



Гильдия риэлторов Московской области

№ 7 (134)

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

Лучшее профессиональное объединение РГР-2022

и Лучший Территориальный орган системы сертификации РГР-2022

Лучшее предприятие России-2020

Входит в Рейтинг надёжных партнёров



ВЕСТНИК ГРМО

июль 2022



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•Об изменениях в составе исполнительного аппарата ГРМО, о 25-летнем юбилее Гильдии и другие важные вопросы решали на заседании Регсовета.....	стр. 4
•До 29 августа успеете записаться на бесплатное допобучение на специалиста по недвижимости с получением дипломов гособразца.....	стр. 6
•Впечатления о XXVI Национальном конгрессе по недвижимости в Екатеринбурге останутся надолго!.....	стр. 7
•В газете г.Долгопрудного «ЖИЛЦЕНТР» о деятельности ГРМО.....	стр. 10
•Сертифицированные компании ГРМО – победители национального конкурса «Профессиональное признание»!.....	стр. 11
•ДОМБОНУС - база объектов недвижимости от профессионалов.....	стр. 13
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов агентства недвижимости из Коломны «Дом.ru».....	стр. 14
•Сегодня 30 лет Российской Гильдии Риэлторов!.....	стр. 15
•Сайты-визитки в регионах на сайте Российской Гильдии Риэлторов.....	стр. 16
•В числе партнёров ГРМО - программный продукт «Комбинатор.Про».....	стр. 16
•Прощание с вице-президентом ГРМО Трошиной Ольгой Ивановной состоится 12 июля..	стр. 17
•7 июля в Москве состоялась встреча руководства РГР и ГРМО с представителями Сбербанка.....	стр. 17

Новости обучения:

•28 июля прошёл бесплатный вебинар по банкротным торгам.....	стр. 18
•26 июля состоялся вебинар о роли нотариуса в сделках с недвижимостью.....	стр. 18
•27 июля - очередной «ЧАС ГРМО».....	стр. 19
•21 июля - закрытый мастер-класс по работе с премиальной недвижимостью для партнёров SPN24.....	стр. 19
•14 июля состоялся Час РГР с агрегатором недвижимости «Авито Недвижимость» по теме покупательского спроса.....	стр. 20
•13 июля - обучающий онлайн-семинар для юристов по недвижимости Владимира Мнацаканова.....	стр. 21
•В июле и в августе онлайн-тренинг Артёма Завадского «Договорная работа с покупателем 2022»на.....	стр. 21



Содержание:

Статьи, оценка, мнения:

- ЦБ снизил ключевую ставку до 8%. Как это отразится на рынке ипотеки?..... [стр. 23](#)
- Эксперты ГРМО для журнала «Бизнес-Диалог» о роли Гильдии риэлторов на рынке недвижимости..... [стр. 25](#)
- Ипотека за полгода успела умереть и почти воскреснуть..... [стр. 27](#)

Издания ГРМО:

- Вышел в свет 133-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за июнь 2022 года..... [стр. 30](#)

Поздравления:

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

Об изменениях в составе исполнительного аппарата ГРМО, о 25-летнем юбилее Гильдии и другие важные вопросы решали на заседании Регсовета



21 июля 2022 года прошло очередное заседание Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО). В этот раз наиболее активные представители ГРМО встретились лично в офисе исполнительного аппарата. Те, кто не смог присутствовать лично, присоединились через интернет. Мероприятие проводил президент Гильдии **Шурыгин Артемий Юрьевич**, генеральный директор ООО «Центр недвижимости и права «Градомир» (г.Сергиев Посад).

Исполнительный директор и вице-президент ГРМО **Мазурина Наталья Юрьевна**, почётный член ГРМО, представила отчёт о работе исполнительного аппарата:

- по членской базе,
- по аттестации специалистов и сертификации компаний,
- по мероприятиям ГРМО.

Был представлен финансовый отчёт и принято решение создать постоянно действующую рабочую группу по бюджету в составе: президента ГРМО Шурыгина Артемия Юрьевича и вице-президентов: Власовой Ольги Евгеньевны, Симко Елены Борисовны, Хромова Андрея Александровича и Кокорина Михаила



На фото:
Ланскова Лилия Владимировна
заместитель исполнительного директора ГРМО

Наталья Юрьевна Мазурина с 1 августа уже в новом статусе - в статусе советника президента ГРМО продолжит вносить бесценный вклад в развитие гильдии. От лица всех членов ГРМО Артемий Шурыгин выразил искреннюю благодарность Наталье Юрьевне за добросовестный труд на посту исполнительного директора ГРМО в течение 10 лет.



Другие вопросы, которые рассматривались:

О приёме в ГРМО новых компаний:

- ИП Анциферов Антон Николаевич г.Подольск – прямым членом,
- Самозанятый Максимович Юлия Вячеславовна г.Москва – ассоциированным членом (ипотечный брокеридж).

Об исключении в связи с неуплатой ежегодного членского взноса в ГРМО за 2022 год трёх компаний. Исполнительному аппарату поручено исключить компании из реестра



на сайте ГРМО и проинформировать их руководителей о недопустимости использования брендов и эмблем Российской Гильдии Риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области в своих фирменных бланках, на сайтах компаний, в средствах рекламы и в PR материалах. А также проинформировать партнёров об исключении данных компаний из членов ГРМО.



На заседании заслушали **отчёт о проделанной работе руководителя Службы поддержки членов ГРМО Белокуровой Ольги Михайловны.**

О работе Комитетов ГРМО в первом полугодии 2022 года и планах на второе полугодие 2022 года рассказали их руководители.

Исполнительному аппарату совместно со службой поддержки поручено провести опрос среди компаний ГРМО с целью:

- выявить активистов, желающих поработать в комитетах ГРМО,
- получить обратную связь о полезности имеющихся в ГРМО партнёров и предложения от членов ГРМО.

Комитету по Этике и защите прав потребителей поручено обобщить практику поступивших претензий со стороны потребителей услуг компаний ГРМО и РГР и доработать Кодекс Этики ГРМО.

Исполнительному аппарату совместно с Комитетом по взаимодействию с отраслевыми партнёрами поручено:

- разработать пакетные соглашения с партнёрами ГРМО по опыту Уральской Палаты Недвижимости и представить проекты к следующему заседанию Регионального совета ГРМО,
- подготовить к следующему заседанию



Регсовета предложения для размещения рекламных баннеров на ресурсах ГРМО для компаний-спонсоров ГРМО и партнёров-спонсоров ГРМО.

- разработать новую концепцию подхода к работе с партнёрами ГРМО, которые не предоставляют льготные условия клиентам компаний ГРМО и не участвуют в проектах ГРМО в качестве спонсоров.

В ходе заседания был рассмотрен вопрос о подготовке мероприятий, посвященных 25-летию ГРМО, и о проведении основных мероприятий ГРМО в 2023 году.

Предварительно решили организовать (соорганизовать) и провести пять больших мероприятий ГРМО при поддержке генерального партнёра ГРМО «Сбер аккредитивы»:

- Общее собрание ГРМО с тренингом,
- региональный конкурс «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ»,
- ППКР-2023,
- два мероприятия в рамках проекта «Деловая среда» в Костроме и Московской области.

Следующее заседание Регионального совета ГРМО состоится 15 сентября 2022 года.

На заседании также присутствовали:

- **Кокорин Михаил Александрович**, вице-президент ГРМО, директор [ООО «Агентство «Ипотечный центр»](#) (г.Домодедово),
- **Лыгорева Елена Николаевна**, вице-президент ГРМО, директор [АН «Золотой ключ»](#) (г.Дмитров),
- **Хромов Андрей Александрович**, вице-президент ГРМО, [почётный член ГРМО](#), генеральный директор [АО «Кредит-Центр»](#) (г.Раменское),
- **Власова Ольга Евгеньевна**, вице-президент



ГРМО, генеральный директор
[ООО «Удачный выбор»](#) (г.Раменское),

- **Симко Елена Борисовна**, вице-президент

ГРМО, [почётный член ГРМО](#), директор

[ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»](#),

- **Кудрявцева Елена Николаевна**, вице-

президент ГРМО, генеральный директор

[ООО «ЖИЛЦЕНТР»](#) (г.Долгопрудный),

- **Петяева Оксана Владимировна**, вице-

президент ГРМО, председатель Комитета ГРМО

по Этике и защите прав потребителей,

генеральный директор [ООО «Дом сервис+»](#)

(г.Одинцово),

- **Власенко Сергей Владимирович**, вице-

президент ГРМО, [почётный член ГРМО](#),

президент [НП «Корпорация риэлторов](#)

[«Мегаполис-Сервис»](#) (г.Электросталь),

- **Шуранов Александр Валерьевич**, вице-

президент ГРМО, генеральный директор

[ООО «Камелот»](#) (г.Подольск),

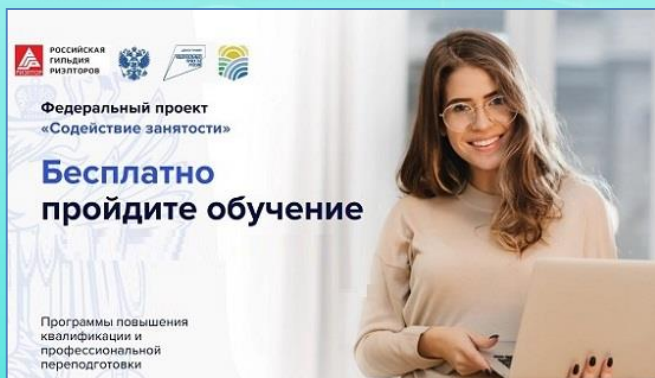
- **Закатова Наталья Алексеевна**, председатель

Комитета ГРМО по PR и рекламе, PR-менеджер

[ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»](#).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**До 29 августа успеете записаться
на бесплатное допобучение на
специалиста по недвижимости с
получением дипломов гособразца**



С 2021 по 2024 годы в рамках федеральной программы «Содействие занятости» национального проекта «Демография» проводится обучение и дополнительное

профессиональное образование для отдельных категорий граждан.

