

Гильдия риэлторов № 11 (78) **Московской области**

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•ГРМО прошла аккредитацию в Российской Гильдии Риэлторов в рамках системы	
добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости!	<u>стр. 4</u>
•Первая Практическая Конференция Риэлторов-2018: регистрация открыта!	стр. 4
•Президент ГРМО встретилась с Президентом Московской областной Нотариальной	
Палаты	. стр. 5
•21 и 24 ноября 2017 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов Группы	
компаний «TCH НЕДВИЖИМОСТЬ»	<u>стр. 6</u>
•ГРМО проведена процедура аттестации специалистов компаний - членов Гильдии	
риэлторов Воскресенского района	<u>стр. 7</u>
•Удостоверение риэлтора - гарантия "чистой" сделки	
•20 ноября 2017 года ГРМО и Газпромбанк провели рабочую встречу	
•16 ноября 2017 года в Коломне прошла встреча риэлторов!	
•ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг	
ООО "Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис» город Железнодорожный»	стр. 10
•ГРМО проведено рабочее совещание со Сбербанком.	
•Президент ГРМО Симко Елена Борисовна дала интервью газете «МЕГАПОЛИС-	
СЕРВИС» - специализированному изданию франчайзинговой сети «Мегаполис-Сервис»	.стр. 11
•24-27 октября состоялся бизнес-тур в Португалию. Компании ГРМО приняли в нем	
активное участие!	стр. 14
•Президент ГРМО Симко Елена Борисовна поздравляет коллег с Днем народного единства	!стр. 14
•ГРМО добавила на персональные удостоверения аттестованных специалистов QR код	
11 ~	
Новости обучения:	
•2 декабря 2017 Школа финансового мониторинга и контроля проводит круглый стол для	
организаций субъектов 115-Ф3.	стр. 16
Цорости DГD.	
Новости РГР:	
	стр. 17
•Ежегодное мероприятие, благотворительный вечер – «Арт дегустация»	
•Соревнуясь, можно понять, чего стоит твоя компания!	<u>crp. 17</u>
•Приглашаем на творческую мастерскую «Дорогая продажа».	стр. 19



Содержание:

Издания муниципальных Гильдий:

•Вышел в свет 77-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за октябрь	20
2017 года	стр. 20

Поздравления:

•HII «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов	
с Днём рождения!	стр. 21
•НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов	
с Днём рождения фирмы!	стр. 22



ГРМО прошла аккредитацию в Российской Гильдии Риэлторов в рамках системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости!



Территориальный орган системы сертификации Ассоциация «Гильдия риэлторов Московской области» прошла аккредитацию в Российской Гильдии Риэлторов в рамках системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости. ГРМО получила право на пользование знаком соответствия и право на выполнение функций территориального органа по сертификации в Системе добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости на территории Московской области, включая г.Троицк и г.Зеленоград.

Одна из главных целей объединения специалистов риэлторской отрасли в профессиональную общественную организацию - создание стандартов профессиональной деятельности.

Риэлторская отрасль России имеет свой основной Национальный стандарт «Риэлторская деятельность. Общие требования». Он был разработан Российской Гильдией Риэлторов в 2002 году и зарегистрирован в Госстандарте России. Данный Стандарт признан государством и входит в систему Стандартов Госстандарта России.

Требования Национального Стандарта являются едиными на всей территории Российской Федерации и реализуются через Систему добровольной сертификации услуг

на рынке недвижимости, которая предусматривает проведение проверок компаний на соответствие Национальному Стандарту, страхование профессиональной ответственности, аттестацию специалистов и многое другое.

Сертификация – процедура проведения экспертизы деятельности агентства недвижимости (брокерской компании) на соответствие брокерских (риэлторских) услуг требованиям, установленным Основным стандартом Системы сертификации «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования», а также нормативными документами Системы Сертификации.

Сегодня более чем в 30 крупнейших субъектах России работает Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, и ГРМО была в числе первых территориальных органов по сертификации, кто начал внедрять ее на территории Московской области.

В ГРМО система сертификации действует в постоянном режиме. Ежемесячно процедуру сертификации проходят несколько компаний, а десятки специалистов сдают экзамены, проходя аттестацию на квалификацию «Брокер по недвижимости» или «Агент по недвижимости». Почему это важно? Да потому, что у потребителя на рынке недвижимости нет определенного государством ориентира, который позволял бы по каким-то критериям выбрать агентство недвижимости и специалиста-исполнителя. Сегодня такой критерий предлагают РГР и ГРМО, и им является Сертификат для компании и Аттестат для специалиста.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Первая Практическая Конференция Риэлторов-2018: регистрация открыта!

Уважаемые коллеги, представители риэлторского сообщества!

На сайте http://lpkr.ru/ открыта регистрация на Первую Практическую Конференцию Риэлторов-2018 (ППКР-2018), которая состоится в подмосковной



Электростали с 1 по 3 февраля

Организатором ППКР четвертый год подряд выступает Некоммерческое партнёрство «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» при поддержке и участии Гильдии риэлторов Московской области.

Первая Практическая Конференция Риэлторов – это одно из ярких и масштабных событий российского рынка недвижимости. В последний раз очное участие в ППКР приняли 538 человек, и еще более 100 – дистанционно, благодаря прямой трансляции, организованной на канале в YouTube.

Первая Практическая Конференция Риэлторов представляет собой комплекс деловых мероприятий, в ходе которых будут открыто обсуждаться актуальные проблемы, вызовы и перспективы развития современного рынка недвижимости.

ППКР – это возможность для профессионалов рынка приобщиться к практическому опыту, получить импульс для дальнейшего развития, узнать последнюю информацию о тенденциях в сфере недвижимости, о новых технологиях и нововведениях в областях жилищного законодательства, налоговой политики и многих других.

Но самое главное для участников ППКР, конечно же, это живое общение и обмен опытом с коллегами из всех регионов России.

