



Гильдия риэлторов № 8 (111) Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

Лучшее профессиональное объединение 2013, 2018

Лучший орган системы сертификации РГР 2018

Лидер отрасли 2018



ВЕСТНИК ГРМО

август 2020



Содержание:

Жизнь Гильдии:

- В августе ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг агентств недвижимости в нескольких городах..... [стр. 4](#)
- 18 августа состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентств недвижимости Истры..... [стр. 4](#)
- Уже более двух тысяч отзывов о работе аттестованных специалистов ГРМО – на портале Единого реестра РГР!..... [стр. 5](#)
- 13 августа состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентств недвижимости Чехова..... [стр. 6](#)
- ТСН Недвижимость сотрудничает с агентствами недвижимости по всей России..... [стр. 6](#)
- Рабочая встреча ГРМО с Газпромбанком..... [стр. 7](#)
- ГРМО и ТПП МО подписали соглашение о сотрудничестве..... [стр. 8](#)
- Любовь Голубева, руководитель Городского агентства недвижимости Серпухова, на радио 1 рассказала об особенностях профессии риэлтора..... [стр. 8](#)

Новости обучения:

- 5 августа 2020 года приглашаем в Электросталь на семинар Артёма Завадского по холодным продажам риелт-услуг..... [стр. 9](#)

Статьи, оценка, мнения:

- Квартиры в Москве и Подмосковье в июле-августе 2020 года: ипотечников и инвесторов оказалось недостаточно..... [стр. 9](#)
- Олеся Рудакова, гендиректор ООО «Оранж» о бизнесе в сфере недвижимости для журнала «Бизнес Диалог»: «Я несу себя как подарок!»..... [стр. 12](#)
- Татьяна Новик, руководитель «КварталСити», для журнала «Бизнес Диалог»: С какими сложностями можно столкнуться на рынке недвижимости?..... [стр. 15](#)
- Рада Сызоненко для газеты «Сергиевские Ведомости»: Как предприниматели выживали в условиях пандемии..... [стр. 19](#)



Содержание:

Издания ГРМО:

- Вышел в свет 110-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за июль 2020 года..... [стр. 21](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 22](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 23](#)



В августе ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг агентств недвижимости в нескольких городах



В августе 2020 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов и сертификацию услуг агентств недвижимости в Дзержинске, Воскресенске, Видном и Солнечногорске.

Таким образом, была проведена процедура аттестации специалистов компаний:

- [ООО «Планета Недвижимости»](#) г. Дзержинский, **Компании-члены ГРМО из города Воскресенска,**
- [ООО «Сервис-обмен»](#) г. Видное,
- [ООО Фирма «Агро-Вид»](#) г. Видное,
- [ООО «Благовест Инвест»](#) г. Солнечногорск.

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

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

Также была проведена сертификация услуг



следующих компаний:

- [ООО «Сервис-обмен»](#) г. Видное,
- [ООО Фирма «Агро-Вид»](#) г. Видное,
- [ООО «Благовест Инвест»](#) г. Солнечногорск.

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

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

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

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

18 августа состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентств недвижимости Истры

18 августа состоялась рабочая встреча исполнительного директора Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Мазуриной**



Наталья Юрьевна с руководителями агентств недвижимости Истры: **Локштанкиной Людмилой Юрьевной**, **Николушкиной Катериной Михайловной** и **Тихоновой Ириной Анатольевной**.

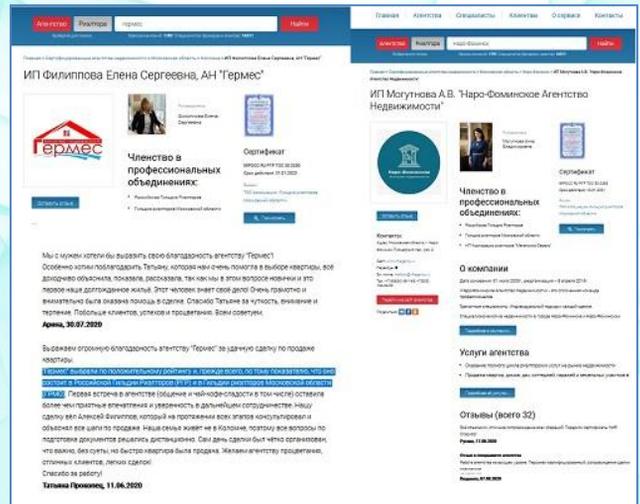


Всё чаще руководители агентств недвижимости обращаются в Гильдию риэлторов Московской области за информацией о состоянии рынка недвижимости и о ближайших перспективах, понимая важность и необходимость общественного риэлторского движения. Видят для себя уникальные преимущества нахождения в Гильдии: работать по единым понятным для каждой из сторон правилам, делать совместные сделки, обмениваться практическим опытом с коллегами, иметь уникальные предпочтения от банков-партнеров и т.д.

На встрече обсуждались вопросы, связанные с деятельностью Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), перспективами регулирования риэлторской деятельности на рынке недвижимости Московской области, вопросы проведения процедуры аттестации специалистов агентств и добровольной сертификации предоставляемых брокерских услуг. Руководители агентств были ознакомлены с работой [Реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов](#).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Уже более двух тысяч отзывов о работе аттестованных специалистов ГРМО – на портале Единого реестра РГР!



Недвижимость является одним из дорогих вложений денежных средств, а для большинства жителей нашей страны – самой большой материальной ценностью. Поэтому вопрос купли-продажи квартиры или дома - это непростой вопрос, к которому следует подходить с особой осторожностью. Цена ошибочного обращения к мошенникам и непрофессионалам высока.

На помощь продавцам и покупателям недвижимости приходит портал «Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости» www.reestr.rgr.ru, созданный Российской Гильдией Риэлторов (РГР) и активно заработавший в 2014 году.

Портал призван информировать об аттестованных специалистах рынка недвижимости и компаниях, которые работают в рамках Национального стандарта РГР «Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования».

Такие компании отвечают перед потребителем за предоставляемое качество риэлторской услуги. В рамках разрешения споров в досудебном порядке все обращения граждан – претензии рассматриваются Комитетами по этике и защите прав потребителей.

Слова признания и благодарности



профессионалам рынка недвижимости клиенты компаний оставляют также на портале www.reestr.rgr.ru, и их немало. У одних только [аттестованных специалистов](#) и [сертифицированных компаний](#) Гильдии риэлторов Московской области количество отзывов достигло отметки 2000.

Агентство Риэлтора гермес

Выберите для поиска Офисов компаний: 1787. Специалистов (брокеров и агентов): 16311.

