



Гильдия риэлторов № 8 (123) Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

Лучшее профессиональное объединение 2013, 2018

Лучший орган системы сертификации РГР 2018

Лидер отрасли 2018, Лучшее предприятие России-2020

*Входит в Рейтинг надёжных партнёров, а также Рейтинг
устойчивых и динамично развивающихся предприятий*



ВЕСТНИК ГРМО
август 2021



Содержание:

Жизнь Гильдии:

- ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «Портал Эстейт» г. Подольск.... [стр. 3](#)
- На заседании Регионального совета ГРМО определили даты проведения ППКР-2022..... [стр. 3](#)
- Побьёт ли осень рекорд летних продаж загородного жилья..... [стр. 4](#)
- По результатам Чемпионата по переговорным играм среди риэлторов первые места заняли представители ГРМО..... [стр. 5](#)
- Рабочая встреча Гильдии риэлторов Московской области в Королёве..... [стр. 6](#)
- Рабочая встреча Гильдии риэлторов Московской области и Газпромбанка..... [стр. 7](#)
- Президент ГРМО Артемий Шурыгин поздравил Нижегородскую гильдию сертифицированных риэлторов с 26-ой годовщиной создания ассоциации..... [стр. 8](#)

Статьи, оценка, мнения:

- Специалисты ГРМО для ИРН: квартиры в Москве и Подмосковье в июле-августе 2021 года - рост ипотечных ставок давит на спрос..... [стр. 9](#)
- ГРМО для «РИА Недвижимость» в статье «Коварный полудом или к чему готовиться, покупая загородный недострой»..... [стр. 12](#)
- Татьяна Новик для журнала «Бизнес-Диалог»: для нас не является приоритетом продать во что бы то ни стало..... [стр. 14](#)

Издания ГРМО:

- Вышел в свет 122-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за июль 2021 года..... [стр. 17](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 19](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 20](#)



ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «Портал Эстейт» г.Подольск



24 августа 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов [ООО «Портал Эстейт»](#) г.Подольск, генеральный директор **Клюка Денис Владимирович**.

Аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг. По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения «риэлтор». Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов (reestr.rgr.ru)**.

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

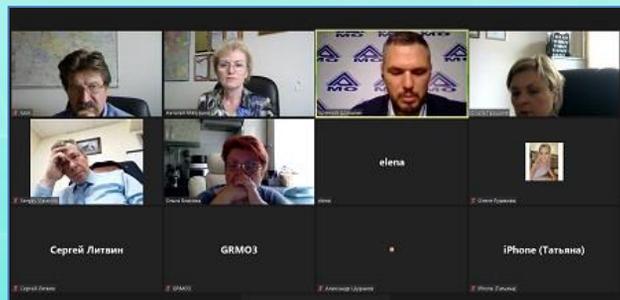


Систему добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, которая предусматривает проведение проверок компаний на соответствие Национальному Стандарту, страхование профессиональной ответственности, аттестацию специалистов и многое другое.

Процедуру аттестации проводил руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – **Макин Сергей**.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

На заседании Регионального совета ГРМО определили даты проведения ППКР-2022



26 августа 2021 года состоялось очередное заседание **Регионального совета** Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО).

Заседание проводил президент ГРМО **Шурыгин Артемий Юрьевич**.

Помимо текущих вопросов о ходе сертификации, аттестации и бюджете, которые регулярно освещает исполнительный директор и вице-президент ГРМО **Мазурина Наталья Юрьевна**, члены Регионального совета приняли



решение о принятии в члены следующих компаний:

- **ИП Кокорева Екатерина Сергеевна**, «Агентство Московский Офис Недвижимости» г.Ивантеевка;
- **ООО «АЙРИЕЛТИ»** г.Королёв;
- **ИП Москалёв Алексей Викторович**, **АН «Альтернатива»** г.Егорьевск

Также обсудили вопросы:

- Об организации дополнительных выгод через кооперацию членов ГРМО (приобретение «в складчину» полезных сервисов (обучающих программ и т.д.);
- О создании и реализации программы выявления волонтеров среди руководителей и сотрудников компаний-членов ГРМО для общественной работы в рамках Гильдии;
- Об установлении льготного вступительного и ежегодного членского взноса в ГРМО на 2022 год для действительных членов Гильдии, входящих одновременно и в муниципальные объединения (профессиональные или территориальные объединения) Московской области, и для компаний-франчайзи;
- О работе над законом о риэлторской деятельности (законопроект "О посреднической деятельности в сфере недвижимости в Российской Федерации"). Обмен мнениями членов рабочей группы от ГРМО;
- О значимых мероприятиях ГРМО на сентябрь-декабрь 2021год, проект плана значимых мероприятий на 2022 год;
- Об избрании председателя Комитета по взаимодействию с отраслевыми партнерами ГРМО. Свою кандидатуру выдвинул Шурыгин Артемий Юрьевич. Его единогласно поддержали;
- О проведении ППКР–2022. Конференция пройдет 11 и 12 февраля;
- О пакетном предложении рекламных услуг ГРМО.

Благодарим участников заседания. В обсуждении вопросов активное участие принимали:

- **Власенко Сергей Владимирович**, вице-президент и [почетный член ГРМО](#), член национального совета РГР, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»
- **Власова Ольга Евгеньевна**, член Высшего Совета Рынка недвижимости Евразии, член

Национального совета РГР, председатель комитета по стандарту профессиональной деятельности ГРМО, генеральный директор ООО «Удачный выбор» (г.Раменское),

