



Гильдия риэлторов № 8 (87) Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

Лучшее профессиональное объединение 2018!

Лучший орган системы сертификации РГР 2018!



ВЕСТНИК ГРМО

август 2018



Содержание:

Жизнь Гильдии:

- Рабочая встреча ГРМО с руководителями ООО «Вектолит»..... [стр. 4](#)
- ГРМО проведена еще одна процедура аттестации специалистов ООО «Офис на Петровке» БЕСТ (г.Москва)..... [стр. 4](#)
- Создание и запуск локальной МЛС - практические рекомендации..... [стр. 5](#)
- Рабочая встреча ГРМО в министерстве государственного управления и информационных технологий Московской области..... [стр. 6](#)
- Рабочая встреча ГРМО с ООО «БЕСТ-Флагман» (г.Москва)..... [стр. 6](#)
- 22 августа 2018 года в учебном центре группы ВТБ прошел семинар для компаний - членов ГРМО..... [стр. 7](#)
- На заседании Управляющего совета ГРМО принято решение о выдаче сертификатов соответствия Национальному стандарту 11 компаниям..... [стр. 8](#)
- 15 августа 2018 года прошло очередное заседание Регионального совета ГРМО..... [стр. 9](#)
- Еще 3 компании ГРМО прошли процедуру сертификации услуг!..... [стр. 13](#)
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «Офис на Петровке» БЕСТ (г.Москва)..... [стр. 14](#)
- С 1 августа в МФЦ города Одинцово размещена реклама Единого реестра!..... [стр. 15](#)
- Как найти надежное агентство недвижимости? В ГРМО сертифицированы 133 компании! [стр. 15](#)
- У ГРМО новый партнер - магазин СТОЛПЛИТ!..... [стр. 17](#)

Новости обучения:

- 27 августа 2018 года прошел бесплатный вебинар «Тайм-менеджмент, или Управление временем в риэлторском бизнесе»..... [стр. 18](#)
- 31 августа 2018 года прошел бесплатный вебинар «Система оплаты труда и мотивации агентов в риэлторском бизнесе»..... [стр. 18](#)
- 30 августа семинар Целевой инструктаж для АН, риэлторов и ИП - обучение по Росфинмониторингу 31 августа 2018 года в 10:00 состоится бесплатный вебинар «Система оплаты труда и мотивации агентов в риэлторском бизнесе»..... [стр. 19](#)
- 20 августа 2018 года прошел бесплатный вебинар «Как запустить локальную МЛС?»..... [стр. 20](#)
- 15 августа 2018 года состоялся бесплатный онлайн-тренинг Елены Мельниченко «Продажи, как система. 5 способов увеличения прибыли в агентстве недвижимости»..... [стр. 21](#)
- 14 августа 2018 года в 11:00 состоялся вебинар «Как увеличить поток клиентов через UDS Game?»..... [стр. 21](#)
- 7 августа 2018 года состоялся вебинар «Как увеличить продажи «непродающихся» объектов недвижимости?»..... [стр. 22](#)



Содержание:

Новости РГР:

- В Петербурге продолжается прием заявок на WEB REALTOR 2018..... [стр. 24](#)
- Вышел в свет новый выпуск Вестника РГР "Южный Урал" за 2 квартал 2018 года..... [стр. 24](#)
- Вышел в свет новый выпуск Вестника Российской Гильдии Риэлторов..... [стр. 25](#)
- НГСР выступила со-организатором 5-й юбилейной Нижегородской Строительной Премии «Золотой ключ-2018»..... [стр. 25](#)
- Знакомство с новыми членами Правления РГР: Владимир Карасенко из Кубанской палаты недвижимости..... [стр. 26](#)

Статьи, оценка, мнения:

- Как выбрать профессиональное и надежное агентство недвижимости?..... [стр. 27](#)
- Трошина Ольга Ивановна, председатель комитета ГРМО по Этике и защите прав потребителей: Сертификация риэлторских услуг - на сегодняшний день это наш «Золотой Стандарт»!..... [стр. 29](#)

Издания муниципальных Гильдий:

- Вышел в свет 86-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за июль 2018 года..... [стр. 31](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 32](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 33](#)



**Рабочая встреча ГРМО с
руководителями ООО «Вектолит»**



На фото:
Гамзатов Рустам,
генеральный директор ООО «Вектолит»;
Израилов Адам,
руководитель отдела развития
ООО «Вектолит»

24 августа 2018 года в Раменском, в офисе исполнительного аппарата ГРМО, исполнительный директор ГРМО **Мазурина Наталья Юрьевна** встречалась с генеральным директором ООО "Вектолит" **Гамзатовым Рустамом Руслановичем** и руководителем отдела развития **Израиловым Адамом**.

Компания "Вектолит" занимается всеми видами ремонтных работ на территории Москвы и Подмосковья.

По результатам встречи достигнуты договоренности: для компаний - членов ГРМО и их клиентов будет предоставлен дисконт на выполнение ремонтных работ 10-20% в зависимости от конкретного объема и агентское вознаграждение компании.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**ГРМО проведена еще одна
процедура аттестации
специалистов ООО "Офис на
Петровке" БЕСТ (г.Москва)**

23 августа 2018 года в компании ООО "Офис на Петровке" БЕСТ, генеральный директор **Климова Светлана Владимировна**, прошла



процедуру аттестации специалистов.

Компания работает на рынке недвижимости с 2011 года. В своей работе, в построении партнерских отношений и в организации внутренних процессов всегда ориентируется на следующие значимые принципы работы:



Ценит индивидуальность каждого сотрудника, клиента или партнера. В команде работают яркие личности, профессиональная команда - это главный ресурс, благодаря которому компания оказывает услуги высокого качества.

Дорожит клиентами и партнерами, поэтому при работе не ограничивается стандартными схемами, каждый человек - индивидуальность, каждая задача – уникальна. Для представителей бизнеса у компании особый подход, т.к. все понимают важность сроков и других факторов.

Стиль агентства недвижимости – быстрое, качественное предоставление всех видов услуг в сфере недвижимости, нестандартный подход к каждому клиенту, доверительные отношения, открытость и честность в работе.

Современные технологии – главный фактор развития современного бизнеса и в риэлторской



деятельности трудно обойтись без них: актуальная обновляемая база, автоматизация процессов работы с клиентами, активное сотрудничество с ведущими Интернет-площадками и другими каналами Digital-маркетинга при реализации объектов недвижимости.



Агентство искренне дорожит доверием клиентов: сотрудники выполняют свои обязательства в срок и на высшем уровне! Процессы контроля и роста качества предоставляемых услуг – одни из наиболее приоритетных в компании.



Агентство искренне дорожит доверием клиентов: сотрудники выполняют свои обязательства в срок и на высшем уровне! Процессы контроля и роста качества предоставляемых услуг – одни из наиболее приоритетных в компании.

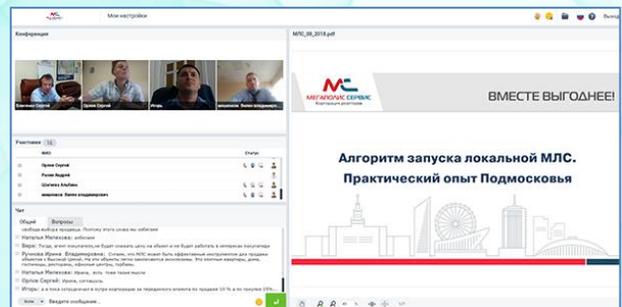
По результатам тестирования специалистам вручены Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения "риэлтор".

Аттестованные специалисты

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Создание и запуск локальной МЛС - практические рекомендации



Для подписчиков и зрителей корпоративного канала Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» в YouTube «Франшиза в недвижимости» в открытом доступе размещена видеозапись практического вебинара «Как запустить локальную МЛС?». Ссылка для просмотра - <https://youtu.be/15uvIbv2IVQ>

Мультилистинг - это система взаимодействия участников рынка недвижимости, действующих через электронные базы данных, в которой агентство, заинтересованное в быстрой реализации своих эксклюзивных объектов недвижимости, готово поделиться частью своей комиссии и привлекает другие компании к возмездному сотрудничеству. В России риэлторы с самого начала существования рынка недвижимости осуществляли свою деятельность без систем МЛС в связи с их полным отсутствием. Попытки создания сервиса мультилистинга в нашей стране начались еще в 2000-х годах на уровне некоторых локальных рынков и отдельных агентств недвижимости, однако на федеральном уровне, по сути, система МЛС только начала реализовываться. И создание МЛС на локальных рынках - первый и основной этап ее развития.

Именно **проблемам создания и запуска**



локальных МЛС и был посвящен онлайн-вебинар, который прошел в форме «круглого стола» 20 августа 2018 года. Его организаторами выступили Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) и Некоммерческое партнерство «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис».

Основным спикером мероприятия выступил **Сергей Власенко** - член Национального совета Российской Гильдии Риэлторов (РГР), вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), председатель Комитета по МЛС РГР и ГРМО, президент Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» и генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Электросталь.

Кроме того, в ходе «круглого стола» своим опытом по созданию локальных МЛС-систем поделились риэлторы-практики из Симферополя, Норильска, Казани и Твери.