ИП Филиппова Елена Сергеевна, АН "Гермес"

Выражаем огромную благодарность агентству "Гермес" за удачную сделку по продаже квартиры.

"Гермес" выбрали по положительному рейтингу и, прежде всего, по тому показателю, что оно состоит в Российской Гильдии Риэлторов (РГР) и в Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО). Первая встреча в агентстве (общение и чай-кофе-сладости в том числе) оставила более чем приятные впечатления и уверенность в дальнейшем сотрудничестве. Нашу сделку вёл Алексей Филиппов, который на протяжении всех этапов консультировал и объяснял все шаги по продаже. Наша семья живёт не в Коломне, поэтому все вопросы по подготовке документов решались дистанционно. Сам день сделки был чётко организован, что важно, без суеты, но быстро квартира была продана. Желаем агентству процветания, отличных клиентов, легких сделок!
Спасибо за работу!

Татьяна Прокопец, 11.06.2020

Напоминаем, что в Едином реестре сертифицированных компаний и специалистов рынка недвижимости более 16000 специалистов, из них около 800 – это специалисты, работающие в компаниях Гильдии риэлторов Московской области.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

13 августа состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентств недвижимости Чехова

13 августа состоялась рабочая встреча исполнительного директора Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Мазуриной Натальи Юрьевны** с руководителями агентств недвижимости Чехова: **Крюковой Лидией Михайловной, Прохоровой Мариной Валерьевной** и **Прохоровым Василием Григорьевичем**.

Всё больше руководителей агентств недвижимости понимают важность и необходимость общественного риэлторского движения и хотят принимать непосредственное



*На фото:
Прохорова Марина Валерьевна,
Прохоров Василий Григорьевич,
Крюкова Лидия Михайловна*

участие в процессе построения цивилизованных отношений в сфере недвижимости, качественно обслуживать клиентов, работать по единым понятным для каждой из сторон правилам, делать совместные сделки.

На встрече обсуждались вопросы, связанные с деятельностью Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) и ближайшими перспективами регулирования риэлторской деятельности на рынке недвижимости Московской области, вопросы проведения процедуры аттестации специалистов агентств и добровольной сертификации предоставляемых брокерских услуг.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ТСН Недвижимость сотрудничает с агентствами недвижимости по всей России

В компании ТСН Недвижимость успешно работает программа «Взаимовыгодное



сотрудничество с агентствами - лидерами рынка недвижимости в городах России». Данный проект позволяет клиентам купить или продать недвижимость в любой точке России, не выезжая за пределы своего города.



Как реализуется программа на практике?

В конце 2019 года к **Владимиру Сысоеву**, аттестованному специалисту рынка недвижимости, по рекомендации обратился клиент из города Королёв с просьбой продать квартиру в Краснодарском крае. Владимир связался с партнёром компании АЯКС-РИЭЛТ из Краснодара и обсудил особенности проведения сделки. В переговорах уточнили все вопросы, касающиеся продажи: стоимость объекта недвижимости, список необходимых документов, аспекты регионального законодательства. Благодаря профессиональным компетенциям обеих сторон, в июне 2020 года состоялось успешное завершение сделки. Вот так, находясь на расстоянии 1000 км, партнёрское сотрудничество помогло клиенту в решении квартирного вопроса.

А эксперт Владимир Сысоев получил благодарность от краснодарского партнера АЯКС-РИЭЛТ.

Напоминаем, что компания ТСН Недвижимость - член Гильдии риэлторов Московской области - заключила контракты с агентствами недвижимости во многих городах России и, таким образом, расширила список услуг, а так же возможность помочь клиентам решить жилищный вопрос в других регионах.

www.tsnnedv.ru

Рабочая встреча ГРМО с Газпромбанком



5 августа 2020 года состоялась рабочая встреча исполнительного директора ГРМО **Мазуриной Натальи** с директором проекта Отдела партнерских продаж Центра развития ипотечных продаж Департамента розничных продаж Московской сети АО "Газпромбанк" **Елисейевой Татьяной**.

"Газпромбанк" (Акционерное общество) – один из крупнейших универсальных финансовых институтов России, предоставляющий широкий спектр банковских, финансовых, инвестиционных продуктов и услуг корпоративным и частным клиентам, финансовым институтам, институциональным и частным инвесторам. Банк входит в тройку крупнейших банков России по всем основным показателям и занимает третье место в списке банков Центральной и Восточной Европы по размеру собственного капитала.

Банк обслуживает ключевые отрасли российской экономики – газовую, нефтяную, атомную, химическую и нефтехимическую, черную и цветную металлургию, электроэнергетику, машиностроение и металлообработку, транспорт, строительство, связь, агропромышленный комплекс, торговлю и другие отрасли.

Розничный бизнес также является стратегически важным направлением деятельности Банка, и его масштабы последовательно увеличиваются. Частным клиентам предлагается полный набор услуг:



кредитные программы, депозиты, расчетные операции, электронные банковские карты и др.

На встрече обсуждалось внедрение нового сервиса дистанционного взаимодействия - "Агентский банк" (личный кабинет для партнера).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО и ТПП МО подписали соглашение о сотрудничестве



4 августа 2020 года в Торгово-Промышленной палате Московской области состоялось заседание Комитета по экономике и развитию рынка недвижимости, в работе которого приняли участие члены Гильдии риэлторов Московской области: **Боку Ен Ун**, генеральный директор ООО «Римарком» г.Чехов, **Шурыгин Артемий Юрьевич**, генеральный директор ООО "Центр недвижимости и права "Градомир" г.Сергиев Посад и **Хромов Андрей Александрович**, генеральный директор АО «Кредит-Центр» г.Раменское.

В качестве приглашенной присутствовала исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна**.

На заседании Комитета были рассмотрены вопросы приема в члены Комитета представителя от Дмитровской ТПП **Валиева Р.А.**, генерального директора ООО "Дмитровский центр ипотечного кредитования"; в ближайшее время решено провести «круглый стол» с представителями Росреестра и Нотария.

В рамках работы Комитета состоялось подписание Соглашения о сотрудничестве между

Гильдией риэлторов Московской области и ТПП Московской области. Соглашение подписали: от ТПП МО Вице-президент исполнительный **Гулимова Валерия Вячеславовна** – от ГРМО исполнительный директор ГРМО **Мазурина Наталья Юрьевна**.

