



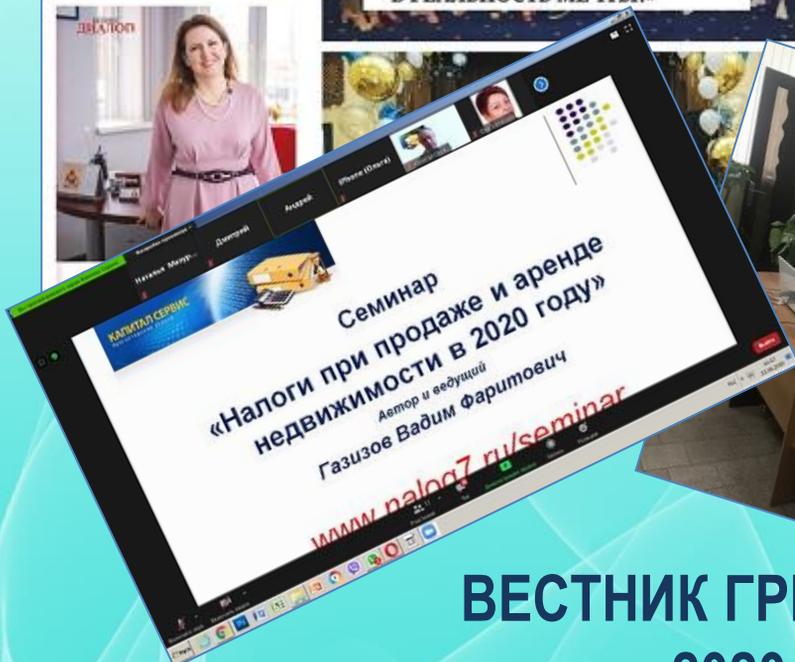
Гильдия риэлторов № 7 (110) Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

Лучшее профессиональное объединение 2013, 2018

Лучший орган системы сертификации РГР 2018

Лидер отрасли 2018



ВЕСТНИК ГРМО

июль 2020



Содержание:

Жизнь Гильдии:

- В летнем выпуске журнала «Бизнес Диалог» сразу шесть спикеров ГРМО поделились своим опытом и знаниями с читателями..... [стр. 4](#)
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг агентств недвижимости в нескольких городах..... [стр. 5](#)
- Статус ГРМО «Премииум партнер «Ипотека24» продлён 31 августа 2020 года..... [стр. 6](#)

Новости обучения:

- 29 июля 2020 года прошёл вебинар ФКД консалт на тему «Риски нарушений ПОД/ФТ/ФРОМУ и ответственность за выявляемые нарушения при проверках надзорными органами»..... [стр. 6](#)
- 7 июля 2020 года РОСБАНК ДОМ провёл вебинар: «Ипотека от Росбанка. Почему именно к нам?»..... [стр. 7](#)

Статьи, оценка, мнения:

- Ирина МАРУШЕВСКАЯ, руководитель АН «Мегаполис-Сервис» в г. Домодедово для журнала «Бизнес Диалог»: «Продолжать развиваться, даже если кризис»..... [стр. 7](#)
- Квартиры в Москве и Подмосковье в июне-июле 2020 года: отложенного спроса хватило на месяц..... [стр. 11](#)
- Боку Ен Ун, вице-президент ГРМО, для журнала «Бизнес Диалог»: Больше, чем бизнес или воплощение в реальность мечты!..... [стр. 14](#)



Содержание:

Издания ГРМО:

- Вышел в свет 108-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за май 2020 года..... [стр. 16](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 18](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 19](#)



В летнем выпуске журнала «Бизнес Диалог» сразу шесть спикеров ГРМО поделились своим опытом и знаниями с читателями



Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) создана 15 сентября 1997 года и на данный момент объединяет около 150 агентств недвижимости - сертифицированных компаний и около [800 аттестованных специалистов рынка недвижимости](#).

Каждая компания аккумулирует значительный опыт и эффективные технологии. Своими знаниями, инструментами работы и мыслями с читателями журнала «Бизнес Диалог» поделились руководители шести компаний, входящих в Гильдию риэлторов Московской области.

- **Артемий ШУРЫГИН**, вице-президент ГРМО, член Национального совета Российской Гильдии Риэлторов (РГР), генеральный директор ООО «Центр недвижимости и права «Градомирь» (г.Сергиев Посад), рассказал, где и как найти профессионала рынка недвижимости. Подробнее об этом можно прочитать в статье [«Задача Гильдии риэлторов Московской области – помочь потребителю и профессионалам найти друг друга»](#).

- **Анна МОГУТНОВА**, руководитель компании «Наро-Фоминское Агентство Недвижимости» продолжила раскрытие темы, какими качествами должен обладать риэлтор. Анна рассказала, с какими проблемами приходится сталкиваться продавцу и покупателю при купле-продаже недвижимости, уточнила по вопросам дачной амнистии и рассказала

о многом другом в статье [«Адепт успеха – каким должен быть высокоэффективный риэлтор»](#).

- Один из старейших членов ГРМО – компания «CENTURY 21 Римарком» в лице генерального директора **Ен Ун БОКУ**, вице-президента ГРМО, президента Чеховской гильдии риэлторов, передала нам ключ к успеху в бизнесе. Ен Ун рассказал об истории создания и развития сети агентств недвижимости и о том, как кризисы влияют на личный рост руководителя. Подробнее об этом в статье [«Больше, чем бизнес или воплощение в реальность мечты!»](#)

- О своём видении эффективного руководства компанией и успешной работы на рынке недвижимости поведала **Ирина МАРУШЕВСКАЯ**, руководитель АН «Мегаполис-Сервис» г.Домодедово в статье [«Продолжать развиваться, даже если кризис»](#).

- **Татьяна НОВИК**, руководитель «КварталСити» (г.Дмитрово), обратила внимание на юридические аспекты проведения сделок, объяснила, почему покупателю и продавцу объекта недвижимости стоит идти только к специалистам. Ведь только они смогут провести альтернативную сделку и решить вопрос с соблюдением интересов всех участников, даже если их более 10 в обменной цепочке. Подробнее об этом в статье [«С какими сложностями можно столкнуться на рынке недвижимости?»](#)

- Зачем нужен риэлтор? - Достаточно частый вопрос, который можно услышать от клиента. Однако стоит учесть, что только 20% населения способно самостоятельно продать объект недвижимости, предварительно скрупулёзно собирая информацию о нюансах, с которыми ему придётся столкнуться. Оставшиеся 80% не могут продать свою недвижимость сами. И тут надо суметь привести доводы, зачем же нужен риэлтор.

