



Гильдия риэлторов № 7 (122) Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

Лучшее профессиональное объединение 2013, 2018

Лучший орган системы сертификации РГР 2018

Лидер отрасли 2018



НАШИ СПИКЕРЫ



ВЕСТНИК ГРМО

июль 2021



Содержание:

Жизнь Гильдии:

- Представители ГРМО - достойные участники «Гонок героев»..... [стр. 4](#)
- ГРМО провела процедуру аттестации подольского ООО «Портал Эстейт» и чеховского ООО «ГК «Прохоров и Партнёры»..... [стр. 4](#)
- У сайта Гильдии риэлторов Московской области теперь новый и современный облик..... [стр. 5](#)
- Гильдия риэлторов Московской области и Гильдия риэлторов Татарстана: дружим регионами!..... [стр. 7](#)

Новости обучения:

- 22 июля новый вебинар Артёма Завадского «Обработка возражений и «заккрытие» этапов холодных продаж»..... [стр. 8](#)
- Обучение по Финмониторингу с представителями регулятора и надзорных органов. Скидка для ГРМО - 10%..... [стр. 8](#)
- «Наставничество в работе руководителя» Тренинг Алексея Осипенко 7 июля в Электростали [стр. 9](#)

Статьи, оценка, мнения:

- Руководители ГРМО для журнала «Бизнес-Диалог»: В жизни можно многое сделать самостоятельно, но удобнее, безопаснее и выгоднее обращаться к профессионалам..... [стр. 10](#)
- Квартиры в Москве и Подмосковье в июне-июле 2021 года: ипотека поддерживает спрос, но ликвидных лотов не хватает..... [стр. 14](#)
- Квартиры в Москве в мае-июне 2021 года: продавцы начинают разочаровываться в бесконечном росте цен..... [стр. 16](#)
- Эксперты ГРМО для АиФ: Дача в аренду. Сколько стоит снять дом на сутки в Подмосковье..... [стр. 18](#)



Содержание:

Издания ГРМО:

- Вышел в свет 121-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за июнь 2021 года..... [стр. 20](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 22](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 23](#)

Представители ГРМО - достойные участники «Гонок героев»



Представители ГРМО в «Гонках героев»:
Надежда Артемьева, руководитель агентства недвижимости ИП Артемьева Н.И. (г. Москва)
Артемиий Шурыгин, президент ГРМО, член Национального совета Российской Гильдии Риэлторов (РГР), генеральный директор ООО «Центр недвижимости и права «Градомир» (г. Сергиев Посад)

«В здоровом теле здоровый дух» (лат. «Mens sana in corpore sano»). Так считал не только римский поэт-сатирик Децим Юний Ювенал, живший в I-II вв. нашей эры.

Так считают и представители Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), участвовавшие в «Гонке героев» от команды Россельхозбанка 17 июля в подмосковном Алабино.

В ходе гонки соревнующиеся преодолевают полосу препятствий, разработанную профессиональными инженерами и опытными инструкторами. Рукоходы и переправы, рвы и поля с колючей проволокой. Достойная награда и чувство гордости на финише - и это только часть твоего незабываемого приключения.

Артемиий Шурыгин, президент ГРМО, делится впечатлениями:

«Это уже вторая моя «Гонка Героев» на полигоне Алабино. Командный забег с 40 препятствиями - почти три часа - в темпе через грязь, воду, ползком под колючей проволокой



и танком, прыжки в мутную воду с высоты, преодоление всяких преград под звуки стрельбы...

Водные препятствия в такую жару были в радость. В целом описать сложно - нужно хотя бы раз пройти. Как и в прошлом году - масса впечатлений, эмоции, адреналин и разбитые коленки на память. Искренне благодарю за приглашение на корпоративный забег команду Россельхозбанка - стратегического партнера Гильдии риэлторов Московской области».

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО провела процедуру аттестации подольского ООО «Портал Эстейт» и чеховского ООО «ГК «Прохоров и Партнёры»



8 июля 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов компаний из южного Подмосковья:



- ООО «Портал Эстейт»

г.Подольск, генеральный директор **Клюка Денис Владимирович**,

- ООО «ГК «Прохоров и Партнёры» г.Чехов, генеральный директор **Прохоров Василий Григорьевич**.



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)**.



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*

**У сайта Гильдии риэлторов
Московской области теперь новый
и современный облик**

Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) обновила интерфейс сайта ГРМО grmonp.ru.

Сайт был создан в 2008 году по инициативе вице-президента ГРМО Хромова Андрея Александровича. Мало того, Андрей Александрович сам стал разработчиком структуры сайта, которые просуществовали



более десяти лет.

И одним из идеологов новой версии сайта стал также **Хромов А.А.** Вот, что Андрей Александрович говорит об этом:



Хромов Андрей Александрович
вице-президент
Российской Гильдии
Риэлторов (РГР) и
Гильдии риэлторов
Московской области
(ГРМО), почётный член
РГР и ГРМО,
генеральный директор
ГК «Кредит-Центр»

- По наполняемости сайт ГРМО за время своего существования стал, пожалуй, лучшим среди сайтов профессиональных объединений Российской Гильдии Риэлторов. Не даром сайт ГРМО был признан победителем Всероссийского конкурса «Профессиональное признание» в номинации «Лучший сайт профессионального объединения РГР».

Однако время не стоит на месте. И несмотря на то, что по объёму новостной ленты сайт ГРМО по-прежнему один из лидеров в профессиональном сообществе, пришло время запускать версию более лёгкую для восприятия, более динамичную. Весь накопленный опыт, весь информационный багаж Гильдии при этом остаётся на сайте www.grmonpr.ru.

Президент ГРМО **Шурыгин Артемий Юрьевич**:



Шурыгин Артемий Юрьевич
президент Гильдии
риэлторов Московской
области (ГРМО),
член Национального
совета Российской
Гильдии Риэлторов
(РГР),
генеральный директор
ООО «Центр
недвижимости и права
«Градомир»»

- Мы идём навстречу юбилею – в следующем году ГРМО исполняется 25 лет. И обновлённый сайт Гильдии отражает, с одной стороны, следование традициям, а с другой – стремление оставаться в тренде, соответствовать образу современной, динамично развивающейся ассоциации профессионалов.

