://pestovo-realty.ru>

Госзакупки – перспективное направление рынка



Любовь Витальевна Порывкина
юрист, риелтор

Меня зовут Любовь Порывкина, я занимаюсь недвижимостью 5 лет. У меня собственное агентство недвижимости в районном центре Вологодской области. Мне, конечно, пришлось начать с самых азов и перепробовать множество форм деятельности на рынке жилья. Год назад я открыла для себя сферу госзакупок недвижимости. Тогда как раз был кризис в традиционных продажах недвижимости, рынок встал, нужно было срочно искать новый источник дохода. И тут этот источник сам нашёл меня - в нашем районе началась реализация жилищной программы по переселению граждан из ветхого аварийного жилья.

Теперь я думаю, что это был такой своеобразный знак свыше. В этой сфере пока еще чрезвычайно низка конкуренция. Государство – это серьёзный клиент с большими возможностями и с огромными деньгами, оно даже в кризисные времена не перестаёт покупать недвижимость для своих нужд. Фактически, множество аукционов проводится каждый день по всей стране, а в них просто некому участвовать. Никто толком не знает об этом, а те, кто знает, – думают, что это слишком сложно, что нужно быть риелтором или юристом, что нужно вкладывать большие деньги...

В общем, имеют самое туманное представление о положении вещей и даже не пытаются.

«Государство покупает квартиры на электронных торгах. Для участия в торгах необходима ЭЦП, аккредитация на торговых площадках и начальный капитал для уплаты обеспечения заявок...», - эти фразы ставят в тупик большинство собственников квартир. Мне и моей коллеге - Елене Гладкий – потребовалось время, чтоб досконально изучить этот вопрос. Сейчас у нас за плечами более 20 контрактов на сумму более 16 млн рублей.

В сфере закупок мы увидели новую возможность для достойного заработка. Но это нелегкий труд. Мы не ждали, что с неба нам свалятся миллионы. Мы погрузились в работу с головой, почувствовали азарт аукционов, устанавливали контакты с собственниками, решали, казалось бы, неразрешимые задачи – и обрели любимое дело!

Программы по расселению ветхого и аварийного жилья и по приобретению квартир для детей-сирот продолжают реализовываться по всей территории России. На эти цели выделяются сотни миллиардов рублей. И мы знаем, как зарабатывать на поставках недвижимости для нужд государства.

В сфере обычных продаж мы также продолжаем работать.

За 5 лет успешной работы мы помогли многим своим клиентам в продаже и покупке различных объектов загородной недвижимости Вологодской области.

Всем нашим клиентам, мечтающим о доме с прекрасным панорамным видом на воду, мы с радостью подберем и поможем купить дом на прекрасной Вологодской земле. Если вам по душе красота и уединение в окружении лесов и рек, то мы подберем подходящий для вас вариант для дома или дачи.

Комфорт, экологичность и безопасность проживания за городом вовсе не означают абсолютной оторванности от удобств городской инфраструктуры: все предлагаемые нами объекты имеют очень хорошее местоположение, а именно – 360 км от Санкт-Петербурга, 350 км от Вологды и 540 от Москвы.

Партнер жилищной программы
«Переезжаем в Петербург» в Вологодской области
ИП Порывкина Любовь Витальевна
п. Чагода, ул. Кирова, д. 5Б
Тел.: +7 (921) 129-66-57
e-mail: urist_ssz@mail.ru

Особые объекты



Цена 9 500 тыс. руб.

Благоустроенный коттедж
2-этажный благоустроенный коттедж на самом берегу реки площадью 350 м², на участке 25 сот., в черте живописного посёлка Чагода Вологодской области. Уютный, полностью готовый для комфортного проживания и отдыха. Дом строился для себя и с душой, материалы использовались самые лучшие. В посёлке полностью развита инфраструктура.



Прекрасный экодом
Прекрасный экоДОМ для Вас и Вашей семьи!
До берега реки 300 метров.
Прекрасные и красивые места, экологически чистый воздух.

Площадь дома 179,3 кв.м.
Материал дома: брус,
крыша: металлочерепица,
бетонный ленточный фундамент,
установлены энергосберегающие
стеклопакеты. Внутренние перегородки из бруса. Внутренняя отделка 2015 год. Удобная планировка.
Два входа: основной просторное крыльцо, второй – из кухни-столовой на просторную террасу.



**Ирина Алексеевна
Калюжная**
PRIME-директор
Краевого Центра
Недвижимости «ПРАЙМ»

«ПРАЙМ» – первая компания, где качество и четкость предоставления услуги клиентам стоят на первом месте. Краевой Центр Недвижимости «ПРАЙМ» является современным агентством недвижимости, которое насчитывает немалое количество ведущих специалистов в своей сфере. Залог работы компании – честность и открытость, постоянно совершенствующийся сервис и современные методы работы, гарантирующие результат! Мы не настаиваем на сотрудничестве, наш лозунг: «Вы сами принимаете решение! Работать с нами или справляться с процессом покупки/продажи недвижимости самостоятельно – зависит только от вашего желания!». Однако мы всегда готовы прийти на помощь, объяснить преимущества сотрудничества и помочь на любом этапе реализации или покупки недвижимости. Самое ценное в современном бизнесе – это доверие. Его не купишь – доверие можно только заработать годами успешной и честной работы. Поэтому Краснодарский Краевой Центр Недвижимости «ПРАЙМ» в основу своих отношений с клиентами положил надежность и готовность идти навстречу их интересам. 5 причин позвонить именно в «ПРАЙМ»:

1. Опыт наших специалистов по недвижимости – от 6 лет. Профессионалы нашего центра регулярно проходят обучение, аттестованы и имеют высокую квалификацию. Мы экономим самое главное на сегодняшний день – ваше драгоценное время.
 2. Сделать выбор из множества объектов, предложенных специалистами нашей компании – легко! Это возможно благодаря долгому сотрудничеству с лучшими строительными компаниями города на первичном рынке и обширной базой жилья на вторичном. Мы предложим реальные цены и надежных застройщиков.
 3. Открытие ипотеки – за 1 день, без очереди и долгого ожидания результата. Эта услуга для наших клиентов бесплатна, сотрудники центра направят ваши документы в разные банки и помогут выбрать наиболее выгодный вариант процентной ставки.
 4. Индивидуальный подход и внимание к деталям. Наши специалисты учтут все ваши пожелания, для нас важны любые мелочи, мы всегда будем на связи. Главное – результат! Ваша улыбка в новой квартире.
 5. Работаем без выходных: легко связаться и еще легче – приехать.
- Услуги риэлтора – это возможность выгодно купить или продать недвижимость. Для продавца профессиональная помощь специалиста заключается в поиске за-

ПАРТНЕРЫ | ПЕРЕЕЗЖАЕМ в Петербург

Краевой центр недвижимости

Особые объекты

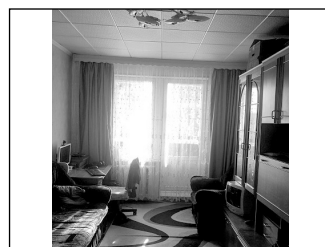


Краснодар, пос.Северный
участок 7 соток,
общая площадь дома – 145м2

Цена 3 700 тыс. руб.
+7 (918) 294-45-56,
Киселева Диана Павловна

Дом с участком

Состояние отличное, евроремонт! Просторный первый этаж. На втором этаже, три изолированные комнаты – 13, 10 и 23 м2. Кладовая. Остается вся мебель и бытовая техника. Встроенная кухня со встроенной техникой, известных европейских производителей. Двор огорожен. Фасад облагорожен капитальным забором с колоннами. Сам двор с ландшафтным дизайном. Пристенный фонтан. Газон. Уютная капитальная беседка, отделанная диким камнем. На заднем дворе – плодonoсящий сад. Рядом остановка общественного транспорта, маршрутки! Ходит школьный автобус.



Цена 2 550 тыс. руб.
+7 (989) 232-94-15,
Сафронова Анастасия Павловна

Трехкомнатная квартира

Фестивальный микрорайон, ул. Дзержинского. 3к.кв. 5/5 этаж, панель, общ. площадь – 64 м2, жилая – 43 м2, кухня – 9 м2. Дом построен по спецпроекту. Комнаты изолированные, с/у -раздельный, два балкона. Высокие потолки, большие окна. Квартира на две стороны. Рядом рынок, магазины, гипермаркеты «Магнит», Торгово-развлекательный комплекс «Красная Площадь». Транспорт, школа.

интересованных клиентов, готовых предложить достойные деньги за недвижимость. Для покупателя сотрудничество с профессионалами – это помощь в выгодном вложении денег в недвижимость. Стоимость услуги для клиента, покупающего вторичную недвижимость в пределах Краснодара, составляет 3% от окончательной стоимости объекта. Стоимость услуги для покупателя, покупающего вторичную недвижимость за пределами Краснодара, по усмотрению специалиста по недвижимости – от 3 до 6% от окончательной стоимости объекта. Покупатели объектов в новостройках, застройщики которых заключили договор с нашим агентством, услуги риэлторов не оплачивают! Нас рекомендуют друзьям и знакомым – и мы считаем это своим главным достижением!

Партнер жилищной программы
«Переезжаем в Петербург» в Краснодаре
Краевой Центр Недвижимости «ПРАЙМ»
Краснодар, ул. Северная, 393, 4 эт., оф. 401
Тел.: +7 (861) 212-66-96, +7 (918) 463-33-21
E-mail: Office.prime@yandex.ru, mail@prime23.ru
Сайт: www.prime23.ru

О страховании жизни по ипотеке



Наталья Леонидовна Позднякова
директор АН «ПОСРЕДНИК»

Уважаемые наши и любимые клиенты, хотим рассказать вам о плюсах в страховании жизни, когда вы оформляете ипотеку.

Многие пренебрегают оформлением страховки на жизнь в момент, когда получают ипотечный продукт. Хочется заметить, что это - не самое правильное решение, поскольку никто не застрахован от нетрудоспособности или от смерти. В этом случае страховая должна покрыть все ваши расходы по займу. Но если вы не приобрели страховку, то возникает высокий риск потери недвижимости, либо переход бремени на плечи родственников, созаёмщиков, поручителей и так далее. Отдельные условия оговариваются в договоре страхования.

Ипотечное кредитование – это, зачастую, единственная возможность приобрести собственное жилье.

Обычно данной программой пользуются граждане, не имеющие собственных свободных средств для дорогостоящей покупки недвижимости.

В большинстве случаев при оформлении договора ипотечного страхования банки часто навязывают своим клиентам страхование жизни. Обычно стоимость такой услуги варьируется в пределах от 0,1% до 2%, а учитывая достаточно высокую сумму ипотечного займа, ежегодные платежи по страхованию жизни могут достигать десятков и даже сотен тысяч рублей в год. Так ли обязательно страхование жизни при ипотеке или это навязанная банком дополнительная услуга? Ответ на этот вопрос мы постараемся дать в данной статье.

Страхование жизни при оформлении ипотечного кредита – это возможность для банка, предоставляющего кредит, защитить свои вложенные средства. Выгодоприобретателем при данном виде страхования является исключительно банк. Так, при наступлении

нетрудоспособности или смерти заемщика, банк не потеряет свои финансовые вложения - в этом случае страховая компания выплатит банку оговоренную в договоре сумму страхового возмещения.