ТПП МО и ГРМО договорились взаимодействовать по следующим основным направлениям:

- обеспечение единой практики внедрения профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью» профессиональными участниками рынка недвижимости и системой сертификации НП «Российская Гильдия Риэлторов»;
- информирование и консультирование участников рынка недвижимости по вопросам внедрения профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью»;
- повышение роли и значимости профессии специалистов по операциям с недвижимостью;
- совместная организация конкурса среди специалистов «Лучший по профессии» по методологии независимой оценки квалификаций;
- организация совместных конференций, круглых столов и иных мероприятий, посвященных вопросам развития системы квалификаций на рынке недвижимости.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Любовь Голубева, руководитель Городского агентства недвижимости Серпухова, на радио 1 рассказала об особенностях профессии риэлтора

Городское агентство недвижимости Серпухова успешно работает на рынке с 1998 года. За это время в нём накоплен колоссальный опыт. Офис агентства располагается в центре города, оборудован современной техникой, помогающей быстро выполнить поставленную клиенту задачу на высоком профессиональном уровне.

Городское агентство недвижимости – член



Российской Гильдии Риэлторов,
Гильдии риэлторов Московской области, член
Серпуховской гильдии риэлторов с 2006 года.



Российской Гильдии Риэлторов, Гильдии
риэлторов Московской области, член
Серпуховской гильдии риэлторов с 2006 года.

О развитии и становлении в [программе](#)
[«Бизнес-ланч» на радио 1](#) рассказала владелица
и руководитель агентства, сертифицированный
брокер по недвижимости **Любовь Голубева**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

5 августа 2020 года прошёл Артёма Завадского по холодным продажам риелт-услуг



5 августа прошёл однодневный очный семинар
Артёма Завадского, который состоится 5
августа в Электростали в ДК им. Карла Маркса!

Тема: **«Холодные Продажи Риелт-Услуг: 10 Шагов К Результату, или Как Агенту Удвоить Доход За 3 Месяца».**

Организаторы - НП «Корпорация риэлторов
«Мегаполис-Сервис» и Гильдия риэлторов
Московской области (ГРМО).

Программа семинара. 10 шагов:

1. Назначение встреч по телефону (принципы, типичные ошибки, менеджмент холодных продаж)
2. Проведение первичной встречи (первые слова, сценарии работы с возражениями, провокационные вопросы, выход на презентацию услуги)
3. Ведение клиента после встречи (правила и скрипты первого перезвона, регулярность контактов, принципы выхода на встречу)
4. Закрепление договоренностей: договор, заявка/листинг, соглашение и пр. (Заявка или договор? Что и когда предлагать?)
5. Активный и Пассивный маркетинг (реклама) квартиры (Где брать покупателей? А также:



предпродажная подготовка, правила фотографирования, правила написания рекламного текста)

6. Профессиональный приём звонков от потенциальных покупателей (базовые скрипты и вопросы, ключевые ошибки, приёмы выхода на показ или услугу подбора)

7. Проведение показов (Что делать? Что говорить? Что не говорить? Взаимодействие с продавцом, с покупателями, с другими агентами)

8. Ведение Покупателей. Техники и принципы удержания интереса к квартире

9. Поиск самого «дорогого» покупателя. Технические моменты

10. Проведение и завершение сделки - Психологические моменты

***О Ведущем:**

Артём Завадский — бизнес-тренер и бизнес-консультант, руководитель тренинговой компании SmartConsult — одного из лидеров по обучению агентств недвижимости первичного и вторичного рынка города Москвы и РФ.

Дипломированный экономист и психолог по развитию и управлению (Великобритания, Москва, Санкт-Петербург, Нидерланды).

Бизнес-тренер и коуч-консультант руководителей/агентов с 15-летним опытом в недвижимости и обучении крупнейших игроков рынка города Москвы/МО и других городов РФ.

Долист (со-собственник) более десятка агентств недвижимости в различных франчайзинговых сетях, постоянно участвующий в оперативном управлении и обучении руководителей и агентов своих партнеров.

Основная специализация — Холодные продажи риелт-услуг. Обучение Артёма Завадского успешно прошли тысячи риелторов в рамках закрытых корпоративных тренингов, большинству из которых удалось существенно поднять «планку» своих результатов в 2-3 раза и сделать стратегический рывок к новым целям.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Квартиры в Москве и Подмосковье
в июле-августе 2020 года:
ипотечников и инвесторов
оказалось недостаточно**



Спрос не дотягивает до уровня прошлого года

Рынок недвижимости продолжает восстанавливаться после карантина, однако спрос на вторичное жилье – как, впрочем, и на первичное – пока не дотягивает до уровня прошлого года, несмотря на рекордное снижение ипотечных и банковских ставок.

Спрос

В июле управление Росреестра по Москве зарегистрировало 11 303 перехода прав в рамках сделок купли-продажи жилья. По сравнению с июнем спрос вырос на 30,1%, однако в годовом выражении показатель снизился на 10%, а относительно докарantinного марта – на 23,6%.

Об активизации рынка за счет реализации отложенного спроса и, главное, низких ставок по ипотеке и банковским вкладам сообщают и агентства недвижимости. В «Азбуке Жилья» число сделок относительно предыдущего месяца увеличилось на 25% и, таким образом, «восстановилось до обычного уровня», отмечает Ярослав Дарусенков, руководитель департамента консалтинга и аналитики агентства недвижимости. По сравнению с июлем 2019 г. спрос оказался ниже на 4%. Компании «Инком-Недвижимость» июль принес на 50% больше авансов от клиентов, чем в июне, и даже на 15% превзошел результаты прошлого года. При том что июль 2019 г. был для «Инкома» одним из самых прибыльных месяцев.



Руденко Анна Юрьевна,
Директор офиса ООО
"Century 21 Римарком" (Офис
в г.Троицк, Парковый пер.,
дом 4)

На вторичном рынке Новой Москвы июль тоже был весьма активным. В зависимости от характеристик

объектов, их локации и т.д., в месячном выражении количество авансов выросло на 25%, а сделок – на 30%, в годовом выражении показатели увеличились на 20-25%, рассказывает Анна Руденко, директор офиса продаж «Троицк» АН Century 21 Римарком.

По словам вице-президента Гильдии риелторов Московской области, гендиректора подмосковного АН «Удачный выбор» Ольги Власовой, уровень спроса на вторичном рынке Подмоскovie в июле увеличился по сравнению с июнем на 20-30%. Авансов и сделок стало примерно на 30% больше, чем в июне, и в два раза больше, чем в июле прошлого года. О высоком спросе говорит и Сергей Власенко, вице-президент Гильдии риелторов Московской области, президент Корпорации риелторов «Мегаполис-Сервис». По данным, поступившим из офисов КР «Мегаполис-Сервис», работающих в Московской области, количество заявок в июле по сравнению с июнем увеличилось на 12%, сделок - на 36,2%, а авансов – на 9,3%.



