



Гильдия риэлторов № 3 (118) Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

Лучшее профессиональное объединение 2013, 2018

Лучший орган системы сертификации РГР 2018

Лидер отрасли 2018



ВЕСТНИК ГРМО

март 2021



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов компаний из Дмитрова: ООО «Мир Недвижимости» и АН «Золотой ключ».....	стр. 4
•Компания «Оранж» – победитель премии «Russian Business Guide. Люди Года»!.....	стр. 4
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «АВАНГАРД» (г.Жуковский).....	стр. 6
•Почетные грамоты РГР и Благодарственные письма ГРМО нашли своих героев!.....	стр. 6
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «АКЦЕНТ» г.Чехов.....	стр. 9
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «Центр недвижимости и права «Градомир»» (г.Сергиев Посад, г.Пушкино, г.Дмитров, г.Мытищи).....	стр. 9
•Вручены знаки «Почетный член Гильдии риэлторов Московской области» Симко Елене Борисовне и Трошиной Ольге Ивановне.....	стр. 10
•На Общем собрании членов ГРМО утвердили Комитеты и руководителей.....	стр. 11
•Избран исполнительный директор ГРМО и новый состав Регионального совета.....	стр. 13
•Президентом ГРМО избран Шурыгин Артемий Юрьевич.....	стр. 14
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов «ТСН Недвижимость» и сертификации услуг: ООО «ТСН ИВАНТЕЕВКА» и ООО «ТСН ПУШКИНО».....	стр. 15
•Президент ГРМО Симко Елена Борисовна поздравляет друзей и коллег с Международным женским днем!.....	стр. 16
•Подводим итоги конкурса ГРМО на самые интересные риэлторские истории!.....	стр. 17
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «Римарком» (г.Чехов, г.Троицк).....	стр. 18
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ИП Шаланиной О.С., АН «Жёлтый квадрат» город Хотьково.....	стр. 19
•26 февраля 2021 прошла онлайн встреча ГРМО и Минимущества МО.....	стр. 20

Новости обучения:

•26 марта Комитет по МЛС Гильдии риэлторов МО провел «круглый стол».....	стр. 21
•24 марта 2021 года состоялся целевой инструктаж и повышение уровня знаний для субъектов 115-ФЗ.....	стр. 21
•24 марта Сбербанк провел онлайн тренинг «Эмоциональный интеллект: воркшоп по развитию навыков».....	стр. 22
•15 марта прошел вебинар "Как риэлтору эффективно продвигаться в соцсетях" от Галины Аптулиной.....	стр. 22
•9 марта прошел БОЛЬШОЙ ВЕБИНАР от АО "Райффайзенбанк".....	стр. 23



Содержание:

Статьи, оценка, мнения:

- IRN: Квартыры в Москве и Подмоскowie в феврале-марте 2021 года: на рынке не хватает лотов по адекватным ценам..... [стр. 24](#)
- Меняется всё: трейд-ин пришел на рынок недвижимости..... [стр. 27](#)
- Наталия Булахова для ЦИАН: Электронная подпись: просто, но небезопасно..... [стр. 30](#)
- Аналитика по ипотеке от ГРМО: актуальная информация, анализ изменений, прогноз..... [стр. 34](#)

Издания ГРМО:

- Вышел в свет 117-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за февраль 2021 года..... [стр. 36](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 38](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 39](#)

**ГРМО провела процедуру
аттестации специалистов
компаний из Дмитрова:
ООО «Мир Недвижимости»
и АН «Золотой ключ»**



31 марта 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов компаний:

- [ИП Лыгорева Е.Н., АН «Золотой ключ»](#), директор Лыгорева Елена Николаевна,
- [ООО «Мир Недвижимости»](#), генеральный директор Складорова Ирина Владимировна.

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 ИП Лыгорева Е.Н., АН «Золотой ключ».

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.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Компания «Оранж» – победитель
премии «Russian Business Guide.
Люди Года»!**

29 марта 2021 года в Конгресс-центре Торгово-промышленной палаты РФ состоялось торжественное вручение [III премии «Russian Business Guide. Люди Года»](#).

140 гостей! 32 номинации! 64 номинанта!

Открывавший церемонию вице-президент ТПП РФ Максим Фатеев отметил, что прошлый год выдался особенно сложным, но в целом бизнесу удалось справиться с его вызовами.



Доказательство тому – данное мероприятие. Вице-президент ТПП РФ подчеркнул, что учредителем премии является международный журнал «Russian Business Guide», с 2006 года издающийся издательско-коммуникационной группой «Бизнес-Диалог Медиа» при поддержке Палаты.



В этот день памятными статуэтками и дипломами RBG наградили представителей инновационного и социально ориентированного бизнеса. Также награды были вручены губернаторам регионов, ведущим успешную деятельность по привлечению инвесторов и открытым для СМИ.

Всего же наград удостоилось более 50 представителей отечественного бизнеса в 31 номинации, среди которых – «За вклад в развитие промышленности», «Лучшая инновационная площадка», «Недвижимость. Лучшие практики», «Женщина в бизнесе», «Энергосбережение. Инновация в энергетике», «Бренд года» и многие другие.

«В декабре прошлого года жюри делового журнала «RBG» отметило меня премией «Business Women. Life. Family», - рассказывает **Олеся Рудакова**, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, генеральный директор ООО «Оранжевый», - «А в этот раз наша компания стала победителем этой бизнес-премии в номинации «Недвижимость. Лучшие практики».

Большое спасибо организаторам, в частности Вадиму Винокурову, председателю редакционной коллегии «Бизнес-Диалог Медиа», главе Министерства инвестиций Подмосковья Екатерине Зиновьевой за проведение бизнес-премии и таким высоким гостям как Оксана Пушкина.



Для меня и моих коллег эта награда особенная, ведь в современное, очень непростое время, важен индивидуальный подход к организации сделок с самым дорогим финансовым активом, который есть у людей – недвижимостью. Именно так рождаются новые практики, которые мы будем развивать с нашей фирмой, с Гильдией риэлторов Московской области, Комитетом по предпринимательству в сфере экономики недвижимости в Щёлково, Лигой «Недвижимость», женским сообществом «Нежный бизнес». Впереди – много работы на общее благо!».

Сегодня в период восстановления всего мира после пандемии, когда от развития бизнеса и его социальной ориентированности напрямую зависят жизнь и здоровье людей, их благополучие, коммуникации играют особое значение. Журнал Russian Business Guide при поддержке ТПП РФ выполняет важную миссию по созданию коммуникационной платформы между российским и иностранным бизнесом.

В условиях ограничения перелетов и перехода части переговоров в онлайн-формат, длительного отсутствия форумов и встреч, такой диалог важен и эффективен.

Премия показывает, что несмотря на пандемию и кризисные явления бизнес развивается, находит новые направления и способы выстоять даже в непростых ситуациях.

В церемонии награждения приняли участие Агентство стратегических инициатив, Ассоциация индустриальных парков России, Российско-Австрийский деловой совет, Бельгийско-Люксембургская Торговая палата



в России, профильные комитеты ТПП РФ, министерство инвестиций, промышленности и науки МО, региональные ТПП, депутаты Госдумы.

Поздравляем победителей! Успехов и благополучия в новых начинаниях!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «АВАНГАРД» (г.Жуковский)



25 марта 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов ООО «АВАНГАРД» (г.Жуковский), генеральный директор **Новиков Михаил Владимирович**.

Аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг.

По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения «риэлтор». Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов** (reestr.rgr.ru).

Также была проведена сертификация услуг компании.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Почетные грамоты РГР и Благодарственные письма ГРМО нашли своих героев!



На Общем собрании Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) в торжественной обстановке состоялось награждение руководителей сертифицированных агентств

недвижимости по итогам 2020 года.

Почётные грамоты [Российской Гильдии Риэлторов \(РГР\)](#) «За высокий профессионализм, весомый вклад в создание и развитие цивилизованного рынка недвижимости России» были вручены руководителям компаний-юбиляров.



Их обладателями стали:

- компания [ООО «Удачный выбор»](#) (г.Раменское), в декабре 2020 года отметившая свое 20-летие,
- [ООО «Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис»](#) (г.Электросталь), отпраздновавшее 25-летие также в декабре.



Почётная грамота ГРМО «За активную работу по развитию проектов Гильдии риэлторов Московской области» была вручена [Шурыгину Артемию Юрьевичу](#), руководителю [ООО «Центр недвижимости и права «Градомир»](#) (г.Сергиев Посад). Напомним, что в этот же день Артемия Юрьевича единогласно

[избрали президентом Гильдии.](#)



Благодарственное письмо ГРМО «За плодотворную работу, высокие показатели и весомый вклад в развитие рынка недвижимости Московской области» за руководителя офиса [ООО «Римарком»](#) (г.Троицк) Ковалёву Анастасию Николаевну получил генеральный директор компании Боку Ен Ун.

«За большой личный вклад в становление цивилизованного рынка недвижимости в Московской области, поддержку деятельности Гильдии риэлторов Московской области, личное активное участие в работе выборных органов Гильдии и в связи с Юбилеем со дня рождения» Благодарственное письмо ГРМО передали члену президентского совета ГРМО [Мазурину Николаю Михайловичу](#), председателю [группы компаний «Кредит-Центр»](#) (г.Раменское, г.Жуковский).



Благодарственное письмо «За большой личный вклад в становление цивилизованного рынка недвижимости в Московской области, развитие современных технологий в сфере риэлторских услуг, личное



активное участие в работе выборных органов Гильдии и в связи с Юбилеем со дня рождения» вручили Власенко Сергею Владимировичу, члену президентского совета ГРМО, вице-президенту ГРМО, президенту некоммерческого партнерства [«Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#).

В этот же день руководителям сертифицированных компаний вручили Дипломы и Благодарственные письма ГРМО за участие в конкурсах.

Диплом участника [конкурса «Риэлторские истории»](#) вручили Рудаковой Олесе Сергеевне, генеральному директору [ООО «Оранж»](#) (г.Щёлково).



По результатам итогов [конкурса ГРМО «Лучший аттестованный специалист по версии портала REESTR.RGR.RU»](#), проходившего в 2019 году, были подготовлены Благодарственные письма ГРМО компаниям, сотрудники которых наиболее активно участвовали в конкурсе.



в марте 2020 года не состоялось, мы с особой теплотой и радостью вручили все положенные награды в виде Дипломов и Благодарственных писем нашим дорогим руководителям и сотрудникам компаний-членов ГРМО в этом году!



- [ООО «АВАНГАРД»](#) (г.Жуковский, г.Раменское),
- [ООО «ТЕХНОДОМ»](#), (г.Подольск),



- [АО «Кредит-Центр»](#) (г.Раменское),
- [ООО «Удачный выбор»](#) (г.Раменское),
- [ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»](#).

Поздравляем всех обладателей Почетных грамот, Благодарственных писем и Дипломов!

Желаем здоровья, успехов, творческих свершений и новых побед!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «АКЦЕНТ» г.Чехов



23 марта 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов [ООО «АКЦЕНТ»](#) (г.Чехов), генеральный директор **Сабиров Игорь Борисович**.



[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 компании.

Риэлторская отрасль России имеет свой основной Национальный стандарт «Риэлторская деятельность. Общие требования». Он был разработан РГР 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 и сертификации проводил руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – **Макин Сергей**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «Центр недвижимости и права «Градомир» (г.Сергиев Посад, г.Пушкино, г.Дмитров, г.Мытищи)



Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов [ООО «Центр недвижимости и права «Градомир»](#) (г.Сергиев Посад, г.Пушкино, г.Дмитров, г.Мытищи), генеральный директор **Антонова Анна Юрьевна**.



Аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг.



По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения «риэлтор». Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов** (reestr.rgr.ru).

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

Отметим, что специалисты [ООО «Центр недвижимости и права «Градомир»](#) - одни

из наиболее активных участников [флешмоба ГРМО](#) по продвижению услуг аттестованных специалистов сертифицированных агентств недвижимости.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Вручены знаки «Почетный член Гильдии риэлторов Московской области» Симко Елене Борисовне и Трошиной Ольге Ивановне



На Общем собрании Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) в Электростали в торжественной обстановке под аплодисменты присутствующих плакетки и значки «Почетный член Гильдии риэлторов Московской области» были вручены:



- **Симко Елене Борисовне**, директору



ООО «Егорьевский Дом
Недвижимости»,

- Трошиной Ольге Ивановне, генеральному директору [ООО «СИТИ+»](#) (г.Балашиха).



Решения были приняты на заседаниях Регионального совета Гильдии риэлторов Московской области.

ПОЗДРАВЛЯЕМ КОЛЛЕГ С ТАКОЙ ВЫСОКОЙ ОЦЕНКОЙ ИХ ВКЛАДА В РАЗВИТИЕ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ!!!

[Все Почетные члены ГРМО>>>](#)



*Для справки

Основными критериями для присуждения звания «Почетный член Гильдии риэлторов Московской области» представителям профессиональных организаций и объединений, компаний, входящих в состав ГРМО, являются достижения по развитию профессионального риэлторского движения на территории Московской области, вклад в развитие ГРМО, активное участие в разработке и внедрении инструментов развития цивилизованных

отношений на рынке недвижимости Московской области, нормативных документов ГРМО, успешная и плодотворная работа в органах управления, комитетах и советах ГРМО, получение региональных, международных и отечественных премий за успехи в премируемой сфере деятельности, особые успехи в развитии и совершенствовании деятельности ГРМО и/или профессиональных объединений в нее входящих. Предварительный отбор кандидатов в почетные члены Гильдии риэлторов Московской области осуществляет Региональный совет ГРМО по итогам работы за год. По представленным кандидатурам проходит рейтинговое голосование на заседании Регионального совета ГРМО. В результате тайного или открытого голосования и на основе полученного рейтинга решение принимает действующий Президент.

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

На Общем собрании ГРМО утвердили Комитеты и руководителей



Общее собрание ГРМО утвердило следующие Комитеты на 2021-2022 годы:

- [Комитет по взаимодействию с отраслевыми партнерами](#) (объединенный с Комитетом по работе с партнерами Гильдии риэлторов Москвы).

Председатель - **Кочекаева Лина**



Александровна, исполнительный директор ООО «ГК БЕСТ-Недвижимость».

- Комитет по этике и защите прав потребителей.

Председатель - **Петяева Оксана Владимировна**, генеральный директор ООО «Дом сервис+» (г.Одинцово).

- Комитет по развитию членской базы.

Председатель - **Шуранов Александр Валерьевич**, генеральный директор ООО «Камелот» (г.Подольск).



- Комитет по PR и рекламе.

Председатель - **Закатова Наталья Алексеевна**, PR-менеджер ООО «Егорьевский Дом Недвижимости».



- Комитет по развитию ипотечного брокериджа.

Председатель **Шашко Елена Николаевна**, ипотечный брокер ООО «Камелот».

- Комитет по стандарту профессиональной деятельности.

Председатель - **Власова Ольга Евгеньевна**, генеральный директор ООО «Удачный выбор» (г.Раменское).



- Комитет по информационным технологиям и сервисам.

И.о. председателя **Шурыгин Артемий Юрьевич**, президент ГРМО, генеральный директор ООО «Центр недвижимости и права «Градомир» (г.Сергиев Посад).

- Комитет по МЛС.

Председатель - **Власенко Сергей Владимирович**, почетный член ГРМО, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис».



- Комитет по обучению.

И.о.председателя - Шурыгин Артемий Юрьевич.

- Комитет по аналитике.

И.о.председателя - Шурыгин Артемий Юрьевич.

Также в ГРМО функционируют:

- Управляющий совет органа сертификации.

Председатель - **Хромов Андрей Александрович**, почетный член ГРМО, почетный член РГР, генеральный директор АО «Кредит-Центр» (г.Раменское),

- Рабочая группа по интеграции с Гильдией риэлторов Москвы, куда входят:



- Шурыгин Артемий Юрьевич,
- Симко Елена Борисовна, почетный член
ГРМО, директор [ООО «Егорьевский Дом
Недвижимости»](#),



- Хромов Андрей Александрович,
- Боку Ен Ун, генеральный директор
[ООО «Римарком»](#) (г.Чехов),



- Шуранов Александр Валерьевич.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Избран исполнительный директор ГРМО и новый состав Регионального совета

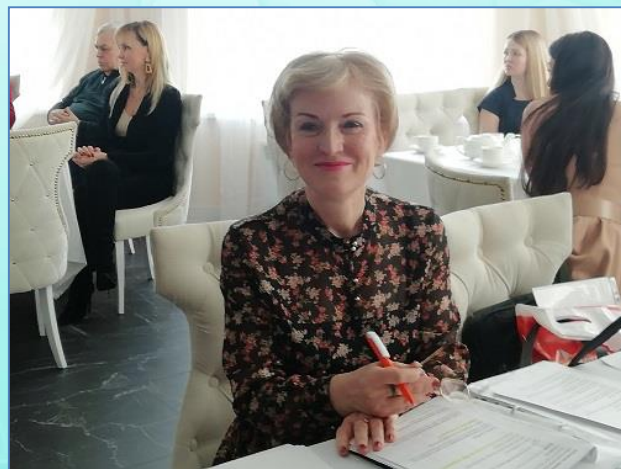
На отчетно-выборном Общем собрании
Гильдии риэлторов Московской (ГРМО) избран
новый состав [Регионального совета](#).

В ходе тайного голосования в члены



Регионального совета из прежнего состава
утвердили следующих кандидатов:

- Шурыгин Артемий Юрьевич, президент
ГРМО, генеральный директор [ООО «Центр
недвижимости и права «Градомир»](#) (г.Сергиев
Посад),
- Мазурина Наталья Юрьевна, почетный член
ГРМО, почетный член РГР, исполнительный
директор ГРМО,



- Симко Елена Борисовна, почетный член
ГРМО, директор [ООО «Егорьевский Дом
Недвижимости»](#),
- Хромов Андрей Александрович, почетный
член ГРМО, почетный член РГР, генеральный
директор [АО «Кредит-Центр»](#) (г.Раменское),
- Власенко Сергей Владимирович, почетный
член ГРМО, генерального директора ООО
«АН [«Мегаполис-Сервис»](#) г.Электросталь
- Трошина Ольга Ивановна, почетный член
ГРМО, генеральный директор [ООО «СИТИ+»](#)
(г.Балашиха),
- Власова Ольга Евгеньевна, генеральный
директор [ООО «Удачный выбор»](#) (г.Раменское),



- **Шуранов Александр Валерьевич**, генеральный директор ООО «Камелот» (г.Подольск),
 - **Литвин Сергей Михайлович**, генеральный директор ООО «ТЕХНОДОМ» (г.Подольск).
 Регсовет пополнился новыми членами:
 - **Кокорин Михаил Александрович**, директор ООО «Агентство «Ипотечный центр» (г.Домодедово),
 - **Лыгорева Елена Николаевна**, директор АН «Золотой ключ» (г.Дмитров),
 - **Петяева Оксана Владимировна**, генеральный директор ООО «Дом сервис+» (г.Одинцово),
 - **Рачкова Татьяна Николаевна**, генеральный директор «ТСН Недвижимость»,
 - **Рудакова Олеся Сергеевна**, генеральный директор ООО «Оранже» (г.Щелково),
 - **Саталкин Виктор Викторович**, руководитель компании «Недвижимость Егорьевска».

В этот же день утвердили в должности исполнительного директора ГРМО Мазурину Наталью Юрьевну!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
 Московской области*

Президентом ГРМО избран Шурыгин Артемий Юрьевич



Одним из главных вопросов отчетно-выборного Общего собрания Гильдии риэлторов Московской (ГРМО) стали выборы президента.

Единогласно проголосовали за кандидата

в президенты ГРМО **Шурыгина Артемия Юрьевича**, генерального директора ООО «Центр недвижимости и права «Градомир»».

Артемий Юрьевич поблагодарил участников Общего собрания следующими словами:



«Коллеги! Благодарю за оказанное доверие.

Работа в профессиональной общественной организации – в любом случае это командная работа. Поэтому очень надеюсь на активную поддержку коллег и деятельное участие в жизни гильдии, в работе Комитетов.

Отдельно выражаю искреннюю благодарность экс-президенту ГРМО Елене Борисовне Симко, которая достойно занимала этот ответственный пост, отстаивала принципиальную позицию в интересах членов ГРМО, сохраняла традиции, и уверен - продолжит занимать активную позицию и обеспечивать преемственность.

Спасибо всем активным членам Регионального совета и Комитетов прежнего созыва. Впереди много работы, основные направления которой обозначил в своей [программе на 2021 год](#): это и увеличение членов, создание новых ценностей для членов, интеграционные процессы с участием Гильдии риэлторов Москвы.

Всегда открыт к предложениям, взаимовыгодному сотрудничеству, конструктивному диалогу, готов к встречам в очном и онлайн-форматах, новым проектам».

Симко Елена Борисовна, с ноября 2016 года возглавлявшая одну из крупных ассоциаций Российской Гильдии Риэлторов, также выразила свою признательность компаниям, входящим в ГРМО:

«Дорогие коллеги!

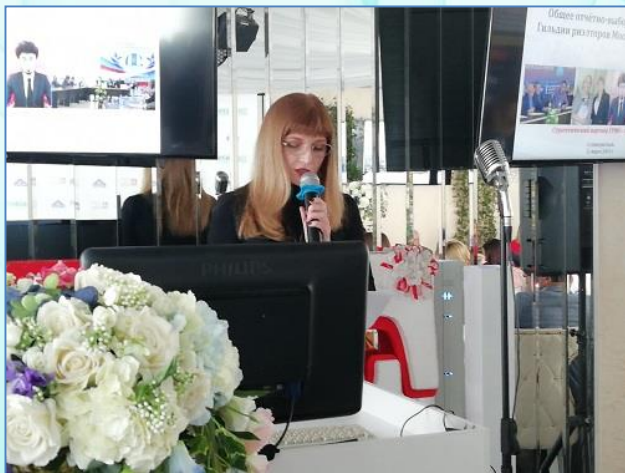
Моя работа на посту Президента ГРМО



окончена. Хочу выразить всем вам огромную благодарность за доверие и поддержку. Без вас у меня бы ничего не получилось. Продолжаю свою работу в новом составе Регионального совета ГРМО, Национальном совете Российской Гильдии Риэлторов (РГР) и Правлении РГР.

Новому Президенту - Артемию Юрьевичу Шурыгину желаю удачи, быть верным гильдии, защищать и продвигать интересы каждого из нас, быть мудрым и последовательным.

Новому составу Регионального совета - движения вперед! Работаем, друзья!!!»



Поздравляем президента ГРМО! Желаем счастья, здоровья, энергии и неиссякаемых сил на реализацию новых проектов и достижение желаемых высот!

Благодарим стратегического партнера Общего собрания ГРМО [ООО «Национальная Фабрика Ипотеки» \(Ипотека 24\)!](#)



Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов «ТСН Недвижимость» и сертификации услуг: ООО «ТСН ИВАНТЕЕВКА» и ООО «ТСН ПУШКИНО»



9 марта 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов [«ТСН Недвижимость»](#). Генеральный директор Рачкова Татьяна Николаевна.