- PR менеджер ТСН Недвижимость **Сапарова Марина Хамидовна**:



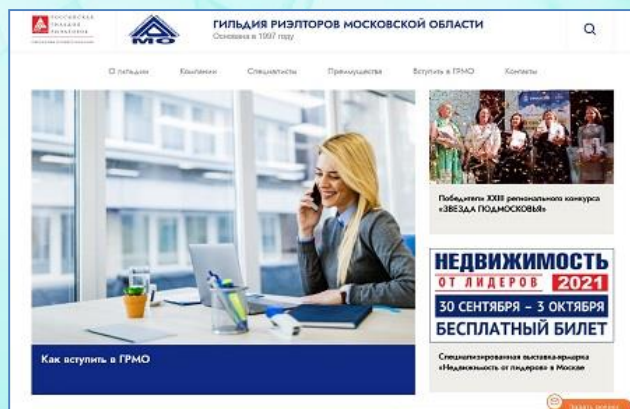
Сапарова Марина Хамидовна
PR менеджер ТСН
Недвижимость

Очень приятно увидеть сайт ГРМО в новом, современном дизайне. Удобная структура,

всё чисто и понятно! Спасибо за заботу о профессиональном сообществе!

**О Гильдии*

В настоящее время Гильдия является мощной саморегулируемой организацией Московской области, объединяющей более 150 компаний. Основные направления и сферы деятельности Гильдии:



- развитие совместно с органами государственной власти и другими общественными объединениями на территории Московской области цивилизованного рынка недвижимости;
- качественное оказание услуг потребителям и защита прав потребителей (для этих целей при Гильдии работает Комитет по Этике и защите прав потребителей);
- открытость работы всех членов ГРМО;
- участие в разработке законодательной базы в сфере недвижимости;
- разъяснительная работа и юридическое информирование населения по вопросам недвижимости;
- подготовка специалистов и повышение их квалификации;
- аттестация специалистов, работающих в компаниях-членах ГРМО;
- сертификация брокерских услуг на рынке недвижимости на предмет соответствия национальному стандарту «Услуги брокерские».

Общие требования».

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

Гильдия риэлторов Московской области и Гильдия риэлторов Татарстана: дружим регионами!



1 и 2 июля 2021 года президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Артемий Шурыгин** принял участие в бизнес-туре, организованном Гильдией риэлторов Татарстана (ГРТ).



Президент ГРТ **Андрей Савельев** рассказал об успешном опыте работы профессионального объединения и своей компании. В рамках обмена опытом коллеги из Подмосквья, Москвы, Нижнего Новгорода и Камчатки посетили ведущие агентства недвижимости Казани,



познакомились с президентом-электом **Анастасией Голяшевой**, руководителем АН Татнед.



Гостеприимные хозяева организовали также познавательную экскурсию по достопримечательностям Казани и окрестностей.

В завершении бизнес-тура президент ГРМО **Артемий Шурыгин** принял участие в вечернем мероприятии, посвященном **15-летию Гильдии риэлторов Татарстана**, где поздравил коллег с юбилеем и вручил памятный подарок от ГРМО.

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области



22 июля новый вебинар Артёма Завадского «Обработка возражений и «закрытие» этапов холодных продаж»



Артём Завадский продолжает серию вебинаров по холодным продажам риэлт-услуг!

Тема, которую спикер сформулировал для второго вебинара — «Обработка возражений и «закрытие» этапов холодных продаж» — является логичным продолжением темы презентации риэлт-услуг в холодных продажах.

Программа вебинара:

- Основной принцип предотвращения и нейтрализации возражений
- Нюансы личного контакта и точных вопросов для предотвращения возражений
- Главная функция и 3 основные задачи риелтора
- Правила построения продающей презентации своих услуг (продажа/покупка квартиры)
- Базовые возражения «договор/комиссия/цена». Зона причин
- Психология типичных возражений:
 - «Пока продаю или подыскиваю сам...»
 - «Никому ничего платить не буду...»
 - «Не вижу смысла в риелторах...»
 - «Не буду снижаться по цене квартиры»
 - «Принимаю звонки и провожу показы сам.... Поток есть...»
 - «Уже приходили. предлагали услуги

- несколько агентов»
- «Хотите – продавайте, но ничего подписывать я не буду»
- «Не дам эксклюзив»
- «Слишком высокая комиссия»
- Психология поведения сторон (агента и клиента) до/во время/после получения возражений
- Провокационные вопросы и нейтрализующие ответы при работе с возражениями
- Алгоритм работы с типичными возражениями.
- Скрипты (Мини-Сценарии) презентаций и ответов на сложные возражения
- Работа с отказом. 3 выхода из ситуации
- Ответы на вопросы

Подробная информация по вебинару и спикеру, по ссылке <https://ip-artem-zavadskiy.timepad.ru/event/1709717/>

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

Обучение по Финмониторингу с представителями регулятора и надзорных органов. Скидка для ГРМО - 10%



ООО "ФКД консалт" - аккредитованный партнер МУМЦФМ Росфинмониторинга предлагает проводить

обязательный Целевой инструктаж (ЦИ) и Повышение уровня знаний (ПУЗ) в формате вебинаров с представителями регулятора и надзорных органов, по подготовке и обучению кадров организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, указанных в статье 5, а также ст.7.1. Федерального закона от 7 августа 2001 года № 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма".



Скидка для членов Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) - 10%

23 июля 8 академических часов, вебинар с возможностью общения со спикерами.

Семинар соответствует по тематике и подборке актуальных тем и длительности требованиям Приказа № 250 Росфинмониторинга для Целевого Инструктажа и Повышения уровня знаний.

В программе семинара анонсированы планируемые изменения в нормативно-правовые акты в области ПОД/ФТ/ФРОМУ.

Требования к ПВК и рассмотрение ошибок документооборота в рамках внутреннего контроля;

Структура Правил внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ. Особенности отдельных Программ.

Особенности проверок со стороны Прокуратуры / ГИПН / Росфинмониторинга и других надзорных органов (по субъектам)

Ответы на вопросы об особенностях предоставления информации в Росфинмониторинг (ФЭС).

Рассмотрение актуальной судебной практики по вопросам привлечения к административной ответственности по статье 15.27 КоАП РФ.

ВЕДУЩИЕ СЕМИНАРА:

- Практик, эксперт по ПОД/ФТ, руководитель подразделения финмониторинга крупной компании более 12 лет
- Представитель Росфинмониторинга

14 июля 4 академических часа 14.30 - 17.00
вебинар с возможностью общения со спикерами:
Программа обучения в целях ПОД/ФТ
повышение уровня знаний: Актуальные вопросы о прохождении проверок Росфинмониторинга.
Риски нарушений и ответственность
СКИДКА ДЛЯ ЧЛЕНОВ ГРМО - 10%

Семинар соответствует по тематике и подборке актуальных тем и длительности требованиям Приказа № 250 Росфинмониторинга для Повышения уровня знаний.

