



Гильдия риэлторов № 9 (112) Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

Лучшее профессиональное объединение 2013, 2018

Лучший орган системы сертификации РГР 2018

Лидер отрасли 2018



ВЕСТНИК ГРМО

сентябрь 2020



Содержание:

Жизнь Гильдии:

- В сентябре ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг агентств недвижимости в городах МО..... [стр. 4](#)
- 24 сентября по инициативе ГРМО прошла видео-встреча подмосковных предпринимателей с руководством Росреестра на площадке ТПП МО..... [стр. 5](#)
- 23 сентября ГРМО приняла активное участие в мероприятии с участием руководителя Росреестра Скуфинского О.А..... [стр. 5](#)
- Президент ГРМО приняла участие в работе «круглого стола» Общественной палаты РФ: «Актуальные вопросы защиты прав и законных интересов граждан в сфере оборота недвижимости»..... [стр. 6](#)
- 10 сентября Президент ГРМО приняла участие в рабочей встрече с Федеральной нотариальной палатой..... [стр. 8](#)
- ГРМО провела вебинар на тему «Возможности Единого реестра РГР для агентств недвижимости и специалистов»..... [стр. 9](#)

Новости обучения:

- 22 сентября Олеся Бухтоярова ответила на вопросы риэлторов по теме "Закон о банкротстве физических лиц: риски для покупателей"..... [стр. 10](#)
- 23 и 24 сентября прошёл очный тренинг Артёма Завадского «Технологии Холодных Продаж Риелт-Услуг»..... [стр. 10](#)
- 23 сентября состоялся вебинар от Ипотеки 24: «Залоговые кредитные программы: в чем их перспектива и как применять»..... [стр. 11](#)
- 18 сентября Ипотека 24 провела вебинар «Работа со сложными заявками и нестандартные кейсы»..... [стр. 11](#)
- 10 сентября прошёл вебинар от Ипотеки 24: «Кредитные ловушки: как избежать и что надо знать»..... [стр. 12](#)
- 8 сентября провели вебинар на тему «CRM iPROFi: Обновленный блок «Работа с покупателем»..... [стр. 12](#)



Содержание:

Статьи, оценка, мнения:

- Квартиры в Москве и Подмосковье в августе-сентябре 2020 года: спрос вернулся к мартовскому максимуму..... [стр. 13](#)
- Вице-президент ГРМО Ольга Власова для ЦИАН.Журнала: «Из-за коучинга мы получили рынок риэлторов-неучей»..... [стр. 14](#)

Издания ГРМО:

- Вышел в свет 111-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за август 2020 года..... [стр. 18](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 20](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 21](#)

**В сентябре ГРМО провела
процедуру аттестации
специалистов и сертификации
услуг агентств недвижимости в
городах МО**



В сентябре 2020 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела аттестацию специалистов и сертификацию услуг агентств недвижимости в следующих городах Подмосковья: Пушкино, Мытищи, Сергиев Посад, Коломна.

Была проведена процедура аттестации специалистов компаний:

[ООО «Сто ключей»](#) (г.Коломна),
[ООО «Центр недвижимости и права «Градомир»](#) (г.г. Пушкино, Мытищи, Сергиев Посад).

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 «Сто ключей» (дополнительный офис в г.Коломне),
- ООО «Центр недвижимости и права «Градомир» (дополнительный офис в г.Пушкино).

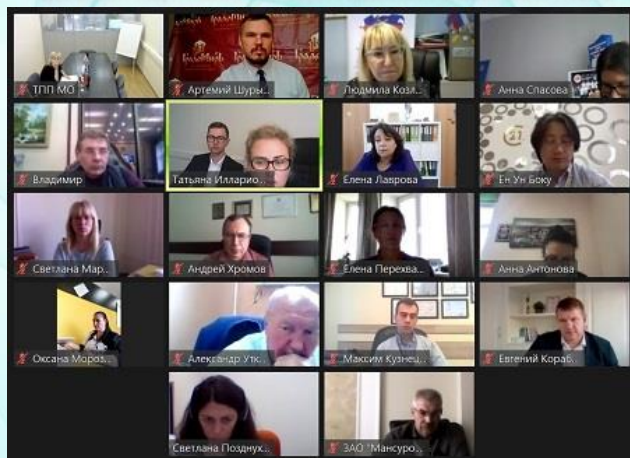
Риэлторская отрасль России имеет свой основной Национальный стандарт «Риэлторская деятельность. Общие требования». Он был разработан Российской Гильдией Риэлторов в 2002 году и зарегистрирован в Госстандарте России. Данный Стандарт признан государством и входит в систему Стандартов Госстандарта России.

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

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

24 сентября по инициативе ГРМО прошла видео-встреча подмосковных предпринимателей с руководством Росреестра на площадке ТПП МО



24 сентября 2020 года в Торгово-промышленной палате Московской области (ТПП МО) состоялась видеоконференция с заместителем руководителя Росреестра по Московской области **Татьяной Илларионовой** и и.о. заместителя руководителя **Владимиром Бирюковым**.

Инициаторами встречи выступили **Ен Ун Боку** - руководитель Комитета по экономике и развитию рынка недвижимости при ТПП МО, вице-президент ГРМО и **Наталья Мазурина** - исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области.

Татьяна Илларионова рассказала предпринимателям Московской области об интеграции нового программного комплекса ФГИС ЕГРН, который значительно оптимизировал процессы документооборота и решил большую часть проблем взаимодействия с заявителями.

