

# ПЕРЕЕЗЖАЕМ в Петербург

## В ЭТОМ НОМЕРЕ:

Жилищная программа: преимущества для покупателей жилья	стр. 2
Что значит «Грата»?	стр. 4
Горячие предложения	стр. 5
Контракт с будущим	стр. 8
Как потерять квартиру по собственной глупости?	стр. 9
Риелтор моей мечты	стр. 10
Расписание вебинаров для риелторов на 2016-2017 год	стр. 11
Самые дешевые новостройки	стр. 12
Особенности региональных сделок по госпрограммам	стр. 14
Как купить квартиру в новостройке?	стр. 15



Бесплатные консультации  
8 (800) 333-27-12  
[www.spb-new.ru](http://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!



## Слово редактора

Спецвыпуск газеты «Переезжаем в Петербург», который вы сейчас держите в руках, посвящен важному событию в истории Жилищной программы. Мы впервые организовали тур по пяти городам Северо-Запада и Центральной части России.

Для чего и для кого этот тур? И почему мы придаем ему такое значение? Во-первых, одной из целей данного тура являются встречи с профессиональным сообществом Череповца, Вологды, Северодвинска, Архангельска, Ярославля и Рыбинска. Обмен опытом, участие в мастер-классах бизнес-тренера Ирины Гудкиной, планирование совместной работы – от этого зависит успех Программы и в итоге – наше общее финансовое благополучие. Разве не для этого мы работаем? Во-вторых, в Северодвинске мы совместно с РК «ГРАТА», организуем мероприятие для желающих приобрести недвижимость в Петербурге. Запланирована насыщенная программа из пяти семинаров юридического характера для населения. Для меня важно пообщаться на месте с теми людьми, которые хотят купить квартиру в Питере, услышать их пожелания, разъяснить сложные вопросы. Уверен, что наше издание – и этот спецвыпуск в частности – поможет и потенциальным покупателям, и нашим коллегам-риелторам в других городах России. В-третьих, этим туром мы открываем серию масштабных выездных мероприятий для знакомства риелторского сообщества и жителей регионов с Жилищной программой.

*С уважением,  
Николай Лавров*

# Жилищная программа: преимущества для покупателей жилья

Задумываетесь о приобретении квартиры в Северной столице? Или хотите сделать выгодные инвестиции? Тогда межрегиональная жилищная программа «ПЕРЕЕЗЖАЕМ В ПЕТЕРБУРГ» – это то, что вам нужно!

Исходя из нашего опыта, чаще всего покупка недвижимости в Петербурге жителями из других городов сопровождается продажей уже имеющегося жилья в родном регионе. Как сделать так, чтобы процессы купли-продажи шли параллельно? Как понять, сколько реально стоит жилье в Петербурге и за какую сумму разумнее всего выставить свою квартиру на продажу? И как найти риелторов в разных городах, наладить между ними коммуникацию и успешно завершить сделку? И в конце концов, как обеспечить безопасную покупку жилья в новом городе? Ответы на все эти вопросы дает программа «ПЕРЕЕЗЖАЕМ В ПЕТЕРБУРГ».

## О программе

Реализация данной программы и продвижение ее на территории большинства регионов России с 2015 года является приоритетным направлением в работе Группы компаний «Недвижимость в Петербурге». Большинство наших сотрудников имеют свыше 15 лет успешного опыта работы на рынке региональных сделок. На базе наших партнеров – профессионалов рынка недвижимости – полноценно функционируют официальные представительства и офисы во многих городах России и в ближнем зарубежье. Ключевым является организация цивилизованного безопасного переезда граждан в Петербург, организация для них бизнеса на основе доходной жилой и коммерческой недвижимости. Говоря другими словами: наша задача – сделать Санкт-Петербург любимым новым домом для наших клиентов!

Специализация программы – оказание всего спектра услуг, связанных с недвижимостью, а именно: агентские услуги, услуги ипотечных брокеров, управление недвижимостью, инвестиции в доходную коммерческую недвижимость, консультации юридического характера, ведение дел в судах, организация межрегиональных и международных сделок и переездов. Мы работаем с ипотекой от любого банка и любыми субсидиями.

Как известно, Петербург и Ленобласть признаны наиболее активно развивающимся регионом. Сюда едут студенты на учебу, молодые специалисты – за более высокой зарплатой, родители – вслед за детьми, топ-менеджеры крупных компаний и т.д. У каждого из них разные требования к недвижимости и каждому мы можем помочь. Мы знаем социальную, торговую и транспортную инфраструктуру каждого района нашего города, мы знаем планы развития районов и в нашей базе огромный перечень объектов, начиная от эконом-класса и заканчивая эксклюзивом.

## С чего начать, если вы решили приобрести недвижимость в Петербурге?

Свяжитесь с нами, и специалисты компании дистанционно подберут вам несколько вариантов объектов, соответствующих вашим тре-

# Переезжаем в Петербург



ОРГАНИЗАТОР

ГК «Недвижимость в Петербурге»



бованиям. В итоге, вы будете понимать, какая сумма вам необходима для покупки. Кстати, наши специалисты проконсультируют вас по всем кредитным программам, вариантам рассрочки и т.д.

Далее процесс может забуксовать из-за сложностей продажи вашей недвижимости в том городе, где вы еще проживаете. Если вы не нашли достойного риелтора, то география присутствия жилищной программы «ПЕРЕЕЗЖАЕМ В ПЕТЕРБУРГ» достаточно широка, и мы поможем вам это сделать. Если риелтор уже есть, наши специалисты с ним свяжутся для координации дальнейших действий. В результате процесс ускорится, и вы за несколько месяцев станете владельцем недвижимости в Северной столице. Кстати, подобный алгоритм может применяться не только для приобретения квартиры в Петербурге. То же самое относится к другим городам: если надо продать квартиру в Череповце и купить в Петрозаводске, например, то можно использовать партнерскую программу.

## Почему лучше обратиться к специалистам?

В пределах городской черты Петербурга возводится 226 жилых комплексов. Если учитывать строительство в ближайших пригородах, то можно насчитать 485 новостроек. При этом многие жилищные ком-

плексы состоят из многих корпусов. На рынке работает около 200 застройщиков. При этом более 40 строек имеют очень серьезные проблемы, например, построены на земле, не предназначенной для жилого строительства, зачастую имеются серьезные нарушения в документации. Более 100 объектов строится с задержками срока сдачи.

На рынке действуют два вида договора: ДДУ и ЖСК. У каждого есть преимущества и недостатки. И каждый надо рассматривать, исходя из потребностей клиента и качества строительства.

