

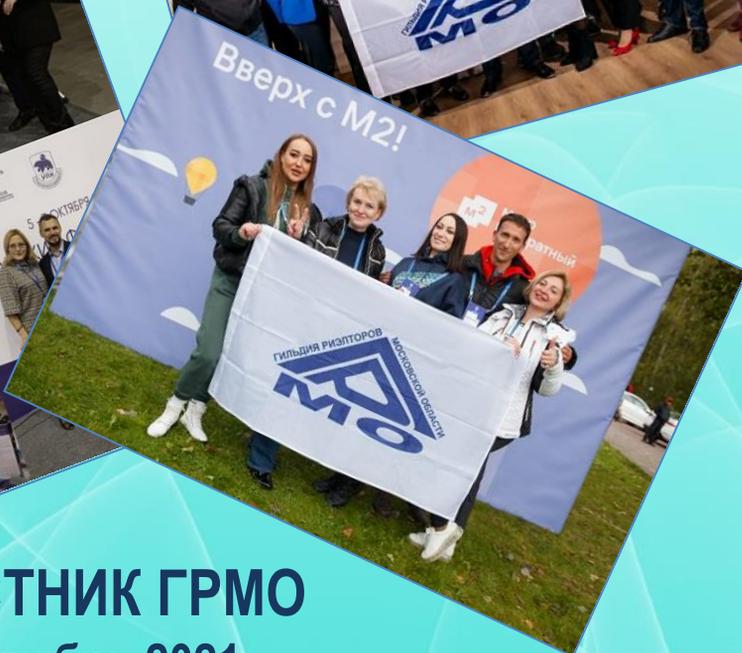


Гильдия риэлторов № 10 (125) Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

Лучшее предприятие России-2020

Входит в Рейтинг надёжных партнёров, а также Рейтинга устойчивых и динамично развивающихся предприятий



ВЕСТНИК ГРМО
октябрь 2021



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•ДОМБОНУС: опережаем популярные площадки по количеству представленных объектов недвижимости.....	стр. 4
•Гильдия риэлторов Московской области провела процедуру аттестации специалистов агентства недвижимости «Золотой ключ» и ООО «Эксперт-Риэлт 24» в Дмитрове.....	стр. 4
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов агентств недвижимости из Дубны: ООО «МАКРУС» и АН «Квадрат».....	стр. 5
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «ЖИЛЦЕНТР» г.Долгопрудный.....	стр. 6
•Семь компаний принято в ГРМО по решению Регионального совета на очередном заседании.....	стр. 7
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов агентств недвижимости: «ЖИЛТРАСТ» г.Павловский Посад и «Ваш риэлтор» г.Орехово Зуево.....	стр. 8
•ГРМО приглашает в свои ряды индивидуальных предпринимателей, не имеющих офисов, и самозанятых.....	стр. 9
•ГРМО на праздновании дня рождения партнёра – Банка «Санкт-Петербург».....	стр. 10
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «Римарком» и ИП Садкина А.А., АН «Realist» г.Троицк.....	стр. 10
•В гостях у ГРМО ИП Журин Юрий Александрович, АН «Мегаполис-Сервис» Новосёл г.Ступино.....	стр. 12
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «ЗелЖилСервис» г.Зеленоград.....	стр. 13
•Президент ГРМО Артемий Шурыгин принял участие в Уральском форуме по недвижимости.....	стр. 14
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ИП Кокаревой Е.С., «А.М.О.Н.», г.Ивантеевка, г.Пушкино.....	стр. 15
•ГРМО вошла в Рейтинг надежных партнеров и в Рейтинг устойчивых и динамично развивающихся предприятий.....	стр. 16
•Президент ГРМО Артемий Шурыгин провел открытое заседание Комитета РГР по взаимодействию с отраслевыми партнерами.....	стр. 17

Новости обучения:

•Вебинар Артёма Завадского по работе с ПОКУПАТЕЛЕМ «10 инструментов риэлтора в работе с покупателями квартир».....	стр. 18
•20 октября очная Ипотечная академия Альфа-Банка в Москве.....	стр. 18
•Партнерское мероприятие проекта «Метр квадратный».....	стр. 19
•14 октября вебинар «Информационные услуги ТПП РФ для развития бизнеса в России и за рубежом».....	стр. 19
•13-15 октября в Электростали супертренинг для руководителей агентств недвижимости.....	стр. 20



Содержание:

Статьи, оценка, мнения:

- IRN: Квартиры в Москве и Подмосковье в сентябре-октябре 2021 года. Спрос уходит в область..... [стр. 21](#)
- РИА Недвижимость: Локдаун, QR-коды, страхи - как пандемия срывает сделки с квартирами..... [стр. 23](#)
- Константин Барсуков об итогах третьего квартала 2021 года на рынке ипотеки Московского региона..... [стр. 26](#)

Издания ГРМО:

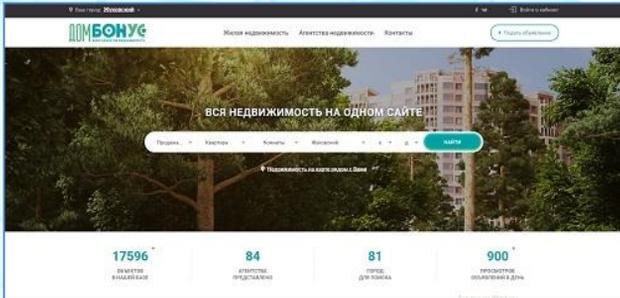
- Вышел в свет 124-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за сентябрь 2021 года..... [стр. 28](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 29](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 30](#)



ДОМБОНУС: опережаем популярные площадки по количеству представленных объектов недвижимости



ДОМБОНУС - недвижимость от профессионалов рынка

По состоянию на конец октября 2021 года на портале Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) [ДОМБОНУС dombonus.ru](http://dombonus.ru) размещено более 17700 объектов недвижимости от 84 агентств недвижимости.

ИЗ НОВОГО

В октябре 2021 года на [ДОМБОНУСе](http://dombonus.ru) реализован вывод объектов коммерческой недвижимости. К нашему portalу подключились также компании из Костромы и Рыбинска.

БОЛЬШЕ ВСЕГО ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Наибольшее количество объектов на [ДОМБОНУСе](http://dombonus.ru) представлено по таким городам, как: Москва, Воскресенск, Егорьевск, Сергиев-Посад, Чехов, Коломна, Балашиха, Дмитров, Домодедово, Павловский Посад.

САМОЕ ВАЖНОЕ

Примечательно, что по отдельным видам недвижимости в некоторых городах количество объектов недвижимости, представленных на [ДОМБОНУСе](http://dombonus.ru), уже выше, чем на популярных порталах по недвижимости. По мере подключения к базе агентств недвижимости эта тенденция будет укрепляться.

НАПОМИНАЕМ

ДОМБОНУС – это база объектов недвижимости от профессионалов рынка и размещение в ней объектов доступно только

для агентств недвижимости.

Приглашаем подключиться к [ДОМБОНУСу](http://dombonus.ru) агентства недвижимости!

**Примечание: размещение в базе бесплатно, но доступно только для агентств, имеющих фонд своей базы объектов.*

Инструкцию по размещению вашей базы объектов недвижимости на [ДОМБОНУС](http://dombonus.ru) вышлем по вашему запросу. Обращайтесь в исполнительную дирекцию ГРМО по тел.: 8 (985) 604-97-92.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Гильдия риэлторов Московской области провела процедуру аттестации специалистов агентства недвижимости «Золотой ключ» и ООО «Эксперт-Риэлт 24» в Дмитрове



В октябре 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела процедуру аттестации специалистов агентств недвижимости в Дмитрове:

- [ИП Лыгорева Е.Н., АН «Золотой ключ»](#), директор [Лыгорева Елена Николаевна](#),
- [ООО «Эксперт-Риэлт 24»](#), генеральный директор [Куркина Наталья Валериевна](#).

[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).

Риэлторская отрасль России имеет свой основной Национальный стандарт «Риэлторская деятельность. Общие требования». Он был разработан Российской Гильдией Риэлторов в 2002 году и зарегистрирован в Госстандарте России. Данный Стандарт признан государством и входит в систему Стандартов Госстандарта России.

