



Гильдия риэлторов № 5 (120) Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

Лучшее профессиональное объединение 2013, 2018

Лучший орган системы сертификации РГР 2018

Лидер отрасли 2018



ВЕСТНИК ГРМО

май 2021



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•Присоединяйтесь к флешмобу Гильдии риэлторов Московской области ко Дню защиты детей!.....	стр. 4
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ЗАО «Офис в Наро-Фоминске».....	стр. 4
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг компаний из Подольска: ООО «АН Мечты сбываются», ООО «Альтернатива+», ООО «Камелот».....	стр. 5
•Поздравляем победителей конкурса на знание юридической сделки «Проверь свои знания»!.....	стр. 6
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «Ареал-Риэлт» г.Люберцы.....	стр. 7
•13 мая на ППКР-2021 представители ГРМО одержали победу в Переговорных играх.....	стр. 8
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ИП Труновой В.Е., АН «ЦЕНТР» г.Ногинск.....	стр. 8
•VII Первая Практическая Конференция Риэлторов-2021 – география мероприятия расширяется!.....	стр. 9
•Павловский Посад, Егорьевск и Коломна – в лидерах по количеству объектов на ДОМБОНУС.....	стр. 12
•ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2020: поздравляем победителей конкурса среди специалистов рынка недвижимости!.....	стр. 12
•Знакомьтесь: участники номинации «Лучший специалист по вторичной недвижимости МО - 2020» регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020».....	стр. 14
•Президент ГРМО Артемий Шурыгин поздравляет партнеров и друзей с Днём Победы!.....	стр. 24
•Знакомьтесь: участники номинации «Лучший специалист по загородной недвижимости МО - 2020» регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020».....	стр. 24
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «Про-Бизнес-Групп» г.Домодедово.....	стр. 28
•Знакомьтесь: участники номинации «Лучший специалист по аренде недвижимости МО – 2020» регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020».....	стр. 28
•Встреча в Ялте лидеров трех ассоциаций РГР.....	стр. 31
•Знакомьтесь: участники номинации «Лучший специалист по коммерческой недвижимости МО – 2020» регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020».....	стр. 34

Новости обучения:

•20 мая прошло обучение от Райффайзенбанка на тему: Как купить квартиру в ипотеку, если она уже под ипотекой?.....	стр. 35
--	-------------------------



Содержание:

Статьи, оценка, мнения:

- IRN: Квартиры в Москве и Подмосковье в апреле-мае 2021 года: покупатели активизировались, опасаясь удорожания ипотеки..... [стр. 35](#)
- ГРМО: Обзор рынка ипотечного кредитования на вторичном рынке жилой недвижимости в мае..... [стр. 37](#)

Издания ГРМО:

- Вышел в свет 119-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за апрель 2021 года..... [стр. 39](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 41](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 42](#)

**Присоединяйтесь к флешмобу
Гильдии риэлторов Московской
области ко Дню защиты детей!**



Ежегодно **1 июня в России** отмечается **Международный день защиты детей** – всемирный праздник, направленный на улучшение благополучия детей. Цель праздника – защитить права ребенка, обратить внимание людей на проблемы несовершеннолетних, их роль и место в обществе.

Ко Дню защиты детей Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) запускает **флешмоб по продвижению услуг аттестованных специалистов сертифицированных агентств недвижимости.**

В течение дня 1 июня, аттестованные специалисты рынка недвижимости публикуют на своих страницах в социальных сетях своё фото с удостоверением агента или брокера (при желании фото можно сделать на детской площадке, карусели, юмор приветствуется) с подписью:

Только мы, взрослые, можем сделать детство ярким и беззаботным. Пусть каждый ребенок чувствует себя защищенным, нужным, любимым и безгранично счастливым! Как аттестованный специалист сертифицированного агентства «НАЗВАНИЕ АГЕНТСТВА» я стою на защите прав и интересов всех участников сделок с недвижимостью, в том числе и детей.

#деньзащитыдетей #1июня #ялюблюгрго #грго
#реестрнадёжныхагентств #безопасныесделки
#подмосковье #реестрргр

**ГРМО провела процедуру
аттестации специалистов и
сертификации услуг ЗАО «Офис
в Наро-Фоминске»**



27 мая 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов [ЗАО «Офис в Наро-Фоминске» МИЭЛЬ](#), директор **Захаров Сергей Олегович**.

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 вручаются Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения «риэлтор». Информация об аттестованных специалистах сертифицированных компаний размещается 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



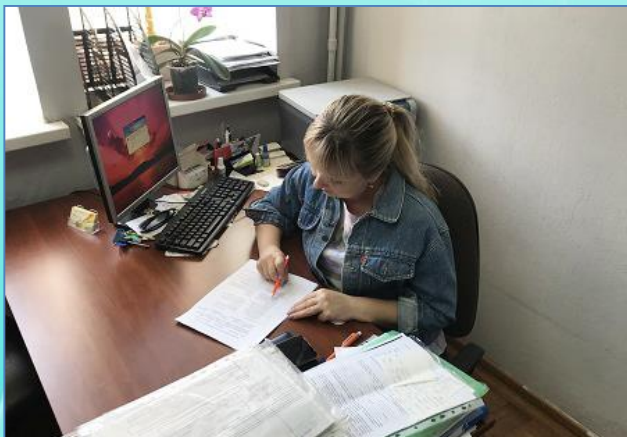
разработан Российской Гильдией Риэлторов в 2002 году и зарегистрирован в Госстандарте России. Данный Стандарт признан государством и входит в систему Стандартов Госстандарта России.

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 и сертификации услуг компаний из Подольска:
ООО «АН Мечты сбываются»,
ООО «Альтернатива+»,
ООО «Камелот»



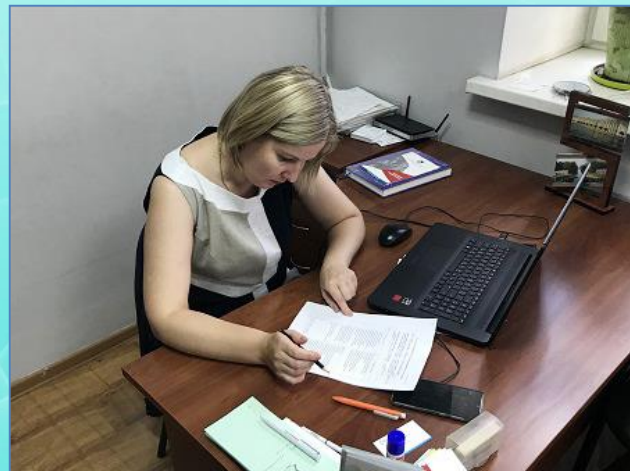
26 мая 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов компаний из Подольска: **ООО «АН Мечты сбываются»**, руководитель

Берестов Константин Валерьевич,
ООО «Альтернатива+», генеральный директор
Елисеева Марина Михайловна,
ООО «Камелот», генеральный директор
Шуранов Александр Валерьевич.



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 вручаются Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения «риэлтор». Информация об аттестованных специалистах сертифицированных компаний размещается в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов** (reestr.rgr.ru).



Также была проведена сертификация услуг двух первых компаний.

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*

**Поздравляем победителей конкурса
на знание юридической сделки
«Проверь свои знания»!**



14 мая 2021 года в г.Электросталь Московской области на [Первой Практической Конференции Риэлторов -2021](#) проведён конкурс на знание юридической технологии сделки «Проверь свои знания».

Конкурс проводила **Юлия Плетнёва**, юрист, бизнес-тренер, основатель юридического бюро



«Плетнева и партнеры». Именно с него начался риэлторско-юридический практикум по актуальным вопросам рынка недвижимости.

За 40 минут участники ответили на 20 разнообразных вопросов по технологии проведения сделок, общей совместной собственности супругов, налогообложению, документации, необходимой на сделке, оформлению отношений с клиентами.



Для проведения конкурса использованы вопросы профессионального экзамена (независимой оценки квалификации) по квалификации 5-го уровня «Агент по операциям с недвижимостью».

В конкурсе приняли участие 42 человека, в основном, это риэлторы, работающие в Московской области, 38 конкурсных листов принято комиссией к подсчету. При этом пять призёров - это специалисты сертифицированных компаний Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО).

Финалистов оказалось больше, чем рассчитывала конкурсная комиссия. Все конкурсанты показали высокий уровень знаний по юридической части сделок с недвижимым имуществом.



Главный приз – доступ к онлайн курсу Ю. Плетневой «Система безопасных сделок с недвижимостью. Практика. Технологии. Документы», пакет «Реалист». Всё о проверках квартир и блокированию рисков по сделкам» получают два участника конкурса, занявшие



Конкурсная комиссия:

- **Ольга Власова**, член Национального совета Российской Гильдии Риэлторов, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, гендиректор АН «Удачный выбор» (г.Раменское)
- **Юлия Плетнёва**, юрист, бизнес-тренер, основатель юридического бюро «Плетнева и партнеры»

Первое место:

- **Литовченко Наталья**, заместитель руководителя офиса и юрист [ООО "Кредит-Центр недвижимость" \(Офис на ул.Свободы\)](#), г.Раменское,
- **Климова Евгения**, ипотечный брокер и юрист [ООО "Кредит-Центр недвижимость" \(офис на ул. К.Маркса, д.1а\)](#), г.Раменское.

Доступ к онлайн курсу Ю. Плетневой «Система безопасных сделок с недвижимостью. Практика. Технологии. Документы». Все о проверках квартир и блокированию рисков по сделкам, пакет «Реалист», со скидкой 50% получают три участника конкурса, поделившие Третье место:

- **Тимофеева Елена**, руководитель отдела продаж [ИП Федорович Дмитрий Ярославович АН "Тёплый Дом"](#), г.Королёв,
- **Храмкова Юлия** из Воскресенска,
- **Волостных Роман** из Воскресенска.

Поздравляем победителей, руководителей и наставников агентств недвижимости, в которых работают победители!

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «Ареал-Риэлт» г.Люберцы



24 мая 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов [ООО «Ареал-Риэлт»](#) г.Люберцы, генеральный директор **Свищева Татьяна Викторовна**.

[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 вручаются Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения «риэлтор». Информация об аттестованных специалистах сертифицированных компаний размещается 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*

**13 мая на ППКР-2021
представители ГРМО одержали
победу в Переговорных играх**



Ведущие переговорных игр **Вячеслав Горюнов** и **Вячеслав Егоров**, многократная участница и призёр проектов по Переговорным Играм **Екатерина Еркина**, агент по недвижимости **ООО «Сто ключей»** (г.Воскресенск)

Первая Практическая Конференция Риэлторов-2021 – это кладёшь знаний и практических

навыков, и одним из знаковых мероприятий, направленных на совершенствование переговорного процесса, стал чемпионат по Переговорным играм среди риэлторов. Мероприятие проходило в первый день ППКР-2021 13 мая в Электростали.

По доброй традиции, активное участие в риэлторских поединках приняли специалисты из сертифицированных компаний Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО).

По результатам подведения итогов жюри победителем объявлена стажёр **ООО «Агентство Недвижимости «Мегаполис-Сервис» город Павловский Посад» Наталья Широкова**.

Генеральный директор компании **Олег Финогеев** назвал эту победу настоящей сенсацией, ведь лидером стала не опытный специалист, а стажёр, которая работает в компании всего лишь один месяц!

Что примечательно, второе призовое место заняла специалист также из этой компании **Анна Дулева**!

«Таких результатов девушки добились благодаря грамотно и эффективно поставленному обучению в нашей компании и постоянно проводимым тренингам!» – прокомментировал Олег Финогеев.

Поздравляем победителей! Новых побед и новых свершений!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**ГРМО провела процедуру
аттестации специалистов и
сертификации услуг ИП Труновой
В.Е., АН «ЦЕНТР» г. Ногинск**

19 мая 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов ИП Труновой В.Е., АН «ЦЕНТР» г.Ногинск, руководитель **Трунов Геннадий Александрович**.

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 вручаются Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения «риэлтор». Информация об аттестованных специалистах сертифицированных компаний размещается в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов** (reestr.rgr.ru).