Что касается рынка готового жилья, то на продажу выставлено 25 000 квартир и комнат. По статистике Росреестра, каждая 10 сделка, к великому сожалению, оспаривается в суде. Чаще всего это сделки, проведенные без присутствия профессионального риелтора. Вывод можно сделать такой, что обычный покупатель без помощи профессионала не сможет разобраться на рынке. Поэтому задача Межрегиональной жилищной программы – проконсультировать своих клиентов таким образом, чтобы они с открытыми глазами и понимая все риски, выбрали квартиру в Петербурге.

КОНТАКТЫ: Санкт-Петербург, Лиговский пр., 71.  
Тел.: 8-800-333-27-12 (бесплатный, в том числе и для звонков с мобильных тел.), (812) 309-28-23.

## Что значит «Грата»?

В переводе с латыни – «желаемый». Поэтому и девиз компании «Желаемое - возможно!». Риэлторская компания «Грата» основана в 2006 году. С 2007 года является членом Ассоциации риэлторов Северодвинска. В этом году Компания Грата подписала договор о сотрудничестве с ГК «Недвижимость в Петербурге» в рамках реализации жилищной программы «Переезжаем в Петербург».

### Особые объекты

#### ЖК «Молодежный»



Современный, 4-этажный ЖК «Молодежный» возводится фирмой-застройщиком «Строй-Гарант» на пересечении ул. Железнодорожная и ул. Республиканской.

Отвечает всем современным требованиям от планировок и метража квартир до возможности приобрести квартиру без отделки и с отделкой от застройщика.

Стены выполнены из кирпича с утеплением и облицовкой навесным вентилируемым фасадом, покрытие керамогранит, остекление лоджий, обустройство придомовой территории. Этот проект выгодно отличается привлекательными ценами квартир и короткими сроками строительства. (ипотека – Россельхозбанк, ВТБ24)

#### ЖК «Флагман»



Жилой комплекс «Флагман» расположен в самом центре Северодвинска на пересечении улиц Республиканская и Полярная, что обеспечивает идеальное сочетание благоприятной экологии, развитой инфраструктуры района и хорошей транспортной доступности. Объект обладает всеми атрибутами комфортного жилья: передовые строительные технологии

и высококачественные материалы, применяемые при строительстве, современное инженерное оснащение здания, благоустроенная придомовая территория. Несомненными преимуществами жилого дома являются:

- Европейское качество строительства.
  - Экологически чистые материалы (стены из теплой керамики).
  - Развитая инфраструктура.
- В шаговой доступности находятся детский сад, школа, парк, стадионы, бассейн, поликлиника, кафе, магазины и многое другое.
- Транспортная доступность.
  - Удобные планировки: от 42 м.кв. до 75 м.кв. (ипотека – Россельхозбанк, Сбербанк, ВТБ24, Московский Индустриальный Банк)

**Уткина Оксана Васильевна**  
генеральный директор  
риэлторской компании  
«Грата»



Основные направления деятельности: покупка, продажа, обмен квартир в Северодвинске, как новостроек так и вторичного жилья, помощь в приватизации и оформлении документов, сопровождение ипотечных сделок. Также мы оказываем помощь в поиске варианта найма и аренды жилья.

«Грата» – единственная компания в Северодвинске, которая участвует в проекте «Социальная карта Северодвинска».

Главным ресурсом компании является команда профессиональных менеджеров, руководителей, специалистов, юристов, многие из которых имеют стаж работы в данной сфере более 10 лет. Сотрудники проходят постоянное обучение, курсы повышения квалификации и стремятся к повышению своего профессионализма. Каждая наша сделка, каждый документ, подготовленный для вас – это, прежде всего индивидуальный подход к каждой ситуации, благодаря многолетней практике и личным разработкам наших специалистов. Сегодня компания «Грата» занимает одну из лидирующих позиций на рынке недвижимости Северодвинска. За 10 лет активной работы мы накопили впечатляющий опыт решения самых сложных задач, а юридический отдел обеспечивает соответствие проводимых сделок Российскому законодательству и следит за изменениями требований к предоставляемым документам. Мы убедились в том, что не решаемых задач не существует. На каждое предложение есть спрос и, наоборот, на любой запрос можно найти подходящее предложение. Ставьте задачу – выполним! Ведь ЖЕЛАЕМОЕ – ВОЗМОЖНО!



Партнер жилищной программы  
«Переезжаем в Петербург»

в Северодвинске

**Риэлторская компания «Грата»**

Северодвинск,

пр. Морской, 60, 8(8184)554-222

пр. Морской, 24, 8(8184)557-555

ул. Трухинова, 11, 8(8184)589-040

ул. Советская, 53, 8(8184)581-135

о. Ягры, ул. Логинова, 17,

8(8184)525-000

e-mail: mail@grata29.ru

Сайт: www.grata29.ru

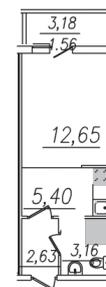
## Студия



## г. Никольское

**Продажа**  
 Район – Тосненский  
 Метро – Рыбацкое,  
 30 мин. транспортом  
 Общая площадь – 25,4 кв. м  
 Жилая площадь – 12,65 кв. м  
 Кухня – 5,4 кв. м  
 Балкон – есть, застекленный

*Студия в сданном доме без отделки. Квартира с видом на реку Тосно. Двор и придомовая территория благоустроены. Развитая социальная инфраструктура, всё в пешей доступности. Прямая продажа.*



Цена – 1 400 тыс. руб.

## Студия



## Мурино, Охтинская аллея, дом 4

**Продажа**  
 Район – Всеволожский  
 Метро – Девяткино,  
 10 мин. пешком  
 Общая площадь – 26,0 кв. м  
 Жилая площадь – 15,3 кв. м  
 Лоджия – есть  
 Санузел – совмещенный

*Студия с отличным ремонтом в доме 2015 года постройки. В квартире имеется вся необходимая техника для проживания, хороший ремонт. В районе развитая инфраструктура, пешая доступность до метро. Прямая продажа.*



Цена – 2 700 тыс. руб.

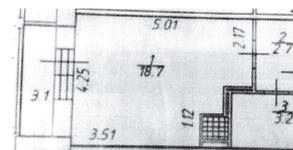
## Студия



## ул. Федора Абрамова, дом 20, к.1

**Продажа**  
 Район – Выборгский  
 Метро – Парнас,  
 15 мин. пешком  
 Общая площадь – 24,6 кв. м  
 Жилая площадь – 18,7 кв. м  
 Санузел – совмещенный  
 Лоджия – есть

*Студия с отделкой в доме 2015 года постройки. Отличная планировка: комната правильной формы, окна выходят во двор на детскую площадку. Прямая продажа. Торг.*



Цена – 2 700 тыс. руб.