И вот один из них. «Представьте, что вы купили футбольную команду и сейчас идёт матч. Ваша команда держится на волоске. Кого вы выпустите на поле? Того, кто периодически забивает голы, или профессионала своего дела, который всегда забивает голы?», - так аргументирует важность обращения к профессионалам **Олеся РУДАКОВА**, генеральный директор ООО «Оранж» (г.Щёлково) в статье [«Я несу себя как подарок!»](#).

Каждая компания по-своему уникальна,



у каждой своя история и свой подход к работе. Но в одном эти компании едины – в стремлении к росту своей компании, к предоставлению качественной услуги и развитию рынка недвижимости. Именно по этой причине все шесть компаний входят в Гильдию риэлторов Московской области и принимают активное участие в её жизни.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**ГРМО проведена процедура
аттестации специалистов и
сертификации услуг агентств
недвижимости в нескольких
городах**



В июле 2020 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов и сертификацию услуг агентств недвижимости в Серпухове, Люберцах, Егорьевске, Щёлково и других городах.

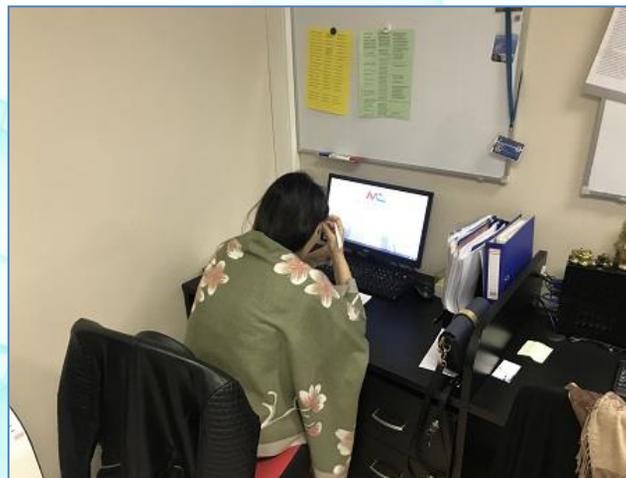
Таким образом, была проведена процедура аттестации специалистов компаний:

[ИП Баранов С.В., АН «Центр недвижимости «Дом»](#) г.Серпухов,

[ИП Лукашевская С.М., «Эксперт-центр оказания услуг в сфере недвижимости»](#) г.Серпухов,
[ИП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#),

[ИП Разин А.А., «Первый риэлторский центр»](#) г.Люберцы,

[ИП Саталкин В.В., «Недвижимость Егорьевска»,
ООО «Сто ключей» г.Егорьевск,
ООО «ПРОФИРИЕЛТ» г.Щёлково.](#)



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)**.

Также была проведена сертификация услуг следующих компаний:

[ИП Лукашевская С.М., «Эксперт-центр оказания услуг в сфере недвижимости»](#) г.Серпухов,

[ИП Разин А.А., «Первый риэлторский центр»](#) г.Люберцы,

[ИП Саталкин В.В., «Недвижимость Егорьевска»,
ООО «Сто ключей» г.Егорьевск,
ООО «ПРОФИРИЕЛТ» г.Щёлково.](#)

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.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Статус ГРМО «Премииум партнер «Ипотека24» продлён 31 августа 2020 года



В мае 2020 года Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) присвоен статус «ПРЕМИУМ ПАРТНЁРА «ИПОТЕКА24». Статус действует до 31 августа 2020 года.

Для членов ГРМО и клиентов компаний доступны следующие специальные опции:

- «Минус 0,5%» скидка от базовых ставок,
- бесплатная электронная регистрация сделок (опция доступна по сделкам «Ипотека24» в регионах офисов НФИ, кроме Москвы),
- выплата КВ за проведенные сделки до 1,5% (при заключённом договоре о сотрудничестве).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

29 июля прошёл вебинар ФКД консалт на тему "Риски нарушений ПОД/ФТ/ФРОМУ и ответственность за выявляемые нарушения при проверках надзорными органами"



29 июля 2020 года прошёл вебинар для Специальных Должностных Лиц организаций (СДЛ) и ИП.

Цель обучения

Повышение уровня знаний – необходимое обучение для соблюдения законодательства Российской Федерации о ПОД/ФТ, а также совершенствования системы внутреннего контроля организаций, программ ее осуществления и иных организационно-распорядительных документов, принятых в этих целях. Особое внимание уделяется вопросам подготовки к проверкам контрольно-надзорными органами:

- что, как и кем проверяется,
- на что обращают внимание,
- какие систематические меры должны предпринимать организации-субъекты 115-ФЗ, чтобы успешно пройти контроль.

Роль контрольно-надзорных органов (РФМ, ЦБ, Прокуратуры)

Программа семинара составлена на основании действующих законодательных актов, нормативных документов в области ПОД/ФТ и постоянно обновляется с учетом всех актуальных изменений.

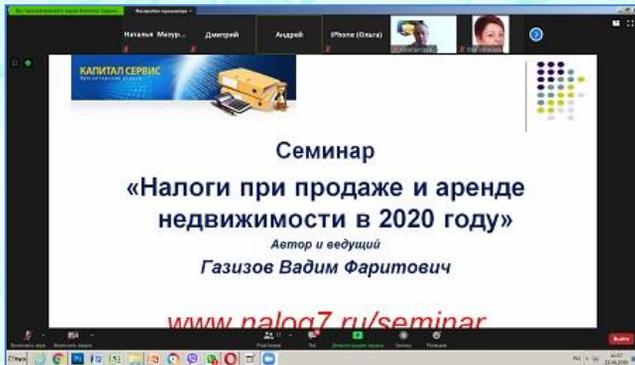
ВЕДУЩИЙ СЕМИНАРА

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

[Полная программа >>>](#)

www.fkdconsult.ru

7 июля 2020 года РОСБАНК ДОМ провёл вебинар: «Ипотека от Росбанка. Почему именно к нам?»

