



Гильдия риэлторов Московской области

№ 9 (124)

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

Лучшее предприятие России-2020

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



ВЕСТНИК ГРМО
сентябрь 2021



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•Гильдия риэлторов Московской области провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «АЙРИЕЛТИ» г.Королёв.....	стр. 4
•ГРМО и ООО «Зетта Страхование» провели рабочую встречу в рамках партнерства.....	стр. 5
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «АКЦЕНТ» г.Чехов.....	стр. 5
•Гильдия риэлторов Московской области включена во «Всероссийский рейтинг качества товаров и услуг»!.....	стр. 6
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов агентств недвижимости из Ступино: «Бюро квартир», «Мегаполис-Сервис» Новосёл», «Быстров Недвижимость».....	стр. 7
•ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ГК «Градомир» Сергиев Посад, Дмитров, Пушкино, Лобня, Хотьково и сертификации услуг офиса в Лобне.....	стр. 8
•Новый офис ТСН Недвижимость открылся в Королёве.....	стр. 9

Новости обучения:

•15 сентября в Подольске прошёл очный тренинг Алексея Макарова «Сила Рекомендаций» в рамках проекта «Деловая среда».....	стр. 10
•«Ипотека 24» совместно с ГРМО провела бесплатный очный практикум на тему «Проверка (андеррайтинг) объекта покупки/залога и участников сделки».....	стр. 12
•23 сентября Артём Завадский провёл вебинар для руководителей «10 Рычагов Управления Холодными Продажами».....	стр. 13
•Продолжается набор специалистов рынка недвижимости на профессиональное бесплатное обучение в рамках проекта «Содействие занятости» национального проекта «Демография».....	стр. 13
•28 сентября прошло обучение (ЦИ и ПУЗ) - по требованиям 115-ФЗ (финмониторинг).....	стр. 14
•В сентябре прошло три обучающих мероприятия: инструктаж ПОД/ФТ/ФРОМУ для агентств недвижимости.....	стр. 15



Содержание:

Статьи, оценка, мнения:

- Эксперты ГРМО для статьи ИРН «Квартиры в Москве и Подмосковье в августе-сентябре 2021 года - продавцы продолжают задерживать цены»..... [стр. 16](#)
- Эксперты ГРМО для «Известий»: унылая пора - что происходит в России с ценами на аренду выходного дня..... [стр. 18](#)
- Специалисты ГРМО для статьи РИА Недвижимость «Наивные платят: фейковые объявления как инструмент «черного» маркетинга»..... [стр. 21](#)
- Специалисты ГРМО в статье «Известий» - постановочный момент: строить дома будут по новым правилам..... [стр. 23](#)

Издания ГРМО:

- Вышел в свет 123-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за август 2021 года..... [стр. 26](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 27](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 28](#)

Гильдия риэлторов Московской области провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «АЙРИЕЛТИ» г.Королёв



27 сентября 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела процедуру аттестации специалистов ООО «АЙРИЕЛТИ» г.Королёв, генеральный директор **Киприянов Сергей Сергеевич**.



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**.

ГРМО и ООО «Зетта Страхование» провели рабочую встречу в рамках партнерства



На фото:
Арсен Гадой,
руководитель направления отдела
ипотечного страхования
ООО «Зетта Страхование»
Наталья Мазурина,
исполнительный директор ГРМО

7 сентября 2021 года в офисе исполнительного аппарата Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) исполнительный директор ГРМО **Наталья Мазурина** встретила с руководителем направления отдела ипотечного страхования ООО «Зетта Страхование» **Арсеном Гадой**.

В ходе встречи обсудили текущие вопросы взаимодействия и перспективы дальнейшего сотрудничества.

Напомним, в апреле 2019 года Гильдия риэлторов Московской области и ООО «Зетта Страхование» подписали соглашение о сотрудничестве, в рамках которого ООО «Зетта Страхование» предоставила компаниям-членам ГРМО референции:

Для клиентов ГРМО дополнительная бесплатная услуга — Помощь при получении налогового вычета

Дополнительный доход для агентства или сотрудников — до 35% от страховой премии по договору страхования

* Для справки

ООО «Зетта Страхование» (Zetta Insurance Company Ltd) – ведущая страховая Компания, которая ранее называлась **ООО СК «Цюрих»**, существует на российском рынке с 1993 года. С февраля 2015 года компания продолжила свою работу в России под брендом «Зетта Страхование». Ребрендинг стал шагом на пути расширения и развития бизнеса компании в России.

ООО «Зетта Страхование» специализируется на обслуживании физических и юридических лиц. Сегодня у компании более 100 точек продаж, около 3500 агентов в более чем 150 населенных пунктах России, а также партнерские отношения с 350 автодилерами, **100 агентствами недвижимости** и 30 коммерческими банками. Клиентами **ООО «Зетта Страхование»** являются свыше 800 000 россиян, а также компании малого и среднего бизнеса.

В ноябре 2017 года ключевое рейтинговое агентство RAEX (РА Эксперт) [подтвердило рейтинг надежности компании до уровня ruA+](#) (соответствует A++ по старой методологии), прогноз-стабильный.

ООО «Зетта Страхование» занимает **первое место в рейтинге страховых на ресурсе БАНКИ.РУ**, что является высочайшим показателем качества и развития компании.

*Все преференции от партнёров ГРМО [можно посмотреть здесь>>>](#)

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

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

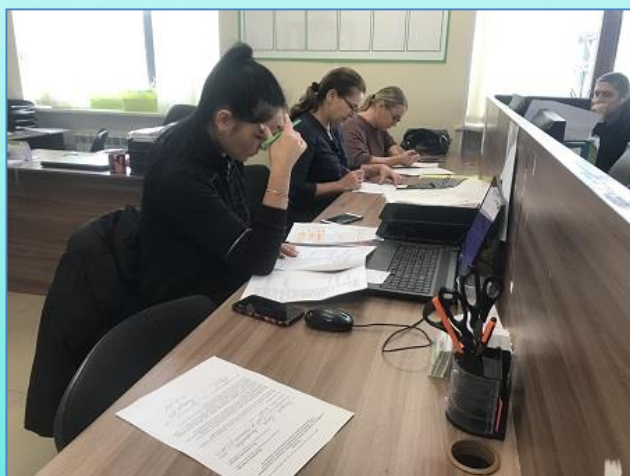
6 сентября 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов [ООО «АКЦЕНТ»](#) г.Чехов, генеральный директор **Сабиров Игорь Борисович**.



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

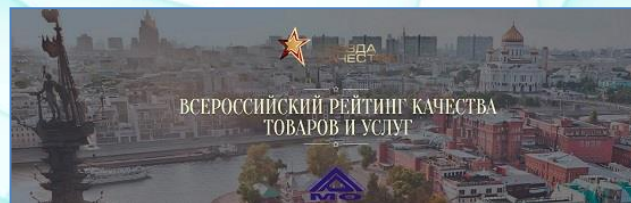


По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения «риэлтор». Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов** (reestr.rgr.ru).



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.

Гильдия риэлторов Московской области включена во «Всероссийский рейтинг качества товаров и услуг»!



В 2021 году на основании аналитики по данным Государственной службы статистики, Ассоциация «Гильдия риэлторов Московской области» (ГРМО) включена в рейтинг надёжных предприятий по Московской области - «Всероссийский рейтинг качества товаров и услуг».

[Статус «Лучшее предприятие России 2020» и «Звезда Качества 2020»](#) подтверждает:

- деловую репутацию компании;
- стабильность предприятия, что подтверждается финансовыми показателями;
- компания является престижным работодателем с высоким уровнем квалификации сотрудников.