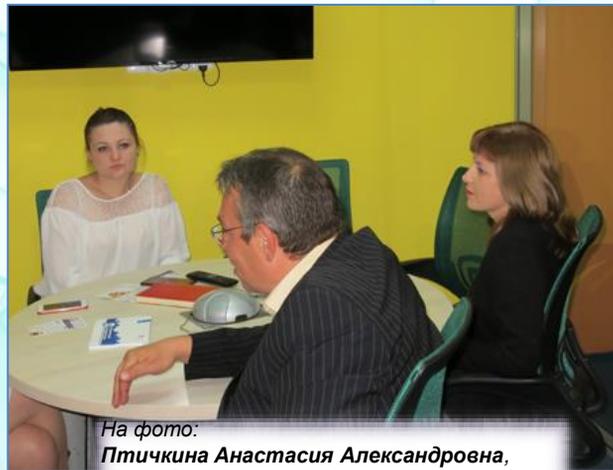
Во время вебинара «Как запустить локальную МЛС?» были представлены реальные кейсы по запуску системы мультилистинга или системы совместных партнерских продаж на локальном рынке отдельных городов, а также затронуты многие темы, среди которых:

- «плюсы» от создания локальной МЛС и выгоды для её участников;
- с чего начать создание любой МЛС?;
- работа с возражениями на этапе создания локальной МЛС;
- «подводные камни» на пути создания мультилистинговой системы и многие другие.

Одним словом, вебинар-«круглый стол» был максимально приближен к практическим реалиям, а это значит, что начать создавать систему МЛС в своем городе риэлторы смогут, по сути, уже сразу после просмотра данного обучающего мероприятия, видеозапись которого мы и предлагаем вашему вниманию.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Рабочая встреча ГРМО в Министерстве государственного управления и информационных технологий Московской области



На фото:
Птичкина Анастасия Александровна,
руководитель проекта по увеличению
доходов МФЦ по Московской области;
Самойлов Олег Павлович,
вице-президент РГР;
Симко Елена Борисовна,
Президент ГРМО

21 августа 2018 года президент ГРМО **Симко Елена Борисовна**, вице-президент РГР **Самойлов Олег Павлович** и исполнительный директор ГРМО **Мазурина Наталья Юрьевна** встретились с заместителем министра **Дрыгановой Еленой Владиславовной** и руководителем проекта по увеличению доходов МФЦ **Птичкиной Анастасией Александровной**.

На встрече обсуждались вопросы, связанные с работой МФЦ в Подмоскowie и Москве, а также вопросы взаимовыгодного сотрудничества риэлторского сообщества с МФЦ: обсуждение уже имеющихся плантных сервисов в МФЦ и новые возможности МФЦ по предоставлению дополнительных платных услуг, интересных для риэлторов.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Рабочая встреча ГРМО с ООО "БЕСТ-Флагман" г.Москва

22 августа 2018 года состоялась рабочая встреча исполнительного директора ГРМО **Мазуриной Натальи Юрьевны** с руководителями [ООО "БЕСТ-Флагман"](#)



г.Москва: генеральным директором **Кочкаевым Шамилом** и заместителем генерального директора **Алихановой Натальей Николаевной**. Компания вступила в члены Гильдии риэлторов Московской области!



Все больше руководителей агентств недвижимости понимают важность и необходимость общественного риэлторского движения и хотят принимать непосредственное участие в процессе построения цивилизованных отношений в сфере недвижимости, качественно обслуживать клиентов, работать по единым понятным для каждой из сторон правилам, делать совместные сделки.

На встрече обсуждались вопросы, связанные с деятельностью Гильдии риэлторов Московской области и ближайшими перспективами регулирования риэлторской деятельности на рынке недвижимости Московской области, вопросы проведения процедуры аттестации специалистов агентств и добровольной сертификации предоставляемых брокерских услуг. Руководители агентств были ознакомлены с работой [Реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов](#).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

22 августа 2018 года в учебном центре группы ВТБ прошел семинар для компаний - членов ГРМО



На фото:
Марина Шамченко,
директор Отдела по работе с ключевыми партнерами Московского региона
Департамента ипотечного кредитования
Банка ВТБ

В рамках сотрудничества [Банка ВТБ](#) и Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) 22 августа 2018 года состоялся семинар по вопросам предоставления риэлторских услуг по ипотеке ВТБ банка в учебном центре группы ВТБ по адресу: г.Москва, ул.Жуковского, д.14.



В семинаре участвовало **более 50-ти аттестованных специалистов рынка недвижимости** из Домодедово, Ивантеевки, Электростали, Сергиева-Посада, Коломны, Воскресенска, Орехово-Зуево, Троицка, Егорьевска, Подольска, Дмитрова, Раменского и Москвы (посмотреть Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости на сайте www.reestr.rgr.ru).

Ранее в рамках сотрудничества [банком ВТБ](#) с 19 июня по 18 сентября 2018 года утверждены



СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ по ипотечному кредитованию для клиентов компаний - членов ГРМО.



В этот период установлен единый дисконт к процентной ставке в размере 0,3% на продукты «Ипотека. Строящееся жилье» и «Ипотека. Готовое жилье». Дисконт применяется только при заведении заявки через Личный кабинет.



Семинар включал в себя следующие темы:

- Ипотечные программы (покупка жилья на вторичном и первичном рынках, рефинансирование ипотечных кредитов, потребительский кредит под залог имеющегося



жилья)

- Ипотечный кредит по двум документам (без справок о доходах)
- Специальная программы «Больше метров – меньше ставка» и «люди дела»



- Требования к заемщикам, в том числе категории нежелательных клиентов.
- Требования к объектам недвижимости.
- Схемы проведения сделок.
- Ответы на вопросы
- Вручение Агентствам недвижимости сертификатов о сотрудничестве с Банком ВТБ
- Подведение итогов семинара
- Кофе-брейк. Неформальное общение с партнером.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

На заседании Управляющего совета ГРМО принято решение о выдаче сертификатов соответствия Национальному стандарту 11 компаниям



«Кредит-Центр» в Раменском состоялось 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, и члены Совета:

Власенко Сергей Владимирович, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь), **Мамонтова Ольга Евгеньевна**, генеральный директор ООО «Удачный выбор» (г.Раменское), **Нечипоренко Оксана Тарасовна**, генеральный директор ООО «Перспектива и Право» (г.Ступино), **Саталкин Виктор Викторович**, руководитель ИП Саталкин В.В., «Недвижимость Егорьевска», **Цельковский Александр Алексеевич**, заместитель генерального директора ООО «АН «Мегаполис-Сервис», г.Электросталь.

По результатам проведения процедуры сертификации услуг компаний принято решение о выдаче сертификатов соответствия Национальному стандарту РОСС 11 компаниям:

- [ИП Авдеев О.В., АН «ОРДЕР СТОЛИЦА»](#) (г.Москва),
- [ИП Королькова С.С., АН «Триумф»](#) (г.Солнечногорск),
- [ИП Красов А.Е., АН «Просто»](#) (г.Солнечногорск),



- [ООО «Дом сервис +»](#) (г.Одинцово),
- [ООО «ЖИЛЦЕНТР»](#) (г.Долгопрудный),
- [ООО «ЗелЖилСервис»](#) (г.Зеленоград),
- [ООО «Портал Недвижимость»](#) (г.Подольск),
- [ИП Белозерова Н. А., АН «Корона»](#) (г.Балашиха),
- [ООО «СИТИ+»](#) Офис в г.Старая Купавна,
- [ООО «Офис на Петровке»](#) (г.Москва),
- [ООО Агентство недвижимости «Академия жилья»](#) (г.Балашиха).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**15 августа 2018 года прошло
очередное заседание
Регионального совета ГРМО**



15 августа 2018 года в офисе группы компаний «Кредит-Центр» в Раменском состоялось заседание Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО). Заседание проводила **Симко Елена**



Борисовна, президент ГРМО,
генеральный директор ООО "Егорьевский Дом
Недвижимости".



Мазурина Наталья Юрьевна,
исполнительный директор Гильдии
проинформировала:



- о членской базе;
- об аттестации специалистов и сертификации
компаний;



- о мероприятиях;
- предоставила финансовый отчёт.



Далее обсуждались вопросы:

• **О приеме новых компаний в члены ГРМО:**

- ООО «Офис на Петровке» (г.Москва),
- ООО Агентство недвижимости «Академия
жилья» (г.Балашиха),
- ООО «БЕСТ-Флагман» (г.Москва),
- ООО АН «КАЛИНИНО» (г.Тверь).