В 2021 году многие специалисты компаний – членов Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) воспользовались данной возможностью и на бесплатной основе получили новые знания, которые применяют теперь в работе. Специалисты прошли обучение бесплатно! А руководители, которые никак не попадают в категорию граждан, которым данная услуга доступна на бесплатной основе, прошли обучение платно, желая повысить свою квалификацию и знания.



Такая возможность есть у всех!

Возможность пройти бесплатное обучение для специалистов по недвижимости с получением дипломов государственного образца по курсам «Специалист по недвижимости -агент/брокер (РОП)» вновь открыта!

Обучение проходит в онлайн-формате, с записями лекций. Преподаватели – известные специалисты-практики на рынке недвижимости.

Группы обучения на брокера и агента стартуют 09 сентября.

[Для регистрации перейдите по ссылке>>>](#)

После предварительной регистрации по ссылке с Вами свяжутся, проконсультируют и помогут собрать пакет необходимых документов и зарегистрироваться в программе.

Кто может обучаться бесплатно?

- Граждане в возрасте 50 лет и старше, граждане предпенсионного возраста
- Женщины, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет и в возрасте от 1,5 до 3 лет
- Женщины, не состоящие в трудовых

отношениях и имеющие детей дошкольного возраста в возрасте от 0 до 7 лет включительно;

•Безработные граждане, зарегистрированные в органах службы занятости



•Работники, находящиеся под риском увольнения, включая введение режима неполного рабочего времени, простой, временную приостановку работ, предоставление отпусков без сохранения заработной платы, проведение мероприятий по высвобождению работников

•Граждане в возрасте до 35 лет включительно, которые относятся к категориям:

- - граждан, не занятых по истечении 4 месяцев с даты окончания военной службы по призыву;
- граждан, не имеющих среднего профессионального и высшего образования;
- граждан, не занятых по истечении 4 месяцев с даты выдачи им документа об образовании и о квалификации;
- граждан, находящихся под риском увольнения (планируемых к увольнению в связи с ликвидацией организации либо сокращением штата или численности работников организации);
- граждан, обучающихся на последних курсах по образовательным программам среднего профессионального или высшего образования, обратившихся в органы службы занятости, для которых отсутствует подходящая работа.

Проект реализуется при поддержке:

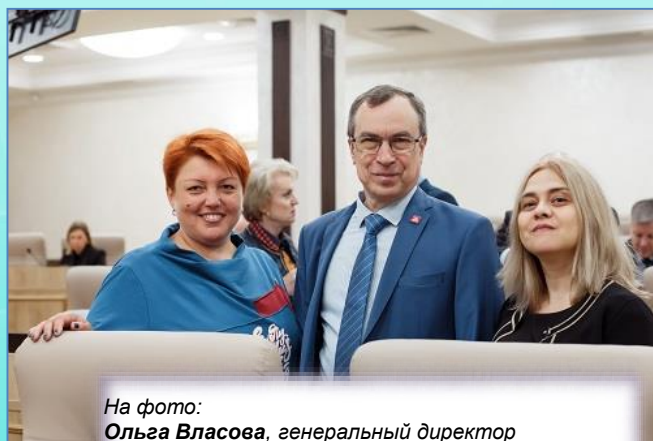
- Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации,
- Министерства науки и высшего образования Российской Федерации,
- Министерства просвещения Российской Федерации.

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

Впечатления о XXVI Национальном конгрессе по недвижимости в Екатеринбурге останутся надолго!



Более месяца прошло с одного из самых грандиозных мероприятий рынка недвижимости в России - [XXVI Национального конгресса по недвижимости](#). Организатор мероприятия - [Российская Гильдия риэлторов \(РГР\)](#).



На фото:
Ольга Власова, генеральный директор АН «Удачный выбор», г.Раменское,
Андрей Хромов, генеральный директор АО «Кредит-Центр», г.Раменское,
Любовь Голубева, руководитель Городского агентства недвижимости, г.Серпухов

Гильдия риэлторов Московской области, как обычно, принимала активное участие Конгрессе, [Съезде РГР](#) и других мероприятиях, проходивших с 8 по 12 июня в Екатеринбурге



Своими впечатлениями о конгрессе делится президент ГРМО **Артемий Шурыгин**, член Правления и член Национального совета Российской Гильдии Риэлторов (РГР):



На фото:
Артемий Шурыгин,
президент Гильдии риэлторов Московской области

«Мне посчастливилось быть членом оргкомитета, отвечать за деловую программу Конгресса и видеть изнутри подготовку.

Была проведена огромная работа, почти полгода оргкомитет проводил заседания каждые две недели и старался, чтобы получилось очень достойно.

Искренне благодарю всю команду организаторов-волонтеров - президента РГР **Ирину Зырянову**, исполнительного вице-президента РГР **Наталью Михайлюкову**, директора по развитию РГР **Илону Соболеву**, президента УПН **Валерию Козлову**, а также замечательных и ответственных модераторов, которые не просто модерировали мероприятия, а полностью готовили их на высочайшем уровне: **Елену Недоспасову**, **Эльвиру Епишину**, **Василия Олейникова**, **Артёма Лесникова**,

Ирину Киселёву, **Кирилла Кашина**, **Александра Коночкина**, **Марину Зайцеву**, **Эдуарда Богданова**, **Николая Савина** и всех членов оргкомитета, сотрудников исполнительных дирекций РГР и УПН.



На фото:
Елена Недоспасова, представитель
Нижегородской Гильдии Сертифицированных
Риэлторов
Анна Рокарь, исполнительный директор Союза
«Гильдия риэлторов Калининграда»
Наталья Мазурина, исполнительный директор
Гильдии риэлторов Московской области

Оценку деловой программы Конгресса конечно должны давать сами участники.



На фото:
Андрей Хромов, генеральный директор
АО «Кредит-Центр» г.Раменское,
Григорий Полтораки, генеральный директор
ООО «ГК БЕСТ-Недвижимость», г.Москва

Организаторы очень старались, чтобы было полезно, интересно, максимум практики, без воды и рекламы, «как для себя». Те мероприятия, выступления, которые я успел посетить - полностью соответствовали нашей задумке.

Конференции, секции, дискуссии, мастер-классы, «прямые линии», переговорные игры



проходили одновременно в 6-ти залах пафосного Ельцин Центра в течение двух дней, а в третий день были организованы бизнес-туры.



На фото:

Сергей Литвин, генеральный директор ООО «ТЕХНОДОМ», г.Подольск
Елена Лыгорева, основательница агентства недвижимости «Золотой ключ», г.Дмитров

Эмоциональной и трогательной получилась церемония открытия с выходом президентов и представителей 60-ти региональных ассоциаций под живой вокал «Нас миллионы».



Зажигательным завершающим аккордом Конгресса стала дискотека со звездой - **Алёной Апиной**, у которой я получил личный автограф, под знакомые всем хиты.

Наша признательность партнёрам РГР. Комитет РГР по взаимодействию с партнёрами организовал в рамках Конгресса церемонию подписания новых партнёрских соглашений с компаниями, готовыми предоставлять специальные условия для членов РГР.

А ещё были отличные культурные мероприятия Конгресса, вечернее мероприятие по случаю

30-летия РГР, торжественная церемония инаугурации нового президента РГР, награждение победителей конкурса «Профессиональное признание», встреча региональных лидеров с историко-гастрономическим шоу, уральский забег, в котором я безусловно принимал участие, и многое другое.



На фото:

Елена Недоспасова, представитель Нижегородской Гильдии Сертифицированных Риэлторов
Анна Рокарь, исполнительный директор Союза «Гильдия риэлторов Калининграда»
Наталья Мазурина, исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области

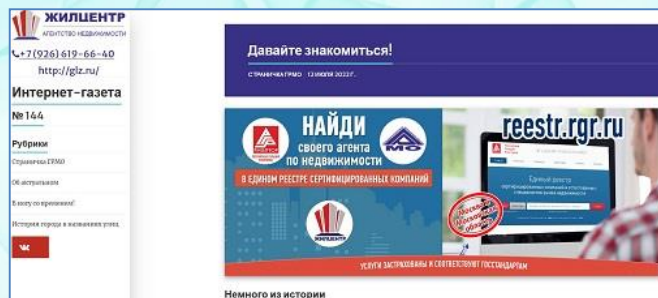
Оценку деловой программы Конгресса конечно должны давать сами участники.



Мероприятие получилось грандиозным, запоминающимся, полезным, деловым и душевным одновременно».

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

В газете г.Долгопрудного «ЖИЛЦЕНТР» о деятельности ГРМО



Компании, входящие в Гильдию риэлторов Московской области, находят различные варианты продвижения своих услуг, напоминая клиентам о том, что являются членами ГРМО, в своих раздаточных материалах, на сайтах, сувенирных изделиях и др.

Так, компания «ЖИЛЦЕНТР», которая уже почти 20 лет является членом ГРМО и руководителем которой является вице-президент ГРМО Елена Кудрявцева, выпускает своё собственное печатное издание – газету «ЖИЛЦЕНТР» с 2010 года, в которой упоминает свою причастность к крупному профессиональному объединению риэлторов.

Данная газета всегда пользовалась спросом жителей г.Долгопрудного и близлежащих городов Подмосковья. В настоящее время газета перешла в электронный формат. Газета ЖИЛЦЕНТР информирует читателей о новостях на рынке недвижимости. Также в ней публикуются изменения в Законодательстве, касающиеся рынка недвижимости.

В июле 2022 года в газету ввели новую рубрику, посвящённую профессиональному объединению риэлторов – ГРМО. В этой рубрике планируется рассказывать о деятельности и мероприятиях нашей организации, о преимуществах членства в ней, а главное – о том, зачем мы существуем и что гарантируем вам, как руководителю агентства недвижимости, специалисту по недвижимости, а также покупателю или продавцу недвижимости.