«Звезда Качества» – это Всероссийский конкурс, который проводится один раз в год и определяет лучшие предприятия в нашей стране. Рейтинг является открытым, любой желающий может проверить место своей компании, перейдя по ссылке zvezdakachestva.info. Результаты отраслевой аналитики опубликованы здесь же в открытом доступе.

Цель рейтинга «Звезда качества» – выявить надежных производителей товаров и услуг и предоставить наиболее добросовестным компаниям Российской Федерации маркетинговые инструменты для дальнейшего продвижения.

Напомним, что ранее Гильдия риэлторов Московской области вошла в число лидеров экономики России и была представлена к номинации «ЛИДЕР ОТРАСЛИ 2018®». По итогам ранжирования ГРМО был присвоен [статус «ЛИДЕР ОТРАСЛИ 2018»](#).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов агентств недвижимости из Ступино: «Бюро квартир», «Мегаполис-Сервис» Новосёл», «Быстров Недвижимость»



2 сентября 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов компаний из Ступино:

- ИП Шишкина О.А., [АН «Бюро квартир»](#), руководитель **Шишкина Ольга Александровна**;
- ИП Журин Ю.А., [АН «Мегаполис-Сервис» Новосёл](#)», директор **Журин Юрий Александрович**;
- ИП Быстров М.В., [АН «Быстров Недвижимость»](#), руководитель **Быстров Максим 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 будут вручены Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения «риэлтор». Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов** (reestr.rgr.ru).



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

Требования Национального Стандарта являются едиными на всей территории Российской Федерации и реализуются через Систему добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, которая предусматривает

проведение проверок компаний на соответствие Национальному Стандарту, страхование профессиональной ответственности, аттестацию специалистов и многое другое.



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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ГК «Градомир» Сергиев Посад, Дмитров, Пушкино, Лобня, Хотьково и сертификации услуг офиса в Лобне

27 августа 2021 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов [ООО «Центр недвижимости и права «Градомир»](#), Сергиев Посад, Дмитров, Пушкино, Лобня, Хотьково. Руководитель **Шурыгин Артемий Юрьевич**.

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

По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов и брокеров,

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



Также была проведена [сертификация](#) услуг ООО «Центр недвижимости и права «Градомир» в Лобне.



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*

Новый офис ТСН Недвижимость открылся в Королёве

В августе в микрорайоне Юбилейный города Королёв открылся новый офис продаж [ТСН Недвижимость](#).

Двери светлого и уютного офиса распахнулись для жителей района и теперь в шаговой доступности для них:

- Бесплатная ипотечная консультация
- Возможность решить все свои квартирные вопросы, не теряя времени
- Обширная база объектов недвижимости по Подмоскovie и Москве
- Команда экспертов, которая готова помочь в разрешении любой задачи, от поиска жилья, до переезда.



Открывая двери нового офиса, руководитель компании ТСН Недвижимость **Татьяна Рачкова** сказала: «Наша работа во многом сродни работе волшебников. Мы делаем людей счастливыми. Ведь что может быть важнее обретения собственного дома? На протяжении всего времени работы нашей команды, в том числе и по Королёву, наши эксперты помогли множеству людей, которые уже сами рекомендуют нас своим друзьям и знакомым. И мы рады, что теперь жители микрорайона Юбилейный смогут получать наши услуги с большим комфортом!»



*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

15 сентября в Подольске прошёл очный тренинг Алексея Макарова «Сила Рекомендаций» в рамках проекта «Деловая среда»



15 сентября в Подольске Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) при поддержке СБЕРБАНКА в рамках проекта «Деловая среда» организовала обучающее мероприятие.



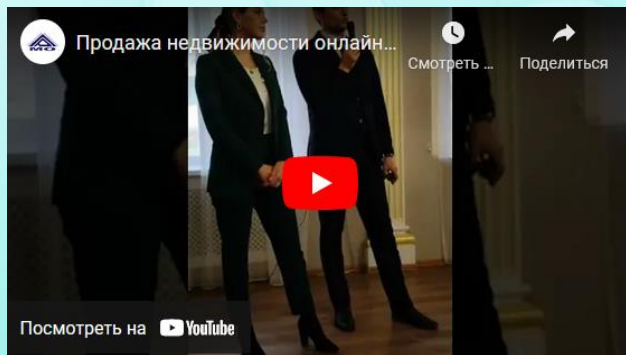
Участников мероприятия приветствовал президент ГРМО **Артемий Шурыгин**.



Он также рассказал о наборе специалистов рынка недвижимости на [профессиональное бесплатное обучение в рамках проекта «Содействие занятости» национального проекта «Демография»](#).



На тему **«Продажа недвижимости онлайн. Новый уровень»** затем выступил руководитель направления Управления торгового финансирования ПАО Сбербанк **Владимир Лушинский**.



И далее бизнес-тренер **Алексей Макаров** провёл тренинг на тему **«Сила рекомендаций»**.



КРАТКО О ТРЕНИНГЕ:

«Сила рекомендаций» — это простая и интуитивно понятная методика, созданная



благодаря наблюдению за лучшими риэлторами страны.

Результат № 1 – увеличение новых клиентов в 2 раза!



Тренинг помогает увеличивать количество рекомендаций:

- 7 стратегий поиска новых клиентов
- 6 способов мало бюджетного поиска новых клиентов с помощью Рекомендаций
- Формула "Волшебных" фраз при изложении просьбы о рекомендации
- и многое другое...



Отзывом о мероприятии «Деловая среда» поделился один из участников **Сергей Стратьев**, заместитель директора ООО «Кредит-Центр недвижимость» (Раменское):



Сергей Стратьев,
заместитель директора
ООО «Кредит-Центр
недвижимость»
(Раменское) «выбор»
(г. Раменское)

«Интересный материал, хорошая подача. Я знал, куда еду. Среди множества бизнес-



тренеров Алексей Макаров – один из лучших. Мы приехали всем офисом на двух машинах.

Также порадовало выступление представителей Сбербанка. У меня своё сложившееся отношение к этому банку. Однако это выступление было также лёгким, лаконичным и предельно конструктивным. Я вижу, что Сбербанк поворачивается лицом к риэлтору.



Отдельное спасибо организаторам, потому что не каждый тренинг сопровождается вкусным обедом.»





А вот и другие отзывы
о тренинге:



Гильдия риэлторов Московской области выражает признательность за помощь в организации мероприятия вице-президентам ГРМО из Подольска: **Сергею Литвину**, директору ООО «ТЕХНОДОМ», и **Александрю Шуранову**, ген. директору ООО «Камелот».



*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**«Ипотека 24» совместно с ГРМО
провела практикум «Проверка
(андеррайтинг) объекта покупки -
залога и участников сделки»**

14 сентября 2021 года «Ипотека 24» совместно
с Гильдией Риэлторов Московской области



(ГРМО) провела **новый бесплатный тренинг-практикум в рамках проекта «Ипотечный университет 24» на тему «Проверка (андеррайтинг) объекта покупки/залога и участников сделки».**

В рамках практикума специалисты рынка недвижимости получили самую полезную информацию:

- проверка банками документов и информации по недвижимости и участникам сделки;
- используемые ресурсы и базы данных;
- судебная практика (сделки с имуществом «отказников», «маткапитал и доли несовершеннолетних», «приобретение с торгов» и т.д.);
- что важно знать при покупке объектов, полученных в порядке наследования, дарения и т.д.;
- факторы отказов и одобрений по "ипотечной сделке";
- работа с «правоустановкой» и объектами;
- полезные кейсы из банковской практики.

Ведущий мероприятия **Игорь Жигунов**, заместитель генерального директора «Национальной Фабрики Ипотеки». На мероприятии также выступила исполнительный директор ГРМО **Наталья Мазурина**.