В первый день Конференции запланированы: Торжественное открытие, выступления организаторов (президента НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» Сергея Власенко с докладом «Современные инструменты эффективной работы риелтора. Перспективы развития партнёрской сети») и представителей спонсоров, церемония награждения лауреатов конкурса «Риэлтор года», работа секций «Юридические вопросы» и «Управление бизнесом», в ходе которых будут обсуждаться актуальные проблемы, стоящие перед риелторским сообществом. Завершится первый день ППКР-2018 бизнес-ужином, где у руководителей агентств недвижимости и спикеров будет возможность обменяться мнениями на темы, куда движется рынок и как с помощью новых инструментов предвосхищать ожидания клиентов.

Во второй день ППКР-2018 продолжится



работа секций и традиционно пройдут мастерклассы, которые проведут известные в сфере недвижимости бизнес-тренеры.

Третий день работы ППКР-2018 — это Дни открытых дверей и бизнес-туров в партнёрские офисы КР «Мегаполис-Сервис», являющиеся лидерами локальных рынков недвижимости в городах Подмосковья.

Почерпните интересные идеи для вашего бизнеса, основываясь на успешном опыте коллег!

Программа ППКР-2018 и предварительный список спикеров уже доступны на официальном сайте Конференции – http://lpkr.ru/.

Стоимость очного участия:

по 15 декабря 2017 г. - **1000** рублей

по 15 января 2018 г. - **2000** рублей

по 1 февраля 2018 г. - **3000** рублей

Стоимость очного участия для членов ГРМО:

по 15 декабря 2017 г. - **750** рублей

по 15 января 2018 г. - **1500** рублей

по 1 февраля 2018 г. - 2000 рублей

Участие online для регионов

1 февраля: бесплатная онлайн-трансляция Торжественного открытия и работы секций ППКР-2018

Спешите зарегистрироваться для участия в ППКР-2018!

www.megapol.ru

Президент ГРМО встретилась с Президентом Московской областной Нотариальной Палаты

22 ноября 2017 года Президент Гильдии риэлторов Московской области Симко Елена Борисовна и исполнительный директор ГРМО Мазурина Наталья Юрьевна встретились

с Президентом Московской областной Нотариальной Палаты Смирновым Станиславом Вячеславовичем.



На встрече обсуждались вопросы, которые представляют взаимный интерес, возможность заключения соглашения между Гильдией риэлторов Московской области и Московской областной Нотариальной Палатой.

Смирнов С.В. рассказал, что в настоящее время создана Единая информационная система, в которую будут вноситься все действия нотариусов.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

21 и 24 ноября 2017 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов Группы компаний "ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ"

21 и 24 ноября 2017 года **ГРМО** проведена процедура аттестации специалистов компаний:

- **ООО "ТСН ИВАНТЕЕВКА"**, генеральный директор **Порфенкова Юлия Игоревна**;
- <u>ООО "ТСН КОРОЛЁВ"</u>, руководитель офиса **Дряблова Светлана Викторовна**;
- **ООО "ТСН ПУШКИНО"**, генеральный директор **Константинова Елена Николаевна**;
- ООО "ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ ЩЁЛКОВО", генеральный директор Косарев Родион Витальевич;
- <u>ООО "ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СЛУЖБА</u> <u>НЕДВИЖИМОСТИ МЫТИЩИ"</u>,



руководитель Седых Татьяна Николаевна.

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 и значки «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 ООО "ТСН ПУШКИНО".

6

В качестве БОНУСА после проведения



аттестации Ассоциацией

"Гильдия риэлторов Московской области" был разыгран подарочный сертификат на бесплатное прохождение краткосрочного электронно-адаптивного курса обучения на платформе АКАДЕМИЯНЕДВИЖИМОСТИ.рф.

Победителем стала сотрудница компании ООО "ТСН КОРОЛЁВ" Зиновьева Светлана Игоревна.

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

> Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

ГРМО проведена процедура аттестации специалистов компаний - членов Гильдии риэлторов Воскресенского района



23 ноября 2017 года в Коломенском офисе АН "Первый риэлторский центр" проведена процедура аттестации специалистов компаний членов Гильдии риэлторов Воскресенского района:

- 000 "ФЭМИЛИ", директор Розенер Вадим Евгеньевич;
- ИП Разин Андрей Александрович, "Первый риэлторский центр"

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, удостоверения и значки "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 дополнительного офиса в г. Коломне

АН "Первый риэлторский центр".

В качестве БОНУСА после проведения аттестации Ассоциацией "Гильдия риэлторов Московской области" был разыгран подарочный сертификат на бесплатное прохождение краткосрочного электронноадаптивного курса обучения на платформе АКАДЕМИЯНЕДВИЖИМОСТИ.рф.



Победителем стал сотрудник компании ООО "ФЭМИЛИ" Гамаюнов Алексей Станиславович. ПОЗДРАВЛЯЕМ!

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

> Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



Удостоверение риэлтора - гарантия "чистой" сделки



Рынок недвижимости в России еще очень молод. По некоторым вопросам рынок недалеко ушел от Америки 30-х годов. Деятельность посредников по сделкам с недвижимостью у нас в стране регламентируется слабо. К сожалению, этим пользуются некоторые так называемые риэлторы, злоупотребляя доверием клиентов. Не имея за собой ни достаточной правовой поддержки, ни каких либо инструментов для обеспечения безопасности сделки, они представляются агентства недвижимости, порой, даже вручают ее визитку, но сделку проводят сами, руководствуясь исключительно собственными интересами. Разумеется, ни о каких гарантиях и защите прав клиентов в этом случае речь идти не может.

К счастью, клиенты сегодня стали более требовательны и подкованы в вопросах предоставления услуг. Совсем не редкостью стал вопрос от покупателей или продавцов, является ли агентство членом гильдии, имеет ли оно сертификаты, аттестованы ли сотрудники.