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

Однако уже во второй половине июля покупательская активность в

Подмоскovie начала падать.

«Если же говорить о распределении спроса, то в июне спрос за последнюю неделю месяца в сравнении с первой неделей вырос на 75%.

В июле же первая и последняя недели были идентичными и одинаково активными, а во вторую и третью неделю было зафиксировано проседание на 28%. Думаю, можно смело полагать, что пик активности спроса пройден и его максимум как раз пришелся на июль и на последнюю неделю июня. То есть, другими словами, именно за этот временной промежуток и выстрелил отложенный спрос», - подчеркивает Сергей Власенко.

В столице признаки замедления рынка нарисовались после первой декады августа. «Причин здесь несколько, - комментирует Анна Руденко. - Во-первых, пик спроса на «вторичке» нынешним летом пришелся на июль, что связано с выходом из режима самоизоляции. Во-вторых, стал сказываться фактор сезонности. Покупатели и продавцы начали переносить или откладывать сделки в связи с отпусками. В-третьих, впереди нас ожидает подготовительная неделя перед началом нового учебного года, традиционно провальная для рынка недвижимости в плане активности. Поэтому уже сейчас смело можно прогнозировать, что уровень спроса в августе окажется ниже, чем в июле. Думаю, следующий заметный рост покупательской активности, если не произойдет ничего экстраординарного, мы увидим уже осенью, и, скорее всего, не в сентябре, а в октябре. И это связано с тем, что после августовского затишья потребуется время на раскачку».

Специалисты «Инкома» тоже ожидают снижения спроса. По их расчетам, по итогам августа компания соберет на 15-20% меньше авансов, чем в июле.

Предложение

На фоне достаточно активного спроса число лотов на вторичном рынке [жилья Москвы](#) снизилось в июле относительно июня на 10%, а их суммарная площадь – на 9%, подсчитали специалисты «Азбуки Жилья». По данным КР «Мегаполис-Сервис», в Подмоскovie общее число выставленных на реализацию вторичных квартир сократилось за месяц на 5%, а количество новых лотов - на 7%.

«Во время режима самоизоляции покупатели отказывались от просмотров, а продавцы, соответственно, от показов, что создало отложенный спрос, который проявился во всей красе именно в июле. Что произошло дальше: клиенты увидели, что депозиты дешевлеют,



Власенко Сергей Владимирович,
председатель Комитета
РГР по МЛС, вице-президент
Гильдии риэлторов
Московской области (ГРМО),
президент Корпорации
риэлторов «Мегаполис-
Сервис»

а значит, «уходить в деньги» не стоит. Спрос резко вырос, и у собственников возникло чувство

ожидания роста цен, что в некоторой степени и произошло, пусть и подорожание было совсем небольшим. В итоге часть продавцов решили придержать квартиры. Все это и сказалось на общей картине объема предложения: спрос вырос – предложение упало», - объясняет Сергей Власенко.

Ипотека и депозиты

Как уже было сказано выше, одна из главных причин высокого спроса на жилье – рекордно дешевая ипотека. На первичном рынке действует госпрограмма льготной ипотеки, по которой квартиру в новостройке можно приобрести в кредит по ставке не выше 6,5%. Однако благодаря снижению ключевой ставки ЦБ банки могут предложить доступные кредиты и покупателям «вторички». По оценкам риэлторов, в июле ипотечников на вторичном рынке московского региона кредитовали в среднем под 8,4-8,7% годовых, а минимальные ставки начинались с 7,4%.

На этом фоне доля ипотечных сделок с «вторичкой» в июле в некоторых агентствах достигала 70-75%. «Можно сказать, что на рынке «вторички» Новой Москвы наблюдался ипотечный ажиотаж. Причина – дважды скорректированные за месяц в сторону снижения банковские ставки. Это привело к тому, что ипотечные займы оформляли даже те клиенты, которые пока не собирались осуществлять покупку. Их аргументы сводились к следующему: с работой и выплатами по кредиту как-нибудь мы разберемся, а вот что будет дальше со ставками и ценами – не понятно, поэтому нужно покупать сейчас», - рассказывает Анна Руденко.

Кроме того, существенную роль в активизации спроса сыграло уменьшение ставок по

банковским вкладам. По данным АСВ, средние ставки для годового депозита в 1 млн руб. в июле опустились до 4,5%, при том что инфляция составила 3,2%. Такая ситуация, естественно, значительно увеличивает привлекательность инвестиций в недвижимость.

Но примечательно, что, несмотря на такие стимулы, уровень спроса в июле, по официальным данным Росреестра, не достиг показателей июля 2019 г., не говоря уже о марте 2020-го. Похожая ситуация сложилась и на рынке новостроек: в июле Росреестр зарегистрировал в Москве 5 159 договоров долевого участия в строительстве жилья – на 6,3% больше, чем в июне, но на 8,7% меньше, чем в июле 2019-го. Вообще, судя по статистике Росреестра, все прекрасно только на ипотечном рынке: в июле ведомство зарегистрировало 9 147 ипотечных договоров на покупку «вторички» и новостроек – в месячном выражении рост составил 9,6%, в годовом – 14,1%.

Однако такая ситуация не сулит ничего хорошего рынку недвижимости в целом. Получается, что бум ипотечного кредитования и всплеск инвестиционного спроса пока лишь поддерживают рынок жилья на плаву, но не могут обеспечить его восстановление хотя бы до прошлогоднего уровня. Причины достаточно очевидны – снижение уровня доходов населения и завышенные цены на недвижимость - см. [«Жилищный вопрос решается не деньгами, а структурными реформами»](#); [«В России кончаются качественные ипотечные заемщики»](#).

www.irm.ru

**Олеся Рудакова, гендиректор
ООО «Оранж» о бизнесе в сфере
недвижимости для журнала
«Бизнес Диалог»: «Я несу себя как
подарок!»**

«Как стать успешным риэлтором?», «Как совершить больше 100 сделок в год?», «Как научиться грамотно распределять своё время, чтобы оставаться успешным, но не жить на работе?» – это самые популярные вопросы не только для начинающих брокеров по



недвижимости, но и старожилов данной сферы.

Агентств недвижимости на сегодняшний день большое количество, что создаёт высокий уровень конкуренции самим агентствам, а также даёт право выбора клиентам. Если говорить о городах с высокой плотностью населения, то кажется, что 100 сделок в год – это реальная цифра для выполнения задачи, однако не всегда город-миллионник является гарантом успеха.

БИЗНЕС
ДИАЛОГ

**ОЛЕСЯ
РУДАКОВА:**

“Я несу
себя как
подарок!”