Именно поэтому банки настойчиво рекомендует заемщику оформить страхование жизни. Чтобы стимулировать клиента на приобретение данного страхового продукта, банковские организации даже снижают процентную ставку по ипотеке.

Страхование жизни и здоровья при ипотеке необходимо не только банку, но и самому заемщику. При наступлении страхового случая, когда заемщик не сможет осуществлять платежи по кредитному договору, квартира (дом) останется в собственности у семьи заемщика. К рискам, покрываемым программой страхования жизни относятся:

- смерть заемщика;
- получение инвалидности;
- травмы или болезни, повлекшие к полной или частичной нетрудоспособности заемщика.

Особенностью страхования жизни при ипотеке является ежегодное снижение страховых взносов. То есть чем ближе окончание срока кредитования, тем меньше становятся страховые взносы.

Например, гражданин Сидоров взял ипотечный кредит 3 млн рублей под покупку квартиры. При этом оформил страхование жизни с ежегодными страховыми взносами в размере 1% от суммы кредита. Взнос за первый год кредитования составил 30 тыс. рублей. В следующем году его долг по кредиту уменьшился до 2 млн. рублей. Уменьшился и страховой взнос, он стал равен 20 тыс. рублей (1% от 2 млн).

При досрочном погашении кредита заемщик вправе расторгнуть страховой договор и получить возврат переплаченной суммы страховых взносов.

Особый объект



Земельные участки

В живописном красивом уголке земли, которое находится в деревне Марково, ждут своих хозяев земельные участки. Размеры участков от 10 соток и больше. Земельные участки размежеваны для каждого индивидуально по 10, 11, 14, 15, 16, 17 соток. Расстояние от города Вологды всего 15 км. Деревня жилая. Электричество заведено на участок. Река «Тошня» в 200 метрах. Подъезд круглогодичный. Просмотр участков в любое время. Звоните с удовольствием покажем!!!!!! Вам очень понравится. И на десерт очень вкусная цена.



Партнер жилищной программы
«Переезжаем в Петербург» в Вологде
АН «ПОСРЕДНИК»

Вологда, ул. Кирова, д. 21, офис 201
Тел. +7 (911) 501-18-63

тел. горячей линии +7 (8172) 50-18-63

Аренда: ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

С приближением лета рынок аренды в Петербурге становится все более оживленным, а значит, все более привлекательным для мошенников. Как избежать ошибок?

Рынок аренды сегодня

Средняя цена предложения сегодня составляет чуть больше 11 тыс. руб. в месяц на комнаты; 21 тыс. руб. в месяц на студии и однокомнатные квартиры; примерно 30 000 тыс. руб. в месяц на двухкомнатные квартиры; около 40 000 тыс. руб. в месяц на трехкомнатные квартиры. Однако чем ближе к лету, тем быстрее цены поднимаются. Стоит знать, что наиболее востребованы однокомнатные квартиры в Приморском, Выборгском и Невском районах. Здесь средняя цена составляет 21,4 тыс. руб., 20,5 тыс. руб. и 19,5 тыс. руб. в месяц. Самое дорогое жилье на рынке аренды предлагается в Центральном, Петроградском, Василеостровском и Адмиралтейском районах города. Средняя цена однокомнатной квартиры колеблется от 25,0 до 32,8 тыс. руб. в месяц, цена двухкомнатной – от 34,4 до 46,2 тыс. руб. Трехкомнатные в центральных районах предлагаются в среднем по цене от 46,1 до 60,6 тыс. руб. в месяц, в зависимости от месторасположения и состояния. Самые дешевые квартиры – в Красносельском районе Петербурга, аренда однокомнатной в месяц в среднем стоит 18,2 тыс. руб., двухкомнатной – 23,6 тыс. руб., трехкомнатные в среднем предлагаются за 25,2 тыс. руб. в месяц.

Люди, недавно переехавшие в Петербург, часто сталкиваются с неправомерными действиями на рынке аренды. Мы знаем самые распространенные ошибки квартиросъемщиков и уверены: избежать неприятностей можно. Главное – знать, куда смотреть.

Ошибки при аренде жилья

1. Не проверяются документы собственника. На самом деле подписывать договор об аренде надо только с собственником, чтобы не стать жертвой мошенников, которые арендуют квартиру на месяц за 20 000 рублей, а потом сдают ее посуточно, получая приличные деньги на обмане. Либо же сдают ее квартиросъемщикам за 30 000 рублей в месяц и исчезают вместе с деньгами.

2. Не подписывают договор найма. Договор нужен для того, чтобы, в первую очередь, обезопасить обе стороны от рисков. Если говорить об арендаторе, то нередки случаи, когда арендодатель просит сроч-

но освободить квартиру или не санкционированно повышает арендную плату. В грамотно составленном договоре обязательно прописаны все нюансы аренды, начиная от даты заселения и описи имущества, заканчивая условиями повышений цены. Или, например, встречаются случаи, когда мошенники предлагают в аренду чужую квартиру и даже подписать договор. Однако, договор же может заключить только собственник помещения и в документе проставлены именно его данные. Поэтому необходимо сопоставить данные паспорта арендодателя с теми, что стоят в договоре. Не надо стесняться проверить прописку, попросить для ознакомления оригиналы документов о собственности на квартиру. Таким образом, заключая договор, арендатор будет уверен в том, что снял квартиру у законного владельца и в том, что в документе прописаны все нюансы его проживания в квартире. С другой стороны, арендатор также при помощи договора страхует свои интересы, предусматривая санкции за преждевременный выезд арендатора, или, например, за порчу имущества, за нарушение тех правил проживания, которые прописаны в документе.

3. Невнимательно читают договор. А потом встречаются с такими требованиями, как отключение телевизора после 22 часов, ответственность уже за сломанную душевую кабину и т.д.

