



Гильдия риэлторов № 7 (98) Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

Лучшее профессиональное объединение 2018!

Лучший орган системы сертификации РГР 2018!

Лидер отрасли 2018!



ВЕСТНИК ГРМО

июль 2019



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•С 1 августа 2019 года ГРМО запускает рекламную кампанию Единого реестра!.....	стр. 4
•Российская Гильдия Риэлторов и Федеральная нотариальная палата договорились о сотрудничестве.....	стр. 4
•Российская Гильдия Риэлторов и Гильдия Риэлторов Московской области совместно провели круглый стол «МЛС сегодняшнего дня. «Корень зла» или благо для риэлторского сообщества».....	стр. 6
•С 1 августа ГРМО объявляет конкурс на лучшего аттестованного агента/брокера по версии портала REESTR.RGR.RU!.....	стр. 9
•Рабочая встреча ГРМО с девелоперской компанией «Брусника».....	стр. 10
•На заседании Управляющего совета ГРМО принято решение о выдаче сертификатов соответствия Национальному стандарту двум компаниям.....	стр. 11
•11 июля 2019 года состоялась партнерская встреча ГРМО и ЮниКредит Банка.....	стр. 11
•ГРМО и Банк Жилищного Финансирования обсудили ряд вопросов в рамках сотрудничества.....	стр. 12
•Рабочая встреча ГРМО с Абсолют Банком.....	стр. 13
•ГРМО проведена очередная процедура аттестации специалистов и сертификации услуг компаний, членов Подольской гильдии риэлторов.....	стр. 13
•«ТСН Недвижимость» присоединилась к Мега MLS.....	стр. 14
•Рабочая встреча ГРМО с Банком "Возрождение".....	стр. 14

Новости РГР:

•CRM-система Top&Lab: «Мы делаем работу на рынке недвижимости простой, понятной и предсказуемой».....	стр. 15
•Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга подписала соглашение о сотрудничестве с Фондом имущества.....	стр. 16
•Ключевыми партнерами РГР стали четыре CRM-поставщика.....	стр. 17
•Президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга Игорь Горский подвел итоги первого полугодия 2019 года.....	стр. 18
•Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов провела круглый стол с директорами агентств недвижимости, которые не являются членами ассоциации.....	стр. 18
•Руководители РГР «Южный Урал» провели рабочую встречу с чебаркульскими риэлторами.....	стр. 21
•УПН и ГРМ заключили соглашение о стратегическом партнерстве.....	стр. 21
•Члены Южной палаты недвижимости завершили 100% сертификацию своих компаний к 1 июня 2019 года!.....	стр. 21



Содержание:

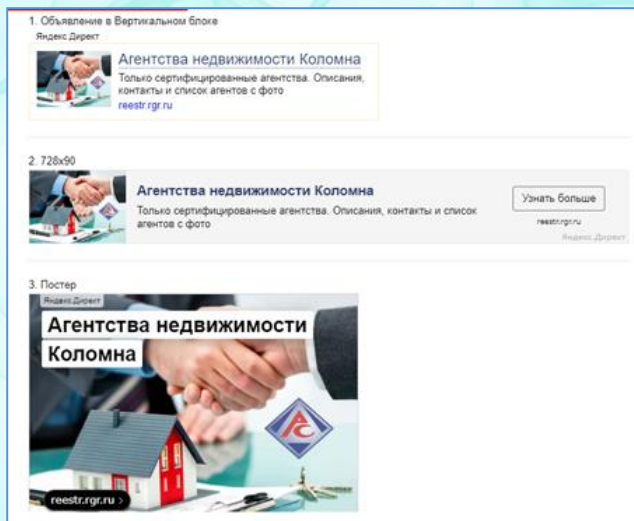
Издания ГРМО:

- Вышел в свет 97-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за июнь 2019 года..... [стр. 21](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 23](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 24](#)

С 1 августа 2019 года ГРМО запускает рекламную кампанию Единого реестра!



С 1 августа 2019 года ГРМО запускает рекламную кампанию Единого реестра по 43 городам Московской области включая Троицк и Зеленоград, а с 5 августа - по Москве. Рекламная кампания Единого реестра имеет целью привлечь внимание потребителей рынка недвижимости к сертифицированным агентствам - членам Ассоциации "Гильдия риэлторов Московской области" и ориентирована на пользователей сети Интернет, которые интересуются услугами агентств недвижимости, отзывами о них, их рейтингами; хотели бы найти риэлтора для решения своей задачи на рынке недвижимости.

Главная задача рекламной кампании - привести потребителей рынка недвижимости на страницы Единого реестра со списком агентств по конкретному городу, который обозначил в своем поисковом запросе потребитель, наш потенциальный клиент. Далее, потребитель может перейти на страницу конкретного агентства недвижимости в Едином реестре, на страницы аттестованных специалистов, а затем и на собственный сайт агентства недвижимости - члена Гильдии риэлторов Московской области.

Старт рекламной кампании намечен на 1 августа 2019 года. В целом, рекламная кампания будет охватывать 44 города Московской области и Москву. Продолжительность - 2 месяца.

Рекламная кампания будет реализована в поисковой системе Яндекс.

Комментарий:

Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости РФ - это поисковая и справочная система, с помощью которой потребители могут найти агентство или специалиста, получить о них более подробную информацию.

Услуги сертифицированных агентств недвижимости соответствуют Национальному стандарту "Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования". Такие компании обладают рядом отличительных признаков, которые выделяют их среди других агентств недвижимости. Сертифицированное агентство обладает сертификатом соответствия услуги Национальному стандарту, его профессиональная ответственность застрахована в страховой компании. Это агентство участвует в системе досудебного разрешения споров на базе Комиссии по спорам территориального органа по сертификации. Руководители и агенты сертифицированного агентства недвижимости обязаны регулярно сдавать квалификационный экзамен - проходить аттестацию.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Российская Гильдия Риэлторов и Федеральная нотариальная палата договорились о сотрудничестве

22 июля 2019 года в г.Москве состоялось подписание соглашения о сотрудничестве Российской Гильдии Риэлторов и Федеральной нотариальной палатой. Стороны объявили себя стратегическими партнерами. Подписи под соглашением о сотрудничестве поставили президент РГР Арсен Унанян и президент ФНП Константин Корсик.

Цель сотрудничества — благодаря совместной работе и информационному сотрудничеству стороны планируют формировать комфортные условия для потребителей на рынке недвижимости, повысить качество их



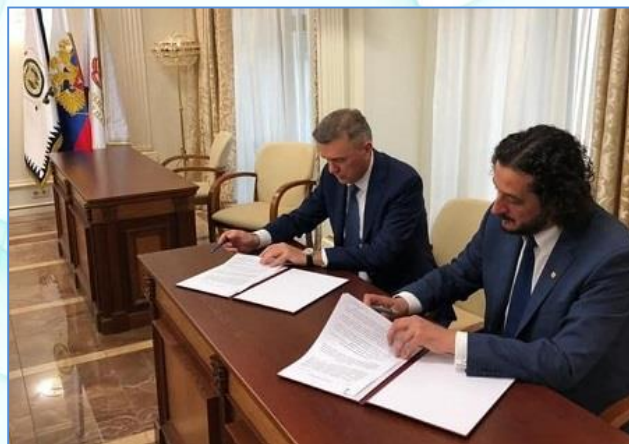
обслуживания и обезопасить проведение сделок с недвижимостью.