[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:

- ООО «ТСН ИВАНТЕЕВКА», руководитель
офиса **Князева Екатерина Сергеевна**,
- ООО «ТСН ПУШКИНО», генеральный
директор **Порфенкова Юлия Игоревна**.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Президент ГРМО Симко Елена Борисовна поздравляет
друзей и коллег с Международным женским днем!**



8 МАРТА

С МЕЖДУНАРОДНЫМ ЖЕНСКИМ ДНЕМ!

МОИ ПРЕКРАСНЫЕ КОЛЛЕГИ!

ВАС ПОЗДРАВЛЯЮ ОТ ДУШИ!
ЖЕЛАЮ ТРЕПЕТНОГО СЧАСТЬЯ,
ОЧАРОВАНИЯ И ЛЮБВИ!

Пусть этот день 8 Марта
Всё лучшее с собой несет,
Улыбок, смеха и азарта,
И чтоб стабильным был доход.

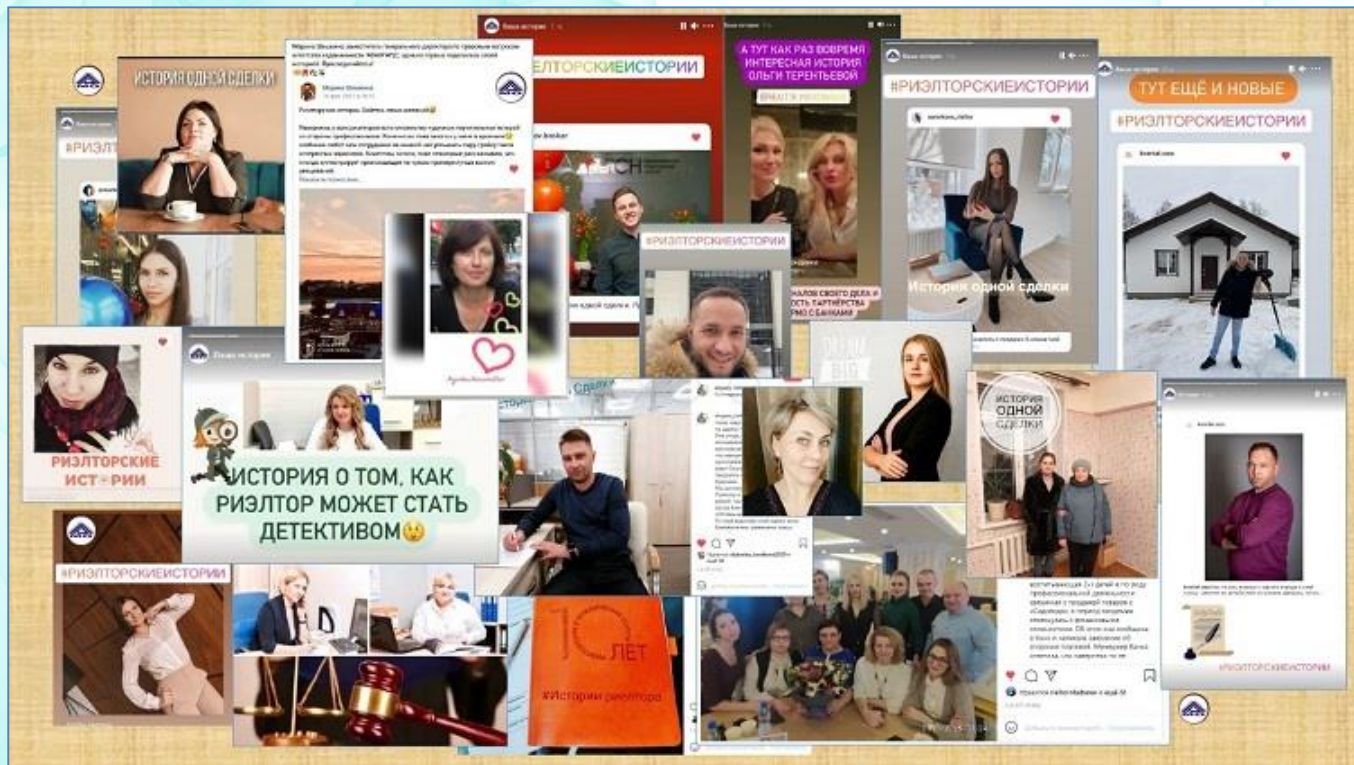


С УВАЖЕНИЕМ И ЛЮБОВЬЮ,
СИМКО ЕЛЕНА БОРИСОВНА
ПРЕЗИДЕНТ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ



*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Подводим итоги конкурса ГРМО на самые интересные риэлторские истории!



В рамках проведения ежегодного регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020» и Дня риэлтора, Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела конкурс «Риэлторские истории».

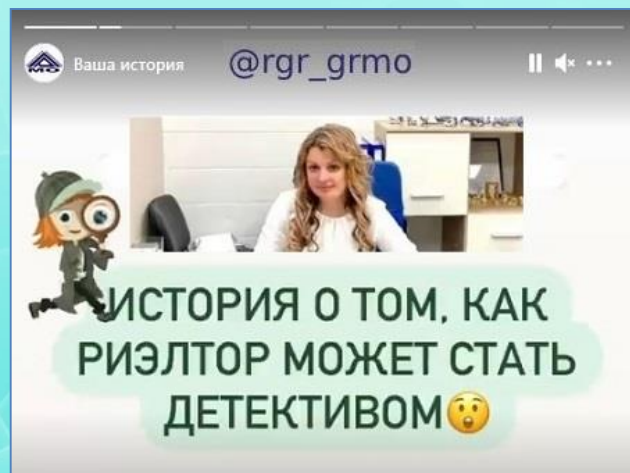
Цель конкурса - показать важность профессии на жизненных примерах, с которыми наши клиенты и риэлторы сталкиваются ежедневно.

С 1 февраля 2021 года участники конкурса - специалисты сертифицированных агентств недвижимости делились своими историями НА СТРАНИЦАХ в СОЦСЕТЯХ, добавляя хэштеги: #ЯлюблюГРМО #АттестатРГР #яРиэлтор #СертифицированноеАгентство #АттестованныйСпециалистНедвижимость #РиэлторскиеИстории.

Первой участницей конкурса стала **Юлия Куткина**, генеральный директор компании «ХИТ-ЭСТЭЙТ-К» (г.Раменское), которая на примере сразу трёх историй показала, насколько важной является профессия риэлтора и как без неё можно лишиться и средств, и жилья:

- Как важно понять «рождение и историю» квартиры,

- удивительная история «У каждой квартиры, дома и участка «свой хозяин»,
- Экономия на услугах может привести к более глобальным потерям.



Также одной из лидеров конкурса в первые же дни стала **Марина Шишкина**, заместитель генерального директора по правовым вопросам жуковского агентства недвижимости «АВАНГАРД» с историей «Бойтесь своих желаний», в которой она рассказала о своём



опыте в качестве покупателя и на своём личном примере рекомендует всем грамотно и объёмно формулировать свои пожелания.

«Брокеры – блондинки» или о том, как работают брокеры – интригующее название и не менее увлекательный рассказ двух блондинок о нюансах работы с банками. **Ольга Терентьева**, юрист компании «НЕДВИЖИМОСТЬ и ПРАВО» из Щёлково, поделилась видео на своей странице в Instagram.

Забавные фамилии, конечно, заставляют улыбнуться. Об этом напомнила **Олеся Рудакова**, генеральный директор агентства недвижимости «ОРАНЖ» из Щёлково.

О дополнительных трудностях, которые решает аттестованный специалист по недвижимости, поведала **Ангелина Камнева** из «21 ВЕК» (г. Красноармейск).

О том, что всё в жизни не случайно, ещё раз убедился **Олег Ходык** из юридической компании «КварталСити» (г. Дмитров).

И ещё одна увлекательная история от **Владислава Терентьева** из этой же компании о том, как ажиотажный спрос на дом навёл хозяйку дома на мысль о том, что такое чудесное жильё, которое все готовы купить, ей и самой пригодится.

Галина Горбачёва из компании «Кредит-Центр недвижимости» в Раменском поделилась историей с очень неожиданной развязкой, когда реклама по жилью висела в глухом лесу и покупатель нашёлся именно по этой рекламе, и важным выводом: каждый найдёт свою, но мы для себя решили - делай, что должен и результат обязательно будет замечательным!

Несомненным лидером конкурса «Риэлторские истории» стала компания ТСН Недвижимость (Ивантеевка, Щёлково, Мытищи, Королёв, Пушкино, Лосино-Петровский), специалисты которой опубликовали дюжину познавательных историй!

С удовольствием перечисляем истории и их авторов:

- **Светлана Сонникова**: Всё началось с продажи 3-комнатной квартиры в Ивантеевке.

- **Владимир Сысоев**: Работа в ТСН Недвижимость не всегда означает только лишь самостоятельное решение вопросов и нюансов.

- **Анна Копылова**: История о том, почему важно внимание к каждой детали.

- **Мистическая история** от **Романа Синяева**.

- **Анна Блохина**: История о своей первой сделке и о роли интуиции в профессии.

- **Ольга Прокопьева**: История о продавце, которому нужны были деньги на лечение...

- **Ольга Чижова**: Всё шло как по маслу ... и пандемия.

- **Юлия Гвоздкова**: О том, как иной раз риэлтор может спасти от судебных разбирательств.

- **Александр Нестеренко**: И вновь COVID-19... - **Эдуард Самородов**: История о том, как покупателю хотелось уйти от оплаты услуг.

- **Кирилл Носков**: О сложной квартире, с которой никто не хотел работать.

- **Лидия Кайнова**: Как непросто порой продать комнату в коммуналке.

Председателем Конкурсной Комиссии выступила **Наталья Закатова**, PR-менеджер ООО «Егорьевский Дом Недвижимости», Лауреат конкурса профессионального признания в сфере недвижимости «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2019» в номинации «Лучший PR-специалист агентства недвижимости – 2019».

Благодарим каждого участника!!!

Победителям конкурса будут вручены Дипломы ГРМО! Успехов вам в работе! Здоровья и любви!

Да, и кстати! Своё СПАСИБО МОЕМУ РИЭЛТОРУ Ваш клиент может разместить на сайте Единого реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов по недвижимости reestr.rgr.ru.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**ГРМО провела процедуру
аттестации специалистов и
сертификации услуг
ООО «Римарком» (г.Чехов, г.Троицк)**

2 марта 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов ООО «Римарком» (г.Чехов,



г.Троицк). Генеральный директор
сети агентств недвижимости CENTURY21
Римарком Боку Ен Ун.



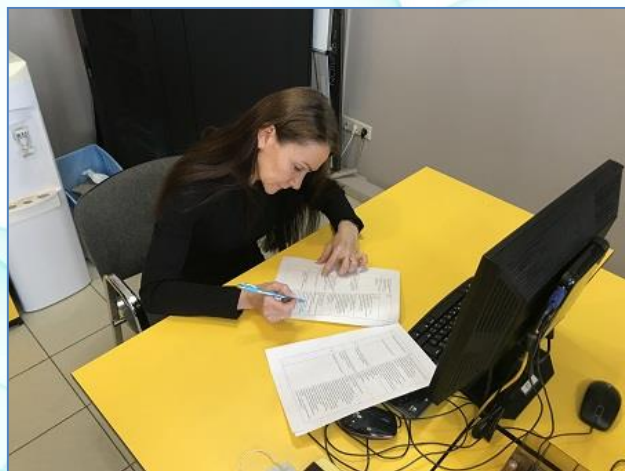
Аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг.