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

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов агентств недвижимости из Дубны: ООО «МАКРУС» и АН «Квадрат»



Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела процедуру аттестации специалистов компаний из г. Дубна:

- [ООО «МАКРУС»](#), директор **Кукушин Виталий Владимирович**,
- [ИП Рушай Т.Ю., АН «Квадрат»](#), руководитель **Рушай Татьяна Юрьевна**.

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

По результатам тестирования специалистам 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 [ООО «МАКРУС»](#).

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*

**Представители ГРМО участвовали
в партнерском мероприятии
проекта «Метр квадратный»**



Физкультура - это класс! Все здоровые у нас!

24 сентября 2021 года в Дмитровском районе «Метр квадратный» (Жилищная экосистема ВТБ) провёл партнёрское мероприятие для профессионалов рынка недвижимости.

Представители Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) - «завсегдатаи» спортивных мероприятий на свежем воздухе - не пропустили это яркое событие.

От Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) участвовали руководители и специалисты агентств недвижимости:



[ООО «ОРАНЖ»](#), г.Щёлково,
[ООО «Центр недвижимости и права
«Градомир»](#)», г.Сергиев Посад, г.Дмитров,
г.Мытищи, г.Пушкино, г.Лобня,
[ООО «Камелот»](#), г.Подольск,



[ИП Марушевская Ирина Викторовна](#),
[АН «Мегаполис-Сервис»](#), г.Домодедово,
[ИП Караулова Татьяна Сергеевна](#), [Юридическая
компания «КварталСити»](#), г.Дмитров,
[ООО «ЖИЛЦЕНТР»](#), г.Долгопрудный,
[ООО «Century 21 Римарком»](#), г.Чехов, г.Троицк.

Гильдия риэлторов Московской области в лице исполнительного директора **Наталья Юрьевны Мазуриной** благодарит коллектив проекта «Метр квадратный» за организацию праздника, за тёплый радушный приём, за те незабываемые



эмоции, полученные во время маленьких, но значимых для каждого побед и открытий. Спортивное мероприятие с состязаниями плавно перешло в вечернее с коктейлями и танцами.



**О проекте «Метр квадратный»*

«Метр квадратный» - это экосистема недвижимости, которая объединяет сервисы для покупки жилья: от поиска объявлений и регистрации сделки, до организации ремонта и переезда в новую квартиру.



*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**ГРМО провела процедуру
аттестации специалистов
ООО «ЖИЛЦЕНТР»
г.Долгопрудный**

26 октября 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела процедуру



аттестации специалистов ООО «ЖИЛЦЕНТР»
г.Долгопрудный, генеральный
директор Кудрявцева Елена Николаевна.



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



По результатам тестирования специалистам 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).



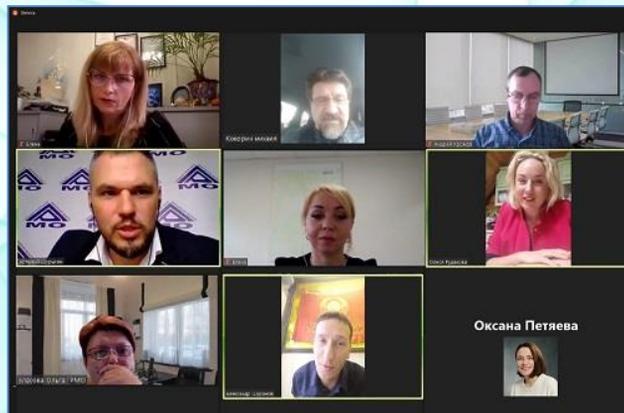
Риэлторская отрасль России имеет свой основной Национальный стандарт «Риэлторская деятельность. Общие требования». Он был разработан Российской Гильдией Риэлторов в 2002 году и зарегистрирован в Госстандарте России. Данный Стандарт признан государством и входит в систему Стандартов Госстандарта России.

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

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов агентств недвижимости из Дубны: ООО «МАКРУС» и АН «Квадрат»



21 октября состоялось очередное заседание **Регионального совета** Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) под председательством президента **Артемия Шурыгина**.

Традиционно в повестке дня - приём новых членов в состав гильдии вошли 7 новых компаний. Обсуждалось развитие членской базы. В настоящее время организована системная работа с потенциальными членами ГРМО, регулярно проводятся онлайн-презентации о выгодах членства, планируются бизнес-туры и встречи.

Члены Регионального совета обсудили поиск проектов, оптимальных для организации дополнительных выгод членства, отметили большой потенциал кооперации в приобретении сервисов и новых возможностей для членов ГРМО. Традиционно на контроле проект **«ДОМБОНУС»** - было принято решение исключить ручное размещение объектов для повышения эффективности работы портала и для стимулирования внедрения IT-решений на стороне компаний.

Большое внимание на заседании Регионального совета было уделено обсуждению законопроекта о риэлторской деятельности, подготовленного Российской Гильдией Риэлторов (РГР). Среди решений по данному вопросу - направить в исполнительную дирекцию РГР информацию по итогам опроса членов ГРМО, анализировавших текст законопроекта



и организовать дополнительное обсуждение рисков для функционирования ГРМО в случае принятия законопроекта.

Вице-президенты ГРМО Елена Лыгарева и Михаил Кокорин подготовили доклады по теме «Организация взаимодействия ГРМО с региональными органами государственной власти».

По итогам обсуждения докладов были определены стратегические направления во взаимодействии ГРМО с органами государственной власти и общественными объединениями. Также закреплены ответственные по данному вопросу вице-президенты ГРМО.

К наиболее важным субъектам взаимодействия отнесены:

- Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Московской области,
- Министерство имущественных отношений Московской области,
- Торгово-Промышленная палата Московской области,
- центры «Мой бизнес» (Министерство инвестиций, промышленности и науки Московской области),
- центры занятости населения (Министерство социального развития Московской области),
- Министерство строительного комплекса Московской области,
- МОО «Опора России» и др.

Тема выстраивания взаимодействия с региональными органами государственной власти и общественными объединениями будет регулярно обсуждаться на заседаниях Регионального совета.

Члены Регионального совета поддержали выдвижение в члены Национального совета от ГРМО кандидатуру Олега Владимировича Божко, руководителя АН «РОСТ».

В повестке дня Регионального совета были также вопросы организации регионального конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2021» и [ПЕРВОЙ ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ РИЭЛТОРОВ-2022 \(ППКР-2022\)](#).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов агентств недвижимости: «ЖИЛТРАСТ» г.Павловский Посад и «Ваш риэлтор» г.Орехово-Зуево



22 октября 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела процедуру аттестации специалистов следующих компаний:



- ИП Мохначева А.Ф., [АН «ЖИЛТРАСТ»](#) г.Павловский Посад, руководитель **Мохначёв Фёдор Иванович**,

- ИП Данилова И.В., [АН «Ваш риэлтор»](#) г.Орехово Зуево, руководитель **Данилова Ирина Владимировна**.

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



По результатам тестирования специалистам 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 ИП Мохначева А.Ф., АН «ЖИЛТРАСТ».

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 приглашает в свои ряды индивидуальных предпринимателей, не имеющих офисов, и самозанятых



Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) приглашает в свои ряды физических лиц, осуществляющих профессиональную деятельность на рынке недвижимости (риэлторов), оформивших статус самозанятого, и индивидуальных предпринимателей, не имеющих офисов!

Самозанятым и индивидуальным предпринимателям, не имеющим наемных сотрудников, предоставляется **ЛЬГОТНЫЙ** вступительный и ежегодный членские взносы!

Вы становитесь полноценным участником ГРМО с возможностью пользоваться всеми льготами и преференциями. Преимущества членства можно посмотреть [здесь](#)

ДАВАЙТЕ ВМЕСТЕ СДЕЛАЕМ ВАШ БИЗНЕС УСПЕШНЕЕ! А НАШУ РОДИНУ - ПРОЦВЕТАЮЩЕЙ!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО на праздновании дня рождения партнёра – Банка «Санкт-Петербург»

Октябрь для [Банка «Санкт-Петербург»](#) – это месяц особенный, когда коллектив банка



отмечает День рождения!

