

СОВЕТ ВETERANОВ

Растим ПАТРИОТОВ

Об итогах проведения уроков мира и дальнейшего развития сотрудничества с учебными заведениями в деле патриотического и духовно-нравственного воспитания подрастающего поколения шла речь на заседании президиума Совета ветеранов Южного округа столицы под председательством Елены Дубман.

В докладе первого заместителя председателя окружного совета ветеранов Владимира Миронова, выступлениях руководителя методического кабинета Александры Букреевой и других отмечалось, что в День знаний 1 сентября ветераны приняли активное участие в проведении Уроков мира не только в школах, но и в колледжах.

Следует отметить, что впервые в празднике приняли участие вместе с ветеранами офицеры и генералы в отставке, состоящие на учете в городском военкомате в должности инспекторов. За каждым из них закреплены школы и колледжи, где они проводят Уроки мужества, выступают на семинарах и конференциях, проводят работу по подготовке ребят к службе в Российской Армии. Например, генерал авиации Дмитрий Бобров растит патриотов в школе № 544 района Орехово-Борисово Южное, а контр-адмирал Михаил Ермилов — в школе № 935 района Бирюлево Восточное. В День знаний офицеры в подшефных школах для старших классов провели уроки на тему: «Уроки Второй мировой войны» в связи с 70-летием со дня ее окончания. Среди лидеров в проведении этой патриотической акции — ветеранская организация района Зябликово (председатель Совета — Алла Чернова), где 13 военнослужащих в отставке рассказали ребятам о роли Советского Союза в победе над фашистской Германией и милитаристской Японией.



В постановлении президиума дана положительная оценка участию ветеранских организаций в проведении Дня знаний. Вместе с тем, рекомендовано Советам ветеранов планировать работу по патриотическому воспитанию молодежи совместно с руководителями учебных заведений и городским методическим центром Департамента образования. Необходимо расширять и укреплять сотрудничество с отделами

объединенного военного комиссариата города Москвы по Царицынскому, Чертановскому и Даниловскому районам в деле патриотического и духовно-нравственного воспитания подрастающего поколения. Важно установить тесный контакт с вновь назначенными руководителями образовательных учреждений.

Виктор САФРОНОВ

МЕСТНЫЕ НОВОСТИ

Как стать СУПЕРБАБУШКОЙ

Продолжение. Начало — на 1 стр.

Район Чертаново Центрального представляли Юлия Александровна Мальнева, солистка хора «Ладушки» при ТЦСО «Чертаново», и Татьяна Васильевна Мосина, которая занимается в Московском клубе фигурного катания «Созвездие». Представительница района Чертаново Северное Нина Владимировна Солопова — многодетная мать (у нее трое детей и четверо внуков), она увлекается хореографией, фотоискусством

и медицинским классическим массажем, участвует в социальных проектах. Представлявшая район Бирюлево Западное Галина Ивановна Чистякова воспитала дочь, имеет внучку и правнучку и при этом хорошо танцует, поет и читает стихи. А представлять на конкурсе район Нагорный было доверено Лидии Андреевне Фирсовой, которая очень любит танцевать, петь и читать стихи.

В общем, все претендентки на победу в первом этапе кон-



курса «Супербабушка Москвы — 2015» оказались умницами и красавицами: мастерицами на все руки, спортсменками и артистками. Их всех объединила активная жизненная позиция, творческая окрыленность и молодость души.

Но чтобы стать «Супербабушкой» — этого мало. Нужно гораздо больше отдавать, чем брать от жизни, делясь своим ду-

шевным теплом не только с родными, но и с малознакомыми людьми и, в первую очередь, с обездоленными детьми, которые особенно нуждаются в заботе. Именно такой оказалась победительница первого этапа конкурса Нина Владимировна Солопова (на фото слева). С чем мы ее от души поздравляем!

Ирина СКВОРЦОВА

УГОЛОК КОНСУЛЬТАНТА

Не дайте СЕБЯ ОБМАНУТЬ!

Пожилые люди, особенно одинокие, наиболее часто оказываются обманутыми при совершении операций с недвижимостью. О том, как это происходит и как этого можно избежать, рассказывают специалисты офиса «Чертановский» компании «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости».

Наиболее часто для совершения мошеннических действий используется договор ренты, по которому пожилой человек в обмен на пожизненное содержание передает собственность на свою недвижимость другому, зачастую малознакомому человеку, который после подписания договора становится полноправным собственником квартиры. При этом часто, пользуясь невнимательностью пожилых людей, мошенники подсовывают вместо договора ренты договор дарения, после подписания которого пожилой человек остается и без квартиры, и без содержания.

Есть схемы, когда мошенники арендуют квартиру у одинокого пожилого человека, который в ней не проживает. После этого преступники подделывают документы на квартиру и пытаются ее продать.

Бывали случаи, когда пожилой человек разменивал свою квартиру, и ему по обмену показывали (чаще всего в позднее время суток) замечательную, только что отремонтированную квартиру с новой мебелью и бытовой техникой. А потом оказывалось, что это арендованная для показов квартира, а в договор купли-продажи вписывалась совершенно другая, убогая, без ремонта, квартира в соседнем доме. Здесь весь расчет мошенников также строится на доверчивости и невнимательности пожилых людей.

Чтобы не оказаться жертвой мошенников, необходимо быть очень осторожными, не доверять малознакомым людям. Внимательно читать документы, которые Вам предлагают подписать. Если у Вас есть хоть малейшая тень сомне-

ния в том, что документы, которые Вам предлагают подписать, составлены юридически правильно и не ущемляют Ваши интересы, не пожалейте своего времени, выберите какую-нибудь крупную, известную, давно работающую на рынке недвижимости компанию и придите, посоветуйтесь со специалистами.

Но еще чаще пожилые люди становятся жертвами недобросовестных, непрофессиональных, так называемых «специалистов» по недвижимости. Какие здесь основные риски:

— «Непрозрачные», скрытые комиссии, когда с пожилого человека возьмут значительно больше денег, чем обещали вначале.

— Если так называемый «специалист» готов с Вами работать за очень небольшое, по сравнению с расценками известных компаний, вознаграждение, значит, скорее всего, он рассчитывает как-то дополнительно заработать на Вас недостающую сумму. Помните, где бывает бесплатный сыр?

— Внимательно посмотрите на поведение агента: если он в разговоре с Вами ведет себя неуверенно, сбивается, уходит от прямых вопросов, не может или не хочет рассказать Вам, как проходит от начала и до конца весь процесс продажи или покупки Вашей квартиры, во всем соглашается с Вами, не отстаивая свое профессиональное мнение, то от услуг такого «специалиста» лучше отказаться.

— Обязательным условием оказания честной, профессиональной риэлторской услуги является подписанный сторонами договор. Основными пунктами договора являются: предмет договора, права и обязанности сторон, срок договора, стоимость Вашей квартиры, указываемая в рекламном объявлении, и, конечно, размер комиссии. В договоре должна быть четко прописана именно та комиссия, о которой Вы договорились. Если комиссия по каким-то причинам прописывается не полностью, это для Вас повод серьезно задуматься, нужен ли Вам такой договор.

М 25 лет

ОФИС «ЧЕРТАНОВСКИЙ»

- ОПЫТНЫЕ ЮРИСТЫ И ЭКСПЕРТЫ
- ПОКУПКА-ПРОДАЖА-АРЕНДА КВАРТИР И КОМНАТ
- ИПОТЕКА

(495) 777 — 52 — 47

м. ЧЕРТАНОВСКАЯ
Балаклавский проспект,
дом 2, корпус 2,
ГК «Эридан», офис 2С1