Уже сейчас во многих российских регионах между нотариальными палатами и объединениями риэлторов сложились партнерские взаимоотношения. Представители нотариата на совместных мероприятиях рассказывают специалистам по недвижимости о нюансах законодательства и правилах проведения сложных сделок. Подписанное на федеральном уровне соглашение позволит увеличить масштабы сотрудничества и транслировать успешный опыт в регионах на всю страну.

Во время подписания соглашения было высказано общее мнение, что для обеспечения стабильности гражданского оборота в сфере недвижимости важно участие и риэлторов, и нотариусов. По мнению президента Федеральной нотариальной палаты Константина Корсика, риэлторы заинтересованы в нотариусах как в дополнительных экспертах с широким кругом полномочий: «Нотариус несет за свою работу реальную ответственность, подкрепленную системой страхования. Нотариальное удостоверение — это неопровержимая база для защиты прав и законных интересов приобретателя».

Один из основных шагов в рамках партнерства — это формирование долгосрочной программы обучающих мероприятий на основе запросов риэлторов. В числе наиболее востребованных тем: сделки с использованием материнского капитала, банкротство физических лиц, сделки с участием недееспособных и ограниченно дееспособных граждан, предварительный договор, соглашение о задатке и соглашение об авансе, ответственность нотариусов при



признании сделок недействительными и т.д.. В рамках реализации соглашения стороны планируют совместно организовывать конференции, семинары, круглые столы, проводить информационно-разъяснительную деятельность для повышения правовой просвещенности и культуры граждан, а также формировать экспертные группы для подготовки предложений по совершенствованию правоприменительной практики и/или российского законодательства. На встрече присутствовали представители Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО):

- **Елена Симко**, вице-президент РГР, президент ГРМО,
- **Григорий Полтораки**, почетный член РГР, вице-президент РГР, президент группы компаний "БЕСТ-Недвижимость" (г.Москва),
- **Лина Кочкаева**, председатель комитета РГР по взаимодействию с отраслевыми партнерами, исполнительный директор группы компаний «БЕСТ-Недвижимость» (г.Москва),
- **Наталья Мазурин**, почетный член РГР, исполнительный директор ГРМО.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области
по материалам [Федеральной Нотариальной
Палаты](#)*

Российская Гильдия Риэлторов и Гильдия Риэлторов Московской области совместно провели круглый стол «МЛС сегодняшнего дня. «Корень зла» или благо для риэлторского сообщества»



23 июля 2019 года в подмосковном Раменском во дворце спорта «Борисоглебский» состоялось заседание «круглого стола» на тему «МЛС сегодняшнего дня. «Корень зла» или благо для риэлторского сообщества».



Организаторами этого важного и яркого мероприятия рынка недвижимости выступили Российская Гильдия Риэлторов и Гильдия риэлторов Московской области. В качестве модератора при обсуждении темы развития МЛС в профессиональном риэлторском сообществе выступил президент РГР Арсен Унаниян. Спикерами «круглого стола» стали вице-президенты РГР Григорий Полтораки, Сергей Власенко, Андрей Хромов, Константин Апрельев, Елена Симко, Олег Самойлов и представители Регионального совета ГРМО.



В рамках «круглого стола» обсуждались вопросы, что такое МЛС, каким образом она применяется с учетом опыта Канады, Америки, Франции. Участники высказывали различные точки зрения о значении МЛС для рынка недвижимости России.



Участники мероприятия выразили мнение о необходимости развития МЛС на российском рынке недвижимости. МЛС будучи чистой и проверенной базой объектов открывает отличные возможности для проведения совместных сделок между компаниями-участниками.



В конечном итоге это принесет осязаемые выгоды для потребителей риэлторских услуг.



Основная дискуссия развернулась вокруг обязательного наличия в правилах локальных МЛС пункта о разделе комиссионных.



Основная дискуссия развернулась вокруг обязательного наличия в правилах локальных МЛС пункта о разделе комиссионных. Участники «круглого стола» пришли к единому мнению о необходимости внедрения и развития МЛС в регионах с учетом специфики локальных рынков недвижимости.



Андрей Хромов, почетный член РГР, вице-президент РГР, вице-президент ГРМО, подчеркнул, что на развитие МЛС на протяжении всего ее существования (около 140 лет) влияла эволюция информационного поля. Если вначале идея создания МЛС зарождалась на собраниях ковбоев, занимавшихся продажей земельных участков, то впоследствии идея обрела реальные формы в виде увесистых талмудов со списком объектов недвижимости. Владели ими только риэлторы. С расширением информационного поля и развитием информационных технологий МЛС переключалась в компьютер, появилась

электронная база, также закрытая. И в 1996 году появился закрытый сайт realtor.com. В начале 2000-х гг. сайт сделали открытым по подписке. Этот портал федеральной МЛС включает в себя объекты недвижимости из 1900 МЛС – порталов местных ассоциаций. Параллельно с этим стали появляться другие площадки, через которые осуществлялся поиск объектов недвижимости.

К чему пришли в Америке

Константин Апрелев отметил, что стандарт МЛС США основывается на нескольких принципах, с которыми призвал ознакомиться всех, кто создает МЛС в своем регионе. Добавил, что успешными являются те мультилистинги, которые принадлежат ассоциациям, а не частным лицам.

Факторы, мешающие развитию МЛС

Григорий Полторак, почетный член РГР, вице-президент РГР, отметил, что очень важно не забывать, что риэлтор должен работать в интересах клиента. Главная задача риэлтора – это предоставить качественную услугу и предложить клиенту максимальное количество вариантов в соответствии с заданными параметрами. На данный момент база объектов различных МЛС в России охватывает менее 10% всего рынка недвижимости, ограничиваться данным инструментом в предложении клиентам жилья не стоит.



Олег Самойлов, почетный член РГР, вице-президент РГР, выступил категорически против МЛС, указав на такие отрицательные следствия развития МЛС, как превращение профессионалов в лентяев, обесценивание риэлторской услуги и впоследствии уничтожения профессии «риэлтор» как таковой.

Боку Ен Ун, вице-президент ГРМО, одним из минусов действующих МЛС считает ненадежность базы объектов недвижимости.



По его мнению, в базе должны быть объекты недвижимости, по которым существуют эксклюзивные договоры.



Успешный опыт

Сергей Власенко рассказал об опыте работы МЛС, созданной им два года назад.



Сергей Владимирович отметил эффективность действующего на данный момент раздела комиссии между риэлторами двух сторон (продавца и покупателя) 50% на 50%, обозначил другие правила, которым участники МЛС должны строго следовать. Рассказал о том, что к созданию мультилистинга пришел еще восемь лет назад, но на тот момент участники рынка недвижимости еще не были к нему готовы. Сергей Владимирович считает, что созданная им МЛС развивается быстрее МЛС, созданных в других регионах.