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 компании.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**ГРМО провела процедуру
аттестации специалистов
ИП Шаланиной О.С., АН «Жёлтый
квадрат» город Хотьково**



25 февраля 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов ИП Шаланиной О.С., [АН «Жёлтый квадрат»](#) город Хотьково, руководитель **Шаланина Ольга Сергеевна**.

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, удостоверения «риэлтор». Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов** (reestr.rgr.ru).

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

26 февраля 2021 прошла онлайн встреча ГРМО и Минимущества МО



26 февраля 2021 прошла онлайн встреча Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) и Министерства имущественных отношений Московской области. Со стороны Министерства во встрече принял участие заместитель министра имущественных отношений **Лавряков Юрий Юрьевич**. От ГРМО участвовали: президент ГРМО, [почетный член ГРМО Симко Елена Борисовна](#), вице-президент ГРМО **Шурыгин Артемий Юрьевич** и исполнительный директор ГРМО, [почетный член ГРМО, почетный член РГР Мазурина Наталья Юрьевна](#).

На встрече обсудили актуальные вопросы, связанные с регистрацией прав собственности на земельные участки и строения в Подмосковье, а также возникающие ограничения при строительстве на землях ИЖС.

Министерство имущественных отношений Московской области обратилось к профессиональному риэлторскому сообществу с просьбой помощи в сборе актуальной информации о возникающих проблемах в оформлении прав собственности на земельные участки и строения в муниципальных образованиях, а также для получения обратной связи в вопросах кадастровой оценки.

Стороны договорились продолжать активное взаимодействие для помощи жителям Подмосковья в решении вопросов, входящих в компетенцию Министерства имущественных отношений МО и в сфере услуг населению, которые оказывают компании-члены Гильдии риэлторов Московской области.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**26 марта Комитет по МЛС
Гильдии риэлторов МО провел
«круглый стол»**



Комитет по МЛС Гильдии риэлторов Московской области провел «круглый стол»:

Тема: "МЛС как один из главных инструментов сохранения профессии Риэлтор"

Обсуждаемые вопросы:

1. МЛС: принципы и ценности для покупателя, продавца и риэлтора.
2. Что нужно для запуска?
3. Опыт построения локальной МЛС.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**24 марта и 18 марта прошел
целевой инструктаж и повышение
уровня знаний для субъектов
115-ФЗ**



Недвижимость и 115-ФЗ - новации 2021 года!

Поправка относительно контроля за операциями с недвижимостью породила особенно много спорных мнений.

Теперь контролю подлежат все операции дороже 3 млн руб. при сделках с недвижимостью, а не только сделки, результатом которых становится переход права

собственности на недвижимое имущество (как правило, договоры купли-продажи).

Право финансовых организаций запрашивать подтверждение происхождения средств при крупных операциях было и до вступления в силу поправок, тем не менее покупателям квартир и земельных участков нужно быть готовыми к тому, что теперь и банки, и **Росфинмониторинг** могут попросить объяснить, откуда взялись деньги на сделку, которая показалась им подозрительной.

ООО "ФКД консалт" - многолетний партнер и консультант в сфере 115-ФЗ, напоминает, что много изменений вводится с 01.01.21 г. и советует направить ваших руководителей и СДЛ на обучение по ПОДФТ/ФРОМУ [с выдачей свидетельства](#).

ООО "ФКД консалт" сотрудничает с ГРМО в вопросах обучения ПОДФТ и аккредитованы МУМЦФМ для этой работы.

Для членов ГРМО обучение — 10% скидка!

Актуальные вопросы о прохождении проверок Росфинмониторинга. Риски нарушений и ответственность.

18 марта 2021

Практический онлайн-семинар.

4 ак. часа - 13.30 - 17.00

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;

Риски нарушений ПОДФТ/ФРОМУ и ответственность за выявляемые нарушения при проверках надзорными органами

Целевой инструктаж и повышение уровня знаний для субъектов 115-ФЗ

24 марта 2021

8 ак. часов — 9.30 - 17.00 (время московское)

• Актуальные и практические вопросы



государственного надзора, контроля и регулирования организаций, осуществляющих операции с денежными средствами и иным имуществом.

•Исполнение требований Федерального закона от 07.08.2001г. №115-ФЗ. Новое в законодательстве о ПОД/ФТ

•Особенности взаимодействия с Клиентами по получению идентификационных сведений, предусмотренных законодательством.

•Административная ответственность за нарушение требований законодательства в области ПОД/ФТ, минимизация рисков применения штрафных санкций.

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

СЕМИНАР ПРОВОДЯТ:

- Представитель РФМ (Росфинмониторинг)
- Практик, эксперт по ПОД/ФТ, руководитель подразделения финмониторинга крупной компании более 14 лет

www.fkdconsult.ru

24 марта Сбербанк провел онлайн тренинг «Эмоциональный интеллект: воркшоп по развитию навыков»

24 марта - онлайн тренинг «Эмоциональный интеллект: воркшоп по развитию навыков».

Организатор мероприятия - ПАО Сбербанк.

В ходе тренинга раскрыты следующие вопросы:

- Составляющие эмоционального интеллекта
- История теории эмоционального интеллекта
- Инструменты развития эмоционального интеллекта
- Практики осознанности
- Техники управления эмоциями
- Практики саморегуляции

Время: 24 марта 2021 года в 11:00.



Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

15 марта состоялся вебинар "Как риэлтору эффективно продвигаться в соцсетях" от Галины Аптулиной



• Как создать поток клиентов из соцсетей? Поток - звучит приятно. Многие хотели бы, чтобы из ВК или другой соцсети приходили реальные заявки и с ними можно было серьезно работать или передать своей команде.

Но в голове звучат постоянные **вопросы:**

- Как настроить этот поток? Какую соцсеть выбрать?
- А можно ли совместить несколько сегментов клиентов в одном аккаунте?
- Как сделать так, чтобы клиенты приходили уже лояльные и готовые с Вами работать, чтобы не надо было убеждать или что-то доказывать?
- Как отсеять неплатежеспособных и недобропорядочных клиентов?
- Как начать выбирать из клиентов и не брать всех подряд в работу?
- Как перестать доказывать клиентам, что ты



лучше и сделаешь быстрее?
- Как начать зарабатывать более 200 000 руб. в месяц?

Мы ходим на бесплатные марафоны, смотрим эфиры специалистов по обучению и часто не в сфере недвижимости. Что-то начали делать, но нет четкого пошагового плана: что постить, что снимать и какие проводить эфиры.

По настройке рекламы вообще мало кто сам до этого доходит. И часто слив бюджета, потому что кнопка "Продвигать" не работает. Вернее только на получение лайков.

Что в итоге?

Получается, что мы делаем много непонятных действий, а заявок все нет и нет.

Что же делают специалисты (риэлторы, юристы, ипотечные брокеры), у которых есть поток?

Они делают правильные действия!

Какие:

1. Определили, что они продают, по какой стратегии работают
2. Создали воронку для клиентов
3. Активно ведут свои соцсети
4. Привлекают подписчиков, тем самым поступают заявки от реальных людей.

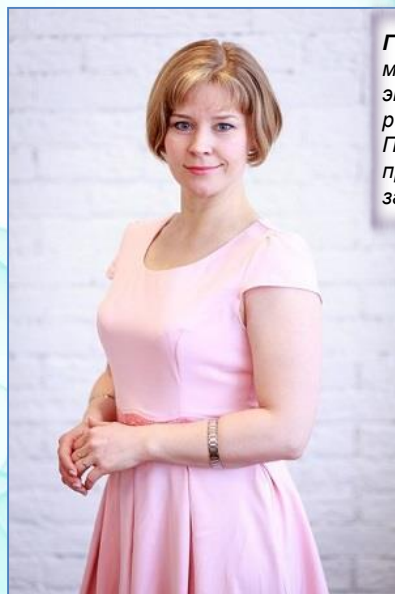
В принципе, все просто. Это даже можно посмотреть у успешных риэлторов в соцсетях.

А делать начинаешь, все равно что-то не выходит. То времени не хватает, то знаний, то не знаешь с чего начать.

Если хотите узнать о том, как это сделать в вашей ситуации, то на вебинаре мы раскроем такие темы, как:

1. Какую соцсеть выбрать
2. Перспективная соцсеть на сегодняшний день
3. Экспертный или личный блог
4. Продажи через личный бренд - миф или реальность? Примеры успешных блогов риэлторов с ежедневными заявками
5. С чего начать. Первые шаги в соц.сети
6. Что можно делать самому, а что можно делегировать
7. 5 способов продажи объектов недвижимости в соц.сетях
8. Эффективные методы продвижения - привлечения клиентов.

Галина Аптулина помогла в нахождении ответов на эти вопросы!



Галина Аптулина,
маркетолог-наставник,
эксперт по обучению
риэлторов более 5 лет.
Провела более 300
продающих вебинаров,
запустила 25 курсов.

Набор
материалов,
которые Вам
помогут
правильно
стартовать в
соц.сетях.

1. Чек-лист "Оформление Инстаграм аккаунта"
2. Руководство "50 идей сторис для риэлтора с примерами"
3. Список тем для постов "100 идей для контент-плана для риэлтора"
4. Руководство "Продающая структура текста об ОН"
5. PDF-файл "Алгоритм формирования темы прямого эфира"

Эти материалы - выжимка многолетнего опыта работы в соцсетях, которые помогут Вам сэкономить более 10 000 рублей.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

9 марта состоялся БОЛЬШОЙ ВЕБИНАР от АО "Райффайзенбанк"

В ходе вебинара подробно раскрыты следующие темы:

- «Покупка залоговой квартиры с привлечением ипотеки Райффайзенбанк»
- Минимальные требования для программы
- Пять этапов проведения сделки
- Преимущества программы
- Интерактивная схема
- «Не ипотечная сделка через Райффайзенбанк»



- Преимущества для риелтора
- Преимущества для клиента



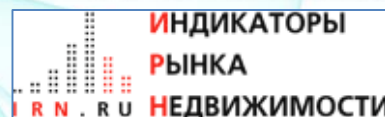
**КАК КУПИТЬ КВАРТИРУ В
ИПОТЕКУ, ЕСЛИ ОНА УЖЕ
ПОД ИПОТЕКОЙ?**

+115-ФЗ
В СДЕЛКАХ

- «115-ФЗ в сделках с недвижимостью»
 - Как применяем закон в Райффайзенбанк
- По доброй традиции, разыграны памятные сувениры Райффайзенбанк!

www.raiffeisen.ru

**IRN: Квартиры в Москве и
Подмосковье в феврале-марте
2021 года: на рынке не хватает
лотов по адекватным ценам**



Хотя предложение, наконец, начало расти

Спрос на вторичное жилье вернулся к уровням прошлого года – ажиотаж уже прошел, но стагнация еще не наступила. Покупателей могло бы быть и больше, но неоправданно высокий уровень цен на жилье и недостаток предложения мешают сделкам, рассказали риелторы редакции IRN.RU.

Спрос

В феврале Росреестр зарегистрировал в Москве 12 065 переходов прав в рамках сделок купли-продажи жилья – на 58,6% больше, чем январе. «Всплеск» спроса объясняется традиционно низкой активностью покупателей в начале года – значительную часть января занимают новогодние каникулы. По сравнению с февралем прошлого года количество регистрационных действий выросло на 6,6%.

В целом за первые два месяца 2021 г. на вторичном рынке Москвы было оформлено 19 671 переход прав на недвижимость – примерно столько же, сколько и за аналогичный период прошлого года (+2%). Напомним, январь-февраль 2020 г. был достаточно спокойным периодом – локдаун случился весной, а ажиотаж начался во второй половине года. Таким образом, возвращение уровня покупательской активности к показателям начала 2020 г. свидетельствует об успокоении рынка - стагнация еще не наступила, но ажиотаж уже прошел.