4. Доверие фирмам-однодневкам, которые за плату предоставляют список номеров собственников якобы свободных для вселения квартир. Но квартиры или заняты, или на звонки никто не отвечает. Деньги потрачены, квартиры нет.

5. В договоре не прописан перечень вещей. Если нет акта приема-передачи, то нанимателю, возможно, придется доказывать, что холодильник куплен им лично, а бюро редкой красоты он и вовсе не видел. И не возмещал поломку тех вещей, которые были испорчены еще до вселения.

6. Расчеты без расписок. Нет бумаги – и вы не докажете факт оплаты. В качестве расписки может сойти бумага, где хозяин распишется, что плата за аренду квартиры за такой-то период получена.

7. Не позаботился заранее об аренде квартиры. Бывают месяцы – в Петербурге это период с мая по октябрь – когда найти подходящий вариант просто не представляет возможности. И это не из-за того, что вы плохо ищите, все упирается в спрос и предложение. Поэтому позаботьтесь о месте вашего временного проживания заранее.

ПЕРЕЕЗЖАЕМ | ГОРЯЧИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ в Петербург

Студия



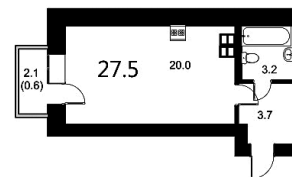
Цена – 1 504 тыс. руб.

Ленинградская обл., дер. Романовка

Продажа
Район – Всеволожский
Метро – Ладожская,
30 мин. транспортом
Общая площадь – 27,5 кв. м
Жилая площадь – 20 кв. м
Балкон – есть
Срок сдачи – III квартал 2017 года

Студия в малоэтажном комплексе с полной отделкой до центра СПб – 40 минут на электричке
Возможна рассрочка, ипотека (8.9% годовых) и материнский капитал

Новостройка



Застройщик: ООО «Созвездие», проектная документация на сайте www.italykvartal.ru

Студия

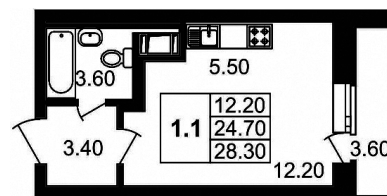


Цена – 1 912 тыс. руб.

Петербург, Русановская ул.

Продажа
Район – Невский
Метро – Обухово,
7 мин. пешком
Общая площадь – 24,7 кв. м
Жилая площадь – 17,7 кв. м
Балкон – 3,6 кв. м
Срок сдачи – IV квартал 2018 года

Студия с под чистовой отделкой
Возможна рассрочка и ипотека



Застройщик: ООО «БалтИнвестГрупп», проектная документация на сайте www.cds.ru

Однокомнатная квартира



Цена – 2 155 тыс. руб.

Ленинградская обл., Мурино

Продажа
Район – Всеволожский
Метро – Девяткино,
20 мин. пешком
Общая площадь – 37,8 кв. м
Жилая площадь – 21,03 кв. м
Кухня – 8,85 кв. м
Срок сдачи – II квартал 2019 года

Однокомнатная квартира без отделки



Застройщик: ООО «ПЕТРОСТРОЙ», проектная документация на сайте www.pstr.spb.ru

Студия



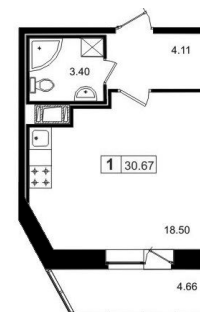
Цена – 2 264 тыс. руб.

Кудрово, Европейский пр.

Продажа
Район – Всеволожский
Метро – ул. Дыбенко,
10 мин. транспортом
Общая площадь – 20,7 кв. м
Жилая площадь – 18,5 кв. м
Балкон – 4,7 кв. м
Срок сдачи – III квартал 2018 года

Студия с под чистовой отделкой
Возможна рассрочка, ипотека, военная ипотека, субсидии и материнский капитал

Новостройка



Застройщик: ООО «Универсал Инвест», проектная документация на сайте www.cds.ru

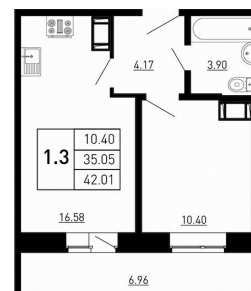
Однокомнатная квартира

Цена – 3 283 тыс. руб.

Ленинградская обл., Мурино, ул. Новая

Продажа
Район – Всеволожский
Метро – Девяткино,
15 мин. пешком
Общая площадь – 42,0 кв. м
Жилая площадь – 16,6 кв. м
Кухня – 10,4 кв. м
Балкон – 7,0 кв. м
Срок сдачи – III квартал 2017 года

**Однокомнатная квартира с
под чистовой отделкой**
Возможна рассрочка, ипотека,
военная ипотека, субсидии и ма-
теринский капитал

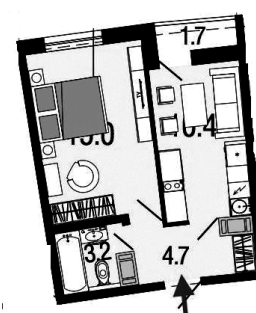
НовостройкаЗастройщик: ООО «ИнвестКапитал», проектная документация на сайте www.cds.ru**Однокомнатная квартира**

Цена – 3 636 тыс. руб.

Петербург, Глухарская ул.