В первой статье рассказали, какое

преимущество даёт агентству недвижимости сотрудничество с Гильдией Риэлторов Московской области и какое преимущество даёт это сотрудничество клиентам компании.

Немного из истории

Гильдия риэлторов Московской области или сокращенно ГРМО – это профессиональное объединение риэлторов, которое было создано 15 сентября 1997 года.

Как Вы помните конец 90х годов – время стремительного развития рынка недвижимости. Во многих городах открывались агентства недвижимости, появлялось множество частных брокеров и независимых агентов. Государство тогда регулировало эту деятельность посредством лицензирования.

Учитывая стремительный рост рынка, возникла необходимость создания объединения профессионалов-риэлторов, которое могло бы решать актуальные задачи. Объединять участников рынка недвижимости, стремящихся вести свою деятельность цивилизованно, честно, в соответствии с действующим Законодательством. А также представлять их интересы перед Государством, помогать им решать проблемные ситуации, развивать профессиональное взаимодействие всех участников рынка недвижимости. Гильдия риэлторов Московской области является полномочным представителем Российской Гильдии Риэлторов.

Миссия Гильдии риэлторов Московской области

Основной миссией ГРМО сегодня является развитие цивилизованных форм ведения бизнеса, создание условий для эффективного обмена профессиональным опытом, развитие механизмов регулирования деятельности риэлторов, а также механизмов защиты клиентов риэлторских услуг на рынке недвижимости.

ГРМО сегодня

Гильдия риэлторов Московской области проводит процедуру добровольной сертификации брокерских услуг для компаний, желающих вступить в Гильдию. Ведет активную работу по аттестации специалистов рынка недвижимости, работающих в компаниях – членах ГРМО. Сегодня ГРМО объединяет более 160 компаний! При поддержке Правительства Московской области и органов исполнительной власти занимается организацией различных



мероприятий, посвященных рынку недвижимости.

Что даёт членство в Гильдии риэлторов Московской области?

Компания, желающая вступить в Гильдию, должна пройти сертификацию услуг, чтобы попасть в Единый федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости. Надо понимать, что добровольная сертификация возлагает на агентство недвижимости дополнительные, повышенные требования к оказанию услуг. Специалисты, работающие в сертифицированной компании, также проходят аттестацию и попадают в Реестр, получая Свидетельство риэлтора.

Кроме того, профессиональная деятельность компаний – членов ГРМО застрахована. Страхование повышает надежность сделок с недвижимостью.

В Гильдии работает Комитет по защите прав и этике потребителей. В случае возникновения конфликтных ситуаций, споров или претензий к работе риэлторов и риэлторских компаний, клиент может обратиться в Комитет. Заявка будет обязательно рассмотрена. Вопрос можно будет решить в досудебном порядке.

Почему покупателю или продавцу недвижимости выгодно обращаться в агентство недвижимости, являющееся членом ГРМО?

Если коротко ответить на этот вопрос, то ответ будет простым: потому что этому агентству недвижимости можно доверять! Потому что это агентство работает на рынке недвижимости в соответствии с Российским законодательством. Оно прошло добровольное сертифицирование услуг – сложную и многоступенчатую процедуру проверки своей деятельности. Потому что профессиональная деятельность этого агентства застрахована.

Важно отметить, что агентство, входящее в ГРМО, может предоставить своим клиентам услуги на более выгодных условиях по сравнению с другими агентствами, не входящими в Гильдию. Так, например, при работе через агентство недвижимости, являющимся членом ГРМО, в банках-партнерах Гильдии ипотечная ставка для клиента будет ниже.

Да и возможностей у компаний – членов ГРМО, а значит и у их клиентов, больше!

Так, благодаря партнёрским отношениям между компаниями внутри Гильдии, их клиенты получают более широкий круг возможностей!

Поэтому если вы ищете надежного помощника в решении своего жилищного вопроса, обратитесь в [Единый реестр сертифицированных компаний](#) и будьте уверены: профессионалам из этого Реестра можно доверять!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Сертифицированные компании ГРМО – победители национального конкурса «Профессиональное признание»!

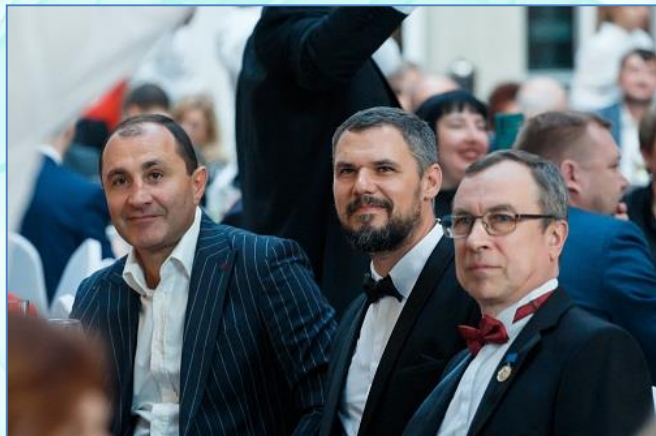


На Национальном конгрессе Российской Гильдии Риэлторов (РГР), который проходил с 10 по 12 июня 2022 года в Екатеринбурге, подвели итоги [национального конкурса «Профессиональное признание»](#).





Активное участие в конкурсе принимали сертифицированные компании – члены Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО).



Конкурсанты соревновались в 25 номинациях

В четырёх номинациях Номинантами и Лауреатами объявлены члены ГРМО!



Лауреатом в номинации «**Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья**» (численностью сотрудников более 100 человек) стала компания ООО «Центр недвижимости и права «Градомиръ» (Сергиев Посад), руководитель **Шурыгин Артемий Юрьевич**.

Эта компания также вошла в тройку призёров номинации «**Лучшая брокерская компания на рынке загородной недвижимости**». Номинантом также стала компания «Кредит-Центр недвижимость» (Раменское). Награду получал **Хромов Андрей Александрович**, генеральный директор АО «Кредит-Центр».

В номинации «**Лучшая брокерская компания малых городов России (с населением до 250 тыс. человек)**» стало «Агентство недвижимости

«Мегаполис-Сервис» (Электросталь), руководитель **Власенко Сергей Владимирович**.



В тройку номинантов в этой номинации стала ещё одна компания ГРМО - Агентство «Быстров Недвижимость» (Ступино), руководитель Быстров Максим Валерьевич.

В номинации «**Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья**» (численностью сотрудников до 30 человек) одним из призёров стало Городское Агентство Недвижимости (Серпухов), руководитель **Голубева Любовь Леонидовна**.



Поздравляем руководителей и коллективы компаний, чья работа по достоинству оценена профессиональным сообществом! Процветания и успехов!

Напомним, что в конкурсе РГР также участвовали ассоциации профессионального объединения России. И Гильдия риэлторов Московской области под управлением президента ГРМО **Шурыгина Артемия Юрьевича** и исполнительного директора ГРМО **Мазуриной Натальи Юрьевны** стала Лауреатом сразу в двух номинациях:



- «Лучшее профессиональное объединение РГР»,
- «Лучший Территориальный орган системы сертификации РГР».



В номинации «Лучший сайт регионального объединения» ГРМО вошла в тройку призёров.



Это победа всей нашей Гильдии и каждого из наших членов! Спасибо всем нам за дружную и слаженную работу!



Также в этот день представители ГРМО приветствовали вступившую в должность президента РГР Ирину Зырянову.

Поздравляем Ирину Леонидовну! Желаем счастья, вдохновения, радости, благополучия, интересных идей, решений и находок!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ДОМБОНУС - база объектов недвижимости от профессионалов



ДОМБОНУС для риэлторов

Чем именно полезен портал [ДОМБОНУС](https://dombonus.ru) для риэлторов?

- Дополнительный канал продвижения информации о реализуемых объектах, возможность получить лид, обращение от покупателя или арендатора.
- Информация с портала ДОМБОНУС выгружается на другие партнерские порталы с базами объектов, что расширяет возможности привлечения клиентов.
- ДОМБОНУС является частью Федеральной Базы Недвижимости (ФБН), проекта, реализуемого Российской Гильдией Риэлторов (fbn.rgr.ru). Объекты с ДОМБОНУСА автоматически попадают и на портал ФБН.
- Риэлторы могут найти на ДОМБОНУС объект, реализуемый другим риэлтором, а это значит, что совместная сделка, которая может пройти по такому объекту, будет проходить по понятным профессиональным правилам.

ДОМБОНУС для покупателей

Чем полезен портал [ДОМБОНУС](https://dombonus.ru)



- для покупателей недвижимости?
- ДОМБОНУС предоставляет покупателям и арендаторам рынка недвижимости достоверную информацию об объектах недвижимости.
 - За каждым объектом стоит профессионал рынка недвижимости, специалист, обладающий квалификацией. Все риэлторы, представившие объекты на портале ДОМБОНУС, работают в агентствах недвижимости.

Всё это значит, что сделки по объектам, представленным на ДОМБОНУС, будут безопасны и пройдут с профессиональной поддержкой.



Главная функция портала ДОМБОНУС – представить покупателям и арендаторам рынка недвижимости качественную информацию об объектах недвижимости, выставленных на продажу и аренду.

На сегодняшний день количество объектов от агентств недвижимости на портале ГРМО DOMBONUS.RU увеличилось на 30% по сравнению с февралём этого года.

Приглашаем членов ГРМО к размещению своих объектов на нашем портале автоматически через фид. Для этого пишите на почту service@grmonpr.ru

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов агентства недвижимости из Коломны «Дом.ру»



19 июля 2022 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов [ИП Шмакова В.Ю., АН «Дом.ру»](#) г.Коломна, директор **Шмакова Валерия Юрьевна**.

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.