- **О корректировке бюджета ГРМО на 2018
год**
- **О посещаемости заседаний Регионального
совета ГРМО**
- **О выдвижении кандидата на звание
«Почетный член ГРМО»**
- **О выдвижении кандидатов на пост
Президента ГРМО на 2019-2020г.г.**

Были заслушаны отчеты председателей
Комитетов Гильдии:

- **Трошина Ольга Ивановна**, председатель
[Комитета по Этике и защите прав потребителей](#),
генеральный директор ООО «СИТИ+»



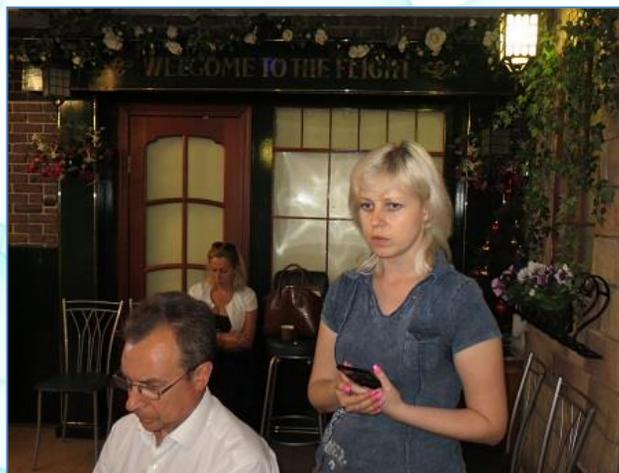
(г.Балашиха), отметила, что обращений в комитет стало больше и что значительная их часть приходит с портала Единого реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости www.reestr.rgr.ru.



Если в обращениях содержатся вопросы по работе компаний, входящих в ГРМО, то председатель комитета лично разговаривает с руководителями компаний, призывая откликнуться на обращения клиентов и решить конфликтные ситуации, не доводя их до более серьезного уровня. Ольга Ивановна поблагодарила всех членов комитета за активную работу.



- **Клименко Татьяна Александровна**, председатель [Комитета по рекламе ГРМО](#), заместитель генерального директора ООО "Селена-Недвижимость" (г.Электросталь), рассказала о развитии партнерских отношений с различными организациями и внесла ряд весомых предложений, направленных на продвижение Гильдии и Единого реестра.



- **Хромов Андрей Александрович**, председатель Комитета по единой базе объектов недвижимости [БОНУС](#), генеральный директор АО «Кредит-Центр» (г.Раменское), рассказал о том, что на данном этапе база объектов недвижимости доработана, что ведется активная работа по наполнению базы.



- **Власенко Сергей Владимирович**, председатель Комитета по МЛС, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь), осветил вопросы, связанные с продвижением партнерской сети [МЛС](#). За короткое время было несколько поездок в города Московской области и регионы России. Проводятся вебинары и круглые столы.

- **Нечипоренко Оксана Тарасовна**, председатель Правового комитета ГРМО, генеральный директор ООО "Перспектива и Право" (г.Ступино), рассказала о ходе работы в комитете.

- **Мамонтова Ольга Евгеньевна**, председатель Комитета по стандарту



профессиональной деятельности, генеральный директор ООО «Удачный выбор» (г.Раменское), проинформировала о результатах рабочих встреч по вопросам Профстандарта.



Также обсуждались вопросы:

- О работе комитетов по защите прав потребителей муниципальных гильдий



- О проведении Конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ – 2018»
- О продвижении Единого реестра: контекстная реклама

Хромов Андрей Александрович поделился с участниками заседания опытом продвижения единого реестра в Раменском, Жуковском и Егорьевске. Отмечена положительная динамика роста посещений сайтов каждой компании, участвовавшей в продвижении.

Дальнейшее продвижение компаний через реестр планируется в Железнодорожном и Балашихе под эгидой Белозёровой Натальи Андреевны, президента Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи, руководителя



АН «Корона». Каждая муниципальная гильдия риэлторов, планирующая запуск продвижения в своем районе, может рассчитывать на часть средств ГРМО, которые были заложены в бюджет в начале 2018 года на продвижение реестра.



- О взаимодействии ГРМО с порталами «Авито» и «Лутинфо»

Разное:

- О проведении ППКР-2019
- О взаимодействии с Банком ВТБ
- О составе Комитета по стандарту профессиональной деятельности
- О дисконтной программе от магазина Столплит

Самое активное участие в заседании принимали:

- Мазурин Николай Михайлович, член Президентского Совета ГРМО, председатель Совета директоров группы компаний «Кредит-Центр» (г.Раменское, г.Жуковский),
- Цельковский Александр Алексеевич, член комитета по МЛС ГРМО, президент



Электростальской гильдии риэлторов, заместитель генерального директора ООО «АН «Мегаполис-Сервис», г.Электросталь,
- **Саталкин Виктор Викторович**, член комитета по обучению, руководитель ИП Саталкин В.В., «Недвижимость Егорьевска»,



- **Туманова Валерия Юрьевна**, вице-президент ГРМО, директор АН "Дом.ru" (г.Коломна).

Дата проведения заседания следующего Регионального совета ГРМО назначена на **17 октября 2018 года**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Еще 3 компании ГРМО прошли процедуру сертификации услуг!

На фото:

Мазурина Наталья Юрьевна, исполнительный директор ГРМО;
Богданова Марина Владимировна, генеральный директор ООО Агентство недвижимости "Академия жилья" г.Балашиха;
Белозерова Наталья Андреевна, президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи, руководитель АН «КОРОНА» г.Балашиха



9 августа 2018 года еще три компании прошли процедуру сертификации услуг!

Новая компания перед вступлением в Гильдию риэлторов Железнодорожного и Балашихи и Гильдию риэлторов Московской области прошла процедуру сертификации услуг:



На фото:

Мазурина Наталья Юрьевна, исполнительный директор ГРМО;
Никабадзе Давид Бучаевич, руководитель офиса ООО «СИТИ+» в г.Старая Купавна;

Белозерова Наталья Андреевна, президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи, руководитель АН «КОРОНА» г.Балашиха

ООО Агентство недвижимости "Академия жилья", генеральный директор **Богданова Марина Владимировна**.

ООО "СИТИ+" г.Балашиха, генеральный директор **Трошина Ольга Ивановна**, сертифицировало свой дополнительный офис в г.Старая Купавна.

Агентство недвижимости "КОРОНА" г.Балашиха, руководитель **Белозерова Наталья Андреевна** также прошло процедуру сертификации услуг.

Процедура добровольной сертификации -это оценка качества оказываемых брокерских услуг соответственно Национального стандарта Российской Гильдии Риэлторов «УСЛУГИ БРОКЕРСКИЕ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ. ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ».

Настоящий стандарт определяет состав и надлежащее качество брокерских услуг при операциях с объектами недвижимости и правами на них. Стандарт является добровольным и применяется юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями при



оказании брокерских услуг потребителям.

Стандарт является обязательным для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, имеющих сертификат соответствия, выданный в соответствии с требованиями Стандарта.

Процедуру сертификации проводила исполнительный директор ГРМО Мазурина Наталья Юрьевна.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО "Офис на Петровке" БЕСТ (г.Москва)



На фото:
Климова Светлана Владимировна,
генеральный директор ООО «Офис на Петровке» БЕСТ;

Каталов Максим,
заместитель генерального директора
ООО «Офис на Петровке» БЕСТ;

Махарадзе Елена Сергеевна,
руководитель отдела ООО «Офис на Петровке» БЕСТ
Мазурина Наталья Юрьевна,
исполнительный директор ГРМО

8 августа 2018 года новая компания ООО "Офис на Петровке" БЕСТ, генеральный директор **Климова Светлана Владимировна**, перед вступлением в члены Гильдии риэлторов Московской области успешно прошла процедуру аттестации и сертификации.

Компания работает на рынке недвижимости с 2011 года. В своей работе, в построении партнерских отношений и в организации внутренних процессов всегда ориентируется

на следующие значимые принципы работы:



- Ценит индивидуальность каждого сотрудника, клиента или партнера. В команде работают яркие личности, профессиональная команда - это главный ресурс, благодаря которому компания оказывает услуги высокого качества.
- Дорожит клиентами и партнерами, поэтому при работе не ограничивается стандартными схемами, каждый человек - индивидуальность, каждая задача – уникальна. Для представителей бизнеса у компании особый подход, т.к. все понимают важность сроков и других факторов.
- Стиль агентства недвижимости – быстрое, качественное предоставление всех видов услуг в сфере недвижимости, нестандартный подход к каждому клиенту, доверительные отношения, открытость и честность в работе.
- Современные технологии – главный фактор развития современного бизнеса и в риэлторской деятельности трудно обойтись без них: актуальная обновляемая база, автоматизация процессов работы с клиентами, активное сотрудничество с ведущими Интернет-площадками и другими каналами Digital-маркетинга при реализации объектов недвижимости.
- Агентство искренне дорожит доверием клиентов: сотрудники выполняют свои обязательства в срок и на высшем уровне! Процессы контроля и роста качества предоставляемых услуг – одни из наиболее приоритетных в компании.

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.

Сертификацию и аттестацию проводила исполнительный директор ГРМО Мазурин Наталья Юрьевна.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

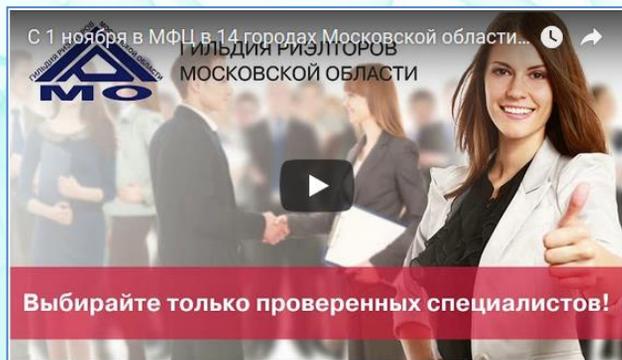
**С 1 августа в МФЦ города
Одинцово размещена реклама
Единого реестра!**



ГРМО продолжает планомерную работу по

**рекламе Единого реестра
сертифицированных компаний и
аттестованных специалистов рынка
недвижимости в Московской области!**

С 1 АВГУСТА 2018 года Гильдия риэлторов Московской области запустила 15-секундный рекламный ролик Единого реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости на коммерческой видеостойке в МФЦ Одинцово по адресу: Можайское шоссе, 71!



