



Гильдия риэлторов № 6 (109) Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

Лучшее профессиональное объединение 2013, 2018

Лучший орган системы сертификации РГР 2018

Лидер отрасли 2018



ВЕСТНИК ГРМО

июнь 2020



Содержание:

Жизнь Гильдии:

- ГРМО и «Росбанк Дом» подписали соглашение о сотрудничестве..... [стр. 4](#)
- ООО «Юридические технологии» предоставило компаниям ГРМО дополнительный дисконт!..... [стр. 4](#)
- ГРМО провела переговоры с компанией «МСК-Проект»..... [стр. 5](#)
- 19 июня 2020г. ГРМО провела переговоры о партнерстве с СЕВЕРГАЗБАНКОМ..... [стр. 5](#)
- 18 июня 2020 года состоялось онлайн-заседание Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области..... [стр. 6](#)
[стр. 6](#)
[стр. 7](#)
- ГРМО и Нмаркет.ПРО обсудили возможности взаимовыгодного сотрудничества..... [стр. 8](#)
- 17 июня 2020 года ГРМО провела «круглый стол» на тему: «Пандемия: «закраться нельзя работать»..... [стр. 8](#)
- Президент Гильдии риэлторов Московской области Симко Елена Борисовна поздравляет друзей и коллег с Днём России!..... [стр. 8](#)
- Вступайте в Гильдию риэлторов Московской области! Для ИП, не имеющих наемных сотрудников, льготный членский взнос..... [стр. 9](#)

Новости обучения:

- 23 июня состоялся вебинар «Налоги при продаже и аренде недвижимости в 2020 году»..... [стр. 10](#)
- 11 июня Газпромбанк провёл мероприятие для партнёров на тему: Переговоры с использованием типологии личности DISC..... [стр. 10](#)
- 16 и 17 июня прошла конференция «Девелоперы и Агенты. Как меняются отношения, продажи и технологии в 2020 году»..... [стр. 11](#)
- 1 июня прошёл вебинар Данила Савченко «Как использовать кризис в свою пользу и повысить эффективность компании. Опыт агентства Apple Real Estate»..... [стр. 11](#)

Новости РГР:

- XXIV Конгресс Лидеров Рынка Недвижимости: итоги и рекорды..... [стр. 12](#)
- Страховая компания «ЮГОРИЯ» приветствует членов Российской Гильдии риэлторов и дарит СКИДКИ!..... [стр. 13](#)
- 3 июня 2020 года состоялся очередной ЧАС РГР «Риэлторы и государство в условиях пандемии»..... [стр. 14](#)



Содержание:

Статьи, оценка, мнения:

- Артемий Шурыгин, вице-президент ГРМО, для журнала «Бизнес Диалог»: задача Гильдии риэлторов Московской области – помочь потребителю и профессионалам найти друг друга [стр. 15](#)
- Квартиры в Москве и Подмосковье в мае-июне 2020 года: рынок начал подавать признаки жизни..... [стр. 17](#)
- Анна Могутнова, представитель ГРМО, для журнала «Бизнес Диалог»: Адепт успеха – каким должен быть высокоэффективный риэлтор..... [стр. 19](#)

Издания ГРМО:

- Вышел в свет 108-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за май 2020 года..... [стр. 23](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 24](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 25](#)

ГРМО и "Росбанк Дом" подписали соглашение о сотрудничестве



Воронцова Наталья,
руководитель клиентских и партнёрских продаж
ПАО «РОСБАНК» филиал «Росбанк Дом»;
Мазурина Наталья,
исполнительный директор ГРМО

25 июня 2020 года в Раменском, в офисе исполнительного аппарата Гильдии риэлторов Московской области состоялась рабочая встреча исполнительного директора ГРМО **Мазуриной Натальи** с руководителем клиентских и партнёрских продаж ПАО «РОСБАНК» филиал «Росбанк Дом» **Воронцовой Натальей**.

Филиал ПАО РОСБАНК «Росбанк Дом» оказывает полный комплекс банковских услуг, связанных с ипотечным кредитованием.

Банк входит в международную финансовую группу Societe Generale, одну из крупнейших финансовых групп в Европе. ПАО РОСБАНК.

Ипотека от «Росбанк Дом» для клиентов – простой и надежный инструмент приобретения недвижимости в **Москве, Московской области** и других городах на всей территории РФ. Для нас же это работа, причем узкое направление деятельности. Богатый опыт в сфере ипотечного жилищного кредитования, профессионализм и навыки сотрудников делают нас экспертами в данной области. А разнообразие ипотечных программ и продуктов найдет решение любого жилищного вопроса.

На встрече обсуждались возможности взаимовыгодного сотрудничества между Банком и Гильдией риэлторов Московской области и

было подписано соглашение о сотрудничестве.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ООО "Юридические технологии" предоставило компаниям ГРМО дополнительный дисконт!



Мазурина Наталья Юрьевна,
исполнительный директор ГРМО;
Суханов Федор,
юрист ООО «Юридические технологии»;
Романов Владимир,
юрист ООО «Юридические технологии»

23 июня 2020 года исполнительный директор ГРМО **Мазурина Наталья Юрьевна** провела рабочую встречу с юристами ООО «Юридические технологии» **Романовым Владимиром** и **Сухановым Федором**.

На встрече обсудили результаты взаимодействия и дополнительные **дисконты для индивидуальных предпринимателей, не имеющих наемных сотрудников и новых компаний,** вступивших в ГРМО.

ООО «Юридические технологии» осуществляет комплексное обслуживание агентств недвижимости по ПОД/ФТ/ФРОМУ "под ключ". Деятельность ведется на территории регионов Центрального федерального округа. За время своей работы компания неоднократно подтверждала высокое качество работы в ходе плановых проверок прокуратуры и Федеральной службы по финансовому мониторингу.

Ключевыми преимуществами абонентского



обслуживания является то, что компания берет на себя полную материальную ответственность за результаты своей работы, а также предлагает самые низкие цены среди конкурентов.

Комплекс услуг компании:

1. Разработка и актуализация полного комплекта внутренних документов в сфере ПОД/ФТ/ФРОМУ: Правила внутреннего контроля (ПВК), должностная инструкция СДЛ, приказы, отчеты по форме ФЭС-1, ФЭС-2, ФЭС-3 и др., журналы инструктажей, программа обучения, акты, анкеты (Данный комплект внутренних документов еженедельно обновляется и дополняется)

2. Ведение личного кабинета на портале Росфинмониторинга: первоначальная настройка и приведение в соответствие исходя из требований надзорных органов, сдача отчетности по формам ФЭС-1, ФЭС-2, ФЭС-3 и др. (ежеквартальные, полугодовые, внеплановые), работа с перечнями, прохождение тестирований и анкетирований, загрузка необходимой внутренней документации на портал, ознакомление с входящими рисками и информационными сообщениями (личный кабинет всегда поддерживается в идеальном состоянии).

3. Ускоренное и выгодное получение свидетельств ЦИ и ПК для сотрудников организации, на которых законом возложена обязанность по периодичному обучению (наши партнеры выдают свидетельства на самых приятных условиях).

Ускоренное и выгодное получение носителя ЭЦП.

4. Взаимодействие с территориальными подразделениями Росфинмониторинга по всем вопросам (постановка на учет, согласование документов по форме КПУ).

5. Неограниченное количество консультаций по вопросам ПОД/ФТ/ФРОМУ, в том числе по вопросам проведения идентификации клиентов, ведения внутренних журналов учета, составления работниками сообщений, подготовки отчета СДЛ, представления сведений в РФМ и т.д.

6. Представление интересов в случае проверки надзорных органов.

Для членов Гильдии риэлторов Московской области до 1 сентября компания предоставила дополнительные скидки

по абонентскому обслуживанию!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**ГРМО провела переговоры
с компанией "МСК-Проект"**



Мазурина Наталья,
исполнительный директор ГРМО;
Алиева Алина,
финансовый директор ООО «МСК-проект»
г.Москва

22 июня 2020г. исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области **Мазурина Наталья** провела переговоры с коммерческим директором **ООО "МСК-Проект"** **Алиевой Алиной** о заключении партнерского соглашения.