В рамках семинара:

Практические основы прохождения проверок Росфинмониторинга в компаниях и ИП по соблюдению требований законодательства о противодействии легализации (отмыванию)

доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Особенности проверок со стороны Росфинмониторинга;

Перечень документации, необходимой для успешного прохождения проверки;

Обзор изменений законодательства в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма;

В программе семинара анонсированы планируемые изменения в нормативно-правовые акты в области ПОД/ФТ/ФРОМУ

ВЕДУЩАЯ СЕМИНАРА

Жохова Д. А. – Заместитель начальника отдела надзорной и правовой деятельности МРУ по ЦФО Росфинмониторинга.

www.fkdconsult.ru

Тренинг Алексея Осипенко «Наставничество в работе руководителя» 7 июля в Электростали



7 июля 2021 года проходит
УНИКАЛЬНЫЙ очный ТРЕНИНГ
для РУКОВОДИТЕЛЕЙ «Наставничество в
работе руководителя», который проведёт
автор **Алексей Осипенко** - тренер, который
зажигает!

Алексей Осипенко о мероприятии

«На тренинге мы изучим, как помогать



сотрудникам преодолевать выгорание и разочарование, обучаться и лучше продавать.

А также отработываем 12 инструментов обучения и вдохновения в процессе работы, на планёрке и в личной беседе».

Формат: 1 день — с 11 до 18 часов. ОЧНО и ОНЛАЙН

Место проведения — МФК «Янтарь» (Электросталь, ул. Комсомольская, д. 1).

Цели тренинга:

- Вдохновить руководителей быть наставниками для подчиненных!
- Познакомить с моделями наставничества и инструментами!
- Научить повышать у сотрудников мотивацию и осознанность в работе с клиентом!
- Научить преодолевать выгорание и разочарование сотрудников!
- Стимулировать сотрудников на профессиональное и личностное развитие!
- Научить 12 инструментам наставника:

1. Сократовские вопросы
2. Обратная связь высоко качества.
3. Одноминутный тренинг.
4. Интеллект-карты.
5. Мозговой штурм.
6. Коуч-позиция.
7. Сильные вопросы.
8. Отражение чувств.
9. Закон и Техника позитивного ожидания.
10. Командные комплименты.
11. Номинации.
12. Журнал успеха.

Цена участия:

- для членов Гильдии риэлторов Московской области и НП «КР «Мегаполис-Сервис» — 3 000 руб.
- для сторонних участников — 5 000 руб.

Цена участия единая при любом формате мероприятия: ОЧНО или ОНЛАЙН!

Заявки на участие присылайте обратным письмом или на info@megapol.ru или звоните 8-926-000-14-32 (Наталья Любимова)

АЛЕКСЕЙ ОСИПЕНКО — тренер, который зажигает!

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Руководители ГРМО для журнала «Бизнес-Диалог»: В жизни можно многое сделать самостоятельно, но удобнее, безопаснее и выгоднее обращаться к профессионалам



«В жизни можно многое сделать самостоятельно, но удобнее, безопаснее и в итоге выгоднее делегировать вопросы, в которых не разбираешься, и доверить их решение специалистам»

Сферу риэлторской деятельности можно назвать одной из наиболее незащищённых. Ведь агентом по недвижимости может работать любой желающий, зачастую не имеющий специальных знаний и навыков. Именно этот факт вызывает недоверие у граждан, планирующих или уже совершающих сделки с недвижимостью. Членство агентства недвижимости в Гильдии риэлторов Московской области — это конкурентное преимущество компании, так как она обязательно проходит процедуру сертификации услуг и участвует в системе досудебного разрешения споров.



Шурыгин Артемий Юрьевич,
президент ГРМО,
член Национального совета РГР,
генеральный директор
ООО «Центр
недвижимости и права
«Градомир» (г.Сергиев
Посад)

Редакция журнала *«Бизнес-Диалог»* пообщалась на эту тему с **Артемием Шурыгиным**, президентом Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), и **Натальей**



13.10 исполнительным директором ГРМО, которые расскажут о миссии профессионального сообщества, о возможностях его участников и тенденциях на рынке недвижимости в 2021 году.

Наталья Мазурина, исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области, Почётный член Российской Гильдии Риэлторов:



Мазурина Наталья Юрьевна,
исполнительный директор ГРМО,
вице-президент ГРМО,
член Национального совета РГР,
почетный член ГРМО,
почетный член РГР

– Во многих сферах сегодня возникают профессиональные объединения. С какой целью была создана Гильдия риэлторов Московской области?

– Гильдия риэлторов Московской области создана в 1997 году. К этому времени во всех городах Подмосквья появились агентства недвижимости. Рынок недвижимости стремительно развивался. Наиболее активные руководители испытывали потребность в обмене профессиональным опытом, в общении. В этот период времени деятельность агентств недвижимости регулировалось государством посредством лицензирования, происходило становление государственной системы регистрации недвижимости. Нужен был диалог, взаимодействие с властью. Таким представителем профессионального сообщества и стала ГРМО.

ГРМО является полномочным представителем Российской Гильдии Риэлторов (РГР) на территории Московской области

Сегодня миссией ГРМО стала деятельность по развитию цивилизованных форм ведения бизнеса, условий для эффективного обмена профессиональным опытом, практиками работы и профессиональными знаниями, по развитию механизмов регулирования риэлторской деятельности и поддержки добросовестной конкуренции, по развитию механизмов защиты

потребителей на рынке недвижимости, по формированию положительного имиджа сертифицированных компаний и аттестованных специалистов.

– Ваше сообщество объединяет более 150 компаний. Какие преимущества появляются у членов гильдии с момента вступления в неё?

– Компании ГРМО проходят процедуру сертификации услуг и попадают в Единый федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости. Каждый аттестованный специалист также попадает в реестр и получает удостоверение риэлтора. Нахождение компании и специалиста в едином реестре даёт более лояльное отношение со стороны клиента. Для клиента это более надёжное агентство недвижимости.

У Гильдии риэлторов Московской области много партнёров, которые предлагают компаниям и их клиентам скидки, в том числе многие банки-партнёры предоставляют скидки по ипотечным ставкам и другие преференции.

В созданных чатах ГРМО руководители, ипотечные брокеры, юристы общаются между собой, в частности решая свои вопросы, и находят партнёров для совместных сделок.

У гильдии есть своя база объектов недвижимости от профессионалов «ДОМБОНУС», куда можно выгружать объекты недвижимости своей компании без дополнительной платы.

ГРМО регулярно делает новостную информационную рассылку, что позволяет оставаться в курсе событий, происходящих на рынке недвижимости. Помимо этого, мы организуем различные мероприятия, в том числе и образовательного направления, проходящие для руководителей и агентов бесплатно или со значительной скидкой по оплате.