Удостоверение риэлтора хотя пока и не является обязательным документом, но придает значительный вес агенту в глазах клиента. Наличие «корочки» уже гарантирует работу с профессионалом, квалификация, компетентность и порядочность которого оценена независимыми экспертами в своей области.

Для солидных агентств Московской области членство в Гильдии риэлторов Московской области стало насущной необходимостью. Без него отношение клиентов к компании становится предвзятым. Сегодня любой человек, прежде чем начать работу с агентством, может проверить, есть ли оно в Ресстре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости. В Реестре размещены фотографии и контакты всех аттестованных специалистов агентства.

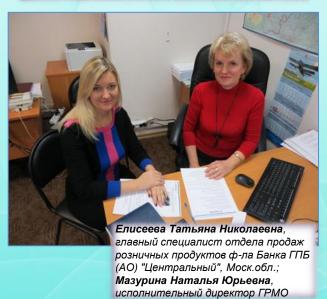
На федеральном уровне валидность агентства недвижимости можно проверить на сайте <u>Российской Гильдии Риэлторов.</u>

Агентство недвижимости АэНБИ есть

в реестре сертифицированных агентств. Мы работаем по северо-западу Подмосковья и являемся сертифицированными челнами ГРМО. Фамилии наших сотрудников присутствуют в реестре аттестованных специалистов. Офисы АэНБИ есть в таких городах, как Зеленоград, Дмитров, Клин и в районе Москвы - Куркино. Мы заботимся о собственной репутации и профессионально подходим к вопросу формирования грамотного и цивилизованного рынка недвижимости в России. Поэтому клиенты, работающие с нами, могут быть уверены, что мы приложим все усилия для обеспечения «чистоты» каждой сделки. Ведь кто бы что не говорил, хорошая репутация это самая дешевая и эффективная маркетинговая стратегия.

<u>www.aenbi.ru</u>

20 ноября 2017 года ГРМО и Газпромбанк провели рабочую встречу



На протяжении последних лет в ГРМО и компаниях, входящих в ее состав, накопился богатый опыт участия в развитии такого направления в решении жилищных вопросов населения, как ипотечное кредитование.

В практике работы компаний различные формы сотрудничества с банками: это и формат ипотечного брокериджа и работа на основе соглашений о партнерстве, сертификация компаний и специалистов, аккредитация и т.п.



"Газпромбанк" (Акционерное

общество) - один из крупнейших универсальных финансовых институтов России, предоставляющий широкий спектр банковских, финансовых, инвестиционных продуктов и услуг корпоративным и частным клиентам, финансовым институтам, институциональным и частным инвесторам. Банк входит в тройку крупнейших банков России по всем основным показателям и занимает третье место в списке банков Центральной и Восточной Европы по размеру собственного капитала.

Банк обслуживает ключевые отрасли российской экономики — газовую, нефтяную, атомную, химическую и нефтехимическую, черную и цветную металлургию, электроэнергетику, машиностроение и металлообработку, транспорт, строительство, связь, агропромышленный комплекс, торговлю и другие отрасли. Розничный бизнес также является стратегически важным направлением деятельности Банка, и его масштабы последовательно увеличиваются. Частным клиентам предлагается полный набор услуг: кредитные программы, депозиты, расчетные операции, электронные банковские карты и др.

Газпромбанк занимает сильные позиции на отечественном и международном финансовых рынках, являясь одним из российских лидеров по организации и андеррайтингу выпусков корпоративных облигаций, управлению активами, в сфере частного банковского обслуживания, корпоративного финансирования и других областях инвестиционного банкинга. В числе клиентов Газпромбанка — около 4 миллионов физических и порядка 45 тысяч юридических лиц.

В России региональная сеть Газпромбанка представлена 20 филиалами, расположенными от Калининграда до Южно-Сахалинска. Общее число офисов, предоставляющих высококачественные банковские услуги, превышает 350.

На встрече обсуждались вопросы общего взаимодействия, особенности кредитования Банка и вопросы конкретного взаимодействия Банка и компаний — членов Гильдии риэлторов Московской области.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

16 ноября 2017 года в Коломне прошла встреча риэлторов!



Президент ГРМО; **Астафьев Борис Викторович**, Президент Коломенской гильдии риэлторов; **Власенко Сергей Владимирович**, Президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»

16 ноября 2017 года в Коломне прошла встреча риэлторов. Инициатором встречи выступила руководитель агентства недвижимости "Дом.ги" Туманова Валерия Юрьевна. На встрече присутствовали: Президент Коломенской гильдии риэлторов Астафьев Борис Викторович, Президент ГРМО Симко Елена Борисовна, исполнительный директор ГРМО Мазурина Наталья Юрьевна, Президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» Власенко Сергей Владимирович, Президент Чеховской гильдии риэлторов, руководитель "Академии недвижимости" Боку Ен Ун.



На встрече обсуждались вопросы взаимодействия агентств недвижимости в рамках системы совместных продаж на территории Коломны.

Определили, что нужна МЛС, на основе каких договоров она будет создаваться, договорились о максимальном сроке на размещение объекта в МЛС, определили размер минимальной комиссии и другие вопросы. Все руководители агентств недвижимости выразили готовность соблюдать Кодекс Этики.

Также очень понравилась присутствующим презентация продуктов "Академии недвижимости", которую представил Боку Ен Ун.

Партнер Гильдии риэлторов Московской области "Академия недвижимости" специализируется на создании электронного адаптивного обучения руководителей, агентов и стажеров в сфере недвижимости. В своей деятельности «Академия недвижимости» использует научные подходы, основанные на результатах многолетних исследований в области когнитивной нейрологии и нейрофизиологии, а также на опыте ведущих учебных заведений мира. Это позволяет обеспечить самый высокий темп усвоения знаний и добиться максимальной эффективности обучения.