ООО "МСК-Проект" - большая проектная компания, которая оснащает помещения под ключ всем необходимым, в первую очередь мебелью. Компания успешно оборудует мебелью офисы, кафе, аптеки, торговые площади, квартиры, особняки и гостиницы, работает с профессиональными дизайнерами и изготавливает предполагаемую продукцию на собственных мощностях. Среди партнёров - 12 крупных заводов, а каждый элемент проходит многоступенчатую проверку качества.

Из наиболее значимых объектов – 11 стадионов к ЧМ по футболу в России, а из последних работ- 5 зданий депо московского метрополитена.

На встрече договорились о том, что



ООО "МСК-Проект" предоставит дисконт на свои услуги для клиентов компаний - членов ГРМО.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

19 июня 2020г. ГРМО провела переговоры о партнерстве с СЕВЕРГАЗБАНКОМ



Егорова Юлия Андреевна,
начальник отдела ипотечного кредитования
АО "СЕВЕРГАЗБАНК";
Мазурина Наталья Юрьевна,
исполнительный директор ГРМО

19 июня 2020г. исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области **Мазурина Наталья Юрьевна** провела рабочую встречу с начальником отдела ипотечного кредитования АО "СЕВЕРГАЗБАНК" **Егоровой Юлией Андреевной** и начальником Управления продаж розничного бизнеса АО "СЕВЕРГАЗБАНК" **Кику Иваном Константиновичем**.

АО «СЕВЕРГАЗБАНК» работает на рынке ипотечного кредитования более 15 лет, представлен офисами в г. Москве и Санкт-Петербурге, Волгограде, Саратове, Вологодской, Архангельской, Новгородской, Ярославской областях и Республике Коми.

С учётом накопленного Банком опыта и компетенций в ипотечном кредитовании Банк предлагает своим партнерам - агентствам недвижимости сотрудничество в части привлечения клиентов (потенциальных покупателей недвижимости) на ипотеку.

Широкая линейка ипотечных продуктов АО «СЕВЕРГАЗБАНК» позволяет удовлетворить потребности клиентов, включает в себя не только стандартные программы ипотечного кредитования, но и специальные программы, а также программы с государственной поддержкой (Семейная ипотека по ставке от 4,85%, Льготная ипотека от 6,3%, Военная ипотека, программа Материнский капитал и др.) Подробнее об ипотечных продуктах можно ознакомиться на сайте Банка <https://severgazbank.ru/>

На встрече обсудили вопросы взаимовыгодного сотрудничества и подписание соглашения на длительную перспективу взаимодействия агентств недвижимости Гильдии риэлторов Московской области с банком.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

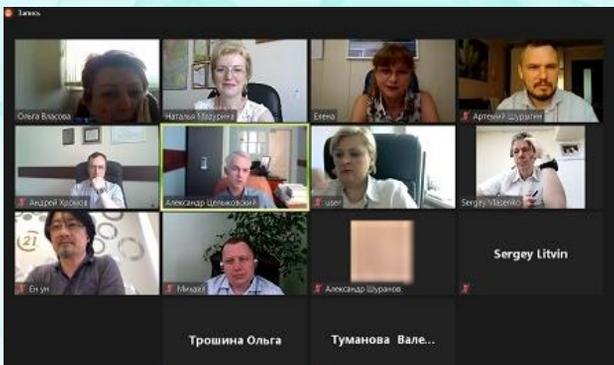
18 июня 2020 года состоялось онлайн-заседание Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области

На заседании были подведены итоги опроса среди членов Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) для создания уникального торгового предложения (УТП) членства в ГРМО. Все предложения, озвученные членами ГРМО в опросе, были изучены, обсуждены их целесообразность и адекватность текущей ситуации, сформирована рабочая группа по их дальнейшей возможной реализации.



Также в ходе заседания обсуждались следующие вопросы:

- О направлении обращения Губернатору МО,
- О внесении изменений в Положение о Президенте ГРМО,



- О кандидатах на пост Президента ГРМО на период 2021-2022 г.г.,
- О проекте ГРМО ДОМБОНУС,
- О взаимодействии ГРМО с Фондом развития квалификаций ТПП РФ и ТПП МО,
- О проведении общего собрания ГРМО в сентябре 2020г. (в случае отмены ограничительных мероприятий, связанных с COVID-2019).

Активное участие в заседании Регионального совета приняли:

- **Симко Елена Борисовна**, президент ГРМО, генеральный директор ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»,
- **Мазурин Наталья Юрьевна**, исполнительный директор ГРМО,
- **Власова Ольга Евгеньевна**, генеральный директор ООО «Удачный выбор» (г.Раменское),
- **Шурыгин Артемий Юрьевич**, генеральный директор ООО «Центр недвижимости и права «Градомир»» (г.Сергиев Посад),
- **Боку Ен Ун**, генеральный директор ООО «Римарком» (г.Чехов),
- **Литвин Сергей Михайлович**, генеральный директор ООО «ТЕХНОДОМ» (г.Подольск),
- **Хромов Андрей Александрович**, генеральный директор АО «Кредит-Центр» (г.Раменское),
- **Власенко Сергей Владимирович**, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»,
- **Трошина Ольга Ивановна**, генеральный директор ООО «СИТИ+» (г.Балашиха),
- **Шуранов Александр Валерьевич**, генеральный директор ООО «Камелот»

(г.Подольск),

- **Туманова Валерия Юрьевна**, руководитель АН «Дом.ги» (г.Коломна),
- **Цельковский Александр Алексеевич**, заместитель генерального директора ООО «АН «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь).

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

ГРМО и Нмаркет.ПРО обсудили возможности взаимовыгодного сотрудничества

Вантеев Игорь, менеджер отдела по работе с партнёрами Нмаркет.ПРО;
Мазурин Наталья, исполнительный директор ГРМО



16 июня 2020 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) и Нмаркет.ПРО провели рабочую встречу: исполнительный директор ГРМО – **Мазурин Наталья**, операционный директор Нмаркет.ПРО – **Гарифуллин Андрей**, руководитель отдела развития по работе с партнерами– Нмаркет.ПРО **Земскова Юлия** и менеджер отдела по работе с партнёрами Нмаркет.ПРО – **Вантеев Игорь**.

Нмаркет.ПРО - федеральная система бронирования новостроек, работает в 24 регионах России, механизм - платформа для консультаций клиентов в области покупки новостроек, инвестирования в строительство, покупки коммерческих помещений, преимущественно Москва и МО, Санкт-Петербург, Сочи, Екатеринбург и т.д.

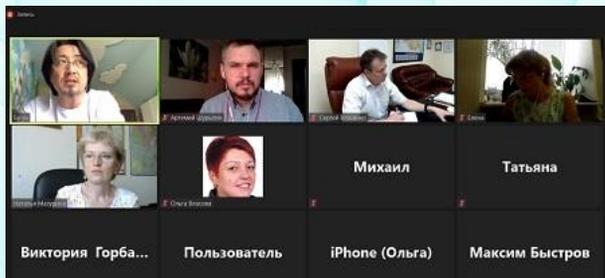
ГРМО и Нмаркет.ПРО обсудили возможности



взаимовыгодного сотрудничества.

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

**17 июня 2020 года ГРМО провела
«круглый стол» на тему:
«Пандемия: «закрыться нельзя
работать»**



17 июня 2020 года для членов Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) прошёл «круглый стол» на тему: «Пандемия: «закрыться нельзя работать» (вы сами решаете, где поставить запятую).

Слово «КРИЗИС», написанное по-китайски, состоит из двух иероглифов: один означает «ОПАСНОСТЬ», другой - «БЛАГОПРИЯТНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ». Нынешняя пандемия... Что она несёт для риэлторского бизнеса: смерть или взлёт? Как выжить и где искать возможности для роста?