Коммерческими видеостойками пока оборудованы МФЦ не во всех городах Московской области.

Компании - члены Гильдии риэлторов Московской области расположены в 46 городах Московской области. ГРМО планирует охватывать рекламой Единого реестра все МФЦ по мере оборудования их коммерческими видеостойками.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Как найти надежное агентство
недвижимости? В ГРМО
сертифицированы 133 компании!**

Недвижимость является одним из дорогих вложений денежных средств, а для большинства жителей нашей страны – самой большой материальной ценностью. Поэтому вопрос купли-продажи квартиры или дома - это непростой вопрос, к которому следует подходить с особой осторожностью. Цена ошибки - обращения к непрофессионалам - высока. Так как найти надежное агентство?

Защита прав и интересов клиентов



риэлторских услуг является важнейшей задачей [Российской Гильдии Риэлторов \(РГР\)](#). И с этой целью в 2002 году РГР зарегистрировала Систему Сертификации риэлторских услуг - в настоящее время единственный механизм контроля качества услуг на рынке недвижимости.



Задача сертификации заключается в подтверждении того, что услуги, оказываемые агентством недвижимости, соответствуют Национальному стандарту «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования». Российской Гильдией Риэлторов были разработаны критерии оценки деятельности компаний, осуществляющих риэлторскую деятельность. Все эти критерии перечислены в Национальном стандарте. Одним из обязательных требований сертификации услуг агентств недвижимости является обучение и аттестация всех специалистов компаний и созданным для них условий труда (помещение, заключение трудового договора и многое другое). Для получения сертификата агентство недвижимости проходит тщательную юридическую проверку внутренней документации и системы организации деятельности. [Подробнее о системе сертификации>>>>](#).

Почему сертификация агентств недвижимости так важна?

По словам **Шурыгина Артемия Юрьевича**,

члена комитета ГРМО по рекламе, руководителя [ООО «Традиции образования», Русский центр недвижимости и права «Градомир»](#) (г.Сергиев Посад), проходя сертификацию и подтверждая своё соответствие национальному стандарту, компания получает значительное конкурентное преимущество.



Артемий Шурыгин
член комитета ГРМО по рекламе, руководитель ООО «Традиции образования», Русский центр недвижимости и права «Градомир» (г.Сергиев Посад)

Клиенты риэлторских услуг доверяют сертифицированным компаниям. И не зря.

Сертификация подтверждает, что компания соответствует тем критериям, которые необходимы для качественной работы на рынке недвижимости.

А для чего нужна аттестация?



Олеся Рудакова
председатель комитета ГРМО по обучению, генеральный директор ООО «Оранж» (г.Щёлково)

«Аттестацию специалистов рынка недвижимости считаю очень важной процедурой. Это как сдача ЕГЭ в школе», - рассказывает **Рудакова Олеся Сергеевна**, председатель комитета ГРМО по обучению, генеральный директор [ООО «Оранж»](#) (г.Щёлково). Безусловно, каждый сотрудник агентства недвижимости может считать, что он все знает и никаких сомнений в уровне его компетенции нет. Однако, именно аттестация дает возможность проверить уровень своих знаний. В первую очередь, это важно для самого специалиста. Если он действительно все знает, то аттестация это покажет. Если что-то упущено, то есть возможность наверстать и подтвердить свой уровень профессионализма, получив Аттестат брокера или агента.

Молодые специалисты особенно заинтересованы в прохождении аттестации и получении Аттестата. Как говорят: «Без бумажки ты букашка». В нашей стране это так.



Зачастую, риэлторы не имеют профильного образования, ведь нет и закона о риэлторской деятельности. Тогда как риэлтор может доказать, что он имеет право работать на рынке недвижимости, что он предоставляет качественные услуги и что ему можно доверять? На данный момент таким доказательством является Аттестат агента или брокера.

*Аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения степени и уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг. [Подробнее об аттестации>>>](#).

С начала 2018 года 34 компании, входящие в Гильдию риэлторов Московской области (ГРМО), прошли сертификацию, 144 специалиста получили Аттестаты брокера или агента. **Всего на данный момент в ГРМО 133 компании сертифицированы, 722 специалиста аттестовано.** Найти надежное агентство недвижимости можно на сайте Единого реестра РГР reestr.rgr.ru!



По результатам Всероссийского конкурса «Профессиональное признание 2018» Гильдия риэлторов Московской области стала Лауреатом в номинации [Лучший орган системы сертификации РГР 2018!](#)

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

У ГРМО новый партнер - магазин СТОЛПЛИТ!

27 июля 2018 года исполнительный директор ГРМО Мазурин Наталья Юрьевна встретила с руководителем проекта Столплит Дом Рюминым Александром. Инициатором встречи стала Клименко Татьяна, Председатель Комитета по рекламе ГРМО, заместитель директора ООО "Селена-Недвижимость" (г.Электросталь).

Гильдия риэлторов Московской области



На фото:
Мазурин Наталья Юрьевна,
исполнительный директор ГРМО;
Рюмин Александр,
руководитель проекта Столплит Дом

активно развивает партнерские дисконтные программы для компаний - членов Гильдии риэлторов Московской области и их клиентов!

На встрече была достигнута договоренность: всем клиентам кто приобрел недвижимость через компании ГРМО СТОЛПЛИТ дает подарочный сертификат на **20% скидку на мебель!**

Условия получения скидки следующие:

- Скидка действует при предъявлении сертификата и копии одного (любого) из следующих документов:
- Договор, заключенный между Риэлтором/Застройщиком и Клиентом на покупку недвижимости;
- ДДУ (договор Долевого Участия в строительстве);
- Акт приема-передачи недвижимости;
- Договор Ипотеки;
- Договор строительства индивидуального жилого дома;
- Свидетельство о государственной регистрации права собственности на недвижимость.
- Выписка из ЕГРП (содержащая дату покупки недвижимости).

Срок действия сертификата – 2 года с даты, указанной в любом из документов.

Скидка действует в любом фирменном магазине Москвы и МО.

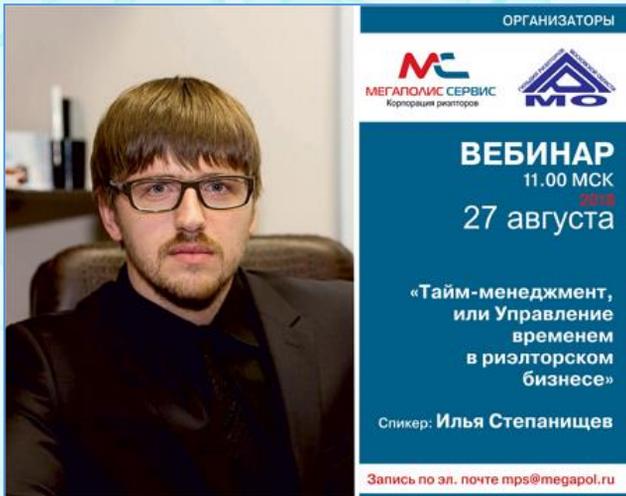
Скидка не действует в интернет магазине.

Скидка не распространяется на Акционные позиции.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



27 августа 2018 года прошел бесплатный вебинар «Тайм-менеджмент, или Управление временем в риэлторском бизнесе»



27 августа 2018 года в 11:00 Гильдия риэлторов Московской области и некоммерческое партнерство «Корпорация риелторов «Мегаполис-Сервис» провели бесплатный вебинар «Тайм-менеджмент, или Управление временем в риэлторском бизнесе».

Спикером выступил **Илья Степанищев** - вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Павловский Посад. Вебинар проводился для руководителей агентств недвижимости и владельцев риэлторского бизнеса, руководителей отделов продаж, опытных агентов по недвижимости. Тайм-менеджмент - это учёт, распределение и оперативное планирование собственных ресурсов времени. Люди, которые умеют продуктивно распоряжаться собственными запасами времени, живут более насыщенной и полной жизнью, делают свою работу с минимальными временными затратами. Управляя своим временем, мы имеем больше жизненного пространства, т.е. появляется реальная возможность заниматься тем, что нам действительно нравится. А, учитывая, в каком аврале живёт современный человек, вопрос управления ресурсами времени становится всё более актуальным, если не сказать - жизненно важным.

Тайм-менеджмент позволяет упорядочить рабочее и личное время в течение дня (недели, месяца) чтобы успевать делать все важные и нужные дела, не отвлекаясь на второстепенные или посторонние вопросы и проблемы.

В ходе вебинара Илья поделился реальными кейсами по управлению собственным временем! Вот лишь некоторые **темы, которые были рассмотрены в рамках данного обучающего мероприятия:**

- оптимизация временных ресурсов;
- строгий учёт времени;
- правильная постановка задач;
- распределение задач по критериям важности;
- планирование рабочего дня (недели, месяца или другого отрезка времени);
- организация мотивации;
- практические сложности тайм-менеджмента.