- **Кокорин Михаил Александрович**, вице-президент ГРМО, директор ООО «Агентство «Ипотечный центр» (г.Домодедово),
- **Литвин Сергей Михайлович**, вице-президент ГРМО, генеральный директор ООО «ТЕХНОДОМ» (г.Подольск),
- **Рачкова Татьяна Николаевна**, вице-президент ГРМО, генеральный директор «ТСН Недвижимость»,
- **Рудакова Олеся Сергеевна**, вице-президент ГРМО, генеральный директор ООО «Оранж» (г.Щелково),
- **Симко Елена Борисовна**, вице-президент ГРМО, [почетный член ГРМО](#), вице-президент и член Правления РГР, директор ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»,
- **Трошина Ольга Ивановна**, вице-президент ГРМО, [почетный член ГРМО](#), генеральный директор ООО «СИТИ+» (г.Балашиха),
- **Шуранов Александр Валерьевич**, вице-президент ГРМО, член Национального совета РГР, президент Подольской гильдии риэлторов, генеральный директор ООО «Камелот» (г.Подольск).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Побьёт ли осень рекорд летних продаж загородного жилья

Лето - как стимул продаж

Очередное общее совещание компании [ТСН недвижимость](#), кроме подведения итогов также было посвящено особенностям работы агентства недвижимости летом. Ведь традиционно считается, что летом, в сезон отпусков, продажи делать сложнее. Тем не менее, в процессе обсуждения вырисовалась следующая картина:

В тёплое время года



Активнее спрос на загородную недвижимость, в том числе и потому, что есть 3-4 месяца на то, чтобы построить дом,



Клиенты более нацелены на просмотры – длинный световой день и вечерние показы приятны,

Можно качественней показать инфраструктуру будущего района проживания,

Люди в целом более позитивно настроены,

Многие рассматривают лето, как период времени, за который необходимо успеть решить жилищный вопрос перед новым учебным годом, чтобы 1 сентября отправить ребёнка уже в новую школу/детский сад.

Таким образом, благодаря коллективному разуму, выявилась абсолютно другая, положительная тенденция. Продажи делать летом – можно и нужно!



Кроме этого, на повестке дня был вопрос «отпускного периода» сотрудников ТСН Недвижимость.

И тут, как и везде, ответ на поверхности. «Командная работа – это краеугольный камень эффективности» – сказала Татьяна Рачкова. Руководители отделов поддержали ее.

Отдыхать должны все. А для того, чтобы в отпуске отдыхать, а не работать, есть несколько секретов:

Руководителям - правильно распределить отпуска сотрудников,

Агентам - подготовить перед отпуском все свои дела так, чтобы коллеги могли закрыть договора,

Ну, и мотивация – "Хочешь на море – поработай" – работает, как никогда!

Таким образом – хорошему агенту, время года не мешает!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

По результатам Чемпионата по переговорным играм среди риэлторов первые места заняли представители ГРМО



19 августа состоялся Чемпионат по переговорным играм среди риэлторов по Москве и Московской области. В Чемпионате участвовали представители Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО).

Общий уровень переговорных навыков участников неуклонно растёт с каждым мероприятием.

Соревнования прошли в рамках Полезного Марафона, в первой части которого выступили известные спикеры - **Алексей Осипенко, Алексей Гусев, Светлана Улицкая, Родион Совдагаров.**



Официальные итоги

Чемпионата:

I-е место в командном зачёте заняла команда **АН «Сто Ключей»** из Воскресенска,
II-е место - сборная города Воскресенск,
III-е - команда АН «На Петровке» Москва.



Команда агентства «Егорьевский Дом недвижимости»: Леонид Ваняшин, Никита Калачев, Елена Кулькова, Маргарита Галкина, Ирина Тугушева

Великолепные результаты показали команды **«Егорьевский Дом Недвижимости»** и «Авангард» Жуковский.



Победители Чемпионата по переговорным играм. В центре - соведущая мероприятия **Марина Шишкина**, заместитель генерального директора по правовым вопросам компании «АВАНГАРД»

Борьба была жёсткой, а расхождение в баллах минимальным.

В индивидуальном зачёте:

I-е место - **Екатерина Еркина**, «Сто Ключей»,
II-е место - **Яна Степаненко**, Сборная Воскресенска,
III-е место - **Виолетта Осина**, «На Петровке».

Всем участникам Чемпионата благодарность - за смелость и вовлечённость!

А в настоящее время организаторы Проекта **ПЕРЕГОВОРНЫЕ ИГРЫ** готовят новые Чемпионаты в Казани и Севастополе!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Рабочая встреча Гильдии риэлторов Московской области в Королёве



12 августа 2021г. в Королёве прошла рабочая встреча исполнительного директора ГРМО **Мазуриной Натальи Юрьевны** с директором агентства недвижимости "IREALTY" **Киприяновым Сергеем Сергеевичем**.

Гильдия риэлторов ведет активную работу по привлечению компаний Подмоскovie в свои ряды. В настоящее время ГРМО является



крупнейшей профессиональной общественной организацией Московской области, объединяющей более 150 компаний, помогает компаниям, входящим в ее состав более успешно вести свой бизнес.

Все больше агентств недвижимости обращаются в Гильдию риэлторов Московской области за информацией о состоянии рынка недвижимости и о ближайших перспективах, понимая важность и необходимость общественного риэлторского движения. Видят для себя уникальные преимущества нахождения в Гильдии: работать по единым понятным для каждой из сторон правилам, делать совместные сделки, обмениваться практическим опытом с коллегами, иметь уникальные преференции от банков-партнеров и т.д.

На встрече обсуждались вопросы, связанные с деятельностью Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), перспективами регулирования риэлторской деятельности на рынке недвижимости Московской области, вопросы проведения процедуры аттестации специалистов агентств и добровольной сертификации предоставляемых брокерских услуг.

ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПРИГЛАШАЕТ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ В СВОИ РЯДЫ!

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ! Только вместе мы сможем сделать наш рынок более цивилизованным, а нашу профессию - уважаемой!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Рабочая встреча Гильдии риэлторов Московской области и Газпромбанка

2 августа 2021 года президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Артемий Шурыгин** провёл встречу с АО «Газпромбанк».

Банк подтвердил статус ГРМО как ключевого партнёра. Обсудили планы взаимовыгодного сотрудничества.



На фото присутствуют:
Артемий Шурыгин, президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО)
Вальдемар Диско, начальник отдела по работе с партнёрами Московской сети АО «Газпромбанк»,
Анатолий Григорьев, главный менеджер по работе с партнёрами Московской сети АО «Газпромбанк»

* О Банке

«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 5 миллионов физических и порядка 61,4 тысяч юридических лиц.