Присоединяйтесь к нашим мероприятиям и следите за новостями!

www.ipotekauniver.ru

**23 сентября Артём Завадский
провёл вебинар для
руководителей «10 Рычагов
Управления Холодными
Продажами»**



Мы знаем с Вами бизнес-тренера Артёма Завадского как специалиста по «холодным продажам» риэлторских услуг, а сейчас именно «холодные продажи» в большинстве компаний являются основным видом работы с продавцами недвижимости!

Вебинар адресован руководителям компаний и отделов продаж и посвящён вопросам управления «холодными продажами»!

Тема «10 Рычагов Управления Холодными Продажами».

Артём Завадский ставит целью вебинара подробный обзор данных Рычагов управления с массой примеров и практических рекомендаций к их применению для увеличения ХП от 100% за 2-3 месяца или для запуска отдела продаж с нуля!

Мероприятие состоится на следующей неделе, в четверг, 23 сентября, с 13:00 до 15:00 МСК

Программа вебинара:

1. Оцифровка целей и задач агентов в холодных продажах (далее в ХП)
2. Воронка и конверсии ХП
3. Постановка задач сотрудникам (день, неделя, месяц)
4. Ежедневные летучки и еженедельные совещания. Ключевые принципы
5. Виды прописанных и устных регламентов ХП
6. Виды и техники мотивации агентов в ХП
7. Работа с сопротивлением сотрудников и обратная связь
8. Типологии агентов в ХП. Стили взаимодействия с руководителем

9. Тайм-менеджмент агента и руководителя отдела/офиса в ХП

10. Дополнительные инструменты и «фишки» эффективного управления в ХП

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Продолжается набор специалистов
рынка недвижимости на
профессиональное бесплатное
обучение в рамках проекта
«Содействие занятости»
национального проекта
«Демография»**



Предлагаем **БЕСПЛАТНО** пройти профессиональное обучение в рамках постановления Правительства РФ от 13.03.2021 г. № 369 «О предоставлении грантов в форме субсидий из федерального бюджета некоммерческим организациям на реализацию мероприятий по организации профессионального обучения и дополнительного профессионального образования отдельных категорий граждан в рамках Федерального проекта «Содействие занятости» национального проекта «Демография».

Продолжаем сбор группы желающих получить диплом государственного образца - пройти бесплатное обучение - профессиональную переподготовку по курсу «Специалист по операциям с недвижимостью - агент» и «Специалист по операциям с недвижимостью – брокер». Всех желающих просим записываться по ссылке на странице

<https://forms.yandex.ru/u/612be3841358e2369edbbb316/>. С каждым соискателем индивидуально свяжется специалист и ответит на все вопросы.

Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) в данном случае берёт на себя организационную функцию по формированию групп и получению обратной связи от образовательных площадок, реализующих эти программы.

Компании, которые официально трудоустраивают обученных по данной программе (ранее не оформленных) могут получить от государства компенсацию в размере 3 МРОТ.

Неоформленные до обучения сотрудники, прошедшие обучение, по условиям обязаны трудоустроиться или стать самозанятыми.

Кто может участвовать в проекте:

1. Безработные граждане, состоящие на учёте в центре занятости
2. Граждане, ищущие работу и обратившиеся в органы службы занятости

*Примечание: гражданам, ищущим работу, которые могут быть трудоустроены в данный момент, необходимо обратиться в свой центр занятости населения для постановки на учёт в качестве гражданина, ищущего работу с примечанием «для обучения» (справку можно получить дистанционно через госуслуги).

3. Граждане в возрасте 50 лет и старше
4. Граждане предпенсионного возраста
5. Женщины, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком в возрасте до 3 лет (трудоустроенные)
6. Женщины, не состоящие в трудовых отношениях и имеющие детей до 7 лет (не трудоустроенные).

К пункту 2. «ищущие работу» могут быть отнесены практически все трудоустроенные сейчас. Менять работу потом не требуется.

Итак, всех желающих бесплатно пройти дистанционное обучение и получить диплом государственного образца о профессиональной переподготовке «Специалист по операциям с недвижимостью - агент / брокер» просим записаться по ссылке на странице:

<https://forms.yandex.ru/u/612be3841358e2369edbbb316/>

Обучение групп начинается по мере их комплектования.

Проверки по 115-ФЗ возобновляются в полном объеме. Программа обучения 27 апреля Целевой инструктаж и повышение уровня знаний



**ЦЕЛЕВОЙ
ИНСТРУКТАЖ И
ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ
ЗНАНИЙ
ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ,**

**ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ОПЕРАЦИИ
С ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ И ИНЫМ
ИМУЩЕСТВОМ**

**Актуальные и практические вопросы
государственного надзора, контроля и
регулирующих организаций,
осуществляющих операции с денежными
средствами и иным имуществом. Исполнение
требований Федерального закона от
07.08.2001г. №115-ФЗ. Новое в
законодательстве о ПОД/ФТ
28 сентября 2021 года**

**Онлайн трансляция (вебинар) 8
академических часов, 9.30 – 17.00 (московское
время)**

Членам ГРМО - скидка на обучение - 10%

Для кого этот семинар

- Профессиональные юристы
- Риэлторы и агентства недвижимости включая ИП

В рамках семинара

•Последние изменения в Федеральный закон № 115-ФЗ, в том числе введение понятия ФРОМУ – финансирование распространения оружия массового уничтожения. Как, что и в какие сроки необходимо актуализировать в Правилах внутреннего контроля. Дополнительные обязанности.

•Планируемые изменения в Федеральный закон № 115-ФЗ, и последние Информационные письма



Росфинмониторинга.

- Ответы Росфинмониторинга и Пробирной палаты по запросам, направленным организациями: ювелирная отрасль, недвижимость, лизинг.
- Особенности работы в Личном кабинете Росфинмониторинга:
- Оценка риска;
- Заполнение раздела организация внутреннего контроля (внесение сведений о СДЛ, заполнение полугодового Отчета о внутренних проверках, заполнение опросника «Проверь свой риск»);
- Особенности формирования ФЭС по операциям и фактам (обязательный контроль, «необычные операции», о результатах проверки клиентов по Перечням Росфинмониторинга).
- Особенности проверок надзорных органов:
- Перечень запрашиваемых документов;
- Сроки предоставления документов;
- Представление комментариев, пояснений, оформление ходатайств.
- Структура Правил внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ. Особенности отдельных Программ.
- Особенности взаимодействия с Клиентами по получению идентификационных сведений, предусмотренных законодательством.
- Административная ответственность за нарушение требований законодательства в области ПОД/ФТ, минимизация рисков применения штрафных санкций.

Ведущие семинара

- Представитель РФМ (Росфинмониторинг)
- Практик, эксперт по ПОД/ФТ, руководитель подразделения финмониторинга крупной компании более 12 лет

Условия участия

- **Стоимость обучения: 6000 рублей ***
- **В стоимость обучения включено:** Свидетельство установленного образца.
- 20% – для ИП и физических лиц
- 20% – при раннем бронировании (за 30+ дней)
- от 5% – в зависимости от количества участников (2+)

Обязательное аттестационное тестирование участники ЦИ онлайн пройдут на следующий

день по присланной ссылке.

Членам ГРМО - скидка на обучение - 10%

** НДС не облагается. Скидки не суммируются. Оргкомитет оставляет за собой право внесения изменений в программу и лекторский состав.*

www.fkdconsult.ru

В сентябре прошло три обучающих мероприятия: инструктаж ПОД/ФТ/ФРОМУ для агентств недвижимости



Основанный в 2009 году, Учебный Центр Grand School, является одним из крупнейших российских учебных центров, имеющих аккредитацию МУМФЦМ, учрежденного Росфинмониторингом. Десятки тысяч клиентов по всей России уже смогли оценить высочайший профессионализм наших лекторов – ведь мы работаем с лучшими специалистами в своих областях.