на фото в центр Разин Андрей,

счастливый обладатель бесплатного курса из краткосрочной программы "Академии недвижимости"

В конце встречи был разыгран сертификат на один любой бесплатный курс из краткосрочной программы "Академии недвижимости". Выигрыш получил **Разин Андрей**, руководитель АН "Первый риэлторский центр". Поздравляем!!

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО "Агентство недвижимости "Мегаполис-Сервис" город Железнодорожный"



14 ноября 2017 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ООО "Агентство недвижимости "Мегаполис-Сервис" город Железнодорожный", руководитель Касимов Марат Мирзаевич. 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 брокера. 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 ООО "Агентство недвижимости "Мегаполис-Сервис" город Железнодорожный".

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

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



ГРМО проведено рабочее совещание со Сбербанком



исполнительный директор ГРМО; Мещанин Алексей Анатольевич, территориальный менеджер по работе с партнерами жилищного кредитования Сбербанка России;

Проскуряков Игорь Сергеевич, начальник отдела по работе с партнёрами жилищного кредитования Сбербанка России Хромов Андрей Александрович, вице-президент ГРМО, Председатель Комитета ГРМО по взаимодействию с банками; Симко Елена Борисовна, Президент ГРМО

9 ноября 2017 года в Раменском, в офисе Группы компаний "Кредит-Центр" состоялось рабочее совещание представителей Гильдии риэлторов Московской области с представителями Среднерусского банка Сбербанка России по вопросам взаимодействия. Присутствовали:

Симко Елена Борисовна — Президент ГРМО Хромов Андрей Александрович — вицепрезидент ГРМО, Председатель Комитета ГРМО по взаимодействию с банками

Мазурина Наталья Юрьевна — исполнительный директор ГРМО Мещанин Алексей Анатольевич - территориальный менеджер по работе с партнерами жилищного кредитования Сбербанка России

Проскуряков Игорь Сергеевич – начальник отдела по работе с партнёрами жилищного кредитования Сбербанка России.

На встрече достигнуты договоренности о взаимовыгодном сотрудничестве в области рекламы, реализации ипотечных продуктов банка с помощью компаний - членов ГРМО, проведении конкурса Сбербанка для компаний -

членов ГРМО и другие.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Президент ГРМО
Симко Елена Борисовна дала
интервью газете "МЕГАПОЛИССЕРВИС" - специализированному
изданию франчайзинговой сети
"Мегаполис-Сервис"



ФРАНШИЗА – НЕ «ВОЛШЕБНАЯ ТАБЛЕТКА», НО ОТЛИЧНЫЙ ПОМОЩНИК ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ

Редакция специализированного издания «Мегаполис-Сервис. Газета о недвижимости» продолжает знакомить своих читателей с деятельностью риэлторских компаний, работающих в сфере оказания услуг на рынке недвижимости под брендом франчайзеров. Сегодняшний наш собеседник – президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) и руководитель сразу двух агентств недвижимости – «Мегаполис-Сервис» г. Егорьевск и «Егорьевский Дом Недвижимости» (ЕДН) – Елена СИМКО.

- Елена Борисовна, вы возглавляете сразу две риэлторские компании и одно из крупнейших в стране региональных профессиональных объединений. Каково себя чувствовать в этой роли и удается ли все совмешать?

- Первое наше агентство недвижимости – ЕДН – было открыто в далеком уже 2001 году. За это время мне удалось не только наблюдать за развитием рынка недвижимости, но и по мере сил участвовать в его становлении. Накопленный опыт помогает быть уверенной, поэтому в роли руководителя двух коммерческих и одной некоммерческой структуры чувствую себя вполне комфортно, привыкла. При этом прекрасно понимаю, что вместе с коллегами занимаюсь важнейшим делом продвижением риэлторской профессии. И у небольших, и у средних, и у крупных риэлторских компаний, работающих на территории Московской области, все возникающие проблемы, по большому счету, одинаковы и давно известны: рекрутинг, обучение сотрудников, развитие сервисов, инструментов и т.д. Но все они, в принципе, решаемы. Небезразличные люди именно для того и собрались «под крылом» ГРМО, чтобы вместе преодолевать эти и другие трудности. Однако повторюсь: без развития профессии и повышения имиджа риэлтора решение любых вопросов - это пустая трата времени и путь в никуда.

- Неужели риэлторское сообщество и отдельные руководители агентств недвижимости не видят угроз для своей профессии со стороны специализированных федеральных интернет-площадок по недвижимости, банков, которые стремятся переманить клиентов?
- Мое мнение, что любые сервисы, если ими правильно пользоваться, не только не являются конкурентами и угрозой для нашей профессии, но и могут быть реальными помощниками в нашей работе. Если ответственно, открыто, честно и прозрачно выстраивать взаимоотношения с клиентами, то у такой компании и ее сотрудников работа будет всегда. Нужно всего лишь, чтобы каждый агент по максимуму выкладывался и умел выявить потребности клиента. Да, были некоторые опасения, когда ведущий банк страны – Сбербанк – открывал специализированную площадку по продаже недвижимости «ДомКлик». Предполагалось, что на ней найдут точки соприкосновения как банковские работники и риэлторы, так и потребители риэлторской услуги - собственники и покупатели недвижимости. Однако оказалось,

что невозможно объять необъятное и многие агентства недвижимости отказались выгружать свои базы объектов недвижимости на площадку Сбербанка. Споры, возникшие по этому поводу в риэлторском сообществе, были весьма бурными, но нам удалось найти точки соприкосновения, в том числе и с представителями банка. Теперь агентства недвижимости, которые входят в ГРМО, не выгружают свои объекты в «ДомКлик», но попрежнему активно сотрудничают с банком в сфере продвижения и реализации его кредитной линейки продуктов. Это прекрасный пример того, что единое отстаивание своих интересов и умение договариваться со всеми партнерами на рынке недвижимости не приводит ни к каким угрожающим для профессии последствиям. Угрозой для нашей профессии скорее являются непрозрачные компании и отдельные частные маклеры, которые, действительно, негативно влияют на ее имидж. И вот с этим явлением по мере сил, например, показывая клиентам, что не все, кто оказывает риэлторские услуги, одинаковы, мы и стремимся бороться. Сегодня любой человек, которому требуется помощь в проведении сделки с недвижимостью, на сайте Российской Гильдии Риэлторов (РГР) может зайти в Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов и подобрать себе надежного помощника, который работает по единым правилам и установленным национальным стандартам.