Артемий Шурыгин, президент Гильдии риэлторов Московской области:

– Осуществляя сделку по покупке или продаже недвижимости, некоторые считают, что могут обойтись без услуг риэлтора. Насколько необходимы в этой сфере услуги профессионала?

– В жизни можно многое сделать самостоятельно, например, заняться самолечением без врача, подстричь себя



без парикмахера или защитить себя в суде без адвоката. Но во всём цивилизованном мире удобнее, безопаснее и в итоге выгоднее делегировать вопросы, в которых не разбираешься, и доверить их решение специалистам. Именно так обстоят дела и с риэлторской деятельностью: обойтись можно, но получится ли безопасно, быстро и выгодно решить свою задачу с недвижимостью – большой вопрос. Среднестатистический житель в течение жизни не так часто занимается продажей или покупкой недвижимости, соответственно, актуальные знания законодательства и рынка недвижимости, нюансы в совершении сделок вряд ли ему известны.



– Некоторые риэлторские компании нанимают на должность риэлтора любого желающего, считая, что каждый может работать в этой сфере. По вашему мнению, так ли это и какими профессиональными и личностными качествами должен обладать хороший риэлтор?

– Действительно, на данный момент нет каких-то препятствующих барьеров для доступа в профессию. Специалистом по недвижимости может стать любой человек, но, как и в других профессиях, отличным специалистом он становится только благодаря системному профессиональному обучению и наработанному практическому опыту. Очень многое зависит и от компании, в которой работает специалист. Как правило, в сильных компаниях есть система обучения, а также целая команда юристов и ипотечных брокеров, которые грамотно дополняют компетенции специалистов по продаже недвижимости. Хороший риэлтор – это и хороший продавец, и переговорщик, и психолог, и аналитик: человек, который вникает

в жилищные проблемы клиентов и помогает найти самые выгодные решения.



– Сегодня в Подмоскowie строится большое количество нового жилья. Как вы, будучи профессионалом, оцениваете структуру спроса на новостройки и «вторичку»? Что пользуется большей популярностью?

– Рынок недвижимости Подмоскowie очень неоднороден. Если говорить о Ближнем Подмоскowie, то здесь строится действительно много нового жилья, эти территории интересны крупным застройщикам и привлекательны для покупателей, которым не по карману московские цены. А вот Дальнее Подмоскowie остаётся «депрессивным»: практически нет новостроек, распродают остатки проблемных застройщиков. Здесь, собственно, преобладает рынок вторичного жилья. В Подмоскowie достаточно хороший рост в последние годы имеет рынок загородной недвижимости, особенно он укрепился в период пандемии, когда многие жители мегаполиса задумались о собственном земельном участке.

– Многие молодые семьи, чтобы приобрести жильё, вынуждены брать ипотечные кредиты. Насколько велика доля ипотечников среди всех покупателей жилья и какие условия по ипотеке могут предложить банки?

– В самом деле, ипотека сейчас является одним из основных драйверов рынка недвижимости. Доля сделок с использованием ипотечных кредитов достигает 60-70% от общего объёма сделок с квартирами. У банков сейчас много интересных ипотечных программ. Я бы посоветовал обращаться к ипотечным брокерам в агентства недвижимости, которые помогут выбрать наиболее выгодные банковские



предложения. У многих банков-партнёров Гильдии риэлторов Московской области действуют дополнительные дисконты к ипотечной ставке для клиентов агентств недвижимости. Например, при работе через агентство недвижимости, являющееся членом ГРМО, в Банке ВТБ ипотечная ставка для клиента будет меньше на 0,5%.

– Одной из задач гильдии является поддержка предпринимательской деятельности риэлторских компаний. Каким образом удаётся решать эту задачу?



– Предпринимательство в нашей стране – это, безусловно, подвиг. Гильдия помогает кооперировать усилия профессионального сообщества, чтобы поддерживать каждого члена. Прежде всего наша задача – показать клиентам, где они могут найти надёжных и профессиональных специалистов, которые на самом деле смогут решить их жилищные вопросы. Для этого мы активно развиваем и продвигаем Федеральный реестр сертифицированных агентств недвижимости и аттестованных специалистов рынка недвижимости: reestr.rgr.ru. В этом реестре клиенты могут найти агентство недвижимости и риэлтора, которые участвуют в системе досудебного рассмотрения споров и профессиональная деятельность которых застрахована и соответствует требованиям национального стандарта РОСС. Большая работа проводится гильдией и по выстраиванию партнёрских отношений с банками, страховщиками, оценщиками и компаниями из других смежных отраслей. Для клиентов это всегда более выгодные условия, дисконты

и дополнительный сервис.

– Скажите, каким был рынок недвижимости в период локдауна и пандемии? Справедливо ли заметить, что рост цен для покупателей был значительно ощутим, а количество сделок в этот период сильно сократилось?



– 2020 год был совсем нестандартным, обычные сезонные тренды не наблюдались. В периоды приостановки стандартной работы МФЦ (март-май) действительно сократилось количество сделок. Летом этот отложенный спрос был удовлетворён, в том числе благодаря развитию практики электронной регистрации и других дистанционных технологий работы.



– 2020 год был совсем нестандартным, обычные сезонные тренды не наблюдались. В периоды приостановки стандартной работы МФЦ (март-май) действительно сократилось количество сделок. Летом этот отложенный



спрос был удовлетворён, в том числе благодаря развитию практики электронной регистрации и других дистанционных технологий работы. Снижение ипотечной ставки и программы господдержки, безусловно, способствовали дальнейшему увеличению спроса, но одновременно эти факторы повлияли и на увеличение стоимости квадратного метра. К началу 2021 года мы констатировали повышение стоимости на 15%, прежде всего на квартиры в новостройках. Найти на рынке хорошие предложения по адекватной стоимости сейчас непросто без помощи профессионального риэлтора.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Квартиры в Москве и Подмосковье в июне-июле 2021 года: ипотека поддерживает спрос, но ликвидных лотов не хватает



Цены пока растут

Благодаря дешевой ипотеке и нехватке ликвидного предложения покупательская активность на вторичном рынке остается высокой, а цены продолжают расти. Однако в обозримом будущем ситуация может измениться. Уже в июле ключевая ставка может вырасти до 6,5%, что неизбежно отразится на стоимости ипотеки, которая является не просто основным, а практически единственным драйвером спроса.