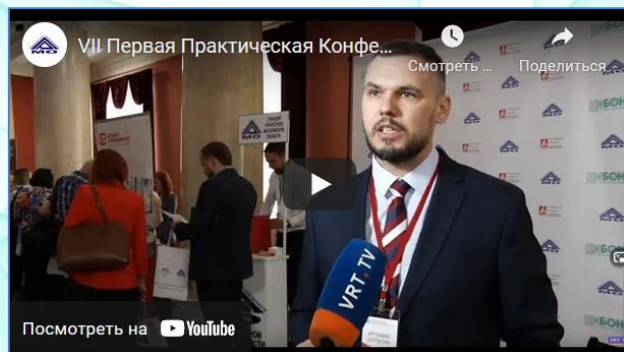
Также была проведена сертификация услуг компании. Риэлторская отрасль России имеет свой основной Национальный стандарт «Риэлторская деятельность. Общие требования». Он был разработан Российской Гильдией Риэлторов в 2002 году и зарегистрирован в Госстандарте России. Данный Стандарт признан государством 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

VII Первая Практическая Конференция Риэлторов-2021 – география мероприятия расширяется!



Как отметила одна из спикеров ППКР-2021, в этом году май порадовал нас не только солнечной погодой, яблонями в цвету и запахом сирени, но и крупным мероприятием на рынке недвижимости.



Более 700 специалистов рынка недвижимости, соскучившиеся по живому дружескому общению и знакомству с коллегами из разных городов, собрались в Электростали 13 и 14 мая!

Организаторы – Гильдия риэлторов Московской области и Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис».

Конференцию всероссийского масштаба посетили риэлторы из 85 городов РФ, от Находки, Томска, Читы, Нефтеюганска и Красноярска до Ярославля, Тулы, Башкортостана, Татарстана и Крыма. География мероприятия расширяется!

Председатель городского Совета депутатов Электростали **Владимир Пекарев** приветствовал участников в родном городе словами:



«Риэлторский бизнес очень сложен, но без него сложно представить себе современное общество. Профессия риэлтора очень важна, поскольку без жилья очень сложно создать счастливую семью. Вы помогаете людям быть счастливыми и покупать то жильё, о котором они мечтают».



Более 40 спикеров поделились технологиями, инструментами и навыками по вопросам повышения эффективности работы, профессионального роста и продвижения качественных сертифицированных услуг, акцентировали внимание на изменениях в законодательстве, рассказали о тонкостях системы налогообложения, о нюансах продажи квартир с участием несовершеннолетних, об ипотечных программах, о конкретных примерах из судебной практики и многое другое.



Помимо известных бизнес-тренеров выступили приглашённые представители министерств МО, нотариата, юридических компаний, банков, финансовых структур, страховых компаний, учебных центров и интернет-порталов.

Организаторы собрали лучших спикеров с интереснейшими темами. Приглашены такие люди как: Елена Мельниченко, Алексей Осипенко, Светлана Улицкая, Галина Аптулина, Родион Совдагаров, Артём Завадский, Вероника Буняева, Вадим Орехов и др.



Помимо теории было много практических рекомендаций, и что самое важное – обмен бесценным опытом! Ведь на ППКР съезжаются не только за знаниями, но и за положительными эмоциями, яркими впечатлениями, зарядом бодрости и шквалом идей.



Организаторы ППКР-2021 выражают искреннюю благодарность за поддержку и помощь в проведении мероприятия генеральному спонсору ПАО «Сбербанк», стратегическому партнеру ПАО «Банк Уралсиб», спонсорам – Банк ВТБ (ПАО), ПАО АКБ «Абсолют банк», ООО «Национальная Фабрика Ипотеки» (Ипотека24), ПАО Банк «ФК Открытие», АО «Райффайзенбанк», ОАО СКБ ПРИМОРЬЯ «ПримСоцБанк», ПАО «МКБ», АО «АльфаСтрахование», ООО «Зетта Страхование», МФЦ «Моя Ипотека», ООО «Научно-Практический Центр Финансового



Мониторинга»,
ООО «Юридические технологии».



В начале своего пути Екатерина уже преуспела:

В свои 24 года имею высшее юридическое образование. Карьеру в сфере недвижимости начала в 2019 году, устроившись на работу в ООО «Градомир» ипотечным брокером. Именно тогда познакомилась поближе с ипотекой и начала одобрять свои первые заявки, но хотелось дальнейшего развития еще и как юриста. В 2020 году начала работать в ООО «Центр оформления недвижимости «Радмила» по-прежнему в качестве ипотечного брокера, а также помощника юриста.



На данный момент успешно одобрила и подготовила к сделке десятки ипотечных заявок. Продолжаю развиваться в данной сфере, не забывая и о своей профессии по образованию. Активно участвую в вебинарах и тренингах.

Видеозаписи выступлений и презентации спикеров уже есть на сайте ППКР. Обращаем ваше внимание, что видео прикреплены [к программе мероприятий Конференции>>>](#)

Видеозаписи с мастер-классов на ППКР

доступны для членов ГРМО. Доступ к ним можно получить, сделав запрос на эл. адрес: grmo@inbox.ru.

[Фотографии с мероприятия>>>](#)



Галина рассказывает о своем многолетнем успешном росте в сфере недвижимости:

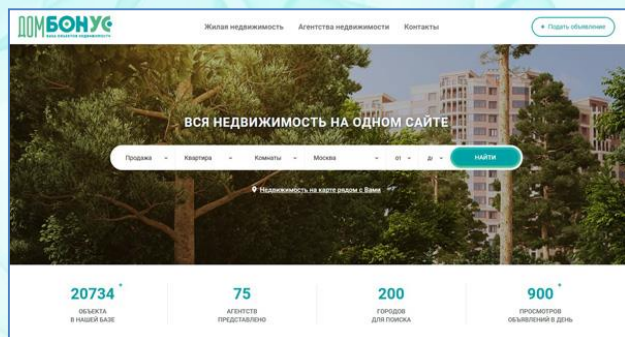
- Сегодня более половины всех сделок, связанных с покупкой недвижимости в России, происходит с привлечением заемных средств: для многих ипотека стала единственным способом покупки жилья. А низкие процентные ставки, установившиеся за последнее время, и льготные ипотечные программы, финансируемые государством, еще больше повышают интерес людей к ипотеке. В этой связи профессиональные ипотечные брокеры в риэлторских компаниях являются одними из самых востребованных специалистов, которые экономят время и деньги клиентов.



До встречи на ППКР-2022!

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

Павловский Посад, Егорьевск и Коломна – в лидерах по количеству объектов на ДОМБОНУС



По состоянию на середину мая 2021 года на портале ДОМБОНУС (dombonus.ru) размещено около 21 тысячи объектов недвижимости в категориях, квартиры, дома, дачи, земельные участки, как на продажу, так и в аренду.

Объекты представлены 75 агентствами недвижимости.

Портал [ДОМБОНУС](http://dombonus.ru) является объединенной базой объектов недвижимости на продажу и аренду от профессионалов рынка, членов Гильдии риэлторов Московской области и ее партнеров.

Лидерами по количеству размещенных объектов являются подмосковные города Павловский Посад, Егорьевск, Коломна, Подольск, Дмитров, Раменское, Балашиха, Электросталь, Жуковский, Солнечногорск

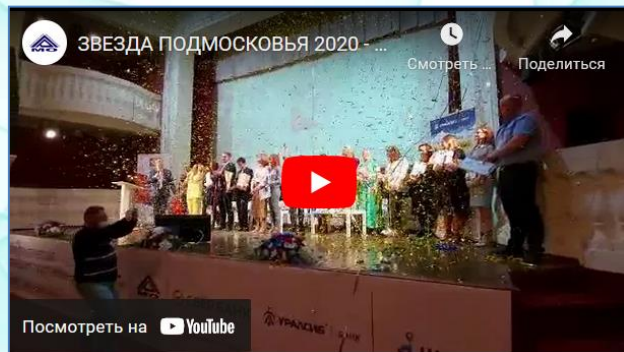
Размещение объектов недвижимости на [ДОМБОНУС](http://dombonus.ru) доступно только профессиональным участникам рынка недвижимости – агентам, работающим в агентствах.

Приглашаем профессионалов рынка недвижимости присоединиться к размещению вашей базы объектов на портале ГРМО [ДОМБОНУС](http://dombonus.ru)!

По вопросу размещения обращайтесь на почту grmo@inbox.ru

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

**ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2020:
поздравляем победителей
конкурса среди специалистов
рынка недвижимости!**



13 мая в Электростали в рамках [Первой Практической Конференции Риэлторов-2021](#) были объявлены Лауреаты XXIII-го регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020» - конкурса, который ежегодно проводит Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО).

В торжественной обстановке **Артемий Шурыгин**, президент ГРМО, вручил победителям статуэтки и Дипломы Лауреатов!



Памятные призы также вручали:

- **Алексей Ульянов**, начальник Управления по работе с партнерами и ипотечного кредитования Восточное ГО Среднерусский банк ПАО «Сбербанк» - генеральный спонсор ППКР-2021,
 - **Евгения Латрыгина**, руководитель Дирекции по работе с партнерами ПАО «БАНК УРАЛСИБ» - стратегический партнер ППКР-2021.
- ПОДАРКИ от спонсора АО «АльфаСтрахование»

Светлана Александрович,
руководитель направления Блок розничных
продаж Филиала «АС-Подмосковье».



В этот раз в конкурсе участвовали
32 специалиста 16 сертифицированных агентств
недвижимости из 12 городов Подмосковья и
Москвы.



В номинации **«Лучший ипотечный брокер
МО - 2020»** было принято шесть заявок.



Номинантами стали:

- **Демиденко Анастасия Вячеславовна,**
ипотечный брокер **ИП Саполновская А.В.,**

АН «Дом.ги», г. Коломна

- **Изотова Галина Валерьевна,** ипотечный
брокер, эксперт по недвижимости
ООО «Римарком», г. Чехов

- **Погадаева Анастасия Олеговна,**
**ООО «Центр недвижимости и права
«Градомир» (г. Сергиев Посад)**

В номинации **«Лучший специалист по
вторичной недвижимости МО - 2020»** было
принято 14 заявок.

Номинантами стали:

- **Шишкина Марина Евгеньевна,** заместитель
генерального директора по правовым вопросам
ООО «АВАНГАРД», г. Жуковский

- **Чижова Ольга Игоревна,** ведущий эксперт
отдела продаж **ООО «ТСН Королёв»**

- **Сонникова Светлана Александровна,** ведущий
эксперт отдела продаж **ООО «ТСН
Ивантеевка»**



В номинации **«Лучший специалист по аренде
недвижимости МО – 2020»** было принято
четыре заявки.

Номинантами стали:

- **Лизунов Анатолий Александрович,**
финансовый директор **ООО «КРЭС
Консалтинг», г. Подольск**

- **Шадрина Марина Рафаэлевна,** заместитель
руководителя отдела продаж **ООО «КРЭС
Консалтинг», г. Подольск**

- **Колянова Елена Александровна,** специалист по
недвижимости **ООО «Century 21 Римарком»**
(Офис в г. Троицк)

В номинации **«Лучший специалист по
коммерческой недвижимости МО – 2020»**



было принято четыре заявки.

Номинантами стали:

- **Торопцев Андрей Николаевич**, агент по недвижимости [ООО «Кредит-Центр недвижимости»](#), г.Раменское
- **Зубрилова Татьяна Николаевна**, агент [АН «РЕАЛИСТ»](#), г.Троицк
- **Филякова Анна Вадимовна**, агент [АН «РЕАЛИСТ»](#), г.Троицк

В номинации **«Лучший специалист по загородной недвижимости МО - 2020»** было принято четыре заявки.

Номинантами стали:

- **Погребная Светлана Александровна**, ведущий эксперт по недвижимости [ООО «Офис На Третьего Интернационала»](#), г.Ногинск
- **Полякова Светлана Владимировна**, специалист по загородной недвижимости [ООО «Римарком»](#), г.Чехов
- **Ошкина Надежда Николаевна**, эксперт по продаже недвижимости [ООО «Центр недвижимости и права «Градомир»](#), г.Сергиев Посад.



По результатам проходившего 8 апреля 2021 заседания Единой Конкурсной Комиссии, **победителями стали:**

- «Лучший ипотечный брокер - 2020» - **Галина Изотова** из «Римарком», г.Чехов
- «Лучший специалист по вторичной недвижимости - 2020» - **Ольга Чижова** из «ТСН Королёв»
- «Лучший специалист по аренде недвижимости - 2020» - **Елена Колянова** из «Century 21 Римарком», г.Троицк
- «Лучший специалист по коммерческой недвижимости - 2020» - **Анна Филякова** из

«РЕАЛИСТ», г.Троицк

- «Лучший специалист по загородной недвижимости - 2020» - **Светлана Полякова** из «Римарком», г.Чехов

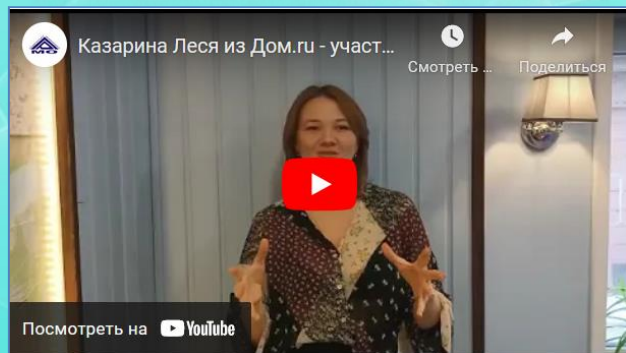
ПОЗДРАВЛЯЕМ ПОБЕДИТЕЛЕЙ КОНКУРСА! НОВЫХ ПОБЕД! НОВЫХ СВЕРШЕНИЙ И НОВЫХ ДОСТИЖЕНИЙ!