Замглавы предложила переходить на документы в электронном виде, чтобы снять нагрузку с МФЦ.

«Подать документы в электронном виде может любой желающий, если у него есть электронно-цифровая подпись. Подавать можно через портал Росреестр - есть инструкция. Если есть необходимость перевода документа на

бумагоносителе, то есть МФЦ, есть Сбербанк и есть нотариус. У нотариуса есть полномочия для того, чтобы подавать документ в электронном виде.», - поделилась Татьяна Илларионова.

Владимир Бирюков, в свою очередь, отметил, что основной проблемой Росреестра сегодня является вопрос подготовки документов кадастровыми инженерами. В случае если документы содержат ошибки и неточности, то финальная стадия рассмотрения в Росреестре останавливается и страдает заявитель.

Проверить показатели эффективности кадастровых инженеров можно на сайте [Росреестра](#).

Мероприятие было ориентировано на успешную практику ТПП РФ организации встреч с руководителями федеральных органов и представителями бизнеса. [Посмотреть видеозапись>>>](#)

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области по материалам [портала ТПП МО](#)

23 сентября ГРМО приняла активное участие в мероприятии с участием руководителя Росреестра Скуфинского О.А.



23 сентября 2020 года на площадке Торгово-промышленной палаты РФ прошло мероприятие в рамках цикла «Встречи на Ильинке» с участием руководителя Росреестра Скуфинского Олега Александровича.

Тема мероприятия: «Актуальные вопросы правоприменительной практики в сфере



государственной регистрации, кадастра и картографии. Взаимодействие бизнеса и Росреестра и подведомственных ему организаций».

От Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) в режиме онлайн-участия присутствовал актив Гильдии: президент ГРМО **Симко Елена Борисовна** и вице-президенты: **Власова Ольга Евгеньевна**, **Боку Ен Ун** и **Шурыгин Артемий Юрьевич**.

На встрече был озвучен целый ряд проблемных вопросов, касающихся деятельности Росреестра. В частности, обсуждались вопросы перехода на новую цифровую систему ФГИС ЕГРН, качество приёма документов в МФЦ, «гаражная» амнистии и другие.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Президент ГРМО приняла участие
в работе «круглого стола»
Общественной палаты РФ:
«Актуальные вопросы защиты
прав и законных интересов
граждан в сфере оборота
недвижимости»**



Исследование Финансового университета при Правительстве РФ, представленное 15 сентября 2020 года в Общественной палате РФ, подтвердило серьезный масштаб угрозы, с которой сталкиваются граждане — участники сделок с недвижимостью. Ежегодно количество дел по мошенническим схемам в недвижимости растет примерно на 8%. Только за 1 полугодие

2020 года зарегистрировано 4 129 дел о мошенничестве: для сравнения, в прошлом году их было 7 340. Нагрузка же на суды в части гражданско-правовых споров в сфере недвижимости выросла за 5 лет на 173%.

Эти данные привела в своем докладе **Венера Шайдуллина**, директор Центра исследований и экспертиз Финансового университета при Правительстве РФ. Такое комплексное исследование позволяет оценить истинный размер проблем, которые и до этого заявлялись в разрозненных данных статистики. Так, и ранее СМИ сообщали, что по данным МВД около 5-7% сделок с недвижимостью проходит с нарушением закона. Сейчас же данные исследования показывают взаимосвязь множества тенденций, усугубляющих ситуацию. Раскрываемость мошеннических преступлений в сфере оборота недвижимости падает — в 2018 году был вынесен всего 991 приговор, а за весь 2019 и первую половину 2020 — 981.

Более того, риски все больше относятся к вторичному рынку. По данным исследования, «в настоящее время совершенствование законодательства, связанного с привлечением средств граждан на различных этапах строительства, не позволяет или значительно ограничивает мошенникам включаться в преступные схемы», то есть все указанное количество мошеннических схем перетекает на вторичный рынок, и эта проблема вызвана, по мнению экспертов, отсутствием должного контроля за законностью самих сделок. Простая письменная форма сделки, где никто не отвечает за ее правовую чистоту, позволяет вводить граждан в заблуждение, нарушать права собственников, пользоваться их непониманием правовых последствий подписываемых ими документов.

На круглом столе «Актуальные вопросы защиты прав и законных интересов граждан в сфере оборота недвижимости», организованном Комиссией Общественной палаты РФ по экспертизе общественно-значимых законопроектов и иных правовых инициатив 15 сентября, участники обсуждали необходимые меры для разрешения такой ситуации. В дискуссии приняли участие представители государственных ведомств и общественных организаций, эксперты научных центров, представители банков, риэлторского сообщества



и нотариата. От Гильдии риэлторов Московской области участвовала **Симко Елена Борисовна**, президент ГРМО.

Председатель Комиссии, президент Федеральной нотариальной палаты **Константин Корсик**, открывая мероприятие подчеркнул, что «социальная и экономическая стабильность, к который мы стремимся, не может быть достигнута без такого важного фактора, как гарантия защиты самого дорогого актива людей — их недвижимости». В свою очередь секретарь Общественной палаты **Лидия Михеева** отметила, что проблема защиты прав добросовестного приобретателя охватывает широкий ряд различных жизненных ситуаций, когда человек не знает о существовании прав или притязаний третьих лиц на приобретаемый им объект и т.д. Необходимо выработать предложения для законодателя, и обязательная нотариальная форма сделок уже неоднократно предлагалась в качестве решения, поскольку «для прочности и незыблемости прав граждан на недвижимое имущество, прежде всего, нужно безупречное основание для возникновения этих прав».