- Соответственно, вопрос о том, по каким правилам и стандартам работают АН «Мегаполис-Сервис» г. Егорьевск и ЕДН, а также другие компании-члены ГРМО, судя по вашему высказыванию, отпадает?
- Безусловно. Все мы работаем в рамках общепринятых РГР стандартов. Наши сотрудники постоянно повышают свою квалификацию и проходят обучение.
- Тогда следующий вопрос: если вы работаете по общим стандартам и правилам, зачем вам нужно было открывать агентство недвижимости, работающее по франшизе?
- Ответ здесь очень простой: АН «Мегаполис-Сервис» г. Егорьевск открылось в 2014 году. Мы давно задумывались над развитием и вынашивали идею нового офиса. К тому же ситуация на рынке в тот момент была весьма благоприятная для старта нового бизнеса. А поскольку компания «Егорьевский Дом

Недвижимости» в то время вот уже как три года являлась участником Некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» и успела подробно изучить и воспользоваться предоставляемыми его членам инструментами и сервисами, мы решили, что «от добра добра не ищут». Вот и открыли новый офис как франчайзинговый под брендом «Мегаполис-Сервис». Уверена, что не ошиблись, и выбор был сделан правильно: во-первых, тогда франшиза «Мегаполис-Сервис» была только в начале своего развития, а сейчас она легко узнаваема на рынке, а во-вторых, мы сумели первыми, что называется «застолбить место» на нашем локальном рынке, воспользовавшись предложением франчайзера.

- И сколько в процентном соотношении инструментов и сервисов, предоставляемых обладателям францизы, вы используете в работе нового офиса?

- Трудно назвать процентное соотношение, так как пользуемся мы далеко не всем. Но то, что мы взяли на вооружение, работая под брендом «Мегаполис-Сервис», нам отлично помогает в работе. Франшиза от «Мегаполис-Сервис» идеально подходит для тех агентств, которые только начинают работать на рынке. Они получают готовую бизнес-модель, апробированные технологии, помощь в вопросах маркетинга и продвижения, многое-многое другое. У нас же до этого был 13-летний опыт работы компании ЕДН, поэтому мы взяли от франшизы именно то, чего не хватало именно нам. К примеру, улучшили бизнес-процессы, наши стажеры и агенты участвуют в обучающих мероприятиях, которые проводит известный бизнес-тренер Владимир Димитриадис. К слову, и ЕДН, и «Мегаполис-Сервис» г. Егорьевск в вопросах обучения всегда работают только с одним бизнес-тренером, именно В. Димитриадисом, и это наше принципиальное решение, поэтому организованные для агентствфранчайзи обучающие курсы этого тренера мы задействуем по полной программе. Кроме того, у меня, как руководителя, снята «головная боль» по всем вопросам, связанным с маркетингом, PR, IT и т.д., так как здесь всегда можно рассчитывать на помощь специализированных департаментов. Мы получаем очень хорошую отдачу от корпоративного сайта megapol.ru,

а вот, к примеру, автоматизированные выгрузки объектов на специализированные порталы для нас оказались не такими эффективными. Но все равно, перечень преимуществ от работы под брендом «Мегаполис-Сервис» для нас весьма внушительный. В этом и смысл франчайзинга, когда начинающая и опытная компании находят для себя именно то, что им необходимо, ведь франшиза – это не «волшебная таблетка», но в том, что она является отличным помощником для руководителя, снимая с него часть забот, я просто убеждена. Как и убеждена в том, что никакие инструменты и сервисы, предоставляемые компанией-франчайзером, не смогут развивать бренд успешнее, чем сами агентства-франчайзи. Ведь именно они, в итоге, работают с конечным приобретателем услуг клиентом.

- Значит, вас во франчайзинговых взаимоотношениях с «Мегаполис-Сервис» устраивает очень многое?

- Да практически все, но, как говорится, нет предела совершенству. К примеру, всем агентствам, работающим под этим брендом, не помешает его еще более динамичное продвижение в интернете в привязке к конкретному городу, где работает та или иная компания.

- Конкурируют ли между собой первый офис и офис-франчайзи?

- Конечно, ведь так и должно быть. Конкуренция между этими офисами задумывалась изначально.

- И какие успехи в конкурентно-дружеском соперничестве?

- Уже через два месяца своей работы АН «Мегаполис-Сервис» г. Егорьевск достиг показателей ЕДН. И по сей день соперничество продолжается с переменным успехом: то показатели чуть лучше у одной компании, то у другой, что не может не радовать. А еще мне очень приятно, что в АН «Мегаполис-Сервис» г. Егорьевск сложился крепкий костяк настоящих профессионалов: это Алексей Симко, Лилия Амелькина, Олег Аксенов, Екатерина Мазаева, Светлана Высочина, которым я очень благодарна за их неравнодушное отношение к работе, умение помочь людям в решении любого жилищного вопроса. Их мастерство и профессионализм помогают компании развиваться, в короткие сроки адаптировать стажеров, с уверенностью

смотреть в будущее, что ценно в любом бизнесе, и не только в риэлторском... Посмотреть номер газеты в формате PDF

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

24-27 октября состоялся бизнес-тур в Португалию. Компании ГРМО приняли в нем активное участие!



24-27 октября 2017г. состоялся бизнес-тур в Португалию, Living in Cascais 2017!