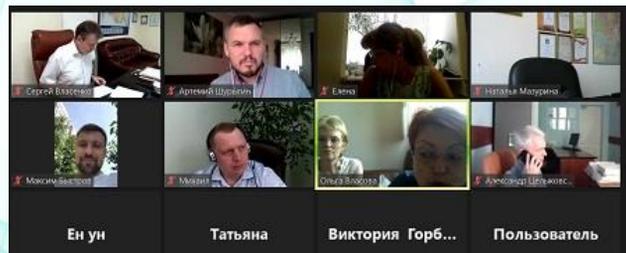
Об этом поговорили на «круглом столе» специалисты рынка недвижимости. Коллеги поделились своим опытом работы в непростых условиях самоизоляции. Это был честный и бесценный разговор не только об успехах, но и о допущенных ошибках, что не менее ценно наряду с положительным опытом.

Модератором выступил **Боку Ен Ун**, генеральный директор ООО «Римарком» г.Чехов.

Участники-спикеры:

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

- **Власенко Сергей Владимирович**, генеральный директор ООО «АН «Мегаполис-Сервис» г.Электросталь,



- **Шурыгин Артемий Юрьевич**, генеральный директор ООО «Центр недвижимости и права «Градомир» г.Сергиев Посад,
- **Власова Ольга Евгеньевна**, генеральный директор ООО «Удачный выбор» г.Раменское.

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

**Президент Гильдии риэлторов
Московской области Симко Елена
Борисовна поздравляет друзей
и коллег с Днём России!**



Дорогие коллеги и друзья!

Примите мои самые искренние поздравления с главным государственным праздником нашей страны — Днём России!

Мы любим Россию в пору рассвета и в сложные времена, и понимаем, что только от всех нас зависит каким будет её завтра. Долг каждого россиянина - деятельный и созидательный труд на благо Отечества, патриотизм, сохранение исторической памяти и приумножение великих достижений русского народа.



Желаю всем неиссякаемого здоровья, счастья, оптимизма, стабильности и благополучия, новых профессиональных побед!



С уважением,
Симко Елена Борисовна,
Президент Гильдии
риэлторов МО

Пресс-служба Гильдии
риэлторов Московской области

**Вступайте в Гильдию риэлторов
Московской области! Для ИП, не
имеющих наемных сотрудников,
льготный членский взнос**



Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) – это организация профессиональных участников рынка недвижимости, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, объединяющая более 150 компаний.

Если Вы являетесь владельцем риэлторского бизнеса или индивидуальным предпринимателем, если Вам необходимы новые идеи и инструменты для дальнейшего динамичного развития, и если Вы за то, чтобы слово «риэлтор» ассоциировалось у всех с понятием добросовестности и надежности - присоединяйтесь к сообществу профессионалов

рынка недвижимости уже сейчас!

Для ИП, не имеющих наемных сотрудников, действует ЛЬГОТА на вступительный и ежегодный членский взнос!

Гильдия риэлторов Московской области – это:

- участие на льготных условиях в крупнейших мероприятиях рынка недвижимости, Конгрессах, форумах, конференциях, обучающих семинарах с возможностью личного знакомства и установления связей с лидерами рынка недвижимости Московской области и России;
- дополнительные сделки, в т.ч. участие в МЛС;
- повышение эффективности бизнеса за счёт использования CRM систем на специальных условиях;
- привлечение большего количества клиентов при размещении объектов в профессиональной базе недвижимости ГРМО «ДОМБОНУС»;
- специальные ипотечные ставки со скидкой от ведущих банков и страховых компаний, а также бонусы и скидки от партнёров ГРМО.

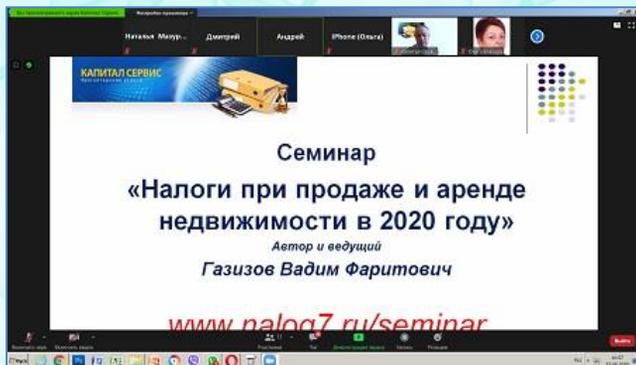
Мы приглашаем руководителей агентств недвижимости и индивидуальных предпринимателей вступить в ГРМО! Используйте конкурентные преимущества членства в ГРМО!

Мы объединяем ЛУЧШИХ профессионалов рынка недвижимости!

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области



23 июня состоялся вебинар "Налоги при продаже и аренде недвижимости в 2020 году"



23 июня 2020 года состоялась первая часть вебинара "Налоги при продаже и аренде недвижимости в 2020 году".

В ходе вебинара прозвучали ОТВЕТЫ на следующие ВОПРОСЫ:

- Кому необходимо подавать налоговую декларацию при продаже недвижимости?
- Как определяется Срок владения недвижимостью в целях налогообложения?
- В каких случаях Кадастровая стоимость недвижимости влияет на налоги?
- Как можно снизить налоги, используя налоговые вычеты и документально подтвержденные расходы на покупку недвижимости?
- Кто освобождается от уплаты налогов при продаже квартир, полученных по Программе Реновации?
- Какие есть налоговые льготы при продаже единственного жилья?
- Налоги при продаже недвижимости в долевой и совместной собственности.
- Какие налоги нужно заплатить по договорам дарения, мены, аренды?
- Нужно ли платить налоги при продаже жилья и покупке нового?
- Продажа недвижимости, использованной в предпринимательской деятельности.
- Продажа недвижимости налоговыми нерезидентами
- Налоги по договорам аренды и найма

недвижимости. Какие налоги платят «Самозанятые» и Индивидуальные предприниматели?

Вебинар проводил партнёр Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО): директор ООО «Капитал Сервис» Газизов Вадим Фаритович.

Для членов ГРМО запись вебинара [на странице Видеотеки Гильдии>>>](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

11 июня Газпромбанк провёл мероприятие для партнеров на тему: Переговоры с использованием типологии личности DISC



Тема обучения: Переговоры с использованием типологии личности DISC

Дата и время: 11 июня 2020 года в 11:00 по МСК

Место проведения: Онлайн платформа ZOOM
Данное обучение помогает:

- строить эффективную стратегию переговоров;
- определять типы клиентов по типологии DISC;
- освоить методы и приемы позитивного влияния на различные типы клиентов.

www.gazprombank.ru



16 и 17 июня прошла конференция «Девелоперы и Агенты. Как меняются отношения, продажи и технологии в 2020 году»



16 и 17 июня 2020 года в федеральном онлайн-марафоне прошёл вебинар на тему «Девелоперы и Агенты».

Как меняются отношения, продажи и технологии в 2020 году» (организаторы - Profitbase и Dombook).

Рынок меняется - маржинальность девелоперских проектов падает и застройщики урезают агентскую комиссию. На марафоне соберутся эксперты с обеих сторон - и от девелопмента, и от агентского рынка. Они поделятся взглядами на развитие ситуации на рынке и опытом по выстраиванию отношений агентств и застройщиков Москвы, Санкт-Петербурга и других регионов РФ.

Здесь выступят эксперты ведущих девелоперских компаний (Самолет, Эталон, ГК А101), консалтинговых и брокерских агентств («БЕСТ-Новострой», Colliers International, «НДВ-Супермаркет недвижимости», «Адвекс-Новостройки»), а также IT-компаний, которые сегодня предлагают наиболее эффективные высокотехнологичные решения для ведения бизнеса (Profitbase, Dombook, Ингруппа).

В программе - экспертные мнения, разборы реальных кейсов из практики, прогнозы и дискуссии.