Действительно, простая письменная форма сделки является причиной большинства проблем в обороте недвижимости. И данные научного исследования подтверждают этот тезис, раскрывая сущность выявленных мошеннических схем. Эти выводы подтвердил в своем докладе руководитель бюро правовой и экономической безопасности «КРАСС-Практик» **Антон Гусев**, рассматривая типологию криминальных схем. К образованию новых схем приводит правовая безграмотность населения в части сделок, заключенных в простой письменной форме.

Более того, преступность становится более умелой — зачастую невозможно доказать преступный умысел, квалифицировать дело как мошенничество. Вследствие этого потерпевшим гражданам приходится защищать свои права путем гражданско-правовых исков в целом ряде преступных схем, как, например, незаконный отъем квартиры с помощью поддельной электронной подписи. Так, количество исков, связанных со сделками с частными домами и приватизированными квартирами, составило в 2019 году 7338, из них 5722 удовлетворено, в 1616 отказано. Количество дел о признании

недействительными сделок с земельными участками в 2019 году составило 1322. При этом большое количество проблем граждан носит латентный характер — многие из них даже не обращаются в правоохранительные органы, будучи уверенными в том, что сами виноваты в своих бедах, либо просто не верят в возможность исправить ситуацию.

Представители общественных организаций приводили многочисленные примеры случаев нарушения прав граждан, где подтверждается и недостаточность системы МФЦ для гарантий соблюдения прав граждан, и даже недостаточность банковских проверок при ипотечных сделках. Первый заместитель председателя комиссии Общественной палаты РФ по развитию некоммерческого сектора и поддержке социально ориентированных НКО **Наталья Кирюхина** привела ряд таких примеров, в частности — недавний случай с сочинской семьей, которая выплатила ипотеку за дом, но осталась без жилья, так как первоначальную сделку, а значит, и все последующие, признали незаконной. Примечательно, что проводимые банками правовые экспертизы, на основе которых клиентам одобряют сделку, не защищают людей от подобных ситуаций. Об этом свидетельствует судебный процесс, в котором пытается отстоять свои права семья из Липецка, также понадевшаяся на надежность ипотечной сделки. Директор Фонда общественного мониторинга и защиты прав потребителей финансовых услуг «За права заемщиков» **Евгения Лазарева** также подчеркнула проблемы недостаточной защищенности граждан во всех типах сделок без нотариального удостоверения. Она отметила, что несмотря на то, что государство стимулирует ипотеку, и даже нотариуса устранили из этой сферы для того, чтобы «снизить расходы граждан», в итоге расходы ипотечников на юридическое сопровождение сделки выросли, услуги проверки стали дороже. Она отметила, что нотариус выполняет важнейшую функцию правовой консультации, так как люди не читают договоры, не разбираются в обстоятельствах, «думают, что можно потом из любой проблемы выйти, а это не так». И мошеннические схемы типа «обратный выкуп» — тому пример.

Декан «Высшей школы правоведения», профессор кафедры правового обеспечения



рыночной экономики РАНХиГС **Олег Зайцев** отметил, что уровень квалификации сотрудников МФЦ явно не соответствует задаче обеспечения законности сделки с недвижимостью, документы по которой они принимают от граждан. Он же отметил и тот факт, что безоглядная цифровизация и упрощение проведения сделок с самым дорогим активом не прибавляют безопасности, наоборот. Тем более что ни агрегаторы услуг, ни цифровые сервисы, которые пытаются заменить и риэлторов, и нотариусов, не несут никакой ответственности.

[Читать подробнее на сайте ГРМО>>>](#)

10 сентября Президент ГРМО приняла участие в рабочей встрече с Федеральной нотариальной палатой



10 сентября 2020 года состоялась рабочая встреча представителей Российской Гильдии Риэлторов с Президентом Федеральной нотариальной палаты **Константином Корсиком**.

Напомним, что еще летом 2019 года было подписано соглашение о сотрудничестве РГР с Федеральной нотариальной палатой. В рамках сотрудничества были определены направления и формы взаимодействия сторон.

Участники встречи:

со стороны Российской Гильдии Риэлторов - **Лина Кочекаева**, Председатель Комитета по взаимодействию с отраслевыми партнерами РГР,

Елена Симко, Президент Гильдии Риэлторов Московской области, и **Екатерина Векшина**, Исполнительный директор Гильдии Риэлторов Москвы,

со стороны Федеральной нотариальной палаты - **Константин Корсик**, Президент Федеральной нотариальной палаты, **Елена Джуринская**, Советник Президента по взаимодействию с органами государственной власти, Директор Фонда «Центр нотариальных исследований», **Валерия Варфоломеева**, Советник Директора Фонда «Центр нотариальных исследований».