В этом году празднование 31-летия банк разделил со своими друзьями на теплоходе на Москве-реке.



На фото слева:
 - **Артемий Шурыгин**, президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО),
 - **Наталья Мазурина**, исполнительный директор, вице-президент ГРМО,
 - **Никульшин Сергей**, руководитель направления по работе с партнёрами [Банка «Санкт-Петербург»](#)

Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) благодарит партнёра за организацию такого романтического мероприятия! Отдельное спасибо замечательной позитивной дружной команде банка.

В торжественном мероприятии от Гильдии участвовали:

- **Артемий Шурыгин**, президент ГРМО, генеральный директор ООО «Центр недвижимости и права «Градомиръ» (г.Сергиев Посад),
- **Наталья Мазурина**, исполнительный директор и вице-президент ГРМО,
- **Александр Шуранов**, вице-президент ГРМО, генеральный директор ООО «Камелот» (г.Подольск),
- **Татьяна Свищева**, генеральный директор



ООО «Ареал - Риэлт» (г.Люберцы).

***О банке**

Банк «Санкт-Петербург» - банк высокой культуры

Один из крупнейших региональных банков России - ПАО «Банк «Санкт-Петербург» основан в 1990 году. Банк осуществляет свою деятельность на территории Санкт-Петербурга, Ленинградской области, Москвы, Калининграда, Ростова-на-Дону, Новосибирска и Краснодара.

По результатам ежегодной финансовой отчётности Банк в течение последнего десятилетия демонстрирует устойчивость и стабильность на всех основных рынках финансовых услуг. Приоритетные направления деятельности Банка – кредитование, расчётно-кассовое обслуживание, обслуживание юридических и физических лиц, операции на валютном рынке, рынке межбанковских кредитов, операции с ценными бумагами. Наличие собственного процессингового центра позволяет Банку на высочайшем уровне поддерживать и обслуживать пластиковые карты.

Благодаря правильно избранной стратегии, последовательной финансовой политике, приверженности ценностям цивилизованного ведения бизнеса Банк на протяжении многих лет сохраняет репутацию сильного и надёжного партнёра.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области



ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «Римарком» и ИП Садкина А.А., АН «Realist» г.Троицк



14 октября 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела процедуру аттестации специалистов компаний из Троицка:



- **ООО «Римарком»**, генеральный директор **Боку Ен Ун**,
- **ИП Садкина А.А., АН «Realist»**, руководитель **Садкина Анна Александровна**.

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 **ИП Садкина А.А., АН «Realist»**.

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*

В гостях у ГРМО ИП Журин Юрий Александрович, АН «Мегаполис-Сервис» Новосёл» г.Ступино

13 октября 2021 года в гостях у исполнительного директора Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Мазуриной Натальи Юрьевны** побывал **Журин Юрий Александрович**, директор ИП Журин Юрий Александрович, АН «Мегаполис-Сервис» Новосёл» г.Ступино - компании, которая уже более девяти лет является членом нашей ассоциации.

На встрече обсудили вопросы обучения по льготным ценам в ГРМО, преференций для компаний, входящих в Гильдию, а также их клиентов.

Наталья Юрьевна вручила Юрию Александровичу золотые карты РИВ ГОЩ,



На фото:

- **Юрий Журин**,
директор ИП Журин Юрий Александрович, АН
«Мегаполис-Сервис» Новосёл»
- **Наталья Мазурина**,
исполнительный директор, вице-президент
Гильдии риэлторов Московской области
(ГРМО)

скидочные карты Hoff и Столплит, которые предоставляются каждому члену Гильдии. И это только малая часть той пользы, которую ГРМО даёт своим компаниям.

Пользуясь случаем, Юрий Александрович взял интервью у Натальи Юрьевны на эту тему.



**Краткое содержание видео*

В 2022 году Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) отмечает 25-летний юбилей!

За годы работы было много сделано, и каждый



день Гильдии риэлторов Московской области старается сделать ещё больше, ещё лучше и ещё интереснее. Различные преференции от банков и других организаций предоставляются членам ГРМО и их клиентам. К примеру, ВТБ банк предоставил 0,8% скидку по ипотечному проценту. Подробная информация [о преференциях есть на странице сайта ГРМО>>>](#)

Наталья Юрьевна рассказала ещё и о том, что сейчас в Гильдии риэлторов Московской области более 150 компаний. И теперь в свои ряды ГРМО приглашает также индивидуальных предпринимателей, не имеющих офисы, и самозанятых. Подробнее об этом [читайте в нашей новости>>>](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

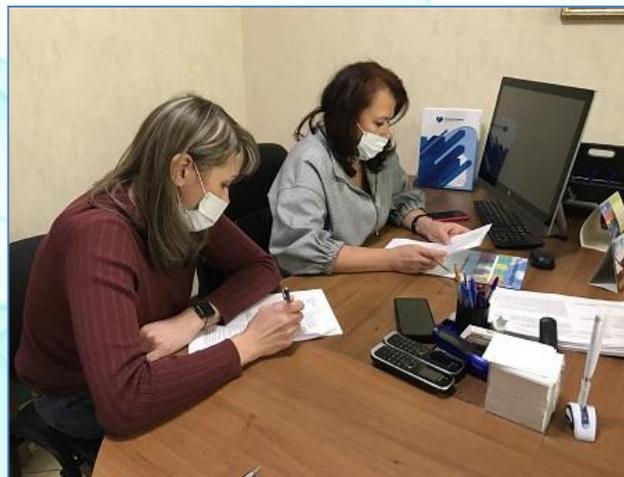
ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «ЗелЖилСервис» г. Зеленоград



6 октября 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела процедуру аттестации специалистов [ООО «ЗелЖилСервис»](#) г.Зеленоград, директор **Овчинников Николай Николаевич**.

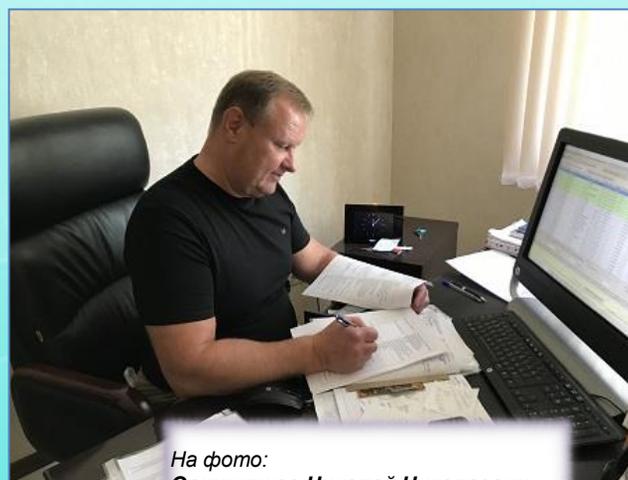
[Аттестация](#) является частью общероссийской системы добровольной сертификации

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.



На фото:
Овчинников Николай Николаевич,
директор [ООО «ЗелЖилСервис»](#)
г.Зеленоград

Риэлторская отрасль России имеет свой основной Национальный стандарт «Риэлторская деятельность. Общие требования». Он был разработан Российской Гильдией Риэлторов в 2002 году и зарегистрирован в Госстандарте России. Данный Стандарт признан государством и входит в систему Стандартов Госстандарта



России.

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

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Президент ГРМО Артемий Шурыгин принял участие в Уральском форуме по недвижимости



5 и 6 октября президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Артемий Шурыгин** принимал участие в [XIII Уральском форуме по недвижимости «Современные сервисы рынка недвижимости: реалии, тенденции, перспективы»](#), который проходит

в Екатеринбурге до 8 октября.

Артемий Юрьевич отметил, что коллеги из Уральской палаты недвижимости (УПН) подготовили весомую [деловую программу](#) - много интересных спикеров и партнёров, общение с признанными экспертами рынка недвижимости, активный нетворкинг и даже спортивное мероприятие – «Уральский забег».