Продажа
Район – Приморский
Метро – Комендантский пр.,
7 мин. транспортом
Общая площадь – 33,3 кв. м
Жилая площадь – 15,0 кв. м
Кухня – 10,4 кв. м
Балкон – есть
Срок сдачи – III квартал 2017 года

**Однокомнатная квартира
без отделки**
Возможна рассрочка и ипотека

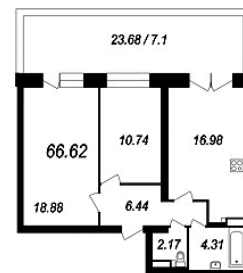
НовостройкаЗастройщик: ЗАО «Северный город», проектная документация на сайте <http://ultracity-hh.com>**Трехкомнатная квартира**

Цена – 3 524 тыс. руб.

Ленинградская обл., дер. Романовка

Продажа
Район – Всеволожский
Метро – Ладомская,
30 мин. транспортом
Общая площадь – 66,62 кв. м
Жилая площадь – 29,5 кв. м
Кухня – 16,8 кв. м
Терраса – 23,6 кв. м
Срок сдачи – III квартал 2017 года

**Евротрешка с террасой в малоэ-
тажном комплексе с полной отдел-
кой**
до центра СПб- 40 минут на элек-
тричке
Возможна рассрочка, ипотека
(8.9% годовых) и материнский капи-
тал

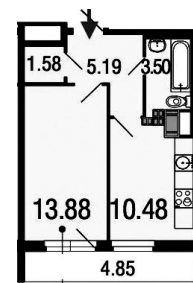
НовостройкаЗастройщик: ООО «Созвездие», проектная документация на сайте www.italykvartal.ru**Однокомнатная квартира**

Цена – 3 809 тыс. руб.

Петербург, пр. Александровской Фермы

Продажа
Район – Невский
Метро – Пролетарская,
15 мин. пешком
Общая площадь – 34,6 кв. м
Жилая площадь – 13,9 кв. м
Кухня – 10,5 кв. м
Балкон – 4,9 кв. м
Срок сдачи – II квартал 2018 года

**Однокомнатная квартира
с полной отделкой «под ключ»**
Возможна рассрочка и ипотека

НовостройкаЗастройщик: ЗАО «Северный город», проектная документация на сайте www.greencity-grand.ru

Ошибки при сделках в других регионах

Консультирует руководитель
Жилищной программы
«Переезжаем в Петербург»
Николай Лавров

1. Если в вашем городе рекламируются два петербургских застройщика, это не значит, что они лучшие и безопасные. Чаще всего на регионы выходят застройщики с плохой репутацией, квартиры в домах которых не покупают местные жители. Знайте, что в Питере 500 строек и 250 застройщиков, а Жилищная программа бесплатно для клиента производит консультацию и поиск наиболее надежной удобной и подходящей клиенту квартиры, пользуясь всей базой строящейся недвижимости.

2. Считают, что риэлторы Петербурга пытаются «втюхать» то, на чем больше всего заработают, а частные объявления размещают «честные» люди которым жалко денег на «жадных» риэлторов. Помните: риэлторы Петербурга работают на вторичных рекомендациях своих клиентов, и мы защищаем интересы наших клиентов и тех, кто к нам обратился так, чтобы в дальнейшем нас рекомендовали. Среди частных бесплатных объявлений «без посредников» очень часто скрываются мошенники, как раз рассчитывающие на людей, избегающих «жадных риэлторов».

3. Привозят наличные деньги в большом объеме и приступают к выбору жилья. Деньги надо перевести банковским переводом, снимать непосредственно перед сделкой или рассчитываться через аккредитивный счет или депозит нотариуса. А подбор варианта для переезда мы для своих клиентов делаем заранее, еще на стадии продажи квартиры.

4. Руководствуются в принятии решения мнением знакомых или родственников такого характера: «Я купила у этого застройщика и отлично живу! У него можно покупать!». Руководствоваться надо независимой экспертной информацией. Мы своим клиентам рассказываем о каждом застройщике, чем он знаменит, сколько строек построено, сколько из них задержано, проверяем документы и договоры, сравниваем с аналогами. И на основе сравнения и выделения наиболее важных функций клиент делает самый правильный для себя выбор. Человек, пробежавший по минному полю, тоже будет всем рассказывать, что там можно спокойно ходить, а человек, пять лет проживший в квартире, не помнит недостатков при строительстве и не может сравнить беспристрастно.

5. Влюбляются в первую посмотренную квартиру, верят на слово ее продавцу о чистоте документов, «не может же лукавить такой милый человек». Для принятия решения надо осмотреть от 3 до 50 квартир, чтобы было с чем сравнить. И прежде внесения залога необходимо

проверить историю квартиры с момента создания дома на наличие нарушенных прав приватизации детей, выписанных в места лишения свободы людей, состоящих на учете в туберкулезном диспансере, выписанных в ПНД и НД на лечение, соответствие предъявляемых документов действительности. И только после этого мы рекомендуем приступить к подготовке сделки и внести залог.

6. Считают, что отдел продаж застройщика – это гораздо более надежный и правдивый консультант, чем риэлтор. Отдел продаж застройщика продает ТОЛЬКО этого застройщика и заинтересован в продаже ТОЛЬКО этих квартир. Поэтому они не рассказывают никакой негативной информации даже если знают о ней. Некоторые ОБЯЗАНЫ лгать покупателю по внутреннему распоряжению застройщика. Например, вам никогда не скажут: «У нас нельзя покупать, у нас недействительное разрешение на строительство и нарушается регламент использования земли». Вам скажут: «Заключайте предварительный договор и давайте деньги наличными под приходник. Ну что вы, конечно именно так и написано в 214-ФЗ. Все так делают, не переживайте! Выпейте чашечку латте».