Итогами рабочей встречи стали достигнутые договоренности по следующим направлениям сотрудничества:

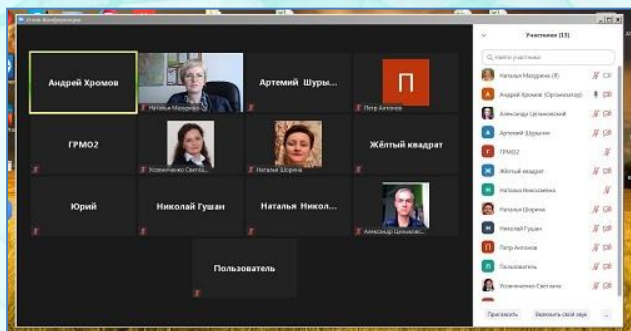
- возобновить начатую до пандемии практику проведение вебинаров для риэлторов. Следует отметить, что еще в 2019 году сторонами был согласован тематический план таких вебинаров;
- совместно организовывать круглые столы и конференции по актуальным вопросам осуществления операций на рынке недвижимости;
- обмениваться данными о лицах, ответственных за развитие направлений и форм сотрудничества в регионах со стороны Гильдии и нотариата;
- участвовать в продвижении друг друга посредством размещения на своих сайтах активной ссылки на сервисы партнера.

Участники встречи отметили положительное значение привлечения представителей риэлторского сообщества к общественному обсуждению вопросов регулирования операций на рынке недвижимости. По инициативе Федеральной нотариальной палаты представители РГР уже неоднократно привлекались к участию в слушаниях Общественной палаты РФ.

РГР и нотариат объединяет общая задача обеспечить законность и защиту прав участников правоотношений в сфере оборота недвижимости.

15 сентября в Общественной палате РФ состоится "круглый стол" на тему «Актуальные вопросы защиты прав и законных интересов граждан в сфере оборота недвижимости», на который вновь приглашены представители членов РГР.

ГРМО провела вебинар на тему «Возможности Единого реестра РГР для агентств недвижимости и специалистов»

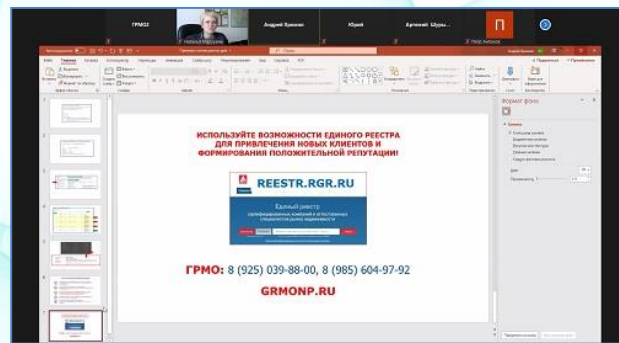


2 сентября 2020 года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела для своих членов вебинар на тему «Возможности Единого реестра РГР для агентств недвижимости и специалистов».

Ведущим вебинара выступил **Хромов Андрей Александрович**, вице-президент Российской Гильдии Риэлторов (РГР), вице-президент ГРМО, генеральный директор АО «Кредит-Центр» (г.Раменское).

Андрей Александрович рассказал:

- о возможностях демонстрации сильных сторон агентства недвижимости через Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости www.reestr.rgr.ru;
- о вариантах попадания клиента на страницу агентства недвижимости в Едином реестре;
- о повышении вероятности попадания клиента на страницу агентства недвижимости через поисковую систему или через списки компаний на сайте реестра;
- о способах «насыщения» страницы агентства недвижимости информацией, в т.ч. [отзывами](#), ссылками на публикации, рубрикой «вопрос-ответ», ссылками на профили в соцсетях и др.;
- об информировании клиентов агентства недвижимости о своей странице в Едином реестре с помощью печатной и сувенирной продукции с размещением QR-кода на материалах и др.



Напоминаем, что «Единый реестр сертифицированных компаний и специалистов рынка недвижимости» www.reestr.rgr.ru был создан Российской Гильдией Риэлторов с целью информирования клиентов 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 Комитетом ГРМО по этике и защите прав потребителей.

Информация на портале поддерживает положительный имидж агентства недвижимости и аттестованного специалиста и обращает внимание новых клиентов.

Используйте свои уникальные преимущества с помощью возможностей Единого реестра для повышения своей конкурентоспособности!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**22 сентября Олеся Бухтоярова
ответила на вопросы риэлторов по
теме "Закон о банкротстве
физических лиц: риски для
покупателей"**



• 22 сентября 2020 года юрист и страховщик **Бухтоярова Олеся Геннадьевна** провела вебинар на тему: **Закон о банкротстве физических лиц: риски для покупателей.**

Олеся Геннадьевна разложила по полочкам «Закон о банкротстве физических лиц». Все участники вебинара остались довольны и поблагодарили за содержательные и подробные ответы на каждый из вопросов.

В программе вебинара прозвучало:

- Кто такой финансовый управляющий и его функции.
- Процедура оспаривания сделок должника.
- Понятие «Подозрительная сделка», «Единственное жилье должника», «Роскошное жилье должника».
- Схемы вывода имущества из конкурсной массы в процедуре банкротства физического лица.
- Инструменты защиты покупателя при заключении ДКП, в рамках действия «Закона о банкротстве физических лиц».
- Методы проверки продавца
- Какие пункты необходимо включить в ДКП для защиты покупателя
- Пробелы закона о «Закона о банкротстве физических лиц»
- Упрощенная процедура банкротства в 2020 году, кому подойдет новая процедура?
- Обзор судебной практики. Признание сделок недействительными, в рамках процедуры банкротства.

***О спикере**

Бухтоярова Олеся Геннадьевна

Юрист, страховщик (страховая компания «Согласие», специализирующийся на оценке рисков при покупке недвижимости, разработчик ипотечного страхования в Российской Федерации, выпускник МГУ (юридический факультет).