Спрос

В июне Росреестр зарегистрировал на территории Москвы 14 375 переходов прав на недвижимость в рамках сделок купли-продажи жилья. По словам Игоря Майданова, руководителя управления Росреестра по Москве, это абсолютный максимум июня за все время статистических наблюдений. Впрочем, динамика спроса не свидетельствует об ажиотаже. По сравнению с маем покупательская активность на вторичном рынке увеличилась на 9,9%, а относительно июня 2020 г. - на 65,4%. Так как май – традиционно провальный в плане спроса месяц из-за длинных праздников, к которым в этом году добавились незапланированные «нерабочие дни», а часть июня прошлого года еще прошла в карантине, такой рост вряд ли можно назвать выдающимся.

Судя по статистике риелторских агентств, спрос в основном сосредоточен в пределах «старой» Москвы.

Спрос на жилье по-прежнему поддерживает ипотека, стоимость которой растет в связи с ужесточением монетарной политики ЦБ, но все еще остается достаточно комфортной для покупателей. Средневзвешенная ипотечная ставка по топ-15 банкам, по информации «Дом.рф», к концу июня составила 8,44% годовых.



**Ковалёва Анастасия
Николаевна,**
руководитель
ООО "Century 21
Римарком" (г.Троицк),
сертифицированной
компании ГРМО

За МКАД – в Новой Москве и Подмосковье – местные риелторы практически не увидели роста спроса по сравнению с маем. «Да, активность со стороны покупателей сохранилась, но начавшийся период отпусков, сдача ОГЭ и ЕГЭ детьми, выпускные вечера заставили многих потенциальных покупателей отложить сделки, - рассказывает **Анастасия Ковалева**, директор офиса продаж «Центральный» в Троицке АН «Century 21 Римарком». - Поэтому по числу сделок, например, в сегменте трехкомнатных квартир спрос по сравнению с маем в июне даже снизился на 3-5%, в сегменте двухкомнатных остался на майском уровне, а в сегменте



однокомнатных вырос всего на 2%. Примерно такая же ситуация в июне была и с числом авансов, внесенных покупателями».

В Подмоскovie спрос на «вторичку» в июне тоже почти не отличался от майского. «Если в каких-то муниципалитетах и наблюдался рост, то лишь пределах 1-3%, то есть совсем незначительный, а где-то и вовсе спрос снизился, пусть и на символические 0,5-1%», - комментирует ситуацию на рынке **Ольга Власова**, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, генеральный директор АН «Удачный выбор».



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

Невысокую покупательскую активность она объясняет продолжающимся ростом

цен на жилье: «Казалось, что ценники на квартиры перестали расти, однако через месяц стоимость лотов вновь заметно увеличивается, поэтому в такой ситуации положение со спросом и предложением на рынке «вторички» остается ровным, без каких-либо всплесков».

При этом в годовом разрезе, относительно июня 2020 г., спрос по понятным причинам (пандемия коронавируса, режим самоизоляции и т.д.) вырос серьезно – минимум на 55-60%.

В июле положение дел на подмосковном рынке не изменилось: и по количеству сделок, и по количеству авансов спрос на вторичные квартиры остается на уровне предыдущих месяцев. По мнению Власовой, покупатели могут активизироваться только в случае заметного роста объема предложения и, как минимум, при условии стабилизации цен.

А вот в Новой Москве в первой половине июля спрос вырос, и существенно: по словам Анастасии Ковалевой, число авансов от покупателей увеличилось вдвое. Она считает, что это следствие пополнения рынка ликвидными объектами в предыдущем месяце, а также возвращения покупателей, которые по каким-то

причинам не смогли заняться квартирным вопросом в июне.

Но надолго ли хватит этих вернувшихся покупателей – вопрос открытый. В июле Центробанк намеревается в очередной раз повысить ключевую ставку, а значит, рынок ждет новый раунд подорожания ипотеки, которая является основным драйвером спроса на жилье – см. «Прогноз рынка недвижимости Москвы и Подмоскovie на 2021 год от IRN.RU».

Предложение

Для Новой Москвы июнь в плане предложения стал позитивным месяцем: число квартир на рынке по сравнению с маем выросло на 8%, а относительно июня 2020 г. - не менее, чем на 60%. «Основная причина роста объема предложения, на мой взгляд, в том, что многие продавцы ожидали дальнейшего роста цен, а этого не произошло, - говорит Анастасия Ковалева. - Да, цены на «вторичку» выросли, но скорее символически. Рубль в июне укрепился по отношению к доллару, а завершающаяся на прежних условиях льготная ипотека на первичном рынке только добавила пессимизма собственникам. В итоге на рынок начали выходить те из них, кто рассчитывал продать свою недвижимость максимально дорого, так как ожидать было уже нечего. В результате появились интересные объекты. Некоторые, правда, все еще с завышенными ценниками, но те, кто хотел выйти на сделку оперативно, быстро сориентировались и снизили цену».

В Подмоскovie предложение серьезно сократилось в начале весны, что, по словам Ольги Власовой, привело к катастрофическому дефициту ликвидных объектов. В мае объем экспозиции несколько увеличился и по итогам июня остался на майском уровне, но ликвидных лотов все равно недостаточно. «Наверное, по-другому и быть не могло, так как квартиры, вышедшие на рынок весной, сейчас по-прежнему на нем присутствуют, только поднявшись в цене на 10-15%. При таком положении дел не удивительно, что у значительной части продавцов все еще присутствует уверенность в том, что они продадут свою квартиру дорого. И пока рост цен хотя бы не стабилизируется, надеяться на увеличение объема предложения подмосковным риэлторам не приходится», - уверена Власова.



Цены

На фоне дефицита предложения и все еще дешевой ипотеки продолжается рост цен на вторичное жилье. По данным аналитического центра www.irn.ru, квартиры в «старой» Москве за июнь подорожали на 2,7% до 227 370 руб. за кв. м в среднем, в Новой – на 1,6% до 181 500 за «квадрат», а в Подмоскowie – на 3,4% до 122 800 руб.

Примечательно, что весь прошлый год и в начале текущего темпы роста цен на жилье в Новой Москве были выше, чем в «старой». Однако в апреле скорость подорожания «вторички» в обеих локациях сравнялась, а за май-июнь «старая» Москва не только полностью компенсировала отставание начала года, но и сумела выйти вперед по итогам полугодия. В Новой Москве, слишком быстро дорожавшей в предыдущие годы, цены уперлись в потолок: средняя стоимость метра на присоединенных территориях уже превышает таковую в некоторых внутримкадных районах.