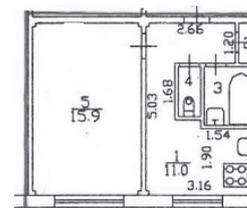
## Однокомнатная квартира



## Народная ул., дом 86

**Продажа**  
 Район – Невский  
 Метро – ул. Дыбенко,  
 10 мин. транспортом  
 Общая площадь – 31,0 кв. м  
 Жилая площадь – 16,7 кв. м  
 Площадь кухни – 7,0 кв. м  
 Этаж – 1  
 Всего этажей – 5  
 Тип дома – панельный  
 Санузел – раздельный

*Окна квартиры выходят в зеленую рекреационную зону двора. Теплая квартира. Сделан ремонт. Быстрый выезд на КАД. До ТЦ «Мега Дыбенко» 10 минут ходьбы. В собственности более 5 лет.*



Цена – 2 900 тыс. руб.



Бесплатные консультации  
**8 (800) 333-27-12** [www.spb-new.ru](http://www.spb-new.ru)

# ПЕРЕЕЗЖАЕМ | ГОРЯЧИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ в Петербург

## Однокомнатная квартира



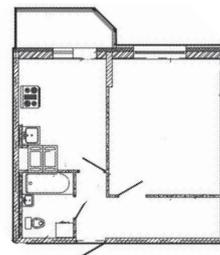
Цена – 3 400 тыс. руб.

## Русановская ул., дом 17, к.4

**Продажа**  
Район – Невский  
Метро – Ломоносовская,  
7 мин. транспортом  
Общая площадь – 38,2 кв. м  
Жилая площадь – 14,8 кв. м  
Площадь кухни – 9,5 кв. м  
Санузел – совмещенный  
Балкон – есть, застекленный

Однокомнатная квартира в доме  
2015 года постройки.

Рядом с домом детский сад, поликлиника, школа. В доме магазины, аптека, салон красоты. Работает служба консьержей, видеонаблюдение.



## Однокомнатная квартира



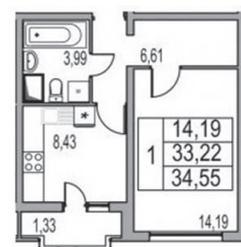
Цена – 3 500 тыс. руб.

## Парашютная ул.

**Продажа**  
Район – Приморский  
Метро – Комендантский пр.,  
10 мин. транспортом  
Общая площадь – 34,55 кв. м  
Жилая площадь – 14,0 кв. м  
Кухня – 8,5 кв. м  
Лоджия – есть  
Срок сдачи – IV квартал 2016 года

Однокомнатная квартира с чистой отделкой по переулку. Недалеко от жилого комплекса «Шуваловский» расположено довольно много зеленых зон. Это и Новоорловский лесопарк, и Юнтоловский заказник. Порадует будущих жильцов комплекса и достаточно близкое расположение пруда «Орловский карьер» и системы Суздальских озер.

## Новостройка



## Однокомнатная квартира

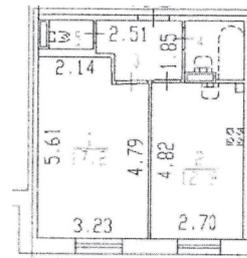


Цена – 5 500 тыс. руб.

## пр. Славы, дом 52

**Продажа**  
Район – Фрунзенский  
Метро – Международная,  
20 мин. пешком  
Общая площадь – 38,5 кв. м  
Жилая площадь – 17,2 кв. м  
Высота потолков – 2,84 м  
Площадь кухни – 12,9 кв. м

Однокомнатная квартира с ремонтом в прямой продаже. В квартире регулируемая система центрального отопления, отличная шумоизоляция. Несмотря на то, что окна выходят на пр. Славы – в квартире тихо! Квартира чистая, с ремонтом, можно въехать и жить. В доме консьерж. Документы готовы. Возможен торг.



## Двухкомнатная квартира

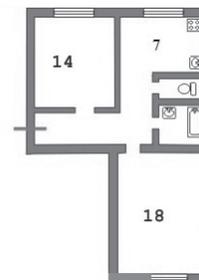


Цена – 2 950 тыс. руб.

## Дальневосточный пр., дом 82

**Продажа**  
Район – Невский  
Метро – Ломоносовская,  
10 мин. транспортом  
Общая площадь – 46 кв. м  
Жилая площадь – 32 кв. м  
Площадь кухни – 7 кв. м

Двухкомнатная квартира в прямой продаже в собственности более трёх лет. Развитая инфраструктура. Все социально значимые объекты в шаговой доступности.



НЕДВИЖИМОСТЬ  
в Петербурге  
ГРУППА КОМПАНИЙ



Бесплатные консультации  
8 (800) 333-27-12

www.spb-new.ru

## Двухкомнатная квартира

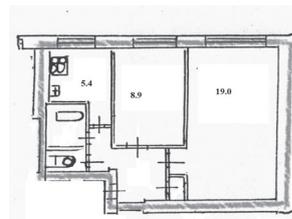


Цена – 3 200 тыс. руб.

## Петергоф

**Продажа**  
 Район – Петродворцовый  
 Транспорт – ж/д станция «Новый Петергоф», 10 мин. пешком  
 Общая площадь – 41,7 кв. м  
 Жилая площадь – 27,9 кв. м  
 Площадь кухни – 5,4 кв. м  
 Балкон – есть, застекленный

*Двухкомнатная квартира в кирпичном доме в Петергофе. Чистая парадная, зеленые дворы, развитая инфраструктура, удобное сообщение с Санкт-Петербургом. Прямая продажа.*



## Двухкомнатная квартира



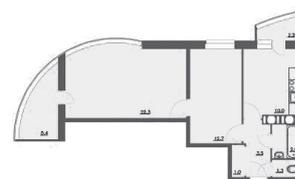
Цена – 4 263 тыс. руб.

## ул. Прокофьева д. 7, к. 2

**Продажа**  
 Район – Выборгский  
 Метро – пр. Просвещения, 10 мин. пешком  
 Общая площадь – 57,3 кв. м  
 Жилая площадь – 22,3+12,7 кв. м  
 Площадь кухни – 10,2 кв. м  
 Балкон – есть, два балкона  
 Срок сдачи – II квартал 2017 года

*Двухкомнатная квартира с предчистовой отделкой по переуступке. Рядом Шуваловский парк, Новоорловский лесной массив и Суздальское озеро.*

## Новостройка



## Двухкомнатная квартира

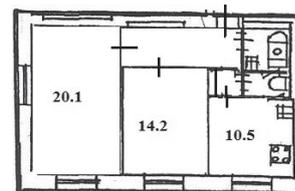


Цена – 4 900 тыс. руб.

## ул. Седова, дом 67

**Продажа**  
 Район – Невский  
 Метро – Ломоносовская, 10 мин. пешком  
 Общая площадь – 59,0 кв. м  
 Жилая площадь – 34,3 кв. м  
 Площадь кухни – 10,5 кв. м  
 Высота потолков – 3 м

*Отличная квартира в прямой продаже в «сталинском» доме у метро. Дом находится в стороне от проезжей части и отделен зеленой зоной. Все необходимое для комфортного проживания находится рядом. Собственность более трёх лет.*



## Трехкомнатная квартира

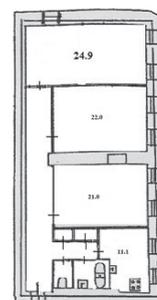


Цена – 9 000 тыс. руб.