«Как стать успешным риэлтором?»,
«Как совершить больше 100 сделок
в год?», «Как научиться грамотно
распределять своё время, чтобы ос-
таваться успешным, не не жить на
работе?» – это самые популярные
вопросы не только для начинающих
брокеров по недвижимости, но и
старожилов данной сферы.

«Наш город является
небольшим, плотность его
населения составляет
150 000 жителей, на которых
приходится 90 агентств
недвижимости, где наше
является лидером».

триндков, но при этом я также совершаю
сделки с недвижимостью, потому что люб-
лю продавать и помогать людям обрести
дом своей мечты! Несмотря на руководи-
тельную должность, вместе с этим я успешно
совмещаю бизнес-модель брокера и его
команды».

– У меня есть несколько золотых пра-

Сегодня мы расскажем историю успеха **Олеси Рудаковой**, генерального директора агентства недвижимости «Оранж» в городе Щёлково.

«Наш город является небольшим, плотность его населения составляет 150 000 жителей, на которых приходится 90 агентств недвижимости, где наше является лидером».

На протяжении последних 4-х лет Олеся Рудакова совершила более 100 сделок за каждый год, а также стала лучшим риэлтором 2019 года на Первой практической конференции риэлторов – 2020. Помимо этого, она одержала победу в национальной премии «Эксперт рынка недвижимости», стала лауреатом конкурса профессионального признания «Риэлтор года» в 2016, 2017, 2019 гг., а также получила звание лучшего риэлтора на конкурсе **«ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ»**, который ежегодно проводит Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО).

«По образованию я являюсь инженером химического машиностроения и инженерной экологии. Однако в наше время специалисты моего профиля не имеют столь высокого дохода.

После окончания института я работала по специальности, однако, стараясь увеличить доход, устроилась на вторую работу в агентство недвижимости, где мне удалось пройти путь от рядового риэлтора до руководителя. И сегодня я руководитель агентства недвижимости, в подчинении которого находится 15 сотрудников, но при этом я также совершаю сделки с недвижимостью, потому что люблю продавать и помогать людям обрести дом своей мечты! Несмотря на руководящую должность, вместе с этим я успешно совмещаю бизнес-модель брокера и его команды».

– У меня есть несколько золотых правил по системе Майка Ферри, которым меня научил мой бизнес-тренер Владимир Димитриадис, у которого я училась несколько лет. Выполнение этих правил приведёт вас к успеху:

Начинай каждый день с нуля! Несмотря на достигнутые результаты, сколько бы ты ни делал, кем ты ни был, каждый день надо начинать с нуля, выполнять определённые рутинные обязанности. Если не обходить это правило стороной, то тогда можно добиться блистательных результатов.

Ежедневные звонки клиентам. Здесь я говорю как о холодных звонках новым клиентам, так и о поддержке связи с уже имеющимися клиентами. Я не боюсь искать новых клиентов и звонить им сама. Также постоянно совершенствую свои навыки общения с партнёрами. Я уже не первый год уделяю внимание переговорному процессу, потому что это важно как в общении с продавцом, так и в общении с покупателем. У клиентов, работающих со мной, не возникает вопросов об оплате услуг, потому что они прекрасно понимают, что работают с профессионалом!

Квалификация клиента. На сегодняшний день есть конверсии, что для успешного заключения 10-15 сделок в месяц потребуется 40 эксклюзивных договоров. Я не иду к клиенту без уверенности в том, что он заключит со мной договор. Квалификация клиента, в свою очередь, проводится по телефону. Я отправляю клиенту информацию о себе, которую он может заранее проверить, прочитать обо мне отзывы. Помимо этого, я заранее предоставляю договор и свой маркетинговый план. Вообще, мало кто из риэлторов приходит на встречу с анализом



объекта недвижимости, что позволяет мне оставаться на высоте.

Практика проведения переговоров. Здесь мы поговорим о приведении к правильной рыночной цене как продавца, так и покупателя. Если раньше были скачки и падения в цене, связанные с курсом доллара, то сейчас покупатель чаще занимает выжидательную позицию, он ждёт, когда снизится ипотека, подвернётся «тот самый» вариант. Иными словами, у покупателя отсутствует мотивация на покупку. А продавец, в свою очередь, не желает снижать цену из-за того, что вложил финансы в квартиру, силы и время. Наша задача состоит в том, чтобы узнать мотивацию обеих сторон и свести их вместе на одной арене путём переговоров. При общении с продавцом необходимо научиться правильно аргументировать свою квалификацию, приводя ему примеры из реальной жизни. Например, «Если вам нужна операция, к какому врачу вам хотелось бы попасть: к профессору, который совершает операции каждый день, или к аспиранту, который только начал свой путь?» И ведь действительно, наша профессия схожа с медицинской сферой. Мы помогаем людям обрести свой дом и благополучие, предлагаем пути решения их проблем, и главное – контролируем, чтобы не возникло проблем в будущем.

Командная работа и делегирование обязанностей. Грамотное делегирование рутинных и административных обязанностей позволяет вам высвободить время как на усовершенствование собственной работы, так и личное время.

«Зачем нужен риэлтор? Что он мне может предложить?»

Это достаточно частый вопрос, который можно услышать от клиента. Однако стоит учесть, что только 20% населения способно самостоятельно продать объект недвижимости, предварительно скрупулёзно собирая информацию о нюансах, с которыми ему придётся столкнуться. Два раза в год в Гостином дворе я провожу семинары для людей, не связанных с риэлторской деятельностью. Именно там я рассказываю о тонкостях продажи, о том, какие проверки необходимы для заключения «чистой сделки». Всё же стоит



учитывать, что оставшиеся 80% не могут продать свою недвижимость сами. И тут надо суметь привести доводы. Вот один из тех, что я использую: «Представьте, что вы купили футбольную команду и сейчас идёт матч. Ваша команда держится на волоске. Кого вы выпустите на поле? Того, кто периодически забивает голы, или профессионала своего дела, который всегда забивает голы?»

Аукционный метод продаж

Сделка купли-продажи совершается между продавцом и покупателем. Их разительное отличие заключается в том, что продавец хочет продать как можно дороже, а покупатель – купить как можно дешевле. Наша задача как риэлторов состоит в том, чтобы продавец продал по самой высокой – из возможных – цене, а покупатель купил по самой низкой – из возможных – цене. Аукционный метод продаж позволяет заключить самую выгодную сделку, где будут соблюдены интересы обеих сторон.

В условиях пандемии коронавируса происходят глобальные изменения на рынке недвижимости. Кризисная ситуация, когда люди будут лишаться работы и попадать в «долговые ямы», затронет предложение на рынке, которое станет повышенным. Однако цены на недвижимость ввиду тех же обстоятельств начнут падать на 15-40%.