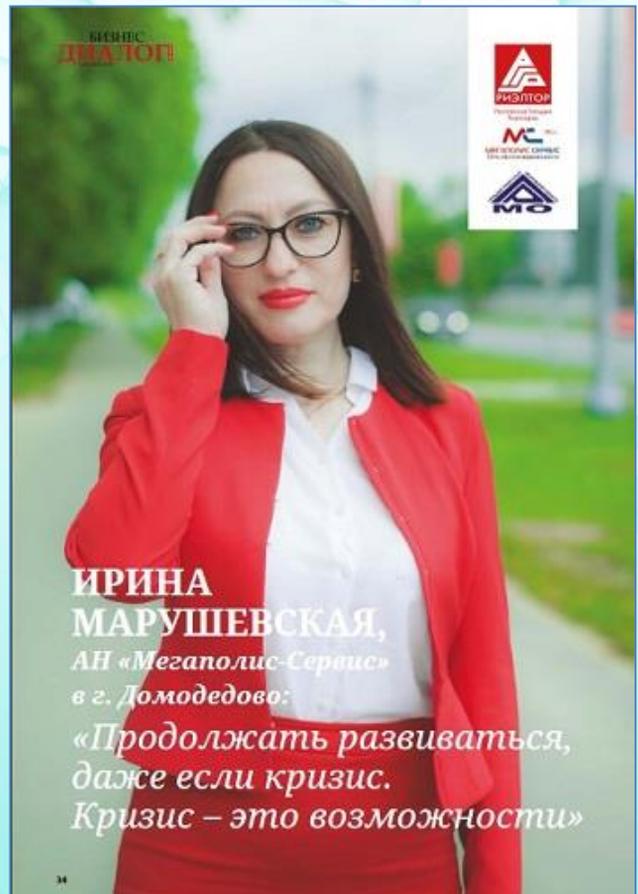


Уважаемые коллеги!

7 июля 2020 года РОСБАНК ДОМ провёл для членов Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) вебинар: «Ипотека от Росбанка. Почему именно к нам?»

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Ирина МАРУШЕВСКАЯ,
руководитель АН «Мегаполис-Сервис» в г.Домодедово для
журнала «Бизнес Диалог»:
«Продолжать развиваться,
даже если кризис»



«Кризис – это возможности»

Компания «АН «Мегаполис-Сервис» была основана в 1995 году Сергеем Власенко. За это время она стала одним из лидеров на рынке жилой недвижимости Подмосковья. Агентство «Мегаполис-Сервис» выросло в достаточно серьёзного игрока и многие компании-члены корпорации являются также членами Гильдии риэлторов Московской области.

О своей интересной работе, сервисе компании, состоянии подмосковного рынка недвижимости в период пандемии и о самом главном – помощи клиентам в интервью [журналу «Бизнес-Диалог Медиа»](#) рассказала руководитель АН «Мегаполис-Сервис» в г. Домодедово **Ирина Марушевская.**



– Сколько лет вы работаете в сфере недвижимости и каким опытом обладаете?

– Спасибо за вопрос. В сфере недвижимости работаю с 2011 года. С 2013-го начала повышать свою квалификацию на постоянной основе. Современный рынок меняется очень быстро и мы должны идти в ногу со временем. **Я являюсь сертифицированным брокером, аттестованным специалистом Гильдии риэлторов Московской области в составе Российской Гильдии Риэлторов.**



За 9 лет в профессии я набрала достаточно много опыта, чтобы быть успешным брокером. Развивать свои навыки мне помогают постоянная учёба, повышение квалификации, участие в семинарах и мастер-классах. Приведу некоторые примеры: в ноябре 2012 года в бизнес-школе Century 21 я прошла обучение на семинаре А. Санкина «Как продать недвижимость за 5 дней», а в декабре – на семинаре «Риэлторский маркетинг. Привлечение новых клиентов» в этой же школе. Принимала участие в Первой Ппрактической Конференции Риэлторов (ППКР)

в 2014 году.

В 2015 году прошла обучение по программе ипотечного кредитования ОАО «Сбербанк России», по окончании этого курса я получила право проводить и обрабатывать заявки на ипотеку в ОАО «Сбербанк России» в системе «Партнёр Онлайн». Через год прослушала курс программы «Ипотечное жилищное кредитование/Технологии проведения сделок» банка ЗАО «ИБ «Дельта кредит». Посетила мастер-класс Владимира Димитриадиса «Стандарты работы с покупателями», было это в мае 2016-го, а в феврале следующего года обучалась на курсе Ю. Плетневой «Методика юридической проверки квартир с учётом нового закона о регистрации недвижимости». С апреля 2017 г. по сентябрь 2018 г. участвовала в программе индивидуального коучинга Владимира Димитриадиса по системе Майка Ферри. В 2018-м прошла курс Игоря Рызова «Жёсткие переговоры».

Каждая встреча – это новые знания. Так было на Практической конференции суперзвёзд в апреле 2018 года, на Сочинском и Всероссийском жилищном конгрессах (в Санкт-Петербурге).

Два года назад вступила в Торгово-промышленную палату городского округа Домодедово. В ноябре 2018 года получила удостоверение и практические знания, а также навыки в области коммуникативных психотехнологий путём участия в курсе по теме «Бизнес-профайлинг». В декабре 2018-го прошла повышение квалификации и получила удостоверение «Профайлер-верификатор».

Продолжаю совмещать работу с учёбой. Получила практические знания и навыки в области коммуникативных психотехнологий на курсе «Введение в графологию» в мае 2019 года, а в июне приняла участие в семинаре «Преимущества покупки недвижимости в Дубае. Как приобрести недвижимость в Дубае в рассрочку». В феврале 2020-го приняла участие в Первой Практической Конференции Риэлторов. 12-14 мая участвовала в Optimizing Momentum 2020 года, а 26-27 мая прошла онлайн-тренинг «Работа с возражениями. Академия агентов». Он является единой и эксклюзивной собственностью TheMikeFerryOrganization.

– Какие услуги вы оказываете своим клиентам?