Что касается Подмоскowie, то оно вышло в лидеры по темпам роста цен в основном за счет низкой стартовой базы – на фоне прошлогодного ажиотажа в Москве практически исчезли более-менее недорогие предложения, как следствие, область оттянула на себя существенную часть спроса. (См. «Обзор рынка недвижимости Москвы по итогам 1-го полугодия 2021 года».)

www.irn.ru

Квартиры в Москве в мае-июне 2021 года: продавцы начинают разочаровываться в бесконечном росте цен

Люди не хотят покупать переоцененное жилье

Спрос на вторичное жилье остается достаточно высоким – с учетом сезонного снижения из-за майских праздников. Однако продавцы начинают понимать, что рост цен не бесконечен. Без дополнительного дисконта переоцененные квартиры остаются нераспроданными, рассказали IRN.RU представители риелторских агентств.



Спрос

В мае Росреестр зарегистрировал в Москве 13 084 перехода прав на недвижимость в рамках сделок купли-продажи жилья. Из-за длинных выходных в начале мая покупательская активность упала на 24,6% относительно апреля, зато по сравнению с карантинным маем 2020 г. выросла на фантастические 233,9%.

По оценкам риелторов, май был достаточно активным для вторичного рынка – с учетом сезонного проседания спроса. Компания «Инком» по итогам мая собрала в 3,1 раза больше авансов от клиентов, чем в прошлом году, а в месячном разрезе актуальный спрос сократился на 20%. Это нормально: «В прошлые годы разрыв между апрелем и маем порой был еще больше – скажем, в 2019-м в этот период количество авансов, полученных компанией, снизилось на 35%», – отмечает Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимость».

«Азбука Жилья» в мае заключила даже больше сделок, чем в апреле – на 6,2%. «По сравнению с показателями годичной давности объем заключенных сделок больше на 83%, что неудивительно с учетом локдауна в прошлом мае. В связи с этим будет целесообразно сравнить май 2021 г. с более «нормальным» показателем рынка – с маем 2019 г. По сравнению с маем 2019 г. объем сделок, заключенных компанией, больше на 8%», – рассказывает Ярослав Дарусенков, руководитель департамента консалтинга и аналитики московского агентства недвижимости «Азбука Жилья».

Количество обращений от потенциальных клиентов в «Азбуку Жилья» в мае снизилось на 14,4% к апрелю и выросло на 125%



по сравнению с маем 2020-го. Если сравнивать с маем 2019 г., потенциальный спрос потерял 7%.

Новомосковские риелторы в мае тоже не имели оснований для жалоб. Так, число обращений в троцкий офис АН «Century 21 Римарком» сократилось лишь на 1% относительно апреля, количество авансов и сделок - на 3 и на 5% соответственно.

В июне активность покупателей остается высокой, что нехарактерно для начала лета, подчеркивает Сергей Шлома: «Если сравнивать рабочие недели в июне и мае, то количество внесенных авансов в эти периоды будет примерно одинаковым. Нужно учитывать еще и тот фактор, что сейчас крайне неблагоприятная ситуация для планирования отпуска, в особенности поездки за границу. И, по нашему мнению, многие потенциальные продавцы и покупатели жилья отложат отпуск на осень. А летом они останутся в городе, в том числе решая свои жилищные вопросы, что поддержит спрос на вторичном рынке недвижимости».

По словам Анны Руденко, директора офиса продаж АН «Century 21 Римарком» в Троицке, в Новой Москве в первой половине июня спрос на вторичную недвижимость вырос примерно на 10% по сравнению с аналогичным периодом мая. «В то же время на рынок стало выходить больше объектов, что не может не радовать. Правда, значительная часть из них все еще появляется по завышенной стоимости», - добавляет она.



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

Анна Руденко, брокер
Гильдии риелторов
Московской области,
директор офиса продаж

Предложение

По данным «Инкома», с апреля по май объем экспозиции на вторичном рынке жилья «старой» Москвы сократился на 2,5%. А за год, по сравнению с маем 2020-го, количество экспонируемых лотов уменьшилось на 5%.

«Следует пояснить, что в прошлом мае уже было заметно, насколько сильно сократился объем предложения на «вторичке» столицы, в том числе из-за снятия объектов с продажи самими собственниками, которые не знали, на какие ценовые прогнозы ориентироваться и чего ждать в будущем. Напомню, что с марта по апрель 2020 г. экспозиция в указанном сегменте уменьшилась на 8,6%, с апреля по май – еще на 11,2%, а в целом по итогам прошлой весны – на 17,6%. Поэтому разница по данному показателю с аналогичным периодом прошлого года становится меньше», - поясняет Сергей Шлома.

В Новой Москве объем предложения «вторички» в мае, наоборот, увеличился на 2%. И если бы не майские праздники, которые, по сути, на 10 дней отправили рынок на каникулы, – вырос бы еще больше, считает Анна Руденко: «Активно выходящие на рынок с середины до конца мая продавцы смогли лишь компенсировать упущенное для рынка. В то же время многие из них все еще завышают цены в надежде в последний момент продать свой лот по максимальной стоимости, однако практически никому из них это не удастся, так как бурный рост цен на вторичную недвижимость в Новой Москве уже прекратился».

Цены

В Новой Москве цены действительно уперлись в потолок: новомосковская «вторичка» обогнала по цене метра не только районы «старой» Москвы за МКАД, но даже некоторые внутримкадные локации. И если в 2020 г. и I квартале 2021 г. Новая Москва стабильно обгоняла «старую» по темпам роста цен на квартиры, то в апреле скорость подорожания «вторички» в обеих локациях сравнялась, а в мае «старая» Москва вышла вперед. По данным аналитического центра www.ign.ru, квартиры в Новой Москве по итогам мая подорожали на 0,9% до 178 700 руб. за кв. м в среднем, тогда как в «старой» - на 1,6% до 221 300 руб. (См. обзор рынка недвижимости Москвы по итогам мая 2021 года и обзор рынка недвижимости Новой Москвы и Подмосковья по итогам мая 2021 года.)

Продавцы в завершение ажиотажа на рынке верить не хотят, но вынуждены. По статистике «Инкома», в мае прошлого года 73% сделок прошли со снижением стоимости предложения объекта, к началу нынешнего года данный



показатель сократился до 58-60%. Однако по итогам апреля он поднялся до 64%, в мае – до 66%.

«При этом во многих случаях снижение цены нельзя считать дисконтом как таковым – это, скорее, ее уменьшение до реального рыночного уровня. Некоторые собственники все еще надеются на столь же серьезное подорожание квартир, как в прошлом году, поэтому они выставляют жилплощадь на продажу по слишком высокой стоимости. Покупатели, со своей стороны, обычно не соглашаются на приобретение такого варианта, пока продавец не скорректирует ценник до адекватного рыночному значению», - отмечает Сергей Шлома.