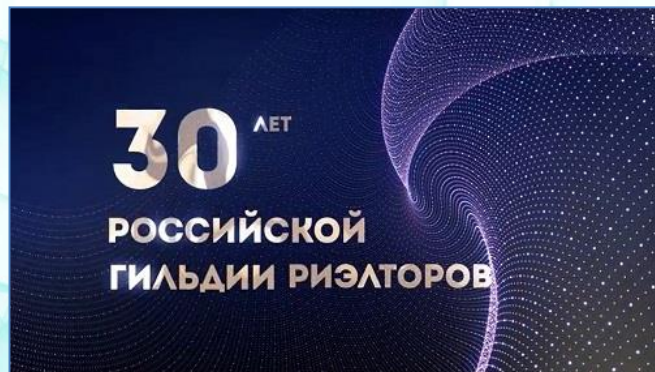


Требования Национального Стандарта являются едиными на всей территории Российской Федерации и реализуются через Систему добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, которая предусматривает проведение проверок компаний на соответствие Национальному Стандарту, страхование профессиональной ответственности, аттестацию специалистов и многое другое.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**13 июля 2022 года 30 лет
Российской Гильдии Риэлторов!**



30 лет тому назад, 13 июля 1992 года была учреждена Российская Гильдия Риэлторов (РГР)! На сегодня РГР - одно из старейших объединений профессионалов России!

РГР объединяет около 1200 компаний из 57 субъектов РФ.

РГР проводит в стране добровольную сертификацию агентств недвижимости, которую сама разработала и внедрила 20 лет назад.

С 2002 года РГР выдала 5 000 сертификатов соответствия требованиям Национального стандарта, более 68 тыс. агентских и более 23 тыс. брокерских аттестатов.

Занимается образовательной деятельностью, ведёт реестр аттестованных специалистов рынка. Разработала систему централизованной аттестации, заключила договоры с образовательными учреждениями, ведёт большую методическую работу. Проводит обучающие семинары, мастер-классы, взаимодействует с ведущими бизнес-тренерами, лидерами мнений.

Создала и развивает ФБН. Предоставила компаниям данную площадку для рекламы и реализации своих предложений. Сегодня в Федеральной базе, которую наполняют компании – члены РГР — более 120 тыс. объектов.

Ежегодно РГР проводит Национальный конгресс по недвижимости. Он собирает тысячи участников со всей страны. В этом году он прошёл в 26-й раз!

Серьёзно развивает партнерские отношения с организациями, имеющими значение для осуществления и развития риэлторской деятельности, — банками, страховыми



компаниями, органами власти, СМИ и др. Только на недавнем Конгрессе РГР подписала 8 соглашений с различными организациями.

Результатом эффективного взаимодействия с партнерами является большое число различных преференций для членов Гильдии — от скидок по ипотеке для клиентов агентств до карт лояльности.

Перечислять задачи и достижения Гильдии можно долго, упомянем еще лишь регулирование риэлторской деятельности, активное участие в разработке соответствующего федерального закона.

Сегодня РГР намерена развивать сервисы и инструменты для своих членов, создавать новые возможности для риэлторской деятельности и рынка недвижимости, держит руку на пульсе рынка и готова к быстрому реагированию на запросы сообщества, открыта к диалогу с лидерами рынка, партнерами, органами власти! Впереди — много важных дел и грандиозных задачи, которые будут решены сообща!

От Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) поздравляем президента РГР Ирину Зырянову и исполнительный аппарат РГР!

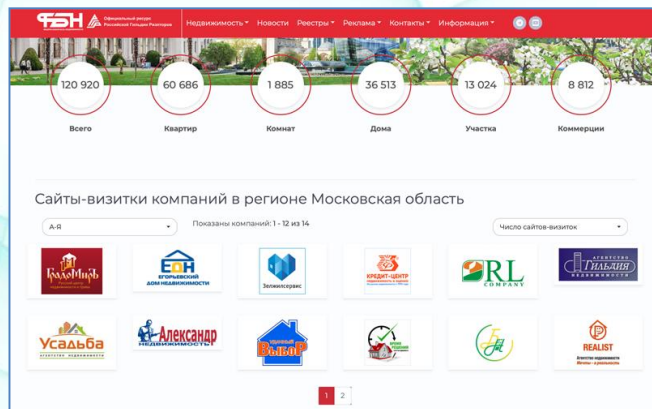
С Юбилеем Гильдии, коллеги! Здорово, когда в нашей «волатильной» работе есть островок надёжности и стабильности!!! Желаем всем нам оптимизма благополучия успехов в нашем труде и процветания!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Сайты-визитки в регионах на сайте Российской Гильдии Риэлторов

ФБН (Федеральная База Недвижимости) улучшил систему привязки и позиционирования сайтов-визиток компаний к конкретному региону присутствия компании.

Сервис позволяет пользователю видеть только те компании, которые работают в данном регионе, быстро находить конкретную компанию и переходить на её сайт-визитку.

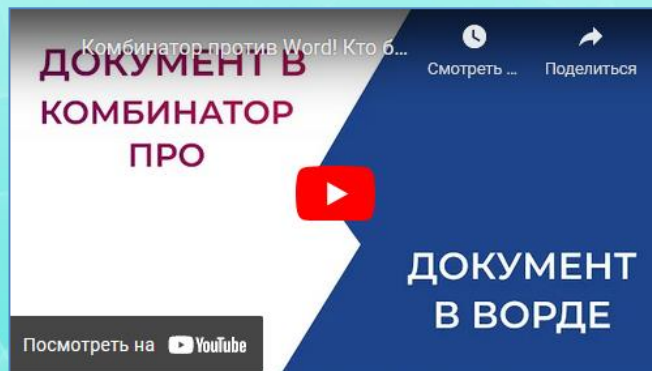


По вопросу размещения вашей визитки обращайтесь в исполнительный аппарат Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) по эл. адресу: grmo@inbox.ru

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

В числе партнёров ГРМО - программный продукт «Комбинатор.Про»

В числе партнёров Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) появился новый программный продукт «Комбинатор.Про». Теперь список привилегий компаний - членов ГРМО стал ещё больше!



«Комбинатор.Про» - система для быстрой и простой подготовки юридических документов на основе умных шаблонов. Апробация сервиса показала, что время подготовки документов при оформлении сделок гарантированно сокращается от 2 до 5 раз.

Вместе с «Комбинатор» доступна и база



из 15 готовых шаблонов договоров!

Для членов ГРМО программа доступна на следующих специальных условиях:

- Пакет шаблонов «Риэлтор» - бесплатно.
- Бесплатная лицензия на персональную коммерческую версию для 1 компьютера.
- 50%-я скидка на сетевую версию (Тариф «Корпоративный» - скидка 50%).

[Все преференции и дисконтные программы>>>](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Прощание с вице-президентом ГРМО Трошиной Ольгой Ивановной 12 июля



8 июля скорпостижно скончалась наша коллега - Ольга Ивановна Трошина, вице-президент ГРМО, руководитель агентства недвижимости "Сити+" г. Балашиха.

Ольга Ивановна многие годы была неотъемлемой частью большой семьи Гильдии риэлторов Московской области, входила в состав Регионального совета ГРМО, являлась руководителем Комитета по профессиональной этике и защите прав потребителей, членом Национального совета Российской Гильдии Риэлторов, членом Комитета по этике и членству РГР.

Ольга Ивановна внесла большой вклад в развитие ГРМО, заслуги Ольги Ивановны были отмечены присвоением звания Почетного члена ГРМО и многочисленными наградами.

Активная, рассудительная, взвешенная, принципиальная, ответственная и неравнодушная, отзывчивая и профессионал своего дела - так о ней отзываются коллеги по профессиональному сообществу.

Это большая и невосполнимая утрата для Гильдии риэлторов Московской области. Выражаем соболезнования родным и близким Ольги Ивановны.

Вечная память!

Прощание с Ольгой Ивановной состоялось 12 июля.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

7 июля в Москве состоялась встреча руководства РГР и ГРМО с представителями Сбербанка



Участники встречи Российской Гильдии Риэлторов (РГР) и СбербанкПартнёры обсудили форматы взаимодействия, проведение

совместных мероприятий, привлечение новых членов РГР, обсудили итоги Национального Конгресса РГР в Екатеринбурге, поздравили Ирину Зырянову с назначением на должность президента РГР, наметили планы на 2023 год, в том числе по реализации совместного пилотного проекта в одной из ассоциаций РГР и пр.

Также в этот день Сбербанк Аккредитивы поделились с представителями РГР планами приоритетного развития. А принимающая сторона — провела экскурсию по офису СберПервый на ул. Вавилова 19.

От Гильдии риэлторов Московской области участвовал **Артемий Шурыгин**, президент ГРМО, руководитель комитета РГР по взаимодействию с отраслевыми партнёрами.

Также во встрече участвовали:

Владимир Лущинский и **Алексей Кузнецов** - руководители направлений Управления торгового финансирования Центрального аппарата Сбербанка, **Сергей Рогов** и **Алексей Захарчук** - менеджеры Управления.

Ирина Зырянова, президент РГР, **Наталья Михайлюкова**, исполнительный вице-президент РГР, **Илона Соболева**, директор по развитию РГР.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

28 июля прошёл бесплатный вебинар по банкротным торгам

Как зарабатывать от **100 000 руб.** в месяц без вложений на торгах по банкротству?

БЕСПЛАТНЫЙ **живой** ВЕБИНАР ПО БАНКОРТНЫМ ТОРГАМ

Старт вебинара:
28 июля, 20:00 мск

Регистрация на вебинар
количество мест ограничено

четверг, 28 июля
20:00 (московское время)

Введите e-mail

Номер телефона

☐ Демонстрирую на рабочем компьютере

Зарегистрироваться

28 июля состоялся бесплатный вебинар, на котором рассказали о всех преимуществах и недостатках банкротных торгов, а также сможете задать вопросы в прямом эфире.

СПИКЕР: Захаров Сергей, с 2001 занимается банкротством в качестве арбитражного управляющего и организатора торгов. Провел более 100 процедур банкротств юр. и физ. лиц.

Многие уже принимают участие в торгах, а еще больше риэлторов могут разобраться в этой теме!