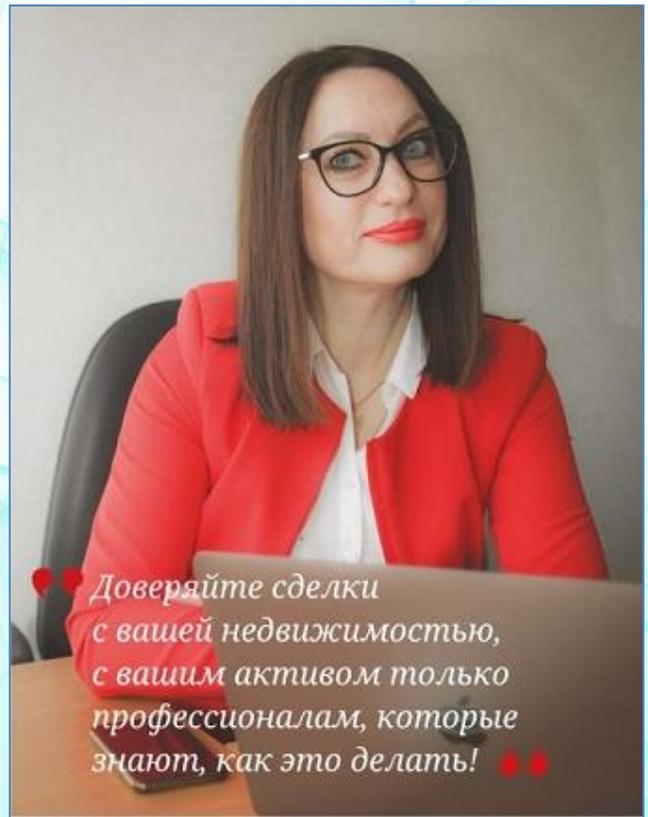
– Бесценный опыт, навыки и умения, проверенные на практике годами. Умение не только слушать, но и, конечно же, слышать людей. Умение вести переговоры, в том числе и сложные. Используем различные методы продаж. Оказываем услуги по продаже и покупке недвижимости на вторичном рынке, а также работаем с новостройками, с загородной недвижимостью. Содействие в быстром получении (одобрении) ипотечного кредита. Привлечение материнского капитала и военной ипотеки, работа с жилищным сертификатом. Альтернативные сделки быстро и удобно, в том числе при продаже залогового объекта (обременение), а также когда объект находится под обременением у банка и покупают с ипотекой. Межрегиональные сделки. Словом, юридическое сопровождение сделок от а до я и на разных этапах сделки. АН «Мегаполис-Сервис» в г. Домодедово является действующим партнёром всех ведущих банков РФ. Лично я всегда учитываю обстоятельства и творческий подход к каждой сделке. Предоставляю информацию о состоянии рынка недвижимости и всегда в курсе последних тенденций на рынке недвижимости.

– Как вы считаете, чем именно агентство «Мегаполис-Сервис» выгодно отличается от ряда своих конкурентов?

– Во-первых, своим сервисом и клиентоориентированностью, то есть мы всегда изучаем и учитываем пожелания клиента, удовлетворяем его потребности. Во-вторых, в партнёрстве налажено чёткое взаимодействие между всеми участниками, которое регулируется соглашением о сделках. Работает мультиистинговая система (МИС). Нашим клиентам гарантированы соблюдение единых корпоративных стандартов в оказании услуг, большой выбор объектов недвижимости, высокое качество работы и финансовая ответственность корпорации за каждую проведённую сделку. Обращаю внимание, что в процессе межрегионального обмена задействованы две партнёрские компании, наши клиенты не несут дополнительных (удвоенных) затрат по оплате риелторских услуг.

– Какие у вас приоритеты в работе?

– Главный приоритет – прежде всего, самодисциплина. Надо понимать, что это не



хобби, а бизнес. Построить успешный бизнес – задача нелёгкая, она требует большой самоотдачи и высокой степени самоорганизации. Мы регулярно работаем над собой в отношении управления временем, повышения квалификации, профессионализма и грамотного баланса работы и личной жизни. В продаже недвижимости важно владеть хорошими коммуникациями, быть экспертным.

– Как вы находите клиентов и насколько они довольны работой агентства?

– Львиная доля наших клиентов – это клиенты по рекомендации. Только людей всегда интересуют вопросы, связанные с недвижимостью, следовательно, даже когда разговариваю по телефону, находящиеся рядом слышат разговор и запросто могут обратиться. Это происходит везде: на семинарах, различных форумах, конференциях и даже в кафе, магазинах, интернете и автозаправочных станциях.

Людей всегда интересуют вопросы недвижимости, и они всегда могут получить у нас бесплатную консультацию. Изучив интересы человека, мы стараемся помочь и в итоге реализовать его мечту. Соответственно, клиенты, которые к нам обращаются, остаются довольны



результатами, о чём свидетельствуют позитивные отзывы, оставленные ими как на нашем сайте, так и в социальных сетях.

– *Как выстроена обратная связь с вашими клиентами?*

– Каналы связи у нас для всех доступные и удобные: для любого человека и любого возраста. Это может быть как звонок, так устные и письменные обращения клиентов, электронная почта, СМС-сообщения, любые мессенджеры, «Скайп», Zoom, социальные сети. Мы также видим другую сторону обратной связи с нашими клиентами – это рекомендации нас как надёжных экспертов в сфере недвижимости. Мы не стоим на месте: мир меняется – и мы идём в ногу со временем. Наши клиенты всегда получают обратную связь и имеют индивидуальный подход. Даже с учётом того, что сейчас происходит и большинство переходит в онлайн, нашим клиентам как никогда необходима поддержка!

– *Как вы считаете, насколько квалифицированы ваши сотрудники?*

– Все сотрудники прошли квалификационные экзамены и аттестацию, получив удостоверения. Так как корпорация проводит различные встречи по повышению квалификации, соответственно, сотрудники посещают их, повышая своё профессиональное мастерство, что помогает быть всегда в тонусе продаж. Также мы всегда приветствуем инициативность агентов в обучении. Иными словами, не ограничиваемся стандартами корпорации.

– *На ваш взгляд, в каком положении сейчас находится рынок недвижимости?*

– Карантин обвалил спрос на жильё, что, впрочем, не помешало виртуальному росту цен на самые дорогие и самые дешёвые лоты. Но попытки играть на повышение в нынешней ситуации бесперспективны. После отмены карантина спрос, естественно, вырастет, однако, учитывая тяжёлые экономические последствия эпидемии, восстановления покупательской активности до нормального уровня придётся ждать ещё долго. Резкого снижения цен также не произойдёт: продавцы-частники обычно крайне неохотно идут навстречу покупателям. Но в ближайшие месяцы состояние вторичного рынка, скорее всего, будет близко к «коматозному».