- Опыт работы в недвижимости более 20 лет.
- Опыт обучения риэлторов 15 лет.
- Ведет авторский, очный юридический курс «Брокер и юрист по недвижимости» в Московском Международном Университете.
- Является преподавателем программы: «Профессиональные стандарты риэлторов».
- Занимается сопровождением сделок с недвижимостью и консультированием по всем вопросам права.
- Является соавтором книги «Сделки с недвижимостью. Образцы типовых договоров».
- Проводит обучение в ведущих агентствах недвижимости Москвы и Московской области. Проводила масштабные мероприятия по обучению в таких городах, как Новосибирск, Воронеж, Самара, Санкт-Петербург.
- Постоянный участник и спикер тематических симпозиумов по недвижимости и законодательству.

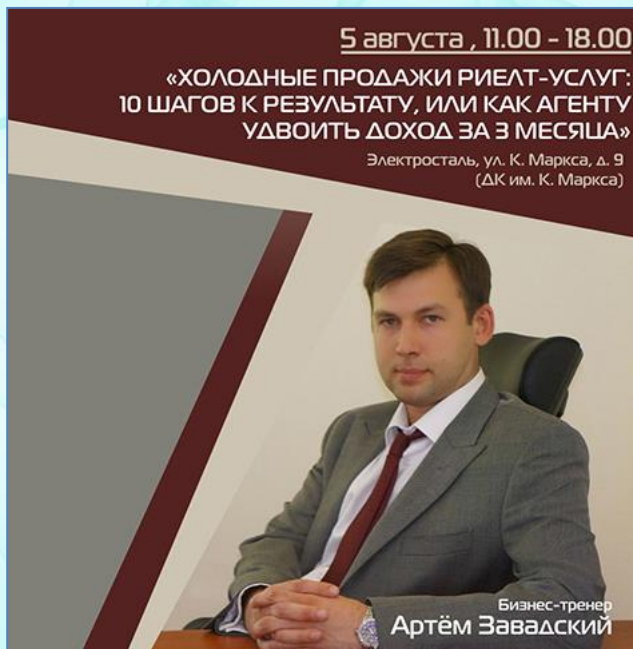
Запись вебинара вы можете запросить у исполнительного директора Гильдии риэлторов Московской области **Мазуриной Натальи Юрьевны**, сделав запрос на эл. адрес: n.mazurina@bk.ru.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**23 и 24 сентября прошёл очный
тренинг Артёма Завадского
«Технологии Холодных Продаж
Риелт-Услуг»**

23 и 24 сентября были углублённо проработаны первые два важных шага продажи риэлторской услуги, а именно Встреча с собственником и Презентация Выгод работы с агентством!

Вниманию руководителей агентств недвижимости были представлены 12 Ключевых тем тренинга для *внутренней практической отработки в группах и парах под супервизией тренера:*

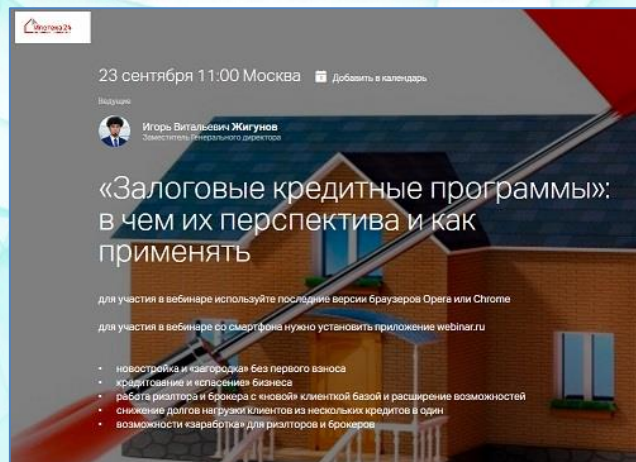


- Назначение встреч с собственником по телефону
- Примеры эффективных звонков и типичных ошибок
- Обход возражения «приходите с клиентом» по телефону
- Отработка вводных фраз по установлению контакта и просмотра квартиры
- Получение права задавать вопросы
- Техника Мотивационных и Провокационных вопросов
- Психология поведения при задавании вопросов и активном слушании
- Получение права на презентацию
- Навык описания ситуации клиента со стороны его рисков и возможностей
- Общая Структура презентации и выбор нужных элементов по ситуации
- Заккрытие презентации с промежуточным или итоговым результатом

По завершении тренинга участники получили домашние практические задания на проведение встреч и их отработку.

www.megapol.ru

23 сентября состоялся вебинар от Ипотеки 24: «Залоговые кредитные программы: в чем их перспектива и как применять»



23 сентября 2020 года состоялся вебинар: «Залоговые кредитные программы: в чем их перспектива и как применять» Игоря Жигунова, заместителя генерального директора ООО «Национальная Фабрика Ипотеки» (Ипотека 24).