В настоящее время Газпромбанк участвует в капитале банков, расположенных в России, Республике Беларусь, Швейцарии и Люксембурге, финансовых компаний на Кипре и в Гонконге, имеет представительства в Нур-Султане (бывшая Астана) (Казахстан), Пекине (Китай), Улан-Баторе (Монголия) и Нью-Дели

(Индия).

В России региональная сеть Газпромбанка представлена 20 филиалами, расположенными от Калининграда до Южно-Сахалинска. Общее число офисов, предоставляющих высококачественные банковские услуги, превышает 420.

Газпромбанк является членом Российского национального комитета Международной торговой палаты.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Президент ГРМО Артемий Шурыгин поздравил Нижегородскую гильдию сертифицированных риэлторов с 26-ой годовщиной создания ассоциации



4 августа 2021 года в рамках празднования 26-ой годовщиной создания Нижегородскую гильдию сертифицированных риэлторов президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Артемий Шурыгин** поздравил коллег с этой значимой датой.

В мероприятии приняли участие также руководители ведущих риэлторских компаний, ведущих застройщиков и банков, а также руководители Гильдии риэлторов Республики Татарстан.



В своём поздравительном слове в рамках праздничной программы Артемий Шурыгин отметил большой вклад коллег из Нижнего Новгорода в развитии Российской Гильдии Риэлторов (РГР) и цивилизованного рынка недвижимости, от имени Гильдии риэлторов Московской области пожелал развития и процветания одному из старейших в России профессиональных риэлторских объединений.

Душевная вечерняя программа празднования дня рождения НГСР отразила позитивный настрой и сплоченность команды нижегородских коллег.



* О Гильдии

На протяжении 26 лет Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов оказывает содействие развитию цивилизованного рынка недвижимости на основе законодательной и нормативной базы и создает систему профессиональных стандартов для её участников.

Гильдия объединяет высококвалифицированных специалистов для формирования успешных современных практик и сервисов в области продажи недвижимости и поддержания единого правового поля, в рамках которого взаимодействуют риэлторы и потребители риэлторских услуг. [Подробнее об организации>>>](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Специалисты ГРМО для ИРН: квартиры в Москве и Подмосковье в июле-августе 2021 года - рост ипотечных ставок давит на спрос



Покупатели предвзвешивают снижение цен

В отличие от [первичного рынка, где отсутствие льготной ипотеки обвалило спрос](#), число сделок на «вторичке» на фоне роста ипотечных ставок пока просело не сильно. Вторичный рынок меньше зависит от инвесторов и ипотечников, здесь много альтернативных сделок. Риэлторы обращают внимание на изменение потребительского поведения: покупатели ждут снижения цен и «уже не бросаются на первые попавшиеся варианты», несмотря на сохраняющийся дефицит предложения.

Спрос

В июле Росреестр зарегистрировал на территории Москвы 13481 переход прав в рамках сделок купли-продажи жилья — на 19,3% больше, чем в июле прошлого года, но на 6,2% меньше, чем месяцем ранее.

На спрос давят сильно выросшие за последний год цены: по данным аналитического центра www.irn.ru, с июля 2020 г. по июль 2021 г. стоимость квадратного метра в «старой» Москве увеличилась на 25,9%, а в Новой — на 25,2%. Подмосковье подорожало еще больше — на 31%. По оценке «Инкома», около 80% лотов на столичной «вторичке» экспонируется по завышенной цене.

И если в прошлом году и начале текущего рост цен отчасти компенсировала дешевая ипотека, то с весны 2021 г., на фоне увеличения ключевой



ставки ЦБ, пошли в рост и ставки по кредитам - сначала медленно, а потом все быстрее и быстрее. По данным мониторинга «Дом.рф» топ-15 банков, к 20 августа средневзвешенная ипотечная ставка предложения на вторичном рынке достигла 8,55% годовых против 8,03% в марте. При этом риелторы отмечают, что реальные ставки выдачи кредитов уже приближаются к 9%.

По информации «Миэль», в июле 48% сделок на вторичном рынке московского региона были оформлены с привлечением ипотеки. В июне таких сделок было 52%.

«Нельзя не отметить, что в отрицательную сторону на уровень спроса повлиял рост ипотечных ставок, который начался, по сути, именно в июле. Многие привыкли к тому, что ставки по ипотеке снижаются, и еще не готовы привыкнуть к новым реалиям», — говорит Ольга Власова, вице-президент Гильдии риелторов Московской области, генеральный директор АН «Удачный выбор». Напомним, в июле Центробанк увеличил ключевую ставку сразу на 1 п.п., до 6,5% годовых.



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

Несмотря на ухудшение конъюнктуры рынка — см. [«Монетарная политика Центробанка](#)

[не благоприятствует рынку недвижимости»](#)

и снижение числа сделок по данным официальной статистики, участники рынка в июле не ощутили снижения покупательской активности. Например, по оценке Анны Руденко, директора офиса продаж АН «Century 21 Римарком» в Троицке, спрос в июле 2021 г. был таким же, как в июне — как по числу сделок, так и количеству звонков от потенциальных покупателей. И примерно на 20% выше, чем в июле 2020-го. А в Подмоскowie на вторичном рынке продажи даже выросли относительно июня, правда, всего на 1,5–2% (за год — на 50–55%), рассказывает Ольга Власова. В компании «Миэль» на спрос тоже не жаловались — он был

в два раза выше, чем в июле 2020 г., сообщила Марина Толстик, председатель совета директоров сети офисов недвижимости «Миэль».



Руденко Анна Юрьевна, брокер Гильдии риелторов Московской области, директор офиса ООО «Century 21 Римарком» (Офис в г.Троицк, Парковый пер., дом 4)

Но потребительское поведение меняется: по словам Ольги Власовой, многие

покупатели уже находятся в предвкушении серьезного снижения цен. Наблюдения Власовой, кстати, подтверждает [замер потребительских настроений от IRN.RU](#). Хотя объективных причин для снижения цен в ближайшее время нет, считает вице-президент ГРМО. «Но факт того, что покупатели уже не бросаются на первые попавшиеся варианты, как это было на пике дефицита объектов на рынке, налицо», — подчеркивает она.