Позитивный опыт УПН по организации мероприятий для риэлторского сообщества безусловно будет применяться и в других региональных ассоциациях. На полях форума президент ГРМО провёл ряд встреч с федеральными партнёрами - банками, экосистемами, страховыми компаниями, CRM-разработчиками и др.

От Гильдии риэлторов Московской области выражаем искреннюю благодарность команде организатора форума - Уральской палате недвижимости и лично президенту Илоне Соболевой за гостеприимство, радушный приём и открытость.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ИП Кокаревой Е.С., «А.М.О.Н.», г.Ивантеевка, г.Пушкино



1 октября 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела процедуру аттестации специалистов [ИП Кокаревой Е.С.](#),



«А.М.О.Н.», г.Ивантеевка,
директор **Кокарева Екатерина Сергеевна.**

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



По результатам тестирования специалистам 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 и дополнительного офиса компании в городе Пушкино.

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 вошла в Рейтинг надежных партнеров и в Рейтинг устойчивых и динамично развивающихся предприятий



По итогам экспертной оценки финансово-экономических показателей предприятия и отрасли Ассоциация «Гильдия риэлторов Московской области» (ГРМО) отнесена к числу рекомендованных и по итогу ранжирования 2021 года в Рейтинг надёжных партнёров, а также в Рейтинг устойчивых и динамично развивающихся предприятий.



Экспертный анализ проведён среди 4433 компаний отрасли и предприятий региона. Результат исследования может свидетельствовать о надёжности и приоритетности организации при сотрудничестве.

Результаты отраслевых исследований доступны на портале analit-centr.ru

За высокие показатели, приоритетность в отрасли и эффективные управленческие решения Гильдия риэлторов Московской области рекомендована к региональной программе «Достояние отрасли 2020».

Организационный совет выражает Гильдии риэлторов Московской области благодарность за стабильную работу и вклад в развитие экономики региона.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Президент ГРМО Артемий Шурыгин провёл открытое заседание Комитета РГР по взаимодействию с отраслевыми партнерами



29 сентября 2021 года в Нижнем Новгороде в рамках программы Поволжского конгресса «Золотая пора рынка недвижимости» прошло открытое очное заседание Комитета Российской Гильдии Риэлторов (РГР) по работе с отраслевыми партнерами.

В формате стратегической сессии обсуждались

возможности повышения эффективности работы с партнерами в Российской Гильдии Риэлторов и региональных ассоциациях. Модерацию стратегической сессии проводил руководитель Комитета, президент Гильдии риэлторов Московской области **Артемий Шурыгин**.

В заседании принимали участие президент РГР Игорь Горский, президент-элект РГР Ирина Зырянова, руководитель Комитета РГР по обучению Елена Недоспасова, президент Нижегородской Гильдии Сертифицированных Риэлторов Альбина Гладышева.

Также в работе Комитета активное участие приняли представители из Гильдии риэлторов Москвы, Южной палаты недвижимости. Дистанционно участвовали представители других региональных ассоциаций РГР.

Успешным опытом работы с партнерами в Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга поделился Игорь Горский, об опыте работы с государственной властью в Уральской палате недвижимости в своём выступлении рассказала Илона Соболева, президент УПН.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Вебинар Артёма Завадского по работе с ПОКУПАТЕЛЕМ «10 инструментов риэлтора в работе с покупателями квартир»



28 октября прошёл новый вебинар **Артёма Завадского**, одного из самых востребованных на сегодняшний день бизнес-тренеров рынка недвижимости!

В этот раз Артём Завадский подробно разобрал основные аспекты грамотной работы с покупателем, обозначив таким образом тему вебинара - «10 инструментов риэлтора в работе с покупателями квартир».

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ ВЕБИНАРА:

- Правила и техники приема входящих звонков от покупателей.
- Переговоры и вопросы до, во время и после показа квартиры.
- Ключевые Принципы выхода на договор на подбор.
- Презентация выгод работы с агентом на подбор квартир.
- Нейтрализация возражений. Типология возражений покупателя.
- Переговоры в офисе. Типы покупателей.
- Принципы приема входящих звонков по общей рекламе.
- Попутные клиентами при показе квартир и других этапах работы риэлтора.
- Принцип работы с покупателями, пришедшими на показ без риэлтора (бесхозными).
- Закрытие различных этапов работы с покупателями.

Артём Завадский о вебинаре:

Данный вебинар – это концентрат многих лет оттачивания техник по работе с покупателем самых передовых агентств недвижимости

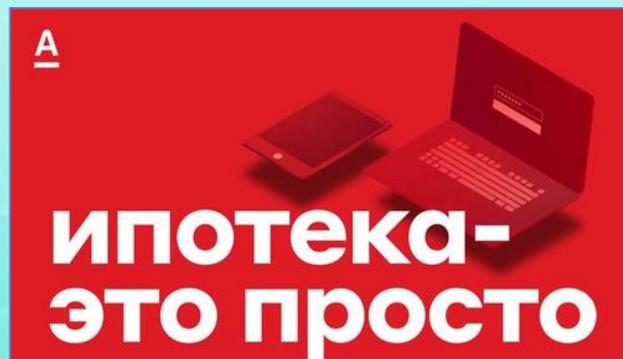
и самых успешных риэлторов, а также новейшие приемы конца 2021 года и технологии нахождения и «закрытия» подходящего покупателя, выхода на договор на подбор, решения актуальных проблемных возражений «дорого», «подожду», «найдите другого продавца», «там – дешевле и лучше» и т.д.

Наша цель – не просто провести лекцию или подискутировать «на тему», а снабдить Вас технологиями, простыми и практичными в применении, и реально вооружить ключевыми приёмами работы с покупателем, ведущими к конкретному результату, – увеличению количества сделок, как минимум в 2 раза, то есть на 100% за ближайшие 1-3 месяца.

Зарегистрироваться на вебинар, а также узнать подробную информацию о мероприятии и спикере можно по ссылке <https://ip-artem-zavadskiy.timepad.ru/event/1818933/>

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

20 октября очная Ипотечная академия Альфа-Банка в Москве



Если Вы стремитесь узнать, как безопасно проводить сделки с объектами недвижимости, находящимися в залоге (ипотеке) любого банка, как подготовить оценочный альбом без выезда фотографа и предоставления технической документации, а также узнать из первых уст руководителей кредитного анализа об особенностях принятия решений по заявкам на ипотечный кредит, то приглашаем Вас на нашу Ипотечную академию.



Программа мероприятия:

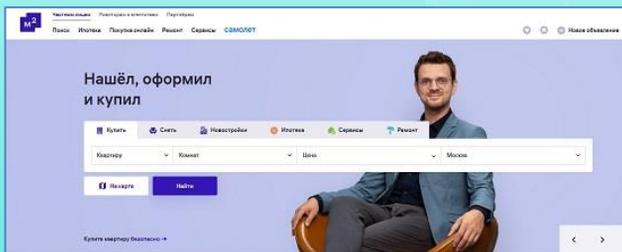
11:30 — 12:00. Сбор гостей. Кофе-брейк. При себе необходимо иметь ПАСПОРТ!

12:00 - 14:00.

1. Готовое жилье за 1 день
2. Как легко подать заявку на ипотечный кредит?
3. Как выкупить объект недвижимости из-под залога (ипотеки) другого банка без рисков для продавца и покупателя?
4. Как оформить ипотеку по паспорту?
5. Как принимаются решения кредитными аналитиками и экспертами по титулу (спикер - Начальник управления экспертизы ипотечного кредитования)?
6. Как подготовить оценочный альбом без выезда фотографа и предоставления технической документации?
7. Преференции по программам ипотечного кредитования для партнеров Альфа-Банка
8. Вручение именных дипломов о прохождении обучения

www.alfa-partners.timepad.ru

19 октября презентация новых сервисов «Метр квадратный»



Метр квадратный ООО «Жилищная экосистема ВТБ» активно разрабатывает и внедряет цифровые сервисы по НЕ ипотечным сделкам!

19 октября куратор Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Ксения Гладких** проводит презентацию нового сервиса!