В такой ситуации очень сложно оценить реальную стоимость объекта недвижимости. Как раз в решении таких задач нам и помогает аукционный метод, который позволит собрать всех потенциальных покупателей, определить стоимость объекта недвижимости и совершить сделку на максимально выгодных условиях для обеих сторон.

Кризис? Нет, не слышали!



Общая экономическая ситуация, сопряжённая с неблагоприятной эпидемиологической обстановкой, казалось бы, должна стать сложным периодом в жизни каждого человека. Однако эта история не про меня! Для меня нет понятия кризиса, зато есть возможность работать и в этот сложный период помогать людям в приобретении нового жилья или безболезненной продаже имеющегося объекта недвижимости. По своему опыту, я могу сказать, что именно в кризис, как правило, совершается самое большое количество сделок. Недавно я как раз вела семинар, на котором рассказывала о современных способах покупки недвижимости. Многие люди сталкиваются с отсутствием финансов. Однако существуют сделки с доплатами, с использованием материнского капитала, военной ипотеки. Именно здесь людям как никогда нужна помощь профессионала, ведь тонкостей с такими сделками очень много, а грамотный риэлтор всегда сможет помочь. Самое главное – не бояться, быть энергичным и заряжать своей энергетикой окружающих!

Журнал «Бизнес Диалог»

Татьяна Новик, руководитель «КварталСити», для журнала «Бизнес Диалог»: С какими сложностями можно столкнуться на рынке недвижимости?

Недвижимость: условия для жизни и движение в будущее

Недвижимость является не только первоочерёдной потребностью человека в собственном жилище, но может стать причиной юридических, финансовых и правовых проблем. Покупка, аренда и обмен недвижимости – это лишь небольшой перечень сделок, с которыми сталкивается подавляющее большинство людей. Любая сделка может иметь нюансы и последствия. О том, как совершить выгодную сделку, с какими сложностями можно при этом столкнуться,

рассказала руководитель «КварталСити» **Татьяна Новик** (компания является членом Гильдии риэлторов Московской области).

Недвижимость является не только первоочерёдной потребностью человека в собственном жилище, но может стать причиной юридических, финансовых и правовых проблем. Покупка, аренда и обмен недвижимости – это лишь небольшой перечень сделок, с которыми сталкивается подавляющее большинство людей. Любая сделка может иметь нюансы и последствия. О том, как совершить выгодную сделку, с какими сложностями можно при этом столкнуться, рассказала руководитель «КварталСити» **Татьяна Новик** (компания является членом Гильдии риэлторов Московской области).



– Юридическая компания «КварталСити», основателем которой являюсь я, начала свою деятельность на рынке недвижимости в 2005 году. Сначала компания специализировалась на работе по подготовке юридических документов для проведения сделок с недвижимым имуществом. Базовая структура и опыт сотрудников позволили расширить спектр услуг, и в настоящее время «КварталСити» – это



компания на рынке недвижимости Дмитрова, основными направлениями деятельности которой являются:

- покупка/продажа недвижимости;
- аренда квартир и комнат;
- коттеджные и малоэтажные посёлки;
- загородная недвижимость;
- коммерческая недвижимость;
- квартиры в новостройках;
- элитная недвижимость;
- сопровождение сделок;
- консультации по ипотеке;
- юридические консультации;
- перевод в жилой/нежилой фонд;
- консалтинг;
- согласование перепланировок;
- представительство в суде.



– **Юридические и риэлторские услуги стали набирать особенную популярность после 90-х годов, когда произошли отмена коллективизации и усиление позиций рынка недвижимости. Казалось бы, что купить квартиру, бизнес, дом, завод не представляет особой трудности в настоящее время. Но люди продолжают обращаться в агентства недвижимости и к услугам юристов. С чем это связано?**

– Большинство людей плохо представляет себе весь объём работы, начиная от просмотра объявлений о продаже и заканчивая подписанием передаточного акта на недвижимость. Поэтому они обращаются к профессионалам и перекладывают свои заботы на плечи риэлторов, естественно, за деньги. Но, в конце концов, кто-то шьёт платье себе сам, а кто-то покупает в



магазине. При желании можно самостоятельно купить/продать недвижимость, сэкономить при этом определённую сумму. Но лучше, когда делом занимается мастер. Ведь горшки, действительно, не боги обжигают, но и не дилетанты, а гончары. Качественная услуга агентства недвижимости – это:

- защита клиента от мошенничества (число лиц, знающих, что у клиента окажется крупная сумма денег, значительно снижается), проверка юридической чистоты недвижимости, проверка подлинности документов, изучение истории недвижимости;
- защита экономических и правовых интересов клиентов (юридическое сопровождение сделок, консультация по налогообложению и ипотеке);
- реальная оценка недвижимости;
- эффективная схема рекламы (собственная база агентства и объявления в профессиональных изданиях, при этом клиент не платит за рекламу);
- экономия времени.
- **Расскажите, с какими трудностями может столкнуться покупатель при совершении сложных сделок – обмен, обмен с доплатой, под ключ? Какие ещё сложные сделки**



существуют?

– Альтернативные сделки становятся всё более популярными на рынке недвижимости для тех, кто хочет поменять своё жильё, но не имеет свободных денежных средств. Часто единственной возможностью является одновременная продажа собственного жилья и покупка нового. Но ситуация осложняется, если продавец понравившейся квартиры также хочет купить себе новую недвижимость одновременно с продажей собственной. Или семейная пара разводится и хочет разъехаться. Так возникает целая цепочка сделок одновременной купли-продажи, справиться с которой сможет лишь профессионал.

Сделки по сертификатам, ипотечные сделки, с участием материнского капитала – это тоже достаточно сложные сделки. К альтернативным сделкам относятся обмен меньшей площади на большую или, наоборот, разъезд и раздел собственности. Основная сложность таких сделок заключается в соблюдении интересов всех участников, а их в обменной цепочке может быть от 2 и свыше 10. И это сделать весьма не просто!

Поэтому в таких сделках с большим количеством участников обычно работают несколько риэлторов из разных агентств, и успех сделки зависит от эффективности их сотрудничества. Обменная цепочка скрепляется задатками и предварительными договорами между участниками. Но, к сожалению, цепочка может рассыпаться при выпадении какого-либо звена, и для этого есть множество причин: отказ банка в выдаче ипотечного кредита одному из участников или участник никак не может найти подходящий вариант жилья. И тогда задача риэлтора – смягчить требования покупателя в процессе поиска и переориентировать клиента на подходящий вариант. Также в альтернативных сделках сложность может быть вызвана семейными конфликтами, разводом, разделом наследства и т. д. Проводить такие сделки психологически непросто.