Анна Руденко подтверждает слова коллеги: «Те собственники, которые продолжают верить в нескончаемый рост цен, уже начинают разочаровываться: без дополнительного дисконта (хотя бы до среднерыночного уровня стоимости квартир) их объекты остаются нераспроданными».

Средний размер дисконта на «вторичке» «старой» Москвы в мае прошлого года был равен 5%, в апреле-2021 он составлял 3,6%, а в мае подрос до 4,4%. В Новой Москве покупатели в мае могли в среднем сэкономить от 2 до 5% от стоимости квартиры. А при покупке хорошей квартиры дороже 10 млн руб. - иногда и до 7-10%.

Постепенно растут не только скидки, но и сроки экспозиции квартир. В целом по рынку «старой» Москвы с мая 2020-го по май 2021-го средний срок экспозиции уменьшился на 39%, со 199 до 121 дня. В «Инкоме» в мае-2020 средний срок экспозиции вторичных квартир был равен 64 дням, в годовом выражении он сократился на 31,3%, до 44 дней. Однако в сравнении с апрелем данный показатель, наоборот, вырос на 7,3% (с 41 дня).

www.irm.ru

Эксперты ГРМО для АиФ: Дача в аренду. Сколько стоит снять дом на сутки в Подмосковье



Многие жители столицы хотят выбраться из суеты за город, отдохнуть, отметить день рождения, свадьбу или иной праздник. Эксперты рынка недвижимости рассказали, во сколько обойдется аренда загородного дома в Московской области на сутки.

В базах объявлений предлагают посуточную аренду около 1,8 тысячи загородных домов, дач и коттеджей в Московской области. Цены варьируются от 500 до 150 тысяч рублей за один день.

«Снять жилье стало сложнее: повысился спрос со стороны москвичей, желающих переждать пандемию за городом, и сократилось предложение. По сравнению с прошлым сезоном цены выросли до 30%, хоть и не во всех районах Подмосковья», — считает **доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой ипотечного жилищного кредитования и финансовых инструментов рынка недвижимости Финансового университета Александр Цыганов.**

По словам эксперта-брокера по операциям с недвижимым имуществом, члена Гильдии риелторов Московской области и Москвы, **юриста Ольги Терентьевой**, стоимость объекта зависит от его состояния, года постройки, площади, внутренней «начинки» и наличия таких дополнительных опций, как бассейн, баня, гриль, близость к воде и лесу.

«Например, самый дешевый объект до 30 км от МКАД стоит 500 рублей в сутки. Часть дома



состоит из одной комнаты. К нему прилагается общий участок, которым будут пользоваться такие же арендаторы или хозяин.



Терентьева Ольга Вячеславовна, юрист
ООО «НЕДВИЖИМОСТЬ И ПРАВО» (г. Щёлково)

К плюсам можно отнести свежий воздух и место для шашлыка», — сказала она.

Выбор загородных домов стоимостью до 5 тысяч рублей в сутки не такой уж большой. В одной из крупнейших баз объявлений таких объектов около 200.

«Найти вариант за несколько тысяч рублей за сутки реально, но чаще бюджет будет повыше. За 2,5-3 тысячи рублей можно подыскать небольшой щитовой домик на расстоянии 80-100 км от Москвы, иногда в специально построенных небольших арендных поселках. Дешевле снять комнату или дом с продолжающими жить на участке хозяевами, где неудобств будет значительно больше. В зависимости от спроса могут устанавливать наценки на выходные и праздничные дни. Если рядом находится река, большой водоём, лес, цена будет выше», — говорит Александр Цыганов.



Закатова Наталья, PR-менеджер
ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»

Анна Руденко, брокер
Гильдии риэлторов
Московской области,
директор офиса продаж

За 10 тысяч рублей в сутки в Подмосковье предлагают почти 700 объектов. Условия уже значительно лучше.

«В таком бюджете можно найти дом даже рядом с Николиной Горой — известным поселком в Одинцовском районе. При этом сюрпризом может стать залог в размере 15-20 тысяч рублей на случай порчи оборудования или ремонта, который нужно внести при заселении. Если добавить еще до 15 тысяч рублей в сутки, то можно найти дом с бассейном, тренажёрным

залом и другими удобствами. Таких предложений на рынке сегодня более 500. Наценки за выходные и праздничные дни бывают, но используются реже. Скорее может оказаться, что на ближайшие выходные всё занято и можно снять уже только на следующие. Можно арендовать дачу в бывших советских дачных хозяйствах, сохранивших часть домов, в том числе в Серебряном бору, но ценник здесь уже явно высок», — рассказал Александр Цыганов.

Желающие могут посмотреть дачи и небольшие коттеджи на территории пансионатов Подмосковья. Чаще всего такие дома расположены в парках, и посетителям доступна вся местная инфраструктура.

«В ближнем Подмосковье цены стартуют от 15 тысяч рублей в сутки за дом на семью или небольшую компанию. В эту цену могут включить завтрак и минимальные развлечения. Номер в пансионате обойдётся дешевле, но и мест в нем будет 2-3. Предложения есть практически по всей области. Так, на Рублёво-Успенском шоссе за 7-10 тысяч рублей можно снять номер в пансионатах Управления делами президента России. За 15-20 тысяч — домик уже попроще и на расстоянии в 30-50 км от Москвы. А за 10 тысяч в сутки за дом на несколько человек можно найти удобные коттеджи в регулярных пансионатах в соседних областях. В большинстве случаев для заселения потребуется свежий тест ПЦР», — сообщил Александр Цыганов.

Пока самая высокая цена аренды загородного дома, по словам Ольги Терентьевой, — это 150 тысяч рублей в сутки. За нее можно арендовать полностью обустроенные коттеджи поблизости от кольцевой автодороги. Так, в 30 км от МКАД, в Солнечногорском городском округе, предлагают трехэтажный дом с евроремонтom и участком в 200 соток. К нему прилагается баня, бассейн, бильярд, банкетный зал, камин, мангал, беседки и теннисный корт. Другой вариант за такую же сумму находится в 30 км от МКАД, в Одинцовском городском округе. Это одноэтажный современный коттедж с участком в 21 гектар на территории клубного дома. Гостям предоставляется для пользования СПА-комплекс, спортзал, футбольное поле, теннисный корт, ресторан, банкетный зал и кинотеатр. Преимущество — лес в шаговой доступности



с беседами для фотосессий.

Чтобы не ошибиться в выборе дома, специалисты советуют не доверять информации, указанной в объявлении, и тщательно всё проверять перед оплатой, особенно если цена подозрительно низкая.