7. Считают, что схемы сделок по всей России одинаковые. И отдают деньги при подписании договора. В Петербурге действует рекомендованная всеми риэлтерскими сообществами, в том числе СРО НП «СБП Палата недвижимости», в которой мы состоим, система, согласно которой расчеты должны проходить либо через аккредитивный счет, либо через сейфовую ячейку расчетного центра, либо депозит нотариуса. Выплаты продавцу происходят по следующей схеме: 50% ПОСЛЕ регистрации договора КП, 90% - после регистрации договора и снятия с регистрационного учета ВСЕХ ранее зарегистрированных лиц (пустая Ф9) и 100%, когда к ранее перечисленным обстоятельствам добавляется Акт приема квартиры.

8. Считают, что если они не знают, в чем состоит услуга риэлтора, то она им не нужна, есть же интернет, где такие же «профессионалы» делятся своим разовым успехом, выдавая это за опыт. В нашей компании человек взявший на себя обязательства работы риэлтором, должен обязательно пройти обучение, первые 4 сделки стажер проводит при полном участии наставника, потом все сделки контролируются менеджером и юридическим отделом. И только на 4 год работы сотрудник может работать менеджером, то есть принимать решения повышенного уровня ответственности - проверять документы по сделке и разрешать ее. Информация для того, чтобы вы

понимали пропасть, пролегающую между опытом человека, совершившего самостоятельно 1-2 сделки, и опытом риэлтора, ежемесячно совершающего сделки и несущего ответственность за свои решения.

9. Считают, что риэлторы не несут ответственности за сделки, поэтому не имеет смысла к ним обращаться, «я своим деньгам и поступкам - лучший контролер, мне помощь не нужна». Риэлтор - зарегистрированная государством профессия. Деятельность риэлторов подчиняется закону о правах потребителей и является деятельностью по предоставлению услуг. В соответствии с законом, мы отвечаем за качество предоставляемых услуг и несем за них ответственность. Также некоммерческими партнерствами, например, СРО АН «СПб Палата недвижимости», в которой мы состоим, разработан Стандарт Профессиональной деятельности, в рамках которого агентства-члены НП обязаны оказывать услуги потребителям. И соответствие агентств этим стандартам проверяет специальная комиссия, организованная в рядах НП. А самое главное, что профессиональная деятельность членов СРО АН «Палата Недвижимости» застрахована договором коллективного страхования профессиональной ответственности в государственной страховой компании ВСК на сумму 100 миллионов рублей.

10. Считают, что риэлторы - это просто информационные посредники, знающие, где и что продается. Сейчас в Петербурге открытое информационное пространство недвижимости - все, что продается есть в рекламе, все можно найти, только трудно. Риэлтор экономит клиенту время поиска, это маленький бонус к его основным задачам, а не единственное умение. Работа агента вкратце заключается в следующем: выявить и обозначить ряд значимых для покупателя параметров, сделать максимально полную выборку подходящих под запрос объектов, отсеять не подходящие по параметрам, типу сделки; провести прозвон и предварительный опрос продавцов с назначением просмотров подходящих и отсеиванием не подходящих вариантов; сопроводить покупателя на просмотры, консультируя по ответственным моментам - на что надо обращать внимание, как себя вести, чтобы не подняли цену и побольше сторговать; как выявить скрытые дефекты и т.д. Этот цикл повторяется несколько раз с изменением входящих параметров, чтобы клиент был 100% точно уверен: то, что он выбрал - действительно лучшее, или нашел ту самую квартиру, в которой он мечтал жить. В обоих случаях потом идет проверка документов, проведение предварительных переговоров относительно дальнейшей структуры сделки, выявление попыток мошеннических схем или просто лукавства продавцов и контрагентов. Затем глубокая проверка истории квартиры и внесение залога после этого. Весь этот путь, с первого этапа, на самом деле является самым дорогостоящим в работе риэлтора, так как для до-

стижения действительно идеального для клиента выбора и предотвращения всех возможных проблем до того, как клиент рискнет деньгами, внося залог, необходима очень высокая квалификация, опыт, ответственность исполнителя и профессиональные качества. А дальше идет рутинная подготовка и сопровождению сделки, хотя клиентам кажется, что именно за нее они и платят. А именно: подготовка и проверка документов, проведение переговоров и согласование сроков и условий сделки, договоренность и координация с депозитариями, нотариусами, МФЦ и другими необходимыми службами, сопровождение и консультирование во время расчетов, проверка и отслеживание условий проведения расчетов в интересах клиента, сопровождение при подписании договора и подачи его на регистрацию, отслеживание прохождения регистрации, получение документов, проверка объекта на права третьих лиц (выписка зарегистрированных), проверка отсутствий задолженностей, проверка соответствия объекта просмотренному, сопровождение подписания Акта приема и сопровождение окончания расчетов, присутствие при написании расписки. В дальнейшем консультирование и по любым вопросам, связанным с приобретением. Все, услуга оказана. Если покупатель может, прочтя этот список действий по каждому пункту сказать: «Я могу это достаточно качественно сделать сам», то да, такому покупателю помощь риэлтора понадобится просто для экономии времени и сил.

11. Считают, что «проверка документов», о которой так много говорят риэлторы, - это взять у продавца «свидетельство о регистрации» и сравнить его паспортные данные. Вот перечень документов, которые риэлтор (агентство) проверяет перед сделкой на наличие противоречий, ошибок, подлогов, попыток мошенничества: договор, на основании которого получена собственность, например договор купли-продажи; свидетельство о регистрации; документы на предыдущую сделку (если есть у продавца, если нет, почему нет?); ф9, ф7, ф12; копия архива с момента постройки дома, выписка из ЕГРН, ранее выписка из ЕГРП, кадастровый паспорт (если есть), технический паспорт (если есть или если нужен), паспорта собственников, брачное состояние (свидетельство о браке, свидетельство о смерти). Совпадают ли данные во всех документах, если нет, то почему? Были ли в истории квартиры права детей, правильно ли они соблюдены, кто был прописан до приватизации, почему не участвовал, снялся ли потом с регистрационного учета, надо ли требовать досрочной выписки таких людей? Было ли в истории наследство, не нарушены ли права наследников? Были ли зарегистрированы в квартире посторонние люди, временно, постоянно, зачем? Нет ли недееспособных, состоящих на учете в ПНД или НД? Не идет ли дом под снос, нет ли на объекте обременений приставов, судов, третьих лиц? И т.д.