Мы предлагаем всем членам Гильдии риэлторов Московской Области пройти обучение по ПОД/ФТ/ФРОМУ в удобном on-line формате по программам Целевого инструктажа (ЦИ) и Повышения уровня знаний (ПУЗ).

Скидка для членов Гильдии риэлторов Московской Области (ГРМО) - 40%

Мероприятия:

- [09 сентября](#)
- [16 сентября](#)
- [23 сентября](#)

*** Обучение проходит каждый четверг в дистанционном формате (8 академических часов, вебинар с возможностью общения со спикерами).**

*** Программа инструктажа доступна для скачивания [по ссылке](#)**

*** Полное расписание с актуальными датами,**



[Мероприятия](#)

доступно по ссылке -

Стоимость обучения:

Цена для компаний, не являющихся членами ГРМО:

• 3 000 руб/уч.

• Цена для членов "ГРМО":

• 1 800 руб/уч. - при участии от 1 до 10 человек*

• 1 600 руб/уч. - при участии от 10 до 20 человек*

• 1 500 руб/уч. - при участии от 20 до 50 человек*

• 1 300 руб/уч - при участии от 50 до 150 человек*

*единовременно

Чтобы записаться на инструктаж, необходимо просто прислать заполненную форму регистрации ([по ссылке](#)), и Вас внесут в список участников на выбранную Вами дату.

www.grandschool.net

Эксперты ГРМО для статьи ИРН «Квартиры в Москве и Подмосковье в августе-сентябре 2021 года - продавцы продолжают задирать цены»



Объем ликвидного предложения остается ограниченным

Вторичный рынок пока остается стабильным - нет ни ажиотажа, ни существенного спада. На спрос давит завышенный уровень цен, однако ограниченный объем предложения не дает им упасть.

Спрос

В августе Росреестр насчитал в Москве 13 969 переходов прав на недвижимость в рамках сделок купли-продажи жилья. Таким образом, в последний месяц лета продажи на «вторичке» были чуть лучше, чем в июле (+3,6%), но несколько хуже, чем годом ранее (-4,9%).

Впрочем, в августе 2020 г. на рынке как раз начинался посткарантинный ажиотаж, поэтому снижение спроса в годовом разрезе отчасти объясняется высокой базой прошлого года. Например, «Инком» в августе 2021 г. собрал примерно столько же авансов от покупателей, что и в июле 2021-го, но на 33% меньше, чем в августе 2020-го. В июле 2020 г. отставание от прошлого года составляло 24%. «Если в первой половине года мы проводили сравнение в том числе с теми месяцами, когда действовал режим всеобщей самоизоляции (и в итоге обогнали 2020-й на 34%), то во втором полугодии параллели будут проводиться с периодом роста спроса, порой до ажиотажных показателей. Поэтому ожидаемо, что по количеству авансов мы будем на те же 30-40% ежемесячно отставать



от 2020-го. А в целом, согласно нашим прогнозам, показатели спроса в 2020-и и 2021-м сравняются», - говорит Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимость».

Но, конечно, дело не только в высокой базе августа 2020-го – на спрос давят высокие цены на недвижимость. «Если [в августе средняя цена квадратного метра выросла в Новой Москве всего на 0,8%](#), что гораздо меньше, чем ранее, то продавцы по-прежнему выходят на рынок с опережением роста цен на 5, а то и на 10%, что не находит понимания у покупателей и сдерживает спрос», - отмечает Анастасия Ковалева, директор офиса продаж «Центральный» в Троицке АН «Century 21 Римарком».



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

Напомним, а последний год цены на квартиры выросли более чем существенно: в Москве – на 26,4% по индексу IRN.RU, в Новой Москве – на 24,8%, в Московской области – на 31,2% (см. [динамику стоимости жилья в Москве, Новой Москве и Московской области на графике](#)).

По словам Ковалевой, спрос на «вторичку» в Новой Москве в августе по сравнению с июлем уменьшился на 10%. А относительно августа прошлого года, наоборот, вырос на 10% по количеству внесенных покупателями авансов и на 12% по числу сделок.



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

В Московской области август был достаточно ровным в плане спроса - число сделок и

количество авансов осталось на июльском

уровне, в годовом выражении спрос снизился на 2-5%, рассказывает Ольга Власова, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, гендиректор АН «Удачный выбор».

В первой половине сентября покупательская активность на присоединенных территориях просела еще на 20% относительно предыдущего месяца. Так как собственники квартир по-прежнему очень неохотно снижают цены, Анастасия Ковалева не надеется, что до конца месяца спрос восстановится хотя бы на уровне августа, не говоря уже про июль.

«Если говорить о ближайшей перспективе, то при продолжающемся массовом выходе на рынок объектов с завышенными ценами вместо активного спроса в разгар так называемого «делового сезона» в Новой Москве мы получим проседание рынка», - прогнозирует эксперт.

В Подмоскovie, наоборот, сентябрь оказался успешнее августа - в начале осени спрос вырос на 20% по сравнению с августом и июлем. «Во многом на это повлиял тот факт, что в некоторых муниципалитетах цены на «вторичку» не только перестали существенно расти, но и даже немного снизились. Если никаких серьезных катаклизмов (например, в экономике страны) не произойдет, то и сентябрь, и следующий месяц для рынка подмосковной «вторички» обещают стать по уровню спроса пусть и не рекордными, но достаточно активными месяцами», - считает Ольга Власова.

Предложение

По данным аналитического центра ИРН, в августе подмосковные квартиры подорожали на 1,5% до 127 600 руб. за кв. м, а старо- и новомосковские – лишь на 0,8%, до 232 760 руб. и 185 325 за кв. м соответственно. Темпы роста цен на жилье в столичном регионе снижаются – в июле и июне они были выше. (См. [«Обзор рынка недвижимости Новой Москвы и Подмоскovie по итогам августа 2021 года»](#).)

Несмотря на некоторое уменьшение спроса, ощутимого снижения цен в ближайшее время участники рынка не ждут. Одна из главных причин – ограниченный объем предложения. По данным «Инкома», предложение на вторичном рынке жилья «старой» Москвы по итогам августа увеличилось на 6,7%, но по сравнению с августом прошлого года объем экспозиции почти не изменился – она приросла лишь на 0,2%.



«В условиях, когда покупателям порой приходится конкурировать за ликвидное предложение, собственники «вторички» точно не будут сильно понижать ценники», - уверен Сергей Шлома. По прогнозам «Инкома», до конца года средний ценник снизится максимум на 2-3%.

За МКАД таких проблем с предложением, на первый взгляд, нет. В Подмосковье объем предложения в августе, в целом, остался на июльском уровне (колебания в пределах 1-3%), а по сравнению с прошлым годом увеличился на 10-20% - в зависимости от муниципалитета. В Новой Москве число квартир в экспозиции увеличилось на 10% относительно июля и на 30% по сравнению с августом прошлого года (в августе 2020 г. предложение сократилось на 27%). Однако значительная новых лотов выходит на рынок с сильно завышенным ценником. «Объектов по рыночным ценам по-прежнему мало, к тому же покупатели не готовы переплачивать, учитывая тот факт, что цены и так за последнее время серьезно выросли, а здесь еще начался и рост ипотечных ставок. Именно поэтому в такой ситуации рост предложения – адекватная реакция вторичного рынка», - резюмирует Анастасия Ковалева.

www.irm.ru

Эксперты ГРМО для «Известий»: унылая пора - что происходит в России с ценами на аренду выходного дня

До конца года ожидается снижение среднего чека бронирования жилья.