Игорь Жигунов ответил на следующие вопросы:

- новостройка и «загородка» без первого взноса
- кредитование и «спасение» бизнеса
- работа риэлтора и брокера с «новой» клиенткой базой и расширение возможностей
- снижение долгов нагрузки клиентов из нескольких кредитов в один
- возможности «заработка» для риэлторов и брокеров

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

18 сентября Ипотека 24 провела вебинар: «Работа со сложными заявками и нестандартные кейсы»

18 сентября 2020 года прошёл вебинар: «Работа со сложными заявками и



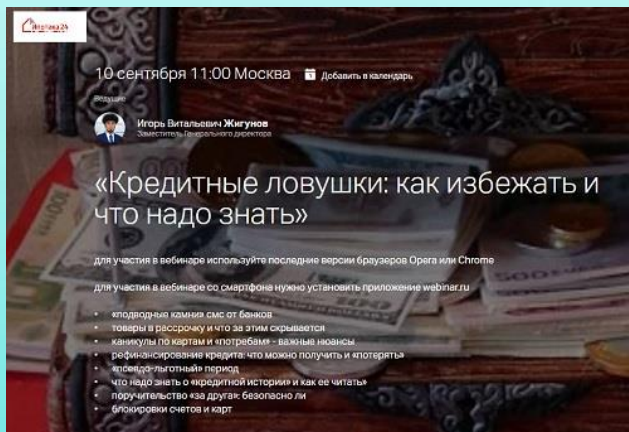
нестандартные кейсы» Игоря Жигунова, заместителя генерального директора ООО «Национальная Фабрика Ипотеки» (Ипотека 24).

Игорь Жигунов ответил на следующие вопросы:

- «особенности» клиентов: долговая нагрузка, фссп, жкх, налоги, самозанятые «де факто», ИП, бизнесмены, долговая нагрузка, фссп, жкх, налоги, нерезиденты, доходы в заявительной форме, «шлеф» отказов
- «особенности» сделок: приватизация и отказники, «особенности» сделок: маткапитал, «особенности» сделок: читаем правоустановку, «особенности» сделок: проверяем продавцом и залогодателей, взаимозависимые лица

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

10 сентября прошёл вебинар от Ипотеки 24: «Кредитные ловушки: как избежать и что надо знать»



10 сентября 2020 года в 11:00 приглашаем на вебинар: «Кредитные ловушки: как избежать и что надо знать» Игоря Жигунова, заместителя генерального директора ООО «Национальная Фабрика Ипотеки» (Ипотека 24).

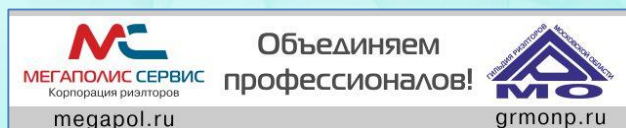
Игорь Жигунов ответил на следующие вопросы:

- «подводные камни» смс от банков
- товары в рассрочку и что за этим скрывается

- каникулы по картам и «потребам» - важные нюансы
- рефинансирование кредита: что можно получить и «потерять»
- «псевдо-льготный» период
- что надо знать о «кредитной истории» и как ее читать»
- поручительство «за друга»: безопасно ли
- блокировки счетов и карт

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

8 сентября 2020 года прошёл вебинар на тему «CRM iPROFi: Обновленный блок «Работа с покупателем»



8 сентября прошёл бесплатный вебинар на тему «CRM iPROFi: Обновленный блок «Работа с покупателем».

Спикер — Муратов Денис, руководитель IT департамента НП «КР «Мегаполис-Сервис».

«CRM iPROFi: Обновленный блок «Работа с покупателем»:

- **Спрос** — добавление покупателей в систему
- **Перекрёстный поиск** — получение всех подходящих вариантов из внутренней базы, млс и открытых источников

!NEW! Подборы — инструмент для подбора вариантов под требования покупателя, отправка подборов клиенту, получение обратной связи в CRM, фиксация договоренностей.

Для компаний ГРМО действует специальное предложение:

- Специальные тарифы: Тариф «Стандарт» - 2 900 руб/мес, Тариф «Профи» - 4 900 руб/мес
- Формирование фида в МЛС РГР – бесплатно.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Квартиры в Москве и Подмоскowie в августе-сентябре 2020 года: спрос вернулся к мартовскому максимуму



Инвесторы и дешевая ипотека восстанавливают рынок после карантина

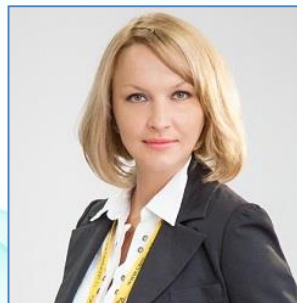
Снижение доходности депозитов и обесценение рубля вернули вторичной недвижимости инвестиционную привлекательность. Доступная ипотека также стимулирует рост спроса. Как следствие, квадратный метр дорожает, а скидки, наоборот, сокращаются.

Спрос

В августе управление Росреестра по Москве зарегистрировало 14 695 переходов прав на недвижимость в рамках сделок купли-продажи жилья. Второй месяц подряд рост спроса на вторичное жилье составляет 30% в месячном разрезе. При этом впервые с марта покупательская активность увеличилась и по сравнению с прошлым годом - на 37,6%. Фактически, рынок вернулся к докарантинному уровню спроса. Хотя в целом по итогам восьми месяцев текущий год все еще сильно отстает от прошлого - разрыв составляет 18,3%.

О том, что конец лета, вопреки обыкновению, выдался на редкость урожайным для вторичного рынка, сообщают и риелторы.

В Новой Москве офис продаж «Центральный» в Троицке АН «Century 21 Римарком» заключил в августе на 12% больше сделок и получил на 8% больше авансов, чем в июле. Причем эти цифры могли быть и больше, если бы не небольшое



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

снижение активности перед началом нового учебного года, говорит Анастасия Ковалева, директор офиса продаж

«Центральный».