СЧАСТЬЯ, РАДОСТИ, ЛЮБВИ, БЛАГОПОЛУЧИЯ И ВДОХНОВЕНИЯ ВСЕМ УЧАСТНИКАМ КОНКУРСА И ВСЕМ НЕРАВНОДУШНЫМ К РАЗВИТИЮ ЦИВИЛИЗОВАННОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ!



Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Знакомьтесь: участники номинации «Лучший специалист по вторичной недвижимости МО - 2020» регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020»





Победители в номинации «Лучший специалист по вторичной недвижимости МО - 2020» XXIII-го регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020» определены по результатам [заседания Единой конкурсной комиссии](#). В этой номинации больше всего заявок на участие - четырнадцать!

Конкурс ежегодно проводит Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО). Торжественное награждение состоится 13 мая в Электростали в рамках ППКР-2021! А пока мы представляем вашему вниманию участников данной номинации.



Казарина Алеся Александровна,
агент по недвижимости
[ИП Сапожниковская Анна Владимировна \(АН «Дом.ру»\),](#)
г. Коломна

- Образование и дальнейшая работа в качестве педагога, видимо, наложило свой отпечаток на этого человека. Леся очень легка в общении, её многочисленные курсы по повышению квалификации педагога, чтение мотивационных книг по методикам продаж и саморазвитию, изучение курса «Money space» Лены Друма – все это помогло Лесе достичь лидирующих позиций в нашем агентстве практически на третий месяц своей работы. И это несмотря на то, что начало её работы совпало с периодом пандемии и закрытием многих структур в городе. Такой стремительный взлёт говорит только о том, что она нашла себя в нашей нелёгкой работе, ей это удаётся и, самое главное, приносит ощутимый результат и позволяет самореализовываться!

Лесю очень легко заметить – она действительно счастливый человек, и это читается в ней сразу. Это и притягивает к ней клиентов и вдохновляет одновременно. Она искренне любит жизнь, людей и работу, верит в свой успех и прилагает все усилия для безупречного результата. Целеустремлённа, активна, легка в общении. Подкупает своей искренностью улыбкой и чувством юмора. Увлекается танцами,

путешествиями. Любит море, цветы и арбуз. Мы очень любим её и ценим!

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



Шишкина Марина Евгеньевна,
заместитель генерального
директора по правовым
вопросам [ООО «АВАНГАРД»](#),
г. Жуковский

- В 2012 году я пришла, волею судеб, работать в агентство недвижимости «КОМПАНИЯ АВАНГАРД». Юрист по образованию и призванию, я решила попробовать себя в новой профессии, совсем новой, так как не имела, от слова совсем, опыта в продажах. Хотя мое видение мира сквозь призму юриспруденции, невероятно помогло мне в становлении в новой интересной профессии риэлтора.

Есть одно очень точно, на мой взгляд, изречение: «Хороший юрист - это не тот, кто стряпает договоры, а тот, кто видит природу их разрушения до момента их заключения». Но не только это важно, пожалуй, для юриста в недвижимости. Квартирный вопрос волновал людские умы во все времена. Он может соединять судьбы, делая людей счастливыми, а может, при небрежном подходе, разбивать жизни о скалы преступной некомпетентности или мошенничества. В работе специалистов в недвижимости есть миссия, мы помогаем людям, уберігаем их судьбы от драматических событий при продаже или покупке вожденной мечты. Я всегда в своей любимой, но такой не простой и ответственной, работе, отталкиваюсь от интересов сторон сделки, стараясь, тем не менее, соблюсти паритет, оставаясь на стороне буквы Закона.

Спустя много лет работы, не перестаю обучаться, любя и боля за профессию риэлтора, благодаря чему и добилась отличных результатов в продажах. Желание бесконечно исследовать собственные новые грани в любимой профессии привели меня в разное время и к постоянному



участию в конкурсе «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ» и проекту «Переговорные игры», не говоря уже об огромном количестве тренингов, конгрессов и конференций, в которых участвую и слушателем, и спикером. А сейчас учусь на бизнес-тренера у Алексея Осипенко. Надеюсь, что в этом амплуа тоже стану полезна своим коллегам.

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



Безина Анастасия Николаевна,
брокер по недвижимости
[ООО «КРЭС Консалтинг»](#),
г.Подольск

- «Выбери себе работу по душе, и тебе не придётся работать ни одного дня в своей жизни.»

Давайте знакомиться! Меня зовут Безина Анастасия, и мне 28 лет. Живу я в Подольске, а география моей работы – Россия.

У меня высшее образование и более, чем 8-ми летний опыт работы в самых различных областях, связанных с недвижимостью и управлением. За время работы я постоянно повышала свои профессиональные и личностные качества, обучаясь на курсах, тренингах, мастер-классах и семинарах.

В работе у меня всегда порядок и стабильность. Я являюсь сотрудником компании «КРЭС КОНСАЛТИНГ» уже более 5 лет. Риелтор для меня не просто профессия. Риелтор – это мой стиль жизни. Я очень люблю недвижимость и всё, что с ней связано, я её чувствую, знаю и понимаю. Мне нравится подготавливать и проводить сделки с недвижимым имуществом – это самое интересное и увлекательное из того, чем я когда-либо занималась. Я люблю общаться и работать с людьми. Люблю решать сложные задачи. Люблю видеть результаты своей работы и слёзы радости на глазах своих Клиентов!

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



Молчанова Наталия Олеговна,
ведущий эксперт по
недвижимости [ООО «Офис На Третьего Интернационала»](#), г.Ногинск

- Благодаря большому количеству проведенных сделок разной сложности я научилась внимательно слушать клиента, понимать его цели, возможные опасения, волнения, связанные с предстоящей сделкой, покупкой или продажей иногда единственного жилья. Каждый человек много работает, на протяжении долгих лет копит средства для совершения столь дорогой покупки, как квартира. Естественно, хочется быть уверенным в том, что всё произойдет без нервотрепки, законно, безопасно и максимально выгодно. Для этого многие и задумываются, где найти риэлтора в Ногинске!

Рынок недвижимости Ногинска обладает некоторой спецификой. Каждый риэлтор-профессионал по умолчанию владеет ситуацией, сложившейся на рынке первичной или вторичной недвижимости. Есть еще одна область – это юриспруденция. Законы в отношении недвижимости меняются часто, и задача опытного риэлтора – разбираться в них. Благодаря этим знаниям риэлтора сделке обеспечена безопасность, а услуги оказываются на высоком уровне.

Мне удалось найти свое истинное призвание и предназначение - я помогаю людям в решении их жилищных вопросов. Благодаря успехам в работе, я всегда сохраняю позитивный настрой, уверенность и спокойствие в любых ситуациях. А главное, я получаю за свою работу не только вознаграждение, но и самую искреннюю благодарность от клиентов, с которыми мы проходим порой совсем нелегкий путь!

Работая с Вами, я не только подберу Вам недвижимость или покупателей на нее, но и профессионально проведу юридическую экспертизу правоустанавливающих документов, проверку квартиры и собственников, обеспечу полное соблюдение ваших интересов и безопасность взаиморасчетов сторон.

Я готова стать Вашим Риэлтором и разделить с Вами все заботы, связанные с покупкой,



продажей или арендой Вашей квартиры.

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



Ермишина Тамара Александровна,
агент по недвижимости
[ООО «Центр оформления недвижимости «Радмила»](#),
г.Сергиев Посад

- Доброго времени суток, меня зовут Тамара и мне 28 лет.

Карьера моя началась с приезда в небольшой подмосковный город Сергиев Посад в 2016 году.

Устроившись в агентство недвижимости, приобрела там колоссальный и жизненный опыт и научилась работать в коллективе, что давалось очень сложно, так как по образованию я стилист-парикмахер. Но из-за своей гиперактивности мне сложно было усидеть на одном месте, а поработав две недели в агентстве недвижимости, я поняла, что это моё!

Передвижения по всему городу, знакомства с новыми людьми, работа с возражением, новые лица, странные клиенты и многое другое. «Вот это моё», - подумала я и влюбилась в эту профессию. А когда за это ещё получаешь комиссию, это просто прекрасно!

Моя специфика - это аренда! Большой адреналин получаю от того, когда люди, нуждающиеся в заселении, обращаются к тебе и ты заселяешь их, будь это славянская семья или бригада рабочих.

И вот уже пролетело пять лет, и у меня свой стажёр, за которого я тихонько радуюсь, когда вижу её взлеты, тем самым вспоминаю себя в начале своего карьерного роста. Теперь я занимаю должность руководителя отдела продаж и ни чуточку не жалею, что когда-то жизнь меня закинула в Сергиев Посад...

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



Чижова Ольга Игоревна,
ведущий эксперт отдела
продаж [ООО «ТСН Королёв»](#)

- По какой-то неведомой для меня причине мне всегда хотелось работать в сфере недвижимости. Помню, когда была маленькой, мечтала: как я, в деловом костюме, показываю красивые дома и делаю людей немножечко счастливее... Правда, путь к этой профессии у меня занял намного больше времени, чем предполагалось.

С детства я занималась музыкой, и когда пришел момент выбрать — куда же пойти учиться — все мечты о недвижимости куда-то улетучились, и я решила поступать в музыкальный колледж. Могу сказать, что ни капли об этом не жалею - у меня были прекрасные студенческие годы, я приучилась к дисциплине, стала более усидчива, развила свое мышление и творческий потенциал. Но уже спустя пару лет поняла, что все-таки музыка для меня — это хобби, и посвятить ей всю свою жизнь я просто не готова.

В общем, так я и пришла — сначала к высшему экономическому образованию, а впоследствии — и к профессии риэлтора. Здесь для меня открылось невероятное количество возможностей: это и интересная работа с разными людьми, и возможность зарабатывать столько, сколько сама захочешь — все зависит только от тебя и твоих способностей. Эта сфера никогда не стоит на месте, а главное — не дает остановиться и тебе. Чтобы быть действительно хорошим и квалифицированным риэлтором, необходимо постоянно развиваться, изучать новые законы, правила, осваивать социальные сети, быть максимально мобильным, всегда «ловить волну» новшеств и уметь быстро перестраиваться! Ведь главный тренд 2021 года, на мой взгляд, — это быстрое предоставление качественной услуги.

Кстати, с выбором места работы я определялась очень долго, просматривала огромное количество компаний, сравнивала условия, охват



территорий, стиль работы. Смотрела на возможные перспективы - в общем, подошла к этому вопросу максимально ответственно и тщательно. Мне хотелось найти работодателя, который давал бы мне возможность повышать квалификацию и постоянно расти. Собственно, в итоге я пришла в команду ТСН Недвижимость.



Сонникова Светлана Александровна,
ведущий эксперт отдела продаж ООО «ТСН Ивантеевка»

- Я решила стать экспертом в области недвижимости по нескольким причинам:

1. Это выгодно с финансовой точки зрения — в России недвижимость всегда будут продавать и покупать.
2. Доход зависит только от моей продуктивности, способностей и знаний.
3. В этой сфере можно реализовать и творческий потенциал, например, запустить нетривиальную рекламную кампанию при продаже объекта или сформировать свой сильный бренд как риэлтора.

В выборе профессии и самоопределении по жизни, если можно так сказать, мне помог бывший супруг, за что ему безмерно благодарна — он сделал действительно большой вклад в мою карьеру.

Больше всего в работе риэлтора мне нравится помогать людям решать их квартирный вопрос. Сотни семей переехали в новые квартиры и начали совершенно новый жизненный виток. А я стала невольным свидетелем счастливых перемен в их жизни. Приятно, что мои искренние советы и поддержка помогли людям как в рядовых, так и в очень сложных жизненных ситуациях.