Рост популярности внутреннего туризма подогрел и интерес россиян к аренде выходного дня, бронированию временного жилья для отдыха в уикенд. Что происходит с ценами в этой области, охватывающей и традиционные гостиницы, и мини-отели, и частное жилье, разбирались «Известия» с помощью аналитиков национальной системы бронирования отелей и других экспертов.



Фото: ИЗВЕСТИЯ/Александр Полегенько

Уходило лето

Лето, увы, закончилось, а вместе с ним и высокий сезон на туристических направлениях. В оставшиеся месяцы временное жилье будет востребовано для краткосрочных путешествий, делового туризма и командировок. В оставшиеся недели сентября тарифы на выходные дни снизятся на 15–20%, предполагают в национальной системе бронирования отелей Bronevik.com. В целом же по количеству бронирований на уикенды конца 2021 года ожидается минимальный спад, так как на морских курортах страны начинается бархатный сезон, а в Москву и Санкт-Петербург начинают стягиваться бизнес-туристы. В октябре-ноябре можно ожидать дальнейшего снижения цен на отели по текущим направлениям, предполагают специалисты.

Повышения цен с середины ноября следует ждать в отелях Красной Поляны вместе с началом горнолыжного сезона. С 20 декабря в большинстве отелей устанавливается повышенный новогодний тариф. И не стоит рассчитывать на сильное снижение цен в SPA-отелях на выходные дни осенью.

— В оставшиеся месяцы 2021 года спрос на направления Алтайского края и Краснодарского края спадет. Однако ожидается востребованность кавказских направлений, где санатории и курорты забронированы вплоть до декабря, — делится прогнозом руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate Валерий Трушин. — Из-за погодных условий, отсутствия бизнес-сезона и начала низкого туристического сезона Санкт-Петербург столкнется со значительным снижением турпотока и стоимости размещения.

Между тем объем столичных деловых мероприятий высок, и если ограничения



не скажутся на их проведении, гостиницы и апартаменты Москвы будут востребованы, а цены на них не снизятся, полагает Валерий Трушин.

— В период бархатного сезона цены на размещение в гостиницах и т.д. будут снижаться, но постепенно, а не резко, — делится замдиректора департамента консалтинга Colliers Евгения Тучкова. — Города с высокой сезонностью обычно поддерживает MICE-сегмент. Однако в 2021 году не стоит делать на это ставку: действующие ограничения и отсутствие иностранных деловых туристов не позволят MICE-сегменту поддержать гостиничный бизнес в должном объеме.

По прогнозам директора офиса продаж вторичной недвижимости Est-a-Tet Юлии Дымовой, в этом году как минимум ожидаемы всплески цен на ноябрьские праздники и дни школьных каникул. По ее наблюдениям, на эти даты на интернет-площадках уже виден рост примерно на 10–15% по сравнению со средними чеками октября. Вырастут цены и на околоновогодние дни, поскольку далеко не все уедут на теплые моря, замечает Юлия Дымова.

— Вообще, видим возвращение к обычным тенденциям, когда повышение чеков и рост загрузки были привязаны к общим календарным праздникам, — говорит Дымова. — Но сейчас это будет более заметно из-за закрытых границ. Особенно до конца года заметен будет рост загрузки и средний чек, например, в Карелии, на побережье и в горах Сочи.



Рудакова Олеся Сергеевна, вице-президент ГРМО, генеральный директор ООО «Оранж» (г.Щелково)

Вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, генеральный директор

ООО «Оранж» **Олеся Рудакова** полагает, что прогноз снижения цен по турнаправлениям на 15–20% в меньшей степени касается Московского региона, так как многие, кто не съездил на море или вышел в поздний отпуск, стремятся попасть в подмосковные дома отдыха. «Здесь снижение цен не ожидается точно», — подчеркивает она.

— Думаю, что особой корректировки в сторону снижения стоимости не будет, так как впереди новогодние праздники, а до этого времени границы едва ли откроют шире, чем сейчас, — высказывается специалист Городского агентства недвижимости Любовь Голубева. — Так что спрос на отдых выходного дня рядом со своим домом, в своем или соседнем регионе, будет, скорее всего, устойчивым.



Голубева Любовь Леонидовна, член Национального совета РГР, руководитель «Городского агентства недвижимости» (г.Серпухов)

Что творилось с ценами до сентября

По данным национальной системы бронирования отелей Bronevik.com (имеются в распоряжении «Известий»), в топ-направлений для мини-путешествий на выходные в предыдущие месяцы 2021 года вошли Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Казань, Ростов-на-Дону, Краснодар, Адлер и Калининград. В этих городах широко представлены сетевые и независимые отели с различными SPA-услугами и оздоровительными программами.

— Внутренний туризм стал в этом году настолько популярным из-за пандемии и закрытых границ, — говорит Юлия Дымова. — Несмотря на частичное открытие некоторых зарубежных туристических направлений, Европа большей частью закрыта, поэтому люди ищут отдыха и впечатлений поблизости. То есть мы имеем большой всплеск спроса и пока что существенный недостаток качественного предложения туристической инфраструктуры.

Количество бронирований выходного дня (с пятницы по воскресенье) в 2021 году по отдельным туристическим направлениям (Алтайский край, Краснодарский край, Москва, Санкт-Петербург, Калининград) увеличилось на 49% по сравнению с 2019 годом, по сравнению с 2020 годом — на 69%, отмечают эксперты национальной системы бронирования. Популярность бронирования отелей и апартаментов разного уровня на выходные по этим направлениям может быть связана



с пандемийными ограничениями, что стимулировало местных жителей бронировать жилье, не покидая регион.

Средний чек по сравнению с 2019 годом увеличился для бронирований на выходные в Калининграде на 21% (с 10 143 рублей 20 копеек до 12 316 рублей 57 копеек) и Алтайском крае на 51% (с 8604 рублей 52 копеек до 13 023 рублей 28 копеек). В нынешнем году эти регионы возглавляли топ туристических направлений, что повлияло на повышение тарифов, в том числе на выходные дни.

Любопытно, что, несмотря на популярность курортов Краснодарского края, средний чек на выходные дни упал почти на 20% по сравнению с 2019 годом (с 9277 рублей 42 копеек до 7558 рублей 28 копеек). Это может быть связано с тем, что туристы предпочитают бронировать отели в Краснодарском крае на более длительный период, а также с тем, что в Краснодарском крае вырос сегмент бюджетных объектов размещения. По данным Bronevik.com, количество бронирований выходного дня увеличились для сегмента мини-отелей и апартаментов.

В Москве в этом году зафиксировано снижение среднего чека по сравнению с 2019 годом на 21% (с 11 322 рублей 94 копеек до 8916 рублей 34 копеек). Преобладающим типом объекта размещения на выходные в Москве остаются отели, но с 2019 года активно растет сегмент хостелов, мини-отелей и бутиков. В 2021 году эксперты отмечают спрос на объекты без звезд и отели 3*.

В Санкт-Петербурге в текущем году размер среднего чека уменьшился на 9% (с 12 369 рублей 33 копеек до 11 270 рублей 67 копеек). Конкуренция за туристов в Питере очень высока. Огромный выбор вариантов размещения на любой кошелек — SPA-отели, бутик-отели, городские мини-гостиницы, апарт-отели, хостелы — в этом году держит рынок в тонусе.

Во Владивостоке также зафиксировано понижение среднего чека на четверть стоимости (с 11 524 рублей 17 копеек до 8696 рублей 23 копеек). В последнее время в столице Дальнего Востока отмечен рост спроса на бронирования выходного дня в отелях и мини-отелях.

По мнению Юлии Дымовой, внутренний туризм пока «находится в несколько ошеломленном и диком состоянии». «Пока еще

мы видим рынок отеля, но уже в ближайшие год-два ситуация должна стать более цивилизованной. Цены будут корректироваться в зависимости от качества предложения, и туристы будут голосовать рублем», — сказала она.