Но, несмотря на все эти сложности, благодаря сделкам люди решают свои проблемы с недвижимостью, которые казались им нерешаемыми. А помогают им в этом специалисты по недвижимости.

– **Дачная амнистия – как отразилась на продаже и ценовой политике Дмитровского**

района? Покупка участка с незарегистрированными или частично зарегистрированными жилыми строениями: проблемы при покупке земли и дачного дома?

– Дачной амнистией называют несколько разных норм закона. Это не один документ, и там всё сложно. Словосочетание одно, а работают поправки по-разному. Они могут касаться только земельных участков, отмены разрешений на строительство или узаконивания домов только по техплану. Изменился градостроительный кодекс, который устанавливает порядок оформления домов на участках и правила регистрации недвижимости. Так что если есть неоформленная недвижимость на участке, лучше поскорее заняться документами.

В конце прошлого века многие строили дома, не беспокоясь о регистрации из-за сложного процесса оформления и большой затраты времени на него. Долгое время никаких проверок на предмет законности построек не проводилось, и граждане просто строили дома, нигде не оформляя их. И сейчас довольно часто граждане приобретают земельные участки с неоформленными на них постройками. Естественно, наиболее частой причиной такой покупки является низкая цена. Но люди забывают, что покупка участка с полностью оформленным домом и постройками – гарантия того, что впоследствии не возникнет проблем с продажей, дарением или наследованием. Кроме того, регистрация свидетельствует, что здание построено с соблюдением всех требований строительных норм. До сих пор ещё встречается ситуация, когда нет документов и на дом, и на землю. И этот вариант развития событий – самый неприятный. Такие участки и дом, расположенные в деревне, считаются ничейными. И власти могут их признать бесхозными, если за 5 лет не будет оформлена собственность или аренда на землю, а потом и на постройку. Так что во многих случаях приобретение земельного участка, на котором располагается незарегистрированный дом, – решение рискованное. Правильно оформленные документы позволяют избежать неприятностей в дальнейшем.

– **На что обратить внимание при покупке дома?**

– Техническое состояние дома, его коммуникаций и участка:



состояние фундамента (может быть разрушен или треснут; достаточна ли гидроизоляция фундамента: обратите внимание на углы в подвале, сырые ли они);

- состояние кровли (на чердаке сильно изношенная кровля может просвечивать как дуршлаг, можно увидеть подтёки);
- правильно ли устроена система водостока – нет ли подтёков на внешних стенах дома и ВЫМЫТЫХ водой канавок на земле, плохой водосток может со временем разрушить стены и фундамент;
- обратите внимание, как открываются окна и двери – убедитесь, что дверные и оконные проёмы не перекошены, что свидетельствует об усадке дома;
- проверьте систему коммуникаций (включить свет, воду, отопление), убедитесь, что не пахнет газом, труба и батареи не подтекают, проверьте работоспособность всех кранов;
- оцените состояние канализации (слейте воду в ванной и туалете: как быстро уходит вода?).

- Проверка документов:

- правоустанавливающие документы на дом и земельный участок;
- технический план домовладения;
- выписки Единого государственного реестра недвижимости на земельный участок и жилой дом;
- кадастровая выписка земельного участка;
- удостоверьтесь в том, что на жильё не наложено обременение;
- выписка из домовой книги о зарегистрированных лицах в жилом доме ;
- выясните историю предыдущих сделок.

И напоследок хотелось бы сказать, что все возможные подвохи опытный специалист по недвижимости почувствует и увидит быстрее, поэтому есть большой смысл доверить проверку документов юридической компании по недвижимости с хорошей репутацией.

– Покупка бизнеса. Почему бизнес может продаваться? Какие особенности нужно учитывать при покупке чужого бизнеса?

– Наиболее частыми причинами продажи готового бизнеса могут быть:

- необходимость срочного получения денег для владельца;
- убыточная деятельность;



- долги и судебные иски;
- бизнес-проект на продажу;
- житейские проблемы (переезд, болезнь и т. д.).

Прежде чем вложить деньги в любое предприятие, необходимо убедиться в его рентабельности. Покупать предприятие без активов не имеет никакого смысла. Рентабельный бизнес должен иметь налаженную инфраструктуру, а не только офис с мягким диваном. Если вы хорошо разбираетесь в том деле, которое собираетесь покупать, и понимаете, как оно устроено – это один из главных признаков перспективности приобретаемого бизнеса. При покупке целой компании необходимо учесть тот факт, что её штат привязан к бизнесу в целом, а не к конкретной личности. В противном случае вы рискуете остаться в пустом кабинете, в лучшем случае – с обслуживающим персоналом (штатом уборщиц и охранников). Опытные управленцы могут пойти вслед за своим предыдущим директором, оставив вас без квалифицированных кадров.

Ещё до приобретения готового бизнеса необходимо провести его тщательный анализ. Надо обратить внимание на наличие активов и их роль в компании. Активы предприятия могут отличаться по своей значимости, эффективности и стоимости. Склады, цеха, сеть розничных магазинов – всё это активы компании, которые приносят реальную прибыль, а значит, оказывают большое влияние на стоимость покупки готового бизнеса.

Плюсы приобретения готового бизнеса:

- предприятие уже организовано и успешно функционирует;
- быстрое получение ощутимой прибыли;



наличие всех необходимых документов, разрешений (лицензия, государственная регистрация);

- раскрученный бренд;
- налаженные деловые связи, клиентская база;
- штат квалифицированных сотрудников;
- положительная кредитная финансовая история;
- наличие необходимых активов (склады, офисы и т. д.).

Крупные минусы при приобретении готового бизнеса:

- сложность оценки, обычно продавец считает, сколько он вложил, и выставляет не меньшую цену на продажу;
- сложность процедуры купли-продажи, из-за незнания сторонами (как продавцом, так и покупателем) законодательства они рискуют допустить юридическую ошибку;
- вероятность обмана. Если бизнес прибыльный – зачем продавать дешево? Обязательно нужно спросить об этом у продавца. А если указано, что цена равна 1-2 месяцам окупаемости, то можно сразу закрыть такое предприятие;
- незрелость рынка. Из-за этого предложений ещё не так много, как могло бы быть, и, конечно, ещё не сформировалась «этика» поведения продавцов и покупателей.

Исходя из вышесказанного, чтобы максимально снизить риски, связанные с покупкой готового бизнеса, нужно обратиться за помощью в проверенную временем юридическую компанию.

Всегда обращайтесь за помощью к профессионалам компании «КварталСити», чтобы не остаться без денег и бизнеса.