Метр Квадратный предлагает нам воспользоваться сервисом – НЕ ИПОТЕЧНАЯ сделка под ключ за 2101 руб. (включая

госпошлину).

Действия специалиста по недвижимости:

1. Вы направляете запрос на сделку: sdelka@m2.ru
2. Тема запроса: #адрес объекта недвижимости и наименование агентства недвижимости
3. М2 помогает с формированием ДКП, СБР и ЭР. Принимают форму ДКП от агентства недвижимости
4. Вы выбираете удобное время для сделки **ПОЛНЫЙ ЦИКЛ СДЕЛКИ НА ОДНОЙ ПЛАТФОРМЕ**

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

14 октября бесплатный вебинар «Информационные услуги ТПП РФ для развития бизнеса в России и за рубежом»



14 октября прошёл вебинар на тему «Информационные услуги ТПП РФ для развития бизнеса в России и за рубежом», посвященном новым цифровым услугам и сервисам ТПП РФ, в частности поиску деловых партнеров, проверке надежности контрагентов, определению среднерыночных цен и маркетинговым исследованиям. Вебинар ориентирован на широкий круг специалистов российских компаний, производителей, экспортеров и участников внешнеэкономической деятельности.

Подробнее ознакомьтесь с программой <https://news.tpprf.ru/ru/announcement/2637828/>



Контактное лицо по вопросам участия в вебинаре – Рыжов Дмитрий Николаевич, Департамент цифровых технологий ТПП РФ, тел. +7(495) 620 04 38, RDN@tpprf.ru.

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

13-15 октября в Электростали состоится супертренинг для руководителей АН

Теперь Бизнес-Академия «Мегаполис-Сервис» стала доступна не только для директоров или РОПов франчайзинговых офисов Корпорации, но и для всех участников рынка недвижимости! Прокачайте свои навыки, приобретайте новые компетенции, которые позволят Вам управлять бизнес-процессами максимально эффективно!

Когда? 13-15 октября, с 11.00 до 18.00 МСК.

Где? г.о. Электросталь, пр-т Ленина, 32/16.

Какой формат?

Очно (возможно дистанционное участие для руководителей АН из регионов РФ).

Кто спикер?

Занятия Бизнес-Академии «Мегаполис-Сервис», как и в прошлом году, проводит Артём Завадский — приглашенный бизнес-тренер, руководитель тренинговой компании SmartConsult, являющейся на сегодняшний день одним из абсолютных лидеров по обучению персонала агентств недвижимости столичного региона.

Бизнес-Академия «Мегаполис-Сервис» – это обучающий курс, ориентированный на владельцев риэлторского бизнеса и руководителей АН, основной целью которого является мотивирование слушателей на создание эффективного агентства.

Стоимость участия:

- для руководителей франчайзинговых офисов КР МС – 0 руб.,

- для руководителей партнёрских офисов КР МС, компаний-членов ГРМО – 20 000 руб.,

(- для коллег из других агентств недвижимости – 40 000 руб.

Ждем ваши заявки на участие в бизнес-академии «Мегаполис-Сервис»:

- по тел. **8-926-000-13-69**,

- по электронной почте mpps@megapol.ru

Ключевые темы Бизнес-Академии «Мегаполис-Сервис» 2021:

Базовый блок

- Бизнес на вторичном рынке жилья и профессия «Риэлтор-агент»
- Неограниченность ниши вторичного жилья для бизнеса. Открытый рынок
- Работа с людьми, как основа бизнеса вторичного рынка
- Преимущества и особенности бизнеса на вторичном рынке недвижимости

Тема 1. Выбор/коррекция модели бизнеса

- Детальный обзор моделей эффективной работы офиса. Плюсы и минусы моделей
- Критерии выбора и коррекции бизнес-модели
- Тренды и изменения внутри бизнес-моделей на 2021-22 гг.

Тема 2. Рекрутинг

- Ключевые принципы и механики набора и подбора соискателей/агентов
- Настройки процессов рекрутинга по профилю соискателей
- Зоны промедления и возможностей рекрутинга в связке с бизнес-моделями

Тема 3. Адаптация и обучение сотрудников

- Ключевые подходы к организации данных процессов. Подробный разбор
- Типология ошибок адаптации стажеров и варианты решений
- Варианты и детали адаптации стажеров в связке с бизнес-моделями

Тема 4. Инструменты эффективного управления офисом/отделами

- Этапы менеджмента офиса/отделов в связке с бизнес-моделями
- «Набор» ключевых инструментов управления
- 3 Модели управления РОПами/отделами (в том числе офисом, как единым отделом)

Тема 5. Мотивация РОПов и персонала/агентов



Адаптация системы материальной мотивации команды в связке с бизнес-моделями

- Корпоративная культура офиса и нематериальная мотивация
- Краткосрочные и долгосрочные методы повышения приверженности сотрудников

Тема 6. Планирование целей, задач и бизнес-процессов

- «Воронка» руководителя, РОПа, агента. Дифференциация (разница в подходах)
- Квартал. Месяц. Неделя. Ключевые принципы планирования
- Типология ошибок при планировании. Принципы решений и согласования

Тема 7. Постановка задач РОПам/сотрудникам и регламенты

- «Оцифровка» задач по бизнес-плану. Зоны причинности ошибок и эффективности
- Регламентация действий РОПа/агента. Виды и необходимые формы регламентов
- Внедрение регламентов и обратная связь для исполнителей

Тема 8. Принципы и техники работы с сопротивлением РОПов/сотрудников

- Типологии сопротивления РОПов и агентов
- Подходы к работе с сопротивлением
- Методы предотвращения сопротивления и работы на его первичных этапах

Тема 9. Менеджмент работы офиса с собственниками и покупателями

- Управление входящим траффиком по звонкам и заявкам
- Холодные продажи. Управление исходящим траффиком и формированием «лидов»
- Дифференциация менеджмента продаж по бизнес-моделям

Тема 10. Лидерство и стили управления

- Психология и компетенции лидера. Ключевые критерии
- Стиль управления, как сознательный выбор
- Особенности лидера при управлении бизнесом на вторичном рынке

www.megapol.ru

IRN: Квартиры в Москве и Подмосковье в сентябре-октябре 2021 года. Спрос уходит в область



Инвесторы теряют интерес к недвижимости, а для обычных покупателей столичные квартиры слишком дороги

Раздутые цены на квартиры и дорожающая ипотека постепенно вытесняют покупателей за МКАД – в отдаленные районы Новой Москвы и в Подмосковье. Там жилье тоже сильно выросло в цене, но все же оно существенно дешевле, чем в «старой» Москве или в развитых районах Новой.

Спрос

В сентябре управление Росреестра по Москве зарегистрировало 14 666 новых прав на недвижимость в рамках сделок купли-продажи жилья. По сравнению с августом 2021 г. спрос вырос на 5%, однако относительно сентября 2020 г. – снизился на 4,9%. Отставать от прошлого года вторичный рынок начал в августе – тогда падение в годовом выражении составило те же 4,9%.

В Москве ситуация со спросом хуже, чем за МКАД. Например, «Инком», одно из крупнейших столичных агентств недвижимости, в сентябре собрал с клиентов на 5% меньше авансов, чем в августе, и на 40% меньше, чем в сентябре прошлого года. Для сравнения: в августе снижение по сравнению с 2020 г. составляло 33%, то есть отставание усиливается. На вторичном рынке Новой Москвы, по оценке Анастасии Ковалевой, директора офиса продаж «Центральный» в Троицке АН «Century 21 Римарком», спрос в сентябре оставался



на августовском уровне, но на 12-15% ниже, чем в прошлом сентябре.



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

В Подмоскowie покупательская активность немного снизилась, но совсем незначительно: число сделок - на 2% относительно августа, авансов – на 1%, говорит Ольга Власова, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, гендиректор АН «Удачный выбор».



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

«Уменьшение спроса объясняется, в том числе, ростом ключевой ставки ЦБ (которая к концу года, вполне вероятно, дотянется до отметки 7-7,5%) – данная мера обеспечивает увеличение ипотечной ставки и одновременно доходности банковских вкладов. Часть потенциальных покупателей откладывает выход на рынок – для одних ипотечное ярмо становится слишком тяжелым, другие для сохранения сбережений предпочитают разместить деньги в банке», - комментирует ситуация на рынке Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка компании «Инком-Недвижимость».