Что управляет чеком

На чек бронирования в этом году повлияли четыре основных фактора, объясняет эксперт Аналитического центра Циан Виктория Кирюхина. Первый — запрет на поездки в другие страны из-за пандемии.

— Не каждый готов отдать за 10-дневное проживание в отеле Краснодарского края порядка 75 тыс. рублей, — говорит Виктория Кирюхина. — Альтернатива — частный сектор. Средняя базовая ставка аренды в Сочи — 4 тыс. рублей, почти в два раза ниже, чем в отеле, в Геленджике — 3,4 тыс., Анапе — 2,6 тыс. Логично, что возможность сэкономить почти вдвое и отсутствие ограничений сместили спрос на частный сектор.

По ее словам, потенциальный спрос на покупку (выраженный в числе просмотров объявлений) в первом полугодии 2021 года в Краснодарском крае, Крыму и Калининградской области оказался в среднем на 73% выше, чем до пандемии (в аналогичные месяцы 2019 года). Спрос на длительную аренду квартир увеличился в 2,2 раза. В среднем по стране этот показатель увеличился на 37% и 41% соответственно. Иными словами, отели в курортных черноморских регионах в последнее время конкурируют с арендой в частном секторе.

— Часть клиентов (преимущественно тех, кто работает удаленно), приняли решение о покупке квартиры, — рассказывает эксперт Аналитического центра Циан. — То есть второй и третий факторы, влияющие на средний уровень чека бронирования отелей, — это конкуренция с частным сектором, а также изменение формата отдыха на долгосрочный.

Четвертый фактор — ограничения на работу инфраструктурных туристических объектов. Многие туристы отказались от поездки на фоне закрытия ресторанов, музеев, отмены мероприятий.

Специалисты ГРМО для статьи РИА Недвижимость «Наивные платят: фейковые объявления как инструмент «черного» маркетинга»



Наивные платят: фейковые объявления как инструмент "черного" маркетинга.

Привлекательная цена, хорошая квартира, мало фотографий и сообщение, что "ее только что продали, давайте подберем вам что-нибудь другое" – неизменные спутники ложных объявлений. Профессиональные риелторы рассказали сайту "РИА Недвижимость", кто и зачем использует фейковые объявления, почему они вредны и можно ли надеяться, что этот инструмент "черного" маркетинга уйдет в историю.

Сочная наживка

В самом плохом случае за фейком будет укрываться криминальная история, однако вовсе не мошенники стоят за подавляющим большинством таких объявлений. Использование недостоверной информации стало обычной практикой неразборчивых в методах риелторов и целых агентств, которые готовы любой ценой "зацепить" клиента, рассказали эксперты.

Часто эти объявления оповещают о продаже или аренде несуществующих лотов. Привлеченные красивыми фотографиями и низкой ценой клиенты нередко "клюют" на них, а недобросовестное агентство предлагает им менее привлекательные и более дорогие варианты, мотивируя это реализацией квартиры, пока несостоявшиеся покупатели были в пути, объясняет директор управления элитной

недвижимости компании "Метриум Премиум" Анна Раджабова.

Причем это настолько распространенная практика, что некоторые агентства даже обучают новичков брать чужое объявление и сверху выставлять свое, чтобы сформировать базу покупателей либо перехватить квартиру, в надежде на то, что агент, который на самом деле продает ее, не среагирует, и "дублер" успеет заработать чужую комиссию, сетует представитель "Миэль. Измайловский".

"Много лет слышу от коллег, что весь Краснодарский край работает по таким схемам десятилетиями. Обычай "делового оборота", - добавляет руководитель "Городского агентства недвижимости", член Национального совета Российской гильдии риелторов Любовь Голубева.



Голубева Любовь Леонидовна,
член Национального совета РГР,
руководитель
«Городского агентства недвижимости»
(г.Серпухов)

Даже крупные агентства используют такие технологии для

для расширения своей базы в разрезе различных сегментов для последующих "горячих" звонков или оповещений, отмечает вице-президент Гильдии риелторов [Московской области](#), генеральный директор ООО "Оранж" Олеся Рудакова. Начинаящие же риелторы просто вынуждены выстраивать свою работу от покупателей, приводить их на чужие объекты. Кто-то сохраняет такой стиль работы, поэтому в риелторском сообществе нет единого мнения, мошенничество это или технология продаж, рассуждает она.



Рудакова Олеся Сергеевна, вице-президент ГРМО,
генеральный директор
ООО «Оранж»
(г.Щелково)

Таким образом достаточно часто фейковое объявление – это способ приманить

покупателя, чтобы в дальнейшем все-таки выполнить работу и найти для него квартиру.



В профессиональном сообществе так и не сформировалось мнение относительно допустимости таких действий: пока одни их осуждают и считают деструктивной практикой, другие активно используют.

План-перехват

Еще большее неодобрение у риелторского сообщества вызывают фейковые объявления (их, кстати, еще называют "фонарями" или "утками"), цель которых – перехватить клиента у другого агента.

В этом случае нередко применяется схема, когда недобросовестный агент приходит под видом покупателя, делает фотографии и затем выставляет объявление по более привлекательной цене. Она выступает своего рода якорем, на который обращают внимание потенциальные клиенты, объясняет Раджабова.

С покупателем, позвонившим по такому объявлению, работают по-разному: либо его, как и в первом случае, "пересаживают" на другой объект, либо приводят к продавцу и начинают процесс торга. Если на продавца уже работал риелтор, между ним и создателем фейка возникает конфликт интересов. Пострадает здесь и продавец, так как на его оригинальное объявление с реальной ценой звонки поступать перестанут, таким образом его практически вынудят сделать скидку.

В некоторых случаях появление такого фейка может спровоцировать сам продавец, предупреждает практикующий риелтор, член Гильдии риелторов Москвы Евгений Коноплев.

"Вас спросили по телефону: "Торгуетесь? Есть шанс купить на 200 тысяч дешевле?" Вы по неопытности ответили: "Обсуждаемо", и через час рядом с вашим объявлением появился фейк с ценой на 200 тысяч ниже вашего объекта", – объясняет он.

Именно с такими фейками-дублями можно и нужно бороться, уверен генеральный директор "Агентства инвестиций в недвижимость Москвы" Валерий Летенков.

"Сейчас на приличных классифайдах у каждого объявления есть кнопка, которая позволяет пожаловаться на объект. Другое дело, что если у риелтора поставлено на поток размещение таких фейков, то для него не будет большой проблемой взять и разместить аналогичное объявление еще раз с другого аккаунта", – рассуждает он.

Все опрошенные эксперты указали, что жалоба на дублирующее объявление может помочь, поэтому не стоит пренебрегать этим инструментом. Однако при этом все они подчеркивают, что у тех, кто использует такие объявления, есть много способов обойти защитные действия.

"Единственный вариант – объединиться 60-70% участникам профессионального рынка, ввести правила и применять санкции к тем, кто их не соблюдает. Но для этого на рынке должны откуда-то появиться 60-70% участников, готовых отказаться от всех хитрых технологий", – сетует Коноплев.

Вред недобросовестной рекламы очевиден: испорченная репутация, недоверие ко всей индустрии в целом, негативные отзывы. Никто из уважающих себя профессионалов и заботящихся о репутации агентств недвижимости не допустит неэкологических методов в работе, соглашается Голубева.

Волшебное ценообразование

С помощью фейковых объявлений можно буквально "хакнуть" рынок. Если конкретнее, то этот метод используется, чтобы убедить покупателей или другие заинтересованные стороны, что конкретная квартира выставлена на продажу по вполне справедливой цене.