Простые правила продажи квартиры



Ирина Гудкина
бизнес-тренер Жилищной программы «Переезжаем в Петербург»,
E-mail: gudkina_bn@list.ru Сайт: www.spb-new.ru

Правила для Продавцов

1. Определите цену, (процесс несложен):
 - изучите аналогичные предложения;
 - !!! сходите на просмотры в качестве покупателя;
 - сделайте выводы.
2. Подготовьтесь к приему гостей:
 - приведите в порядок подъезд: чистота, свет и т.д;
 - подготовьте квартиру: генеральная уборка, исправное оборудование и т.д;
 - !!! сделайте лучше, чем у конкурентов, квартиры которых вы смотрели, когда определяли цену своей.
3. Составьте план:
 - по каким дням и в какое время показывать квартиру;
 - на каких условиях и с какой целью вы будете сотрудничать с Риэлторами;
 - к какому сроку вы планируете продать квартиру и получить деньги.
4. Распределите роли:
 - кто будет отвечать на звонки и другие обращения потенциальных Покупателей;
 - кто будет показывать квартиру гостям;
 - кто займется сбором необходимых документов (и, кстати, кто выяснит, какие документы нужны?);
 - кто и где будет размещать рекламные объявления (подробно о рекламе - ниже);
 - кто будет фотографировать Объект.
5. Напишите сценарий:
 - какие вопросы вы будете задавать потенциальным Покупателям по телефону и при просмотре (вам же нужен тот, кто подходит именно вам именно по вашим параметрам Покупателя, да?);

- что вы будете рассказывать о своей квартире, чтобы представить ее наилучшим образом;
- как и что вы будете отвечать на «неудобные» вопросы гостей (и, кстати, что это за вопросы?);
- что вы напишите в каждом из рекламных объявлений.

6. Ищите Покупателей. Для этого:

6.1. оповестите соседей о том, что вы продаете квартиру:

- повесьте яркий баннер со словами «ПРОДАМ» и номером телефона на окно или балкон;
- расклейте объявления:
- на подъездах близлежащих домов,
- на близлежащих автобусных остановках,
- около мест массового скопления людей в районе: почты, магазина, рынка и т. д.

(вы же уже решили, кто из семьи займется этим, да?)

6.2. оповестите Риэлторов. Возможно, у кого-то из них уже есть Покупатель (помните вопрос об условиях работы с Риэлторами, которые устраивают вас? Вы уже выработали их, да?)

6.3. оповестите всех – рекламируйте объект:

- на платных и бесплатных профильных сайтах (их около 200 - сколько уже знаете вы?);
- в социальных сетях (ведь вы уже знаете все профильные группы и сообщества, да? И, возможно, друзей у вас больше тысячи – это ускорит процесс).

7. Фишки от профи:

- покупатели в первую очередь обращают внимание на предложения, которые хотя бы на 5% дешевле аналогичных;
- обязательно запишите контакты всех звонящих - возможно, с кем-нибудь из них вы захотите поторгаться позже.

5 способов

Для Агента – убедить Клиента работать именно с вами. Для Клиента – убедить Агента работать по нашим правилам

1. Проясните позиции и интересы.
2. Определите, кто какую роль кто на себя возьмет.
3. Определите, на каком этапе Сделки находится Клиент с его точки зрения.
4. Проверьте, как вы друг друга поняли.
5. Исключите манипуляции.

Подробно – смотрите бесплатный вебинар с аналогичным названием от 20.04.17 на нашем канале в YouTube «Вебинары для риэлторов».

Простые правила приема квартиры

Ирина Гудкина

психолог с 25-летним опытом работы с клиентами и агентами рынка недвижимости, владелец риелторского бизнеса

Результаты исследований показывают, что с точки зрения Покупателей, прием квартиры – у Застройщика или у Продавца – один из сложных и важных этапов Сделки. Поэтому Психологи, Риелторы, Юристы, Ремонтники и Покупатели рекомендуют готовиться к нему тщательно и заранее.

Для этого вам понадобятся:

- ваша наблюдательность, жизненный опыт
- связи и знакомства с нужными людьми (см. предыдущий абзац)
- предварительная консультация с несколькими специалистами
- «человек, на которого можно положиться» или «опытный человек»

Какие же моменты следует учесть при подготовке? Рассмотрим один из них – что делать, чтобы быть уверенным в том, что вам говорят правду и раскрывают всю необходимую информацию?

Что же делать:

- заранее написать список вопросов (предварительно посоветовавшись с Риелтором, Юристом, Ремонтником) и взять его (список) с собой
- спрашивая, внимательно наблюдать за поведением Оппонента (глаза, мимика, жесты, телодвижения, жесты, тон) и отмечать его внезапные (странные) изменения

Совет: удобно прийти на Прием квартиры вместе с доверенным лицом и договориться о том, что один из вас будет спрашивать и слушать ответы, а второй – наблюдать за Оппонентом («человек, на которого можно положиться» или «опытный человек»)

Насторожиться, когда:

- Представитель Продавца настойчиво повторяет, что говорит «все как есть» и «только правду», употребляет фразы «клянусь!», «честное слово»;
- Вас провоцируют на грубость тоном (он вдруг становится пренебрежительным или вызывающим), громкостью голоса (она ни с того ни с сего повышается), фразами типа «на такие вопросы я отвечать не намерен», «я понятия не имею о чем идет речь», «о таких мелочах никто не спрашивает» и т.д.;
- Оппонент уходит от прямых ответов, ссылаясь на утерю данных
- На ваши вопросы отвечают общими фразами без конкретики

- Вместо вам ответа рассказывают анекдот или отшучиваются
- Вас выставляют занудой
- Оппонент резко меняет тему
- Оппонент стремится завершить разговор, сославшись, например, на отсутствие времени

Это – действия, которые говорят о том, что с вами, скорее всего лукавят или о том, что вы задали вопрос о том, что от вас хотят скрыть.