[Посмотреть запись вебинара>>>](#)

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

31 августа 2018 года прошел бесплатный вебинар «Система оплаты труда и мотивации агентов в риэлторском бизнесе»



31 августа 2018 года в 10:00 прошел бесплатный вебинар на тему «Система оплаты труда и мотивации агентов в риэлторском бизнесе»! Организаторами вебинара выступили Гильдия риэлторов Московской области и некоммерческое партнерство «Корпорация риелторов «Мегаполис-Сервис».

Спикер: Илья Степанищев - вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) и НП «КР «Мегаполис-Сервис», [аттестованный брокер по недвижимости](#), генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Павловский Посад. Вебинар проводился для руководителей и владельцев агентств недвижимости.

О вебинаре:

Система мотивации и оплаты труда - это комплексная система вознаграждений,



применяемая для побуждения персонала к эффективной работе: повышению производительности труда, повышению уровня сервиса и т.д. Эффективность труда, в том числе и в риэлторском бизнесе, зависит от правильно подобранной системы мотивации и оплаты труда для конкретного сотрудника и совпадения целей компании и сотрудника.

Грамотно построенная система оплаты труда позволяет:

- Повысить эффективность работы, настроив систему оплаты труда таким образом, чтобы сотрудник постоянную часть зарплаты зарабатывал, а не получал.
 - Выделить те ключевые показатели деятельности, за которые сотрудник действительно несет ответственность, ориентировать его на решение конкретных задач и достижение конкретных результатов, а, следовательно, повысить управляемость сотрудников.
 - Увязать ключевые показатели деятельности с теми задачами и целями, которые сегодня являются жизненно важными и актуальными для компании, оцифровать их и привязать к заработной плате.
 - Учесть в оплате труда выполнение поставленных руководством задач.
 - «Встряхнуть» сотрудников, вывести их из «зоны комфорта» и настроить на продуктивную работу.
- Традиционно все участники вебинара по его окончанию получают исчерпывающие ответы на все свои вопросы!

[Посмотреть запись вебинара>>>](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

30 августа семинар Целевой инструктаж для АН, риэлторов и ИП - обучение по Росфинмониторингу



Росфинмониторинг 27 июня провел круглый стол-конференцию, на которой обсуждались актуальные вопросы,

связанные с применением федерального законодательства в сфере 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" в сфере операций с недвижимым имуществом, включая юридические услуги сопровождения сделок.

Конференция проходила в открытом конструктивном режиме, её участники получили ответы на многие вопросы, связанные с профессиональной деятельностью на рынке недвижимости.

30 августа сотрудники Росфинмониторинга провели ряд мероприятий в формате Целевой Инструктаж (ЦИ) и Повышение уровня знаний - доступен и вебинар формат <http://fkdconsult.ru/seminar/3584>

ВАЖНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ С СВЯЗИ С РАЗЪЯСНЕНИЕМ В ЗАКОНЕ:

В подразделениях компаний - застройщиков, кто продает свои объекты также должны реализовываться ряд требований:

<http://www.fedsfm.ru/companies/messages/3330>

Рекомендации по исполнению лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность в сфере оказания юридических услуг, требований законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма
(<http://www.fedsfm.ru/companies/messages/3155> - ссылка на оригинал)

РФМ разъяснил это в своем Информационном письме, в частности указав **какие лица относятся к субъектам исполнения ст. 7.1 Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ?**

Согласно положениям статьи 7.1 Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (далее - Федеральный закон № 115-ФЗ) требования законодательства в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (далее – ПОД/ФТ) в отношении идентификации клиентов, организации внутреннего контроля, фиксирования и хранения информации, установленные подпунктом 1 пункта 1, пунктами 2 и 4 статьи 7 Федерального закона № 115-ФЗ, распространяются на адвокатов, нотариусов и лиц, осуществляющих



предпринимательскую деятельность в сфере оказания юридических или бухгалтерских услуг, в случаях, когда они готовят или осуществляют от имени или по поручению своего клиента следующие операции с денежными средствами или иным имуществом: сделки с недвижимым имуществом.

В ближайшие два месяца Росфинмониторинг запланировал проверки через Прокуратуру по каждому ФО. Кто не прошел вовремя обучение - пройдите! Еще есть время.

Риск получить неприятности в виде предписаний, штрафов, дисквалификации собственника, директора, очень высок при позиции игнорирования требований закона 115-ФЗ.

Аккредитованный Партнер МУМЦФМ рекомендован и проверен по качеству обучения привлекаемыми экспертами - сотрудниками Центрального Аппарата Росфинмониторинга, а также опытными практиками. Участие в форматах очно или онлайн - заполните заявку прямо из письма ниже.

Участие НЕОБХОДИМО для штатных сотрудников организаций, указанных в ст. 5 ФЗ 115.

[Подробнее см. на сайте ГРМО>>>](#)

www.fkdconsult.ru

20 августа 2018 года приглашаем на бесплатный вебинар «Как запустить локальную МЛС?»

«КРУГЛЫЙ СТОЛ» ОНЛАЙН
20 августа
11.00 МСК

MC
 МЕГАПОЛИС СЕРВИС
 Корпоративные риэлторы

«Как запустить локальную МЛС»

Целевая аудитория: руководители агентств недвижимости, владельцы риэлторского бизнеса

Стоимость участия: **бесплатно**
 Запись по эл. почте mps@megapol.ru



Сергей Власенко - член Национального совета Российской Гильдии Риэлторов (РГР), вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), председатель Комитета по МЛС РГР и ГРМО, президент Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»



Альбина Шагиева - генеральный директор АН «Родные стены» г. Казань



Сергей Орлов - генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» Калинин г. Тверь



Вилен Мишенков - заместитель генерального директора АН «По адресу» г. Норильск

20 августа Гильдия риэлторов Московской области и Некоммерческое партнерство «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» организовали бесплатный **вебинар** на тему **«Как запустить локальную МЛС?»!**

Спикеры:

Сергей Власенко - член Национального совета Российской Гильдии Риэлторов (РГР), вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), председатель Комитета по МЛС РГР и ГРМО, президент Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» г. Электросталь;

Вилен Мишенков - заместитель генерального директора АН «По адресу» г. Норильск;

Альбина Шагиева - генеральный директор АН «Родные стены» г. Казань;

Сергей Орлов - генеральный директор АН «Мегаполис-Сервис» Калинин г. Тверь.

Целевая аудитория: руководители агентств недвижимости, владельцы риэлторского бизнеса.

В ходе «Круглого стола», спикерами которого являются риэлторы-практики из Электростали, Норильска, Казани и Твери, вы сможете получить реальные кейсы по запуску системы мультилистинга или системы совместных партнерских продаж на локальном рынке Вашего города! Вебинар будет максимально приближен к практическим реалиям, а это значит, что начать создавать систему МЛС в своем городе Вы сможете, по сути, уже на следующий день после участия в мероприятии.

Вот лишь некоторые темы, которые рассматривались в рамках вебинара-«Круглого стола»:

- «Плюсы» от создания локальной МЛС и выгоды для её участников.
- С чего начать создание любой МЛС?
- Работа с возражениями на этапе создания локальной МЛС.
- «Подводные камни» на пути создания мультилистинговой системы.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



15 августа 2018 года прошел бесплатный онлайн-тренинг Елены Мельниченко "Продажи, как система. 5 способов увеличения прибыли в агентстве недвижимости"



15 августа прошел бесплатный практический онлайн-тренинг от уже известного по многим вебинарам тренера Елены Мельниченко!

Тема: "Продажи, как система. 5 способов увеличения прибыли в агентстве недвижимости"

Елена Мельниченко, автор и спикер о своём вебинаре так рассказывала:

За три часа мы:

- Разберем формулу продаж и 5 ключевых её показателей.
- Посчитаем в Вашем бизнесе, насколько реально можно увеличить прибыль компании, поднимая каждый из показателей всего на 10 %.
- Рассмотрим самые эффективные, самые быстрые и самые затратные показатели.
- Распишем последовательность проработки вашей системы продаж.
- Научимся увеличивать конверсию без затрат.
- Составим план, как последовательно работать с ценой и уходящими клиентами.
- Создадим стратегию UpSell, CrossSell и DownSell в вашем бизнесе.
- Наметим план как от одноразовых клиентов перейти к постоянным покупателям Ваших услуг".

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

14 августа 2018 года в 11:00 состоялся вебинар «Как увеличить поток клиентов через UDS Game?»

Простое решение сложной задачи



14 августа 2018 года некоммерческое партнерство «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» при поддержке Гильдии риэлторов Московской области проводит вебинар на тему «Как увеличить поток клиентов через UDS Game?»!

Спикеры: **Юлия Бугрим** - предприниматель, эксперт по внедрению программы лояльности UDS Game, бизнес-тренер, маркетолог;

Ирина Мультан - 20 лет маркетинга и управления продажами, 17 из них в риэлторском и девелоперском бизнесе;

Ольга Мандрица - руководитель АН «Мегаполис-Сервис» г. Ставрополь.

Целевая аудитория: руководители агентств недвижимости и отделов продаж.