Об этом же говорит и Анна Руденко: «Так называемый рынок продавца уже в середине лета получил четкие сигналы того, что, несмотря на сохраняющийся все еще в какой-то мере дефицит объектов, покупатели не готовы приобретать все подряд. Как альтернативу они рассматривают рынок загородной недвижимости. Причем весьма успешно. К примеру, в нашем офисе продаж число сделок по «вторичке» и «загородке» в июле распределилось в соотношении 50/50. Поэтому при необходимости реализовать свою квартиру на вторичном рынке в короткие сроки у собственников сейчас только один путь — выставлять цену лота чуть ниже среднерыночной. Но и это еще не гарантирует быструю продажу».

В августе изменение потребительских настроений вылилось в снижение числа сделок. По словам Анны Руденко, «по сути, рынок встал. Если в первую неделю месяца активность со стороны покупателей еще наблюдалась, то дальше произошло заметное проседание. Спрос на вторичные квартиры в Новой Москве упал по сравнению с июлем в 1,5 раза». Снижается спрос и в Подмоскowie, отмечает Ольга Власова.



Помимо удорожания ипотеки уменьшение покупательской активности связано с сезонными факторами: в августе заканчивается период массовых отпусков и начинается подготовка детей к школе. «Август традиционно раньше считался на рынке не самым лучшим месяцем в плане спроса, но в последние годы мы стали от этого отвыкать. Теперь, похоже, возвращаемся к данной ситуации», — комментирует Ольга Власова.

Предложение

Дефицит предложения, особенно недорогого, также продолжает негативно влиять на уровень спроса. По данным аналитического центра компании «Инком-Недвижимость», в сравнении с июлем прошлого года бюджетных лотов на рынке «старой» Москвы стало меньше на 6,6%, а в категории объектов стоимостью до 9 млн рублей (примерно столько стоит однокомнатная квартира на «вторичке») экспозиция сократилась на 31,6%. Общий объем предложения, по оценке «Миэль», также снизился, вернувшись на уровень мая 2021 г.

В Московской области объем предложения упал на 3–5% по сравнению с июнем.

Причина как в высоком спросе на недорогие квартиры в предыдущие месяцы, так и в надеждах продавцов на дальнейший рост цен осенью. «Многие собственники не ожидали, что бурный рост цен на недвижимость прекратится и ситуация стабилизируется. Поэтому часть продавцов ушла с рынка с надеждой, что им удастся продать свою квартиру дороже уже осенью, что маловероятно. Кто-то вышел на рынок с июньскими ценниками и, не увидев интереса, также на время снял лот с продажи. Да, в начале лета с рынка было вымыто много объектов, но этот процесс не мог быть бесконечным. И в июле продавцы почувствовали отсутствие ажиотажа даже на объекты, выставленные по среднерыночной стоимости. Поэтому находятся в некотором замешательстве, не понимая, что им делать дальше. Все это не могло не отразиться на общем объеме предложения», — отмечает Ольга Власова.

В Новой Москве предложение увеличилось, но лишь на 1,5%. В целом, ситуация на рынке примерно такая же, как в Подмоскowie и «старой» Москве. Многие продавцы сняли

квартиры с продажи из-за отпусков и желание реализовать свои лоты по максимальной стоимости осенью. «Вот только покупатели уже не желают переплачивать и лоты остаются нераспроданными», — резюмирует Анна Руденко.

Цены и скидки

По данным аналитического центра www.irm.ru, стоимость квадратного метра на вторичном рынке [жилья Подмоскowie](#) за июль увеличилась на 2,4% до 125700 руб., в Новой Москве — на 1,3% до 183830 руб., а в «старой» — на 1,5% до 230820 руб. Темпы роста цен замедляются как внутри МКАД, так и за МКАД. Напомним, за июль жилье подорожало на 3,4% в Московской области, на 1,6% в Новой Москве и на 2,7% в прежних границах столицы — см. [обзор рынка недвижимости по итогам июля 2021 года](#).

Одновременно растет и размер торга. По данным «Миэль», в июле 2021 г. каждая вторая сделка на вторичном рынке проходила с дисконтом, который составил в среднем 5%. Максимальный размер скидки в июле 2021 г., по сделкам «Миэль», — 35%.

На вторичном рынке Новой Москвы скидки составляют от 3 до 5% (в июне- 3%). При этом, как отмечает Анна Руденко, покупатели надеются на дисконт даже при продаже объектов, вышедших на рынок с адекватной или не завышенной стоимостью.

В Подмоскowie размер скидок за месяц вырос на 2–3 п.п. Теперь в среднем покупатель может рассчитывать на дисконт в размере 5%. А при покупке более дорого жилья, к примеру, в ближнем Подмоскowie, уровень скидки может доходить и до 10%. «Торг всегда присутствовал на рынке, но теперь можно сказать, что он выражается уже не в символических цифрах. Причина — вторичные квартиры за последнее время настолько выросли в цене, что без скидки в подавляющем большинстве случаев реализовать их крайне проблематично. К тому же зарплаты не растут, а условия покупки по ипотеке ужесточаются. И многие продавцы, пусть и не все пока, это стали осознавать, поэтому охотно идут на уступки покупателям», — резюмирует Ольга Власова.



ГРМО для «РИА Недвижимость» в статье «Коварный полудом или к чему готовиться, покупая загородный недострой»



Присматривая себе участок для строительства загородного коттеджа, можно наткнуться на вариант с недостроенным домом. И здесь встает вопрос – нужно ли сразу отметить подобные предложения или все-таки стоит к ним присмотреться? Редакция «РИА Недвижимость» попросил экспертов объяснить, на что нужно обращать внимание при выборе загородного недостроя, а также перечислить все бонусы от такой покупки.