Темы выступлений:

- Как застройщику выстроить работу с агентами: кейсы, схемы и результаты лидеров рынка

- Цифровые технологии в работе риелтора
- Win-win-win. Как работать с агентствами, чтобы довольны были и клиент, и девелопер, и риелтор
- Эксклюзивно от Colliers – почему застройщику выгоден эксклюзивный брокер
- Удобно для риелтора, выгодно для агентства, прозрачно для застройщика: как настроить CRM агентства недвижимости, чтобы все были счастливы
- Больше никаких перемен, только автоматизация: опыт А101
- Маркетинг агентства недвижимости и застройщика: партнёрство или битва бюджетов
- Опыт из регионов: как агентству работать с новостройками

www.best-novostroy.ru

1 июня прошёл вебинар Даниила Савченко "Как использовать кризис в свою пользу и повысить эффективность компании. Опыт агентства Apple Real Estate"



1 июня в 17.00 (Мск) на площадке HR Клуба в недвижимости состоится встреча с основателем и управляющим агентства элитной недвижимости **Apple Real Estate Даниилом Савченко**.

Тема вебинара: "Как использовать кризис в свою пользу и повысить эффективность компании. Опыт агентства Apple Real Estate".

О спикере:

- Основатель и управляющий Apple Real Estate — ведущего агентства элитной недвижимости Москвы
- Оратор дипломатического клуба Ambassador
- Куратор проектов по поддержке экспатов в России



- Выпускник РЭА имени Плеханова
- Опытный дайвер и хайкер. Посетил 50 стран, включая 5 стран Африки, Гавайи, Норвегию, Пуэрто-Рико, Новую Зеландию.

На вебинаре Данила расскажет о своем уникальном подходе к управлению агентством, благодаря которому компания быстро переориентировалась и не только сохранила команду, но и достигла высоких результатов в резко изменившихся условиях.

Данила Савченко в Инстаграм:

https://instagram.com/life_should_be_stereo

*Пресс-служба Гильдии
риэлторов Московской области*

XXIV Конгресс Лидеров Рынка Недвижимости: итоги и рекорды



**XXIV Конгресс Лидеров Рынка
Недвижимости, состоявшийся в 9-10 июня
2020 года, собрал более 5000 участников
со всех регионов России. Итогом Конгресса
стало подписание 5 партнерских соглашений
между Российской Гильдией Риэлторов
и крупными российскими банками,
страховыми компаниями и федеральными
застройщиками.**

Крупнейшее деловое событие для национального рынка недвижимости впервые проходило онлайн. Новый формат позволил существенно расширить масштаб Конгресса. Так, каждый день деловой программы состоял из 15 секций, которые транслировались в 9 web-комнатах параллельно. Суммарное количество просмотров за два дня превысило 2000.

Участники Конгресса увидели выступления более 100 спикеров, среди которых были руководители крупнейших агентств недвижимости и федеральных девелоперских компаний, известные бизнес-тренеры, представители ведущих банков РФ и государственных структур.

Основными темами Конгресса стали работа с коммерческой недвижимостью, рынок ипотеки, актуальные инструменты для повышения эффективности риэлторской деятельности, правовые вопросы сделок с недвижимостью, специфика работы с зарубежными объектами, управление риэлторской компанией, обучение и аттестация специалистов, а также изменения на рынке, связанные с экономической и эпидемиологической ситуациями, и пути



преодоления кризисных явлений профессионалами отрасли.

«Конгресс Лидеров Рынка Недвижимости получился масштабным и превосходящим все ожидания. Удобная работа, быстрые включения, доброжелательное отношение техподдержки — все это заслуга коллег из Яндекса, взявших на себя техническую поддержку Конгресса.»



Подводя итоги, я с уверенностью могу сказать, что его девизом стало „Ibi Victoria, ubi Concordia“ (Там Победа, где Согласие!). И на пленарном заседании, и на тематических секциях неоднократно звучала мысль о том, что наша сила в сотрудничестве.

*Конгресс не только решил насущные вопросы риэлторского сообщества, но и стал площадкой для обмена опытом риэлторов со всей территории РФ. И даже больше — мы получили позитивную обратную связь от коллег из США, также ставших участниками Конгресса. В стране, где риэлторское сообщество гораздо более многочисленно, чем в России, были вдохновлены нашим опытом и идеями, и готовы транслировать и применять их у себя», — комментирует Президент-элект Российской Гильдии Риэлторов **Игорь Горский**.*

«Конгресс Лидеров Рынка Недвижимости состоялся как никогда вовремя. Сейчас все мы, участники рынка, оказались в новой реальности, и нам необходима консолидация усилий. Сегодняшний кризис будет способствовать тому, что на рынке останутся только самые сильные игроки и лучшие эксперты.»

Конгресс предоставил всем нам возможность получить информацию, которая сделает лучше и нас, как профессионалов, и наш бизнес», —

поделился мнением первый заместитель председателя правления Московского Кредитного Банка (МКБ) **Михаил Полунин**.

На Конгрессе также был подписан ряд соглашений о сотрудничестве, благодаря которым члены Российской Гильдии Риэлторов смогут работать с партнерами на особых условиях, получать преференции и приоритет в обслуживании. Новыми партнерами РГР стали «Альфа Банк», банк «Уралсиб», страховые компании «ЮГОРИЯ» и «Альфа страхование», а также комплекс апартаментов «Легендарный Квартал на Березовой аллее».

Конгресс состоялся при поддержке партнёров: Банк «МКБ» — генеральный партнёр, «Яндекс.Недвижимость» — генеральный технологический партнёр, ПАО «Сбербанк» — титульный партнёр, ПАО «ВТБ» — стратегический банк партнёр, «Genesis» — официальный автомобиль, СК «Югория» — генеральный страховой партнёр, «Циан» — стратегический информационный партнёр.

Справка:

Российская Гильдия Риэлторов (РГР) основана в 1992 году. Это объединение профессиональных организаций, созданное с целью развития цивилизованного рынка недвижимости в России. В состав РГР входит 1200 компаний, в том числе 45 региональных ассоциаций риэлторов. Российская Гильдия Риэлторов является органом по добровольной сертификации специалистов в сфере недвижимости — агентов и брокеров.

Посмотреть материалы с Конгресса в разделе [Видеотека](#).

Логин и пароль для входа в раздел можно уточнить в исполнительном аппарате ГРМО по тел.: 8 (925) 039-88-00.

www.zen.yandex.ru

Страховая компания «ЮГОРИЯ» приветствует членов Российской Гильдии риэлторов и дарит СКИДКИ!

Мы рады предоставить специальные условия на [страхование квартиры](#) и [страхование от](#)



несчастного случая для детей и взрослых. Скидка в размере 25% действует до конца июля 2020 года в онлайн-магазинах «Югории».



Оформление полиса занимает на более 5-ти минут, готовый полис будет отправлен на электронную почту. Компания рада видеть Вас в числе своих клиентов!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**03 июня 2020 года состоялся
очередной ЧАС РГР «Риэлторы и
государство в условиях пандемии»**

3 июня состоялась онлайн программа ЧАС РГР «Риэлторы и государство в условиях пандемии».

Спикеры: Арсен Унанян, президент Российской Гильдии Риэлторов (РГР), Наталия Михайлюкова, исполнительный вице-президент РГР.

- О XXIV онлайн Конгрессе лидеров рынка недвижимости расскажет Игорь Горский, президент-элект РГР.

Час РГР - это отличная возможность пообщаться со спикерами, ведь вы сможете задать все интересующие вас вопросы прямо во время эфира!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Артемий Шурыгин, вице-президент ГРМО, для журнала «Бизнес Диалог»: задача Гильдии риэлторов Московской области – помочь потребителю и профессионалам найти друг друга

БИЗНЕС
ДИАЛОГ



Шурыгин Артемий Юрьевич,
вице-президент Гильдии риэлторов
Московской области, руководитель
АН «ГРАДОМИРЪ»

О том, как не ошибиться с выбором риэлтора и где его найти, для редакции журнала «Бизнес Диалог» рассказал **Артемий Шурыгин**, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, руководитель АН «ГРАДОМИРЪ».