О мероприятии

Много вопросов вертится вокруг **полезности и эффективности сервиса UDS Game**. Для того, чтобы развеять эти вопросы коллега Партнёрства из Ставрополя **Ольга Мандрица** организовала вебинар на данную тему!

UDS Game - программа для привлечения и удержания клиентов и комплексное решение для бизнеса, включающее в себя мобильное приложение и инструменты для оптимизации бизнес- процессов. Мобильное приложение UDS Game является одним из инновационных средств для удержания и привлечения клиентов. CRM-система и мобильное приложение UDS Game Admin, позволяет получать всю информацию о работе вашей компании, а также эффективно оптимизировать сервис и коммуникацию с клиентами.

UDS Game - это уникальная маркетинговая надстройка, индивидуальная программа лояльности, не имеющая аналогов, для абсолютно любого бизнеса, любой бизнес модели.

Мы каждый день рекомендуем своим знакомым какие-либо товары и услуги. В этот момент мы создаем бесплатный поток новых



клиентов для предпринимателей. Рекомендации - это самый эффективный источник новых клиентов, без дополнительных средств на рекламу. Об этом говорят ведущие маркетологи мира, об этом пишут в самых известных бизнес изданиях. Мы быстрее поверим рекомендации друга, а не рекламному щиту или ролику. И все это возможно с UDS Game!

Итак, вот темы, которые рассмотрены в рамках данного вебинара:

- 3 способа усилить «сарафанное радио» — как сделать так, чтобы люди чаще вас рекомендовали.
- В каких случаях UDS Game не сработает?
- Что помогает риэлтору закрыть сделку, чтобы купили именно у вас?
- UDS Game глазами пользователя (2 промо-кода для примера).
- UDS Game глазами предпринимателя (обзор админки).
- План внедрения UDS Game в агентстве недвижимости:
 1. Приобретение лицензии UDS Game;
 2. Заключение договора с "ИНКО-консалтинг" на внедрение и сопровождение (3 месяца);
 3. Обучение и аттестация сотрудников;
 4. Тайные покупатели;
 5. Оформление на сайте (ролик о компании и системе «сарафанного радио», приветственные баллы);
 6. Подготовка и отправка push-уведомлений;
 7. SMM: подготовка и реализация работы в соцсетях (FB, Ok, VK);
 8. Доведение базы клиентов до 1500 человек (народные риэлторы).
- Примеры кросс-маркетинга в UDS Game.
- Ответы на вопросы участников вебинара.

Рекомендуется:

- до начала вебинара скачать мобильное приложение UDS Game,
- принимать участие в вебинаре с ПК, т.к. будут представлены презентационные материалы.

Для членов КР "Мегаполис-Сервис" и Гильдии риэлторов Московской области - **БЕСПЛАТНО!**

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

7 августа 2018 года состоялся вебинар «Как увеличить продажи «непродающихся» объектов недвижимости?»



Как агентству недвижимости заработать ТРОЙНУЮ комиссию

на продаже недвижимости с наличием у собственника долгов перед кредиторами?

Спикерами вебинара: "Как увеличить продажи «непродающихся» объектов недвижимости?" выступили:
Егунева Мария Олеговна, руководитель [агентства недвижимости ООО "ФЭМИЛИ ГРУП"](#) (г. Дмитров), член Дмитровской Торгово-промышленной палаты г. Дмитров;
Ткаченко Максим Валентинович, официальный представитель Национального Потребительского Общества в рамках программы «Защиты заемщика», практикующий бизнес-консультант по увеличению прибыли малого и среднего бизнеса (с сфере розничной торговли и сфере услуг) с 2011 года, эксперт по выкупу имущества предприятий-банкротов на электронных площадках.

На вебинаре рассказывали, как заработать двойную-тройную комиссию на реализации «проблемных» объектов?
- за счет решения вопроса по исполнению продавцом недвижимости кредитных обязательств, при экономии последним до 65% долга по кредиту!

- Цель вебинара:**
- 1) Увеличить продажи «непродающихся» объектов недвижимости путём решения долговых обязательств продавца. При этом выгоду получают все стороны, включая кредиторов, а объект продаётся ниже рыночной стоимости в разы быстрее.
 - 2) Разобрать альтернативный способ погашения кредитных обязательств за 1/3 от суммы долга в рамках «Программы защиты заёмщика»
 - 3) Заработать комиссию на решении долговых проблем клиента. При этом сохранить ему недвижимость от ареста.



4) Заработать комиссию АН на продаже одного объекта недвижимости 2 или 3 раза.

Программа вебинара включала в себя следующие темы:

- Причина долгой продажи объекта недвижимости в кризис.
- Что ожидать от рынка недвижимости в ближайшие три года.
- Почему 2/3 населения не могут позволить себе улучшить жилищные условия, а предприятия расширить свой бизнес.
- Статистика: не возвраты по кредитам населения и предприятий приводят к продаже имущества, включая недвижимость.
- Как работает служба взыскания банка, коллекторы, служба судебных приставов.
- Способы реализации имущества должников и подводные камни, которые можно было бы обойти, зная законы.
- Почему банку не выгодно ставить на баланс недвижимое имущество должника.
- Новое в законодательстве. Субсидиарная ответственность.
- Забота о клиенте. Выясните истинную причину продажи недвижимости вашим клиентом. После дайте квалифицированную рекомендацию. Вы- профессионал. Заработайте 2-3 комиссии на этом объекте и получите слова благодарности от клиента. Разберём несколько конкретных примеров.
- Какие существуют выходы для человека, попавшего в сложную финансовую ситуацию? Каким способом погасить кредит навсегда, ведь долг никуда не денется-долг передаётся по наследству?! Варианты есть, о них и других способах мы расскажем на вебинаре 07.08.2018г. в 11:00.

Также были раскрыты такие темы, как:

- Механизм закрытия кредита векселем (ценной бумагой) за 1/3 от суммы долга в деталях.
- Почему такой механизм выгоден всем сторонам процесса: кредиторам, должнику, судебному приставу, тому кто выдал вексель под свои активы и конечно же АН?
- Как давно существует «Программа защиты заёмщика», какие перспективы развития, в чём выгода и документы, подтверждающие её работоспособность. На каких законах базируется программа.
- Масштабирование программы в любую

отрасль и каналы привлечения клиентов, попавших в сложное финансовое положение.

- Социальная миссия.
- Ответы на вопросы

По вопросам получения видео с вебинара и презентации можно звонить по тел.: **+7(496) 465-07-29** и обращаться по эл. адресу:

n.mazurina@bk.ru

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



В Петербурге продолжается прием заявок на WEB REALTOR 2018



28 сентября 2018 года, в пространстве /Среда (Невский пр. 35, Большой Гостиный двор) состоится самое долгожданное и масштабное событие в сфере IT-технологий, продвижения объектов на рынке недвижимости - WEB REALTOR 2018.

Престижная отраслевая премия давно уже выходит за границы привычного формата конкурса, становится серьезной площадкой для обсуждения насущных, острых вопросов в сфере IT-технологий на рынке недвижимости, обмена опытом основных игроков отрасли.

В рамках WEB REALTOR 2018 в этом году запланированы следующие форматы проведения:

- 1 Пленарная дискуссия;
- 2 Специализированные мастер-классы;
- 3 Коворкинг-зона;
- 4 Торжественная церемония награждения победителей премии.

Пленарная дискуссия будет посвящена самым острым и актуальным вопросам реформирования работы риэлторского, девелоперского сообществ, а также банковского сектора в условиях стремительно-меняющегося рынка, возрастающей роли IT- технологий в продвижении и популяризации своих объектов и услуг.

Специализированные мастер-классы предназначены для участников рынка, которые хотят находиться на гребне изменений, всегда быть в курсе всех технологических, сверх модных новинок и неустанно повышают степень своего профессионализма.

Коворкинг-зона WEB REALTOR 2018 – место, куда можно подойти и своими руками попробовать как действует та или иная технология на практике. В специально-

оборудованной зоне организаторы мероприятия соберут все самые передовые технологии и системы, наиболее интересные IT-проекты.

Планируется, что в этом году "WEB-REALTOR-2018" объединит свыше 700 профессионалов рынка: руководители риэлторских и строительных компаний, владельцы бизнеса, сотрудники IT-компаний, PR-специалисты и маркетологи, эксперты в области интернет-технологий, web-разработчики.

Подробнее узнать о форматах участия, зарегистрироваться на мероприятия "WEB-REALTOR-2018" и подать заявку на участие в интернет-премии можно - <http://www.arspb.ru/lp/>

Организатором мероприятия выступает Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

[Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области](#)

Вышел в свет новый выпуск Вестника РГР "Южный Урал" за 2 квартал 2018 года



Предлагаем вашему вниманию новый выпуск Вестника РГР "Южный Урал" за 2 квартал 2018 г. Читайте в номере:



- Российская Гильдия Риэлторов: победы РГР "Южный Урал";
 - сообщество РГР "Южный Урал": деловые встречи, итоги полугодия, новые члены гильдии;
 - пресс-конференции, СМИ о нас;
 - система добровольной сертификации в недвижимости: воплощаем идеи в регионе;
 - новости партнеров: достижения, встречи, благотворительная деятельность;
 - наши именинники и юбиляры;
 - анонс основных событий РГР;
 - видео- и фото- материалы.
- Все материалы размещены с web-ссылками для удобства наших подписчиков.