Я знаю многих людей, прошедших путь от стажера до руководителя офиса, меня вдохновляет их карьерный рост и большие победы над собой, над обстоятельствами. Но я вижу и обратную сторону медали — ошибки

моих коллег, как новичков, так и профессионалов. Некоторые из них привыкли считать, что они итак уже все знают и для успешной продажи нужно только выставить объект в рекламу и вовремя показать. Нет. Мир не стоит на месте. Успешный риэлтор должен каждый день узнавать что-то новое. Лично я регулярно посещаю тренинги, прохожу онлайн-обучения и стремлюсь к повышению планки моих компетенций. А молодым сотрудникам сферы недвижимости хочу сказать, что сила веры в себя не имеет границ. И именно вера в собственные силы дает человеку энергию и мотивацию двигаться дальше и упорнее идти к цели. У каждого из вас всё обязательно получится.

Я благодарна за жизненные уроки не только моим коллегам и клиентам, я очень ценю поддержку своей семьи и их понимание. Меня часто не бывает дома, но несмотря на это они окутывают меня безусловным принятием и теплом каждый день. Я убеждена, что ценить нужно то, что есть сейчас. Иначе настанет время, когда начнешь ценить то, что было.

Считаю, что своему упорству я во многом обязана моему кумиру — Стивену Спилбергу. Конечно, каждый из вас знает, кто это. Этот человек — один из величайших режиссёров современности, подаривший человечеству такие шедевры как «Парк Юрского Периода», «Список Шиндлера» и приключенческие боевики с Индианой Джонсом. Имя Спилберга давно стало синонимом успешности и востребованности: если на афише он указан в качестве режиссёра, будьте уверены — залы кинотеатров будут переполнены. Однако прежде, чем стать знаменитым, Стивену пришлось пройти через полосу неудач, которые чуть было не поставили крест на его карьере. Когда будущий кино-гений поступал в Школу кинематографических искусств при Университете Южной Калифорнии, то не прошёл отбор из-за низкого среднего балла. Упорный юноша снова попытался сдать экзамены, и вновь его ждал отказ. Не теряя надежды, Стивен послал документы на другой факультет и опять безрезультатно.

Другой на его месте разочаровался бы в кинематографе навсегда, но молодой человек был полон решимости и, поступив в технический колледж, в свободное от учёбы время снял короткометражный фильм, который заметили на студии Universal Pictures. Это стало только



первым шагом к его легендарному восхождению на Олимп современного кинематографа.

Отдыхать я тоже, кстати, не забываю. Ведь только при условии качественного отдыха и переключения с мозговой активности на физическую мне удастся быть всегда в хорошем настроении и поддерживать физическую форму. Самые любимые увлечения — фитнес и плавание.

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



Бизенков Владимир Сергеевич,
агент по работе с недвижимостью [ООО «Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис»](#), г.Электросталь

Стаж работы с 2005 года. За эти годы у Владимира в арсенале более 10 дипломов, благодарственных писем и почётных грамот. Также является обладателем статуэтки «Звезда» за первое место в Конкурсе «Мегаполис-Сервис» Лучший агент – 2020».

Образование: высшее, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)»

Увлечения: Рыболовство

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



Смирнова Лилия Раилевна,
агент по недвижимости [ИП Сапожниковская Анна Владимировна \(АН «Дом.ру»\)](#), г.Коломна

О Смирновой Лилии лучше всего рассказали её коллеги:

- Эта женщина с очень интересной карьерой. Она долгое время занимала ответственные и руководящие должности в крупной международной швейцарской компании до прихода к нам. Тем более ценно для нас то, что мы смогли помочь ей открыть в себе и ещё один талант – общение с людьми, что в паре с высоким интеллектом и дало выдающийся результат в работе её как агента. Лилия быстро заняла лидирующую позицию по объёму продаж и остаётся неизменным лидером вот уже четыре года!

Как человек, она подкупает клиентов своей интеллигентностью и честностью. Ну а как личность она очень интересна в общении благодаря своему разностороннему развитию - йога, история живописи, путешествия, литература - вот далеко не весь спектр её увлечений!

Но самое главное, что её успехи – это не стечение обстоятельств или удачи, а результат упорного труда и огромной работоспособности! Такие люди и должны быть лидерами и образцом для подражания!

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



Комарова Ольга Нормуродовна,
эксперт по недвижимости [ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр»](#), г.Жуковский

- Умение понять потребности каждого клиента; грамотное использование знаний в области психологии продажи для проведения максимально эффективных переговоров; быстрое ориентирование в тонкостях, связанных с юридическими аспектами сделки - важнейшие критерии, определяющие профессионализм сотрудника агентства недвижимости.

За годы работы я приобрела бесценный опыт в проведении межтерриториальных и межрегиональных сделок.

Умение работать с наисложнейшими



альтернативами, взаимодействовать с органами опеки и попечительства, росреестром, БТИ, нотариусом, банками-партнёрами и т.д. - знания, которые нарабатываются годами.

Убеждена, что безупречная репутация - фактор, указывающий на высокую квалификацию сотрудника, требующий каждодневной работы над собой.

Многолетний опыт позволяет быстро ориентироваться в любой ситуации, независимо от её сложности. Поэтому смело могу сказать, что знаю о сделках с недвижимостью всё и даже чуть больше!

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



Мелешкина Анна Олеговна,
юрист [ООО «ПРОФИРИЕЛТ»](#),
г. Щёлково

- Меня зовут Анна, мне 27 лет. Я работаю экспертом по продаже недвижимости в АН «ПРОФИРИЕЛТ». Специализируюсь на продаже по вторичной городской и загородной недвижимости. Благодаря профессиональному опыту и внимательному отношению к требованиям клиентов, легко нахожу оптимальные способы решения поставленных передо мной задач.

После окончания школы поступила в институт на специальность юрист. Мечтала о карьере адвоката или работника следственных органов.

Судьба решила по-другому, и я попала в мир недвижимости. В профессию попала случайно, «по объявлению».

Как это обычно и бывает, после окончания университета пришло время искать работу, составила своё резюме и выставила на сайты по поиску работы. Звонка долго ждать не пришлось – на следующий день мне позвонили из местного агентства недвижимости и пригласили на собеседование. Я согласилась, а почему бы

и не попробовать. С этого дня и началось моё знакомство с оказанием услуг в сфере недвижимости.

Уже спустя короткое время я полюбила свою работу. Благодаря работе узнаёшь свой город, людей, живущих в нём. Расширяется кругозор, так как ты общаешься с клиентами разного рода деятельности и интересов. У тебя появляются новые знакомые, друзья, связи. Учишься не просто общаться, а находить общий язык, приходить к компромиссам, эффективно взаимодействовать с людьми. Этот навык в социуме нужен каждому.

Свободное время стараюсь проводить с семьей. Помимо того, что я агент, я ещё и, в первую очередь, мама. Стараюсь как можно больше времени проводить с сыном: прогулки по паркам, походы в кинотеатры и парки аттракционов, прогулки на велосипедах, катания на снежных горках и т.п.

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



Тюрикова Анастасия Игоревна,
специалист по
недвижимости
[ООО «Римарком»](#), г. Чехов

- Я являюсь достаточно молодым специалистом по операциям с недвижимостью, но считаю, что с 2019 года успела проявить себя в абсолютно новой для меня профессии, которую уже по праву считаю своим призванием! Многое, чего я достигла за такой достаточно короткий срок – это благодаря помощи моих руководителей: Боку Ен Уна, Анастасии Николаевны Ковалевой и, конечно же, моих коллег. Именно они вели меня шаг за шагом от стажера до эксперта, звание которого я получила в компании в 2020 году.

Я активно продвигаю свой рабочий инстаграм, полностью отдаваясь любимому делу. Более десятка реальных клиентов в 2020 году пришли ко мне именно из этой социальной сети, что существенно помогает мне в работе. Стараюсь



быть всегда открытой и честной с людьми. Именно поэтому, как мне кажется, мне удалось достичь тех успехов, которые есть на сегодняшний день. Особенно удачным для себя в профессиональном плане считаю прошедший год, когда удалось покорить многие высоты.

Рада, что на протяжении трех последних месяцев 2020 года стала лучшим агентом своего офиса продаж. Это особенно приятно, когда среди твоих соперников такие коллеги, как Ирина Губина и Денис Гриценко – мэтры риэлторского мастерства. Но, с другой стороны, когда рядом такие профессионалы, сама растёшь в профессиональном плане быстрее.

Ещё одно мое важное достижение – попадание в ТОП-20 рейтинга сети Century 21 Россия по количеству комиссионных в декабре 2020 года.

Свободное время посвящаю кулинарным экспериментам, занимаюсь спортом и путешествую с семьёй.

Мой жизненный девиз: «Относись к людям так, как ты хочешь, чтобы относились к тебе. Всегда ставь перед собой цели и добивайся их. Наше счастье - в наших руках!».

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



Протасов Семён Валерьевич,
специалист по
недвижимости [ООО «Центр
Недвижимости и Права
«Градомирь»](#), г. Мытищи

- В компании «ГРАДОМИРЬ» я работаю четвёртый год, пришёл на должность риэлтора в 2017 году, в настоящее время занимаю должность руководителя отдела продаж с 2020 года.

До этого я 8 лет отработал в автомобильном бизнесе в сфере продаж. Мне всегда нравилось общаться и консультировать клиентов. В 2017 году решил поменять вид деятельности и ушел из автомобильного бизнеса в сферу недвижимости в должности риэлтора. Мне всегда была

интересна эта профессия, ведь она сочетает в себе живое общение с клиентами и разнообразие задач и житейских ситуаций, разобраться в которых помогают знания и опыт.

Работа риэлтора перспективная, в процессе работы риэлтор всегда растёт профессионально, так как рынок недвижимости не стоит на месте, он всегда меняется, и риэлтор должен идти с ним в ногу. Риэлтор – это специалист, осуществляющий сделки с недвижимостью. Уровень его заработка зависит от получаемого денежного вознаграждения за проделанную работу, ему нужно постоянно совершенствоваться для достойной конкуренции среди других представителей профессии. Также в этой профессии есть карьерный рост.

Основные преимущества работы риэлтором перед другими профессиями:

1. Быть полезным и помогать людям.
2. Общение с огромным количеством разносторонне развитых людей.
3. Возможность постоянного интеллектуального роста.
4. Ненормированный рабочий день.
5. Неограниченные возможности увеличения дохода.

Профессионализм риэлтора заключается в совокупности его профессиональных навыков, знаний и умений.

Главные качества риэлтора:

- коммуникабельность;
- креативность;
- организованность;
- вежливость;
- стрессоустойчивость;
- проницательность;
- общительность;
- мобильность.

Не обладая этими качествами, вам будет сложно устанавливать связь с клиентом и справляться с трудностями в работе. Но даже если Вы обнаружили у себя все перечисленные качества успешного риэлтора, нужно понимать, что без необходимых навыков и умений добиться успеха не получится.

Я очень люблю свою профессию и получаю огромное удовольствие, когда вижу счастливые лица своих клиентов после сделки. Я помогаю людям обрести свой дом. Место, где им будет комфортно, где они будут счастливы. Клиенты это ценят и рекомендуют меня своим знакомым.

А это лучшая реклама!

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



**Антоник Виктория
Вадимовна,**
эксперт по недвижимости
ООО «МЦН «БЕЛЫЙ
КВАДРАТ», г.Москва

- Я родилась в небольшом шахтерском городке в Узбекистане, в 120 километрах от Ташкента. Закончила с медалью школу и поехала покорять Питер. Поступила в СПбГУ.

Моя профессиональная деятельность началась в середине 90-х годов в Санкт-Петербурге. Я тогда еще заканчивала СПбГУ, факультет менеджмента. Мое первое место работы – секретарь в корпорации, которая занималась поставками сливочного масла в Госрезерв. Эта работа меня сразу окунула в среду повышенного стресса как из-за специфики работы, так и из-за «лихого» времени и текущего бракоразводного процесса. В то же время я поняла для себя, что у меня проблемы с исполнительской дисциплиной (не могу исполнять «дурацкие распоряжения вышестоящего руководства).

Я всегда любила цифры, и в моей жизни появился очень светлый и мудрый человек – моя наставница, которая ввела меня в такую профессию как бухгалтер. Вместе с ней я пришла работать в компанию, проводящую взаимозачеты по энергоресурсам для сельскохозяйственных предприятий. Именно здесь я впервые столкнулась с продажами... и со своим вторым мужем. Потом было пять лет «золотой клетки» замужем за состоятельным и властным человеком.