## наб. реки Фонтанки, дом 94

**Продажа**  
 Район – Адмиралтейский  
 Метро – Пушкинская, 5 мин. пешком  
 Общая площадь – 101,3 кв. м  
 Жилая площадь – 67,9 кв. м  
 Площадь кухни – 11,1 кв. м  
 Высота потолков – 3,05 м

*Трехкомнатная квартира в самом центре Санкт-Петербурга. Квартира солнечная. В каждой комнате по 2 окна. Вход со двора. Ухоженный двор. Пять станций метро находятся в 5-ти минутах ходьбы.*



Бесплатные консультации  
**8 (800) 333-27-12** [www.spb-new.ru](http://www.spb-new.ru)

## Контракт с будущим

Текст: Ирина Еремина

Не в русской ментальности мешать деньги и любовь, если речь, конечно, о настоящей любви. Брак в нашем понимании – это полное и безоговорочное доверие друг у другу и заключается он, конечно же, навечно. Так нам всем хочется верить. Брачный контракт в понимании русского человека – происки империализма, западное зло и первый шаг к разрыву.

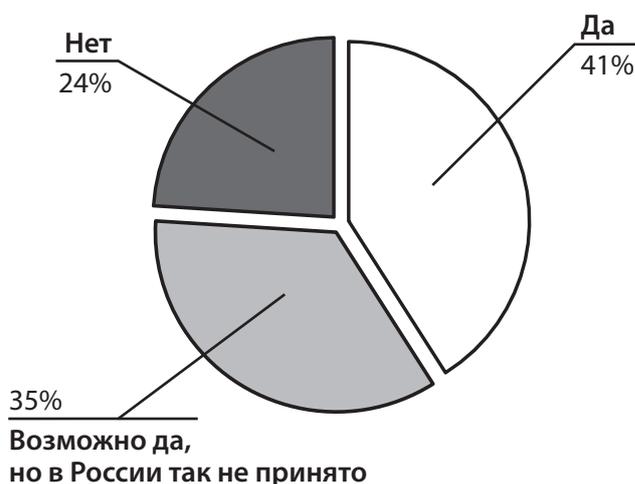
Тем не менее жить нам приходится в реальной жизни, в которой частенько все складывается не так, как представлялось, и так, как мечталось. Люди встречаются, влюбляются, женятся и иногда разводятся. После того, как в 1996 году в нашей стране появился Семейный кодекс РФ, в отечественном законодательстве появилось понятие брачного договора: соглашение лиц, вступающих в брак, или соглашение супругов, определяющее имущественные права и обязанности супругов в браке и (или) в случае его расторжения. Брачный договор может быть заключен как до, так и в период брака.

Законодатель установил обязательную письменную форму договора и нотариальное удостоверение. В чем серьезные плюсы брачного договора? Согласно одной из статей упомянутого Семейного кодекса РФ все имеющееся имущество, приобретенное супругами в браке, делится в случае развода между ними пополам. Часто бывает, что один из супругов по каким-то причинам (потеря работы, рождение ребенка и т.д.) не работал, пока был в браке.

Соответственно, не совершал покупок. При разводе он будет претендовать (и согласно закону получит) на половину всего того, что было приобретено не им. Оставим этическую сторону вопроса – с этим каждый разбирается в меру своего воспитания, собственных представлений о справедливости и пр., рассмотрим только юридическую. Де-юре комар носа не подточит, а де-факто – одна из сторон окажется «наполовину обиженной».

Если вы не готовы делить имущество поровну и трезво смотрите на жизнь, понимая, что развод – это возможность, о которой никогда не надо забывать, брачный договор – это то, что вам надо. В нем можно прописать условия о взаимных притязаниях. Говоря проще, заранее договориться, кто и на что будет претендовать, кто на что будет иметь право в случае расторжения брака. Также в брачном договоре можно прописать права и возмож-

Как вы считаете, следует заключать брачный контракт перед покупкой недвижимости?



Результаты исследований, проведенных на выставке «Жилищный проект» (по материалам издания «Квартирный вопрос»)

ности супругов по поводу взаимного содержания, способа дележа доходов, порядок ведения документации (то есть кто за что будет отвечать в действующем браке).

Главное, преодолеть собственный стереотипный взгляд на такой контракт: мол, это для олигархов, которым есть, что терять. На самом деле, никто не захочет терять пусть свою старенькую, потрепанную, но любимую машину, не говоря уж о квартире, которую потребуются продавать и делить пополам. Романтика в отношениях быть, конечно же, должна, но мы живем в новом веке, довольно агрессивном и беспощадном к человеку. Так что вступая в брачные отношения, нужно думать и о соломе на случай падения.

Если решение заключить брачный договор принято, обратитесь к хорошему юристу, специализирующемуся именно на этих делах. Он поможет вам составить индивидуальный контракт. Не пользуйтесь шаблонными. Каждые отношения – индивидуальны. И подход к ним нужен соответствующий.

# Как потерять квартиру по собственной глупости?

Консультирует **Николай Лавров**, генеральный директор компании «Недвижимость в Петербурге», руководитель жилищной программы «Переезжаем в Петербург», вице-президент Палаты недвижимости Петербурга.

По статистике Росреестра каждая 10 сделка по продаже недвижимости в Петербурге оспаривается в суде. Если взять данные агентств недвижимости, то в суде рассматриваются претензии только по 1 из 50 или даже из 70 сделок. Оспаривается одна сделка из 200. То есть мошенники стремятся провести сделку без присутствия риелторов, которые могут вывести их на чистую воду. Как профессионалы проверяют сделку? Какие риски есть по документам и по людям?

**1** Договор приватизации. В Форме 9 присутствует только семья собственника, и на первый взгляд, все идеально. *Подводные камни:* необходимо поднять историю регистрации в этой квартире до приватизации – там могут быть выписанные до приватизации дети, которые могут впоследствии требовать восстановления прав на эту квартиру, даже если использовали свое право приватизации в другом месте. Например, за полгода до приватизации трехкомнатной квартиры дети были выписаны в десятиметровую комнату в коммуналке. Где и воспользовались своим правом приватизации. Есть шанс, что такой ребенок, достигнув 18 лет, обратится в суд о нарушении своих прав в отношении недвижимости. Так как он мог стать собственником доли в трехкомнатной квартире, а стал собственником доли в коммуналке. И взыскание будет обращено к недвижимости, а ответчиком выступит новый собственник. Разглядеть риск по Форме 9 невозможно. Так как форма полностью обновляется после смены собственника, сведения о прописанных до приватизации лица исчезают.