О завышенных ценах и недостатке квартир в экспозиции говорят и риелторы, работающие за МКАД - в Новой Москве и Подмосковье. «Основная причина снижения уровня спроса – нехватка на рынке хороших объектов, выставленных по адекватной, не завышенной стоимости. Значительного дефицита лотов, как это наблюдалось ранее, уже нет, но тем не менее широкого выбора для покупателей все еще не



наблюдается. К тому же часть покупателей переориентировались на сегмент загородной недвижимости, где зафиксировано увеличение спроса», - отмечает



аттестованный брокер
Гильдии риэлторов
Московской области
Анастасия Ковалева,
директор офиса продаж
«Центральный» в
Троицке [АН «Century 21 Римарком»](#).

По оценке Ковалевой,

на вторичном рынке Новой Москвы количество заключенных сделок в феврале сократилось на 15-20% по сравнению с предыдущим месяцем, хотя число внесенных покупателями авансов осталось на январском уровне. При этом в годовом выражении спрос практически не изменился - последний месяц зимы в плане активности рынка ничем не отличался от прошлогоднего.

В Московской области количество сделок с вторичными квартирами в феврале увеличилось на 5-7% относительно января – но в основном за счет локальных рынков ближнего Подмосковья, говорит вице-президент ГРМО, генеральный директор [АН «Удачный выбор»](#) (Московская область) **Ольга Власова**. В среднем же и дальнем на фоне роста цен и несмотря на увеличение объема предложения, покупатели, по ее словам, активно проявляли интерес к лотам до 2,5 млн руб. По числу авансов уровень спроса в феврале также вырос, но только примерно на 1-2%.



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

«Если же оценивать ситуацию со спросом в целом, то можно отметить, что

активность покупателей была остановлена уровнем их платежеспособности. То есть новые ценники на квартиры стали препятствием для

многих сделок. Особенно учитывая, что банки стали более строго подходить к одобрению ипотеки. И поэтому не случайно значительная часть февральских сделок пришлась на долю с наличными деньгами», - рассказывает Власова.

Относительно февраля прошлого года спрос в Подмосковье подрос на 10-20%. Однако Власова отмечает, что в феврале 2020 г. часть покупателей «вторички» сначала переориентировались на аренду загородной недвижимости, а затем и на ее покупку, поэтому «чистое сравнение уровня покупательского спроса в феврале в годовом выражении может быть лишь относительным».

По словам Сергея Шломы, директора департамента вторичного рынка компании «Инком-Недвижимость», в первой половине марта активность покупателей продолжала снижаться, но отставание от прошлого года постепенно сокращается: за этот период «Инком» получил на 16% авансов меньше, чем за аналогичный период 2020-го. За МКАД - в Новой Москве и Подмосковье - спрос оставался на февральском уровне. По словам Анастасии Ковалевой, бал, как и в феврале, правят альтернативные сделки: «Чистых продаж на рынке осталось совсем немного, хотя именно они могли бы стать значимым фактором увеличения покупательской активности».

По мнению Власовой, желающих приобрести вторичное жилье, возможно, было бы и больше, но часть покупателей переориентировались на рынок новостроек, точнее, на квартиры с отделкой. «Хороший маркетинговый ход застройщиков, дружно заявляющих о том, что [квартир на «первичке» становится катастрофически мало](#), частично отразился на покупателях рынка «вторички», однако большинство из них прекрасно понимают, что жилье в новостройке от них куда не денется, поскольку строить новые дома по-прежнему будут, и в значительных объемах», - говорит Ольга Власова.

Впрочем, не исключено, что по итогам марта уровень спроса окажется все же выше, чем в феврале. 19 марта 2021г. ЦБ впервые с декабря 2018г. повысил ключевую ставку - на 25 б.п., до 4,50%. Фактически, это означает завершение периода снижения ипотечных ставок, что может привести к активизации рынка недвижимости в ближайшие месяцы – см. [«Повышение ключевой](#)



[ставки ЦБ простимулирует спрос на квартиры в ипотеку. Но не сильно и ненадолго».](#)

Предложение

Объем предложения на вторичном рынке Москвы и Подмосковья начал постепенно увеличиваться. По оценке «Инкома» - пока чисто символически. Согласно подсчетам компании, в «старой» Москве по итогам февраля квартир в продаже стало больше на 0,8% в сравнении с январем. «Азбука Жилья» сообщает о куда более внушительном росте: на 9,2% по числу квартир и на 7,6% по их суммарной площади. Впрочем, годовая динамика в любом случае остается отрицательной: по информации «Инкома», относительно февраля 2020 г. предложение сократилось на 19,2%. По данным «Азбуки Жилья», квартир на рынке в феврале было на 42% меньше, чем в прошлом году, а метров – на 44%.

Аналогичная ситуация складывается и на областном рынке. В среднем, в зависимости от муниципалитета, объем предложения в Подмосковье за месяц вырос от 5 до 15%.

«Казалось бы, этот факт должен был бы вызвать воодушевление у покупателей, поскольку дефицит объектов нивелировался если не полностью, то частично - точно, - продолжает Власова. - Но увеличение объема предложения шло параллельно росту стоимости квадратного метра вторичного жилья. Так, вслед за серьезно подорожавшими в январе квартирами в новостройках с отделкой в первой декаде февраля серьезно выросли в цене однокомнатные квартиры на «вторичке». К середине месяца, пусть и не столь значительно, увеличилась стоимость «квадрата» в двушках, а к концу февраля стала наблюдаться некоторая стабилизация в росте цен на квартиры большей площади – в трешках. В результате те покупатели, которые могли еще в начале февраля приобрести трехкомнатную квартиру по декабрьским ценам, к концу месяца уже не могли себе этого позволить. Поэтому можно смело говорить о том, что рост объема предложения в феврале был вызван уменьшением спроса в связи с увеличением цен на вторичную недвижимость».

В отличие от «старой» Москвы и Подмосковья, в Новой Москве объем предложения продолжает

сокращаться. По словам Анастасии Ковалевой, число квартир в продаже по сравнению с январем упало на 25-30%, а в годовом выражении – на 40%. «Многие из продавцов, из числа тех, кому не требуется срочно реализовать свое жилье, притормозили выход на рынок и заняли выжидательную позицию: кто-то надеется на дальнейший рост цен и в связи с этим отложил выход на рынок, а кто-то полагает, что в связи с вводом в эксплуатацию новых станций столичного метрополитена в будущем удастся продать свое жилье гораздо дороже, чем сегодня», - поясняет Ковалева.

Цены, скидки, сроки экспозиции

В феврале стоимость квадратного метра на вторичном рынке «старой» Москвы увеличилась на 1,1% - до 211 330 руб. за кв. м в среднем по индексу [ipn.ru](#) - см. [«Обзор рынка недвижимости Москвы по итогам февраля 2021 года»](#). В Новой Москве квартиры подорожали на 1,8% - до 170 780 руб. за кв. м, в Московской области - на 1,4% до 110 660 руб. за «квадрат» - см. [«Обзор рынка недвижимости Новой Москвы и Подмосковья по итогам февраля 2021 года»](#).

Рост цен – результат достаточно высокого спроса в сочетании с дефицитом предложения - с рынка в первую очередь уходят наиболее доступные лоты в каждом сегменте. Кроме того, продавцы, вдохновленные прошлогодним ажиотажем, боятся продешевить и выставляют цены «с запасом».

В Подмосковье в массовом сегменте вторичного рынка уровень скидок также сократился до чисто символических значений. По словам Ольги Власовой, в лучшем случае, можно рассчитывать на дисконт в 1-2%. В сегменте комфорткласса возможностей для торга больше, но «все равно уровень скидок в размере от 50 тыс. руб. и чуть более нельзя назвать весомым», отмечает Власова.

Срок экспозиции вторичных квартир в Подмосковье по сравнению с январем снизился на 5%. В среднем на продажу квартиры по незавышенной стоимости в феврале требовалось от недели до трех. «Ну а те из продавцов, кто решил опередить рост цен и ставил завышенные ценники, либо так и остались на рынке с непроданным объектом, либо, внимая справедливым доводам риелторов, снижали цены и укладывались в обозначенный выше срок в три недели, требуемый для реализации своей



квартиры», - добавляет Ольга Власова.

В отличие от Подмоскovie и «старой» Москвы, где размер скидок сокращается, на рынок вторичной недвижимости Новой Москвы торг, наоборот, вернулся, утверждает Анастасия Ковалева. Но в любом случае он не превышает 5%. Годом ранее скидки достигали 10%.

Срок экспозиции вторичных квартир в Новой Москве увеличился за месяц на 5-7 дней. «Это связано с двумя основными причинами: продавцы не сразу или совсем неохотно соглашаются на дисконт, а покупатели не всегда могут заплатить назначенную сумму, особенно с учетом того, что еще несколько месяцев назад аналогичные объекты стоили на порядок дешевле», - поясняет Анастасия Ковалева.

www.irn.ru

Меняется всё: трейд-ин пришел на рынок недвижимости



Падение доходов населения ведет к росту интереса к взаимозачетам.

Покупатели жилья в новостройках всё чаще стали прибегать к услуге трейд-ин — приобретению новых квартир с зачетом стоимости старых. Значительный (на 15% по сравнению с 2019 годом) рост спроса на такую услугу отмечают и компании-застройщики, и риелторы. В Госдуме, в свою очередь,

высказали определенные опасения по поводу применения схемы на практике. В ситуации разбирались «Известия».

Ажиотаж взаимозачета

Официальная статистика по трейд-ин практически отсутствует, поскольку квартиры, купленные на первичном рынке через взаимозачет, регистрируются Росреестром точно так же, как и приобретенные с полной оплатой. Поэтому «Известия» обратились за информацией к ведущим компаниям рынка, которые, как выяснилось, фиксируют стабильный рост интереса к услуге.

«Первый показатель: количество обращений [за получением услуги трейд-ин] выросло на 27%. Второй показатель — это обращения по типу приобретаемого жилья: экономкласс — +13%, комфорт-класс — +17%, бизнес-класс — +14%. Третий показатель — количество метров, приобретаемых по программе трейд-ин, — говорит член правления Гильдии риэлторов Москвы и руководитель специализирующегося на трейд-ин и новостройках агентства недвижимости «Pro Обмен» Екатерина Никитина. — В нашем случае средняя общая площадь в 2019 году составляла около 54,5 м, а средняя общая площадь в 2020 году была уже 63,8 м».

По наблюдениям специалистов девелоперской компании «Группа компаний ФСК», данная услуга пользуется всё большей популярностью. За два последних года число сделок по взаимозачету увеличилось в три раза, отмечает коммерческий директор Ольга Тумайкина.

— По нашим данным, по сравнению с 2019 годом интерес к трейд-ин со стороны потенциальных продавцов жилой недвижимости вырос на 10–15%, — говорит руководитель центра новостроек федеральной компании «Этажи» Сергей Зайцев. — Кроме того, мы отмечаем 20-процентный рост спроса на услугу по срочному выкупу квартир, поскольку она позволяет не только в короткие сроки продать недвижимость и не упустить встречный выгодный вариант, но и снять имеющееся обременение.

Впрочем, представители ряда компаний указали, что большинство собственников недвижимости с обременением, как правило, предпочитают предлагать скидку, нежели заниматься сложными встречными сделками.



«В 2020 году до пандемии с помощью трейд-ин покупалось порядка 4–5% квартир, а после — около 6–7%», отметил директор по развитию застройщика ГК «А101» Дмитрий Цветов. Данные за 2021 год, по его словам, показывают сохранение указанной тенденции.