– Артемий Юрьевич, в каком году была образована Гильдия риэлторов Московской области, сколько специалистов в ней входят, и как вы выстраиваете работу со своими клиентами? – Гильдия риэлторов Московской области образована в 1997 году, с момента создания она входит в Российскую Гильдию



Риэлторов (РГР) и имеет богатую деловую историю. В настоящее время членами гильдии являются более 150 агентств недвижимости Московской области. Кооперируя свои усилия, мы делаем рынок недвижимости безопасным, цивилизованным, создаём для членов дополнительные конкурентные преимущества. Главным для нас является, безусловно, клиент, потребитель риэлторской услуги. Всё, что мы делаем в гильдии – это объединение профессионалов рынка ради качества услуги для клиента, безопасности и комфорта клиента.

– Что входит в ваши непосредственные обязанности как вице-президента Гильдии риэлторов Московской области?

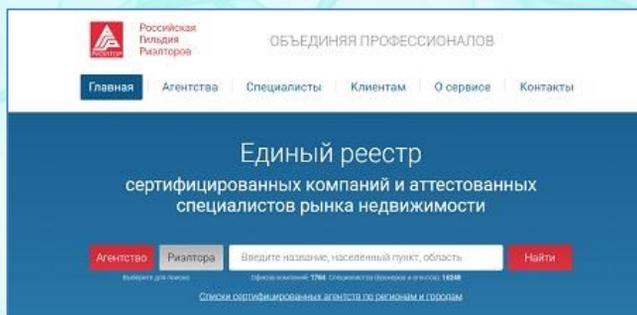
– Я возглавляю Комитет по работе с отраслевыми партнёрами. С коллегами мы выстраиваем взаимовыгодные отношения с ведущими игроками рынка недвижимости и смежных отраслей – банками, страховыми и оценочными компаниями, порталами, застройщиками. Отлаживаем взаимодействие с нотариатом, Росреестром, торгово-промышленной палатой и др. Для ведения бизнеса и в конечном счёте для потребителя крайне важно избегать лишних финансовых и временных затрат. Партнёрские отношения позволяют достигать такой экономии, решать задачи клиента быстрее, выгодней, безопасней. Гильдия риэлторов Московской области открыта для сотрудничества во благо общей целевой аудитории – покупателей, продавцов, арендаторов и арендодателей недвижимости.

– Как можно стать членом Гильдии риэлторов Московской области, что для этого нужно?

– В состав гильдии может войти любое агентство недвижимости, руководитель которого готов соблюдать профессиональные стандарты. Обязательным условием является прохождение добровольной сертификации компании на соответствие национальным стандартам,



предъявляемым к брокерским и агентским услугам. Это подразумевает наличие обученных аттестованных специалистов, наличие грамотной договорной базы, страхование профессиональной ответственности, наличие условий для качественной работы с клиентами.



– Как следует вести себя рядовому гражданину, который, например, решил продать собственное жильё? Куда ему в первую очередь следует обратиться, чтобы не нарваться на так называемых «чёрных риэлторов»?

– Безопасность при совершении сделок с недвижимостью является, безусловно, самым чувствительным моментом для клиентов. Собственно, создание максимально возможных безопасных условий для операций с недвижимостью и является задачей профессионального сообщества. И здесь мы предлагаем клиентам выбирать надёжные компании, которые соблюдают стандарты, застраховали свою профессиональную ответственность и подключены к системе досудебного урегулирования споров в рамках Комитета по защите потребителей при гильдии. Все такие компании включены в Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости (www.reestr.rgr.ru). Потребитель может проверить компанию или риэлтора в этом реестре в интернете.

– Как отличить специалиста от мошенника, на какие моменты при оформлении сделки с недвижимостью в первую очередь следует обратить внимание?

– Как представитель организованного профессионального сообщества я дам следующие рекомендации. Аттестованный специалист должен иметь удостоверение, аттестат. Агентство недвижимости, в котором он работает, должно находиться в вышеупомянутом реестре. Для проверки достаточно вбить название компании



или фамилию риэлтора. Имеет смысл также обратить внимание на отзывы, размещённые в надёжных источниках. Отзывы о работе специалиста и компании также размещаются на портале реестра.

– С вашей точки зрения, какие компании в Московской области, которые предлагают услуги профессиональных риэлторов, зарекомендовали себя как надёжные и порядочные?

– С моей точки зрения, будет некорректно рекомендовать какие-то конкретные компании. В Московской области достаточно большое количество надёжных агентств недвижимости, заслуживших уважение коллег и многочисленные благодарности от клиентов. Гильдия ежегодно проводит региональный конкурс профессионального признания «Звезда Подмосковья» и определяет лучших из лучших в номинациях: «Лучшая риэлторская компания», «Лучший специалист по недвижимости Московской области», «Лучшая риэлторская компания по юридическому оформлению недвижимого имущества на рынке недвижимости Московской области» и др.

– С какими сложностями чаще всего сталкиваются люди при совершении сделок с недвижимостью?

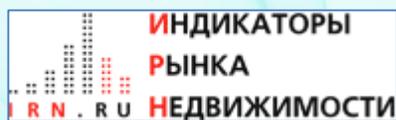
– Сложностей немало. Каждая сделка уникальна. Много подводных камней, о которых не может знать каждый, кто всего пару раз в жизни совершал сделки с недвижимостью. Меняется законодательство, мошенники придумывают новые схемы. Конечно, можно во всём разобраться самостоятельно. Как, впрочем, и лечить себя вместо доктора, постричь себя вместо парикмахера или, например, защищать себя в суде вместо адвоката. Но во всём цивилизованном мире люди обращаются к профессионалам, которые помогают пройти все



сложности с комфортом для клиента. И задача Гильдии риэлторов Московской области – как раз помочь потребителю и профессионалам найти друг друга.

Журнал «Бизнес Диалог»

Квартиры в Москве и Подмоскowie в мае-июне 2020 года: рынок начал подавать признаки жизни



Спрос

В мае Росреестр зарегистрировал в Москве 3918 новых прав на недвижимость в рамках сделок купли-продажи жилья. Относительно «карантинного» апреля продажи на «вторичке» упали на 24,6%, а в годовом разрезе, то есть по сравнению с маем 2019 г., - на 64,4%.

Тем не менее, по оценкам риэлторов, в мае вторичный рынок московского региона все же начал подавать признаки жизни после апрельского обвала.

Количество обращений в компанию «Азбука Жилья» в месячном выражении увеличилось на 74% (к маю прошлого года показатель упал на 27%). В АН «Century 21 Римарком» в Троицке (Новая Москва) в мае обратилось на 15-20% больше потенциальных покупателей, чем в апреле, число авансов увеличилось на 20%, а сделок - и вовсе на 40%.



Руденко Анна Юрьевна,
Директор офиса ООО
"Century 21 Римарком" (Офис
в г.Троицк, Парковый пер.,
дом 4)

Оживлению спроса способствовало открытие в Москве МФЦ (по предварительной записи),

благодаря чему появилась возможность закрывать альтернативные сделки, не завершённые до начала карантина, отмечает Анна Руденко, директор офиса продаж АН «Century 21 Римарком» в Троицке.

Впрочем, МФЦ заработали в относительно привычном режиме только с 25 мая. Постепенное ослабление ограничительных мер с 12 мая, скорее всего, больше повлияло на рынок. К тому же в мае люди уже просто устали от сидения в четырех стенах и все более охотно нарушали карантин. Если в апреле «индекс самоизоляции», рассчитываемый «Яндексом», стабильно превышал 3 балла, то к концу мая в будние дни он упал до 2 и ниже.

Спрос на «вторичку» в мае вырос и в Подмоскowie. По словам вице-президента Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), гендиректора АН «Удачный выбор» (Московская область) Ольги Власовой, - на 5-10% по сравнению с апрелем. «Особенно это было заметно во второй половине месяца, когда люди увидели, что режим самоизоляции не бесконечен. Именно на вторую половину мая пришелся рост бронирования и просмотра объектов, стала больше проявляться готовность выйти на сделку в ближайшее время», - добавляет Власова.



Ольга Власова, член
Национального совета
Российской Гильдии
Риэлторов,
вице-президент Гильдии
риэлторов Московской
области,
гендиректор АН «Удачный
выбор» (г.Раменское)

Напомним, 23 мая в Подмоскowie отменили цифровые пропуска, и люди получили возможность свободно передвигаться по области, что, естественно, также пошло на пользу рынку недвижимости.