**2** Свидетельство о наследстве. Оно может быть либо «по закону», либо «по завещанию». В первом варианте наследство оформляется без завещания в порядке очереди наследования. А у второго варианта есть *подводные камни* – это наследники, которые не согласны с завещанием и вполне могут подать в суд на взыскание своей доли наследства. В этом случае квартира будет арестована не независимо от того, кто на момент ареста является ее хозяином. Поэтому надо проверять не только наличие наследников, но и то, есть ли у нотариуса отказы этих наследников от наследства.

**3** Договор дарения. *Подводные камни.* Если дарителем был пожилой человек, а одаряемым – не родственник, то «счастливчик» может в скором времени получить судебный иск о признании сделки недействительной. Иск подадут родственники, рассчитывающие получить наследство, либо стремящиеся ограждать от мошенников пожилого человека. То есть если одаряемым является третье лицо, к покупке квартиры надо подходить с очень большой опаской, досконально выяснить причины такой сделки и почему квартира именно дарилась, а не продавалась. Также любой договор дарения может быть признан недействительным или расторгнут в двух случаях. Первый: если сделка притворна, а на самом деле это была купля-продажа, и за квартиру передавались деньги. Второй: если одаряемый плохо обращается с дарителем.

**4** Договор ренты предполагает, что нынешний собственник ухаживал за предыдущим, выплачивая ему ежемесячное содержание в соответствии с договором. *Подводные камни* – взыскание от наследников, которые лишились квартиры. Для того, чтобы им противостоять, должно быть документально подтверждено чеками и свидетельскими показаниями выполнение условий договора ренты.

**5** Купля-продажа. *Подводные камни.* Чаще всего проблема с таким договором по семейному кодексу. Например, квартира приобреталась одним из супругов в браке, потом следовал развод, раздел имущества на словах («тебе машина, мне квартира»), после чего прошло пять лет и собственник решил продать квартиру, искренне считая, что она – его. Это большая ошибка, т.к. любая собственность, приобретенная в период брака, является совместной. И для продажи такой недвижимости даже после развода необходимо согласие второго супруга. Также надо внимательно ознакомиться с перечнем тех, кто в этой квартире был прописан, т.к. по возвращению из тюрьмы или псих. диспансера человек имеет право прописаться туда, откуда выписался.

**6** Зарегистрированный в Росреестре договор долевого строительства и акт приема-передачи. Наверное, самый юридически чистый правоустанавливающий документ. *Подводные камни:* состояние дома – все ли в порядке, нет ли трещин, подведены ли на постоянной основе коммуникации, может ли застройщик заключать договор с Ленэнерго, есть ли горячая вода и канализация.



**Ирина Гудкина,**  
бизнес-тренер,  
gudkina\_bn@list.ru,  
www.maximum\_training.ru

## Риелтор моей мечты

Покупая квартиру можно обойтись собственными силами, а можно нанять Риелтора. И в том и в другом случае есть свои преимущества и недостатки. Взвешивая их самостоятельно и проводя исследования мнений Клиентов рынка недвижимости (см., например, газету «Переезжаем в Петербург», №2), я пришла к определенным выводам.

Я считаю, что действуя своими силами, мы:

- имеем возможность видеть ситуацию «изнутри»
- детально и глубоко прорабатываем ситуацию, учитывая все мелочи
- экономим деньги за счет собственного времени

И при этом мы:

- даем субъективную («зависимую», пристрастную, личную) оценку происходящему и приобретаемому
- используем лишь свой опыт, свои стереотипы, свою «картину мира»
- по вполне определенным причинам\* испытываем некоторые затруднения, договариваясь и согласовывая решения с другими участниками Сделки с нашей стороны, например, с семьей, родными и близкими\*\*

\*Известно, что для успешного решения задачи необходимо правильно организовать процесс ее обсуждения, в том числе. Считается, что этот процесс проходит более эффективно, когда им кто-то руководит. Одна из главных задач руководителя – быть свободным от любого мнения по поводу темы, а если оно все-таки есть – не навязывать его другим участникам. Кто будет организовывать и проводить ваш семейный совет?

\*\*Кстати, Покупатели ставят переговоры с близкими на 2-3 место по сложности среди действий по улучшению жилищных условий. Это можно увидеть, посмотрев на результаты исследований мнений Покупателей, опубликованные в №2 издания «Переезжаем в Петербург».

Я думаю, что с участием Риелтора у нас появляется возможность:

- увидеть ситуацию «снаружи», «со стороны»
- узнать нечто новое\*, применить классические и инновационные технологии и инструменты, например, в поиске, систематизации и анализе информации
- сравнить\*\* свою ситуацию с аналогичными и противоположными примерами

\*Успешные Риелторы знают, что Клиенты внимательно относятся к обоснованию того, зачем в процессе сделки нужно совершать те или иные действия и предоставляют им такую информацию, так же как и ответ на вопрос: «Что будет, если мы этого не сделаем?». Они на собственном опыте убедились – Клиент будет вкладывать время, деньги и силы лишь тогда, когда все поймет и согласится с обоснованием необходимости действий.

\*\*Считается, что когда мы сравниваем:

- мы лучше понимаем, что нам действительно важно, а чем можно пожертвовать
- у нас появляется дополнительная гарантия того, что вместо «первого попавшегося товара» мы покупаем, по крайней мере, «товар лучше среднего»
- мы выключаем эмоции и включаем разум

И при этом:

- нанятый специалист знает ситуацию менее\* глубоко и подробно\*\*, чем мы
- Риелтор оценивает ситуацию менее\* глубоко и подробно, чем мы

• наши финансовые затраты в этом случае выше  
\*НО! Это необходимое условие, так как успешный Риелтор признает, что Клиент «сам про себя все знает лучше других» и его, Клиента, жизненный опыт, во-первых, может в чем-то превосходить опыт Риелтора, во-вторых, заслуживает, по крайней мере, уважения и должен быть учтен.

Кстати, именно поэтому Риелтор задает Клиенту так много вопросов. В том числе – о семье, жизни, профессиональной карьере и т.д.

Мое мнение, что Сделка с участием Риелтора проходит быстрее и более успешно, когда:

- ведущая роль в Сделке принадлежит Клиенту
- Сделка – это процесс совместной деятельности Клиента и Риелтора
- Клиент ставит перед собой и Риелтором конкретные цели и участвует в процессе их достижения, а иногда и управляет этим процессом

- профессиональный и жизненный опыт Клиента – знания, умения, навыки – Риелтором признаны, учтены и «вписаны» в процесс сделки
- уделено внимание всем факторам\*, которые влияют на Сделку – временным (когда вам необходимо улучшить жилищные условия?), бытовым (где вы будете жить, пока квартира строится? Как будет протекать ваша жизнь, пока вы будете искать покупателя на свой объект и/или квартиру себе?), профессиональными (как долго ваш работодатель будет ждать вашего переезда в другой город?), социальным (как изменится статус вашей семьи, когда вы переедете в новое жилье? Насколько дороже стоит заплатить, чтобы жить в доме, где социальное окружение подходит вам и вашей семье?).