По подсчетам экспертов компании «Метриум», в прошлом году значительно увеличилась доля проектов, застройщики которых предлагают своим покупателям услугу трейд-ин. Если в IV квартале 2020 года на рынке экспонировалось 64 таких жилых комплекса, то спустя 12 месяцев их число увеличилось на 85%, составив 115 объектов. «Причина в том, что, продавая жилье посредством трейд-ин, девелоперы ничем не рискуют, — уточнила управляющий партнер Мария Литинецкая. — Бронирование квартиры почти всегда оплачивается клиентом, что позволяет девелоперу компенсировать издержки, связанные с исключением квартиры из процесса реализации».

— Мы запустили трейд-ин во второй половине 2019 года. Начиналось с 2–3 сделок в месяц. С января по апрель 2020 года спрос вырос и составил 3–5 сделок в месяц, — рассказывает коммерческий директор «Кортрос-Москва» Дмитрий Железнов. — В июне-декабре среднее количество сделок выросло до 8–10 в месяц. Таким образом, мы фиксируем увеличение спроса на данную услугу более чем на 100% по сравнению с 2019 годом.

Интересно, что по оценкам Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области трейд-ин в этом регионе куда менее популярен.

— Если брать всех застройщиков Санкт-Петербурга, то всего от 2 до 5% квартир за год сдаются в трейд-ин, — заверил «Известия» президент ассоциации Дмитрий Рубин. — Есть отдельные застройщики, которые дают наиболее привлекательные условия, там порядка 15% квартир покупаются по программе трейд-ин.

По словам Рубина, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 95% случаев владельцы пытаются продать квартиры самостоятельно и подороже. «Те, кто использует трейд-ин, — либо очень торопятся, либо им сделали редкое выгодное предложение», — предполагает глава

ассоциации.



Олеся Рудакова,
генеральный директор
ООО «Оранжевый»

Рост интереса к услуге взаимозачета ставят под сомнение и некоторые другие участники рынка. «Вторичка остается хорошим активом, а значит, собственник

может диктовать более выгодные условия для ее продажи», — заметила эксперт Гильдии риэлторов Московской области Олеся Рудакова.

Управляющий директор компании «Миэль» Ирина Пешич наблюдает другую тенденцию: «В основном к нам обращаются люди, которые хотят выгодно продать свое жилье, а значит, дороже продать и дешевле купить. А уже дальше вкладываются в новостройку, которую они себе присмотрели». **Факторы роста спроса**

Рост интереса к трейд-ин в посткризисный период, с одной стороны, оправдан, с другой — феноменален. Как правило, доля покупателей, предпочитающих такой способ реализации своей недвижимости, растет на фоне низкого спроса, объясняет руководитель центра новостроек федеральной компании «Этажи» Сергей Зайцев.

— В этом году спрос еще остается высоким и скорость сделок с недвижимостью в среднем в 2–3 раза выше. Но есть другой фактор: на рынке первичного жилья количество реально ликвидных предложений за последний год также снизилось и сейчас, когда потенциальный покупатель находит устраивающий его по цене встречный вариант, чтобы не упустить его, нередко используют трейд-ин, — говорит Сергей Зайцев. — Еще одна категория — это собственники квартир с обременением. Не все покупатели готовы покупать подобные квартиры без дисконта.

Некоторые эксперты полагают, что катализатором многих процессов на рынке, в частности всплеска спроса на трейд-ин, стала льготная ипотека. Между тем председатель комитета Госдумы по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям Николай Николаев не видит прямой связи между льготной ипотекой и опцией трейд-ин.

— В большей степени это маркетинговый ход,



— уверен Николаев. — И он действительно удобен для людей. Льготная же ипотека, со своей стороны, стимулирует спрос.

Но есть, по словам депутата, и тревожные симптомы. «Настораживает «правильность» оценки человеком стоимости своей квартиры, — говорит Николаев. — Дело в том, что когда человек не соприкасается с деньгами, он неадекватно воспринимает суммы оценки. И продающий может легко согласиться на то, что стоимость квартиры в трейд-ин пойдет как всего лишь первый взнос. И тогда у человека возникнет большая кредитная нагрузка. Поэтому очень важно, чтобы люди не принимали эмоциональных решений, а все-таки всё внимательно считали».



Услуга трейд-ин — следствие падения доходов населения, когда крайне сложно накопить с нуля на новую квартиру — куда проще добавить определенную сумму к средствам от реализации старого жилья, убеждена главный эксперт аналитического центра «Циан» Виктория Кирюхина. По ее словам, сегодня за счет льготного ипотечного кредитования именно на первичном рынке потенциальные клиенты активно рассматривают новостройки. И как минимум до середины текущего года доля таких клиентов будет расти (за счет тех, кто планирует успеть до завершения программы и в то же время не смог собрать необходимую сумму для комфортного платежа по ипотеке).

Еще одна причина роста спроса на трейд-ин — возможность совершения сделки в режиме «одного окна», полагает Кирюхина. В отдельных проектах при такой схеме можно рассчитывать на небольшую скидку.

В посткризисный период обычно наблюдается высокий рост цен на недвижимость, и увлечение покупателей услугой трейд-ин обусловлено тем, что застройщик фиксирует стоимость

приобретаемого жилья по данной схеме, говорит руководитель программы «Международная экономическая безопасность» ИМЭБ РУДН Мария Глинская.

— Цена квадратного метра фиксируется на срок до полугода. Кроме того, в случае заключения сделки трейд-ин риелторское агентство берет на себя все заботы, связанные с оформлением документов и юридическим сопровождением обмена жилой площади, — отмечает Глинская. — Учитывая, что многие всё еще продолжают работать на удаленке, это довольно удобное качество предоставления услуг, когда нет необходимости самостоятельно заниматься рекламой, публикацией объявлений, сбором документов, расходовать средства на проведение экспертной оценки.

Вторую волну интереса к трейд-ин и срочному выкупу можно ожидать в конце весны — начале лета, когда наступит финал второго этапа льготной ипотеки, прогнозирует Глинская.

Такой разный трейд-ин

Услуга трейд-ин при продаже жилья является рыночным механизмом стимулирования спроса, а значит, условия реализации новых квартир с зачетом стоимости старых определяются девелоперами, пояснили «Известиям» в Минстрое России.

Как правило, схема трейд-ин интересна покупателям, которым не хватает накоплений на полную оплату нового жилья. Также к этой схеме прибегают, чтобы успеть приобрести квартиру по акции или выгодной цене на старте продаж.



Рачкова Татьяна Николаевна, вице-президент ГРМО, генеральный директор [ТСН Недвижимость](#)

Всё чаще обращаются за подобной услугой владельцы ипотечных квартир, находящихся в залоге у банка,

рассказывает эксперт Гильдии риэлторов Московской области Татьяна Рачкова. По ее словам, они хотят приобрести новое жилье до момента погашения текущего кредита. По данным, например, компании «ТСН Недвижимость», каждая пятая сделка с застройщиками проходит через одну из схем трейд-ин.



Это может быть традиционная схема, когда застройщик принимает старую квартиру в счет оплаты приобретаемого жилья. Как правило, покупатель передает квартиру застройщику за сумму, равную 90–95% от ее рыночной стоимости. Чем ликвиднее объект, тем выше цену можно получить.

Основной минус этого варианта для застройщика — он получает полный расчет за купленную квартиру только после реализации старой, то есть уходит в «длинные» деньги. Чтобы сократить этот срок, застройщик создает отдельное направление по реализации вторички или отдает квартиры на реализацию своему агенту — проверенной компании или частному маклеру, которые производят экспертную оценку недвижимости и могут гарантировать быстрый срок ее реализации.

Есть и так называемый обратный трейд-ин, когда покупатель не готов сразу передать квартиру застройщику и планирует проживать в ней до переезда в новую квартиру. Тогда квартира в новостройке приобретается за счет ипотечного кредита. И только после освобождения старого жилья покупатель получает за него деньги, которые идут на погашение кредита. Основное преимущество для покупателя заключается в том, что он экономит деньги на аренде до момента получения ключей от новостройки.

Еще одна схема предусматривает две параллельные сделки — продажу имеющейся у покупателя недвижимости и приобретение новой квартиры у застройщика. При таком подходе вторичное жилье реализуется по стоимости, максимально приближенной к рыночной. Однако этот вариант может занять от одного до трех месяцев.

Многие застройщики предлагают таким покупателям воспользоваться услугами собственного отдела продаж или компаний-партнеров. При этом бронь квартиры часто бывает платной — таким образом застройщик компенсирует время «простоя» выбранной покупателем квартиры. После реализации вторички полученные средства идут в счет первоначального взноса или полной оплаты приобретаемой квартиры.

Наконец, возможен и срочный выкуп недвижимости, когда застройщик своими

деньгами или средствами партнеров рассчитывается с покупателем за квартиру сразу. Дисконт от рынка при этом может составлять от 10 до 30% стоимости вторичной недвижимости.

В общем и целом, трейд-ин — исключительно инициатива самих застройщиков. Подобная опция — это непрофильный вид бизнеса для них, поэтому не каждая компания в целом готова предоставлять и выделять ресурсы для оказания таких услуг, подчеркивают эксперты.

Распространенность этого способа покупки жилья связана с развитием строительной отрасли, которое сильно зависит от внутренней политики. Так, запуск весной прошлого года программы государственного субсидирования ипотечной ставки спровоцировал ажиотажный спрос, на фоне которого застройщики стали чаще предлагать своим клиентам трейд-ин.

www.iz.ru

Наталья Булахова для ЦИАН: Электронная подпись: просто, но небезопасно



Изначальная простота онлайн-сделок с электронной регистрацией и чрезмерная беспечность сторон сделки способны обернуться в лучшем случае потерей денег, времени и потраченными нервами, в худшем — риском столкнуться с мошенниками и потерять свою недвижимость.

Плюс цифровизация всей страны



По данным пресс-службы Федеральной кадастровой палаты Росреестра, в 2020 году спрос на усиленные квалифицированные электронные подписи вырос почти в два раза по сравнению с предыдущим годом. Востребованность электронной подписи закономерна: ей способствовали ограничения во время самоизоляции из-за пандемии, а также переход на электронный документооборот.



Наталья Булакова,
юрист-эксперт Гильдии
риелторов Московской
области, директор
[юридической компании](#)
[«ЮНО»](#) (г. Москва)

ЭЛЕКТРОННАЯ ПОДПИСЬ (ЭП) — ЭТО ЦИФРОВОЙ АНАЛОГ ОБЫЧНОЙ ПОДПИСИ, КОТОРЫЙ ДЕЙСТВУЕТ В ТЕЧЕНИЕ СРОКА, НА КОТОРЫЙ ВЫДАЕТСЯ (НАПРИМЕР НА ГОД).

Согласно Федеральному закону РФ от 6 апреля 2011 года № 63-ФЗ «Об электронной подписи», это информация в электронно-цифровой форме, которая используется для идентификации физического или юридического лица.

Усиленная квалифицированная электронная подпись позволяет дистанционно получать госуслуги Росреестра и других ведомств, подавать отчетность в налоговую, Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, участвовать в электронных торгах и подписывать документы в электронном виде. Для получения сертификата электронной подписи понадобятся паспорт, ИНН и СНИЛС: в удостоверяющем центре кадастровой палаты надо сделать запрос на сайте и оплатить услугу.

Электронные услуги имеют много преимуществ: экономят время, ускоряют рассмотрение запросов, сокращают количество посещений и делают взаимодействие с госорганами более удобным, а процедуру предоставления конкретной электронной услуги — более четкой и понятной.