Два преимущества, которые отличают данные торги:

- чистота сделки (результат торгов невозможно оспорить)
- возможность приобрести имущество дешевле

www.wires.su

26 июля - вебинар о роли нотариуса в сделках с недвижимостью

КОГО МЫ ЖДЕМ НА МЕРОПРИЯТИИ

•Новичков

Узнаете азы нотариального оформления сделок

•Опытных риэлторов

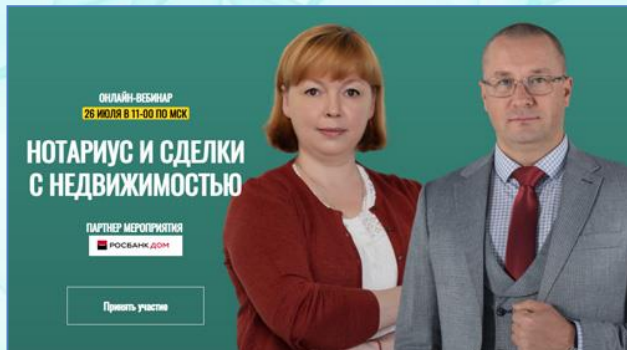
Узнаете тонкости электронного оформления и спорных вопросов, возникающих в работе нотариуса



Всех профессиональных участников рынка недвижимости

Будете в курсе новинок законодательства в части деятельности нотариуса при оформлении сделок

СПИКЕРЫ



Баранча Вадим Владимирович.

Юридическая практика с 1997 года, опыт работы в налоговой инспекции, налоговой полиции, аудиторских фирмах. Адвокат с 2001 года. Основатель Юридической фирмы «Баранча и Партнеры» и онлайн-школы для риэлторов Agent School, Специализируется на налоговых спорах, сопровождении крупных сделок и арбитражных спорах, практикующий адвокат, автор методики обучения риэлторов, разработчик программы rAgent (автоматический расчет налога при продаже недвижимости), спикер мероприятий для риэлторов по вопросам налогообложения сделок с недвижимостью, победитель Национальной премии «Лучший юрист на рынке недвижимости» (2020, 2022), Эксперт "Российской газеты".

Левадная Анна, помощник, вр.и.о. нотариуса Санкт-Петербурга.

Актуальные вопросы удостоверения сделок с недвижимостью

1. Сделки с участием несовершеннолетних. Материнский капитал.
2. Сделки по отчуждению долей в праве собственности
3. Сделки с иностранным элементом
4. Права супругов при распоряжении недвижимым имуществом
5. Электронные сервисы нотариуса. Депозит. Удаленные сделки.

www.barancha.ru

27 июля прошёл очередной «ЧАС ГРМО»



27 июля состоялся очередной «ЧАС ГРМО» (регулярные zoom-встречи членов ГРМО).

ТЕМЫ ВСТРЕЧИ:

1. Участие членов ГРМО в Московском Жилищном Конгрессе (октябрь 22) на спец условиях (действительны до 15 августа).
2. 25- летний юбилей ГРМО. Заказ Почетных грамот и Благодарственных писем ГРМО.
3. Обмен опытом продаж в новостройках. Организация брокер-тура.
4. Изменения в исполнительной дирекции ГРМО.
5. Нюансы участия в программе «Содействие занятости» (бесплатное обучение на специалиста по недвижимости с дипломом гособразца).
6. Разное

www.grmonp.ru

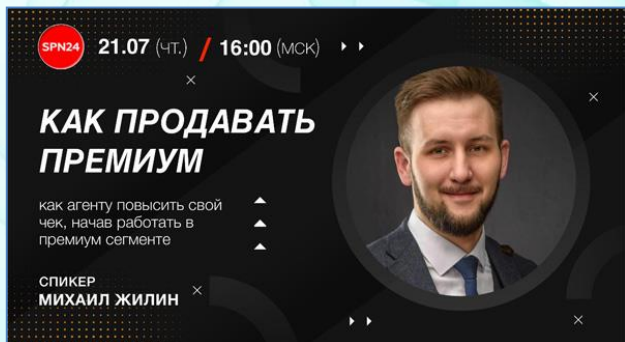
21 июля состоялся закрытый мастер-класс по работе с премиальной недвижимостью для партнёров SPN24

На мастер-классе с экспертом ответим на важный, в текущих реалиях, вопрос - как агенту



повысить свой чек?

Наше предложение - это предлагать дорогие проекты. Не верьте мифам, а проверьте на практике, что вам это по плечу. Мы дадим вам "входной билет" - разберем базовые основы, осветим какие знания необходимы агенту и расскажем как перейти от работы в привычном комфорт и бизнесе классе на предложение в премиум сегменте новостроек чтобы зарабатывать больше.



В ПРОГРАММЕ

1. О клиенте:

кто клиент премиум сегмента, его портрет - разбираемся с целевой аудиторией и ее особенностями:

- что «покупает» клиент премиум сегмента
- как не надо продавать и чем заинтересовать - в чем ценность агента

2. О проектах:

чем премиум отличается от привычного комфорт и бизнес класса

- важные отличительные характеристики ЖК на примерах

3. О сделке:

- какой сервис ожидает клиент премиум класса
- какая экспертиза должна быть у агента и как ее получить
- особенности сопровождения клиента и выхода на сделку

По итогам мастер класса:

- - Вы получите общее представление о премиальном рынке и его особенностях
- - Оцените свои силы и возможности для начала работы
- - Сформируете план действий, для тех кто твердо решил начать работать с премиальными новостройками

СПИКЕР: - Михаил ЖИЛИН, практик рынка недвижимости Москвы и Санкт-Петербурга, в продажах с 2002 года. Более 3 тысяч личных и совместных сделок по первичке. В сфере интересов работа с инвестиционной и премиальной недвижимостью. Инструктор для агентств и девелоперов.

www.pruffme.com

14 июля состоялся Час РГР с агрегатором недвижимости «Авито Недвижимость» по теме покупательского спроса



Новая онлайн-встреча ЧАС РГР прошла 14 июля 2022 г.

Спикеры: президент РГР Ирина Зырянова и руководитель Авито Недвижимость Николай Попов

Обсудили покупательский спрос на рынке. Сделают анализ трех месяцев

www.rgr.ru



13 июля для членов ГРМО прошёл обучающий онлайн-семинар для юристов по недвижимости Владимира Мнацаканова



Владимир Мнацаканов
Профессиональный практикующий юрист с большим опытом ведения гражданских дел в судах общей юрисдикции и арбитражном суде

13 июля Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела обучающий онлайн-семинар для юристов по недвижимости.

Спикер - Владимир Мнацаканов, профессиональный практикующий юрист с большим опытом ведения гражданских дел в судах общей юрисдикции и арбитражном суде, в том числе по семейным и наследственным спорам, связанным с недвижимостью.

Темы семинара:

1. Новая глава ГК РФ о собственности (краткая обзорная информация).
2. Валютный и налоговый резиденты, в чем разница. Расчеты в текущих условиях.
3. Практические вопросы продажи комнат или долей в праве собственности, взгляд со стороны продавца, со стороны покупателя, личная судебная практика последних месяцев.
4. Ответы на вопросы.

Семинар бесплатный.

Посмотреть видеозапись вебинара можно в разделе [Видеотеки сайта ГРМО>>>](#)

а также обратившись в исполнительный аппарат ГРМО по тел.: +7 (985) 604-97-92, +7 (925) 039-88-00

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

В июле и августе проходит онлайн-тренинг Артёма Завадского «Договорная работа с покупателем 2022»



В июле и августе 2022 года пройдет новый 4-х дневный (дистанционный) онлайн-тренинг с одним из самых востребованных бизнес-тренеров в сфере недвижимости **Артёмом Завадским!**

Тема – актуальная и очень востребованная - «Договорная работа с покупателем 2022».

Основная цель данного обучающего тренинга - «вооружить» агентов вторичного рынка недвижимости практическими технологиями эффективной работы с покупателем, в частности, приемам продажи агентской услуги на подбор объекта для покупателя, и через эту задачу увеличить эффективность агента в среднем на 2-3 сделки ежемесячно, в зависимости от уровня и потенциала сотрудника.

Тренинг будет проходить по пятницам: 15, 22, 29 июля и 5 августа, с 10:00 мск

Мероприятие полезно для агентов любого уровня опыта, руководителей отделов продаж.
Кто спикер?

Артём Завадский, руководитель тренинговой компании SmartConsult

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ ТРЕНИНГА:

1. Построение личной «воронки продаж» агента



при работе с Покупателями

2. Разбор и «оцифровка» логики промежуточных показателей работы с Покупателями
3. Правила и техники приема входящих звонков от Покупателей
4. Техники формирования интереса покупателя при первичном контакте по телефону
5. Переговоры и вопросы до, во время и после показа квартиры
6. Базовые 3 Правила «Когда и Как» успеть предложить услугу каждому Покупателю
7. Техника «Провокационных» вопросов для активации интереса к агентской услуге
8. 4 Языка потребностей покупателей.
- 4 Психологических портрета покупателя
9. 5 Ключевых Этапов переговоров для выхода на договор «на подбор»
10. Презентации 7 ключевых выгод работы с агентом на подбор объекта
11. Нейтрализация возражений. Типология возражений покупателя
12. Переговоры по телефону, на объекте, в офисе. Типы покупателей
13. Попутные клиенты при показе квартир и других этапах работы риелтора
14. Приемы работы с покупателями, пришедшими на показ без риелтора (бесхозными)
15. Закрытие каждого этапа работы с покупателями

ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ:

- Практическое понимание алгоритма продажи услуги покупателю
- Очевидность и коррекция ключевых ошибок и упущений агентов по каждому этапу работы
- Множество вариантов мини-скриптов работы с покупателем под запись
- Тренировка и получение практических умений переговоров по каждому этапу продажи
- «Оцифровка» возможностей и оптимизация целей по количеству потенциальных сделок

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ:

* для сотрудников компаний НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», членов Гильдии риэлторов Московской области — 2000 руб. (по себестоимости)

* для остальных коллег по рынку недвижимости

— 4000 руб.