Этот период моей жизни был весьма непростым для меня, как для личности. Мой муж всячески давал мне понять, что я без него Ничто и звать меня Никак. И однажды я ушла от него и стала возвращать меня себе. Возврат, не без доли везения, был успешным.

В 26 лет я получила свою первую руководящую должность. Придя на лакокрасочное производство менеджером по продажам, через две недели работы я стала исполнительным директором этого предприятия. Тяжелый был период адаптации – самый молодой член коллектива был старше меня на 16 лет. Очень хорошая школа!!! Это позволило мне приобрести уверенность в себе и навыки в работе. Перед рождением моей младшей дочери я ушла из компании, прощаясь с коллективом, дружба с которым у меня сохранилась и по сей день.

Через полтора месяца после рождения отец моей дочери погибает в автомобильной аварии. И я остаюсь одна с двумя детьми, младшей из которых всего полтора месяца. Самое сложное было вернуться в родительский дом, не потому что меня там как-то не так приняли, а потому что я в 17 лет уехала из дома, а в 29 вернулась с детьми, без мужа и с призрачными перспективами. И только через год я снова вышла на работу.

Работала я начальником отдела закупок в чайной компании. Малоинтересный период моей карьеры. Я ушла из компании, когда поняла, что бизнес не совсем прозрачный. Но ушла не просто так, а по поводу. Мне предложили изучить интересный бизнес план по производству молочных соевых продуктов. А надо сказать, что где бы я не работала, я всегда очень досконально изучала все процессы работы. Вот и здесь, я на базе лабораторной площадки, расположенной на Гатчинском молочном заводе, полтора года изучала эту тему.

Через два года у меня был собран материал, которого мне бы хватило на диссертацию, если бы у меня было специальное образование. Пройдя стажировку на небольшом предприятии по производству соевых молочных продуктов, я написала свой бизнес план, нашла инвесторов и, собрав компанию единомышленников, построила и сертифицировала собственное производство, которое находилось на территории крупного мясоперерабатывающего комбината в СПб «Самсон». Надо сказать, свои навыки в переговорах я оттачивала на каждом этапе своей карьеры. Но жизнь всегда преподносит сюрпризы, вот и меня ожидал большой сюрприз и урок. Мои инвесторы переругались между собой и стали рвать меня на части. Я приняла решение, забрала технологию и ушла. Через два месяца вышла с предложением выкупить



производство, так как нашла инвесторов в Швеции, которые заинтересовались продуктом, но получила отказ. А еще через полгода мне предложили его купить, хотя до этого утверждали, что смогут без моих наработок продолжить производство, тут уже отказалась я.

Следующая моя недолгая профессиональная деятельность сделала неожиданный поворот. Я работала маркером в бильярдном клубе, совмещая трудовую деятельность с выступлениями в регулярных соревнованиях по бильярду. Но это было не долго...

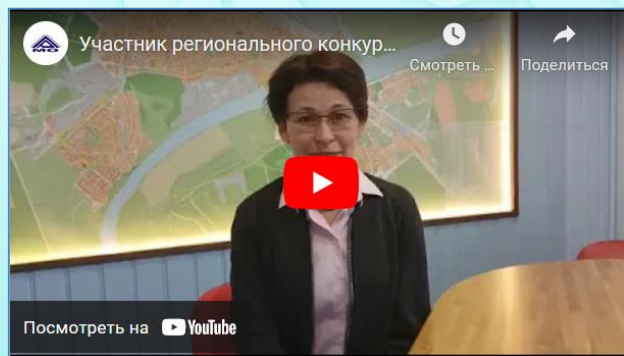
Я вернулась в пищевку. Получила приглашение в кейтеринговую компанию на должность кризисного управляющего. Эта работа предполагает от 6 до 9 месяцев работы, но так как управление компанией было таково, что компания функционировала в рамках перманентного состояния кризиса, я осталась в ней в должности начальника отдела закупок. Уволилась из-за тяжелого заболевания. У меня диагностировали рак – липосаркома. Прошла все стадии реакции на диагноз. ПОБЕДИЛА!!! На сегодняшний день 11 лет устойчивой ремиссии! Но пришлось принести в жертву третий брак. Но эта ситуация показала мне, что у меня есть настоящие друзья, которые поддержали, не бросили и помогли.

Если до этого моя профессиональная была связана с продажами весьма опосредованно, то мое возвращение в работу ознаменовалось полным погружением в мир активных продаж. Я прошла обучение и приступила к работе в «Allianz-РОСНО-Жизнь» - немецкой финансово-страховой компании. За первый год работы я выросла до начальника отдела. Проработала недолго. Меня «перекупили» на должность директора по продажам в строительную компанию. В первый месяц работы я одновременно с изучением специфики данной сферы, формированием отдела продаж и разработкой стратегии, выиграла тендер на «Автовазе» и поехала в длительную командировку в г. Тольятти. Через три месяца работы по проекту я стала генеральным директором этой компании. В Тольятти я встретила своего супруга, и моя жизнь поменялась. Я приняла решение в пользу личного счастья. Стала мамой в третий раз (у меня родился сын). Работала мамой и женой.

В 2016 г. мужу предложили работу в г. Москве,

и мы прибыли в столицу. Решение снова выйти на работу далось мне тяжело. Пропала уверенность в себе (считала, что растеряла весь багаж знаний и навыков), появилась боязнь, что моя работа может повлиять на личную жизнь. Но эта самая личная и помогла мне, в конечном итоге, принять решение. Из-за избытка свободного времени я стала есть мозг чайной ложечкой своим домашним. Частые скандалы, неудовлетворенность собой помогли мне принять решение. Как только я сама для себя приняла решение, обновила резюме, а надо сказать я приняла его в 1:20 ночи, уже с утра мне пришло три приглашения на работу, в том числе и из МЦН «Белый квадрат». Я честно сходила на все три собеседования и приняла решение в пользу Белового Квадрата.

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



****Ещё раз о конкурсе***

В конкурсе участвуют АКТИВНЫЕ, ПРОГРЕССИВНЫЕ И АМБИЦИОЗНЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ, которые дорожат своей репутацией и хотят использовать возможности Конкурса для продвижения себя и своей компании на рынке недвижимости!

Лауреаты (победители) Конкурса награждаются дипломами и призами «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020», а номинанты - дипломами.

Торжественное награждение лауреатов конкурса пройдет 13 мая в Электростали в рамках [Первой Практической Конференции Риэлторов- 2021](#).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Президент ГРМО Артемий Шурыгин поздравляет партнеров и друзей с Днём Победы!



*Уважаемые партнёры,
дорогие друзья!*

От всей души поздравляем вас
с Днём Великой Победы!

Нам никогда не забыть этот день Великого Подвига.
Это праздник душевной печали и ликующей радости торжества.
Мы помним и чтим тех, кто ценой своей жизни подарил нам мир.
Мы гордимся славным подвигом нашего народа!

Этот день, День Победы, стал символом национальной гордости,
сплочением нашего народа и демонстрацией величия нашей Родины.

Низкий поклон ветеранам той страшной войны.
Вечная слава героям!
И пусть в каждой семье царят мир,
любовь и благополучие!



Президент Гильдии риэлторов
Московской области
Артемий Шурыгин



**Знакомьтесь: участники номинации
«Лучший специалист по загородной
недвижимости МО - 2020»
регионального конкурса «ЗВЕЗДА
ПОДМОСКОВЬЯ-2020»**

Победители в номинации «Лучший специалист по загородной недвижимости МО - 2020» XXIII-го регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020» определены по результатам [заседания Единой конкурсной комиссии](#). Всего на участие в этой номинации было подано пять заявок.

Конкурс ежегодно проводит Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО).



Нефедов Дмитрий Иванович,
специалист по загородной
недвижимости [AH ORANGE](#),
г.Щёлково

**- Качество жизни
измеряется
домашним
комфортом.**

Многие спрашивают меня: действительно ли



пандемия подтолкнула людей приобретать загородную недвижимость? Да, но эта тенденция обусловлена временным периодом. Истинные же мотивы приобретения своего дома кроются в природе человека. Она вызывает к тому, чтобы нас наполняли чувства комфорта и гармонии интерьера и экстерьера, наша природа противоречит автоматизации, которую диктуют высотки мегаполисов.

Согласитесь, даже самое лучшее благоустройство дворовых территорий, может быть омрачено размером квартиры, в которой приходится ютиться нашим семьям. Полноценное качество жизни измеряется именно домашним комфортом, не иначе. Мы хотим, чтобы идеи, образующие наш домашний досуг, отражались за стенами нашего дома. Сегодня, когда вырубает деревья во дворе, мы можем только немного пошуметь, а на своём участке мы деревья вырубать не будем. Наоборот, мы будем благоустраивать окружающую природу с такой же любовью, как детскую комнату нашего первенца.

Одной из моих главных рекомендаций для покупателей является важность осмысления того, что загородный дом должен быть не попыткой убежать от городской суеты, а местом, образующим точку притяжения для остальных... Я думаю, что пандемия, обозначившая 2020 год как эпохальную страницу в жизни человечества, показала, что мы можем быть одиноки как в доме, так и в квартире. Важно понимать, что, распахнув свои двери для окружающих, мы привнесём комфорт и в своё жилище. Моя философия: загородный дом – это не способ убежать от действительности, а естественное стремление ячейки общества жить в комфорте, образующим часть нашего пространства жизнедеятельности.

В 2020 году моими клиентами стали семьи, которые построили свои дома рядом, чтобы общаться и развиваться вместе. Сегодня, этот пример – мой личный вызов. Я хочу, чтобы таких семей становилось больше.

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



Погребная Светлана Александровна,
ведущий эксперт по
недвижимости [ООО «Офис
На Третьего
Интернационала»](#), г.Ногинск

- У меня высшее экономическое образование. Долгое время работала на одном из фармацевтических предприятий города Старая Купавна на различных должностях от специалиста по маркетингу до руководителя коммерческого отдела.

В 2013 году решила сменить сферу своей деятельности, пришла работать в Ногинское отделение «МИЭЛЬ». За это время прошла путь от агента до ведущего эксперта. За 8 лет работы с недвижимостью получила бесценный опыт проведения сложных сделок купли-продажи жилой недвижимости, земельных участков и загородных домов.

Я занимаюсь сопровождением ипотечных сделок, работаю с субсидиями и жилищными сертификатами. Имею аттестат Гильдии риэлторов Московской области «Специалист по недвижимости-брокер».

Ранее уже участвовала в региональном конкурсе ГРМО «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ» и получила диплом профессионального признания в номинации «Лучший специалист по недвижимости Московской области -2017».

В 2017 и 2018 годах стала обладательницей звания «Риэлтор года».

А родилась я в городе Курск. С 1993 года живу в городе Старая Купавна. Люблю наш город и наблюдаю, каким красивым и комфортным для жизни он становится. В свободное от работы время люблю заниматься йогой и путешествовать в кругу семьи и друзей. Я счастливая мама взрослых детей: сына и дочери.

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



**Горбачева Галина
Алексеевна,**
руководитель отдела
загородной недвижимости
[ООО «Кредит-Центр
недвижимость»](#), г.Раменское

Вот, что говорят о Галине Алексеевне её коллеги:

- Специалист высочайшего уровня по загородной недвижимости должен быть человеком, за которого говорят сами факты. Галина Горбачева работает на рынке недвижимости Раменского района с 1998 года. Ее опыт, достижения, регалии, публикации в СМИ и благодарственные письма от муниципалитета свидетельствуют о глубоком профессиональном признании коллег, клиентов и глав Раменского района.

Без сомнения - это самый опытный, ценный и квалифицированный сотрудник, для которого просто не существует нерешаемых задач. Личная ответственность Галины граничит с репутацией всей компании. Именно поэтому каждый человек, с которым она имеет дело, доверяет её мнению на 110% и выполняет все рекомендации ради достижения максимально выгодного результата от сделки.

Галина специализируется на объектах загородной недвижимости, домах, коттеджах, дачах и участках микрорайонах Раменского: Дергаево и Гостица, а также в деревнях, расположенных в 7 км. от г. Раменское: Игумново, Дементьево, Поповка и др. Сделки с недвижимостью в садоводческих некоммерческих товариществах: «Крокус», «Жемчужина» и коттеджных посёлках: «Серебряная лагуна» и «Лесное озеро», а также в престижном стародачном городском поселении Кратово тоже входят в круг работы.

Если вы планируете совершить сделку с недвижимостью в указанных местах с лучшей выгодой для себя, вам стоит подождать. Подождать до тех, пор пока вы не пообщаетесь с Галиной и не услышите ее экспертного мнения

по перспективам, ценам и вариантам, которые могут быть вам доступны с гораздо большей выгодой.