Кроме того, на спрос негативно влияет ценовая динамика. С одной стороны, квартиры сильно подорожали за последние год-полтора, «а платежеспособность покупателей по-прежнему не только не увеличивается, но и зачастую падает», констатирует Анастасия Ковалева. По данным аналитического центра www.ign.ru, с сентября 2020-го по сентябрь 2021 г. стоимость вторичного метра выросла на 26,4% в «старой»

Москве, на 25,1% - в Новой и на 32,1% в Подмоскowie. С другой - темпы роста цен в последние месяцы все же значительно снизились, и это, наряду с ростом доходности депозитов, побудило уйти с рынка инвесторов.

На этом фоне спрос в Москве в октябре продолжил замедляться и перетекать за МКАД. Нет, не в обжитые районы Новой Москвы, где цены уже сравнялись или даже выше, чем в спальных районах внутри МКАД, а на окраины присоединенных территорий и в Подмоскowie, отмечает Анастасия Ковалева.

В Подмоскowie спрос достаточно устойчив, подтверждает Ольга Власова: в октябре уровень покупательской активности примерно соответствовал сентябрьским показателям. Но завышенные цены и дорожающая ипотека не позволяют полностью его удовлетворить, поэтому формируется отложенный спрос. «К примеру, в АН «Удачный выбор» мы уже ввели так называемый «лист ожидания», и как только появляется объект по адекватной рынку стоимости, на него уже есть сразу несколько претендентов», - рассказывает Власова.

Однако Москва – «старая» и Новая – постепенно погружается в стагнацию. Об этом, в частности, свидетельствует рост сроков экспозиции квартир. По статистике «Инкома», средний срок экспозиции в сентябре составил 67 дней, что на 4,48% больше, чем в августе (64 дня), и на 5,97% превышает показатель сентября 2020 г. (63 дня).

«Самый низкий усредненный срок экспозиции за год (по состоянию на сентябрь) был зафиксирован в марте, апреле и мае – 40, 41 и 44 дня соответственно. С июня началось повышение, что мы связывали с сезонным снижением активности покупателей. Осенью, после более чем годовичного ажиотажного покупательского спроса, мы наблюдаем плавную коррекцию рынка», - говорит Сергей Шлома.

Срок экспозиции вторичных квартир увеличился в сентябре и в Новой Москве, причем заметно. Если в начале или даже в первой декаде августа адекватно оцененные квартиры продавались в течение недели, то в сентябре покупателей на аналогичные лоты приходилось искать уже от недели до трех, рассказывает Анастасия Ковалева. С учетом зависших на рынке лотов с серьезно завышенными ценниками усредненный срок экспозиции, по оценке



Ковалевой, составляет 45-50 дней. Годом ранее «вторичка» по рыночной стоимости продавалась максимум в течение 7-10 дней. «Исходя из всего вышесказанного, можно говорить о том, что на рынке вторичной недвижимости Новой Москвы появляются первые признаки стагнации. И объем предложения, и динамика спроса, и сроки экспозиции на это уже указывают», - резюмирует эксперт.

Ипотека

Средние ставки предложения по ипотечным кредитам на покупку вторичного жилья пока изменились незначительно: за сентябрь ставка выросла на 0,26 п.п., с 8,54 до 8,80% годовых, по данным «Дом.рф». Год назад средняя ставка составляла 8,25%. Но надо учитывать, что это именно ставки предложения, а не реальных сделок. С последними все обстоит несколько иначе: если в прошлом году ипотеку на покупку «вторички» многие получали под 8% и даже ниже, то сейчас – примерно под 9% и выше.

Из-за подорожания ипотеки число сделок на рынке недвижимости Москвы – первичном и вторичном - в сентябре, по данным Росреестра, упало на 9,7% в месячном и на 6,1% в годовом выражении. Доля кредитных сделок на вторичном рынке московского региона сократилась с 64% в августе до 62% в сентябре, подсчитали специалисты «Миэль». По статистике «Инкома», показатель снизился на 3 п.п – с 45% до 42%.

Наиболее значительно доля ипотеки упала в Новой Москве: с 65-70% в августе до порядка 50% в сентябре, по оценке Анастасии Ковалевой. Зато в Подмоскovie ипотека не сдает позиции. В сентябре с привлечением кредитных средств было заключено 80-85% сделок в области – это на 20-25% больше, чем годом ранее, и примерно столько же, сколько и в августе, рассказывает Ольга Власова. Понятно, что растущие ипотечные ставки в конечном итоге отрицательно скажутся на числе и доле ипотечных сделок в Подмоскovie, но пока этого не произошло. Скорее всего, такая «устойчивость» объясняется тем, что подмосковные покупатели больше зависят от кредитов, чем московские. Если в Москве ипотекой в сентябре закрывали в среднем 57% от суммы сделки, то в области – 64%,

по данным «Миэль».

Предложение

На фоне снижения спроса объем предложения на вторичном рынке московского региона постепенно увеличивается. По данным компании «Инком-Недвижимость», в «старой» Москве число квартир в экспозиции по итогам сентября увеличилось на 6,2%, а за год - на 6,8%. В Новой Москве, по словам Анастасии Ковалевой, за месяц показатели не изменились, но в годовом выражении общее количество лотов выросло на 7%. В Московской области предложение в сентябре увеличилось на 1-2% по сравнению с августовским уровнем.

Но ликвидного предложения по-прежнему не хватает – цены на большинство квартир сильно завышены. «Вот кто по-прежнему сдерживает спрос, так это собственники, выставляющие свои объекты по серьезно завышенным ценам. У нас некоторые клиенты ходят даже как на экскурсию посмотреть на лот, выставленный на 1 млн руб. выше, чем аналоги. В итоге это просто желание собственника продать лот как можно дороже», - рассказывает Ольга Власова.

Как отмечает Сергей Шлома, продают квартиры только те, кто готов к дисконту — это 20% от общего числа продавцов. Остальные 80% экспозиции висят мертвым грузом.

www.irm.ru

РИА Недвижимость: Локдаун, QR-коды, страхи - как пандемия срывает сделки с квартирами



Закрытые МФЦ, нерабочие дни, QR-коды – все



эти приметы времени снова возвращаются в нашу жизнь, портя нервы практически всем, но особенно людям, находящимся на разных стадиях покупки и продажи жилья. Риелторы рассказали сайту "РИА Недвижимость" истории из своей практики о том, как срывались или усложнялись сделки с недвижимостью.

Всепоглощающие страхи

Риелторы отмечают все больше ситуаций, когда ограничения и болезнь никак не мешали сделкам, но их затрудняли или даже срывали страхи самих участников.

В какой-то степени курьёзом можно назвать ситуацию, когда при продаже согласовывалась небольшая рассрочка от стоимости квартиры на несколько месяцев, вспоминает эксперт рынка недвижимости Сочи Кирилл Флутков. Одним из условий получения этой рассрочки было наличие у покупателя QR-кода, который подтверждает прохождение процесса вакцинирования. Продавцу это было необходимо для минимизации своих рисков, поясняет он.

Многие из опрошенных экспертов назвали требование о вакцинации достаточно распространённой и вполне разумной предосторожностью, особенно в обстоятельствах, когда QR-код, свидетельствующий о сделанной прививке, часто становится "пропуском" в МФЦ и другие важные организации.

"Желательно, конечно, иметь сертификат о вакцинации. Это полностью упрощает ситуацию. Но если его нет - старайтесь перевести сделку в формат онлайн", – комментирует генеральный директор агентства недвижимости "Прайд Групп" Алексей Бондарев.

История из его практики о "ковидных страхах" оказалась грустнее.

"У нас была довольно странная ситуация с одним из клиентов, который сильно хотел продать квартиру, но отказывался её показывать из-за страха заразиться. Для решения этой проблемы мы сделали видео-обзоры для клиентов. Более того, мы нашли покупателей, но сделка сорвалась по причине страха продавца заразиться на сделке. Квартиру мы продаём по сей день", - рассказывает Бондарев.