[Скачать вестник](#)

Справочно:

«Вестник РГР Южный Урал» - информационное электронное издание Партнерства.

Издается с 2013 года, рассылается профессиональному сообществу Челябинской области, членам РГР и партнерам.

Периодичность выхода номера 1 раз в квартал. Публикуется на официальном сайте гильдии - rgr74.ru.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Вышел в свет новый выпуск Вестника Российской Гильдии Риэлторов

«Вестник РГР» – 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:

- Знакомство с правлением РГР
- С каких действий начали работу руководители комитетов по мультилистингу и по взаимодействию с отраслевыми партнерами.
- Елена Головова назначена полномочным представителем президента РГР.
- Банки за пять месяцев выдали кредитов на сумму свыше 1 трлн рублей.



- УПН приглашает на юбилейный X Уральский форум по недвижимости. Также в вестнике читайте новости Российской Гильдии Риэлторов, новости обучения, аналитику и мнения экспертов.

[Скачать Вестник](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

НГСР выступила со-организатором 5-й юбилейной Нижегородской Строительной Премии «Золотой ключ-2018»

Лауреатов премии наградят 16 августа 2018 года в Нижнем Новгороде.

Нижегородская Гильдия Сертифицированных Риэлторов выступила организатором 5-й Юбилейной Нижегородской региональной строительной премии «Золотой ключ-2018» совместно с агентством новостей Newsroom24.

Торжественная церемония награждения Лауреатов состоялась 16 августа 2018 года в ресторане гостиницы «Александровский сад». «Золотой ключ» - одно из главных ежегодных



итоговых событий строительной отрасли Нижегородского региона, которое проводится в завершении цикла праздничных мероприятий, посвященных Дню Строителя.



«Золотой ключ» - это своеобразный знак качества для лучших застройщиков региона, поскольку Экспертный совет Премии основывается прежде всего на данных сервиса «Аккредитованный объект» НГСР, на полной и всесторонней информации о надежности и качестве строительства, полученной экспертами Гильдии», - подчеркнула Президент НГСР Елена Соколова.

В этом году организаторами мероприятия принято решение посвятить Премию оценке работы строительных компаний региона не за год, а за пять «юбилейных» лет. Экспертный совет Премии предполагает отметить Дипломами лауреата компании, которые внесли наибольший вклад в развитие жилищного строительства в Нижегородской области. Кроме того, Дипломами будут отмечены яркие «новинки», новые объекты, которые отличаются привлекательными потребительскими качествами, продуманными проектами, а главное - аккредитованы НГСР. Официальные партнеры премии - новый ЖК «Торпедо» (открыта предварительная запись желающих ознакомиться) и компания «ЖБС Проект».

Информационные партнеры - радио «Комсомольская правда», телекомпания ННТВ, телепрограмма «Домой!Новости», информационные порталы «В Городе N», domostroynn.ru, gipernn.ru, информагентство «НТА-ПРИВОЛЖЬЕ», а также «Полезная площадь» и «Нижегородская правда».

По всем вопросам - Председатель Оргкомитета [Александр Островский](mailto:alekandr@nngsr.ru)
www.nngsr.ru

Знакомство с новыми членами Правления РГР: Владимир Карасенко из Кубанской палаты недвижимости



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ

ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛЛОВ

**Сразу восемь новичков вошли в состав
Правления Российской Гильдии Риэлторов.
Давайте знакомиться с новыми лицами.
Начнем с Владимира Карасенко из Кубанской
палаты недвижимости.**

Генеральный директор ООО «Компания Конкордия» Владимир Карасенко почти 30 лет работает на рынке недвижимости. Всё началось в 1991 году - именно тогда он основал свой бизнес, который не один раз был отмечен профессиональным сообществом - компания является победителем конкурсов «Риэлтор года Юга России» и «Профессиональное признание». Спустя несколько лет сфера интересов Владимира Карасенко вышла за рамки только бизнеса - равнодушие к тому, что происходит на рынке, привело к созданию Краснодарской краевой ассоциации риэлторов, которая впоследствии была переименована в Кубанскую палату недвижимости.

Владимир Карасенко не только был в числе инициаторов создания профессионального объединения, но и на начальном этапе, в 1997-1998 годах, занимал пост исполнительного директора ассоциации. Спустя 16 лет он стал президентом Кубанской палаты недвижимости (2014-2018 годы).



Владимир Карасенко
вице-президент и член
правления РГР:

*- Для меня
действительно важно
быть полезным и я готов
приложить все усилия,
чтобы сохранить и
укрепить профессию риэлтор.*

*РГР должна стать магнитом для всех
участников рынка недвижимости. Это
возможно лишь в том случае, когда членство
в Гильдии будет выгодно и для рядового*



специалиста, и для агентства недвижимости.

Работая в Правлении, одной из главных своих задач я вижу создание новых и развитие существующих сервисов РГР.

Кроме того, я планирую популяризировать РГР на юге России: содействовать открытию ассоциаций в республиках Северного Кавказа и в два раза увеличить численность организаций в региональных объединениях.

www.rgr.ru

Как выбрать профессиональное и надежное агентство недвижимости?



На сегодняшний день недвижимость остается самым дорогим вложением и занимает верхние строчки в пирамиде материальных ценностей. Поэтому защита прав и интересов потребителей на рынке является важнейшей задачей.

Единственным механизмом контроля качества и полноты услуг на рынке недвижимости является Система сертификации риэлторских услуг, разработанная Российской Гильдией Риэлторов.

Задача сертификации заключается в подтверждении того, что услуги, оказываемые агентством недвижимости, соответствуют Основному стандарту Системы сертификации «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования», а также нормативным документам Системы сертификации.

Руководитель Органа сертификации на территории Красноярского края, директор компании «КИАН» Ирина Валерьевна Монастырская уточняет: «Те агентства, которые оказывают качественный комплекс услуг, хотят подтвердить свой уровень работы, и, конечно, убедить своих клиентов в этом, выбирают путь прохождения процедуры сертификации».

Каждая компания не реже одного раза в три года подтверждает статус сертифицированной, а специалисты, работающие в компаниях, постоянно проходят обучение и сдают аттестационные экзамены. В настоящее время Территориальные органы сертификации повсеместно в регионах страны отмечают рост



участников Системы сертификации.



Для получения Сертификата компания должна пройти юридическую проверку внутренней документации и системы организации своей деятельности. С этой целью агентство недвижимости предоставляет в Орган по сертификации необходимый пакет документов. В дальнейшем в офис данной компании выезжают эксперты.

Сертификат - единственный документ, подтверждающий соответствие качества оказываемых компанией услуг требованиям Системы Сертификации и Госстандарта РФ (РОСС RU № И046.04 РН00).

Информация о сертифицированной компании и сертификате заносится в [Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Системы сертификации](#) и обладает правом использования Знака соответствия.

Наличие Сертификата у агентства недвижимости обеспечивает потребителю услуг:

- качество, полноту и своевременность оказываемых услуг;
- профессиональную команду специалистов, ежегодно подтверждающих свою квалификацию;
- открытость сделки, прозрачность расчетов, гарантию проведения сделки строго в рамках действующего законодательства;
- отсутствие рисков, профессиональная ответственность агентства застрахована;
- дополнительные сервисы и преференции для клиентов компаний от ведущих банков и строительных организаций.

Таким образом, наличие Сертификата у агентства недвижимости является

подтверждением профессионализма, надежности, стабильности компании. Кроме того, свидетельствует о корпоративной принадлежности компании к профессиональному сообществу с общим стремлением к построению цивилизованных отношений на рынке недвижимости.

Для чего нужен этот процесс и как он отразится на клиенте, рассказали руководители агентства недвижимости Красноярск и Железногорск, члены Союза «Красноярский Союз Риэлторов»:

- Почему было принято решение пройти сертификацию вашим агентством недвижимости?

Д. А. Петренко: Самая важная причина – получение официального статуса. Поскольку лицензирование риэлторской деятельности в России на законодательном уровне отсутствует, рынок наводнен неквалифицированными агентствами и риэлторами, что формирует некорректный имидж профессии у граждан. Наличие сертификата у компании позволяет клиентам отделить профессионалов от любителей.

О. А. Михалева: Решение пройти добровольную сертификацию было взвешенным и обдуманым. Контролировать самих себя занятие, конечно, нелегкое, но полезное. Пройдя обучение, сдав экзамены, мы убедились в наличии у себя знаний и компетенций, необходимых для осуществления профессиональной деятельности на рынке недвижимости. Кроме того, я считаю, что наша работа очень ответственная и поэтому доступ к работе людей, которые не хотят работать над повышением своего уровня знаний, должен быть ограничен.

Л. И. Холина: Для того чтобы повысить качество услуг, предоставляемых нашим клиентам, и соответствовать всем требованиям и стандартам профессии.

И. В. Томаровская: На сегодняшний день это единственный способ для клиентов идентификации агентств недвижимости, которые придерживаются принятых профессиональным сообществом правил ведения бизнеса.

- Какие же преимущества получит клиент при работе с сертифицированными агентствами недвижимости?

Т. В. Суворова: Уверенность в оказании услуги квалифицированным сотрудником и защиту своих интересов.