Масштабы предложения

Реальный объем недостроенных объектов на загородном рынке оценить, конечно, сложно, поскольку это частные предложения, в основном вторичная перепродажа и преимущественно в деревнях или в коттеджных поселках, где реализация велась без обязательного подряда, указывает директор департамента маркетинга Kaskad Family Екатерина Коган.

Однако, по словам руководителя юридического отдела [ТСН Недвижимость](#), сертифицированной компании Гильдии риэлторов Московской области **Елены Щербаковой**, в настоящее время в продаже находится достаточно большое количество земельных участков с расположенными на них незавершенными объектами: недостроенными домами (садовыми, жилыми), гаражами, банями и иными



Елена Щербакова,
руководитель
юридического отдела
[ТСН Недвижимость](#)

хозяйственными постройками в разной степени готовности. "Ориентировочно 20-30% от загородной недвижимости, предлагаемой к продаже нашим агентством", – приводит данные собеседница агентства.

Стоит ли покупка свеч?

Главный вопрос, который нужно задать себе перед тем, как решаться на покупку земельного участка с недостроем: "А в чем моя выгода?".

"Первая выгода – это, очевидно, цена. Недострой, как правило, нелегко продать, это специфический объект, покупателей на него немного, и это вынуждает продавца просить за свой лот меньше денег. Вторая выгода – это время. Если какая-то часть строительных работ выполнена с надлежащим качеством и не требует дальнейшей переделки, то завершение строительства может занять меньше времени, чем возведение здания с нуля. Ну и, наконец, третья выгода - приобретение недостроенного объекта может позволить покупателю получить дом в той локации, где уже нет свободных участков под застройку и нет готовых домов, удовлетворяющих его требованиям" – приводит все варианты ответов на этот вопрос заместитель генерального директора Kaskad Недвижимость Ольга Магилина.

Приведенные тезисы подтверждают и другие эксперты. Так, по словам Коган, участки с обременениями в виде строений "под снос" действительно подразумевают наличие определенной скидки или изначально низкую цену – минус 30-50% от рыночной стоимости участка.

Хорошая локация также является весомым аргументом для рассмотрения загородного недостроя. "В 2007-2008 годах во время бурного роста девелопмента многие люди накупили дорогой земли в классных местах под застройку.



Затем деньги закончились и работы остановились. Теперь некоторые инвесторы скупают их, дают им новую жизнь и перепродают. Поэтому при грамотном расчете можно очень успешно заниматься этим и даже зарабатывать на таких проектах", - рассуждает руководитель департамента загородной недвижимости Point Estate Сергей Кузнецов.

Проверяем документы

Следует отметить, что индивидуальные дома как недострой регистрируются крайне редко. Во всех остальных случаях, покупая недостроенный дом, вы будете фактически приобретать только земельный участок, подчеркивает Магилина.

С этим соглашается Щербакова, вспоминая, что за ее многолетнюю практику сделка с зарегистрированным объектом незавершенного строительства была только один раз.

Более того, если незавершенный объект и вовсе пойдет под снос, то и документы на него будут в нагрузку, поскольку придется проводить процедуру ликвидации или реконструкции, а это тоже время и деньги, обращает внимание руководитель проекта Dom Technicol Андрей Баннов.

Следовательно, необходимо тщательно изучить документы именно на земельный участок, говорит Магилина.

"Как и в случае с покупкой любой другой недвижимости, нужно узнать, каким образом продавец стал обладателем участка, проверить, является ли он дееспособным, не состоит ли на учете в психоневрологическом или наркологическом диспансере. При наличии супруга – получить его согласие на продажу", - инструктирует собеседница агентства.

Далее следует проверить вид разрешенного использования земли, он должен позволять строить на участке индивидуальный дом (ИЖС), а, к примеру, сельскохозяйственные земли для этого не годятся, добавляет она. Нужно также обязательно выяснить, не находится ли участок в залоге.

Опасные моменты

Не нужно забывать, что в любой сделке могут быть риски, связанные с ухудшением материального положения продавца, которое в будущем может повлечь его банкротство, напоминает Щербакова. Поэтому она

настаивает на том, что в обязательном порядке необходимо проверить наличие долгов у продавца и его супруга по базе судебных приставов, а также произвести проверку подачи заявления этих лиц или их кредиторов о банкротстве, проверить наличие в отношении них судебных споров – обязательно по месту нахождения объекта и постоянному месту жительства (регистрации) продавца и супруга.

"При этом не будет лишним позадавать вопросы соседям о материальном положении и конфликтах в отношении продавца. Это мнение, конечно, будет достаточно субъективным, но если будет получена информация о резком ухудшении материального положения или конфликтной ситуации, то принимать решение о покупке надо с большей осторожностью", - рассуждает Щербакова.

Уже после того, как покупатель приобретет участок с недостроенным и достроит его, оформляется право собственности на объект недвижимости, указывает она.

Консервация и срок годности

Если вы все-таки решились на приобретение недостроя для дальнейшего завершения, важно учитывать способ его консервации, а также стадию, на которой строительство было заморожено, подчеркивает Баннов.

"В строительстве очень много скрытых рисков, которые могут проявить себя на этапе эксплуатации. Например, при устройстве скатной кровли или каркаса слой утеплителя закрывается строительными пленками – ветро- и влагозащитой. Если в составе материала нет УФ-стабилизатора, при этом строители оставили его под открытым солнцем на пару дней, то в пленке запустился процесс старения. Это означает, что со временем она может начать разрушаться", - объясняет эксперт.

Также Баннов указывает, что оставленный на долгий срок недострой из блока или деревянный каркас без финишной отделки приобретать довольно рискованно. Конструкция впитывает влагу. В процессе завершения строительства (во время монтажа внутренней или внешней отделки) влага может оказаться запертой внутри. А это уже мина замедленного действия. Повышается риск появления плесени и грибка, а в случае промерзания высока вероятность деструктивных изменений: трещин, разрушения



и прочее. А если на фасаде или фундаменте уже появились трещины – это тревожный симптом, говорит он.