Профессиональный принцип: подбирать своим клиентам только лучшие варианты. Образование: высшее. Московский авиационно-технологический институт им.К.Э.Циолковского. Стаж работы: с 1998 года.



**Полякова Светлана
Владимировна,**
специалист по загородной
недвижимости
[ООО «Римарком»](#), г.Чехов

- Мой стаж в риэлторском бизнесе пока не большой – на протяжении 4 лет я работаю в компании «Римарком», – но даже этого опыта мне хватило для того, чтобы влюбиться в новую для себя профессию.

Особенно удачным в профессиональном плане для меня стал 2020 год. Я не раз признавалась лучшим агентом офиса в ежемесячном конкурсе, а также стала победителем корпоративного конкурса «Лучший агент по числу заключенных договоров», заключив 19 договоров в августе и сентябре. Такая эффективность и производительность моей работы напрямую связана с изменением технологии проведения сделок в нашем офисе. С 2020 года специалисты по операциям с недвижимостью могут полностью отдавать себя любимому делу, а все юридические аспекты сделок берут на себя профессиональные юристы. Такой симбиоз позволяет на 100% сосредоточиться на работе риэлтора, не отвлекаясь на моменты, которые отнимают много времени и сил.

Живя за городом, я специализируюсь именно на загородной недвижимости. Причем не распыляюсь на южное направление Подмосковья, несколько муниципалитетов и т.д., а нашла себя в роли участкового риэлтора. Практически все мои сделки проходят в локации, близкой к месту моего проживания, что позволило сформировать прочную клиентскую базу и проводить более 85% сделок



по рекомендации от бывших клиентов. Многие из моих клиентов являются моими соседями или их родственниками и близкими людьми. В такой ситуации понимаешь, что подвести клиента не имеешь морального права, ведь тебе с ним жить рядом и смотреть ему в глаза. Очень рада, что могу смотреть в счастливые глаза своих клиентов, потому что привыкла выкладываться на 100%.

Если позволяет время, люблю заниматься домашним хозяйством (работы в своем доме всегда хватает), проводить свободные минуты с близкими для меня людьми. Люблю читать, увлекаюсь автомобильной тематикой и сама, по моему, неплохо вожу авто, что здорово помогает в работе. Но, конечно же, основное – это то, что моя работа приносит чувство глубокого удовлетворения, ведь профессиональный риэлтор делает людей счастливее. А это то, чего нам в жизни очень не хватает...

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



Ошкина Надежда Николаевна,
эксперт по продаже
недвижимости ООО «[Центр
недвижимости и права
«Градомир»](#)», г.Сергиев Посад

- В сфере недвижимости я начала работать в 2016 году. На предыдущей работе я заложила надёжный фундамент, который позволяет легко ориентироваться в любой ситуации и решать вопросы любой сложности.

Колоссальный багаж знаний и навыков в банковской сфере до сих пор актуален в сфере продаж. Мне нравится помогать людям приобретать новую недвижимость, жильё мечты. Я решаю различные задачи, поставленные клиентами: расширение, т.е. меняем жилую площадь на большую, или расселение детей от родителей, что часто для некоторых семей не легко. Особенно, если это загородная недвижимость. Я бы сказала, что это самая

интересная отрасль в этой сфере. Каждый объект – индивидуален. Каждая сделка — это отдельная история жизни с всегда разными жизненными сложностями.

Нужно любить свою работу и всё что с ней связано... Многочисленные звонки, знакомства с абсолютно разными людьми, семьями, порой даже с целыми поколениями.

Моя главная задача – это довольный клиент. Поэтому я всегда стараюсь оправдать оказанное доверие. Лучшее признание моей работы – это отзывы клиентов и рекомендация меня как специалиста широкого профиля, не только специализирующегося на первичном и вторичном рынке жилья, но и в таком сложном сегменте, как загородная недвижимость.

На данный момент у меня постоянно расширяющаяся клиентская база людей. Многие клиенты становятся клиентами на всю жизнь. Я подбираю клиентам квартиру, а потом, через несколько лет, уже проводим сделку по покупке дома. Работая с сильными партнёрами, наша компания постоянно совершенствует наши сервисы, позволяющие клиенту удобнее найти объект. На сегодняшний день клиент, не выходя из дома, может осуществить просмотр нескольких объектов. Ведь в работе с загородной недвижимостью это колоссально экономит время.

Помимо онлайн показов, внедрена система удаленного подписания документов, что позволяет сократить до минимума хлопоты клиентов. Всю работу мы берем на себя. Для покупателей мы предоставляем уникальный сервис по сравнительному анализу объектов. Клиент получает уникальный отчет именно по его потребностям. Обращаясь ко мне, клиент получает всегда качественную помощь несмотря ни на какие обстоятельства, занятость и прочее. Мои клиенты всегда знают, что дело будет доведено до конца. Даже находясь в отпуске, я всегда на связи, всегда готова помочь. Работа в такой сильной команде, как «Градомир», позволяет чувствовать себя всегда уверенно. Руководство компании делает все самое лучшее для развития нашей сферы, использует все механизмы, чтобы сфера недвижимости была прозрачной, честной, без рисков для клиентов. Ведь нам доверяют самое важное это свое жильё!

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных](#)



[специалистов рынка недвижимости.](#)

***Ещё раз о конкурсе**

В конкурсе участвуют **АКТИВНЫЕ, ПРОГРЕССИВНЫЕ И АМБИЦИОЗНЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ**, которые дорожат своей репутацией и хотят использовать возможности Конкурса для продвижения себя и своей компании на рынке недвижимости!

Лауреаты (победители) Конкурса награждаются дипломами и призами «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020», а номинанты - дипломами.

Торжественное награждение лауреатов конкурса пройдет 13 мая в Электростали в рамках [Первой Практической Конференции Риэлторов- 2021](#).

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «Про-Бизнес-Групп» г. Домодедово



28 апреля 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов [ООО «Про-Бизнес-Групп»](#) г.Домодедово, генеральный директор **Носенко Руслан Дмитриевич**.

[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

Знакомьтесь: участники номинации «Лучший специалист по аренде недвижимости МО – 2020» регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020»

Победители в номинации «Лучший специалист по аренде недвижимости МО – 2020» XXIII-го



регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020» определены по результатам [заседания Единой конкурсной комиссии](#). Всего на участие в этой номинации было подано четыре заявки.

Конкурс ежегодно проводит Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО). Торжественное награждение состоится 13 мая в Электростали в рамках ППКР-2021! А пока мы представляем вашему вниманию эссе некоторых из участников данной номинации.



Лизунов Анатолий Александрович,
финансовый директор
[ООО «КРЭС Консалтинг»](#),
г.Подольск

- В 2006 году я окончил «Академию бюджета и казначейства Министерства финансов РФ».

Руководил инвестиционным проектом в недвижимость на сумму свыше 1 500 000 000 рублей.

С 2011 по 2012 гг. совмещал должности финансового директора с коммерческим в консалтинговой компании Подмосковья.

С 2011 года по настоящее время владею собственным бизнесом CRES GROUP.

В рейтинге премии «Репутация» вхожу в топ-12 генеральных директоров на рынке брокерских услуг (2019).

Являюсь экспертом по управлению жилой и коммерческой недвижимостью и спикером на тематических конференциях.

С 2016 года руковожу проектом по строительству самой большой резиденции из сибирского кедра на Кипре.

Являюсь генеральным директором сервиса по автоматизации командировок и управлению арендной недвижимостью для проектов государственного масштаба.



Шадрина Марина Рафаэлевна,
заместитель руководителя
отдела продаж [ООО «КРЭС Консалтинг»](#), г.Подольск

- Однажды к Учителю пришел человек и попросил научить его добиваться в жизни успеха.

Мудрец заставил его залезть в бочку с водой и окунуться с головой.

Затем он изо всех сил удерживал его голову так, что тот не мог подняться.

Наконец с огромным усилием он встал, преодолел сопротивление, и вздохнул.

«Что ты хотел, когда преодолевал моё сопротивление?» - спросил мудрец.

«Дышать» - ответил ученик. - А что еще? - Большие ничего.

- Вот это и есть сила единого желания. Сможешь так хотеть успеха, сможешь его достичь.

На протяжении почти девяти лет я предана компании ООО «КРЭС Консалтинг» и усердно выполняю задачи, поставленные руководителем, познаю очень много нового и интересного. Сказать, что я люблю свою работу – ничего не сказать, я фанат. Я выросла за годы нахождения в компании и хочу расти дальше, постигнуть недостижимых высот.

В 2016 году я составила список 100 желаний (рекомендованный Анатолием Л.). Сто желаний того, чего очень хочется и не хочется, что возможно в ближайшее время или будет считаться долгоиграющим желанием. И, благодаря большей степени работе в компании и переустройства (перелома) самой себя 30 пунктов уже исполнились и не являются уже чем-то невыполняемым, как мне казалось ранее. Материальные ценности важны, но уходят на второй план, когда понимаешь, что есть человеческое и дружеское отношение со стороны работодателя и сотрудников компании. Есть желание приезжать на работу, помогать сотрудникам, общаться с заказчиками, учиться



и расти вместе с компанией.

Считаю, что наша компания является одной из ведущих и популярных в своей сфере. Для такого маленького производственного отдела мы достигли высокой планки. Я буду стараться делать все для компании, что в моих силах. Главное - цель, и она у нас одна: «Быть лучшей в России компанией по автоматизации долгосрочных командировок». На 2020 год мы стали весьма многопрофильной компанией, это результаты совместной работы нашей «банды» во главе Анатолия Л.

Желаю нашей компании долгие годы. Освещать собою деловые небосводы!

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



Колянова Елена Александровна,
специалист по недвижимости
[ООО «Century 21 Римарком»](#)
(Офис в г.Троицк)

- Я работаю в сфере предоставления риэлторских услуг населению с января 2011 года. ООО «Римарком» - лишь вторая компания, где я строю свою профессиональную карьеру в данной сфере, и работа здесь устраивает меня на все 100%!

Уже на протяжении 5 лет я помогаю решать жилищные проблемы вместе с коллегами по самой лучшей компании, как минимум в нашем городе!

Моя основная специализация сейчас – это аренда недвижимости: жилой загородной и коммерческой. Поддерживаю также наработанные навыки в сфере ипотечного кредитования, купли-продажи вторичной, загородной и коммерческой недвижимости. Аренда - это очень интересное и перспективное для Новой Москвы направление, к тому же результат своего труда виден намного быстрее. Иногда находишь арендатора в течение рабочего дня. Приятно видеть счастливые лица клиентов, когда результат удовлетворяет и тебя, и главное – самого клиента.

За 2020 год мне удалось сформировать для себя четкие и выверенные алгоритмы работы, которые приносят быстрые результаты, чем я очень горжусь. Да, прошлый год из-за пандемии негативно отразился на рынке аренды, но тем интереснее было работать на нем. К тому же с осени спрос в данном сегменте начал восстанавливаться и к декабрю практически достиг уровня начала года. К тому же во время пандемии стал востребован такой сегмент, как аренда загородной недвижимости. Очень рада, что помогла многим семьям с детьми пережить период ограничений в уютном загородном доме или на хорошем дачном участке летом.

Свое свободное от работы время стараюсь по максимуму уделять семье. Люблю заниматься домашними делами, выбираться с дорогими для меня людьми на загородную прогулку.

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Встреча в Ялте лидеров трех ассоциаций РГР



23 апреля 2021 года в Ялте Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) и Ассоциация риэлторов «Недвижимость Севастополя» поделились опытом многолетней и плодотворной работы со вновь вступившей в Российскую Гильдию Риэлторов (РГР) Ассоциацией «Крымская гильдия риэлторов»



(Ассоциация «КГР»).

Вице-президенты ГРМО Елена Симко, Ольга Власова и Наталья Мазурина, а также президент Ассоциации риэлторов «Недвижимость Севастополя» Григорий Апрезов рассказали президенту Ассоциации «КГР» Дмитрию Жиделеву о важности проведения [аттестации](#) специалистов рынка недвижимости и [сертификации](#) услуг компаний, ответили на ряд других, интересующих Дмитрия, вопросов.



Совещание прошло конструктивно, основные вопросы разрешены, общий план действий определён.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Знакомьтесь: участники номинации «Лучший специалист по коммерческой недвижимости МО – 2020» регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020»

Победители в номинации «Лучший специалист по коммерческой недвижимости МО – 2020» XXIII-го регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020» определены по результатам [заседания Единой конкурсной комиссии](#). Всего на участие в этой номинации было подано четыре заявки.