\*Эти факторы могут быть различными и как ограничивать процесс сделки, так и способствовать ему. Например, «стоп-факторы» это не пожелания, не «хотелки», а жесткие ограничения, т.е. параметры, которые однозначно определяют можно или нельзя покупать квартиру. Цель их учета – избежать покупки того, что Клиенту точно не нужно. Поэтому в начале Сделки рекомендуется обязательно составить их список.

Вышеизложенное – мой вывод из собственного опыта и проведенных исследований. Ставя себя на место Клиента и, кстати, руководителя Агентства Недвижимости, я осознаю, что хотела бы работать со специалистом по недвижимости так. А как видите работу с Риелтором Вы ?

## Расписание вебинаров для риелторов на 2016–2017 год

**24 ноября**

Особенности оценки недвижимости в регионах и в Петербурге

**8 декабря**

Как заставить себя позвонить клиенту и сделать сделку? Как избавиться от страха начинающего агента?

**22 декабря**

Эффективное продвижение риелторских услуг. Новый способ найти клиентов на современном рынке недвижимости. Как риелтору продать свою услугу?

**20 января**

Новое в ипотеке для региональных покупателей. Итоги работы жилищной программы «Переезжаем в Петербург» за 2016 год.

**3 февраля**

Простые рекомендации для тех, кто хочет начать "новую жизнь" на рынке недвижимости

**17 февраля**

Как опередить конкурентов, набирая персонал и создавая новые агентские группы. Коротко о главном в управлении продажами и персоналом в агентстве недвижимости

**3 марта**

7 опасных симптомов в поведении Клиента. Как сохранить сделку?

**17 марта**

Малоизвестные и эффективные способы привлечения Клиентов и продажи объектов и риелторской услуги

**31 марта**

10 простых способов сделать из стажера агента, а из агента - наставника

**14 апреля**

Экономьте время и зарабатывайте больше при помощи эффективного ответа на вопросы "что и зачем делать?" и "как и кто будет делать?"

**28 апреля**

5 секретов, которые облегчат управление персоналом в Агентстве Недвижимости

**19 мая**

Почему люди покупают услугу риелтора? Непростительные ошибки коммуникации с Клиентами и управления коллегами.

**Ведущий вебинаров – бизнес-тренер Ирина Гудкина.**

Участие – бесплатно. Требуется регистрация на сайте [spb-new.ru](http://spb-new.ru). Ознакомиться с уже прошедшими вебинарами можно на нашем канале в YouTube «Вебинары для риелторов». А также на сайте [spb-new.ru](http://spb-new.ru), раздел «Вебинары для риелторов».

## Студия дер. Порошкино

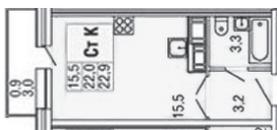
Застройщик – Инвестиционно-строительная группа NORMANN



Район – Всеволожский  
Метро – Парнас,  
12 мин. транспортом

Цена – 1 163 тыс. руб.

Общая площадь – 22,9 кв. м  
Жилая площадь – 15,5 кв. м  
Санузел – совмещенный  
Балкон – есть  
Срок сдачи – I квартал 2017  
Возможна ипотека, рассрочка,  
субсидии и материнский капитал.



## Студия Мурино

Застройщик – ООО «Петрострой»

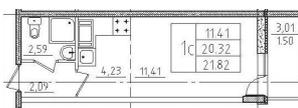


Район – Всеволожский  
Метро – Девятино,  
20 мин. пешком

Цена – 1 575 тыс. руб.

Общая площадь – 21,82 кв. м  
Жилая площадь – 11,41 кв. м  
Кухня – 4,23 кв. м  
Балкон – есть  
Срок сдачи – II квартал 2017

Возможна ипотека, военная  
ипотека, рассрочка и субсидии.



## Студия Мурино, ул. Шувалова

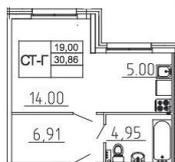
Застройщик – Инвестиционно-строительная группа NORMANN



Район – Всеволожский  
Метро – Девятино,  
20 мин. пешком

Цена – 1 886 тыс. руб.

Общая площадь – 30,86 кв. м  
Жилая площадь – 14,0 кв. м  
Кухня – 5,0 кв. м  
Балкон – есть  
Срок сдачи – IV квартал 2016  
Возможна ипотека, военная  
ипотека, рассрочка и субсидии.



## Однокомнатная квартира дер. Порошкино

Застройщик – Инвестиционно-строительная группа NORMANN



Район – Всеволожский  
Метро – Парнас,  
12 мин. транспортом

Цена – 1 905 тыс. руб.

Общая площадь – 37,9 кв. м  
Жилая площадь – 14,1 кв. м  
Кухня – 14,5 кв. м  
Балкон – есть  
Срок сдачи – I квартал 2017  
Возможна ипотека, рассрочка,  
субсидии и материнский капитал.



## Студия Сертолово

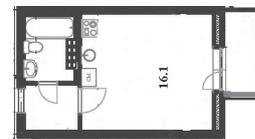
Застройщик – ГК «РосСтройИнвест»



Район – Всеволожский  
Метро – пр. Просвещения,  
20 мин. транспортом

Цена – 1 946 тыс. руб.

Общая площадь – 24,6 кв. м  
Жилая площадь – 16,1 кв. м  
Санузел – совмещенный  
Балкон – есть  
Срок сдачи – III квартал 2016  
Возможна ипотека, рассрочка,  
субсидии и материнский капитал.



## Студия Кудрово

Застройщик – ГК «ЦДС»



Район – Всеволожский  
Метро – ул. Дыбенко,  
7 мин. транспортом

Цена – 2 028 тыс. руб.

Общая площадь – 26,6 кв. м  
Жилая площадь – 19,09 кв. м  
Санузел – совмещенный  
Срок сдачи – III квартал 2018

Возможна ипотека, военная  
ипотека, рассрочка и субсидии.



## Студия Парашютная ул.

Застройщик – ЗАО «Ойкумена»



Район – Приморский  
Метро – Комендантский пр.,  
8 мин. пешком

Цена – 2 080 тыс. руб.

Общая площадь – 22,85 кв. м  
Жилая площадь – 15,87 кв. м  
Санузел – совмещенный  
Балкон – есть  
Срок сдачи – IV квартал 2018  
Возможна ипотека и рассрочка.