Фундамент у недостроя – также зона повышенного внимания. Когда дом готов к эксплуатации, то бетонное основание должно быть тщательно защищено от воды. С этой задачей справляются отмостка, водосточная система и дренаж. Данные сооружения отводят воду от дома. Если же строительство заморожено, то весь объем осадков с крыши попадает к бетонному основанию. Вода не успевает уходить и с наступлением морозов замерзает. В твердом состоянии она увеличивается в объеме и давит на стенки фундамента. Летом лед тает, грунт оседает, давление слабеет. Такие подвижки негативно сказываются на фундаменте и служат причиной появления трещин и разрушений, предупреждает руководитель проекта Dom Technicol.

"Лучше всего, когда готов полностью теплый контур: есть фундамент, стены и крыша. Но в любом случае важно понимать, сколько объект простоял без отделки, каким образом он был законсервирован. Обычно необратимые разрушения могут начаться, если простой длится более года", – заключает Баннов.

Андрей Баннов - Руководитель проекта Dom Technicol

Как проверить недострой

Для самостоятельной оценки состояния незавершенного дома есть мобильные приложения, вроде TN CHECK, с помощью которых можно провести "чекап" постройки, указывает Баннов. Работают они по следующему принципу: пользователь отвечает на вопросы чек-листа. На основе ответов программа выдает заключение по состоянию и износу. Кроме того, в приложении есть фотографии правильно выполненных узлов, с которыми можно свериться, добавляет он.

Но для серьезного анализа Баннов все-таки рекомендует вызвать технический аудит, который сможет проанализировать состояние фундамента, несущих конструкций, перекрытий. В любом случае в недострое всегда скрывается довольно много рисков, не поддающихся инструментальному анализу.

Уже после тщательной проверки можно продолжать работы. "Но имейте в виду,

реконструкция – это отдельный вид строительства, нужно подбирать опытного и креативного исполнителя, который сможет сэкономить вам бюджет, применяя нестандартные решения, специфичные для этого сегмента стройки", – советует Баннов.

Марина Заблудовская

Шеф-редактор РИА Недвижимость

Татьяна Новик для журнала «Бизнес-Диалог»: для нас не является приоритетом продать во что бы то ни стало



ТАТЬЯНА НОВИК:

«Для нас не является приоритетом продать во что бы то ни стало»

Потребность в собственном жилье испокон веков является одной из базовых для каждого человека. Однако даже при наличии «собственного угла» люди достаточно часто хотят улучшить условия проживания: расширить жилую площадь, переехать в другой город или даже страну, разменять квартиру, для того чтобы жить отдельно или сделать



выбор в пользу загородного частного жилья. Достаточно часто все действия, производимые с недвижимостью, становятся головной болью как для собственников, так и для покупателей. Ведь каждый объект недвижимости имеет свои особенности и, соответственно, тонкости при совершении сделки. Риэлтор - специалист, в чьи компетенции входят подбор объекта недвижимости или его продажа, консультация по всем вопросам в данной области, юридическая проверка объекта и сопровождение сделки под ключ. Сегодня редакция журнала [«Бизнес-Диалог»](#) общается с экспертом, руководителем агентства [«КварталСити»](#) **Татьяной Новик**, аттестованным брокером Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО). В статье расскажем о том, как изменился рынок с начала пандемии и какие услуги предлагает компания.

– Ваша компания на рынке не первый год и пережила не один кризис на этапе своего становления. Скажите, какие тенденции на рынке недвижимости наиболее ощутимы на сегодняшний день?

– Рынок недвижимости – одна из наиболее традиционных областей экономики и вместе с тем один из наиболее динамично развивающихся рынков. Фраза «Мир никогда не будет прежним» стала девизом 2020 года. Карантинные ограничения послужили причиной кризиса. Одни стали банкротами, другие не могут заплатить аренду по докризисным ставкам. Сегодня, когда большая часть ограничений снята, происходит постепенное восстановление рынка. Но мы стали жить в новой реальности, где нужно меньше магазинов, офисов и гостиниц. Карантин вызвал бум удалённой деятельности: люди дистанционно работают, покупают, учатся. Падение спроса закономерно приводит к падению цен. А вот на рынок жилой недвижимости пандемия повлияла по-разному.

Арендный рынок коммерческой недвижимости сразу отреагировал падением: арендаторы стали меньше зарабатывать и поэтому не могут платить по прежним ценам. Рынок аренды загородного жилья, наоборот, взлетел, подорожал в разы. Интерес к покупке загородного жилья также вырос, но только в отдельных удачных проектах, где создана хорошая инфраструктура. Из-за девальвации в начале кризиса количество сделок купли-продажи квартир тоже выросло,

но с введением карантина рынок замер. По мере отмены ограничений он стал оживать, хорошую поддержку оказала госпрограмма датирования ставок кредита до 6,5%. Как будет складываться ситуация – неясно, думаю, что всё зависит от доходов населения.



– Вы можете дать оценку отрасли в целом? С какими проблемами чаще всего сталкиваются агентства недвижимости?

– В наше время в риэлторский бизнес стали активно внедряться банки, застройщики, крупные девелоперы, они применяют различные инструменты для усиления своего влияния на этом рынке. А наш риэлторский бизнес ещё не готов к такому уровню конкуренции, он серьёзно проигрывает в технологиях. В таких конкурентных структурах хорошо развиты автоматические коммуникации с клиентами, общение происходит через личный кабинет. Конечно, далеко не у всех агентов недвижимости есть такой сервис. Существует и кадровая проблема в нашей сфере. Сейчас трудно найти работников, удовлетворяющих всем требованиям работы с недвижимостью. Мы обучаем персонал, но опытные сотрудники очень часто уходят в свободное плавание. Поэтому вопрос «текучки» кадров является болезненным для многих агентств недвижимости.

– Успех агентства недвижимости во многом зависит от сотрудников. Расскажите о своих риэлторах!