А. Ю. Симикина: Сертифицированное



агентство недвижимости вызывает больше доверия со стороны населения, так как деятельность таких компаний прозрачна и официальна. И главное, профессиональная деятельность застрахована, что является гарантией для клиента: при наступлении страхового случая клиент получит возмещение.

Д. А. Петренко: Поскольку все сотрудники сертифицированного агентства обучены и аттестованы, деятельность застрахована, а принципы его работы соответствуют национальным стандартам оказания услуг, потребитель может рассчитывать на грамотное и адекватное исполнение своего запроса. Уровень безопасности сделки, сервиса, контроля – всё это значительно выше в сертифицированном агентстве.

И. В. Томаровская: Я бы не говорила о каких-либо особых преимуществах для клиента. Поскольку сертификация носит добровольный характер, то не все агентства сертифицированы, при этом их услуги качественны. Но для более требовательного и внимательного клиента реестр сертифицированных компаний позволяет сделать выбор среди компаний, которые заинтересованы в своем развитии, которые открыто ведут бизнес, которые соотносят свои риски и несут ответственность перед своими внешними и внутренними клиентами. Сертифицированные компании на виду у надзорных органов, а для многих клиентов это тоже некий индикатор безопасности.

- Обращают ли внимание клиенты на то, что ваша компания сертифицирована?

Т. В. Суворова: Да, конечно, обращают, в последнее время все чаще клиенты сами интересуются есть ли сертификат у нашей компании.

А. Ю. Симикина: Клиенты обращают внимание на сертификат, в том числе на аттестаты наших сотрудников и удостоверения.

Д. А. Петренко: Однозначно, да. В наш тревожный век, когда операции с недвижимостью сопряжены со многими рисками, статус сертифицированного агентства – это та опора, на которую клиент гарантированно может положиться.

Все руководители агентств недвижимости отметили, что трудовые коллективы сертифицированных агентств недвижимости в обязательном порядке в своей работе

придерживаются Кодексу Этики и стандартам практики риэлторов Красноярского края, в котором сказано: «Риэлтор своей профессиональной деятельностью способствует снижению рисков при проведении сделок с недвижимостью, а, следовательно, рачительному использованию недвижимости, и тем самым преумножает богатство общества и каждого отдельно взятого гражданина».

www.krasnoyarsk.n1.ru

**Трошина Ольга Ивановна,
председатель комитета ГРМО по
Этике и защите прав потребителей:
Сертификация риэлторских услуг -
на сегодняшний день это наш
«Золотой Стандарт»!**

ПРОВЕРЬ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
В ЕДИНОМ РЕЕСТРЕ
СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ

reestr.rgr.ru

Единственный реестр
всех компаний, осуществляющих
деятельность в сфере недвижимости

**МОСКОВСКАЯ
ОБЛАСТЬ**

УСЛУГИ ЗАСТРАХОВАНЫ И СООТВЕТСТВУЮТ ГОССТАНДАРТАМ

После отмены лицензирования компаний, оказывающих услуги в сфере недвижимости, осуществлять деятельность по сопровождению сделок купли-продажи и аренде квартиры, дома и коммерческой недвижимости может любая организация. Для клиентов это не всегда безопасно. О том, почему необходимо обращаться в сертифицированное агентство недвижимости, рассказывает Трошина Ольга Ивановна, председатель комитета Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) по Этике и защите прав потребителей,



генеральный директор
ООО «Сити+» (г. Балашиха).

Сертификация риэлторских услуг - на сегодняшний день это наш «Золотой Стандарт»!



*Трошина Ольга Ивановна,
председатель комитета
ГРМО по Этике и защите прав
потребителей, генеральный
директор ООО «Сити+»
(г. Балашиха)*

- ЧЕЛОВЕК родился!!!
Принявший младенца на
свет доктор оценивает его
жизнеспособность по

принятому в акушерстве стандарту – «10-балльной Шкале Апгар». Если балл оказывается ниже определённого значения, то начинается борьба за жизнь новорожденного.

И дальше по жизни все действия оцениваются по тем или иным критериям, объединённым в стандарты.

В профессиональной деятельности такие стандарты часто подлежат сертификации: обязательной или добровольной.

Так и в профессии риэлтора, где обязательное лицензирование компаний, осуществляющих посредническую деятельность в операциях с недвижимостью, отменили в 2002 году.

Эта отмена привела к увеличению фрилансеров на рынке недвижимости. Зачастую деятельность таких «нестандартных» специалистов и компаний наносит ощутимый вред репутации профессии риэлтора, профессиональным сообществам, а, главное, наносит ущерб благосостоянию и здоровью граждан.

После отмены обязательного лицензирования риэлторской деятельности, в качестве альтернативы, профессиональным сообществом – [Российской Гильдии Риэлторов \(РГР\)](#) - были разработаны критерии оценки деятельности компаний, осуществляющих риэлторскую деятельность. Все эти критерии перечислены в Национальном стандарте «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования». Одним из обязательных требований [сертификации](#) услуг агентств недвижимости является обучение и [аттестация](#) всех специалистов компаний и созданным для них условий труда (помещение, заключение трудового договора и многое другое).

Многие профессиональные сообщества России приняли решение об **ОБЯЗАТЕЛЬНОСТИ** прохождения процедуры сертификации своих членов – агентств недвижимости! Как, например, **Гильдия риэлторов Московской области**.

На сегодняшний день, это наш «Золотой Стандарт». Именно он позволяет регулировать взаимоотношения между членами ассоциаций и защищать интересы потребителей риэлторских услуг.

И именно поэтому все больше и больше потребителей выбирают компанию и своего риэлтора не случайно: им важны **КАЧЕСТВО** обслуживания и **КВАЛИФИКАЦИЯ** специалиста!!! Проверьте и Вы агентство недвижимости в [Едином реестре!](#)

Получить информацию о сертифицированном агентстве недвижимости или специалисте Вы можете на сайте Единого реестра РГР [reestr.rgr.ru!](http://reestr.rgr.ru)

С начала 2018 года 34 компании, входящие в Гильдию риэлторов Московской области (ГРМО), прошли сертификацию, 144 специалиста получили Аттестаты брокера или агента. **Всего на данный момент в ГРМО 133 компании сертифицированы, 722 специалиста аттестовано.**



По результатам Всероссийского конкурса «Профессиональное признание 2018» Гильдия риэлторов Московской области стала Лауреатом в номинации [Лучший орган системы сертификации РГР 2018!](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



**Вышел в свет 85-й выпуск Вестника
Гильдии риэлторов Московской
области за июль 2018 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:

- Исполнительный директор ГРМО и руководитель партнерской группы по ипотечным программам ПАО "Евразийский банк" провели рабочую встречу
- 26 июля 2018 года ГРМО и РНКБ провели рабочую встречу
- 20 июля 2018 года Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района провела рабочую встречу с РНКБ
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО "Портал Недвижимость" (г.Подольск)
- Вице-президент ГРМО Власенко Сергей Владимирович возглавил комитет РГР по мультилистингу

- Профстандарт прошёл антикоррупционную экспертизу!
 - Раменское агентство недвижимости "Удачный выбор" предлагает льготные условия по ипотечным программам банка ДельтаКредит
 - ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО "ЗелЖилСервис" (г.Зеленоград)
 - О Системе добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости в рамках XXII Национального конгресса рассказал вице-президент РГР и 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*

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

- генерального директора ООО "Иммобиляре" (г.Пушкино) Шилову Татьяну Борисовну!
- руководителя компании "ИстраРиэл" (г.Истра) Куликову Нелли Александровну!
- генерального директора ООО "СТАН РИЭЛТИ" (г.Ногинск) Токареву Ксению Сергеевну!
- генерального директора ООО "Дмитровский центр ипотечного кредитования" (г.Дмитров)
Валиева Рустема Айратовича!
- генерального директора ООО "Ареал-Риэлт" (г.Люберцы) Свищеву Татьяну Викторовну!
- директора ООО "Мегаполис-Сервис на Рогожской" (г.Ногинск) Демидову Наталью Зиновьевну!
- генерального директора "ЖИЛТРАСТ" (г.Павловский Посад) Мохначеву Анну Федоровну!

-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 агентства недвижимости ООО "ПОМИДОР-ЭКСПЕРТ" (г.Солнечногорск) и генерального директора Луценко Александру Васильевну!
- коллектив ООО "Агентство недвижимости "Дом на Скале" (г.Королёв) и генерального директора Новикова Алексея Юрьевича!
- коллектив агентства недвижимости ООО "Благовест Инвест" (г.Солнечногорск) и генерального директора Суркова Алексея Алексеевича!
- коллектив агентства недвижимости "Ваш риэлтор" (г.Орехово-Зуево) и директора Данилову Ирину Владимировну!
- коллектив агентства недвижимости "Мегаполис-Сервис" город Егорьевск" и директора Симко Елену Борисовну!
- коллектив агентства недвижимости ООО "КапиталЪ" (г.Щелково) и генерального директора Пухватову Анастасию Владимировну!
- коллектив агентства недвижимости ООО "ТСН ИВАНТЕЕВКА" (г.Ивантеевка) и генерального директора Порфенкову Юлию Игоревну!

***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!***