Обратная сторона монеты

Елена Симко, президент ГРМО, озвучила неутешительные результаты работы ее компании в региональной МЛС, активным участником и приверженцем которой была еще полгода назад. Елена Борисовна выступает за разумный МЛС



с возможностью раздела комиссионных по договоренности от 0 до 100%. Жесткий раздел комиссионных 50 на 50 приводит к существенному снижению доходности АН.

А что в регионах?



Опытом работы МЛС в других регионах поделились **Александр Иоффе**, президент Владимирской Палаты Риэлторов, и **Олег Божко** из Ассоциации риэлторов Ярославской области. Александр Борисович отметил, что у них раздел комиссии составляет 70% на 30%. Однако в последние годы средний чек сделки в его компании снизился на 10%, и одну из причин Александр Иоффе видит в том, что его компания выступает «донором» для других компаний в МЛС.

О комиссии

Вопрос раздела комиссии стал одним из самых острых. В ходе дискуссии Константин Апрелев привел в пример стандарт МЛС США. В одном из принципов обозначено, что риэлтор размещает информацию в МЛС о том, какой частью своей комиссии он готов поделиться: в процентах или в виде фиксированной суммы.

Что думают представители



информационных порталов

Михаил Тимаков, руководитель портала Russian Realty и журнала «Дайджест недвижимости» основной упор сделал на базу недвижимости. По его мнению, только после развития Федеральной базы недвижимости есть смысл говорить о правилах работы.



По его мнению, первым шагом должен стать максимальный сбор предложений с рынка недвижимости, как с компаний входящих в РГР, так и с тех, которые не входят, но которые готовы работать по принятым в РГР стандартам. База должна быть чистая, без фейковых объявлений. Когда база будет собрана, тогда и стоит говорить о МЛС.

Итоги

Для эффективности МЛС необходимо учитывать опыт МЛС США (стандарт МЛС), выстраивать работу МЛС, основываясь на этике. МЛС должна иметь инструмент разрешения споров между участниками. Необходимо исключить вопрос жесткого разделения комиссии. Важно работать над чистотой базы объектов недвижимости и предоставлять покупателю результат правильного анализа. Важно собирать опыт и технологии работы МЛС во всех регионах России, где присутствуют коллективные члены РГР и где работает мультилистинг.

В заключении **Арсен Унянян** обратился к председателю комитета РГР по мультилистингу **Сергею Власенко** с просьбой учесть комментарии спикеров в дальнейшей работе комитета.

Итоги дискуссии будут представлены на очередном заседании Национального совета РГР.

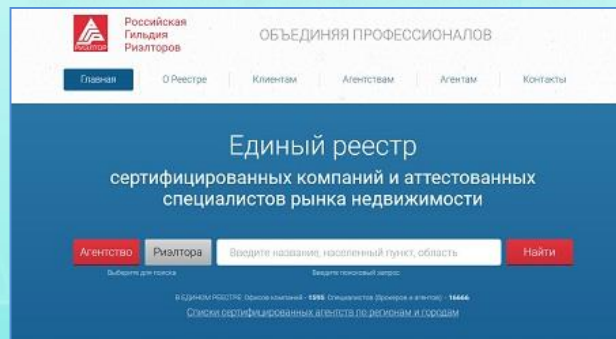


Ссылка на видеозапись «круглого стола»

<https://youtu.be/pGN4qzTSiK0>.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

С 1 августа ГРМО объявляет конкурс на лучшего аттестованного агента/брокера по версии портала REESTR.RGR.RU!



В целях популяризации среди агентов и брокеров портала [REESTR.RGR.RU](https://reestr.rgr.ru) с 1 августа по 31 декабря 2019 года ГРМО объявляет конкурс на лучшего аттестованного агента/брокера по версии портала REESTR.RGR.RU!

Участниками конкурса станут специалисты по недвижимости (агенты и брокеры), прошедшие в установленном порядке аттестацию в рамках Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РФ и отраженные на портале REESTR.RGR.RU.

В процессе проведения конкурса ГРМО планирует также увеличить наполнение портала



REESTR.RGR.RU уникальным качественным контентом, являющимся одним из инструментов продвижения профессии, а также непосредственно аттестованного специалиста, приучить клиента риэлторской услуги к выбору специалиста по недвижимости на профессиональном портале REESTR.RGR.RU, а, главное, сформировать положительный образ риэлтора в глазах потребителей риэлторской услуги.



Победителя будет определять сам портал REESTR.RGR.RU. В этих целях Управляющий совет ГРМО разработал бальную систему критериев оценки, которая будет учитывать:

- наличие сертификации у компании работодателя;
- стаж работы агента/брокера в недвижимости;
- наполнение информацией личной страницы в реестре;
- количество посещений странички специалиста;
- количество размещенных на странице отзывов;
- размещение информации о прохождении аттестации и самого аттестата на личных страничках в социальных сетях (ОК, VK, F);
- активность профессиональной позиции в социальных сетях (консультирование, продвижение и др.)

Итоги конкурса будут оглашены в рамках подведения итогов конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2019».

Победителям конкурса будут вручены дипломы.

ЖЕЛАЕМ УСПЕХОВ!!!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Рабочая встреча ГРМО с девелоперской компанией "Брусника"



На фото:
Мазурина Наталья,
исполнительный директор ГРМО;
Прокопьева Эльмира,
главный специалист отдела по работе
с партнерами Компании "Брусника"

19 июля 2019 года исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области **Мазурина Наталья**

Юрьевна встретила с **Прокопьевой Эльмирой** - главным специалистом отдела по работе с партнерами Компании "Брусника".

Брусника - российская девелоперская Компания, партнёр Российской Гильдии Риелторов, специализирующаяся на строительстве жилых многоэтажных домов. Компания начала свою деятельность 15 лет назад в г. Тюмени.

Сегодня Брусника ведёт строительство жилья в городах Тюмень, Екатеринбург, Новосибирск, Сургут и г. Видное Московской области.

Бизнес-идея Брусники основана на желании изменить жизнь к лучшему, предлагая демократичное жильё нового качества, простоту и надежность покупки, комфорт и функциональность проживания.

В Бруснике понимают девелопмент как постоянный процесс преобразования города и пространства в котором живут люди. Для Компании имеют значение детали, которые могут сделать жизнь людей лучше.

ГРМО и Брусника договорились о сотрудничестве.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

На заседании Управляющего совета ГРМО принято решение о выдаче сертификатов соответствия Национальному стандарту двум компаниям



17 июля 2019 года состоялось скайп-заседание Управляющего совета Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО).