Тур состоялся при поддержке Cascais Tourism Board /Marta Garcia/, Town Council, правительства Португалии, Гильдии риэлторов Московской области и ООО «БЕСТ-Elite» (г.Москва).

Программа тура была насыщена и культурными мероприятиями: эмоциональна и познавательна!

Участники - профессионалы международного рынка недвижимости. В составе делегации



от России члены Гильдии риэлторов Московской области: **ООО "Оранж"** (г. Щелково) и **ООО "Перспектива"** (г. Подольск).

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Президент ГРМО Симко Елена Борисовна поздравляет коллег с Днем народного единства!



Уважаемые коллеги и друзья! В память о событиях 1612 года вся Россия празднует День народного единства!

В России много государственных праздников, но этот — один из самых главных! Он дает россиянам возможность продемонстрировать единство вокруг национальной идеи — строительства России для всех и для каждого, независимо от национальности, социального статуса и вероисповедания.

Хочется поблагодарить наших предков за то, что они выдержали все испытания и отстояли нашу независимость! Мы ценим историю нашего государства. Гордимся тем, что родились в могучей, сильной, большой стране, которая имеет непростое прошлое.

Будем вместе держаться и друг за друга стоять, будем силу нашу умножать! Разрешите Вас поздравить с праздником. Пожелать Вам крепкого здоровья, процветания во всех делах! Пусть ничто и никогда не омрачает Вашу жизнь. Покровительница этого праздника Казанская Божья матерь пусть хранит и оберегает Вас от всех бед и ненастий!



Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

ГРМО добавила на персональные удостоверения аттестованных специалистов QR код



Для удобства клиентов и аттестованных специалистов на персональные удостоверения аттестованных специалистов ГРМО: агентов и брокеров добавлен **QR код**.

Теперь с помощью любого смартфона по удостоверению сразу легко перейти на сайт Единого реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости reestr.rgr.ru и проверить наличие

в нем странички агента или компании!

Пресс-служба Гильдии риэлторов

Московской области



12 декабря 2017 Школа финансового мониторинга и контроля проводит круглый стол для организаций субъектов 115-Ф3



«Игра на вылет по 115-ФЗ» На кону твой бизнес, и в любой момент времени банк может сказать ему СТОП.

Правила «Игры без правил» в 2017: Что дальше

12 декабря 2017 года очно с онлайн трансляцией для региональных участников

17.30 – 19.00 (время московское)

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ КРУГЛОГО СТОЛА

- Истории блокировок
- Почему банки стали разбрасываться клиентами
- Кратко о ФЗ-115, Положение 375-П, Рекомендации 18-МР
- Невезучий пункт 13 или черная метка от ЦБ
- Правила «Игры без правил» в 2017
- Что делать, если уже случилось
- Истории о тех, кто победил банк в суде

Этапы взаимодействия с банком и проблемы, возникающие в организации

- Открытие счета и обслуживание в кредитной организации
- Идентификация клиента
- Раскрытие информации о бенефициарных владельцах, выгодоприобретателях
- Заполнение Анкеты в банке
- Часть Анкеты, которая заполняется Банком, сведения о степени (уровне) риска клиента, включая обоснование степени (уровня) риска клиента в соответствии с Положением Банка России N 375-П
- Обслуживание в Банке
- Операции клиентов, подпадающие под обязательный контроль
- Сомнительные операции (признаки, указывающие на необычный характер)
- Полномочия Банка в отношении клиента
- Меры (рекомендации) для возможности строить бизнес в рамках исполнения Закона 115-Ф3

СПИКЕРЫ КРУГЛОГО СТОЛА -

руководители служб внутреннего контроля кредитных организаций, эксперты-практики. Условия участия

Стоимость обучения: БЕСПЛАТНО — 1 ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ОТ ОРГАНИЗАЦИИ. Менеджеры отдела обучения — Денисова Екатерина ok@fkdconsult.ru +7 (495) 691-42-45 Менеджер отдела обучения — Леушина Ирина ileu@fkdconsult.ru +7 (495) 697-30-39 Руководитель оргкомитета — Пышненко Светлана Анатольевна psa@fkdconsult.ru +7 (985) 643-57-93 Координатор Проекта — Волкова Татьяна Thr2006@ya.ru
Также Вы можете оставить свой вопрос в

форме «Обратный звонок»

www.fkdconsult.ru



Ежегодное мероприятие, благотворительный вечер -«Арт дегустация»



22 декабря в 16 часов. Искусство и вино веками дополняют друг друга. Виноделие есть искусство, искусство есть способ превращать

обыденность в волшебство.

Умение чувствовать, выражать свои эмоции, подмечать нюансы, переносить их на полотно, живёт в каждом человеке. Даже в том, кто настаивает – рисовать не умею, в вине не разбираюсь. Пожалуй, самое большое удовольствие наблюдать, как после артдегустации, люди уходят потрясёнными: оказывается, рисуют и понимают.

Во-первых, важна атмосфера.

В Художественной школе им. Поздеева само пространство раскрепощает - повседневные дела и волнения улетучиваются, появляются силы и желание творить. Педагоги школы - люди влюблённые в своё дело, а это значит, вам не будет скучно или неловко.

Во-вторых, новые знания открывают новый мир. Выбор вин обоснован художественной темой: испанская готика, итальянские маски, французский пуантилизм, африканские узоры – вино оттеняет и дополняет, пробуждает фантазии, позволяет отойти от привычных схем.

В-третьих, вас ждёт совершенно неожиданный результат. Всегда великолепный. Ни одна картина участников процесса никогда не повторяет другую. После арт-дегустации вы приносите домой настоящее произведение искусства, созданное вами, отражающее ваш внутренний мир.

Арт-дегустация не похожа на привычные корпоративные вечера, такой формат оставляет глубокие, сильные и всегда позитивные впечатления.