Заявки на участие принимаем по тел. 8-926-000-14-32 или электронной почте info@megapol.ru

Организатор мероприятия - НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис».

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



ЦБ снизил ключевую ставку до 8%. Как это отразится на рынке ипотеки?



Константин Барсуков,
аттестованный брокер
ГРМО, директор
ипотечно-брокерской
компании «Прагматика»

*О том, как снижение ключевой ставки до 8% отразится на спросе на ипотеку, рассказывает **Константин Барсуков**, эксперт Гильдии риэлторов Московской области, директор ипотечно-брокерской компании «Прагматика»*

Если мы говорим про вторичку, то практически никак.

Возможно, кто-то возразит мне, сказав, что в начале года ключевая ставка была на уровне 8,5% и ипотечные кредиты пользовались спросом. А сейчас ключевая ставка ещё ниже, а значит, спрос на ипотеку точно должен возобновиться.

Но это сравнение будет не совсем корректно.

Спрос на ипотеку зависит от трёх факторов: ставки по кредиту, размера кредита и фактора «стабильности». Под «стабильностью» я подразумеваю в данном случае и экономическую, и политическую стабильность в государстве, т.е. уверенность гражданина в том, что его доход в обозримом будущем не будет уменьшаться. Обычно речь идёт про горизонт в два-три года. Если уверенность на меньший срок, то стабильность не очень высокая.

Соответственно, чем выше «стабильность», ниже ставка по кредиту и ниже размер кредита – тем выше спрос на ипотеку. И наоборот.

Сегодня мы находимся в ситуации с намного меньшей «стабильностью», чем в начале года.

При этом, «стабильность» влияет не только на решение граждан о получении ипотечного кредита, но и на банковскую ставку по кредиту.

Чем лучше экономическая ситуация, тем меньшую премию за риск закладывает банк и тем меньший отрыв от ключевой ставки будет в банковских процентах.

Таким образом, фактор «стабильности» оказывает существенное влияние ипотечный спрос.

Соответственно, сегодня на вторичке несмотря на более низкую чем в начале года ключевую ставку мы не увидим ни такой же, как в начале года спрос на ипотеку, ни такие же ипотечные ставки.

Думаю, что через какое-то время какой-нибудь банк, возможно, предложит ипотеку на вторичном рынке в размере 9%. Но это будет акционное предложение, под которое попадет не такая уж и большая доля заёмщиков. Большинство ставок будет в районе 10%. И средняя ставка скорее так же будет в районе 10%-10,4%. Напомню, что в начале года были предложения от банков ниже ключевой ставки. Сегодня мы такое не увидим.

Анализ

Это означает, что спрос на ипотечные кредиты, и, соответственно, на покупку не будет расти так, как ожидают продавцы.

В сегодняшних условиях, чтобы приблизиться к ипотечному спросу на вторичку начала года у нас должна быть или ставка по кредитам в районе 8% (т.е. ключевая 6% и ниже), или снижение цены от сегодняшней на 15% и выше, или снижение цены в районе 10% при снижении ключевой ставки до уровня 7% и ниже.

Как мне кажется, скорее всего, будет реализован последний вариант. Сегодня реальные цены сделок находятся в районе минус 10% от января, а по моим прогнозам, общее падение цен составит примерно минус 20% от январских.

Анализ цифр, предоставленных Сбербанком, показывает, что второй месяц подряд идёт резкое увеличение числа одобренных заявок на ипотеку, а также рост количества сделок.

Таблица. Динамика изменения количества заявок и сделок на вторичном рынке жилья с января 2019 года по июль 2022 года

Прирост числа заявок и сделок к прошлому месяцу демонстрирует как первичка, так и вторичка.



Очень низкий уровень конверсии одобренных ипотечных заявок в сделки по данным Сбербанка (устно такую же картину подтвердили и представители других банков), показывает формирование пула отложенного спроса.



Всё это говорит о том, что скорее всего дно низкого спроса на вторичку пройдено и вторичный рынок начинает постепенно восстанавливать активность.

Но при этом покупатели не торопятся совершать покупки. Во-первых, сегодня покупатель ждёт дальнейшего снижения цены. Мы часто видим, как покупатели начинают поиск с квартир, которые превышают их бюджет примерно на 10%. И как раз на эти 10% они и пытаются торговаться.

Во-вторых, количество предложения в марте очень резко сократилось. И часто встречается ситуация, когда есть человек, который хочет купить квартиру, а выбрать не из чего.

Также нужно учесть, что те цифры роста, которые приведены в таблице – это цифры роста фактически от нуля, так как рынок в апреле-мае просел на минус 70-75% по числу сделок от того же периода в прошлом году. Поэтому несмотря на громадные величины прироста реально мы ещё находимся в условиях низкого спроса.

К примеру, прирост ипотечных сделок по вторичке в июне – плюс 140% - это всё равно

минус 60% от числа сделок в июне 2021 года.

Но восстановление спроса, как я и писал выше, уже есть. И дно падения спроса, по моему мнению, пройдено.

Однако, с учётом всего вышесказанного, это не означает прохождение ценового дна на вторичном рынке. До него цены должны опуститься ещё на 10 процентов. И произойдёт это, скорее всего, к концу сентября.

Что касается первичного рынка. То на нём ситуация немного другая. Застройщики упорно хотят держать цену в ценнике на том же уровне, при этом готовы за свой счёт субсидировать ставки по ипотеке, предлагая по некоторым ЖК цифры в 0,01% на весь срок кредита, а также делая персональные скидки покупателям.

При этом понижение ключевой ставки, на мой взгляд, играет для застройщиков плохую роль, так как это существенно снижает выгодность их низких ставок на фоне не только понижения цен, но и ставок на вторичке.

Поэтому я не удивлюсь, если в ближайшее время доля сделок на вторичке в общем числе сделок будет увеличиваться на фоне уменьшения доли сделок на первичке.

И возможно, это давление пересилит желание застройщиков удерживать цены, и мы увидим снижение цен объявлений и на первичном рынке.

Мой прогноз на конец сентября:

Вторичка:

- 75% за снижение цены ещё на 10%, т.е. до уровня 20% (ну может быть 25%) от января
- 20% за снижение цен на уровень минус 40%-50% от уровня января
- 4% за то, что цены останутся на сегодняшнем уровне
- 1% за то, что цены начнут расти

При этом то, что перечислено выше, относится к ценовому дну. Т.е. с вероятностью 75% мы его увидим к концу сентября, 20% падение в сентябре продолжится, 5% оно уже достигнуто.

Первичка:

- 70% за то, что цены в ценниках останутся примерно на текущем уровне
- 25% за то, что цены будут снижены на 5%
- 5% за то, что цены будут снижены более, чем на 5%.



Эксперты ГРМО для журнала «Бизнес-Диалог» о роли Гильдии риэлторов на рынке недвижимости



НАША ЦЕЛЬ – РАЗВИТИЕ ЦИВИЛИЗОВАННОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ И ПОВЫШЕНИЕ ЗНАЧИМОСТИ ПРОФЕССИИ РИЭЛТОРА

Гильдия Риэлторов Московской области – крупнейшее объединение профессиональных участников рынка недвижимости. Объединение ратует за оказание качественных услуг потребителям и защиту их прав. Услуги компаний-членов Гильдии сертифицированы и соответствуют требованиям Национального стандарта РОСС, все сотрудники аттестованы. Наличие сертификата у агентства недвижимости подтверждает высокий уровень квалификации и ответственности риэлтора, работающего с объектами недвижимости. В интервью мы собрали мнение нескольких экспертов, которые подробно рассказали о роли Гильдии Риэлторов Московской области на российском рынке недвижимости и о важности сертификации агентств.

– Ольга Евгеньевна, расскажите о создании, истории развития и сегодняшней деятельности Гильдии Риэлторов.

– Гильдия Риэлторов Московской области образовалась в сентябре 1997 года и в этом году отметит своё 25-летие. У истоков ГРМО стояли несколько агентств недвижимости, которые



Власова Ольга Евгеньевна, Ольга Власова (Мамонтова), руководитель проекта «Недвижимость» Фонда РПК ТПП РФ, член Национального совета РГР, вице-президент ГРМО, генеральный директор [АН «Удачный выбор»](#) (г. Раменское)

решили создать общественную организацию риэлторов, чтобы рынок недвижимости Подмосковья следовал цивилизованному курсу, работал по единым правилам. Сегодня ГРМО – самое крупное региональное профессиональное объединение в стране, и оно является частью Российской Гильдии Риэлторов (РГР). На нас равняются, к нам прислушиваются.

Мы, неравнодушные члены ГРМО, активно работаем над ключевыми вопросами рынка недвижимости РФ в комитетах и рабочих группах Торгово-промышленной палаты РФ, Общественной палаты РФ и др.

– Сколько компаний на сегодняшний день входит в Гильдию? Как вы подходите к выбору желающих вступить в объединение?

– Сегодня в Гильдию входит более 160 компаний. Это как крупные ведущие компании на рынке, так и небольшие агентства. Гильдия принимает юридические лица, индивидуальных предпринимателей и самозанятых. У нас нет организационно-правовых ограничений, по причине которых мы могли бы не допустить нового участника. Для нас важны грамотная этическая работа компании на рынке и репутация среди коллег. Для вступления новой компании или физического лица в Гильдию необходимо получить две рекомендации от коллег, уже состоящих в ГРМО.

В муниципальных образованиях, где нет членов Гильдии, к компании, желающей вступить в объединение, приезжает исполнительный директор Гильдии Риэлторов Московской области с целью проведения проверки документов. Далее он составляет акт о том, что данная компания соответствует требованиям Гильдии и мы готовы принять её в наш состав. Безусловно, при этом новички обязуются соблюдать наш кодекс этики, правила работы с клиентами, оплачивать членские взносы, регулярно проводить аттестацию сотрудников и



сертификацию компании
в соответствии с национальным стандартом.