– Я являюсь основателем юридической компании по недвижимости «КварталСити» в городе Дмитрове и брокером. В этой сфере работаю с 2005 года. Компания создана с целью оказания юридических и риэлторских услуг в сфере недвижимости на территории города



Дмитрова и Московской области. Мы оказываем широкий спектр услуг, начиная от подбора и заканчивая регистрацией сделок с недвижимостью. В агентстве собрана небольшая команда профессионалов, состоящая из семи человек. В работе своего коллектива я стараюсь использовать информационные технологии и мотивационные схемы. В совокупности всё это позволяет нам оказывать качественные услуги. Наши специалисты предлагают клиентам различные, в том числе и нестандартные, варианты решения вопросов, касающихся недвижимости.

ЗАЧЕМ НУЖЕН РИЭЛТОР?

ЕСЛИ ТЫ ИСКАТЬ УСТАЛ, ПРОСТО ПОЗВОНИ В КВАРТАЛ



ОТСТАИВАЕТ
ИНТЕРЕСЫ



ЭКОНОМИТ
ВРЕМЯ
И ДЕНЬГИ



УБЕРЕГАЕТ ОТ
СОМНИТЕЛЬНЫХ
ВАРИАНТОВ



ОБЕСПЕЧИВАЕТ
НАДЕЖНОСТЬ

www.kvartal.ooo
Тел.: 9 (915) 226-01-03

Адрес: Московская область, г. Дмитров,
ул. Профессиональная, дом 1А Сдавание ТППО,
2 этаж, офис 204



– Несмотря на пандемию, многие граждане нашей страны решили открыть собственный бизнес. Зачастую это сопряжено с покупкой или арендой недвижимости. Скажите, какой пакет услуг при таких потребностях клиента вы предоставляете?

У нас есть обширная база объектов, включающая в себя как объекты офисной, складской, торговой, производственной, так и жилой и дачной недвижимости. Услуги для продавцов и покупателей несколько разнятся. Обратившись к нам в качестве продавца

объекта недвижимости, вы можете рассчитывать на:

- обзорную информацию о том, что происходит на рынке в интересующем вас регионе, сегменте;
- проведение экспертизы степени готовности документации к сделке;
- оформление документов для продажи по нотариальной доверенности;
- разработку рекламной стратегии;
- то, что будут предприняты все меры для поиска покупателя, можно посмотреть на клиентов, заинтересовавшихся вашим объектом;
- организацию подписания предварительного и основного договоров;
- оказание помощи в проведении взаиморасчетов между участниками сделки;
- построение цепочки и на подборку встречных вариантов, будут проведены переговоры со всеми потенциальными покупателями;
- получение консультации относительно того, как поступить в сложных ситуациях.

Если вы прибегнете к нашей помощи в качестве покупателя, то сможете рассчитывать на то, что:

- получите консультацию относительно цен на интересующую вас недвижимость;
- вам подберут несколько вариантов объектов, максимально соответствующих вашим требованиям;
- промониторят похожие варианты и цены;
- организуют и проведут осмотр заинтересовавших вас объектов;
- проверят правоустанавливающие документы на выбранный вами объект;
- вас проконсультируют по документации, необходимой для оформления сделки;
- будут вести переговоры с продавцами с представлением ваших интересов;
- организуют проведение безопасного для вас способа взаиморасчетов, включая внесение аванса, задатка, оставшейся суммы;
- организуют заключение договора, подписание акта приема-передачи недвижимости.

Но это ещё не всё. Предоставляются ещё и дополнительные услуги:

- узаконивание перепланировок;
- оценка объектов с применением сравнительного анализа;
- приватизация объектов недвижимости;
- консультация и предоставление информации, касающейся вопросов налогообложения;
- консультации по кредитованию;



- сопровождение сделок при использовании материнского капитала, жилищных сертификатов.

Ни одна сделка не похожа на другую, поэтому подходы к оформлению и сопровождению каждой индивидуальны.

Для нас не является приоритетом продать во что бы то ни стало. Главное – реализовать надежную и выгодную для нашего клиента сделку, чтобы затем получать от него не нарекания, а отличные рекомендации и новых клиентов.

Журнал *«Бизнес-Диалог»*

**Вышел в свет 122-й выпуск
Вестника Гильдии риэлторов
Московской области за июль
2021 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.

В этом номере читайте:

- Представители ГРМО - достойные участники «Гонка героев»
- ГРМО провела процедуру аттестации подольского ООО «Портал Эстейт» и чеховского ООО «ГК «Прохоров и Партнёры»
- У сайта Гильдии риэлторов Московской области теперь новый и современный облик
- Гильдия риэлторов Московской области и Гильдия риэлторов Татарстана: дружим регионами!
- Руководители ГРМО для журнала «Бизнес-Диалог»: В жизни можно многое сделать самостоятельно, но удобнее, безопаснее



и выгоднее обращаться

к профессионалам

- Квартиры в Москве и Подмосковье в июне-июле 2021 года: ипотека поддерживает спрос, но ликвидных лотов не хватает
- Квартиры в Москве в мае-июне 2021 года: продавцы начинают разочаровываться в бесконечном росте цен
- Эксперты ГРМО для АиФ: Дача в аренду. Сколько стоит снять дом на сутки в Подмосковье
- Также в вестнике читайте новости Российской Гильдии Риэлторов, новости обучения, аналитику и мнения экспертов.