На заседании присутствовали:

Хромов Андрей Александрович, председатель Управляющего совета, генеральный директор АО «Кредит-Центр» (г.Раменское),

Симко Елена Борисовна, заместитель председателя Управляющего Совета, президент ГРМО, генеральный директор ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»,

Мазурина Наталья Юрьевна, секретарь Управляющего совета, исполнительный директор ГРМО, **Самойлов Олег Павлович**, президент компании «РЕЛАЙТ-ГРУПП» (г.Москва), **Власенко Сергей Владимирович**, вице-президент ГРМО.

По результатам проведения процедуры сертификации услуг компаний принято решение о выдаче сертификатов соответствия Национальному стандарту РОСС шести компаниям:

- [ООО «КРЭС Консалтинг»](#) г.Подольск,
- [ООО «ТЕХНОДОМ»](#) г.Подольск.

Также приняли решение:

- утвердить Положение о проведении конкурса ГРМО «Лучший аттестованный агент/брокер по версии портала REESTR.RGR.RU»,
- провести конкурс ГРМО «Лучший аттестованный агент/брокер по версии портала

REESTR.RGR.RU» с 1 августа 2019 года по 31 декабря 2019 года.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

11 июля 2019 года состоялась партнерская встреча ГРМО и ЮниКредит Банка



По результатам встречи Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) и АО «ЮниКредит Банк», проходившей 11 июля 2019 года в Раменском, стороны договорились о следующем:

- Для членов ГРМО продлеваются специальные условия: базовая преференция - минус 1% от ипотечной ставки (для загородной недвижимости - 0,5%).

- Продолжается практика полезных информационных рассылок по электронной почте от банка членам ГРМО.

- Договорились рассмотреть возможность размещения информации о Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости reestr.rgr.ru и ГРМО как о партнере банка на официальном сайте банка.

- Определен куратор ГРМО от банка по всем вопросам ипотечных заявок.

От АО «ЮниКредит Банк» участвовали:

- **Ефремова Ирина Юрьевна**, руководитель направления ипотечного кредитования,
- **Шевченко Владимир Вячеславович**, главный эксперт группы ипотечного кредитования.

От ГРМО во встрече участвовали:



- **Симко Елена Борисовна**, президент ГРМО, генеральный директор ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»,
 - **Мазурина Наталья Юрьевна**, исполнительный директор ГРМО,
 - **Шурыгин Артемий Юрьевич**, вице-президент ГРМО, председатель Комитета ГРМО по взаимодействию с отраслевыми партнерами, генеральный директор ООО «Центр недвижимости и права «Градомир» (г.Сергиев Посад),
 - **Хромов Андрей Александрович**, вице-президент ГРМО, генеральный директор АО «Кредит-Центр» (г.Раменское),
 - **Власова Ольга Евгеньевна**, вице-президент ГРМО, генеральный директор ООО «Удачный выбор» (г.Раменское),
 - **Дегтярь Марина Леонидовна**, заместитель директора по развитию ООО «Егорьевский Дом Недвижимости».

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
 Московской области*

ГРМО и Банк Жилищного Финансирования обсудили ряд вопросов в рамках сотрудничества



11 июля состоялась встреча Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) с АО «Банк Жилищного Финансирования», в ходе которой обсудили несколько вопросов.

- В рамках соглашения с РГР для членов ГРМО вне зависимости от наличия индивидуального соглашения будет действовать преференция - скидка клиенту - 0,5%.

Для идентификации членов ГРМО исполнительная дирекция ежеквартально отправляет актуальные списки членов в банк.

- Планируется проведение серии обучающих вебинаров по согласованным темам. Ближайший вебинар запланирован на август 2019 года.

- Банк проинформировал о работе с проблемными клиентами («Банк последней надежды»), кредитах под залог.

- Одной из новаций банка является возможность не брать в созаемщики одного из супругов (только согласие).

- Через Банк Жилищного Финансирования можно работать по ипотечным программам Дом.рф и Росбанка.

- Договорились рассмотреть возможность размещения информации о Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости reestr.rgr.ru и ГРМО как о партнере банка на разрабатываемом новом официальном сайте банка.

- Определен куратор ГРМО от банка по всем вопросам ипотечных заявок.

От АО «Банк Жилищного Финансирования» участвовали:

- **Елена Шашко**, начальник отдела продаж ипотечных продуктов,

- **Татьяна Рафикова**, руководитель партнерских продаж.

От ГРМО во встрече участвовали:

- **Елена Симко**, президент ГРМО, генеральный директор ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»,

- **Наталья Мазурина**, исполнительный директор ГРМО,

- **Артемий Шурыгин**, вице-президент ГРМО, председатель Комитета ГРМО по взаимодействию с отраслевыми партнерами, генеральный директор ООО «Центр недвижимости и права «Градомир» (г.Сергиев Посад),

- **Андрей Хромов**, вице-президент ГРМО, генеральный директор АО «Кредит-Центр» (г.Раменское),

- **Ольга Власова**, вице-президент ГРМО, генеральный директор ООО «Удачный выбор» (г.Раменское),

- **Марина Дегтярь**, заместитель директора по развитию ООО «Егорьевский Дом Недвижимости».

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
 Московской области*

Рабочая встреча ГРМО с Абсолют Банком



На фото:
Мазурина Наталья,
исполнительный директор ГРМО;
Серебренникова Анастасия,
руководитель направления по работе с партнерами АКБ
"Абсолют банк" ПАО;
Сиволопова Анастасия,
начальник Управления партнёрских программ АКБ
"Абсолют банк" ПАО

5 июля 2019 года исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области **Мазурина Наталья Юрьевна** встретила с **Серебренниковой Анастасией**, руководителем направления по работе с партнерами АКБ "Абсолют банк" ПАО и **Сиволоповой Анастасией**, начальником Управления партнёрских программ АКБ "Абсолют банк" ПАО.

Абсолют Банк – крупный федеральный банк, основанный в 1993 году. Одним из приоритетных направлений бизнеса является ипотечное кредитование, в котором банк стабильно входит в ТОП 10 ведущих игроков рынка. Преимущества банка:

- Партнерская скидка по кредиту – минус 0,51% от базовой ставки
- Выплата комиссионного вознаграждения – 0,5% от суммы кредита
- Быстрое решение по кредиту – от 30 минут
- Оперативный выход на сделку
- Персональный менеджер от подачи заявки до закрытия договора
- Решение по кредиту действует до 4-х месяцев

Российская Гильдия Риэлторов подписала соглашение с Абсолют Банком о сотрудничестве, в соответствии с которым банк предоставляет преференции компаниям, входящим в Российскую Гильдию Риэлторов. На встрече обсуждались вопросы взаимовыгодного сотрудничества банка с ГРМО.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО проведена очередная процедура аттестации специалистов и сертификации услуг компаний, членов Подольской гильдии риэлторов



3 июля 2019 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов компаний, членов **Подольской гильдии риэлторов**:
- **ООО "КРЭС Консалтинг"**, генеральный директор **Лизунова Ольга Евгеньевна**;
- **ООО "ТЕХНОДОМ"**, директор **Литвин Сергей Михайлович**.

Аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг. По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения "риэлтор". Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр**



сертифицированных компаний
и аттестованных специалистов Российской
Гильдии Риэлторов (reestr.rgr.ru).