[Журнал «Бизнес Диалог»](#)

Рада Сызonenко для газеты «Сергиевские Ведомости»: Как предприниматели выживали в условиях пандемии

Главное - это никогда не отчаиваться

Во времена дестабилизации экономики простым гражданам приходится несладко, но что делать предпринимателям, от действий которых зависит судьба не только их самих, но и наёмных работников? Как сохранить бизнес, не потеряв достоинство? Ответить на этот вопрос редакция газеты «Сергиевские Ведомости» попробовала, поговорив с молодой бизнес леди – **Радмилой Сызonenко**, владелицей центра оформления недвижимости.

Радмила имеет богатый опыт в области недвижимости и юриспруденции, а не так давно, в январе этого года, она решила открыть свою собственную компанию.



Открытие своего бизнеса – это всегда волнительно. По словам **Радмилы Сызonenко**, много надежд было возложено на компанию, ведь в январе 2020 нельзя было и подумать, чем для всего мира обернется новый вирус, который убивал людей в далеком Китае.

Молодая компания, только начавшая свой



бизнес-путь, столкнулась с огромными трудностями на пути к становлению на рынке.

Так, во время режима самоизоляции, офис пришлось закрыть на прием людей, а МФЦ не работал целых два месяца. Из-за этого риэлторам в срочном порядке пришлось учиться оформлять сделки по-новому. Радмила уверена, если бы не оперативная работа «Гильдии риэлторов Московской области», остаться на плаву начинающей компании было бы еще труднее. В это тяжелое время информационная поддержка «Гильдии риэлторов» была просто неоценима. Все агентства недвижимости - члены Гильдии были всегда уведомлены о характере изменений ограничений, связанных с пандемией.

Однако Радмила отмечает, что несмотря на обострение финансовых проблем, спрос на недвижимость не упал во время пандемии, а в некоторых случаях даже возрос. Так, например, у населения усилился интерес к покупке и продаже земельных участков и частных домов. Многие люди решили продать свою квартиру и на полученные деньги приобрести частный дом. При первых послаблениях режима самоизоляции, компания стала осуществлять сделки онлайн или через нотариуса, а показы объектов проводить, используя средства индивидуальной защиты – в масках и перчатках.

Радмила отметила, что потенциальных клиентов новые правила по оформлению сделок поначалу настораживали. Люди чувствовали себя беспокойно, сталкиваясь с необходимостью проводить сделки онлайн, ведь недвижимость – это самое дорогое имущество, которое можно купить на рынке. Всегда волнительно иметь дело с такими дорогостоящими продуктами. А особенно в новых условиях, где приходилось осуществлять покупку без обсуждения условий сделки в офисе за столом переговоров. Для клиентов это было психологически тяжело. Но грамотная работа сотрудников, и индивидуальный подход к каждому, помогали преодолеть «цифровой» барьер.

По словам Радмилы, во время пандемии увеличилось количество потенциальных покупателей, желающих приобрести жилье за наличные. А люди, изначально желающие взять ипотеку – передумали ее оформлять. Радмила связывает это с неуверенностью людей

в завтрашнем дне, а также с введением нового закона о налогообложении процентов по вкладам физических лиц свыше 1 млн. рублей.

Несмотря на то, что становление молодой компании пришлось на очень экономически нестабильное время, она уверена, что нет худа без добра. Это испытание, через которое пришлось пройти её фирме, доказало, что грамотная стратегия развития и гибкость управления поможет выжить предпринимателю даже в самые трудные времена. Главное, по словам Радмилы, это никогда не отчаиваться, не опускать рук, а все трудности воспринимать как бесценный опыт, который обязательно пригодится для будущего компании. Автор статьи, в свою очередь, хочет добавить, что эта философия актуальна не только для бизнеса, но и для обычной жизни.

*Материал подготовила Анна Мартиросян
Сергиево-Посадское информационное агентство
Московской области и [газета «Сергиевские
Ведомости»](#)*

www.insergposad.ru



**Вышел в свет 110-й выпуск
Вестника Гильдии риэлторов
Московской области за июль
2020 года**

[Читать Вестник>>>](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



«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:

- В летнем выпуске журнала «Бизнес Диалог» сразу шесть спикеров ГРМО поделились своим опытом и знаниями с читателями
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг агентств недвижимости в нескольких городах
- Статус ГРМО «Премиум партнер «Ипотека24» продлён 31 августа 2020 года

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

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

- генерального директора ООО «Иммобиляре» (г.Пушкино) Шилову Татьяну Борисовну!
- руководителя «Истрариел» (г.Истра) Куликову Нелли Александровну!
- генерального директора ООО «Дмитровский центр ипотечного кредитования»
Валиева Рустема Айратовича!
- генерального директора ООО "ТСН СУКРОМКА" (г.Мытищи) Галкина Андрея Александровича!
- генерального директора ООО "БЕСТ Кузьминки" (г.Москва) Архипову Анастасию Валерьевну!
- генерального директора ООО "Ареал-Риэлт" (г.Люберцы) Свищеву Татьяну Викторовну!
- руководителя "ЖИЛТРАСТ" (г.Павловский Посад) Мохначёву Анну Фёдоровну!
- президента "РЕЛАЙТ-Недвижимость" (г.Москва) Самойлова Олега Павловича!

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 "БЕСТ-Флагман" (г.Москва) и генерального директора Кочакаева Шамиля Самаиловича!
- коллектив ООО "ПОМИДОР-ЭКСПЕРТ" (г.Солнечногорск) и генерального директора Луценко Александру Васильевну!
- коллектив ООО "Агентство недвижимости "Дом на Скале" (г.Королёв) и генерального директора Новикова Алексея Юрьевича!
- коллектив ООО "Мир Недвижимости" (г.Дмитров) и генерального директора Складкову Ирину Владимировну!
- коллектив ООО "Благовест Инвест" (г.Солнечногорск) и генерального директора Ложкина Дмитрия Геннадьевича!
- коллектив ООО "ГК БЕСТ-Недвижимость" (г.Москва) и генерального директора Полторака Григория Витальевича!
- коллектив "Ваш риэлтор" (г.Орехово-Зуево) и руководителя Данилову Ирину Владимировну!
- коллектив "Волга" (г.Кострома) и руководителя Воронова Алексея Викторовича!
- коллектив ООО "Эксперт-Риелт 24" (г.Дмитров) и генерального директора Куркину Наталью Валерьевну!
- коллектив ООО "ТСН ИВАНТЕЕВКА" и генерального директора Дряблову Светлану Викторовну!
- коллектив ООО "КапиталЪ" (г.Щелково) и генерального директора Пухватову Анастасию Владимировну!

***-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!***