Продолжительность арт-дегустации – 2,5 часа. Стоимость одного билета – 3000 рублей. Благотворительный вечер «Арт-дегустация» проводится по адресу: пр. Мира, 115а, стр.1, 4 этаж, Школа им. Поздеева.

Но если у Вас нет возможности пойти на вечер, Вы можете просто принять участие любой суммой.

www.ksr.su

Соревнуясь, можно понять, чего стоит твоя компания!



Межрегиональный открытый конкурс КАИССА в области недвижимости ежегодно подводит итоги года среди риэлторских, строительных, девелоперских, юридических, управляющих компаний и СМИ. Риэлторскому сообществу предлагается участие в различных номинациях. Победители поддерживают свою номинацию в следующем году в качестве спонсоров, потому что эта победа для них имидж компании, подтверждение качества и повышение узнаваемости среди населения. Победители и спонсоры номинаций КАИССА-2017 рассказали, как это было в прошлом году.

Комментирует Петр Войчинский, ген. директор, экспертного бюро и первого бутика элитной недвижимости "МК-Элит" (победитель и спонсор номинации «За вклад в развитие передовых технологий на рынке риэлторских услуг»)

– Победа в конкурсе "КАИССА", по нашему опыту - в разные годы мы стали обладателями нескольких статуэток - чуткий барометр качества нашего присутствия на рынке недвижимости. Подготовка к премии и презентация проектов компании, на основании которых жюри выносит свой вердикт, позволяет взглянуть на себя и свою деятельности аналитически: какое место занимаем на рынке, что необходимо для реализации стратегических планов компании и т.д. Сама же победа - мощный мотиватор для команды, а также понятный маркер для клиентов и партнеров, подтверждающий нашу надежность





и профессионализм.

Какие новые направления и проекты Вы запустили после победы?

– В текущем году в агентстве стартовала Школа для профессионалов, которую мы запустили совместно с компанией "Мир Квартир". Кроме того, мы наладили программу консалтингового взаимодействия с застройщиками по созданию и развитию продуктов и услуг на рынке недвижимости. И есть еще планы развития до конца года. Какое значение имеет конкурс «КАИССА» для вашей компании и для рынка недвижимости в целом?

-"Каисса", как и положено шахматной богине, стимулирует интеллектуальное соперничество на поле высоко интеллектуальных услуг. Ведь риэлторский бизнес и консалтинг в сфере недвижимости, особенно элитной, относятся именно к таким - слишком высока цена ошибки. От наращивания профессиональных компетенций игроков рынка выигрывает, прежде всего, потребитель, что благотворно влияет на развитие отрасли в целом и конкретные бизнес-показатели. На мой взгляд, конкурсов, аналогичных "Каиссе", больше не нужно. Для агентств должна быть одна, но по-настоящему статусная награда, и "Каисса" с её многолетней историей, практикой публичной защиты проектов, накопленным опытом работы с конкурсантами с этой ролью великолепно справляется.

Генеральный директор ООО «Класс риэлти» Прямицына Людмила Николаевна (победитель и спонсор номинации «Лучшая риэлторская компания на рынке коммерческой недвижимости») поделилась своими впечатлениями: «Прошел почти год с нашей



победы в конкурсе «Каисса 2016». Можно подвести итоги и вдумчиво ответить на вопросы: А стоила ли овчинка выделки? Что это нам дало? Ответ однозначный: Да, стоила! И хотя сложно просчитать конкретную пользу, ведь мы привыкли измерять её звонками, клиентами, договорами, сделками, но можно совершенно точно сказать, что каждый контракт, заключенный с нашей компанией, проходил с полной уверенностью клиента, что он работает с «лучшими!»

А еще важно не только победить, но и умело «пожинать» плоды своей победы. «Каисса» предоставляет такую прекрасную возможность, например, при приёме на работу новых сотрудников мы убедились, что для соискателей действительно важны «регалии» компании, для них это не пустой звук. Участие в конкурсе нам дало чувство сплочённости! Мы работали и креативили всей командой. Мы выявили творческий потенциал у сотрудников, о котором даже не подозревали. Это было по-настоящему здорово! Мне кажется, это главное - когда целый коллектив работает как единый организм, целеустремленно двигаясь к победе. Мы зарядились этим чувством, подняли планку на высоту, ниже которой никогда не опустимся. Я уверена, если ты однажды стал «лучшим», должен соответствовать всегда и во всём. И тогда одна победа, например, как наша в номинации «Лучшая риэлторская компания на рынке коммерческой недвижимости» обязательно повлечет за собой череду других побед. Но это будет уже другая история».

Сергей Викторович Козлов, директор компании «Адвекс на Академической» (победитель и спонсор номинации «Лучшая риэлторская компания (численностью сотрудников более 100 человек)»

– Участие в конкурсе помогло проанализировать деятельность компании, посмотреть на неё с разных сторон, скорректировать планы развития. Победа позволила осознать, что мы движемся в правильном направлении. Она воодушевила весь наш коллектив, дала толчок к дальнейшему, более быстрому развитию.

Какие новые направления в работе компании вы открыли в текущем году? Используете ли вы новые технологии в своей работе, если да, какие именно?

– В течение года активно развивался и развивается отдел коммерческой недвижимости и отдел по продажам новостроек. Новые технологии, конечно, используем, ведь нельзя стоять на месте. Пока осваиваем и настраиваем под себя. Надеюсь, все получится.

Как вы считаете, какое значение имеет конкурс «КАИССА» для рынка недвижимости?

– КАИССА – это значимый конкурс в Санкт-Петербурге, участие в нём позволяет быть в курсе тенденций рынка, соперничать и кооперироваться, догонять и быть первым. Безусловно, конкурс нужен, ведь только соревнуясь можно понять, чего стоит твоя компания!

www.arspb.ru

Приглашаем на творческую мастерскую «Дорогая продажа»



Приглашаем на творческую мастерскую «Дорогая продажа» Уважаемые профессионалы риэлторского бизнеса!