В этот же день проведена процедура
добровольной сертификации, т.е. оценка качества
оказываемых брокерских услуг компаний

ООО "КРЭС Консалтинг" и
ООО "ТЕХНОДОМ".

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

«ТСН Недвижимость» присоединилась к Мега MLS



21 июня 2019 года руководитель
филиальной сети «ТСН Недвижимость»
Татьяна Рачкова подписала соглашение о
присоединении к Мегагентской базе
данных Мега MLS. С помощью
профессиональной базы компания планирует
увеличить число мультилистинговых сделок с
участием риэлторов и агентств недвижимости
со всей России.

ТСН Недвижимость приветствует развитие
профессиональных баз объектов. Они являются
дополнительной рекламной площадкой,
обеспечивающие максимальную конверсию
рекламы в сделку. По правилам их
использования каждый участник вправе
предлагать представленные объекты клиентам на
правах мультилистинга. При этом собственники
получают быструю и эффективную продажу,

а покупатели застрахованы от уплаты двойных
комиссионных.

Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»
является администратором мультилистинговой
системы под названием Мега MLS. В 2012 году
Мега MLS создавалась для агентств
недвижимости Подмосквья. В первые же
месяцы к ней присоединились 100 компаний,
постепенно расширяя географию участников.
Сейчас база объектов Мега MLS насчитывает
порядка 1800 объектов жилой, коммерческой и
зарубежной недвижимости. Среди ее участников
– агенты и агентства недвижимости из 63
регионов РФ, в том числе и крупные российские
банки.

ТСН Недвижимость открыта для
взаимовыгодного сотрудничества в формате
мультилистинга и в ближайшее время дополнит
базу Мега MLS своими эксклюзивными
объектами жилой, коммерческой и загородной
недвижимости!

www.tsnnedv.ru

Рабочая встреча ГРМО с Банком "Возрождение"

28 июня 2019 года исполнительный директор
Гильдии риэлторов Московской области
Мазурина Наталья Юрьевна встретила с
директором Дирекции ипотечных продаж Банка
"Возрождение" **Цветковым Евгением
Александровичем**.

Банк «Возрождение» (ПАО) – универсальный
банк для корпоративных и частных клиентов,
предоставляющий финансовые услуги на
территории России. С октября 2018 года
входит в крупнейшую финансовую группу ВТБ.
Занимает 23 место в рейтинге самых
рентабельных банков по версии газеты
«Коммерсант». Банк входит в ТОП-40
крупнейших российских банков по активам.
Банку присвоены кредитные рейтинги «ruA-» от
рейтингового агентства «Эксперт РА», «A-
(RU)» от рейтингового агентства «АКРА»,
«B+» от агентства S&P Global Ratings и «Ba2»
Moody's Investors Service. Региональная сеть
банка насчитывает 116 офисов продаж и
порядка 730 банкоматов. Банк обслуживает



свыше 1 200 000 частных и 53 000 юридических лиц, которым предлагает полный спектр услуг: кредитные программы, депозиты, расчетные операции, широкий выбор банковских карт и многое другое.



На фото:

Мазурина Наталья Юрьевна,
исполнительный директор ГРМО;
Цветков Евгений Александрович,
директор Дирекции ипотечных продаж Банка
«Возрождение»

Напомним, что Банк «Возрождение» активно сотрудничает с Гильдией риэлторов Московской области с июля 2011 года по кредитованию, в первую очередь, по ипотечному. В настоящее время клиенты компаний, входящих в ГРМО, получают преференции по ипотеке.

На встрече обсуждались вопросы взаимовыгодного сотрудничества, предоставление преференций от Банка для компаний - членов ГРМО.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга подписала соглашение о сотрудничестве с Фондом имущества



АРСП начинает сотрудничать с Фондом имущества Петербурга - 25 июля подписано соглашение о партнерских продажах. Риэлторы компаний, входящих в Ассоциацию, будут проводить совместные сделки с объектами, которые реализует Фонд.

Соглашение предполагает, что риэлторы с аттестатом Российской Гильдии Риэлторов и состоящие в Ассоциации Риэлторов СПб и ЛО, будут регулярно выступать посредниками в сделках Фонда, сопровождать покупателей при ведении торгов и официально участвовать в разделе комиссионных. За привлечение покупателя или продавца агент получает от 30 до 50% комиссионных с одной сделки, в зависимости от ее условий.

Фонд предлагает Ассоциации детально прописанные правила раздела комиссионных, учитывающие множество факторов. От того, кого приводит риэлтор в Фонд Имущества - продавца или покупателя, до наличия у собственника готовых документов для продажи объекта. «Разработка общих правил игры приведёт к расширению целевой аудитории для агентств недвижимости и Фонда, а также сделает данный бизнес более прозрачным и эффективным», - комментирует заместитель генерального директора Фонда имущества Санкт-Петербурга Евгений Политова.

Компании и специалисты, желающие работать в рамках партнерской программы, должны будут соответствовать пулу требований, разработанному Ассоциацией риэлторов.

«Ассоциация направит в Фонд имущества только сертифицированные компании, застраховавшие свою профессиональную ответственность и имеющие высокий уровень



квалификации и длительный стаж работы», - рассказывает президент Ассоциации риэлторов СПб и ЛО Игорь Горский.

В 2018 году Фондом имущества было выставлено на продажу более 500 объектов, из них продано свыше 68%. 67% от всего объема проданных помещений составляет офисная недвижимость, 21% - складские помещения и еще 12% - помещения street retail. Благодаря подключению риэлторов Фонд Имущества планирует расширить клиентскую базу и сократить срок экспозиции своих объектов.

www.arspb.ru

CRM-система Top&Lab: «Мы делаем работу на рынке недвижимости простой, понятной и предсказуемой»



В июне [Российская Гильдия Риэлторов](http://topnlab.ru) заключила договоры о сотрудничестве с 4 CRM-поставщиками. В соответствии с соглашениями партнеры РГР должны обеспечить агентствам недвижимости-членам профессионального объединения благоприятные условия работы на площадках. К примеру, создать возможность для формирования единого фида агентств недвижимости в соответствии с требованиями РГР и его использования для выгрузки объектов на внешние интернет-ресурсы.

Знакомство с ключевыми партнерами РГР начинаем с CRM-системы Top&Lab (<https://topnlab.ru/>), разработанной компанией RED (<http://team.topnlab.ru>). Кодовое слово при подключении к CRM-системе: РГР. CRM-система Top&Lab с 2015 года помогает

риэлторским компаниям с автоматизацией бизнеса. Клиенты сервиса работают в 50 городах России — это и компании численностью от 10 человек, и крупные агентства недвижимости — лидеры рынка недвижимости. По данным Top&Lab, ежедневно CRM-системой пользуются 12 тыс. специалистов из более 400 организаций. «Наша миссия сделать рынок недвижимости простым, понятным, предсказуемым и самое главное профессиональным. Сконцентрировать всю информацию о недвижимости и всех участников B2B рынка в едином пространстве. Создать базу качественного, полного и безопасного контента для обычных людей», — говорят в компании RED, создавшей продукт Top&Lab.