В отличие от Москвы, в Подмоскowie, на первый взгляд, никакого ажиотажа на вторичном рынке не наблюдается. Например, в АН «Удачный выбор» число авансов в августе уменьшилось по отношению к июлю на 3-5%, а количество сделок осталось на июльском уровне. Однако в годовом выражении заметен существенный рост спроса: по сравнению с августом прошлого года авансов стало больше 11%, а сделок - на 15-17%. В подмосковных офисах продаж КР «Мегаполис-Сервис» положительная динамика в августе была зафиксирована лишь по числу заявок (+19,7% к предыдущему месяцу). Количество авансов сократилось за месяц на 3,9%, а сделок - и вовсе на 10,8%.



Власенко Сергей Владимирович, вице-президент Гильдии риелторов Московской области (ГРМО), президент Корпорации риелторов «Мегаполис-Сервис»

Казалось бы, налицо падение покупательской активности, но все не так просто, говорит

президент Корпорации риелторов «Мегаполис-Сервис». В Подмоскowie спрос также активизировался на фоне снижения ипотечных ставок и падения доходности депозитов, однако «покупатели, выйдя на рынок, столкнулись с дефицитом ликвидных объектов и отсутствием интересных предложений, что не могло не отразиться на уровне внесенных ими авансов. В свою очередь, снижение количества авансов частично повлияло и на снижение числа сделок, которые могли завершиться в августе. К этому нужно прибавить отложенные из-за сезона отпусков сделки. Кроме того, ипотечники



в августе столкнулись с задержками при одобрении кредитов в банках. Поэтому несостоявшиеся в августе сделки будут совершены уже в сентябре».



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

Однако уже во второй половине июля покупательская активность в

Как поясняет Ольга Власова, задержки при обращении в банки связаны с большим количеством желающих взять ипотеку и длительной процедурой проверки объектов: «Клиенты торопятся оформить ипотеку, полагая, что ключевая ставка снижаться больше не будет, а значит, банковские ставки вновь пойдут вверх. К тому же у покупателей есть опасения относительно цен на вторичное жилье в том плане, что они опасаются их серьезного роста. Ну и, наконец, остается неуверенность, связанная с возможной второй волной ограничений из-за пандемии, что может отодвинуть сделку на неопределенный срок. Именно поэтому часть клиентов спешит решить свой жилищный вопрос как можно быстрее».

В целом, на ипотеку в Подмоскowie в августе пришлось 80-90% от всех сделок со вторичной недвижимостью. В «старой» Москве - 70%, по оценке Юлии Дымовой. «В связи с увеличением валового количества сделок создается ощущение роста доли покупателей со свободными деньгами, однако в процентном соотношении показатели не изменились», - отмечает она.

Примечательно, что в Новой Москве доля ипотечных сделок на вторичном рынке в августе сократилась на 20-25 п.п. по сравнению с июлем и составила 45-47% (в АН «Century 21 Римарком» - 50%), говорит Анастасия Ковалева. Однако по итогам первой половины сентября доля ипотеки вновь начала заметно расти, в АН «Century 21 Римарком» - до 80%.

Просадки спроса по итогам сентября риелторы не ожидают. «Динамика спроса в первой

половине сентября на рынке подмосковной «вторички» практически полностью соответствует ситуации в августе: спрос остается достаточно активным – и по числу обращений, и по авансам, и по сделкам. По всем предварительным признакам, сентябрь не будет хуже августа в плане покупательской активности», - отмечает Ольга Власова.

Предложение

В Новой Москве предложение за месяц сократилось на 27%. «Основная причина – вымывание ликвидных объектов на пике волны отложенного спроса в июле. Еще одним фактором, правда, в меньшей степени повлиявшим на снижение общего объема предложения на «вторичке», стало поведение собственников, которые в ожидании повышения цен стали достаточно активно снимать объекты с продажи, надеясь продать их через несколько месяцев дороже», - поясняет Анастасия Ковалева.

По оценке подмосковных риелторов, в области предложение снизилось на 2-5%, а число объектов, впервые вышедших на рынок, - на 11-15%. «Ситуация с объемом предложения, которая начала складываться в июле и продолжилась в августе, наглядно показывает, что сейчас многих покупателей «вторички» на рынке ожидает определенное разочарование, - говорит Сергей Власенко. - Хорошие объекты в подавляющем большинстве проданы, а действовать нужно было в период, когда все сидели дома в период ограничений из-за пандемии. Самые смелые и активные из покупателей, которые подбирали объекты дистанционно и по возможности ездили на просмотры, успели «снять сливки» и приобрести привлекательные объекты по отличной цене».