## Однокомнатная квартира Сертолово

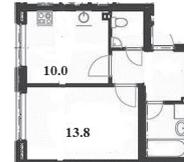
Застройщик – ГК «РосСтройИнвест»



Район – Всеволожский  
Метро – пр. Просвещения,  
20 мин. транспортом

Цена – 2 400 тыс. руб.

Общая площадь – 34,9 кв. м  
Жилая площадь – 13,8 кв. м  
Кухня – 10 кв. м  
Санузел – раздельный  
Срок сдачи – III квартал 2016  
Возможна ипотека, рассрочка,  
субсидии и материнский капитал.



С проектной декларацией можно ознакомиться в офисах компаний-застройщиков



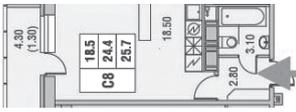
# САМЫЕ ДЕШЕВЫЕ НОВОСТРОЙКИ | ПЕРЕЕЗЖАЕМ в Петербург

**Студия**  
**Бесстужевская ул.** Застройщик – Компания «Мегалит» совместно с ООО «Охта Групп»



Общая площадь – 25,7 кв. м  
Жилая площадь – 18,5 кв. м  
Срок сдачи – IV квартал 2016

Возможна рассрочка, ипотека, военная ипотека, субсидии и материнский капитал.



Район – Красногвардейский  
Метро – Ладжская,  
15 мин. транспортом

**Цена – 2 493 тыс. руб.**

**Однокомнатная квартира**  
**Кудрово** Застройщик – ГК «ЦДС»



Общая площадь – 36,97 кв. м  
Жилая площадь – 16,7 кв. м  
Кухня – 11,26 кв. м  
Санузел – совмещенный  
Срок сдачи – III квартал 2018  
Возможна ипотека, военная ипотека, рассрочка и субсидии.



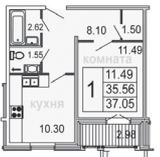
Район – Всеволожский  
Метро – ул. Дыбенко,  
7 мин. транспортом

**Цена – 2 605 тыс. руб.**

**Однокомнатная квартира**  
**Янино** Застройщик – Строительная компания «Ленстройрест»



Общая площадь – 37,0 кв. м  
Жилая площадь – 11,49 кв. м  
Кухня – 10,3 кв. м  
Балкон – есть  
Срок сдачи – II квартал 2017  
Возможна ипотека, военная ипотека, рассрочка и субсидии.



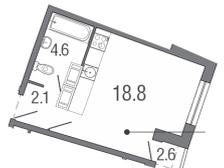
Район – Всеволожский  
Метро – Ладжская,  
25 мин. транспортом

**Цена – 2 605 тыс. руб.**

**Студия**  
**Комендантский пр.** Застройщик – Строительная компания «Северный город»



Общая площадь – 25,5 кв. м  
Жилая площадь – 18,8 кв. м  
Санузел – совмещенный  
Срок сдачи – III квартал 2017  
Возможна рассрочка и ипотека



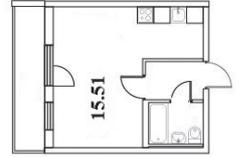
Район – Приморский  
Метро – Комендантский пр.,  
7 мин. транспортом

**Цена – 2 780 тыс. руб.**

**Студия**  
**Параютная ул.** Застройщик – ЗАО «Ойкумена»



Общая площадь – 25,66 кв. м  
Жилая площадь – 15,51 кв. м  
Санузел – совмещенный  
Балкон – есть  
Срок сдачи – IV квартал 2016  
Возможна ипотека и рассрочка.



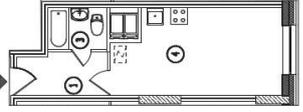
Район – Приморский  
Метро – Комендантский пр.,  
8 мин. пешком

**Цена – 2 951 тыс. руб.**

**Студия**  
**Рыбацкий пр.** Застройщик – Строительная компания «ЛенСпецСМУ»



Общая площадь – 26,5 кв. м  
Жилая площадь – 18,3 кв. м  
Санузел – совмещенный  
Дом сдан  
Возможна ипотека, рассрочка, субсидии и материнский капитал.



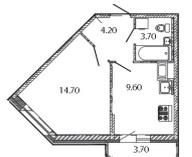
Район – Невский  
Метро – Рыбацкое,  
14 мин. пешком

**Цена – 3 000 тыс. руб.**

**Однокомнатная квартира**  
**Октябрьская наб.** Застройщик – Строительная компания «ЛенСпецСМУ»



Общая площадь – 33,20 кв. м  
Жилая площадь – 14,7 кв. м  
Кухня – 9,6 кв. м  
Балкон – есть  
Дом сдан  
Возможна ипотека, военная ипотека, рассрочка и субсидии.



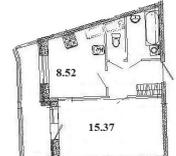
Район – Невский  
Метро – Обухово,  
10 мин. транспортом

**Цена – 3 207 тыс. руб.**

**Однокомнатная квартира**  
**Советский пр.** Застройщик – ГК «РосСтройИнвест»



Общая площадь – 33,5 кв. м  
Жилая площадь – 15,37 кв. м  
Кухня – 8,52 кв. м  
Санузел – раздельный  
Балкон – есть  
Срок сдачи – IV квартал 2018  
Возможна ипотека и рассрочка.



Район – Невский  
Метро – Рыбацкое,  
5 мин. транспортом

**Цена – 3 292 тыс. руб.**



Бесплатные консультации  
**8 (800) 333-27-12** [www.spb-new.ru](http://www.spb-new.ru)

# Особенности региональных сделок по госпрограммам

На самом деле купить квартиру в Северной Венеции не так сложно, как может показаться на первый взгляд. Сегодня мы рассмотрим первые два варианта.

## Покупка с использованием материнского капитала

Мат.капитал может использоваться на:

- приобретение квартиры за наличный расчет;
- оплату первоначального взноса по ипотеке/целевому займу;
- оплату основного долга и процентов по взятой ранее ипотеке/целевому займу;
- оплату вступительного взноса при участии в жилищных кооперативах, жилищно-накопительных кооперативах, жилищно-строительных кооперативах.
- оплату цены или части цены по договору долевого участия.

На практике, в подавляющем большинстве случаев реализация материнского (семейного) капитала возможна только с привлечением ипотечного кредитования.

Сложность при переезде в крупный мегаполис заключается в том, что средства материнского капитала продавец сможет получить только по истечении двух месяцев с момента заключения договора купли-продажи и после соответствующего заявления, направленного в ПФР. Соответственно, если покупатель рассматривает готовое жилье, необходимо, чтобы продавец был согласен на получение средств с применением отсрочки. Где найти такого продавца? Согласитесь, без профессионалов, досконально знающих рынок и обладающих серьезной клиентской базой, никак не обойтись.