Приглашаем вас принять участие в новом проекте УПН - творческой мастерской «Дорогая продажа».

Что это такое?

Мини-турнир для развития переговорных навыков по системе В. К. Тарасова.

Цели проекта:

- практическое освоение навыков участников для роста объемов и сумм продаж
- > продвижение позитивного имиджа компании
- > развитие клиентской базы

К участию приглашаются опытные риэлторы, обладающие коммуникативными навыками! В игре примут участие первые восемь зарегистрировавшихся профессионалов.

Во время турнира участники ведут переговоры с коллегами, разыгрывая определенную ситуацию.

В этом году ситуации для турнира формируете ВЫ!

Участникам необходимо сочинить правдивую историю о брокере по недвижимости, который в конфликтной ситуации после многочисленных жалоб и проблем от клиента все-таки решил указанную проблему в сотрудничестве с этим клиентом.

Победителей ждут полезные призы от Уральской палаты недвижимости.

Турнир состоится 7 декабря в офисе УПН (ул. Бебеля, 124, 3 этаж).

Время турнира на согласовании.

Не упустите возможность в новом формате продемонстрировать свои навыки, поделиться опытом с коллегами и повысить свой профессионализм!

Также, приглашаем принять участие в проекте в качестве зрителей!

Запись и подробная информация по тел. +7 (343) 367-67-60, доп. 119, 120

www.upn.ru

издания ГРМО



Вышел в свет 77-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за октябрь 2017 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:

- С 1 ноября в МФЦ в 14 городах Московской области размещена новая реклама Единого реестра
- ГРМО проведена очередная процедура аттестации специалистов ООО "Кредит-Центр недвижимость" (г.Раменское)
- 26 октября 2017 года Президент ГРМО и Гильдия риэлторов Воскресенского района провели рабочую встречу
- 25 октября 2017 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ИП Могутновой А.В. "Наро-Фоминское Агентство Недвижимости" (г.Наро-Фоминск)

- 20 октября 2017 года в ГРМО состоялось заседание Регионального совета!
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ООО "Агентство недвижимости "Кредит-Центр" (г.Жуковский)
- Пятница. Тринадцатое. Встреча региональных лидеров рейтинга Сбербанка
- 5 октября 2017 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО "НЕДВИЖИМОСТЬ И ПРАВО" (г.Щёлково)
- Делегация ГРМО приняла участие в мероприятиях Российской Гильдии Риэлторов в Санкт-Петербурге!
- Ещё один специалист ООО "Сто ключей" (г. Раменское) прошёл процедуру аттестации 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 "ИСТ-недвижимость" (г.Орехово) Блаженову Светлану Викторовну!
-генерального директора ООО "РиэлтиГлобал" (г.Лобня) Конанкова Олега Ивановича!
-генерального директора ООО "СИТИ+" (г.Балашиха) Трошину Ольгу Ивановну!
-генерального директора ООО "Радонежская земля" (г.Хотьково Сергиево-Посадского района) Гаврилова
Михаила Владимировича!

-генерального директора ООО "Русский центр недвижимости и права "Градомиръ" (г.Сергиев Посад) Шурыгина Артемия Юрьевича!

-генерального директора ООО "Бест-Элит" (г.Москва) Савельеву Инессу Анатольевну! -генерального директора ООО "Инвест недвижимость" (г.Бронницы) Сазыкину Ирину Ивановну! -генерального директора ООО "ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ МЫТИЩИ" (г.Мытищи) Седых Татьяну Николаевну!

-генерального директора ООО "ТСН ИВАНТЕЕВКА" (г.Ивантеевка) Порфенкову Юлию Игоревну! -генерального директора ООО "Левинсон и К" (г.Зеленоград) Левинсон Наталью Григорьевну! -генерального директора ООО "ТСН ПУШКИНО" (г.Пушкино) Константинову Елену Николаевну! -генерального директора ООО "Альтернатива" (г.Электросталь) Селиванова Сергея Алексеевича!

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 ЗАО "МИТРА-ХОЛДИНГ" (г.Руза) и генерального директора Куркину Людмилу Николаевну! -коллектив ООО "АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ АЛЬТЕРНАТИВА" (г.Щелково) и генерального директора Антонову Светлану Сергеевну!

-коллектив ООО "Квартал-М" (г.Фрязино) и генерального директора Лашкевич Марину Вячеславовну! -коллектив ООО "Прогрессив" (Раменский район) и генерального директора Сбродова Романа Николаевича! -коллектив ООО "Сфера Недвижимости" (г.Воскресенск) и генерального директора Щетинина Олега Олеговича!

-коллектив "ИстраРиэл" (г.Истра) и руководителя Куликову Нелли Александровну! -коллектив "Магазин недвижимости ХОРС" (г.Дубна) и директора Коршунову Екатерину Владимировну! -коллектив ООО "Ипотечный центр" (г.Домодедово) и исполнительного обязанности директора

Кокорина Михаила Александровича!

-коллектив "МАКСИМУМ" (г.Солнечногорск) и руководителя Нестерову Екатерину Владимировну! -коллектив "Купидом" (г.Воскресенск) и руководителя Кондратенко Дмитрия Михайловича! -коллектив ООО "Виктория" (г.Чехов) и генерального директора Кожанова Николая Николаевича!

-коллектив ООО "Дмитровский центр ипотечного кредитования" (г.Дмитров) и генерального директора Валиева Рустема Айратовича!

-коллектив ООО "Стройстандарт" (г.Солнечногорск) и генерального директора Куликова Сергея Викторовича!

-коллектив ООО "Кредит-Центр" (г. Жуковский) и генерального директора Мазурина Николая Михайловича! -коллектив "Ваш Дом Realestate" (г. Орехово-Зуево) и руководителя Измайлова Ильдара Рашидовича!

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!