За прошлый год в России было зарегистрировано порядка 2 млн прав на недвижимость, купленную в ипотеку, 747 тыс.



из них — в электронном виде, сообщает пресс-служба Росреестра. Доля ипотеки, зарегистрированной онлайн, в 2020 году выросла более чем в полтора раза и превысила 37% всей выдачи. В общем объеме сделок с первичной недвижимостью доля электронных также увеличилась — с 20 до 44%.

Так ли все безоблачно?

К сожалению, популярны непрофессиональные рекомендации — например, такой лжеуспокаивающий совет, что собственнику недвижимости надо подать в Росреестр заявление о невозможности регистрации сделки без личного участия, и этого будет достаточно, чтобы обезопасить себя от мошенничества с электронным подписанием договора и проведением регистрации в Росреестре в электронном виде.

Наложенный собственником через Росреестр запрет на регистрацию без личного участия предполагает лишь ее невозможность на основании доверенности (действительно выданной собственником или поддельной).

При этом договор, подписанный в электронном виде с привлечением ЭП, приравнивается к договору, подписанному физлицом вживую, то есть лично.

Поэтому сейчас собственникам недвижимости стоит бояться не мошеннической схемы с недвижимостью по бумажной доверенности в Росреестре.

Гораздо опаснее, если посторонние лица незаконно завладеют флеш-носителем с ключом к ЭП для подписания каких-либо документов или подделают нотариальную доверенность на изготовление и получение в удостоверяющем центре ключа ЭП и сертификата ключа подписи собственника, чтобы провести сделку от его



имени.

На сегодня судебная практика по вопросам оспаривания и признания недействительными электронных сделок, когда стороны подписывают договоры электронной подписью, еще не сложилась. С момента их массового заключения прошло немного времени. Обзоры Верховного Суда пока не обобщают практику по электронным сделкам. Так что участникам рынка недвижимости приходится «набивать шишки» и учиться на своих ошибках.

Большинство профессионалов, в том числе юристы, с большой осторожностью относятся к электронным способам подписания документов и проведению электронной регистрации в Росреестре.

Законодательная защита от мошенничества

Законодатель пытается обезопасить собственника от электронных способов мошенничества, вводя новые нормы права, но их реализация затруднительна.

1. С 13 августа 2019 года Федеральный закон от 13 июля 2015 года № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» дополнен статьей 36.2, в которой предусмотрен новый способ защиты недвижимости от мошеннических действий.

Согласно изменениям, госрегистрация перехода (прекращения) права собственности на объект недвижимости на основании заявления и прилагаемых к нему документов в форме электронных документов, подписанных ЭП, проводится при условии, что в ЕГРН содержится запись о возможности регистрации на основании документов, подписанных ЭП. Если подобной записи нет, заявление, подписанное ЭП собственника, возвращается без рассмотрения.

Такое заявление собственник вправе подать в Росреестр лично или отправить по почте, предварительно заверив его у нотариуса (кстати, заверить это заявление у нотариуса, применив ЭП самого заявителя, закон не запрещает).

ВАЖНО

В каких случаях отметка в ЕГРН о том, что собственник согласен на сделки в электронном виде, необязательна?

Если документы представлены нотариусом на основании нотариально удостоверенной сделки или органами государственной (муниципальной)



власти.

Если подача документов для регистрации перехода прав на недвижимость с привлечением кредитных средств планируется через банк.

Если документы подписаны усиленной квалифицированной электронной подписью (УКЭП), выданной удостоверяющим центром Федеральной кадастровой палаты.

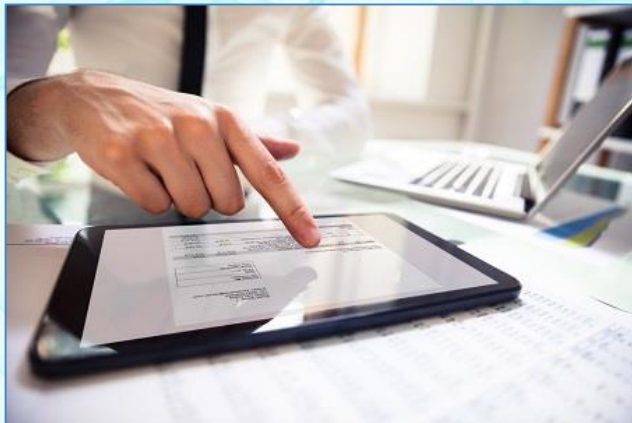
Так что если договор по распоряжению недвижимостью не содержит истинной воли собственника, но подписан его электронной подписью (для этого всего лишь нужен флеш-носитель с ЭП и ключ к нему), то сдать его в Росреестр на электронную регистрацию через ипотечный банк не составит никакого труда. Ведь в этом случае отметка в ЕГРН собственника на сделку в электронном виде в этом случае необязательна и законом не предусмотрена.

2. В тот же Федеральный закон № 218 с 1 ноября 2019 года введена в действие часть 5 статьи 36.2. Согласно ей, в день поступления заявления о госрегистрации перехода (прекращения) права собственности на недвижимость и прилагаемых к нему документов в форме электронных документов Росреестр обязан уведомить об этом собственника (Федеральный закон от 2 августа 2019 года № 286-ФЗ «О внесении изменений в ФЗ «О государственной регистрации недвижимости»).

Эта норма действует независимо от наличия отметки в ЕГРН о возможности регистрации на основании документов, подписанных ЭП. Таким образом, регистратор должен предупредить собственника о том, что поступило заявление о регистрации. Предполагается, что так владелец своевременно узнает о попытках незаконного переоформления принадлежащей ему недвижимости.



Уведомление будут направлять только по имеющимся в базе ЕГРН контактными данным (адресу электронной почты) собственника этой недвижимости, которые ранее были указаны им для обратной связи при регистрации в ЕГРН.



Предположим, данные собственника устарели или ранее он не предоставлял их в ЕГРН? Как ему получить информацию из Росреестра и оперативно отреагировать?

К тому же форма и порядок такого уведомления Росреестром также еще не разработаны. Поэтому после принятия фактически декларативной нормы права особенно остро стоит вопрос об актуализации данных собственников в ЕГРН и оперативного уведомления их о мошеннических действиях.

Если недвижимость оформлена в долевой собственности на нескольких собственников, то обновить свои данные должен каждый из них.

3. Постановление Правительства РФ № 1905 о расширении сферы услуг, которые оказывают многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ), подписано 24 ноября 2020 года. Перечень услуг теперь включает пункт, что граждане вправе получить в МФЦ и ключи электронной цифровой подписи.

Теперь особое внимание следует уделять защите личных кабинетов граждан на сайте госуслуг от взломов, персонификации личности при доступе к услугам через личный кабинет, в том числе и для заказа ЭП.

Как уберечь свою недвижимость?

Собственникам недвижимости важно усвоить несколько правил, которые помогут защититься от электронных способов мошеннических



действий с их недвижимостью.

Техника безопасности использования ЭП

1. Надо серьезно и вдумчиво выбирать аккредитованный удостоверяющий центр, который выдает ЭП. Список таких центров [проверяйте](#) на официальном сайте Минкомсвязи РФ. Там же опубликованы списки центров, деятельность которых приостановлена или прекращена.

2. Передавать флеш-носитель с ключом к своей ЭП третьим лицам категорически запрещено — это очень опасно.

3. Следует придумать достаточно безопасное место для хранения флеш-носителя с ключом к своей ЭП, которое исключает доступ других.

4. Не будет лишним заполнить и подать через МФЦ или официальный сайт Росреестра заявление о внесении в ЕГРН дополнительных сведений, дополнив свои контактные данные: электронную почту и номер телефона. Это позволит регистратору связаться с вами, если в Росреестр без вашего ведома будет подан пакет документов в электронном виде для перехода прав на вашу недвижимость.

5. Если вы собираетесь подавать документы по сделке в Росреестр через посредника (ипотечный банк, офис застройщика, агентство недвижимости), то у посредника должно быть специальное соглашение с Росреестром о предоставлении услуги электронной регистрации и подачи документов. Если электронные документы подаются через нотариуса или ипотечный банк, регистрация состоится в электронном виде, даже если вы предварительно не сделали в ЕГРН отметку, что подача в Росреестр документов по переходу прав на вашу недвижимость допустима в электронном виде.

6. Когда посредник (тот же ипотечный банк)



берет на себя хлопоты по получению вашей электронной подписи, проявите внимательность в ее получении. Подписав своей ЭП договор купли-продажи, в дальнейшем вы вправе использовать ее многократно. Для своей безопасности не допускайте, чтобы вашу ЭП использовали третьи лица — допустим, менеджеры банка или представители застройщика.

7. Если вы подписываете договор по отчуждению с привлечением ЭП, то обязательно подписывайте с покупателем распечатанный бумажный экземпляр того же итогового варианта договора. Это позволит в дальнейшем исключить мошенническое изменение его условий, ранее согласованных другой стороной, — например, цену недвижимости.

8. Стороны сделки, которые соглашаются на электронные способы регистрации, должны быть готовы самостоятельно получать информацию из Росреестра о причинах приостановки или отказа в государственной регистрации перехода прав собственности на объект (если это произойдет). К тому же придется искать не все загрузившиеся в базу документы или свой пакет документов, сданный на регистрацию. Ни ипотечный банк, ни застройщик, с помощью которых вы приобрели квартиру, в этом участвовать не будут.

Таким образом, изначальная простота онлайн-сделок с электронной регистрацией без привлечения аттестованных специалистов по недвижимости и юристов reestr.rgr.ru, а также чрезмерная уверенность сторон сделки может обернуться потерями их денег, временем и потраченными нервами.

www.cian.ru

Аналитика по ипотеке от ГРМО: актуальная информация, анализ изменений, прогноз

Начнем обзор с актуальной информации. Пробежимся по ставкам, но сразу отметим, что ставки приводятся с учетом предпочтений от банков для членов Гильдии Риэлторов Московской области (ГРМО). Т.е. если вы самостоятельно обратитесь в банк,



озвученные ставки могут быть выше.

И еще одно примечание - рассматриваем вторичное жилье, так как новостройки сейчас, во-первых, субсидируются государством, во-вторых, застройщиками. Поэтому по новостройкам ставки нужно смотреть, непосредственно у застройщиков, в выбранных ЖК.

Обзор для Гильдии риэлторов Московской области подготовил **Константин Барсуков**, аттестованный брокер ГРМО, директор ипотечно-брокерской компании «Прагматика».



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

ТОП - 5 ставок с учетом акций банков:

• 1. 6,8% - банк РНКБ.

Для получения этой

ставки нужно быть зарплатным клиентом банка, взять кредит на сумму более 5 млн. и иметь первоначальный взнос более 50%, выйти на сделку в течение 30 дней с момента одобрения, а также относиться к льготной категории (многодетная семья; родители детей-инвалидов; граждане, подвергшиеся радиации из-за аварии Чернобыльской АЭС; ветераны; представители реабилитированных народов и их прямые потомки).

• 2. 7,3% - такую ставку можно получить в [Сбербанке](http://sberbank.ru). При этом нужно относиться к молодой семье (возраст одного из супругов не более 35 лет), быть зарплатником банка, на квартиру должна быть скидка по ставке в системе ДОМКЛИК, нужно воспользоваться



услугой электронной регистрации перехода права.

Также эту ставку можно получить в [Россельхозбанке](#). Для этого нужно быть либо зарплатным клиентом и иметь первоначальный взнос более 50%, и сумма кредита должна быть более 7 млн. рублей. Либо для не зарплатников зарплатников – взять кредит на срок не более 10 лет и так же, первоначальный взнос более 50% и сумма кредита более 7 млн. рублей.