[Читать Вестник>>>](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

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

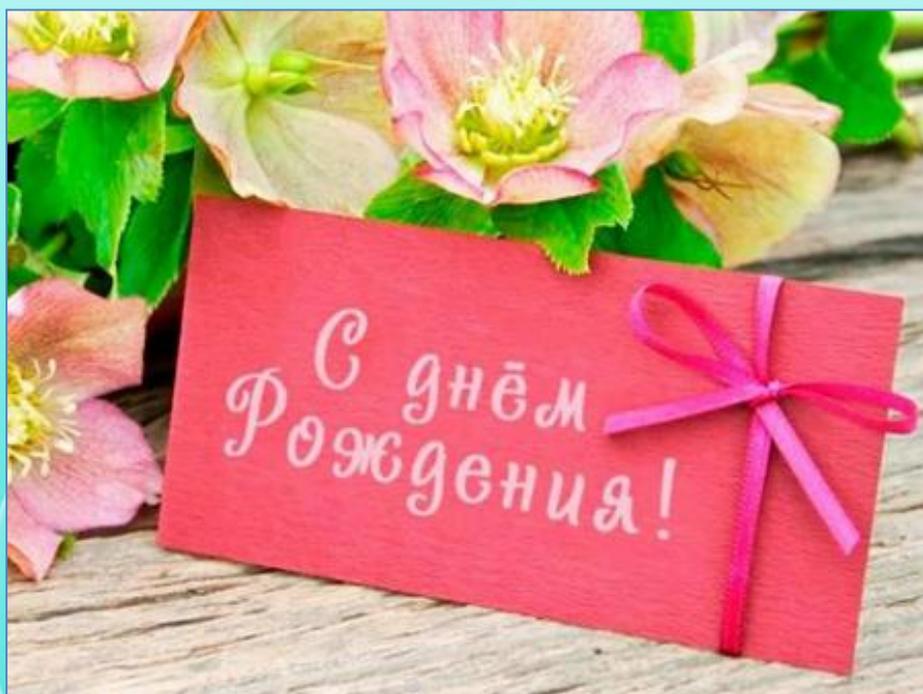
- генерального директора ООО "Иммуобиляре" (г.Пушкино) Шилову Татьяну Борисовну!
- генерального директора ООО "ИСМА" (г.Чехов) Крюкова Максима Геннадьевича!
- генерального директора ООО "Дмитровский центр ипотечного кредитования"
Валиева Рустема Айратовича!
- директора АН «Золотой ключ» (г.Дмитров) Лыгорева Елену Николаевну с бракосочетанием!
- руководителя АН "РЕГИОН" (г.Наро-Фоминск) Мовенко Татьяну Сергеевну!
- генерального директора ООО "ТСН СУКРОМКА" (г.Мытищи) Галкина Андрея Александровича!
- генерального директора ООО "Ареал-Риэлт" (г.Люберцы) Свищеву Татьяну Викторовну!
- генерального директора ООО "БЕСТ Кузьминки" (г.Москва) Архипову Анастасию Валерьевну!
- генерального директора ООО "Альтернатива+" (г.Подольск) Елисееву Марину Михайловну!
- руководителя АН "ЖИЛТРАСТ" (г.Павловский Посад) Мохначёву Анну Фёдоровну с Днём рождения!
- генерального директора ООО "Портал Эстейт" (г.Подольск) Клюка Дениса Владимировича!

Пусть будет все, что в жизни нужно!

Чем жизнь бывает хороша:

Любовь, здоровье, верность, дружба

И вечно юная душа!

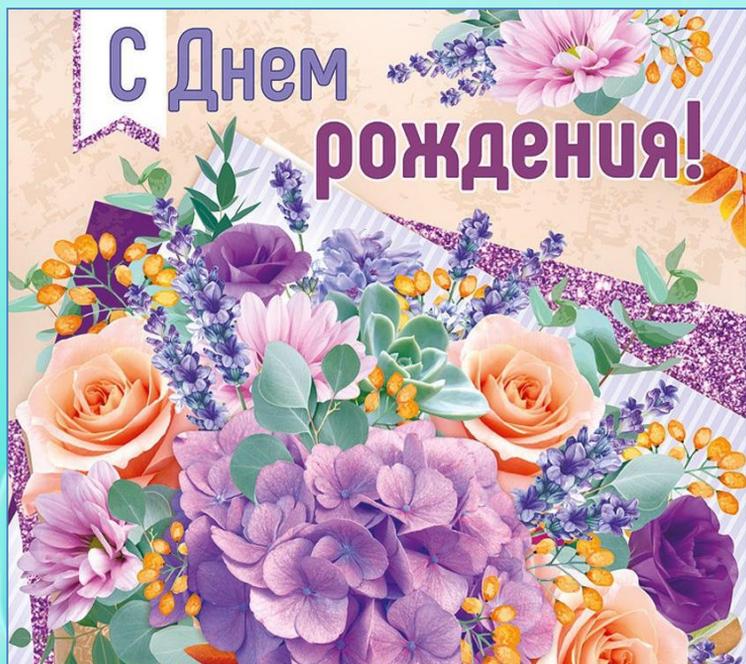




Поздравления

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

- коллектив ООО "БЕСТ-Флагман" (г.Москва) и генерального директора Кочакаева Шамиля Самаиловича!
- коллектив ООО "ПОМИДОР-ЭКСПЕРТ" (г.Солнечногорск) и генерального директора Луценко Александру Васильевну!
- коллектив ООО "Медиа-дом" (г.Москва) и генерального директора Тимакова Михаила Феликсовича!
- коллектив ООО "Агентство недвижимости "Дом на Скале" (г.Королёв) и генерального директора Новикова Алексея Юрьевича!
- коллектив ООО "Мир Недвижимости" (г.Дмитров) и генерального директора Склярору Ирину Владимировну!
- коллектив ООО "Благовест Инвест" (г.Солнечногорск) и генерального директора Чекарева Павла Павловича!
- коллектив ООО "ГК БЕСТ-Недвижимость" (г.Москва) и генерального директора Полторака Григория Витальевича!
- коллектив группы компаний «Центр недвижимости и права «Градомир» (г.Сергиев Посад) и генерального директора Шурыгина Артемия Юрьевича с 10-летним юбилеем!
- коллектив АН "Ваш риэлтор" (г.Орехово-Зуево) и руководителя Данилову Ирину Владимировну!
- коллектив агентства недвижимости "Волга" (г.Кострома) и руководителя Воронова Алексея Викторовича!
- коллектив ООО "Эксперт-Риелт 24" (г.Дмитров) и генерального директора Куркину Наталью Валериевну!
- коллектив ООО "Про-Бизнес-Групп" (г.Домодедово) и генерального директора Носенко Руслана Дмитриевича!
- коллектив ООО "ТСН ИВАНТЕЕВКА" (г.Балашиха) и генерального директора Дряблову Светлану Викторовну!



***-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!***