Любовь Голубева, член
Национального совета
Российской Гильдии
Риэлторов,
аттестованный брокер
по недвижимости ГРМО,
руководитель [Городского
агентства
недвижимости](#),
г. Серпухов

– *Любовь Леонидовна, что даёт компаниям
членство в Гильдии Риэлторов?*

– На мой взгляд, роль профессионального объединения для любого бизнеса, в том числе и риэлторов, очевидна: это объединение компаний одной бизнес-направленности и консолидация сил по своему укреплению, развитию и продвижению на рынке.

Добровольное объединение, каковым и является Гильдия, жизнеспособно только при условии, что на достойном уровне представляет интересы своих членов, способно дать инструменты, которые помогают развитию, и организовать современные технологические процессы, при которых бизнес укрепляется. Всегда считала, что лично мне Гильдия даёт возможность закрывать те вопросы бизнеса, которые без помощи сообщества мне было бы сложно решить.

Быть членом Гильдии – это бренд. И он подкреплён двумя десятками лет работы на непростом рынке недвижимости без репутационных потерь. Большинство членов ГРМО занимают лидирующие позиции на своих локальных рынках.

У нас существует множество партнёрских программ с банками, оценочными и страховыми компаниями, девелоперами и застройщиками, отлично развита партнёрская сеть, есть свой собственный интернет-ресурс для размещения партнёрских предложений. Мы легко осуществляем межрегиональные сделки, со спокойным сердцем передаём клиентов из регионов в руки надёжных партнёров на местах, потому что знаем, что их также обслужат качественно. Ряд компаний партнёров предоставляет для наших клиентов уникальные

скидочные программы, которые позволяют нашим новосёлам выгодно приобретать строительные материалы и мебель в свои новые дома и квартиры. Безусловно, такой уровень сервиса привлекает к членам Гильдии большее количество клиентов: надёжность, качество и выгода – всё это получает каждый клиент, а каждый специалист – уверенность в завтрашнем дне.

– *Какова роль профессионального объединения
в становлении рынка недвижимости?*

– Я не представляю себе становление цивилизованного рынка недвижимости без профессионального сообщества. В Гильдии всегда существовали и по сей день развиваются институты партнёрства, профессиональной этики, обучения всех членов, поэтому специалисты компаний-членов ГРМО предоставляют своим клиентам услуги наивысшего качества.

В наших рядах трепетно относятся к репутации, все обращения клиентов с претензиями к работе наших компаний рассматриваются Комитетом по этике и защите прав потребителей. Как член Комитета по этике Гильдии Риэлторов Московской области, я это знаю не понаслышке. Я в Гильдии с 2006 года и с уверенностью могу сказать, что на всех уровнях аттестованные специалисты добровольно берут на себя повышенные обязательства перед клиентами и партнёрами, оказывая услуги на современном качественном уровне.

Твёрдо убеждена, что именно профессиональные сообщества способны развивать рынки.

– *Что делает Гильдия для поднятия
профессионального уровня риэлторов?*

– Система обучения членов Гильдии постоянно развивается. На сегодняшний день сотрудники наших компаний имеют возможность обучаться по программам, разработанным в строгом соответствии с национальными стандартами РГР, и в дальнейшем проходить аттестацию, подтверждая свою квалификацию агента или брокера по недвижимости. Имея два высших образования, я скажу не лукавя: чтобы сдать такой экзамен, специалисту необходим действительно качественный багаж знаний. В тестах сотни вопросов, а оценочные пороги высоки, поэтому без знаний всех областей



нашего бизнеса сдать этот экзамен практически невозможно. Безусловно, в связи с этим ценность аттестата Гильдии, подтверждающего, что специалист рынка недвижимости обладает определёнными знаниями, очень значима.

Компания, в которой трудятся аттестованные специалисты, не реже одного раза в три года проходит процедуру сертификации своих услуг по требованиям Национального стандарта РОСС.



Любовь Голубева, член
Национального совета
Российской Гильдии
Риэлторов,
аттестованный брокер
по недвижимости ГРМО,
руководитель [Городского
агентства
недвижимости](#),
г. Серпухов

– Елена Николаевна, расскажите о текущих проектах и дальнейших планах Гильдии на ближайшее время.

– Поскольку основная цель Гильдии Риэлторов – это развитие цивилизованного рынка недвижимости в России и повышение качества предоставляемых услуг, значимости профессии риэлтора, нами ежегодно проводятся мероприятия. Из последних – [Первая Практическая Конференция Риэлторов](#) в Электростали.

Недавно провели очередной [ежегодный региональный конкурс «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ»](#), целью которого является привлечение внимания общества к компаниям, действующим на рынке недвижимости, к их работе по повышению уровня качества оказываемых услуг.

С момента существования Гильдии мы приняли участие в более чем 600 значимых мероприятиях: международных и российских выставках, конгрессах, конкурсах, которые мотивируют компании достигать лучших результатов не только по количеству проведённых сделок, а, главное, по качеству предоставления услуг.

В ближайшей перспективе стоит задача увеличения количества членов и партнёров Гильдии. Гильдия Риэлторов Московской области активно сотрудничает с другими

ассоциациями РГР и сертифицированными компаниями из других городов. Недавно, к примеру, мы вернулись из Калининграда, где проходило заседание Национального совета РГР, а также непосредственное знакомство с работой местных агентств недвижимости.

Сотрудничество и взаимная работа дают возможность каждому клиенту, обратившемуся в компанию, входящую в Гильдию Риэлторов Московской области, оказывать услуги в любой точке России.

И количество положительных отзывов от благодарных клиентов специалистам в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов РГР (reestr.rgr.ru), превышающее отметку в 15 000, – главное подтверждение того, что мы движемся в верном направлении.

Подготовила Эльвина Антеева

[Журнал «Бизнес-Диалог»](#)

Ипотека за полгода успела умереть и почти воскреснуть



С февраля рынок ипотечного кредитования продемонстрировал небывалые показатели - от катастрофы до оживления. Но даже в жесткий кризис кратковременное и незначительное снижение цен на квадраты продемонстрировала только вторичка. С июня, уверенно заявляют эксперты, ситуация на рынке недвижимости начала заметно меняться.

Полёт вниз



Падения и взлеты первого полугодия фиксировали аналитики Frank RG. Зигзаги статистики, что предсказуемо, начались с марта - после начала украинского конфликта. А динамика рынка напрямую зависела от ключевой ставки.

Март. В первый месяц весны банки выдали россиянам 160 тыс кредитов на общую сумму 516 млрд рублей. Что на 9% больше, чем в феврале текущего года.

Эксперты объясняют это статистическими «хвостами». «Рост связан с фактической выдачей одобренных ранее заявок по ипотеке. При этом доля покупок на вторичном рынке существенно превосходила над покупкой квартир в новостройках - люди «прыгали в последний вагон», приобретая готовое жилье», - объяснила куратор банковского сектора комитета [Российского Гильдии Риэлторов \(РГР\)](#) по работе с партнерами **Ирина Кисилёва**.

Из 516 млрд рублей на долю рыночной ипотеки пришлось 424 миллиарда. По программам льготного кредитования россияне получили в банках 93 миллиарда. И это на 83% больше, чем в феврале.

Апрель. Начало обвала. В апреле было оформлено всего 48 тыс кредитов на общую сумму 163 млрд рублей. Это - 69% к марту и - 71% к аналогичному периоду 2021 года.

В апреле по рыночным программам было выдано 35 млрд рублей (в 8 раз меньше, чем в марте), по госпрограммам - 128 миллиардов, то есть в провальном апреле рынок держался практически только за счет льготного кредитования.

Май. Его представители рынка недвижимости запомнят как самый черный. Выдача кредитов сократилась до 36 тыс сделок, объем ипотечного кредитования составил 140 млрд рублей. Это еще минус 14% к апрелю текущего года.

Доля льготных кредитов составила 105 миллиардов из 140 миллиардов рублей. Рыночная ипотека соответственно оставалась на низком уровне - 35 миллиардов.

Июнь. На фоне провальной весны статистика июня выглядит триумфальной. Количество выданных ипотечных кредитов почти удвоилось - 68,6 тысяч. Общая сумма кредитования - 251,5 млрд рублей. Прирост к маю составил 78,5%.

Аналитики Frank RG отмечают, что июнь, напротив, уже «вытянула» рыночная ипотека, а не льготная. «В июне минимальные ставки предложения по ипотеке приблизились к 10%. По сравнению со ставками в мае и апреле такой порог не является психологически непреодолимым для потребителей, а рынок вторичного жилья оживает», - пояснил проектный лидер Frank RG Артем Мосин.

Ирина Кисилёва добавляет: «В «сытые» 2020-2021 годы доля ипотечных сделок на рынке недвижимости составляла около 80%, а в марте-июне это показатель достиг рекордных 90-95%».

Если сравнивать с показателями первого полугодия прошлого года, то выдача кредитов за шесть месяцев 2022 года осталась на отрицательном уровне: в рублевом эквиваленте выдача ипотеки россиянам сократилась на 54,4%, в количественном - на 61,65%.

Ведущий аналитик по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Евгений Романов отмечает, что тренд на восстановление ипотечного кредитования хоть и наметился, но показатели еще не достигли предкризисных уровней февраля 2022 года. «О формировании устойчивого тренда можно говорить только по истечении летнего периода», - считает Евгений Романов. Он также отметил, что восстановление рынка ипотеки стало возможным благодаря снижению ставок кредитов как в целом по рынку, так и по программе льготного кредитования. И рынок весной удавалось поддержать исключительно льготными госпрограммами, значение которых для рынка представляется определяющим.

В общей сложности российские ипотечники сейчас должны банкам более 13 трлн рублей.

Квадратные метры дорожали даже в кризис

Несмотря на резкое падение спроса, цены на квартиры в России в первом полугодии существенно не изменились, а не первичке даже продолжали расти.