Вторичный рынок пострадает от кризиса значительно больше первичного из-за резкого расхождения между пожеланиями продавцов и финансовыми возможностями покупателей. При этом новостройки, получившие мощную поддержку со стороны государства, вероятно, значительно меньше пострадают от кризиса. Во всяком случае, те, которые попадают под программу льготной ипотеки со ставкой 6,5% годовых.

Некоторые собственники выставляют свою недвижимость на рынок, нередко завышая стоимость объекта, совершая при этом ошибку, так как объект на фоне вновь выставленных начинает выглядеть «уставшим». Другие хотят «просто продать», а если не получится – может, через полгода и более снять с продажи. Другими словами, не продать, а «попродать». При этом они полагают: а вдруг придёт тот «единственный» и купит именно их квартиру (дом). Вопрос только в том, для чего тогда делать это сейчас, когда можно было бы и через год выставить на продажу. Ведь им приходится впускать к себе в дом и в жизнь различных незнакомых людей, не квалифицируя их.

Соответственно, у покупателей сейчас всегда есть выбор, и они с покупкой не торопятся, часто смотрят сначала на цену объекта. На сегодняшний день (в принципе, как и всегда) продаются только те объекты, продавцы которых замотивированы продать именно в ближайшие три месяца (максимум), не откладывая жизнь на «потом», и получить результат, наняв правильного агента. То есть использующего различные методы продаж и способного помочь составить маркетинговый план, подготовить объект к продаже, назначить правильную цену (проанализировав рынок аналогичных и реально проданных объектов), подготовить сравнительный маркетинговый анализ (СМА). А для того чтобы понять, в какие сроки будет продан объект и сообщить об этом продавцу, приводить только квалифицированных покупателей, проводить продающие показы, вести переговоры со всех сторон, оставаться всегда на связи, понадобится помощь эксперта по недвижимости. Ведь 95% продаётся как раз через агентства недвижимости.

Также бывает, что продавцы объектов отказываются от услуг агентств, имея нехороший опыт, поэтому, конечно, обращаться надо только



к проверенным и аттестованным специалистам рынка недвижимости. В современном мире каждой семье просто необходим свой специалист по недвижимости, чтобы в любой момент иметь возможность задать ему актуальный вопрос. Ведь семьи и каждый человек в частности хотят иметь своего стоматолога, автомеханика, парикмахера, мастера по маникюру и так далее; иметь индивидуальный подход и получать отличный «упакованный» сервис.

У каждого своя деятельность, и абсолютно незачем «осваивать» новую профессию за один день, даже месяц: проще обратиться к обученному специалисту, который всегда грамотно ответит на все вопросы.

– *Какие цели и задачи вы ставите перед собой в это непростое время?*

– Продолжать развиваться, даже если кризис! Ни в коем случае не останавливаться! Кризис – время для развития! На рынке недвижимости всегда появляется что-то новое, важно не упустить это и узнавать первым, чтобы профессионально консультировать наших клиентов. Стремительно развивающиеся цифровые системы, безусловно, вносят изменения в нашу окружающую действительность, только все клиенты всё равно хотят покупать у людей, задавать интересующие вопросы и получать ответы при личном обращении. Живое общение, конструктивный диалог, доверительная беседа являются самыми эффективными и результативными способами передачи информации в наши дни. Сейчас целесообразно обратиться к специалисту, чем стараться сделать что-то самостоятельно, тем самым миновав различные подводные камни, которых в сделках с недвижимостью, как показывают опыт и практика, совсем не мало.

Доверяйте сделки с вашей недвижимостью, с вашим активом только профессионалам, которые знают, как это делать!

С нами вы сэкономите своё время, нервы и деньги и будете чувствовать себя комфортно и уверенно! Не откладывайте свою жизнь на завтра, начните менять уже сегодня. Всегда готовы вам помочь осуществить свою мечту! Обращайтесь – всегда на связи с вами Ирина Марушевская.

Журнал «Бизнес Диалог»

Квартиры в Москве и Подмосковье в июне-июле 2020 года: отложенного спроса хватило на месяц



В июле покупатели уже ушли в отпуск

В июне, после снятия большинства ограничений, введенных в связи с эпидемией коронавируса, вторичный рынок оживился за счет покупателей, которые не смогли купить квартиру во время карантина. Однако отложенного спроса хватило ненадолго. Уже в начале июля активность покупателей пошла на спад – сработал отпускной фактор, да и снижение платежеспособности населения дает о себе знать.

Спрос

Июнь

В июне Росреестр зарегистрировал в Москве 8 689 переходов прав на недвижимость в рамках сделок купли-продажи жилья – на 121,8% больше, чем в мае, но на 21,1% меньше, чем в июне прошлого года.

О посткарантинном всплеске покупательской активности сообщают и агентства недвижимости. Например, в «Азбуке Жилья» число сделок в июне в месячном выражении увеличилось на 42,6%, а количество обращений от потенциальных покупателей – на 32,5%. В годовом разрезе продажи сократились на 20,2%, однако потенциальный спрос почти достиг прошлогоднего уровня – отставание составило лишь 0,2%.

Однако есть и причины, связанные с изменениями в поведении покупателей. «Так как период всеобщей самоизоляции закончился в июне, то именно в этом месяце на рынок вышел отложенный спрос, то есть активизировались потребители, которые задумывались



о приобретении недвижимости еще до карантина, но не успели это сделать. Также снижение ключевого показателя ЦБ и ставок по ипотеке стало существенным стимулом для выхода на сделку ипотечных покупателей. Кроме того, свою роль сыграли слухи о возобновлении ограничительных мер в связи со второй волной заболеваний, из-за чего некоторые потребители нервничали и спешили с выбором и покупкой квартиры», - рассказывает эксперт.

По оценке Анастасии Ковалёвой, директора офиса продаж «Центральный» в Троицке АН «Century 21 Римарком», в Новой Москве покупательская активность в июне оставалась примерно на майском уровне. По сравнению с июнем 2019 г. сделок стало меньше на 10%, а авансов – на 5%.



Ковалёва Анастасия Николаевна, руководитель ООО «Century 21 Римарком» (г. Троицк)

В Подмосковье спрос на городскую «вторичку» в различных муниципалитетах в июне рос неравномерно, в среднем в диапазоне от 15 до 25%, рассказывает Ольга Власова, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), гендиректор подмосковного агентства недвижимости «Удачный выбор». В АН «Удачный выбор», по ее словам, спрос был выше среднего: по сравнению с маем число авансов увеличилось на 25%, а сделок – на 30%.