А другой клиент настолько боялся заразиться, что делал доверенность на сотрудника агентства недвижимости на покупку квартиры и через

водителя передавал пакет с деньгами, чтобы риелторы купили недвижимость от его имени, добавляет он.

Так что если опасения за сохранность средств заставляют людей покупать недвижимость, то страхи за свое здоровье не дают это спокойно сделать.

Битва за МФЦ

Возможно, самой серьёзной проблемой для рынка жилой недвижимости, которую принесла пандемия, стали ограничения или даже полная остановка работы МФЦ и других ведомств.

Что сильно усложнило жизнь участников рынка (продавцов и покупателей), так это реакция бюрократических систем на нештатные ситуации, рассказывает риелтор Евгений Коноплев.

"В Москве и Подмосковье, например, ударом по рынку стало закрытие МФЦ практически "без объявления войны". Еще вчера моя клиентка уходила из МФЦ, сказав мне по телефону: "Я забыла дома документы о собственности, завтра вернусь с ними и получу все нужные справки", а уже сегодня она звонит в стрессе, со словами: "Тут МФЦ берут штурмом, так как охранник закрыл двери и говорит, что было распоряжение закрыться до новых указаний", - сетует он.

Органы опеки – другой пример, когда сделки, в которых участвовали несовершеннолетние, часто оказывались под угрозой. Потому что "опека" просто закрылась на прием и неизвестно, когда откроется. А без ее формального разрешения несовершеннолетний собственник не может распорядиться своим имуществом, добавляет Коноплев.

"У нас был случай, когда сделка, которая была сдана на регистрацию за день до начала карантина, который изначально ожидался на 2 недели. Продавец документы из МФЦ для раскрытия аккредитива получил только после майских праздников. Весь этот период человек не мог получить деньги, потому что условием для раскрытия аккредитива был прописан только договор купли-продажи зарегистрированный, а МФЦ данный договор не выдавал", - вспоминает директор офиса продаж вторичной недвижимости Est-a-Tet Юлия Дымова.

Было много сделок в первый локдаун, которые сопровождались разными трудностями, не всегда курьёзными, но всегда проходили в конечном



итоге с успехом, добавляет заместитель генерального директора по правовым вопросам ООО «АВАНГАРД», аттестованный специалист Гильдии риелторов Московской области **Марина Шишкина**.



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

Так что сделки, которые и в "мирные времена" редко отличаются простотой, в период пандемии превратились в спецоперации, в ходе которых приходится в прямом смысле обходить кордоны, побеждать чужие страхи, запреты и прочие неожиданные сложности.

Бесконечные сделки

Ещё одна особенность продажи квартир в эпоху ковида – это растягивание во времени сделок, особенно альтернативных цепочек.

Одна из сделок переносилась более 18 раз, что просто фантастика для обычной сделки с наличными, вспоминает Шишкина. По ее словам, причина была в том, что в альтернативе участвовали трое продавцов и 5 покупателей — многодетная семья, которая использовала материнский капитал при покупке квартиры. Люди начали заболеть по очереди: кто-то садился на карантин вместе с остальными членами семьи, потом не подтверждался диагноз, назначали сделку, и накануне заболел ещё кто-то или оставался дома с подозрением на ковид.

"Когда через три месяца мы всё-таки провели эту сделку, все плакали от счастья", - эмоционально добавляет она.

Ведущий эксперт "Миэль "Сущевский" Марина Федорова рассказывает в свою очередь о сложной сделке, длившейся с февраля по июнь 2020 года. В цепочке было шесть объектов: четыре квартиры в Москве и два загородных дома, плюс две ипотеки в разных банках, опека и два нотариальных договора в Москве и Химках. Проблема заключалась не только в том, что на карантин закрывались по очереди то банки,

то нотариусы. В процессе подготовки, как отмечает риелтор, выяснилось, что один из продавцов не знал, что в 45 лет нужно было поменять паспорт, а сделать это оперативно не получилось, так как паспортный стол был закрыт. Пока готовили документы, одному ребенку, задействованному в сделке, исполнилось 14 лет, и теперь нужно было и ему оформлять паспорт, делать сделку по свидетельству уже было нельзя. Покупатель одной из квартир заболел коронавирусом, потом стали болеть его родственники, их карантин не прекращался, пришлось искать нового покупателя.

"Но тогда рынок и участники рынка только начинали приспосабливаться к новой для себя ситуации. Пожалуй, за 2020 год в необходимости "цифры" убедились даже ярые консерваторы и многие освоились в онлайн пространстве", - подчеркивает она.

В том, что в результате пандемии люди стали намного лучше относиться к разного рода электронным сервисам, позволяющим заключать сделки дистанционно, соглашаются все опрошенные эксперты.

Разделенные в пандемию

Отдельную категорию сложных пандемийных сделок составляют те, где участники волей случая оказались разделены территориально, что сильно затрудняло все процессы, особенно в периоды ужесточения ограничений.

"В октябре прошлого года у нас была сделка по продаже квартиры в Москве с последующим приобретением частной недвижимости в Крыму. Ситуацию усложнял один факт - продавец из Крыма находился в Израиле на ПМЖ, а это был период запрета на пересечение границ", - вспоминает эксперт отдела продаж «ТСН Недвижимость» **Екатерина Лукина**.



Лукина Екатерина Вячеславовна
эксперт отдела продаж
[«ТСН Недвижимость»](#)

В ходе этой сделки сперва пришлось искать доверенное лицо в России, потом оформлять расширенную доверенность в консульстве



Израиля. В процессе "отвалился" один покупатель, искали и нашли другого. В итоге сделка все-таки состоялась, радуется она.

В такой непростой период всем участникам сделок нужно входить в положение друг друга, особенно, если это касается сложностей, связанных с введёнными в пандемию ограничениями, советует Лукина.

"А нам приходилось формировать запросы от застройщика для того, чтоб клиент выехал из Краснодарского края. На выезде из города запрашивали подтверждающий документ, для пересечения границы города. Застройщик крайне подозрительно отнёсся к этой просьбе, но удовлетворил её", - рассказывает Бондарев.

Руководитель отдела продаж Est-a-Tet Роман Соколов столкнулся с ситуацией, когда перед самой пандемией супруга клиента поехала к родителям в Самару, а ее муж – в Петербург в командировку. Из-за коронавирусных ограничений в итоге мужчина не мог выехать из Питера, а его жена не хотела уезжать из Самары, хотя объект они должны были приобрести в Москве. Выход риелторы нашли в онлайн и впервые опробовали подписание сделки посредством электронного документооборота.

Рынок недвижимости показал, что способен на рывок и качественную трансформацию даже в критических условиях пандемии. Именно в суровом 2020-м году его участники смогли оперативно наладить практику дистанционных сделок, а простые люди нашли в себе силы преодолеть недоверие к новым технологиям и влились в процесс. В новые нерабочие дни рынок входит готовым к трудностям, но с надеждой, что они однажды пройдут, и останется только хороший опыт.

www.realty.ria.ru

Эксперт ГРМО Константин Барсуков об итогах третьего квартала 2021 года на рынке ипотеки Московского региона

Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) продолжает обзор актуальной

информации по ставкам и ипотечным программам на рынке вторичного жилья. Ставки приводятся с учётом предпочтений от банков для членов Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО). Т.е. если вы самостоятельно обратитесь в банк, озвученные ставки могут быть выше.



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



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

В течение этого года Центральный Банк существенно увеличил ключевую ставку, что привело к подорожанию ипотеки.

В середине года ряд экспертов (и я в том числе) предсказывали, что ключевая ставка продолжит расти в течение года, но ожидали столь значительного увеличения. Стремление ЦБ к ставке в районе 7% просматривалось, но не с такой скоростью. По прогнозам эта цифра должна была быть достигнута в начале 2022 года, если бы не изменилась экономическая конъюнктура.

Но, видимо, Центробанк решил действовать с неким опережением, поэтому уже сейчас ключевая ставка равна 6,75%.