Конкурс ежегодно проводит Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО).

Знакомим вас с участниками конкурса в этой номинации. От тройки компании АН «РЕАЛИСТ» сразу трое участников представили интересные и жизнеутверждающие эссе.



**Зубрилова Татьяна
Николаевна,**
агент АН «РЕАЛИСТ»,
г. Троицк

- При выходе на работу после декретного отпуска есть два пути – делать то, что уже умеешь или попробовать что-то новое. Просматривая вакансии в городе Троицке поближе к дому, я заинтересовалась одним предложением – агент по продаже и аренде недвижимости.

Это было для меня совершенно новое направление, я решила сходить на собеседование и узнать подробности. За чашечкой кофе мы проговорили с руководителем агентства гораздо больше, чем предполагало классическое собеседование, стало как-то легко, исчезли сомнения о потерянных за время декрета навыках, знаниях, да ещё обещали многому научить!

Оказалось, руководитель, имея опыт работы агентом, открыла своё агентство недвижимости, и я первый кандидат! Стало ещё интереснее – мне никогда не приходилось работать в организации практически со дня её основания. Поделилась информацией с мужем и неожиданно он меня поддержал, развеял последние сомнения, всё же непривычный график работы, сдельная форма оплаты и отсутствие фиксированного оклада меня смущали.

И вот я здесь, у меня замечательный руководитель, отличный коллектив, неограниченный рост дохода и я сама планирую своё рабочее время!

[Страница специалиста в Едином реестре
сертифицированных компаний и аттестованных
специалистов рынка недвижимости.](#)



Фищук Наталия Андреевна,
агент по коммерческой
недвижимости
АН «РЕАЛИСТ», г. Троицк

- Я более 17 лет в недвижимости, но свой путь начала с обычной позиции офис-менеджера, после поднялась до менеджера по взаимодействию с корпоративными клиентами, и мне всегда казалось, что именно агентская деятельность не для меня. Спустя время я случайно узнала, что в Троицке открылось агентство со специализацией коммерческой недвижимости, и я решила – ПОПРОБУЮ! Хотя, если честно, не была уверена в успехе. И на первых порах у меня не очень-то получалось. Мысли о том, чтобы уйти из недвижимости, всё чаще посещали меня...

Но все кардинально поменялось благодаря одному событию, а именно дню рождения АН Реалист. В честь праздника было решено всей Компанией пройти тренинг личностного роста. Тренер попросила каждого вспомнить ситуацию, где он был «на высоте, лучше всех», и назвать те свои качества, которыми мы «работаем», уникальные преимущества.

И я почему-то вспомнила себя в ранней молодости сразу после института, как пошла работать впервые... Как чувствовала себя молодой, красивой, полной сил и энергии, обаяния, как я нравилась людям, как легко у меня получалось убеждать сослуживцев, как меня считали лидером и «душой» компании...

Невероятно, но это воспоминание каким-то чудесным образом в корне всё изменило...

Откуда только стали браться у меня клиенты? И где они прятались раньше?

Куда бы я не приходила – все были готовы со мной работать! Пошли рекомендации от друзей и знакомых!

Покупатели, которые приезжали смотреть мои объекты, просили им помочь и хотели работать

исключительно со мной! Крупные застройщики подписывали со мной контракты....

И я стала получать огромное удовольствие от работы. Работа стала моей отдушиной, моим творчеством, моей страстью! Я еду на показ и чувствую невероятный «подъем», это- мой «выход», моё шоу! Ведь я покажу помещение во всей красе, расскажу про его уникальные особенности, акцентирую внимание на его «изюминке». Я выпытаю у покупателя все его сокровенные мысли, я добьюсь, что он откроет мне все свои мечты и предпочтения и я найду ему ТО, что он ищет!

В 2020 году я стала лучшим агентом по продаже коммерческой недвижимости в АН Реалист и возглавила направление по коммерческой недвижимости в новостройках.

И я знаю - У МЕНЯ ВСЁ ПОЛУЧИТСЯ!

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



Филикова Анна Вадимовна,
агент АН «РЕАЛИСТ»,
г. Троицк

- Я Филикова Анна Вадимовна, и я - Агент по недвижимости! Так получилось, что ровно 6 лет назад я решила поменять вид деятельности. Мне всегда было интересно и легко продавать свою же собственную недвижимость, и на закрытии последней сделки по продаже личного дома я поняла: недвижимость – это та отрасль, которая меня вдохновляет.

И спустя столько лет я с гордостью могу сказать, что у меня получилось отлично. Самая большая победа – все мои клиенты довольны и счастливы.

Я всегда любила людей, слушать и слышать их, поэтому даже самые сложные наши общие задачи решались быстро и профессионально. Я стараюсь нести позитив и



положительную энергию клиентам.

Стою на страже интересов клиента, вхожу в их положение и смотрю на вещи с их точки зрения. Про меня говорят, что у меня сильная профессиональная интуиция, и я с этим согласна, т.к. зачастую я «просто чувствую» какое решение будет правильным.

Мой принцип в переговорах — дипломатичность и бесконфликтное нахождение нестандартного решения. Люблю, когда в переговорах выигрывают «все», и стремлюсь к этому.

Моё личное достижение 2020 года заключается в том, что несмотря на мировые апокалипсисы, которые настигли нас в прошлом году, я остаюсь реалистом с позитивным трезвым взглядом, не теряющим самообладание даже в самых экстремальных ситуациях!

Я стала лучшим агентом по объёму продаж в нашей компании в 2020 году. Нет плохого времени, есть только желание и стремление помогать людям, именно тогда успех обеспечен!

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)



Торопцев Андрей Николаевич,
агент по недвижимости
[ООО «Кредит-Центр](#)
[недвижимость», г.Раменское](#)

Об агенте по недвижимости Андрее Торопцеве рассказывают его коллеги:

- На рынке существуют объекты недвижимости, в продажу которых мало кто верит.

Торопцев Андрей Николаевич смело берётся за их продажу и демонстрирует феноменально успешные результаты.

Только представьте! Он продаёт эти объекты не снижая цену, тем самым удивляя не только своих клиентов, но и коллег.

Если бы Андрей Николаевич каждый раз при

продаже «сложной» недвижимости делал ставки на себя — он давно бы стал самым богатым человеком.

В прошлом директор магазина бытовой техники, Андрей Николаевич работает с недвижимостью недавно, но, похоже, именно в этом и кроется его секрет успеха.

Дело в том, что опытные агенты часто имеют стереотипные представления о перспективах продажи недвижимости, которые могут быть не самые радужные.

Люди, которые работают с недвижимостью недавно, таких представлений не имеют. Их взгляд на недвижимость всегда свежий, нестандартный и оптимистичный. Их не пугают сложности и не пугают завышенные ожидания клиентов.

Именно такое отношение к профессии помогает Андрею Николаевичу радовать своих клиентов феноменально успешными сделками.

Образование: высшее, Московский энергетический институт (технический университет). Специальность автоматизация систем управления технологических процессов

Профессиональный принцип: не верить стереотипам, смело продавать любую недвижимость

Опыт работы в сфере недвижимости: 3 года.

[Страница специалиста в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.](#)

***Ещё раз о конкурсе**

В конкурсе участвуют АКТИВНЫЕ, ПРОГРЕССИВНЫЕ И АМБИЦИОЗНЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ, которые дорожат своей репутацией и хотят использовать возможности Конкурса для продвижения себя и своей компании на рынке недвижимости!

Лауреаты (победители) Конкурса награждаются дипломами и призами «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020», а номинанты - дипломами.

Торжественное награждение лауреатов конкурса пройдет 13 мая в Электростали в рамках [Первой Практической Конференции Риэлторов- 2021](#).

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

**Президент ГРМО Артемий Шурыгин поздравляет
друзей и коллег с Днём 1 мая!**



Уважаемые друзья и коллеги!

**Примите искренние поздравления
с Днём Весны и Труда!**

Этот весенний праздник дарит нам
особый душевный подъём,
пробуждает жизненную энергию.

Именно труд и созидание являются
залогом развития нашего общества,
экономики, повышения благосостояния людей.

От всей души желаем вам крепкого здоровья,
счастья, радости, настроения и улыбок.

Пусть ясным будет небо,
мирным и плодотворным труд!

С уважением,
президент Гильдии риэлторов
Московской области
Артемий Шурыгин



*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

20 мая прошло обучение от Райффайзенбанка на тему: Как купить квартиру в ипотеку, если она уже под ипотекой?



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

В рамках обучения от Райффайзенбанка подробно рассмотрены вопросы:

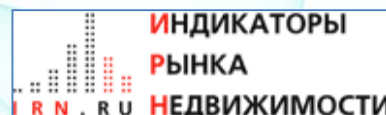
- «Покупка залоговой квартиры с привлечением ипотеки Райффайзенбанк»
 - Минимальные требования для программы
 - Пять этапов проведения сделки
 - Преимущества программы
 - Интерактивная схема
- «Не ипотечная сделка через Райффайзенбанк»
 - Преимущества для риелтора
 - Преимущества для клиента
- «115-ФЗ в сделках с недвижимостью»
 - Как применяем закон в Райффайзенбанк
 - Расскажем все, что можно

По доброй традиции, будут разыграны памятные сувениры Райффайзенбанк!

Дата и время проведения мероприятия:
20.05.2021 с 14:00 до 15:30

www.raiffeisen.ru

Квартиры в Москве и Подмосковье в апреле-мае 2021 года: покупатели активизировались, опасаясь удорожания ипотеки



Но темпы роста цен на квартиры притормозились

Спрос на вторичное жилье растет. На фоне ужесточения монетарной политики ЦБ покупатели побежали за кредитами, понимая, что дешевле ипотека уже не будет, а подорожать может. Темпы роста цен, тем не менее, снижаются, а скидки, наоборот, увеличиваются. Скорее всего, всплеск спроса окажется непродолжительным, и рынок в обозримом будущем перейдет к стагнации.

Спрос

В апреле Росреестр зарегистрировал в Москве 17 345 переходов прав на недвижимость в рамках сделок купли-продажи жилья. В годовом выражении показатель вырос на фантастические 233,8%, что, разумеется, связано с прошлогодним локдауном - из-за «самоизоляции» и закрытия МФЦ вторичный рынок в апреле 2020 г. был близок к коме. Однако по сравнению с мартом 2021 г. спрос также увеличился на вполне ощутимые 13,1% после роста на 27,1% в марте относительно февраля.

Риэлторы в «старой» Москве и Подмосковье оценивают апрельский рост спроса более сдержанно – на уровне 5-6,6%.



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

Активность покупателей могла бы быть и выше, однако «из-за дефицита

Объектов, выставленных на продажу по разумным ценам, купить было, по сути, нечего»,



отмечает **Ольга Власова**, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, гендиректор АН «Удачный выбор»

Наиболее активными были покупатели в Новой Москве. По словам Анастасии Ковалевой, директора офиса продаж «Центральный» в Троицке сертифицированного АН «Century 21 Римарком», количество сделок в апреле подросло на 5-7% по сравнению с мартом, а число внесенных покупателями авансов – на 8-10%. И это при том, что на присоединённых территориях «по-прежнему часть потенциальных клиентов «вторички» внимательно наблюдают за рынком загородной недвижимости, который остается популярным и «откусывает» заметный кусок пирога рынка вторичного жилья».



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

Спрос на вторичное жильё в первую очередь поддерживают

ипотечники. Повышение ключевой ставки ЦБ простимулировало спрос на недвижимость. «Покупатели стремятся приобрести квартиру, пока ипотечные ставки не пошли вверх и есть действующее одобрение по ипотеке», - отмечает Ярослав Дарусенков, руководитель департамента консалтинга и аналитики агентства недвижимости «Азбука Жилья». По данным Росреестра, число ипотечных сделок на рынке недвижимости по итогам апреля выросло на 13,6% (до 12 951), то есть больше, чем сделок на первичном (+2,1%) и вторичном рынке (+13,1%) в целом.

Кроме того, определенную долю в спросе на «вторичку» продолжают занимать так называемые консервативные инвесторы, которые приобретают квартиру для сохранения своих сбережений, а в некоторых случаях – еще и для сдачи в аренду, говорит Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка компании «Инком-Недвижимость». По данным «Инкома», сейчас инвестиционной является каждая седьмая сделка с вторичным жильем. Такая же ситуация наблюдалась и в конце 2020-го.