В июне, когда основные карантинные ограничения были сняты и в Москве (с 8 июня), рост спроса продолжился. В «Инком» в первой половине июня заключили в два раза больше сделок, чем за тот же период мая.

Соответственно, если в мае число сделок в 4 раза уступало результатам марта, когда рынок



работал в обычном режиме, то теперь – лишь в два раза. Число авансов на покупку вторичного жилья также увеличилось, сейчас оно лишь в два раза меньше относительно итогов марта. «Можно сказать, что рынок восстанавливается гораздо быстрее, чем мы раньше предполагали», - резюмирует Сергей Шлома.

В Подмосковье интерес к вторичной недвижимости за первые две недели лета увеличился на 30-35%. «Разумеется, основная причина этому – замаячившая возможность полноценно совершать сделки, закрывать или продолжать альтернативные цепочки и т.д. Но если сравнивать ситуацию с прошлым годом, то в целом май 2019 года по уровню спроса был активнее нынешнего», - подчеркивает Ольга Власова.

В АН «Century 21 Римарком» в Троицке потенциальный спрос в первой половине июня подрос примерно на 10-15% относительно аналогичного периода мая, но по сравнению со второй половиной мая уровень покупательской активности практически не изменился. А вот по сделкам пока наблюдается небольшой рост, говорит Анна Руденко.

Предложение

Объем предложения на вторичном рынке жилья «старой» Москвы в мае сократился, по оценке «Инкома», на 11,2% к апрелю и на 15,9% - к маю 2019 г. Согласно подсчетам «Азбуки Жилья», число квартир в экспозиции снизилось на 4,5% относительно апреля, а их суммарная площадь – на 5,4%. В годовом выражении показатели просели на 1,7% и 5,8% соответственно.

«В апреле и мае многие собственники сняли свои объекты с продажи – так, некоторые из них не знали, на какие ценовые прогнозы ориентироваться и чего ждать в будущем, поэтому на время отложили сделку. Другие продавцы опасались пускать покупателей в свои квартиры и проводить показы. Часть собственников изменила свои планы из-за слабого уровня спроса в период всеобщей самоизоляции. Они планировали заключить сделку на более выгодных условиях, когда покупатели начнут возвращаться на рынок и шансов на быструю реализацию квартиры будет больше», - поясняет ситуацию Сергей Шлома.

Предложение на вторичном рынке

уменьшилось и в Подмосковье – на 4,6%. Как и в Москве, в области продавцов испугали трудности продажи квартиры в период самоизоляции (невозможность взять выписку из домовой книги, провести альтернативную сделку, нежелание переплачивать за электронную регистрацию или услуги нотариуса и т.д.) и падение спроса (в том числе из-за переориентации на загородный рынок). При этом в Подмосковье в конце мая все чаще стали появляться хорошие лоты, которые сразу же реализовывались, отмечает Ольга Власова.

По ее словам, в годовом разрезе, в сравнении с маем 2019 г., количество квартир на рынке увеличилось на 3,8%. Что же касается объектов, впервые вышедших на рынок, то в мае их было на 0,9% меньше, чем в апреле, но на 6,1% больше, чем в мае прошлого года.

В отличие от «старой» Москвы и области, в Новой Москве объем предложения вырос и в месячном, и в годовом разрезе – на 20% по сравнению с апрелем и на 8% относительно мая прошлого года, рассказывает Анна Руденко.

«Основная часть роста объема предложения пришлось на последнюю декаду месяца. То ли с приближением лета, то ли в связи с тем, что надоело находиться в режиме самоизоляции, собственники стали активнее выходить на рынок именно в этот период. К примеру, число новых объектов, впервые выставленных на продажу, за последнюю неделю мая увеличилось на 10% по сравнению с последней неделей апреля», - говорит Руденко.

Цены

Несмотря на обвал спроса на жилье из-за карантина, в мае продолжился виртуальный рост цен на столичную «вторичку». По данным аналитического центра www.ign.ru, за последний месяц весны московский квадратный метр подорожал в среднем на 0,5%, до 183 340 руб. – см. «Обзор рынка недвижимости по итогам мая 2020 года».

Впрочем, средняя стоимость квартиры в предложении все же сократилась за месяц на 0,3% до 23,59 млн руб., подсчитали специалисты «Азбуки Жилья». В экономклассе средний бюджет покупки квартиры уменьшился на 0,5% до 9,32 млн руб., в комфортклассе - на 0,7% до 18,53 млн руб. В бизнес-классе квартиры подорожали на 1,1%.



В Московской области средняя цена квадратного метра в мае упала на 0,34% относительно апреля, до 77 164 руб., по данным ГРМО. Таким образом, «квадрат» вторичного жилья впервые в этом году подешевел, пусть и совсем ненамного. При этом, как подчеркивает Ольга Власова, рынок тянут вниз города среднего и дальнего Подмоскovie, а в муниципалитетах, расположенных рядом со МКАД, цены на «вторичку» по-прежнему демонстрируют рост.

Размер скидок ни в Москве, ни в Подмоскovie за месяц не изменился и в настоящее время составляет примерно 5%. В Новой Москве дисконт в среднем сократился на 2 п.п. до тех же 3-5%. «Это связано в том числе и с тем, что продавцы стали более ответственно подходить к первоначальной цене выхода объекта на рынок. Ну а те собственники, которые выдавали желаемое за действительное, быстро соглашались на корректировку цены ввиду отсутствия звонков», - поясняет Анна Руденко.

www.irm.ru

Анна Могутнова, представитель ГРМО, для журнала «Бизнес Диалог»: Адепт успеха – каким должен быть высокоэффективный риэлтор

Каждый человек мечтает о своём идеальном жилье, будь то квартира или загородный дом. Главное – то, что это будет его собственное жилище, он сможет его обустроить, вкладывая душу и силы. Однако и возможности покупателей, и особенности объекта недвижимости бывают разными, и мало кому хотелось бы в одиночку столкнуться с проблемами, которые могут возникнуть при совершении сделки. Поэтому услуги агентств недвижимости являются настолько востребованными на сегодняшний день. Мы общаемся с Анной Могутновой, руководителем компании «Наро-Фоминское Агентство Недвижимости», которая развенчает мифы о риэлторах, а также расскажет о нюансах

большинства сделок.

Брокерские услуги в сфере недвижимости всегда были настолько востребованы, как в последнее время. Скажите, с какими событиями связана их популяризация среди населения? Как давно существует ваша компания?



Могутнова Анна Владимировна,
руководитель компании «Наро-Фоминское
Агентство Недвижимости»

– Востребованность брокерских услуг, а если быть точнее, профессиональных навыков по продаже или покупке недвижимости, можно ознаменовать падением цен на рынке. Это произошло примерно в 2015 году. До этого времени вся недвижимость имела характерную тенденцию роста цен, и продать можно было быстрее, не прибегая к чьим-либо услугам.

Наша компания существует около 20 лет. В 2004 году мы создали компанию «НароФоминское Агентство Недвижимости», которая специализируется на услугах по продаже и покупке квартир, домов, дач и земельных участков. Также мы оформляем документы по всем видам недвижимости, в том числе документы по приватизации, межеванию земельных участков, постановке построек на кадастровый учёт.

– Многие сделки проводятся с привлечением риэлторов. Однако, несмотря на информационное освещение риэлторских услуг, встречаются люди, которые недооценивают работу риэлторского сегмента, считая агентов по продаже недвижимости мошенниками и спекулянтами. С чем связано это убеждение?

– Не все агенты по недвижимости хотят повышать свой уровень квалификации.



На сегодняшний день наша деятельность никак не регламентирована: работать риэлтором может кто угодно, не имея при этом какого-либо подтверждающего документа. Продать или купить недвижимость можно и самостоятельно. Однако если вы хотите юридически грамотно оформить документы и провести сделку, купить дешево или продать дорого (при этом максимально быстро), то лучше обратиться к специалисту и заключить с ним договор. Это ещё и поможет избежать многих стрессовых ситуаций.