«Зачастую на сайтах выставляют фотографии десятилетней давности. Когда приезжаешь на объект, который на картинке выглядел очень прилично, в реальности он оказывается страшным, старым и с невыводимыми неприятными запахами. Для экономии времени на поездке попросите предварительно онлайн-экскурсию по видеосвязи, — считает Ольга Терентьева. — Найти дом со свежим ремонтом и новой мебелью за доступную сумму не всегда возможно быстро, а если он и есть, то лучше его бронировать как можно раньше. В среднем за чистый и убранный дом с баней/ сауной придется выложить не менее 15-20 тысяч рублей в сутки».

www.aif.ru

Вышел в свет 121-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за июнь 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:

- Процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «ЖИЛЦЕНТР» прошла в Долгопрудном
- ГРМО провела процедуру аттестации ООО «Капитал Недвижимость» г.Химки
- ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ИП Булатовой А.Р., АН «Мегаполис Life» город Видное
- Рабочие экскурсии агентов ТСН Недвижимость
- ГРМО провела процедуру аттестации ИП Саполновская А.В., АН «Дом.ru» г.Коломна
- ГРМО провела процедуру аттестации специалистов компаний из Воскресенска:



ООО «Сто ключей» и

ИП Иванов И.А., «Первый риэлторский центр»

- 17 июня состоялось заседание Регионального совета ГРМО
- Сопредседатель Чемпионата по переговорным играм среди риэлторов выступила Марина Шишкина, заместитель директора по юридическим вопросам ООО «АВАНГАРД»
- Представители ГРМО привезли из Сочи солнечную погоду и яркие впечатления
- Руководители ГРМО поздравили «Егорьевский Дом Недвижимости» с 20-летием
- Президент ГРМО Артемий Шурыгин поздравляет коллег и партнеров с Днём России!
- ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг компаний из Костромы
- По горячим следам – делегация ГРМО в мероприятиях РГР в Сочи с 7 по 11 июня 2021 года
- ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «Иммобилиаре» г.Пушкино
- Чехов, Павловский Посад, Егорьевск, Королев, Коломна — в лидерах по количеству объектов на ДОМБОНУС
- Компании ГРМО – победители Национального конкурса РГР профессионального признания!

Также в вестнике читайте новости Российской Гильдии Риэлторов, новости обучения, аналитику и мнения экспертов.

[Читать Вестник>>>](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Поздравления

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

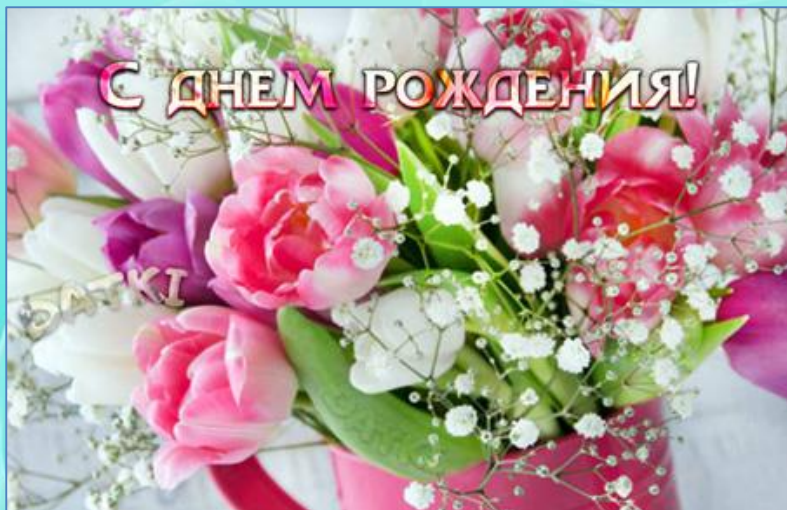
- генерального директора ООО "Сервис-обмен" (г.Видное) Пугачеву Веронику Петровну!
- директора ООО "Офис на Третьего Интернационала" (г.Ногинск) Астапова Антона Анатольевича!
- руководителя компании "Городское агентство недвижимости" (г.Серпухов) Голубеву Любовь Леонидовну!
- директора ООО "ТЕХНОДОМ" (г. Подольск) Литвина Сергея Михайловича!
- директора ООО "Сто ключей" (г.Воскресенск) Сметанкина Николая Васильевича!
- генерального директора ООО "Капитал Недвижимость" (г.Химки) Ионов Михаил Владимировича!
- директора ООО "Максимум" (г.Подольск) Гайворонскую Анастасию Павловну!
- руководителя "Первый риэлторский центр" (г.Воскресенск) Иванова Илью Александровича!
- руководителя агентства недвижимости "Ваш риэлтор" (г.Орехово-Зуево) Данилову Ирину Владимировну!
- директора юридической компании "КварталСити" (г.Дмитров) Новик Татьяну Сергеевну!
- генерального директора ООО "МОСКОВСКИЙ ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ "БЕЛЫЙ КВАДРАТ"
(г.Москва) Плеханову Ольгу Николаевну!
- генерального директора ООО "Камелот" (г.Подольск) Шуранова Александра Валерьевича!
- директора агентства недвижимости "Золотой ключ" (г.Дмитров) Лыгорева Елену Николаевну!
- руководителя ООО "АН АЛЬТЕРНАТИВА" (г.Щелково) Антонову Светлану Сергеевну!
- генерального директора ООО "ПОКУПАТЕЛЬ" (г.Москва) Бекетова Пётра Александровича!
- генерального директора ООО "АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ МОСОБЛЖИЛСЕРВИС" (г.Люберцы)
Порхуну Ирину Алексеевну!
- руководителя агентства недвижимости "Желтый квадрат" (г.Хотьково) Шаланину Ольгу Сергеевну!
- генерального директора ООО "Мир Недвижимости" (г.Дмитров) Спярову 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 агентства недвижимости "КОРОНА" (г.Балашиха) и руководителя Белозерову Наталью Андреевну!
- коллектив ООО "Максимум" (г.Подольск) и директора Гайворонскую Анастасию Павловну!
- коллектив агентства недвижимости "Проспект" (г.Дубна) и руководителя Широкину Елену Анатольевну!
- коллектив агентства недвижимости "New-City" (г.Коломна) и руководителя Пехова Алексея Александровича!
- коллектив агентства недвижимости "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 Клюку Дениса Владимировича!
- коллектив агентства недвижимости "Мегаполис-Сервис" город Электроугли" и руководителя Быковского Игоря Владимировича!
- коллектив агентства недвижимости "РЕГИОН" (г.Наро-Фоминск) и руководителя 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!***