По статистике Restste, к концу марта квадратный метр квартиры в новостройках подорожал на 5,6%. В апреле и мае рост составил менее 1%. В начале июня рынок новостроек показал + 1,43%. К концу месяца уже +2,03%.

Во всех крупных городах страны, если сравнивать с весной прошлого года, цены на первичном рынке недвижимости не могли



сдержат ни пандемия, ни нынешний кризис.

К примеру, средняя цена за квадрат в Москве год назад сложилась на уровне 255 тыс рублей, май 2022 года - более 322 тыс рублей. В Санкт-Петербурге первичка за год подорожала со 170 тыс рублей до 235 тыс рублей.

Цены на вторичке в первом полугодии вели себя «скромнее». К концу марта стоимость квадратного метра подпрыгнула на 2,75%. К концу апреля и в мае цена теряла от 0,22% до 0,52%. В июне цены незначительно скорректировались в диапазоне +0,06%.

В годовой динамике ситуация на вторичном рынке сопоставима с первичкой: готовые квартиры в российских городах (в зависимости от географического положения) дорожали в диапазоне от 15% до 30%.

В целом средние текущие цены на жилье массового сегмента в России оценили в Российской гильдии риэлторов (РГР).

По словам председателя комитета по аналитике Российской Гильдии Риэлторов **Эльвиры Епишиной**, в двух столицах - Москва и Санкт-Петербург - цены на жилье массового сегмента составляют в среднем 200-260 тыс рублей. Элитная недвижимость в двух мегаполисах сегодня оценивается в диапазоне 1 млн рублей за квадрат.

Урал, Сибирь, Юг России и Приволжье показывают до 200 тыс рублей за квадратный метр. В число регионов с высокими ценами входит и Дальний Восток. А в Краснодарском крае (Анапа, Новороссийск, Краснодар) средняя цена кв. м жилья, к примеру, составляет более 100 тыс. рублей.

Что будет с недвижимкой дальше

По оценке аналитиков ЦИАН, в первом полугодии количество сделок на первичном рынке скатилось до показателей 2017-2018 годов. Но уже в июне рынок слегка оживился: число сделок выросло на 19,7%. Эксперты объясняют это запуском многочисленных программ по стимулированию спроса.

Эксперты РГР в обозримом будущем допускают незначительное снижение цен на новостройки в регионах. В первую очередь, в сегменте массового жилья, где застройщики могут продавать квартиры без чистовой отделки.

Но такой же ход конем чаще стали делать и девелоперы, заточенные под элитный и бизнес сегменты. «Здесь также наблюдается тенденция отказа от сдачи объектов «под ключ», как в массовом сегменте, где практически отказались от такой сдачи», - объяснила Эльвира Епишина.

Но дисконт чаще применим лишь в городах-миллионниках, где обычно нет дефицита новостроек. Это традиционно Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Екатеринбург, плюс Тюмень, Уфа.

В региональных центрах с населением от 500 тыс. человек наблюдается дефицит предложения и на первичном, и на вторичном рынках, отмечают эксперты РГР.

По оценке аналитиков ЦИАН, после рекордного спроса на вторичном рынке в марте (когда люди, по словам Кисилевой, «прыгали в последний вагон»), весной началось падение спроса до уровня 40-50%. Но с конца июня спрос, как и в случае с первичкой, начал демонстрировать признаки жизни (пока на уровне просмотров объявлений и звонков).

По прогнозу руководителя ЦИАН.Аналитика Алексея Попова, после снижения ипотечных ставок от заградительно высоких к высоким, рынок должен оживиться. «К тому же на рынке частично сформировался отложенный спрос за последние два месяца. В ближайшие месяцы мы ожидаем небольшого роста количества заключенных договоров», - оценил ближайшие перспективы вторички Алексей Попов.

По его прогнозу, в динамике цен сохранится сложившаяся тенденция - стагнация с незначительным снижением. И цены реальных сделок будут падать за счет скидок в процессе торга с конечным покупателем. В РГР добавляют, что такая тенденция - дисконт от продавца - в ближайшей перспективе будет особенно характерна для малых городов с численностью населения до 100 тыс человек.

Эксперты в целом готовы дать фору рынку недвижимости в краткосрочной перспективе.

«Тенденция повышения спроса населения на сделки с недвижимостью в августе 2022 года - положительная. На это позволяет надеяться рост количества клиентов, идущих в офис на консультации. Что будет дальше - прогнозировать в текущем моменте сложно», - считает Ирина Кисилева.



«С учетом поручений президента по сохранению объемов ввода жилья и наращиванию ипотечного портфеля, последовавших поправок в законе «О потребительском кредите (займе)», ограничивающих ПСК по ипотечным договорам, тренд на восстановление рынка в третьем квартале продолжится», - резюмировал представитель «Эксперт РА» Евгений Романов.

www.newizv.ru

**Вышел в свет 133-й выпуск
Вестника Гильдии риэлторов
Московской области за июнь
2022 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:

- ГРМО – лучшая ассоциация РГР!!! ЛАУРЕАТ национального конкурса «Профессиональное признание»!
- Эксперт ГРМО Ольга Терентьева стала победителем премии «Доходная недвижимость 2022»
- ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «Ваш Дом» и ООО «Сто ключей» г.Воскресенск
- ГРМО: Зачем быть частью профессионального сообщества риэлторов?
- На ППКР торжественно огласили результаты



конкурса «ЗВЕЗДА
ПОДМОСКОВЬЯ-2021» среди аттестованных
специалистов ГРМО!

- В новый состав Правления РГР вошли представители ГРМО
- Пройти бесплатное дополнительное обучение специалистам по недвижимости с получением дипломов гособразца - возможно!
- Президент Гильдии риэлторов Московской области Артемий Шурыгин поздравляет коллег и партнеров с Днём России!
- Делегация ГРМО на XXXIII Съезде Российской Гильдии Риэлторов в Екатеринбурге
- В рамках Первой Практической Конференции Риэлторов-2022 специалисты сертифицированных компаний прошли аттестацию
- С 17 по 21 октября 2022 года приглашаем на Московский международный жилищный конгресс
- Подводим итоги Чемпионата по переговорным играм на Первой Практической Конференции Риэлторов-2022

Также в вестнике читайте новости обучения, статьи с участием экспертов ГРМО и аналитику.

[Читать Вестник>>>](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Поздравления

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

- генерального директора ООО «Сервис-обмен» (г.Видное) Пугачеву Веронику Петровну!
- директора ООО «Офис на Третьего Интернационала» (г.Ногинск) Астапова Антона Анатольевича!
- руководителя «Городское агентство недвижимости» (г.Серпухов) Голубеву Любовь Леонидовну!
- директора ООО «Сто ключей» (г.Воскресенск) Сметанкина Николая Васильевича!
- директора ООО «ТЕХНОДОМ» (г.Подольск) Литвина Сергея Михайловича!
- генерального директора ООО «Капитал Недвижимость» (г.Химки) Ионов Михаилу Владимировича!
- руководителя агентства недвижимости «МЕГАПОЛИС» (г.Шатура) Шмаленюк Ольгу Александровну!
- руководителя агентства «Недвижимость и ипотека» (г.Балашиха) Миклуха Светлану Геннадьевну!
- директора ООО «Максимум» (г.Подольск) Гайворонскую Анастасию Павловну!
- руководителя «Первый риэлторский центр» (г.Воскресенск) Иванова Илью Александровича!
- руководителя «Ваш риэлтор» (г.Орехово-Зуево) Данилову Ирину Владимировну!
- генерального директора ООО «МЦН «БЕЛЫЙ КВАДРАТ» (г.Москва) Плеханову Ольгу Николаевну!
- директора юридической компании «КварталСити» (г.Дмитров) Караулову Татьяну Сергеевну!
- генерального директора ООО «Камелот» (г.Подольск) Шуранова Александра Валерьевича!
- генерального директора АН «Золотой ключ» (Дмитровский р-н) Лыгорева Елену Николаевну!
- генерального директора ООО «АЙРИЕЛТИ» (г.Королёв) Киприянова Сергея Сергеевича!
- руководителя «АН АЛЬТЕРНАТИВА» (г.Щелково) Антонову Светлану Сергеевну!
- генерального директора ООО «АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ МОСОБЛЖИЛСЕРВИС» (г.Люберцы)
Порхуну Ирину Алексеевну!
- руководителя АН «Желтый квадрат» (г.Хотьково) Шаланину Ольгу Сергеевну!
- генерального директора ООО «Мир Недвижимости» (г.Дмитров) Скларову Ирину Владимировну!

-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 компании ООО «КОРОНА» (г.Балашиха) и руководителя Белозерову Наталью Андреевну!
- коллектив АН «Проспект» (г.Дубна) и руководителя Широкину Елену Анатольевну!
- коллектив компании ООО «Максимум» (г.Подольск) и директора Гайворонскую Анастасию Павловну!
- коллектив АН «New-City» (г.Коломна) и руководителя Пехова Алексея Александровича!
- коллектив АН «Желтый квадрат» (г.Хотьково) и руководителя Шаланину Ольгу Сергеевну!
- коллектив ООО «Сто ключей» (г.Воскресенск) и директора Сметанкина Николая Васильевича!
- коллектив ООО «Портал Эстейт» (г.Подольск) и генерального директора Клюка Дениса Владимировича!
- коллектив компании «Мегаполис-Сервис» город Электроугли и руководителя Быковского Игоря Владимировича!
- коллектив ООО «ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ БАЛАШИХА» и генерального директора Константинову Елену Николаевну!
- коллектив АН «РЕГИОН» (г.Наро-Фоминск) и генерального директора Мовенко Татьяну Сергеевну!
- коллектив ООО «Офис на Третьего Интернационала» (г.Ногинск) и директора Астапова Антона Анатольевича!
- коллектив ООО «АЭНБИ» (г.Зеленоград) и генерального директора Богачева Игоря Анатольевича!



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

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