Как быть дальше:

- продолжайте задавать наводящие вопросы,
- детализируйте тему
- требуйте какие-либо доказательства
- возьмите паузу – проанализируйте разговор в спокойной обстановке

Что еще следует учесть:

- и приличные и порядочные люди могут (им приходится в силу обстоятельств) исказить и утаивать информацию ради того, чтобы сделать хорошо себе, а не для того, чтобы сделать плохо вам;
- некоторые люди заготавливают свою речь заранее. А те, кому, например, в силу рабочих обязанностей, скажем, специалиста по передаче квартир от Застройщика Покупателю, приходится повторять ее день за днем, еще и умеют гладко ее произносить, знают список часто задаваемых им вопросов и озвучиваемых возражений и отрепетировали реакцию на них. Такого «актера» быстрее разоблачит тот, кто уже слышал его «роль» имел дело с ее последствиями;
- благодаря своим индивидуальным особенностям, каждый, утаивая информацию, ведет себя по-своему. И тот, кто уже взаимодействовал с хитрецом ранее, определит, что он врет, быстрее того, кто видит его в первый раз

Хорошие новости – «опытные люди» есть:

- умение распознавать уловки при приеме-передаче квартиры – навык, который может выработать у себя почти каждый. И вы в том числе. И при этом, увереннее многих им владеют те, кто имеет опыт таких переговоров. У кого этот опыт больше? Да, у того, кто принимает квартиры чаще других - у Риелтора
- готовясь к переговорам, имеет смысл учитывать личные особенности Оппонента. Кто лично знаком с представителями строительной компании, передающими квартиры Покупателям, и кто видит их чаще других? Да. Риелторы.

ПЕРЕЕЗЖАЕМ | СМИ О НАС в Петербург



Николай Лавров,

руководитель Жилищной программы «Переезжаем в Петербург» выступает экспертом в деловых и профессиональных СМИ регионального и федерального значения. В апреле, помимо прочих, вышли публикации в следующих изданиях:

Российская газета

(О лесной амнистии)

Выбрать «беспроблемный» участок нельзя, поскольку определить принадлежность земли лесному фонду простому смертному невозможно – эти данные доступны только чиновникам. Дело в том, что сведения ЕГРН (Росреестра) и лесного реестра не совпадают.

РБК

Сегодня большая часть квартир, а в массовом низком ценовом сегменте практически все сдаются нелегально. Несмотря на многолетние попытки вывести арендодателей из тени, это отчасти удалось лишь в сегменте высокобюджетного жилья. Рынок аренды даже не серый, а черный – может быть, только один из ста рантье показывает доходы налоговой инспекции.

Петербургский дневник

Можно попытаться выторговать приемлемую скидку на аренду жилья. Надо предупредить, что вы готовы оплатить только 50% комиссии – вам будут показывать только объявления от частных лиц или объекты конкретно взятого агентства. Сузив поиск квартир, можно сэкономить.

Ners

Когда агент грамотно отрабатывает любое первое возражение, конверсия согласия клиентов возрастает с 1 до 10 из 100.

Коммерсант

Наметился отток интереса обратно в городскую черту. Потому что люди, прожившие в нововведенных районах, готовы доплатить немного больше, но переехать в места более комфортного проживания, хоть и в менее новых домах, – в спальнях районах с уже развитой инфраструктурой.

Domofond.ru

Без постоянной регистрации Вы можете быть ограничены в некоторых своих правах. Например, не сможете взять кредит в банке, получать пособие или пенсию, если Вам они положены.

Razned.ru

Если вы покупаете квартиру, правоустанавливающим документом которой является свидетельство о наследстве либо по закону, либо по завещанию, обращайте внимание на даты выдачи свидетельства. Чем больше прошёл срок владения квартирой наследником, тем меньше шансов оспоримости наследства.

Dom.lenta.ru

Возникновение и разрешение конфликтов между людьми – это почти образовательный процесс: интересы одних могут не совпадать с интересами других, и то, как эта проблема решается, во многом определяет готовность общества к компромиссу и взаимодействию.

Рамблер

В первой половине 2016 года на рынке аренды Петербурга ощущался сильный спад, к лету ставки просели на 10-15%, даже в востребованных сегментах (студии и однокомнатные квартиры в новых домах недалеко от метро). Однако во второй половине прошлого года – к сентябрю рынок вырос, закономерно отреагировав на наплыв студентов, и до конца года он находился примерно на одном уровне цен.

Spbreview.ru

Недвижимость в Гатчине стоит дешевле, чем в спальнях районах Петербурга, но ненамного. Например, однокомнатная квартира в панельном доме советских лет постройки стоит в районе 2,3 млн рублей. На 200 000 рублей стоит дороже однокомнатная квартира в новом доме. Для сравнения, в Петербурге 2,5 млн рублей стоит студия. С улучшением качества дорог и транспортной доступности в целом, а также развитием благоустройства, которое непременно повлечет за собой «столичный» статус, эти тенденции лишь усилятся, а цены с легкостью догонят городские.

Деловой Петербург

Конечно, чем ниже ставка, тем предложение привлекательней. Но разница не настолько критична, чтобы существенно ударить по продажам. У каждого серьезного агентства согласованы свои преференции с несколькими банками.