Допустим, у агента есть заявка от продавца продать квартиру выше рынка, объясняют эксперты "Миэль. Измайловский". Если аналоги выставлены по 6 миллионов, а собственник хочет продать свою квартиру за 6,5 миллиона рублей. Тогда риелтор, чтобы локально повысить цену на идентичные квартиры в районе, выставляет два-три объявления-дубля по 6,7 миллиона. Потенциальный покупатель видит это, и уже цену 6,5 миллиона воспринимает как адекватную и выражает интерес к объекту.

"Раньше такой прием не срабатывал. Но в 2020 году, когда цены начали расти, такая тактика могла принести свои плоды", – уточняют эксперты "Миэль. Измайловский".

Примерно так же действуют те, кто намерен купить квартиру с завышением стоимости в договоре, этот метод используют те, у кого не хватает средств на первоначальный взнос, добавляет один из опрошенных экспертов.

"У нас ипотека без первоначального взноса. Поэтому мы вас купим по документам не за 10,



а за 11 миллионов, но реально отдадим 10. Рядом с вашим объявлением сами поставим несколько фейков по завышенной цене. Чтобы оценщику было проще обосновать банку цену объекта 11 миллионов", — объясняет он механизм схемы и напоминает, что подобные сделки могут быть расценены как мошенничество и являются крайне рискованными!

Еще один повод для размещения фейка — банальный мониторинг рынка.

Допустим, собственник желает реализовать объект в локации, где нет аналогов, объясняет вице-президент ГРМО, президент НП "Корпорация риелторов "Мегаполис-Сервис" Сергей Власенко. Чтобы определиться со стартовой ценой выхода на рынок и создаются подобные объявления, которые помогают сформировать правильную первоначальную цену.

Специалисты ГРМО в статье «Известий» - постановочный момент: строить дома будут по новым правилам



Фото: ИЗВЕСТИЯ/Константин Кокошкин

В России [сняты ограничения](#) на применение в строительстве новых эффективных материалов и конструкций, а также отменены дублирующие и избыточные нормы и ГОСТы. Дерегулирование стройотрасли положительно скажется на сокращении инвестиционно-строительного цикла не менее чем на 30%, считают в аппарате вице-преьера Марата Хуснуллина. По мнению

экспертов, отмена норм ускорит сдачу жилья и даст возможность для значительной экономии ресурсов и средств. Подробности в материале «Известий» см. ниже.

«Осталось 32 процедуры»

В России перестало носить обязательный характер несколько тысяч строительных норм. Отныне, помимо уменьшения количества обязательных требований в сфере строительства, сокращается перечень процедур, осуществляемых при реализации проектов по строительству. Соответствующий федеральный закон подписан президентом Владимиром Путиным в начале июля этого года и вступил в силу на днях.

— По итогам ревизии строительных норм мы перевели в статус рекомендательных более 3800 избыточных или устаревших требований, — рассказали «Известиям» в аппарате председателя правительства РФ Марата Хуснуллина. — Уменьшение перечня обязательных требований в строительстве имеет мультипликативный экономический эффект. Он складывается благодаря сокращению временных сроков строительства и получению дополнительных доходов от оборачиваемости капитала, а также уменьшению затрат на строительство, при этом без ущерба для безопасности зданий и сооружений.

Положительный эффект от нововведений ощутит и конечный потребитель, уверены в аппарате вице-преьера. Например, теперь граждане быстрее получают жилье и объекты инфраструктуры. Благодаря сокращению сроков стройки, значительно увеличивается оборачиваемость денежных средств. Так, от реализации инвестиционно-строительных проектов дополнительно в экономику может поступить порядка 1,5–2 трлн рублей, рассчитывают в аппарате вице-преьера.

Среди прочего, снимаются ограничения на применение новых эффективных материалов и конструкций, а также отменяются все дублирующие и избыточные нормы, включая декларативные и рекомендательные положения. «Работа была проведена по аналогии с 2020 годом, когда 3000 таких норм также перестали носить обязательный характер. Таким образом, по сравнению с началом 2020 года их общее число уменьшилось более чем в три раза», — подчеркнул представитель вице-преьера.



— До 1 сентября в жилищном строительстве, для того чтобы начать стройку, застройщику нужно было пройти 96 административных процедур. В некоторых случаях их число могло достигать до 100 в зависимости от вида объекта, — объяснил «Известиям» заместитель председателя правительства Марат Хуснуллин. — Теперь по решению президента для всех видов строительства осталось 32 процедуры.

По его словам, такое дерегулирование отрасли положительно скажется на сокращении инвестиционно-строительного цикла не менее чем на 30%.

— Для наглядности эффекта от изменений, вступивших в силу с 1 сентября, я всегда привожу в пример сокращение сроков строительства многоквартирного дома на срок до трех лет и девяти месяцев (1300 дней), — подчеркнул Хуснуллин. — Ранее на это потребовалось бы пять лет.

Какие нормы меняются

С начала осени сокращены требования пожарной безопасности, дублирующие требования ведомственных нормативных документов МЧС России, уточняет президент Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) Антон Глушков. Также сокращены избыточные требования к дополнительным согласованиям градостроительной и проектной документации, не предусмотренным Градостроительным кодексом Российской Федерации, и содержащим ссылки на документы добровольного применения, документы Роспотребнадзора и другие нормативные правовые акты, которые в любом случае подлежат обязательному применению. Переведены в статус добровольных для применения один межгосударственный стандарт и 10 сводов правил.

— Строительная отрасль постоянно развивается. Материалы и технологии совершенствуются. Поэтому абсолютно закономерно с некой периодичностью пересматривать СНиПы. Именно на этом сделан акцент в новом постановлении: в обновленный перечень национальных стандартов и сводов правил не вошли дублирующие и устаревшие нормативы, — говорит директор по продажам «НДВ Супермаркет Недвижимости» Татьяна

Подкидышева. — Это избавило застройщиков от бесполезной траты времени на оценку, испытания и согласования, которые к современным материалам и этапам строительства уже не имеют никакого отношения.

Например, сейчас рецептура цементно-бетонных смесей стала более сложной, но и более надежной. Появились новые добавки, повышающие качественные характеристики строительной смеси. Их использование старые СНиПы не регламентировали просто потому, что раньше их не существовало. Это приводило к тому, что застройщику либо приходилось отказываться от новых технологий, либо удлинять сроки согласования документации. Это усложняло жизнь не только строительным компаниям, но и покупателям, ожидавшим ввод объекта в эксплуатацию. Проще говоря, отмена старых требований и упрощение бюрократических цепочек позволят застройщику повысить качество жилья и раньше сдавать объекты.

На смену старым ГОСТам придут новые обязательные национальные стандарты. Например, в новый перечень добавлен ГОСТ 31385-2016 «Резервуары вертикальные цилиндрические стальные для нефти и нефтепродуктов. Общие технические условия», при этом исключен ГОСТ 31937-2011 «Здания и сооружения. Правила обследования и мониторинга технического состояния». Перечень обязательных СП (сводов правил) отныне сокращен с 78 до 69. В частности, полностью исключены: СП 26.13330.2012 «СНиП 2.02.05-87 «Фундаменты машин с динамическими нагрузками», СП 33.13330.2012 «СНиП 2.04.12-86 «Расчет на прочность стальных трубопроводов», СП 45.13330.2017 «СНиП 3.02.01-87 «Земляные сооружения, основания и фундаменты», СП 46.13330.2012 «СНиП 3.06.04-91 «Мосты и трубы», СП 79.13330.2012 «СНиП 3.06.07-86 «Мосты и трубы. Правила обследований и испытаний» и т.д. Также существенные изменения внесены и в состав обязательных норм из сохраненных в перечне СП.

В Минстрое к моменту выхода материала не успели ответить на запрос «Известий», какие еще новые регуляторные нормы для строительной отрасли и сферы недвижимости разрабатываются в данный момент.