•3. 7,4% - в [ВТБ](#). Для получения этой ставки нужно купить квартиру с первоначальным взносом 50% и более.

•4. 7,49% - в ТранскапиталБанке. Такую ставку может получить человек, работающий в бюджетной организации или в коммерческой компании с числом сотрудников более 500 человек, а также имеющий первоначальный взнос более 30%.

•5. 7,5 % - [Газпромбанк](#), даст кредит под эту ставку при условии первоначального взноса более 30% и при размере кредита выше 10 млн. рублей.

•Также эту ставку можно получить в [Юникредитбанке](#), если размер вашего кредита более 5 млн. рублей.

ТОП-5 ставок на квартиры на вторичном рынке без учета акций банков.

Размер первоначального взноса при этом более 20%.

- 7,7% - Металлинвестбанк и Юникредитбанк
- 7,8% - [АТБ](#)
- 7,99% - [Ак БАРС](#)
- 8,0% - ВТБ и [Открытие](#)
- 8,09% - [Альфа-Банк](#)

Загородная недвижимость ТОП-5

- от 7,5% - РНКБ, ПВ от 15%
- от 7,9% - Сбербанк, ПВ от 10%
- от 8,0% - Энерготрансбанк, ПВ от 10%
- от 8,2% - [Примсоцбанк](#), ПВ от 30%
- от 8,49% - ТранскапиталБанк, ПВ от 50%

Анализ изменений.

- Что мы имеем в этом году:
 1. Если брать ставки с акциями: средняя ставка - 7,85%, медиана - 7,9%
 2. Ставки без акции: средняя - 8,46%, медиана - 8,4%

Что же было в марте прошлого года?

1. Ставки с акциями: средняя - 8,8%, медиана - 8,6%
2. Ставки без акций: средняя - 9,3%, медиана - 9,15%

Таким образом, [как я и прогнозировал в прошлом году](#), падение ставок в 2020 году замедлилось и средняя ставка уменьшилась не более, чем на 1%. К примеру, если сравнивать 2019 и 2020 годы, то средняя ставка за 2019 год упала почти на 1,5%.

При этом минимальная ставка весной 2020 года была 7,7% против 6,8% в этом году. Правда получить её было не в пример проще, чем сейчас. Нужно было иметь первоначальный взнос более 30% и сумму кредита более 10 млн. рублей. Сегодня с такими условиями можно получить ставку в размере 7,5%.

Т.е. в целом, всё это говорит о том, что реальное снижение ставок составило явно не 1%, а примерно 0,3-0,5%. Просто большая часть банков, ставки которых, были завышены по сравнению с лидерами, уменьшили свои аппетиты и пересмотрели программы в сторону понижения ставок.

Такого же рода либерализация произошла и с первоначальным взносом.

Если сегодня с первоначальным взносом в 10% (при тех или иных условиях) можно взять ипотеку в 14-ти банках, то прошлой весной таких банков было 6 штук.

Всё это говорит о том, что банки настроены на выдачу кредитов и стремятся сделать свои программы более лояльными к заемщикам. Однако, определенные ограничения у них есть и такой же "свободы", как в 2013-2014 годах, мы точно не увидим. Я говорю про кредиты без первоначального взноса, более лояльное отношение к просрочкам и т.п.

Сейчас банки хотят выдавать кредиты надежным заемщикам, пусть и имеющим другие кредиты, но выплачивающим свой долг без просрочек.

Хотя пара банков, которые работают с ненадежными заемщиками, всегда найдется, но ставки там будут явно не 7-8 процентов, а в районе 15%-20%.

Прогноз

Конечно, делать сегодня прогнозы - дело не благодарное. Всё же мы находимся в зоне



большой неопределенности. Но я попробую.

С одной стороны, ЦБ РФ явно выразил свою позицию, что время уменьшения ключевой ставки - закончилось. Это в копилку того, что ставки по кредитам скорее не уменьшатся. А, может, даже и увеличатся, если Центральный Банк поднимет ключевую ставку.

С другой стороны, нас вполне вероятно летом ждёт отказ государства от субсидирования ставок по ипотеке для застройщиков. А это уже означает, что конкуренция между банками вырастет. Так что это скорее сыграет в пользу низких ипотечных ставок. Особенно, если сбудутся наши прогнозы о снижении покупательского спроса в сравнении с концом 2020 года.

Но может быть и так, что программу льготной ипотеки продлят. Тут же нужно учитывать и экономическую ситуацию, с которой так же есть некоторые неопределенности.

Таким образом, можно говорить о следующем.

Если ЦБ не повысит (или понизит) ключевую ставку, если будет отмена программы льготной ипотеки и/или снижение спроса покупателей (в сравнении с концом 2020 года), а также если в экономике страны не будет негативных факторов, то мы можем увидеть снижение ипотечных ставок.

Но даже если произойдет, то я не думаю, что ставки упадут сильнее чем на 0,5% до конца 2021 года. Т.е. средние без акций банков, в районе 8%, а минимальные в районе 7%-7,2%.

Если же мы увидим ажиотажный спрос покупателей или ЦБ повысит ключевую ставку на 1% или более, либо если в экономике страны преобладает негативный сценарий, то ставки по ипотеке останутся неизменными или вырастут (всё зависит от степени изменений в каждом перечисленном факторе).

Но скорее всего, с учетом всех обстоятельств, я склонен предполагать, что ставки по ипотеке (за исключением субсидированных ставок) в 2021 году останутся на текущем уровне.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Вышел в свет 117-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за февраль 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:

- Президент ГРМО Симко Елена Борисовна поздравляет коллег и друзей с Днём защитника Отечества!
- Вице-президент ГРМО Артемий Шурыгин выступил с докладом в Первом ONLINE Международном жилищном конгрессе
- ГРМО провела рекламную кампанию Единого реестра в Интернет
- 18 февраля состоялось заседание Регионального совета ГРМО
- ГРМО провела процедуру аттестации специалистов компаний - членов Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» и сертификации



услуг ООО «АН «Мегаполис-Сервис» город Ногинск»

- 16 февраля в Москве обсудили актуальные вопросы законодательного урегулирования риэлторской деятельности в РФ
- Наши в городе: 5 сертифицированных компаний ГРМО квалифицированно решают квартирный вопрос в Дубне
- DOMBONUS.ru – база объявлений от профессионалов рынка недвижимости
- 10 февраля в Москве прошла встреча ГРМО и ГРМ с Абсолют Банком
- Благодарим каждого участника флешмоба ГРМО!
- ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ИП Даниловой И.В., АН «Ваш риэлтор» город Орехово-Зуево
- «Газпромбанк» поздравляет ГРМО с Днем риэлтора
- «АльфаСтрахование» поздравляет ГРМО с Днем риэлтора
- Президент ГРМО Симко Елена Борисовна поздравляет коллег и друзей с Днем риэлтора!
- Видео поздравление от «Национальной Фабрики Ипотеки» с Днем риэлтора!
- Видео поздравление вице-президента ГРМО Артемия Шурыгина с Днем риэлтора!

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!**

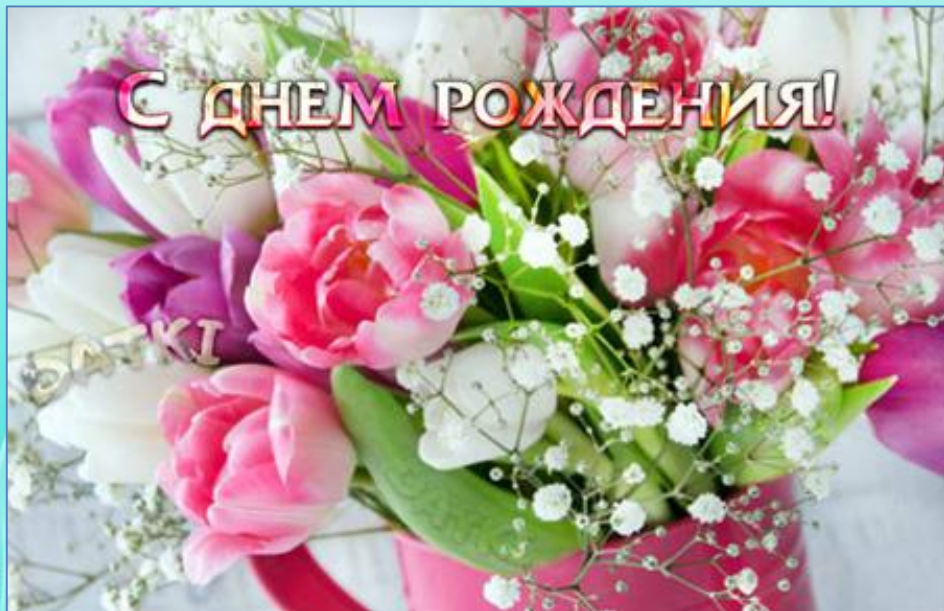
- генерального директора ООО "АГЕНТСТВО СФЕРА ЭСТЕЙТ" (г.Химки)
Андрюшина Владимира Анатольевича с Днём рождения!
- руководителя "Ваш дом" (г.Орехово-Зуево) Тихонова Владимира Александровича!
- руководителя агентства недвижимости "Просто" (г.Солнечногорск) Красова Александра Евгеньевича!
- генерального директора ООО "Эксперт-Риелт 24" (г.Дмитров) Куркину Наталью Валериевну!
- руководителя компании "Эксперт-центр оказания услуг в сфере недвижимости" (г.Серпухов)
Лукашевскую Светлану Михайловну!
- председателя группы компаний "Кредит - Центр" (г.Раменское, г.Жуковский)
Мазурина Николая Михайловича!
- генерального директора ООО "Авангард" (г.Электросталь) Нардова Виктора Владимировича!
- генерального директора ООО "ОБМЕН.РУ-Недвижимость" (г.Москва) Токолову Елену Георгиевну!
- генерального директора ООО "АЭНБИ" (г.Зеленоград) Богачева Игоря Анатольевича!
- руководителя агентства недвижимости "Гермес" (г.Коломна) Филлипову Елену Сергеевну!
- генерального директора ООО "НЕДВИЖИМОСТЬ И ПРАВО" (г.Щелково)
Терентьева Прокопия Альбертовича!
- генерального директора ООО "Городская биржа недвижимости" (г.Королев)
Старжинскую Викторину Николаевну!

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 "Нора-групп" (г.Москва) и генерального директора Сироткина Михаила Евгеньевича!
- коллектив ООО "Бюро по обмену жилой площади" (г.Электросталь) и директора Золотареву Ольгу Ивановну!
- коллектив "АКВАРЕЛЬ РИЭЛТИ МАСТЕРская" (г.Кострома) и руководителя Негода Алину Анатольевну!
- коллектив ООО "Городская биржа недвижимости" (г.Королев) и генерального директора Старжинскую Victорию Николаевну!
- коллектив ООО "РЕАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ-М" (г.Мытищи) и генерального директора Гладун Ольгу Степановну!
- коллектив ООО "Звезда" (г.Подольск) и генерального директора Садолевского Бориса Наумовича!
- коллектив "Просто" (г.Солнечногорск) и руководителя Красова Александра Евгеньевича!
- коллектив ООО "Ареал-Риэлт" (г.Люберцы) и генерального директора Свищеву Татьяну Викторовну!
- коллектив "Первый риэлторский центр" (г.Воскресенск) и руководителя Иванова Илью Александровича!
- коллектив ООО "АВАНГАРД" (г.Жуковский) и генерального директора Новикова Михаила Владимировича!
- коллектив ООО "ЖИЛЦЕНТР" (г.Долгопрудный) и генерального директора Кудрявцеву Елену Николаевну!

***-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!***