«Понятно, что ни о каком взрыве покупательской активности говорить не приходится, ведь в июне мы завершили часть сделок, которые были начаты до или в период самоизоляции. Но, тем не менее, интерес со стороны покупателей наблюдался достаточно серьезный», - подчеркивает риэлтор.

Примечательно, что за МКАД серьёзную конкуренцию городским квартирам составляет «загородка». По словам Власовой, об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что в прайсах подмосковных компаний практически не осталось загородных домов экономкласса до 1,5 млн руб., так как такие объекты были быстро

проданы.

«Но клиенты подмосковных риэлторских компаний начали активно обращаться и по поводу покупки дач, в том числе и потому, что лоты стоимостью 1,2-1,4 млн руб. на волне покупательского интереса упали в цене до 850-900 тыс. руб. То есть продавцы почувствовали тот уровень цен, за который дачи, которые раньше не продавались, «уйдут» в короткие сроки, что, в принципе, и произошло», - говорит Ольга Власова. (См. [«Кому война, а кому мать родна: «коронакризис» пошел на пользу загородной недвижимости»](#).)



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

Июль

Июньский всплеск покупательской активности в июле продолжения не получил. «В первую июльскую неделю число обращений примерно соответствовало периоду конца июня, а далее спрос начал проседать, причем заметно: в середине июля число авансов и сделок по сравнению с предыдущим месяцем пока снизилось, соответственно, на 15 и 20%», - рассказывает Анастасия Ковалёва.

Кроме отпускного фактора и переориентации части покупателей на «загородку», Ковалёва винит в падении спроса сокращение объема предложения «вторички» в Новой Москве – многие интересные объекты ушли с рынка с началом послабления режима самоизоляции.

«Инком» в начале июля получил на 15% меньше авансов, чем в тот же период июня. Сергей Шлома ожидает, что в этом месяце спрос будет ниже как нынешнего июня, так и июля 2019 г.

«С точки зрения статистики прошлый июль был одним из самых прибыльных месяцев 2019-го, поэтому годовое отставание по спросу в этом июле, скорее всего, увеличится, - поясняет Шлома. - Кроме того, отложенный спрос



в основном уже вышел на рынок, и сейчас активность покупателей снижается (хотя смягчение условий по ипотеке продолжает стимулировать спрос). Также не нужно забывать, что из-за ухудшения платежеспособности и общей атмосферы неуверенности в завтрашнем дне некоторые потенциальные покупатели все еще откладывают сделку».

И только в Подмоскowie предпосылок к снижению уровня спроса пока не наблюдается. По словам Ольги Власовой, и количество авансов, и число сделок пока находятся приблизительно на уровне конца июня.

Предложение

По данным «Инкома», объем предложения на вторичном рынке жилья «старой» Москвы в июне начал восстанавливаться после значительного снижения в период всеобщей самоизоляции - по сравнению с маем количество выставленных на продажу вторичных объектов выросло на 9,3%.

«Во время карантина многие продавцы были вынуждены отказаться от рекламы своих объектов – они опасались пускать к себе потенциальных покупателей. Однако после снятия ограничений все больше собственников снова начинают размещать объявления о продаже на сайтах-агрегаторах недвижимости и организовывать просмотры», - говорит Сергей Шлома.

Однако рынок восстановился еще не полностью: по отношению к июню 2019 г. число выставленных на продажу квартир уменьшилась на 8,3%.

«Азбука Жилья» также сообщает о снижении объема предложения в годовом разрезе: на 6,8% по количеству лотов и на 10,6% по их суммарной площади. При этом возвращаясь на рынок продавцов специалисты «Азбуки» пока не наблюдают: по данным компании, относительно мая число квартир в экспозиции упало на 2,8%, а их площадь – на 3,2%.

В Новой Москве предложение за месяц снизилось на 10-15% - это касается и общего числа предложений, и новых лотов, впервые выставленных на продажу. «Здесь на ситуацию повлияли сразу несколько факторов: начавшийся период отпусков и возможность уже в июне уехать если не за границу, то хотя бы на черноморское побережье, снятие режима

ограничений в проведении сделок (все «зависшие» сделки были успешно завершены, а раз нет препятствий, то, по мнению продавцов, новые начинать не к спеху), и... ожидания собственников, что вторичная недвижимость вслед за новостройками будет дорожать. И пусть последний пункт далеко не самый очевидный, однако порядка 50% продавцов «вторички», снявшие свои объекты с реализации, думают почему-то именно так, обозначив новые сроки выхода на рынок в сентябре-декабре», - рассказывает Анастасия Ковалёва.

За год, относительно июня 2019 г., объем предложения новомосковской «вторички» сократился на 17-20%.

В Подмоскowie в июне ситуация на рынке складывалась неоднозначная. По словам Ольги Власовой, в начале месяца произошло небольшое снижение (-2,9% к маю), а в конце положение дел не только выровнялось, но и напротив, общий объем предложения увеличился по отношению к предыдущему месяцу примерно на 5%.

«Объясняется это тем, что после постепенного выхода из режима самоизоляции собственники перестали бояться показов, которые в апреле-мае, по сути, ушли в онлайн. То есть, другими словами, рынок «вторички» вернулся к своему допандемийному уровню в плане объема предложения. Это подтверждает и тот факт, что в сравнении с июнем 2019 г. в нынешнем году объем предложения вырос на 5,9%», - говорит Ольга Власова.

Цены

По данным аналитического центра www.irm.ru, за месяц средняя стоимость квадратного метра в «старой» Москве выросла в пределах статистической погрешности - на 0,1%, до 183 570 руб. (См. «[Обзор рынка недвижимости по итогам 1-го полугодия 2020 года](#)».)

Средняя стоимость квартиры увеличилась более значительно – на 0,5%, до 23,69 млн руб., подсчитали в «Азбуке Жилья». В экономклассе средний бюджет покупки квартиры в июне составил 9,37 млн руб. (+0,6%), в комфортклассе – 18,77 млн руб. (+1,3%), в бизнес-классе – 41,96 млн руб. (+0,9%), рассказывает Ярослав Дарусенков, руководитель департамента консалтинга и аналитики агентства недвижимости «Азбука Жилья».