Арам Пепанян, генеральный директор RED:

— Многие до нас на этом пути сдавались со словами «Это невозможно!», а мы доказываем обратное каждый день, с каждым новым клиентом, который выбирает нас, отказываясь от других систем.

Российская Гильдия Риэлторов рекомендует ознакомиться с программным обеспечением Topnlab.ru. Сегодня этой CRM-системой пользуются многие члены РГР и другие участники рынка недвижимости, отмечая хорошую техническую поддержку, оперативную обратную связь и готовность разработчиков вносить изменения в соответствии с бизнес-процессами клиентов.

Юрий Загоровский, вице-президент ассоциации Санкт-Петербурга и Ленинградской области:

— Глубокие знания риэлторской и строительной отрасли, понимание специфики работы позволили компании RED разработать революционный продукт и уверенно занять свою нишу в сегменте разработки профессионального программного обеспечения и информационных систем. Сервис активно внедряется в компаниях Санкт-Петербурга. Мы оцениваем его как один из самых технологичных и глубоко продуманных проектов для строительного и риэлторского сообщества.

Андрей Хромов, вице-президент Российской Гильдии Риэлторов:

— Сервис Top&Lab удобный, функциональный, а главное простой в понимании и использовании. Он легко осваивается агентами и для руководителя есть необходимый инструментарий, чтобы анализировать их работу



и результаты компании в целом. Все наши «хотелки» быстро обрабатываются и внедряются. Отдельно хотелось бы отметить профессионализм, отзывчивость и оперативность команды разработчиков.

Александр Кузин, основатель «Бизнес клуба риэлторов»:

— CRM-система Top&Lab» заточена под потребности агентств недвижимости, потому что ее создатели и разработчики обладают собственным опытом работы с агентствами недвижимости. В отличие от многих IT-специалистов они понимают рынок недвижимости.

www.rgr.ru

Президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга Игорь Горский подвел итоги первого полугодия 2019 года



Ожидание отмены сделок по ДДУ, закон о выселении хостелов из жилых домов, громкие продажи и соглашения - чем запомнилась первая половина 2019 года на рынке недвижимости? Итоги полугодия подводит президент АРСР Игорь Горский.

Почти все первое полугодие 2019 года прошло в ожидании отмены продаж нового строящегося жилья по ДДУ, как эти настроения отразились на работе членов ассоциации?

Одним из результатов изменений в 214-ФЗ для риэлторского сообщества стало активное внимание к нам банков. Они начали проявлять активный интерес к работе с риэлторами по объектам вторичного рынка, обсуждать

партнерское взаимодействие с региональными объединениями.

Первыми по этому пути пошли гиганты рынка: ВТБ, Сбербанк, Россельхозбанк, Дом.РФ. Вышел на рынок розницы и стал серьезным игроком Альфа-банк.

Если раньше мы видели, как банки активно соперничают за потребителя объемами ставок и качеством сервиса, то теперь мы наблюдаем активную конкуренцию и на рынке брокериджа. На рынке риэлторов, которые приводят им клиентов.

Насколько ощутима конкуренция от цифровых платформ, таких как Дом.Клик и им подобных? Действительно ли в будущем такие сервисы могут «убить» профессию риэлтора?

Я считаю, что на 100% автоматизировать продажи недвижимости невозможно.

Человек выбирает жилье довольно длительный срок, и на всех этапах его нужно сопровождать и учитывать огромное количество нюансов. На нашем рынке много сложных объектов: оставшиеся по наследству, связанные с переходом права. Много внутренних индивидуальных ограничений. Качественно выполнять такую работу способен только профессионал: опытный, аттестованный специалист.

В перспективе нескольких десятилетий никто не сможет заменить человека в подборе объекта, в сборе и анализе информации о нем, и, тем более, в переговорах по сделке.

Этой весной был принят официальный запрет на размещение хостелов в жилых домах, в силу он вступит только осенью, но многие владельцы мини-отелей в жилом фонде уже начинают избавляться от активов. Что ждет эту недвижимость? Дайте прогноз.

Да, судьба помещений бывших хостелов действительно вызывает любопытство, мне самому интересно, что с ними будет. Вариантов - множество. Кто-то будет жить там сам, ведь с другого ракурса хостел - это большая шикарная квартира в центре. Кто-то будет приводить их в порядок и возвращать в жилой фонд в виде двух или нескольких квартир. Ну а кто-то продолжит работать по серым схемам до первой проверки. Сейчас пик туристического сезона, и я думаю, что массово владельцы хостелов начнут что-то предпринимать только по окончании высокого сезона. Так что, какие-то движения на рынке станут заметны только в конце года.



Какое событие первой половины 2019 года, на ваш взгляд, стало самым значимым для профессионального сообщества риэлторов?

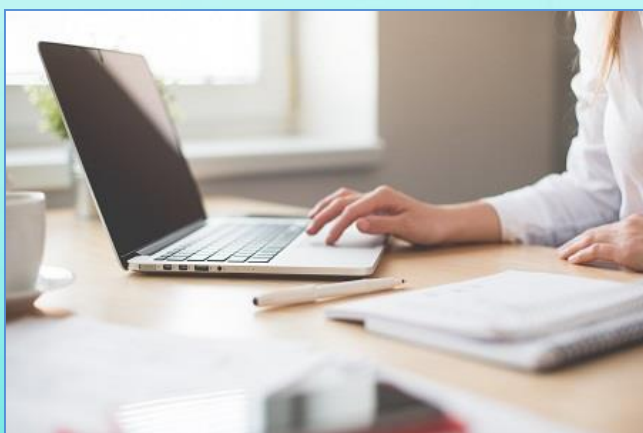
Если говорить о глобальных сделках на рынке недвижимости, то это, безусловно, смена собственников “ЛенспецСМУ”, продажа акций семьи Заренковых собственникам АФК “Система”. Рынок эта сделка встряхнула.

В локальном масштабе, значимым событием стала работ нашей Ассоциации по корпоративным контрактам. Объем продаж наших партнеров стал значительно больше по сравнению с прошлыми периодами.

В целом, первое полугодие запомнилось не столько сделками, сколько подписанием знаковых партнерских соглашений. Первое - с банком ВТБ. второе - с Фондом имущества. Эти соглашения и День Риэлтора, собравший в этом году 1,5 тыс. человек, - самые яркие события первой половины года.

www.arspb.ru

Ключевыми партнерами РГР стали четыре CRM-поставщика



На XXIII Национальном конгрессе по недвижимости в Москве Российская Гильдия Риэлторов (РГР) заключила договоры о сотрудничестве с четырьмя CRM-системами. Партнерами профессионального объединения стали ООО «Квартус», ИП Власенко С.В., ООО «Информационные системы для бизнеса» и ООО «Реал эстейт девелопмент». CRM-продукты нужны агентствам недвижимости для повышения объема продаж и качества обслуживания клиентов. Кроме того,

они помогают улучшить бизнес-процесс и дают возможность контролировать его.