То же самое касается и покупки квартиры в новостройке. Поскольку деньги пенсионный фонд будет переводить на счёт продавца в течение двух месяцев, то и стоит также понимать, что покупка недвижимости с использованием материнского капитала возможна не в каждом строящемся доме.

Специалисты ГК «Недвижимость в Петербурге» смогут подобрать объект, договориться с продавцом и застройщиком, оформить документы, после чего вы сможете въехать в собственную квартиру в Петербурге.

## Покупка с использованием военной ипотеки

99,9% всех сделок по «военке» проводится с привлечением дополнительного ипотечного кредита. Разобраться военным служащим, особенно – иногородним, через какой банк оформлять военную ипотеку, как правильно выбрать жилье, какому объекту отдать предпочтение:

готовому или новостройке, – совершенно не просто. Часть банков предоставляет кредиты только под приобретение готовых квартир (т.е. вторичное жилье), другие работают и со строящимися объектами. В случае с новостройкой обязательным условием является аккредитация конкретного строящегося дома не только банком, но и Росвоенипотекой.

Сделка по «Военной ипотеке» длится дольше чем обычная и разбита на 2 этапа. Это связано с тем, что часть документов по сделке отправляется в Москву для подписания со стороны представителя Министерства обороны и перечисления бюджетных средств на счет военнослужащего. Таким образом, иногородний военнослужащий должен дважды приехать в Санкт-Петербург, либо иметь длительный отпуск, либо иметь доверенное лицо, которое будет действовать за него по доверенности. А вот тут и возникает сложность. Часть банков категорически не проводят сделки по доверенности, а часть позволяет действовать за военнослужащего доверенному лицу, но накладывает ограничения на эти действия. Например, доверенное лицо может подать заявку на кредит и в последствии подписать договор купли-продажи квартиры, но подписывать кредитный договор и договор целевого жилищного займа должен обязательно сам военнослужащий.

Один из верных способов избежать проблем и волокиты – обратиться к специалистам ГК «Недвижимость в Петербурге». Мы можем:

- правильно выбрать банк и оптимальные условия программы под конкретную ситуацию заемщика
- подать заявку в банк и получить одобрение кредита без присутствия военнослужащего
- выбрать объект (даже дистанционно), который будет соответствовать пожеланиям заемщика, параметрам программы «Военная ипотека», требованиям банка и при необходимости будет аккредитован в Росвоенипотеке
- подготовить и провести сделку в максимально короткие сроки
- как законные представители военнослужащего совершать все необходимые действия, необходимые для совершения сделки
- сдавать в аренду квартиру военнослужащего, обеспечивая ему дополнительный доход и отсутствие беспокойств по поводу условий содержания жилья и своевременности поступления платежей.

# Как купить квартиру в новостройке?

Консультирует  
генеральный директор компании  
«Недвижимость в Петербурге»,  
руководитель жилищной программы  
«Переезжаем в Петербург»  
Николай Лавров.

## - Какова сейчас разница в стоимости новостроек на самом раннем этапе проекта и полностью достроенных?

- Квартиры, купленные в доме на стадии «котлована», и в доме, сданном в эксплуатацию, стоят практически в два раза дешевле. Именно поэтому более 60% участников жилищной программы «Переезжаем в Петербург» предпочитают приобретать жилье на ранней стадии строительства. Например, студия в доме со сроком сдачи 2018 года стоит порядка 2 млн рублей. Полный аналог в доме, который должен быть сдан в конце этого года, уже стоит 3 млн 200 рублей.

## - Насколько в данный момент велик риск недостроя, затягивания сроков строительства? Есть ли другие риски?

- Риски на рынке строящейся недвижимости всегда были велики, тем более, в такой экономической ситуации, как сегодня. К возможности недостроя добавляются возросшие риски несогласования проектов, трудности с подведением коммуникаций, с обязательным возведением инфраструктуры и т.д. То есть обстоятельств, которые способствуют затягиванию сроков строительства, стало больше. И иногда эти обстоятельства удивляют невероятно. Например, знаменитый дом БДТ. В свое время застройщик при бывшем губернаторе Петербурга взял землю для постройки дома и Большого театра с тем условием, что часть квартир будет передана театру. Власть сменилась, и новый губернатор не согласился с прежними условиями. Застройщик судился и ряд судов выиграл, однако не все так просто. В общем, дом построен, люди в нем живут уже пару лет, но права собственности у них до сих пор нет.

## - На каком этапе строительства достигается оптимальное соотношение привлекательной цены и минимального риска? Иными словами, в какой момент бы Вы посоветовали покупать квартиру?

- Условия рынка сегодня серьезно изменились. И сроки строительства не играют большой роли в нивелировании рисков. В Питере есть объекты на стадии строительства, близкой к завершению, однако когда люди смогут вселиться в готовый дом, никто не знает. И есть подозрения, что затянуться вселение может на несколько лет. Сегодня, чтобы избежать рисков, надо обращать внимание на самого застройщика, на его портфолио и на историю компании. Из огромной массы строительных компаний и при условии заключенных договоров о сотрудничестве с большинством из них, участникам жилищной программы «Переезжаем в Петербург» мы рекомендуем работать с 10-15 надежными застройщиками.

## - Выгодно ли сейчас инвестировать в недвижимость – покупать на начальном этапе, чтобы затем достроенное жилье продать дороже.

- Выгодно, прибыль может составить от 50 до 70%. Кстати, в последний год наблюдается интерес к питерской недвижимости среди москвичей. Но сегодня нельзя рассчитывать на быстрые деньги, надо понимать, что это – долгосрочные инвестиции. Переуплодок на рынке более, чем достаточно, предложение превышает спрос. В этих условиях продать дорого и быстро вряд ли получится.

На самом деле недвижимость всегда была и остается интересным инструментом не только для инвестиций, но и для сохранения средств. Однако надо понимать, что в условиях нестабильной экономической ситуации при ошибочном выборе объекта можно денег лишиться. Поэтому важно не только искать информацию в интернете, в СМИ и т.д. Необходимо получить консультацию профессионала рынка и лишь после этого принимать решение о покупке.



Бесплатные консультации  
8 (800) 333-27-12

[www.spb-new.ru](http://www.spb-new.ru)

# ЖИЛИЩНАЯ ПРОГРАММА

## ОРГАНИЗАТОР

**ГК «Недвижимость в Петербурге»**

Переезжаем  
в Петербург



### ВСЕ ВИДЫ ОПЕРАЦИЙ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

- агентские услуги
- услуги ипотечных брокеров
- управление недвижимостью
- инвестиции в доходную коммерческую недвижимость
- консультации юридического характера
- организация межрегиональных сделок

офис в СПб - Лиговский, 71,  
метро Площадь Восстания



представительство в  
Северодвинске РК  
ГРАТА, Советская, 53

**ЖЕЛАЕМОЕ - ВОЗМОЖНО!**