В Новой Москве цены на «вторичку» за месяц



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

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

www.irm.ru

**Боку Ен Ун, вице-президент ГРМО,
для журнала «Бизнес Диалог»:
Больше, чем бизнес или
воплощение в реальность мечты!**

Существует мнение, что риэлторы на рынке недвижимости получают за свои услуги немалые суммы. С другой стороны, нельзя не отметить растущую конкуренцию в этой сфере, а также заметное изменение имиджа профессии в лучшую сторону, что привело к тому, что сегодня всё больше людей, которые ищут работу, останавливают свой выбор именно на риэлторской сфере услуг. Так насколько этот бизнес действительно реален и привлекателен?

На эту тему редакция [журнала «Бизнес Диалог»](#) пообщалась с вице-президентом Гильдии риэлторов Московской области, генеральным директором сети агентств недвижимости «CENTURY 21 Римарком» **Боку Ен Ун**.

– Здравствуйте, Ен Ун! Расскажите, как давно существует ваша компания? Как

пришли к идее масштабирования бизнеса? Не отразился ли на работе компании кризис, связанный с пандемией коронавирусной инфекции?



**«БОЛЬШЕ, ЧЕМ БИЗНЕС
ИЛИ ВОПЛОЩЕНИЕ
В РЕАЛЬНОСТЬ МЕЧТЫ!»**

– Компания «Римарком» была основана в 1995 году в подмосковном городе Чехове и очень скоро стала одним из лидеров – сначала локального рынка недвижимости, а затем и в Подмоскovie. Это и неудивительно: наши сотрудники всегда очень внимательно проверяют каждый объект, с которым работают, а сами сделки проводятся исключительно под контролем опытных юристов и в полном соответствии с законодательством РФ. Со временем, как и многим другим владельцам бизнеса, мне захотелось масштабировать бизнес-процессы, в связи с чем была выбрана стратегия открытия новых офисов. На сегодняшний день наши офисы открыты не только в Чехове, но и в Новой Москве. В планах – открытие нового непосредственно в российской столице по нашему южному направлению.

Что же касается кризисов, то наш профессионализм мы подтверждали неоднократно, успешно переживая все потрясения и пользуясь неизменной благодарностью и популярностью у клиентов. И это самое главное для нас, ведь клиентоориентированность – это основа любого бизнеса. А сложная ситуация, которая сложилась на рынке недвижимости в связи с пандемией коронавируса и введением режима самоизоляции, безусловно, усложнила нашу деятельность. Но я очень рад, что эффективность



работы АН «CENTURY 21

Римарком» в этот период только выросла, за что благодарен нашим руководителям и менеджерам офисов продаж и, конечно же, нашим специалистам по операциям с недвижимостью.

Любой кризис – это встряска, которая помогает собраться и сделать несколько шагов вперёд, в то время как более слабые игроки уходят с «поля». В этом отношении мне нравится китайская мудрость. *«Кризис» по-китайски – («вэйцзи»).* Это, пожалуй, одно из самых известных китайских слов, благодаря тому, что слово «кризис» в китайском языке состоит из двух иероглифов – «опасность» и «возможность».

– А когда «Римарком» стал составной частью всемирно известного на рынках недвижимости бренда CENTURY 21?

– В России этот бренд представлен с 2007 года. Мы присоединились к команде профессионалов из CENTURY 21 в 2010 году и ни разу не пожалели о своём решении. Мне очень хотелось, чтобы моё агентство недвижимости было узнаваемым на рынке и вызывало доверие среди клиентов, поэтому я и сделал выбор в пользу франшизы CENTURY 21. Это крупнейшая в мире сеть агентств недвижимости, объединённых всемирно известным брендом, едиными стандартами качества обслуживания, технологиями и информационной системой. CENTURY 21 – это ещё и уникальная система подготовки специалистов экстра-класса в сфере предоставления риелторских услуг, причём, от стажёров до владельцев агентств недвижимости, основанная на инновациях и лучших практиках. Сегодня бренд CENTURY 21 представлен в 80 странах мира. Это более 9400 офисов и 127 000 агентов. Только в России сеть CENTURY 21 насчитывает более 55 офисов и 1000 агентов в 35 городах страны. При этом каждый офис находится в независимом управлении. Но у нас единая база объектов недвижимости, что позволяет успешно реализовывать как межрегиональные, так и зарубежные сделки.

– Скажите, вы являетесь единственным владельцем компании?

– Да, я действительно являюсь единственным владельцем сети агентств недвижимости «CENTURY 21 Римарком». Но на сегодняшний день всеми процессами в наших офисах руководят мои партнёры, которые, по сути,

являются моими акционерами.

– Назовите главные качества руководителя компании на рынке недвижимости.

– Это способность всегда быть в тонусе и искать новые модели работы, новые возможности, новый потенциал в людях. Это выдержка и терпение. В этом бизнесе, как, наверное, и в других, зачастую всплывают какие-то человеческие конфликты, технические и организационные сбои. При этом нужно адекватно оценивать ситуацию и понимать, когда нельзя немедленно поддаваться эмоциям. Ну и, конечно же, в нашей профессии никак не обойтись без внимания и интереса к людям, в том числе и к своим сотрудникам. Люди всегда должны быть в приоритете. Долг руководителя – помнить, что люди смотрят на него, и транслировать уверенность в завтрашнем дне.

– Скажите, существует ли грань между желанием обогащения и бизнесом?

– Любой бизнес начинается с желания заработать, что вполне естественно. Но самое главное, нельзя забывать, что мы воплощаем в реальность мечты наших замечательных клиентов!

Со временем ты приходишь к пониманию того, что бизнес – это больше, чем деньги, это желание развиваться самому, передать свой опыт другим и пытаться в меру сил и возможностей решить проблемы, связанные со своей профессиональной отраслью. Я очень люблю свою профессию, поэтому имидж специалиста по операциям с недвижимостью для меня не просто слова. Именно поэтому я активно участвую в жизни профессионального сообщества и сделаю всё от меня зависящее, чтобы наш рынок недвижимости действительно стал цивилизованным, а профессия – уважаемой.