Это простимулирует жилстрой

Региональный директор департамента управления строительными проектами Colliers Игорь Темнышев обращает внимание, что изменения законодательства затрагивают в большей степени сферу жилищного строительства, стимулирование которого, по его мнению, и является целью реформы.

— Требования безопасности — очень важный фактор, к которому все относится с максимальным вниманием, — говорит Игорь Темнышев. — Требования к качеству, то есть, по сути, к долговечности и стабильности характеристик строительного продукта, интересуют как инвесторов, поскольку напрямую влияют на инвестиционную отдачу проекта, так и конечных потребителей, которые заинтересованы в приобретении доступного, но в то же время качественного жилья.

По его мнению, девелоперы будут стремиться избежать снижения качества в жилищном строительстве в результате упрощения некоторых строительных норм. Поэтому в среднесрочной перспективе ожидается поиск новых решений в части технологий и строительных материалов, которые позволят исполнять необходимые требования и при этом будут долговечными, эффективными и адекватными по стоимости, полагает представитель Colliers.

— Для строительной индустрии любое исключение излишнего регулирования можно только приветствовать, так как многие нормы устарели или не требуют обязательного регулирования, так как уровень стандарта задается самим рынком, — говорит руководитель практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и Партнеры» Дмитрий Некрестьянов. — Естественно, такие изменения не имеют прямого экономического эффекта, так как он выявляется в совокупном изменении требований к проектированию и строительству, что в конечном итоге может позволить получить экономию в строительстве.

«Скорее всего, это не финальные правки»

Процесс реформирования строительных норм идет не первый год. И, скорее всего, это не финальные правки, считает руководитель проектов «ТСН Недвижимость», аттестованный брокер Гильдии риэлторов Московской области

Андрей Галкин.

— Если это позволит ускорить строительные работы, сроки сдачи объектов и, соответственно, сроки заселения счастливых клиентов, то это прекрасно, — говорит Андрей Галкин. — Другое дело, что вместе с обновлением стандартов должен сохраниться уровень качества.



Андрей Александрович
Руководитель проектов
«ТСН Недвижимость»,
аттестованный брокер
Гильдии риэлторов
Московской области

В свете сказанного эксперт советует выбирать только проверенных застройщиков — тех, кто уже благополучно сдал в эксплуатацию не один объект. Разумно будет приглашать с собой на приемку квартиры или дома специалиста, который оценит качество работ и материалов и даст официальное заключение. Наконец, при строительстве загородного дома также имеет смысл выбирать крупные компании, у которых есть опыт и репутация.

www.iz.ru



**Вышел в свет 123-й выпуск
Вестника Гильдии риэлторов
Московской области за август
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:

- ГРМО провела процедуру аттестации специалистов ООО «Портал Эстейт» г.Подольск
- На заседании Регионального совета ГРМО определили даты проведения ППКР-2022
- Побьёт ли осень рекорд летних продаж загородного жилья
- По результатам Чемпионата по переговорным играм среди риэлторов первые места заняли представители ГРМО
- Рабочая встреча Гильдии риэлторов Московской области в Королёве
- Рабочая встреча Гильдии риэлторов

Московской области и Газпромбанка

- Президент ГРМО Артемий Шурыгин поздравил Нижегородскую гильдию сертифицированных риэлторов с 26-ой годовщиной создания ассоциации
- Специалисты ГРМО для ИРН: квартиры в Москве и Подмосковье в июле-августе 2021 года - рост ипотечных ставок давит на спрос
- ГРМО для «РИА Недвижимость» в статье «Коварный полудом или к чему готовиться, покупая загородный недострой»
- Татьяна Новик для журнала «Бизнес-Диалог»: для нас не является приоритетом продать во что бы то ни стало

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!**

- руководителя ИП Пьянкова Н.В. (г.Электрогорск) Пьянкову Надежду Владимировну!
- директора ООО "Городской центр оценки и консалтинга" (г.Одинцово) Аршивина Ивана Евгеньевича!
- генерального директора ООО "Звезда" (г.Подольск) Садолевского Бориса Наумовича!
- генерального директора ООО "21 ВЕК" (г.Красноармейск) Игнатенко Максима Александровича!
- генерального директора ООО "Дом сервис+" (г.Одинцово) Петяеву Оксану Владимировну!
- директора АН "Мегаполис Life" (г.Видное) Булатову Альбину Ренатовну!
- генерального директора ООО "ГК БЕСТ-Недвижимость" (г.Москва) Полторака Григория Витальевича!
- генерального директора ООО "ИНКОНЪ" (Ступинский район) Баширова Алексея Рашитовича!
- генерального директора ООО "Моментум 24" (г.Москва) Струздюмова Арсения Дмитриевича!
- генерального директора ООО "Квартал-М" (г.Фрязино) Лашкевич Марину Вячеславовну!
- генерального директора ООО "Вероника" (г.Подольск) Ануфриева Виктора Анатольевича!
- генерального директора ООО "Про-Бизнес-Групп" (г.Домодедово) Носенко Руслана Дмитриевича!
- руководителя АН "Купидом" (г.Воскресенск) Кондратенко Дмитрия Михайловича!
- директора ипотечно-брокерской компании "Прагматика" (г.Москва) Барсукова Константина Валерьевича!
- генерального директора ООО "Стильный город", АН "Мегаполис-Сервис" на Ленина,103" (г.Орехово-Зуево) Демидову Елену Викторовну!
- генерального директора ООО "Удачный выбор" (г.Раменское) Власову Ольгу Евгеньевну!
- руководителя ООО "АН МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ" (г.Подольск) Берестова Константина Валерьевича!
- руководителя АН "Мегаполис-Сервис" Новосёл" (г.Ступино) Журина Юрия Александровича!



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 "Альтаир Недвижимость" (г.Электросталь) и генерального директора Ванькову Юлию Викторовну!
- коллектив ООО "Недвижимость и Право" (г.Истра) и генерального директора Локштанкину Людмилу Юрьевну!
- коллектив ООО "ПОДОЛЬСКОЕ БЮРО НЕДВИЖИМОСТИ" и генерального директора Егорову Анну Евгеньевну!
- коллектив ООО "КРЕДО-МТК" (г.Домодедово) и директора Оксанича Александра Васильевича!
- коллектив ООО "Коломенский центр оценки и экспертизы" (г.Коломна) и директора Немого Сергея Борисовича!
- коллектив ООО "Управляющая компания "Аметист" (г.Дубна) и генерального директора Старостина Владимира Николаевича!
- коллектив агентства недвижимости ООО "Кредит - Центр недвижимость" (г.Раменское) и директора Мазурина Николая Михайловича!
- коллектив агентства недвижимости ООО "ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ ЩЕЛКОВО" и генерального директора Дряннову Юлию Александровну!
- коллектив агентства недвижимости ООО "АКЦЕНТ" (г.Чехов) и генерального директора Сабирова Игоря Борисовича!
- коллектив ООО "АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ МОСОБЛЖИЛСЕРВИС" (г.Люберцы) и генерального директора Порхунуову Ирину Алексеевну!
- коллектив агентства недвижимости "Золотой ключ" (г.Дмитров) и директора Лыгорева Елену Николаевну!

***-Ваша деятельность всегда
была направлена на развитие
и процветание рынка недвижимости
Московской области.***

***Желаем Вам
успешных творческих свершений,
удачных начинаний,
крепкого здоровья, счастья
и профессиональных успехов!***

С ДНЁМ РОЖДЕНИЯ!



**ДРАЙВА, ЭНЕРГИИ,
КРЕАТИВНЫХ ИДЕЙ.
НОВЫХ ДОСТИЖЕНИЙ
И ПОКОРЕНИЯ САМЫХ ВЫСОКИХ ВЕРШИН!**