В рамках договора CRM-поставщики создадут создать благоприятные условия для работы агентств недвижимости-членов РГР.

К примеру, они обязуются:

- обеспечить условия формирования единого фида агентств недвижимости в соответствии с требованиями РГР и его использования для выгрузки объектов на внешние интернет-ресурсы;
- взаимодействовать с локальными мультилистинговыми системами по предоставлению пользователям единой информационной среды;
- предоставлять агентствам недвижимости специальные условия сотрудничества;
- совместно с представителями РГР создать рабочую группу по рассмотрению претензий и споров, возникающих в ходе сотрудничества.

Российская Гильдия Риэлторов должна:

- содействовать организации и проведению вебинаров об использовании об информационных технологий в риэлторской деятельности;
- обобщать опыт и практику агентств недвижимости и на этой основе составлять предложения по совершенствованию CRM-продукта;
- приглашать представителя CRM-поставщика на открытые заседания профильного Комитета РГР при рассмотрении вопросов о разработке и совершенствовании информационных технологий.

Все обязанности CRM-поставщиков и Российской Гильдии Риэлторов прописаны в договорах о сотрудничестве. Ознакомиться с ними можно на сайте РГР: <http://bit.ly/2Xpj8ci>

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Нижегородская гильдия
сертифицированных риэлторов
провела круглый стол с
директорами агентств
недвижимости, которые не
являются членами ассоциации**



Сертифицированных Риэлторов провела круглый стол с директорами негильдийских агентств недвижимости Автозаводского и Ленинского районов Нижнего Новгорода.



В рамках круглого стола обсуждались актуальные вопросы риэлторского бизнеса, в частности подбор и профессиональное развитие кадров, безопасность сделок и расчетов по ним и многое другое.

Представители НГСР рассказали об участии в жилищных конгрессах, новинках и тенденциях в сфере недвижимости, о важности работы в соцсетях и развитии личного бренда.

Президент Гильдии Елена Соколова познакомила участников с деятельностью НГСР, преимуществами и преференциями для компаний-членов, успехами Ассоциации.

Круглый стол получился очень динамичным. Участники горячо обсуждали самые злободневные темы, одинаково важные для всех профессионалов сферы недвижимости, ведь каждый руководитель заинтересован в выстраивании эффективной работы и развитии своего бизнеса в цивилизованном пространстве. Команда Гильдии получила отличную обратную связь и заряд колоссальной энергии.

www.nngsr.ru

Руководители РГР «Южный Урал» провели рабочую встречу с чебаркульскими риэлторами

Чебаркульские риэлторы встретились с руководителями РГР «Южный Урал». Какие мероприятия нужно проводить для развития бизнеса? Что потребитель хочет знать



о риэлторах? Как управлять рынком?

28.06.2019 на вопросы руководителей агентств недвижимости Чебаркульского городского округа ответили Лейла Рудь, Президент Региональной Гильдии Риэлторов «Южный Урал» и Елена Тельманова, исполнительный директор РГР «Южный Урал».

«Рынок недвижимости развивается, в нашу работу все чаще включаются новые технологии. Профессия Риэлтора постоянно меняется, от нас требуются все новые и новые навыки, качества. Все люди хотят работать с профессионалами. РГР и РГР «Южный Урал» решают конкретные задачи для улучшения нашего бизнеса. Сервисами, которые предоставляет гильдия компаниям нашего сообщества (страховки, стандарты, обучающие мероприятия и др.), нужно активно пользоваться. Тогда агентство недвижимости и его персонал растет, - это, однозначно, приносит пользу и укрепляет позиции в рынке», - уверена **Лейла Рудь**.

«Клиенты обращают внимание на профессионализм агентства, на наличие подтверждающих документов компании и специалистов по недвижимости (сертификатов, аттестатов, свидетельств, наград и др.). В гильдию поступают звонки от клиентов из других регионов России с просьбой проверить, состоит ли компания в профессиональном сообществе, можно ли доверить покупку или продажу квартиры тому или иному агентству недвижимости? И все чаще выбор потребителя склоняется в пользу сертифицированных компаний, информацию о которых можно проверить в открытых реестрах, а возникающие рабочие вопросы решить быстро при помощи работающих инструментов контроля качества профсообщества, - сообщила **Елена Тельманова**.

«Мы входим в состав РГР «Южный Урал» с 2018 года. Долго готовились к этому шагу. На сегодня мы участвуем во всех мероприятиях гильдии, всегда в тренде и в курсе всех новостей, а информация, которую мы получаем в рамках



совместных мероприятий, очень ценна для работы, - сообщила **Евгения Макаровских**, директор АН «Вариант». Лейла Рудь и Елена Тельманова рассказали также участникам встречи о [преференциях](#), мобильной [объектовой базе](#), коллективном договоре, наградах сообщества, [Вестнике гильдии](#) и других преимуществах, позволяющих компаниям работать профессионально и увеличивать свою прибыль.

В рамках встречи состоялось торжественное вручение сертификата качества.

Проверить информацию о сертифицированных компаниях и аттестованных специалистах можно в открытых реестрах:

[Единый реестр риэлторов;](#)

[Региональный реестр риэлторов](#)

РГР «Южный Урал»

о профессиональных разработках и программах и оказание содействия популяризации профессии риэлтор.

www.upn.ru

**Члены Южной палаты
недвижимости завершили 100%
сертификацию своих компаний
к 1 июню 2019 года!**



Во исполнении решений Национального Совета НП РГР от 7 декабря 2018 года и решений ТОС ЮПН от 28 февраля 2019 года в «Южной палате недвижимости» завершили сертификацию агентств недвижимости, входящих в Партнерство.

Напоминаем, что в декабре прошлого года коллеги по РГР решили, что до 1 июня 2019 года все должны провести 100 % сертификацию своих членов, а тех членов РГР, кто не пройдет сертификацию до 1 июня 2019 года исключить из рядов РГР.

24 мая в Ростов-на-Дону состоялось итоговое заседание Управляющего Совета ЮПН в новом составе, в который вошли авторитетные участники рынка.

Под председательством руководителя Территориального органа по сертификации ЮПН Евгения Алексеевича Проскурина были приняты решения о сертификации 12 компаний, членов ЮПН из Ростов-на-Дону и Волгодонска. Кроме того, Управляющий Совет утвердил новый состав Комиссии по разрешению споров по сертификации риэлторской деятельности в Ростовской области.

Исполнительный директор НП «ЮПН» Демьяненко Оксана Дмитриевна рассказала о этапах проведения работы по разъяснению необходимости и важности сертификации

**УПН и ГРМ заключили соглашение
о стратегическом партнерстве**



Уральская палата недвижимости и Гильдия риэлторов Москвы заключили соглашение о стратегическом партнерстве, предметом которого является развитие межрегионального сотрудничества в сфере недвижимости, сотрудничество в сфере профессионального образования, а также совместная организация и проведение конференций, форумов, круглых столов.