- Почему же тогда есть те, кто работает без договора? Из-за чего некоторые люди считают риэлторов мошенниками и спекулянтами?

Сегодня агенты, как правило, не заключают договоры. Зачастую они просто выставляют объект по цене, предложенной клиентом, не обещая точных дат и результатов, то есть работают наудачу. Клиент надеется увеличить свои шансы продать объект, обращаясь сразу к нескольким таким агентам, но лишь рискует остаться на рынке ещё на долгое время и продать в итоге с большим дисконтом. Ведь неправильно организованная продажа может длиться годами. Таким вещам нужно учиться, но не все агенты готовы повышать уровень квалификации. И в результате – работать риэлтором, по сути, может кто угодно, поскольку деятельность никак не регламентирована.

Повторюсь, что договор в работе с агентом недвижимости является очень важным аспектом. При его заключении необходимо обращать внимание на знания и компетентность специалиста, а также уточнять, в чём заключаются предмет договора, срок его действия, взаимные обязательства и ответственность.

Пока существует стереотипное мнение

о работе риэлторов, их услуги часто обесценивают. На мой взгляд, необходимо развивать информационную политику, в первую очередь для того, чтобы показать востребованность риэлторских услуг на рынке. И первое, что хотелось бы изменить, – это ввести обязательную сертификацию специалистов по работе с недвижимостью. Для того чтобы иметь право работать на рынке как риэлтор и проводить операции с недвижимостью, нужно будет пройти аттестацию. Второе – это создать комитет для решения вопросов по недвижимости. В каждом округе есть ТПП, и было бы здорово, если бы всё риэлторское сообщество района создало такой комитет. Население могло бы обращаться туда по вопросам некачественного обслуживания, а для риэлторов постепенно выработывался бы свод правил работы.

Помимо этого, хотелось бы расширить деятельность Российской Гильдии Риэлторов (РГР), представительство которой есть в каждом округе. Так, на основе гильдии можно создать комитеты, где органам власти на государственном уровне были бы предоставлены полномочия для лоббирования профессиональных интересов риэлторов.

Создав такое сообщество, можно использовать эксклюзивную базу объектов недвижимости, где каждый риэлтор делился бы своей комиссией с коллегой за приведённого покупателя, тем самым ускоряя процесс продажи объекта. В этом случае имеется в виду система партнёрских отношений, или, другими словами, мультилистинг.

В настоящее время очень популярны онлайн-доски и специализированные сайты по продаже недвижимости, с помощью которых собственник и сам может выйти на рынок со своим объектом недвижимости, а покупатель – выбрать понравившийся вариант. Но при этом объект может быть как недооценён, так и переоценён, иметь проблемы юридического характера и иные



нюансы.

– Впервые столкнувшись с необходимостью купить или продать недвижимость, человек не всегда понимает, какого рода услуги ему необходимы, что влечёт за собой непонимание того, в какую компанию ему обращаться – агентство недвижимости или юридическую фирму. Так чем же брокерские услуги отличаются от юридических?



**ЧЕСТНОСТЬ –
ЭТО НАШЕ КОНКУРЕНТНОЕ
ПРЕИМУЩЕСТВО!**

– Если человеку при проведении сделки нужно только проверить документы на юридическую чистоту и составить договор купли-продажи, то ему будет достаточно обратиться к юристу, желательному работающему в сфере недвижимости.

Брокерские же услуги включают в себя анализ рынка, выявление аналогов и конкурентов объекта, правильное понимание всех его особенностей. И самое главное – проведение сделки по недвижимости и чёткое представление риэлтора о том, как это сделать.

Навыками грамотного риэлтора являются поиск объекта недвижимости, назначение встречи, проведение презентации своих услуг, заключение договора по цене, которая приведёт к продаже,

организация показов объектов недвижимости, принятие предложений, проведение торгов, ведение профессиональных переговоров, выбор тактики и технологии продажи.

Хороший сравнительно-маркетинговый анализ объекта недвижимости, выполняемый агентом, является залогом успешной сделки. Когда мы работаем с продавцом, то выставляем объекты недвижимости не только посредством онлайн-площадок. Способов рекламирования объектов у грамотного агента достаточно много – это размещение на специализированных рекламных порталах и в социальных сетях, наружная реклама, создание сайта-одностраничника и его продвижение в интернете, обход соседей и многое другое. Брокер должен владеть необходимыми знаниями для организации рекламы объекта недвижимости и использовать всевозможные инструменты маркетинга, потому что размещение объявлений лишь в агрегаторах не даст быстрого и положительного результата.

Когда мы работаем с покупателем, нашей задачей является поиск приемлемого объекта недвижимости по максимально низкой цене. Задача риэлтора заключается и в проведении торга, и в умении сделать грамотный выбор в пользу объекта, наделённого наибольшими преимуществами, но за более низкую цену. Мы обязаны представить разные варианты и дать право выбора. Далее проведением сделки и оформлением документов может заниматься юрист. В этом и есть отличие риэлторских услуг от юридических.

– Сделки по каким видам недвижимости чаще всего совершаются в Наро-Фоминском городском округе?

– На самом деле трудно сказать. Продаются как квартиры, так и объекты загородной недвижимости: участки, дачные дома и дома для круглогодичного проживания. Поскольку Наро-Фоминский округ считается «зелёной зоной» Московской области, сделки по купле-продаже объектов загородной недвижимости совершаются часто. При этом цены на земельные участки и дома в более старых СНТ значительно упали. Это связано с развитием современных посёлков нового типа, с улучшенной инфраструктурой и качеством обслуживания, наличием коммуникаций. Помимо этого, в таких посёлках земля и объекты недвижимости могут продаваться в рассрочку.



– Относительно недавно начала появляться тенденция приобретения загородной недвижимости как для ведения садоводства, так и для круглогодичного проживания. Какие нюансы стоит учесть тем, кто хочет жить в черте города, но на собственном участке?

– Если вы приобретаете участок в СНТ или в коттеджном посёлке, стоит учесть, что вам придётся платить членские взносы, которые будут уходить на обслуживание или коммуникации, предоставляемые СНТ или коттеджным посёлком. Если же вы приобретаете участок, который находится в поселении, в деревне или в черте города, то за наличие и обслуживание подъездных путей, а также работу коммуникаций будет отвечать муниципалитет. При выборе участка необходимо обратить внимание на коммуникации: на мощность электроэнергии, которая, как правило, в СНТ ниже, на возможность подключения газа, воды и канализации. Участки, расположенные в черте города или деревнях, могут быть уже подключены к коммуникациям.

– Дачная амнистия была продлена до 2021 года. Расскажите, как это отразилось на рынке, ценах и количестве сделок?

– Благодаря этому многие владельцы смогли самостоятельно оформлять документы на свои дома без привлечения специалистов и продавать их. Дачная амнистия поспособствовала тому, что сделки проходили без каких-либо трудностей, а это привело к увеличению количества сделок. На цену же влияют дополнительные факторы: какого типа строения и сколько их на участке, уровень освоенности самого участка, наличие подъездных путей, забора, системы охраны, удалённость от остановки общественного транспорта, наличие рядом магазина и так далее.

– С какими проблемами приходится сталкиваться продавцу и покупателю при купле-продаже недвижимости?

– Существует несколько типичных проблемных ситуаций. Продавцы часто сталкиваются с тем, что их объекты долгое время находятся на рынке и не продаются. Причиной отсутствия звонков от реальных покупателей может быть завышенная цена или неправильная организация рекламы объекта. Покупателю при выборе объекта бывает сложно учесть все нюансы и трудности, ведь он вынужден сам анализировать рынок цен,

а потом уже изучать юридические аспекты проведения сделки и оформления документов.