Для справки: Сеть агентств недвижимости «CENTURY 21 Римарком» оказывает потребителям все виды услуг по продаже, покупке, аренде, обмену и срочному выкупу жилой недвижимости. Компания*

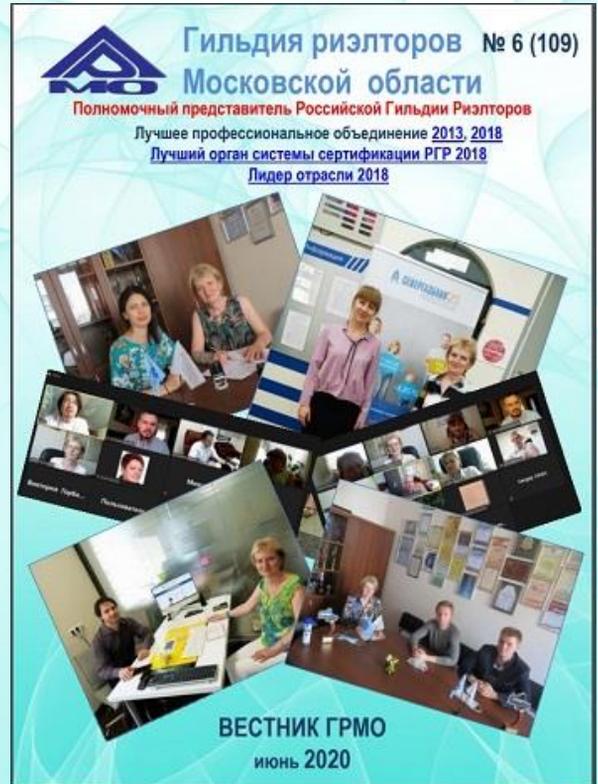


успешно работает в сегментах загородной, коммерческой, зарубежной недвижимости и новостроек. Высокие деловые качества сотрудников и безупречная репутация среди потребителей услуг и коллег позволили «CENTURY 21 Римарком» занять одно из лидирующих мест на рынке недвижимости Подмосковья и Новой Москвы. Компания вот уже более 25 лет предоставляет только высококачественные риэлторские услуги.

АН «CENTURY 21 Римарком» является членом РГР, ГРМО и ГРМ, а также партнёром более 20 российских банков, в том числе и крупнейших из топ-5. Компания отмечена многими благодарственными письмами и дипломами за весомый вклад в развитие цивилизованного рынка недвижимости столичного региона. АН «CENTURY 21 Римарком» – неоднократный победитель всероссийского конкурса «Профессиональное признание», который проводится под эгидой РГР, а также лауреат конкурса профессионального признания «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ», организатором которого является ГРМО.

[Журнал «Бизнес Диалог»](#)

Вышел в свет 109-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за июнь 2020 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 и «Росбанк Дом» подписали соглашение о сотрудничестве
- ООО «Юридические технологии» предоставило компаниям ГРМО дополнительный дисконт!
- ГРМО провела переговоры с компанией «МСК-Проект»
- 19 июня 2020 года ГРМО провела переговоры о партнерстве с СЕВЕРГАЗБАНКОМ
- 18 июня 2020 года состоялось онлайн-заседание Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области
- ГРМО и Нмаркет.ПРО обсудили возможности взаимовыгодного сотрудничества
- 17 июня 2020 года ГРМО провела «круглый



стол» на тему: «Пандемия:
«закраться нельзя работать»

- Президент Гильдии риэлторов Московской области Симко Елена Борисовна поздравляет друзей и коллег с Днём России!
- Вступайте в Гильдию риэлторов Московской области! Для ИП, не имеющих наемных сотрудников, льготный членский взнос

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

[Читать Вестник>>>](#)

Пресс-служба ГРМО

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

- директора ООО "Офис на Третьего Интернационала" (г.Ногинск) Астапова Антона Анатольевича!
- руководителя "Городское агентство недвижимости" (г.Серпухов) Голубеву Любовь Леонидовну!
 - директора ООО "ТЕХНОДОМ" (г.Подольск) Литвина Сергея Михайловича!
 - директора ООО "Горсправка" (г. Дубна) Самоварнову Наталью Михайловну!
 - директора ООО "Сто ключей" (г.Воскресенск) Сметанкина Николая Васильевича!
- генерального директора ООО "Капитал Недвижимость" (г.Химки) Ионов Михаил Владимировича!
- индивидуального предпринимателя Саполновскую Анну Владимировну (АН "Дом.ru" г.Коломна)!
- генерального директора ООО "Селена-Недвижимость" (г.Электросталь) Караваеву Елену Михайловну!
 - руководителя "Ваш риэлтор" (г.Орехово-Зуево) Данилову Ирину Владимировну!
- генерального директора ООО "МОСКОВСКИЙ ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ "БЕЛЫЙ КВАДРАТ" (г.Москва) Плеханову Ольгу Николаевну!
 - директора юридической компании "КварталСити" (г.Дмитров) Новик Татьяну Сергеевну!
 - генерального директора ООО "Камелот" (г.Подольск) Шуранова Александра Валерьевича!
 - руководителя "АН АЛЬТЕРНАТИВА" (г.Щелково) Антонову Светлану Сергеевну!
 - генерального директора ООО "ПОКУПАТЕЛЬ" (г.Москва) Бекетова Петра Александровича!
- генерального директора ООО "АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ МОСОБЛЖИЛСЕРВИС" (г.Люберцы) Порхуну Ирину Алексеевну!
 - руководителя "Желтый квадрат" (г.Хотьково) Шаланину Ольгу Сергеевну!



Пусть будет все, что в жизни нужно!
Чем жизнь бывает хороша:
Любовь, здоровье, верность, дружба
И вечно юная душа!

Поздравления

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

- коллектив ООО "ИСТ-недвижимость" (г.Орехово-Зуево) и директора Блажену Светлану Викторовну!
- коллектив "КОРОНА" (г.Балашиха) и руководителя Белозёрову Наталью Андреевну!
- коллектив "Проспект" (г.Дубна) и руководителя Широкину Елену Анатольевну!
- коллектив "New-City" (г.Коломна) и руководителя Пехова Алексея Александровича!
- коллектив "Желтый квадрат" (г.Хотьково) и руководителя Шаланину Ольгу Сергеевну!
- коллектив ООО "Сто ключей" (г.Воскресенск) и директора Сметанкина Николая Васильевича!
- коллектив "Мегаполис-Сервис" (г.Электроугли) и руководителя Быковского Игоря Владимировича!
- коллектив ООО "Офис на Третьего Интернационала" (г.Ногинск) и директора Астапова Антона Анатольевича!
- коллектив ООО "АЭНБИ" (г.Зеленоград) и генерального директора Богачева Виктора 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!***