В рамках сотрудничества запланировано расширение спектра информационных услуг на базе традиционных коммуникаций, современных технологий и социальных сетей, взаимное содействие в распространении информации



компаний и привела статистику по количеству аттестованных специалистов, предвещающую работу по сертификации самих агентств недвижимости, как субъектов оказания услуги. Так, за период март-май 2019 года аттестацию в ЮПН прошли еще 51 брокер и агент.

«В целом в Реестре аттестованных агентов и брокер по Ростовской области имеется записи о 936 агентах и 342 брокерах, в разные годы оказывающие риэлторские услуги в Ростове-на-Дону и других областных городах», - рассказал Евгений Проскурин, руководитель ТОС ЮПН. «Задача ТОС состоит в том, чтобы потребители риэлторских услуг могли найти действительно профессионального риэлтора в своем городе. Через поиск на сайте ЮПН, в реестре РГР или в соцсетях, откуда ведут ссылки на возможность проверить его квалификацию. Задача ТОС сегодня еще и в том, чтобы выяснить, кто из тех, кто ранее проходил аттестацию, и мог бы подтвердить свои знания — при этом уже повторно сделать это гораздо проще». Напоминаем читателям и пользователям, что наличие сертифицированных компаний вы можете проверить на сайте ЮПН по [ссылке](#) и в реестре РГР, как через поиск агентства недвижимости на главной страницы, так по спискам городов России в [разделе](#).

www.arupn.ru

Вышел в свет 97-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за июнь 2019 года



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

В этом номере читайте:

- Победителями конкурса «Профессиональное признание 2019» стали представители ГРМО
- Серебро на кубке переговорных игр на XXIII Нацконгрессе по недвижимости завоевала Ольга Захарова из «ИСТ-недвижимость» (г.Орехово-Зуево)
- 20 июня 2019 года в Егорьевске прошла рабочая встреча ГРМО и Газпромбанка
- В финале кубка переговорных игр на XXIII Нацконгрессе по недвижимости призовое место заняла Марина Шишкина из жуковского АН «АВАНГАРД»
- Исполнительному директору ГРМО Мазуриной Наталье Юрьевне присвоено звание "Почётный член Российской Гильдии Риэлторов"!
- ГРМО приняла самое активное участие в работе и деловой программе XXIII Национального конгресса по недвижимости
- Президент Гильдии риэлторов Московской



области Симко Елена Борисовна
поздравляет друзей и коллеги с Днём России!

- 7 июня 2019 года проведена очередная аттестация специалистов компаний - членов ГРМО из города Воскресенска
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ИП Саполновской А.В., АН "Дом.ru" (г.Коломна)
- 1 июня в честь празднования Дня защиты детей компания «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ» организовала праздничные программы для жителей городов: Ивантеевка, Пушкино, Королёв, Щёлково
- ГРМО и Альфа-Банк договорились о сотрудничестве
- Сегодня в Раменском состоялась рабочая встреча представителей ГРМО и Сбербанка России
- 4 июня 2019г. ГРМО проведена сертификация услуг компаний - членов Гильдии риэлторов Москвы
- ГРМО и ЮниКредит Банк подписали соглашение!
- 31 мая 2019г. ГРМО проведена аттестация специалистов и сертификация услуг компаний - членов Гильдии риэлторов Москвы
- На общем собрании ГРЖР определили основные направления работы на ближайшее время
- 5 июня 2019 года на конференции ТПП РФ в Москве выступил вице-президент ГРМО Андрей Хромов

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

[Скачать Вестник](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Поздравления

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

- директора ООО "Офис на Третьего Интернационала" (г.Ногинск) Астапова Антона Анатольевича!
- руководителя "Городского агентства недвижимости" (г.Серпухов) Голубеву Любовь Леонидовну!
- директора ООО "ТЕХНОДОМ" (г.Подольск) Литвина Сергея Михайловича!
- директора ООО "Горсправка" (г.Дубна) Самоварнову Наталью Михайловну!
- директора ООО "Сто ключей" (г.Воскресенск) Сметанкина Николая Васильевича!
- генерального директора ООО "Капитал Недвижимость" (г.Химки) Ионов Михаил Владимировича!
- генерального директора ООО "Селена-Недвижимость" (г.Электросталь) Караваеву Елену Михайловну!
- руководителя агентства недвижимости "Ваш риэлтор" (г.Орехово-Зуево) Данилову Ирину Владимировну!
- руководителя "ДОМИНО Недвижимость" (г.Воскресенск) Жукова Артема Игоревича!
- генерального директора ООО "МОСКОВСКИЙ ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ "БЕЛЫЙ КВАДРАТ"
Плеханову Ольгу Николаевну!
- президента Электростальской гильдии риэлторов Целыковского Александра Алексеевича!
- генерального директора ООО "Камелот" (г.Подольск) Шуранова Александра Валерьевича!
- руководителя "АН АЛЬТЕРНАТИВА" (г.Щелково) Антонову Светлану Сергеевну!
- генерального директора ООО "ПОКУПАТЕЛЬ" (г.Москва) Бекетова Петра Александровича!
- генерального директора ООО "АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ МОСОБЛЖИЛСЕРВИС" (г.Люберцы)
Порхуну Ирину Алексеевну!
- руководителя агентства недвижимости "Желтый квадрат" (г.Хотьково) Шаланину Ольгу Сергеевну!
- генерального директора ООО "БЕСТ-Флагман" (г.Москва) Кочкаева Шамиля Самайловича!
- генерального директора ООО "АКЦЕНТ" (г.Чехов) Сабирова Игоря Борисовича!
- Поздравляем Шурыгина Артемия Юрьевича, генерального директора ООО «Центр недвижимости и права
«Градомир» (г.Сергиев Посад), с рождением сына!

-Пусть будет все, что в жизни нужно!

Чем жизнь бывает хороша:

Любовь, здоровье, верность, дружба

И вечно юная душа!





Поздравления

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

-коллектив ООО "ИСТ-недвижимость" (г.Орехово-Зуево) и директора Блажену Светлану Викторовну!

-коллектив "Перспектив" (г.Дубна) и руководителя Широкину Елену Анатольевну!

-коллектив "КОРОНА" (г.Балашиха) и руководителя Белозерову Наталью Андреевну!

-коллектив "New-City" (г.Коломна) и руководителя Пехова Алексея Александровича!

-коллектив агентства недвижимости "Желтый квадрат" (г.Хотьково) и
руководителя Шаланину Ольгу Сергеевну!

-коллектив агентства недвижимости ООО "Сто ключей" (г.Воскресенск) и директора
Сметанкина Николая Васильевича!

-коллектив агентства недвижимости "Мегаполис-Сервис" город Электроугли"
и руководителя Быковского Игоря Владимировича!

-коллектив агентства недвижимости ООО "Офис на Третьего Интернационала" (г.Ногинск)
и директора Астапова Антона Анатольевича!

-коллектив агентства недвижимости ООО "АЭНБИ" (г.Зеленоград) и генерального директора
Богачева Игоря Анатольевича!

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

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