Т.е. за 4 месяца (с июня по сентябрь) ЦБ поднял ставку на 1,75%, а в сравнении с началом года на 2,5%.

Что же сейчас происходит с ипотекой?



Банки, понимая, что пропорциональное поднятие ставок по ипотеке сильно отразится на спросе, пошли по пути снижения доходности.

Поэтому ипотечные ставки хотя и увеличились, но не так значительно. К примеру, посмотрим ставки Сбербанка и Райффайзенбанка (госбанка и не госбанка) для кредитов на вторичном рынке городской недвижимости с первоначальным взносом более 20% без дополнительных акций.

	12 марта 2021 года (ключевая ставка 4,25%)	01 октября 2021 года (ключевая ставка 6,75%)
Сбербанк	8,8%	9,6%
Райффайзенбанк	8,15%	8,95%

Т.е. как мы видим, в первом случае ставка увеличилась на 1,2%, во втором - на 0,8%. И это при том, что ключевая ставка за этот же период выросла на 2,5%.

Если говорить не только об этих двух банках, то в целом средняя ставка для кредитов на вторичном рынке городской недвижимости без дополнительных акций банков и с первоначальным взносом более 20% с начала 2021 года выросла на 0,63% (была 8,42%, стала 9,05%).

Что нас ждёт?

Ответ на этот вопрос зависит от курса, которым будет следовать Центральный банк в решениях по ключевой ставке. Есть ощущение, что она уже не будет расти такими темпами и, скорее всего, не выйдет за пределы 7,5% (если, конечно, не случится глобальных экономических проблем).

И, скорее всего, до конца года нас ожидает еще один цикл повышения ставок всеми банками, в среднем примерно на 0,3 - 0,5%.

По каким ставкам можно получить ипотечный кредит сегодня?

*Примечание, ниже указаны ставки с учётом преференций для клиентов компаний - членов Гильдии риэлторов Московской области

ТОП - 3 ставок на квартиры с учетом акций банков:

- **7,2% - Дом.РФ.** Для получения такой ставки нужно иметь первоначальный взнос более 50%, сумму кредита выше 6 млн. рублей, а также

либо быть зарплатным клиентом банка, либо перевести свою зарплату в банк после получения ипотечного кредита. Если вы не хотите становиться зарплатным клиентом Дом.РФ, но готовы подтвердить свой доход выпиской из Пенсионного фонда, то вы сможете (при соблюдении первых двух условий), получить ставку в 7,3%.

- **7,7% - банк Открытие.** Чтобы получить данную ставку, необходимо иметь первоначальный взнос более 30% и сумму кредита не менее 12 млн. рублей.

- **7,75% - банки МКБ и Россельхозбанк.** Такую ставку можно получить, если:

- МКБ ваш первоначальный взнос более 40%,
- Россельхозбанк – ваш первоначальный взнос более 50% и сумма кредита выше 3 млн.рублей.

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

1. 7,95% - МКБ
2. 8,19% - Альфа-банк
3. 8,2% - Открытие и Юникредитбанк
4. 8,4% - ВТБ
5. 8,45% - Россельхозбанк

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



**Вышел в свет 124-й выпуск
Вестника Гильдии риэлторов
Московской области за сентябрь
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:

- Гильдия риэлторов Московской области провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «АЙРИЕЛТИ» г.Королёв
- ГРМО и ООО «Зетта Страхование» провели рабочую встречу в рамках партнерства
- ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «АКЦЕНТ» г.Чехов
- Гильдия риэлторов Московской области включена во «Всероссийский рейтинг качества товаров и услуг»!
- ГРМО провела процедуру аттестации специалистов агентств недвижимости из

Ступино: «Бюро квартир», «Мегаполис-Сервис» Новосёл», «Быстрот Недвижимость»

- ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ГК «Градомир» Сергиев Посад, Дмитров, Пушкино, Лобня, Хотьково и сертификации услуг офиса в Лобне
- Новый офис ТСН Недвижимость открылся в Королёве
- Эксперты ГРМО для статьи ИРН «Квартиры в Москве и Подмосковье в августе-сентябре 2021 года - продавцы продолжают задираить цены»
- Эксперты ГРМО для «Известий»: унылая пора - что происходит в России с ценами на аренду выходного дня
- Специалисты ГРМО для статьи РИА Недвижимость «Наивные платят: фейковые объявления как инструмент «черного» маркетинга»
- Специалисты ГРМО в статье «Известий» - постановочный момент: строить дома будут по новым правилам

Также в вестнике читайте новости обучения и аналитику.

[Читать Вестник>>>](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Поздравления

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

- директора "Альтернатива" (г.Егорьевск) Москалева Алексея Викторовича!
- генерального директора ООО "ЗелЖилСервис" (г.Зеленоград) Овчинникова Николая Николаевича!
- исполнительного директора Гильдии риэлторов Московской области Мазурину Наталью Юрьевну!
- генерального директора ООО "РЕАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ-М" (г.Мытищи) Гладун Ольгу Степановну!
- директора ООО "Егорьевский Дом Недвижимости" Симко Елену Борисовну!
- генерального директора ООО "Управляющая компания "Аметист" (г.Дубна)
Старостина Владимира Николаевича!
- руководителя агентства недвижимости "ЖИЛТРАСТ" (г.Павловский Посад) Мохначёва Фёдора Ивановича!
- генерального директора ООО "Центр Оформления Недвижимости "Радмила" (г.Сергиев Посад)
Сызоненко Раду Петровну!
- директора агентства недвижимости ООО "КРЕДО-МТК" (г.Домодедово)
Оксанича Александра Васильевича!
- руководителя агентства недвижимости "Тёплый Дом" (г.Королёв) Федоровича Дмитрия Ярославовича!
- генерального директора ООО Фирма "Агро-Вид" (г.Видное) Жабо Владимира Вячеславовича!
- руководителя агентства недвижимости "Тетра-недвижимость" (г.Троицк) Хлынова Михаила Евгеньевича!
- руководителя "Наро-Фоминское Агентство Недвижимости" Могутнову Анну Владимировну!
- руководителя агентства недвижимости "МЕРИДИАН" (г.Кострома) Иванкину Жанну Николаевну!
- директора агентства недвижимости "Дом.ru" (г.Коломна) Шмакову Валерию Юрьевну!
- директора агентства недвижимости "Цитадель" (г.Дмитров) Бакакина Кирилла Владимировича!
- генерального директора агентства недвижимости ООО "ПОМИДОР-ЭКСПЕРТ" (г.Солнечногорск) Луценко
Александр Васильевну!

Пусть будет все, что в жизни нужно!

Чем жизнь бывает хороша:

Любовь, здоровье, верность, дружба

И вечно юная душа!





Поздравления

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

- коллектив агентства недвижимости ООО "Перспектива" (г.Подольск) и генерального директора Никульшина Андрея Валерьевича!
- коллектив агентства недвижимости "Вариант" (г.Дубна) и руководителя Шишкина Илью Александровича!
- коллектив агентства недвижимости ООО "Мегаполис-Сервис" на Ленина,103" (г.Орехово-Зуево) и генерального директора Демидову Елену Викторовну!
- коллектив агентства недвижимости "Быстров Недвижимость" (г.Ступино) и руководителя Быстрова Максима Валерьевича!
- коллектив агентства недвижимости "ВТВ - недвижимость" (п.Львовский) и руководителя Владимирову Татьяну Владимировну!
- коллектив агентства недвижимости "Бюро квартир" (г.Ступино) и руководителя Шишкину Ольгу Александровну!
- коллектив агентства недвижимости "21 ВЕК" (г. Красноармейск) и генерального директора Игнатенко Максима Александровича!
- коллектив агентства недвижимости "ТСН КОРОЛЁВ" и генерального директора Гусеву Анастасию Валерьевну!
- коллектив агентства недвижимости "Тетра-недвижимость" (г.Троицк) и руководителя Хлынова Михаила Владимировича!
- коллектив ООО "ПОКУПАТЕЛЬ" (г.Москва) и генерального директора Бекетова Петра Александровича!

***-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!***