В период майских каникул рынок

недвижимости почти не функционировал, однако после их окончания столичные покупатели резко активизировались. Например, риелторы «Инкома» в первую рабочую неделю ежедневно заключали в два раза больше соглашений о внесении авансов, чем в тот же период апреля. В Новой Москве спрос после провальной из-за праздников первой декады мая прибавил порядка 10% к апрелю. Анастасия Ковалева объясняет всплеск покупательской активности снижением темпов роста цен на «вторичку» и вымыванием наиболее интересных объектов с рынка загородной недвижимости. «Конечно, предложений на рынке «загородки» остается много, но так называемые топовые объекты уже практически исчезли, что заставляет многих покупателей вновь обращать свой взгляд на вторичное жильё», - поясняет она.

А вот в Московской области спрос пока не дотягивает до апрельских показателей, хотя остается достаточно высоким. «Но без признаков ажиотажа, к которым мы уже потихоньку начали привыкать. Все-таки заканчивающийся резкий рост цен на вторичную недвижимость и установившиеся высокие цены на вторичные квартиры подействовали на игроков рынка отрезвляюще», - подчеркивает Ольга Власова.

Предложение

По данным «Азбуки Жилья», в конце апреля на вторичном рынке жилья «старой» Москвы экспонировалось 8,4 тыс. квартир суммарной площадью 647 тыс. кв. м. Относительно марта число квартир сократилось на 14,5%, а метров – на 12,9%. В годовом выражении показатели снизились на 54,7% и 55,1% соответственно.

В Подмоскovie в конце апреля продавалось 6,9 тыс. квартир или, в пересчете на квадратные метры, – 393 тыс. кв. м. По сравнению с мартом квартир стало меньше на 13,9%, метров – на 14%. Относительно апреля прошлого года объем предложения упал на 53,8% - и в метрах, и в лотах.

Ольга Власова оценивает сокращение предложения в области в 7 и 45% - соответственно в месячном и годовом разрезе. При этом в мае, по ее словам, наметился рост объема предложения. «Люди хотели продать вторичное жильё по максимуму и ждали еще большего повышения цен, - говорит Власова. - А когда рост цен притормозился, стали вновь активно выставлять квартиры на продажу,



в результате чего некоторые объекты в мае уже можно купить дешевле, нежели их аналоги стоили в апреле, когда такие лоты шли, что называется, нарасхват».

Рост объемов предложения по причине снижения темпов роста цен фиксируют и новомосковские риелторы. По словам Анастасии Ковалевой, количество квартир в продаже увеличилось на 3-5% в апреле по сравнению с мартом, а «ближе к середине мая мы зафиксировали 10-процентный рост объема предложения. То есть собственники вторичных квартир начинают понимать, что не за горами как минимум стабилизация цен, поэтому вновь стали активно выходить на рынок, надеясь реализовать свои объекты по максимальной стоимости».

Цены

Несмотря на достаточно высокий уровень спроса, темпы роста цен на вторичное жилье действительно сократились. По данным аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU», за апрель вторичные квартиры в «старой» и Новой Москве подорожали на 1,2% - до 217 760 за кв. в и 177 150 руб. руб. в среднем соответственно. Стоимость подмосковной «вторички» увеличилась на 1,6% - до 116 060 руб. за кв. м. Для сравнения: по итогам марта старомосковский квадратный метр подорожал на 1,8%, новомосковский – на 2,5%, подмосковный - на 3,2%. (См. обзор рынка недвижимости Москвы по итогам апреля 2021 года и обзор рынка недвижимости Новой Москвы и Подмоскovie по итогам апреля.)

Немного увеличились и скидки. Если в марте, по данным «Инкома», средний размер дисконта на вторичном рынке «старой» Москвы составлял 3,3%, то в апреле – уже 3,6%. Год назад, в апреле 2020 г., средняя скидка составляла 5%.

Увеличилась и доля сделок со скидкой – с 57% в марте до 64% в апреле. Однако в апреле прошлого года доля таких сделок было еще больше – 73%.

Кроме того, в «Инкоме» отмечают сокращение количества случаев, когда недвижимость реализуется с превышением цены предложения, установленной продавцом. С марта по апрель данный показатель сократился с 23% до 17%, годом ранее он составлял 12%.

За МКАД, в Новой Москве и Подмоскovie,

скидки в апреле не превышали 3%. И если на присоединенных территориях размер дисконта не изменился, то в области в марте скидок практически не было.

www.irn.ru

ГРМО: Обзор рынка ипотечного кредитования на вторичном рынке жилой недвижимости в мае



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»**.

В период с прошлого [обзора по ипотеке](#) произошло повышение [Центробанком](#) ключевой ставки на 0,75%. И сегодня она составляет 5% (в противовес 4,25% в прошлом периоде). Данный факт определенным образом изменил диспозицию и сдвинул ипотечные ставки



в сторону увеличения.

Но при этом нужно отметить, что увеличение банками ставок происходило с явной «неохотой». По факту, лишь незначительная часть игроков (единичные банки) подняли ставки на уровень повышения ключевой ставки или выше.



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

Остальные предпочли
ужать свою доходность
и не менять свои
ставки, либо менять на

не столь значимую величину.

Рост ключевой ставки происходил в два этапа. Сначала ставка поднялась на 0,25%. На это банки практически не среагировали. А вот второе повышение, которое произошло в конце апреля привело к увеличению ставки Сбербанком (на 0,4%). А Сбербанк довольно часто является условным триггером, на поведение которого смотрят остальные банки.

Таким образом, с середины марта этого года до сегодняшней даты около половины банков пересмотрели свои программы в сторону ухудшения условий. Но как я и говорил выше, в целом изменения не превысили уровень повышения ключевой ставки.

Итак, что мы сегодня имеем по ставкам (сразу оговорюсь, что все ставки приводятся с учётом предпочтений для членов Гильдии риэлторов Московской области).

ТОП - 3 ставок на квартиры с учетом акций банков:

- **7,35% - Россельхозбанк.** Для получения такой ставки нужно иметь первоначальный взнос более 50%, сумму кредита выше 7 млн. рублей, а так же либо быть зарплатным клиентом банка, либо срок кредита не должен превышать 10 лет.

- **7,4% - банки ВТБ, СМП-Банк, Открытие.**

Чтобы получить данную ставку, необходимо:

- ВТБ: иметь первоначальный взнос более 60%, использовать для расчётов по сделке Систему безопасных расчётов ВТБ и воспользоваться сервисом электронной регистрации.

- СМП-Банк: подтвердить доход справкой

2-НДФЛ, иметь первоначальный взнос более 20% и сумму кредита не выше 15 млн. рублей

- **Открытие:** первоначальный взнос должен быть более 30%.

- **7,5% - Газпромбанк.** Такую ставку можно получить, если ваш кредит выше 10 млн. рублей и первоначальный взнос более 30%.

Топ-5 ставок на квартиры без учета акций (единственное условие - первоначальный взнос от 20%)

1. 7,8% - Открытие

2. 7,9% - ВТБ

3. 7,95% - Россельхозбанк

4. 7,99% - АкБарс

5. 8,09% - Альфа-банк

Топ-5 ставок на загородную недвижимость

1. от 8%:

- ВТБ, ПВ от 30%

- Энерготрансбанк, ПВ от 10%

2. от 8,2% - Сбербанк, ПВ от 10%

3. от 8,3% - Газпромбанк, ПВ от 20%

4. от 8,5% - АкБарс, ПВ от 20%

5. от 8,75% Россельхозбанк, ПВ от 25%

Анализ изменений

С середины марта этого года, средняя ставка (без акций банков) выросла до 8,65% (была 8,46%). Медианное значение изменилось с 8,4% до 8,59%.

Т.е. как я и говорил выше, повышение ключевой ставки на 0,75% незначительно повлияло на рост ставок по ипотеке.

Причём речь идёт не только о средних ставках, но и для конечного потребителя сильно ничего не поменялось. Если он, конечно, вдумчиво выбирает банк или пользуется услугами профессионального ипотечного брокера. В этом случае, как и два месяца назад, наши клиенты в основном получают кредиты для покупки квартиры по ставкам в диапазоне 7,6-8%.

Кстати, произошёл, любопытный феномен на рынке новостроек. К концу программы льготного кредитования (а шансы на её продление, в целом по всей стране, довольно малы) банки стали снижать свои ставки. И сейчас, несмотря на общие тенденции к повышению ставок, ипотеку на покупку новостройки можно взять дешевле, чем два месяца назад.

Выводы и прогнозы



Сегодня направление ключевой ставки более очевидно, чем в середине марта. И есть основания полагать, что в течение этого года она подрастет еще на 0,5%, а может быть и на 1%.

Если это так и случится, то скорее всего, при следующих повышениях, банки уже будут вести себя не так осторожно, как сейчас. И уровень поднятия их ставок будет более приближен к размеру увеличения ключевой ставки.

Так что, к сожалению, всё очень похоже на реализацию негативного сценария из тех сценариев, которые я описывал в прошлом обзоре.

А это значит, что в этом году мы и дальше увидим рост процентных ставок по ипотеке. Но если я не ошибаюсь с уровнем увеличения ключевой ставки, то этот рост будет в пределах 0,5-0,7%. Что в целом не является критичным значением для уменьшения спроса на жилищные кредиты.

И так как я не сторонник однозначных прогнозов в неоднозначных ситуациях, то дополню свой прогноз утверждением, что он верен при отсутствии в экономике страны как сильных негативных, так и сильных позитивных изменений.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Вышел в свет 119-й выпуск
Вестника Гильдии риэлторов
Московской области за апрель
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:

- На портале ДОМБОНУС – почти 21 000 объектов
- 14 мая в рамках ППКР-2021 состоится риэлторско-юридический практикум по актуальным вопросам рынка недвижимости
- «Вечерний РБК» на «Серебряном дожде» с Анной Забродиной, Игнатом Бушухиным и Мариной Прохоровой
- Знакомьтесь: участники номинации «Лучший ипотечный брокер - 2020» регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020»
- ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «ХИТ-ЭСТЕЙТ-К»



г.Раменское

- Представители ГРМО участвовали в заседании Национального совет Российской Гильдии Риэлторов
- Определены лауреаты и номинанты регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2020»
- В Щелково прошел «Круглый стол» ТПП с участием представителей ГРМО
- В день открытия нового офиса ТСН Недвижимость Татьяна Рачкова: членство в ГРМО является защитой клиентов
- ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «Кредит-Центр недвижимость» г.Раменское
- 8 апреля состоялось заседание Регионального совета ГРМО
- ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг компаний из Воскресенска
- ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «ВКВ» г.Мытищи
- РБК и ГРМО в Clubhouse: Стоит ли покупать дачу в Подмосковье в 2021 году?
- Гильдия риэлторов Московской области запустила рекламную кампанию в отделениях ПАО «Сбербанк»

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!**

- руководителя компании "ВТВ - недвижимость" (п.Львовский) Владимирову Татьяну Владимировну!
- генерального директора ООО "АВАНГАРД" (г.Жуковский) Новикова Михаила Владимировича!
- генерального директора ООО "Оранж" (г.Щёлково) Рудакову Олесю Сергеевну!
- советника генерального директора ООО "Благовест Инвест" (г.Солнечногорск)
Алексеева Александра Михайловича!
- руководителя Центра недвижимости "ДОММ" (г.Коломна) Кочеткову Марину Владимировну!
- генерального директора ООО "ХИТ-ЭСТЭЙТ-К" (г.Раменское) Куткину Юлию Геннадьевну!
- эксперта ООО "ОБМЕН.РУ-Недвижимость" (г.Москва) Волошину Марину Владимировну!
- учредителя ООО "Сервис-обмен" (г.Видное) Пугачева Олега Александровича!
- генерального директора ООО "ТюНА" (г.Подольск) Тюкавину Нину Антоновну!

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 "КРЭС Консалтинг" (г.Подольск) и генерального директора
Лизунову Ольгу Евгеньевну!
- коллектив ООО "БЕСТ Кузьминки" (г.Москва) и генерального директора
Архипову Анастасию Валерьевну!
- коллектив ООО "Радонежская земля" (г.Хотьково) и генерального директора
Гаврилова Михаила Владимировича!
- коллектив ООО "Мегаполис-Сервис" город Ногинск" и генерального директора
Контно Олега Эмилевича!
- коллектив ООО "МАКРУС" (г.Дубна) и директора Кукушина Виталия Владимировича!
- коллектив ООО "АН СОЮЗ" (г.Королёв) и генерального директора Головки Александра Борисовича!
- коллектив ООО "Городской центр оценки и консалтинга" (г.Одинцово) и директора
Аршинова Ивана Евгеньевича!

***-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!***