Если говорить про земельные участки и дома, то проблемы могут возникнуть, если земля не размежевана; на участке есть строения (незарегистрированные и зарегистрированные), выходящие за границы участка; на участке есть постройки, зарегистрированные без привязки к земельному участку. Самая распространённая проблема при продаже квартиры – это факт её покупки одним членом семьи с привлечением средств материнского капитала, который выдавался на всех. Таковую недвижимость без дальнейшей процедуры наделения каждого члена семьи своей долей продавать нельзя. Ещё могут возникнуть сложности в ситуациях, когда есть долги по квартплате или членским взносам; продавец проходит процедуру банкротства или в отношении него открыто несколько судебных дел; недвижимость в залоге или наложено обременение, мешающее продать или использовать такой объект по назначению; проводится сделка с рассрочкой платежа, по военной ипотеке, по программе переселения детей-сирот; проводятся аукционы.

Однако недовольных клиентов, возвращающихся с проблемами, у нас нет! Стоит заметить, что наша деятельность сертифицирована и застрахована. Также мы являемся членами Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) и партнёрами мощной Корпорации «Мегаполис-Сервис». Мы считаем, что надёжное «сильное плечо» таких организаций способствует нашему развитию и приумножает наши знания. Мы помогаем друг другу, сообща решаем проблемы. Объединение и сотрудничество – также наши сильные стороны. Каждая сделка застрахована на сумму 10 миллионов рублей – это гарантия для покупателя



на случай, если придётся столкнуться с признанием её недействительной по вине агентства.

– *Какими качествами должен обладать риэлтор для успешного осуществления своей деятельности?*

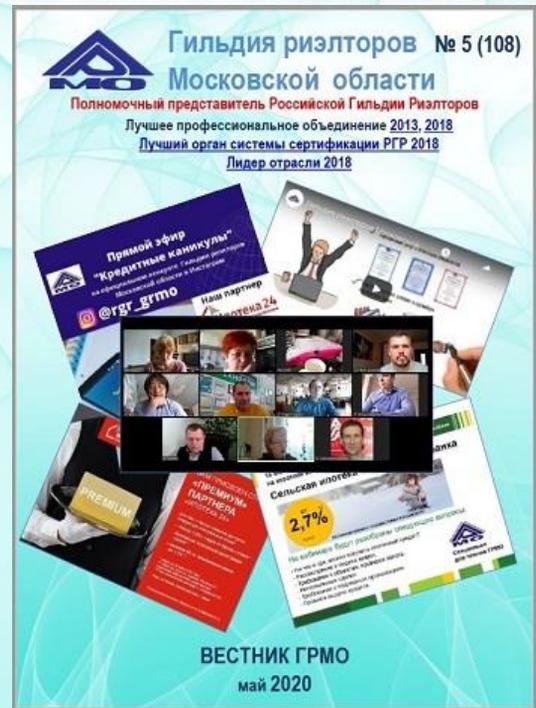
– Я считаю, что такой специалист должен быть честным, порядочным, справедливым, добрым, коммуникабельным и дисциплинированным. Высокоэффективный риэлтор, проводящий от 50 сделок в год, встаёт рано утром, приводит свою умственную деятельность в порядок, ставит планы и цели на конкретный день, с 8:30 уже находится в офисе, где тренируется в коммуникативных диалогах, отрабатывая возражения, которые может услышать от клиента, и приступает к звонкам. После обеда он идёт на встречи, которые могут проходить в разных частях города, и уходит домой не позже 19:00. Именно поэтому самодисциплина является залогом успеха высокоэффективного риэлтора.

Всё-таки умение работать с возражениями – это профессиональный навык. Но не только поэтому клиенты ценят риэлтора, рекомендуют его и обращаются к нему снова. Для них важно, чтобы специалист был искренне заинтересован в решении жилищного вопроса. Иными словами – ставил интересы клиента во главу угла.

Каждый человек хочет, чтоб его обучал персональный репетитор и лечил персональный врач. То же и с риэлтором: он должен быть понимающим и иметь индивидуальный подход.

[Журнал «Бизнес Диалог»](#)

Вышел в свет 108-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за май 2020 года



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

В этом номере читайте:

- Ставка на жилье: как льготная ипотека в 6,5% изменит рынок недвижимости Подмосковья
- Президент Гильдии риэлторов Московской области Симко Елена Борисовна поздравляет друзей и коллег с Днём Победы!
- ГРМО присвоен статус «Премиум партнер «Ипотека 24» до 30 июня 2020 года
- 30 апреля 2020 года состоялось онлайн-заседание Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области
- Гильдия риэлторов Московской области поздравляет друзей и коллег с Днём 1 мая!

Также в вестнике читайте новости РГР, новости обучения, аналитику и мнения экспертов.

[Читать Вестник>>>](#)

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

- руководителя "Мир Квартир" (г.Воскресенск) Кравченко Артёма Павловича!
- генерального директора ООО "Планета Недвижимости" (г.Москва) Кремнева Антона Сергеевича!
 - директора ЗАО "Офис в Наро-Фоминске" Захарова Сергея Олеговича!
- генерального директора ООО "РЕАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ" (г.Королёв)
Полетаеву Иванну Владимировну!
- заместителя генерального директора ООО "СНП НЕДВИЖИМОСТЬ" (г.Ивантеевка)
Кретову-Ачедовскую Анну Евгеньевну!
- генерального директора ООО "Облик" (г.Подольск) Ледовского Олега Михайловича!
- руководителя "Мегаполис-Сервис" (г.Домодедово) Марушевскую Ирину Викторовну!
- руководителя агентства недвижимости "КОРОНА" (г.Балашиха) Белозерову Наталью Андреевну!
- руководителя агентства недвижимости "Волга" (г.Кострома) Воронова Алексея Викторовича!
 - руководителя "Недвижимость Егорьевска" Саталкина Виктора Викторовича!
 - руководителя агентства недвижимости "Квадрат" (г.Дубна) Рушай Татьяну Юрьевну!
- генерального директора ООО "ТСН ИВАНТЕЕВКА" Дряблову Светлану Викторовну!
- руководителя "Мегаполис-Сервис" (г.Электроугли) Быковского Игоря Владимировича!
- генерального директора ООО "ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ БОГОРОДСКИЙ"
(г.Щелково) Щербакова Валерия Николаевича!
- руководителя агентства недвижимости "Триумф" (г.Солнечногорск) Королькову Светлану Сергеевну!
 - генерального директора ООО "БЕСТ-Флагман" (г.Москва) Кочакаева Шамиля Самаиловича!
- генерального директора агентства недвижимости ООО "АКЦЕНТ" (г.Чехов) Сабирова Игоря Борисовича!



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 "Офис в Наро-Фоминске" и директора Захарова Сергея Олеговича!
- коллектив ООО "Вероника" (г.Подольск) и генерального директора Ануфриева Виктора Анатольевича!
- коллектив ООО "ОБМЕН.РУ-Недвижимость" (г.Москва) и генерального директора Токолову Елену Георгиевну!
- коллектив ООО "Егорьевский Дом Недвижимости" и директора Симко Елену Борисовну!
- коллектив ООО "Мегаполис-Сервис" город Железнодорожный" и генерального директора Касимова Марата Мирзаевича!
- коллектив ООО "Традиция" (г.Мытищи) и генерального директора Ступикова Юрия Владимировича!
- коллектив юридической компании "КварталСити" (г.Дмитров) и директора Новик Татьяну Сергеевну!
- коллектив ООО "СНП НЕДВИЖИМОСТЬ" (г.Ивантеевка) и заместителя генерального директора Кретову-Ачедовскую Анну Евгеньевну!
- коллектив "Тёплый Дом" (г.Королёв) и руководителя Федоровича Дмитрия Ярославовича!
- коллектив ООО "Релайт Групп" (г.Москва) и генерального директора Барсукова Константина Валерьевича!
- коллектив "Городское агентство недвижимости" (г.Серпухов) и руководителя Голубеву Любовь Леонидовну!
- коллектив ООО "Иммобилиаре" (г.Пушкино) и генерального директора Шилову Татьяну Борисовну!
- коллектив ООО "Моментум 24" (г.Москва) и генерального директора Струздюмова Арсения Дмитриевича!
- коллектив ООО "Мегаполис-Сервис" город Павловский Посад" и генерального директора Финогеева Олега Анатольевича!
- коллектив "Мегаполис-Сервис" Новосёл" (г.Ступино) и руководителя Журина Юрия Александровича!

***-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!***