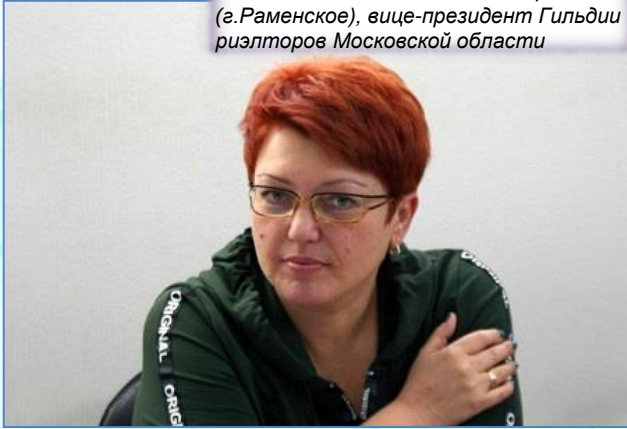
Читать полностью в статье на сайте www.irm.ru

Вице-президент ГРМО Ольга Власова для ЦИАН.Журнала:
«Из-за коучинга мы получили рынок риэлторов-неучей»

Почему в карантин стоимость дач снизилась несмотря на подскочивший спрос, что



Ольга Власова (Мамонтова),
основатель АН «Удачный выбор»
(г. Раменское), вице-президент Гильдии
риэлторов Московской области



предпочитают покупать в Подмоскowie — дома или квартиры и что не так с обучением профессии риэлтора, Циан. Журналу рассказала Ольга Власова (Мамонтова), основатель АН «Удачный выбор» (г. Раменское), вице-президент Гильдии риэлторов Московской области.

«Летом не хватало рабочих рук»

- Многие риэлторы отмечали этим летом вместо традиционного затишья повышенный спрос на жилье. Каким было лето для вашей компании?

- Лето у нас выдалось очень активным, даже не хватало рабочих рук. Клиентов было так много, что нам пришлось пожертвовать отпусками. Конечно, это хорошо: весной из-за пандемии нам приходилось работать в ограниченном режиме. По сравнению с летом прошлого года наши показатели выше примерно на 50%. Около 85% сделок проходит с привлечением ипотеки.

- Какие льготные ипотечные программы наиболее популярны?

- В первую очередь это «Победа над формальностями» ВТБ, еще востребована, конечно, «Молодая семья» от Сбербанка. Также у нас популярна электронная регистрация ипотеки, которая снижает ставку на 0,3% (тоже от Сбербанка). Ипотека с господдержкой на новостройки под 6,5% в Подмоскowie востребована в районах, расположенных ближе к Москве. А у нас, чуть дальше, не так много застройщиков, работающих по этой госпрограмме. И список компаний-застройщиков не очень разнообразен.

- Как решается проблема с недобросовестными застройщиками?

- Власти создали специальные комиссии,

в городских администрациях регулярно проходят заседания. Так, у нас в Раменском не так давно заменили крупного застройщика — пришла другая компания, которая завершает строительство домов, доводит до ума коммуникации, сдает корпуса в эксплуатацию.

У нас был девелопер, занимавшийся малоэтажным строительством, планировалось построить целый район трех- и четырехэтажных домов. По этому проекту оказалось много обманутых дольщиков, они борются за свои права, выходят с пикетами. Эта проблема также решается с помощью администрации города и Московской области, дольщикам компенсируют их затраты. Кто-то получает компенсацию земель, кто-то — квадратными метрами в новостройках других городов.

- Раз новостроек не слишком много, внимание риэлторов сосредоточено в основном на вторичном рынке?

- Жилья возводится достаточно, но застройщики предпочитают не заключать эксклюзивные договоры о продажах с риэлторскими компаниями — у них свои офисы продаж. Когда наши клиенты хотят купить квартиру именно в новостройке, мы работаем по договору на подбор объекта, приводим клиента к застройщику. Сделок по новостройкам у нас действительно мало, в основном занимаемся вторичным и загородным рынком.

«Стоимость загородных домов сравнялась с ценой квартир»

- Самоизоляция разбудила загородный рынок: сделки как по продаже, так и по аренде выросли в разы. Насколько выросло число покупателей?

- Рост спроса на загородную недвижимость начался еще до карантина. Нестабильная ситуация на финансовом рынке привела к тому, что приобретение недвижимости, в том числе и загородной, превратилось в способ спасти свои сбережения. С увеличением числа заболевших и закрытием границ многие начали искать дома и дачи в аренду, часть клиентов рассматривала и варианты приобретения загородного дома. Загородные объекты для аренды закончились очень быстро. Начали раскупаться дачи — быстрее всего уходили недорогие объекты.

Так как закредитованность населения очень высокая, пандемия для многих оказалась ударом.



Стоимость загородных дач и домов во время карантина значительно снизилась: с началом самоизоляции, вынужденных отпусков и безработицы собственникам потребовались деньги на оплату кредитов.

Дом, за который в прошлом году хозяева просили 1,5 млн рублей, этой весной было реально купить за 1 млн. Дачу, ранее продававшуюся за 1,2 млн рублей, теперь удалось бы купить за 800 тыс. рублей. Конечно, по большей части это объекты, которые уже мало использовались хозяевами: выросли внуки, на дачу ездить некому.

В радиусе от 40 до 100 км от Москвы те дачные участки по 6 соток, которые в прошлом году продавались по 600–700 тыс., в этом можно было приобрести по 350 тыс. рублей.

Стоимость загородных домов сравнялась с ценой городских квартир бизнес- и комфорт-класса (элитного жилья у нас почти нет). Если девелопер построит новый загородный дом площадью от 110 до 140 кв. м, например, где-то в районе Гжели (жилой массив, состоящий из деревень и дачных поселков), его цена составит от 3,5 до 5 млн рублей. Дом будет полностью готов к проживанию, с подведенными автономными коммуникациями. А двухкомнатная квартира в городе обойдется в сумму от 5 до 6,5 млн рублей.

При таком уровне цен многие выбирают дом. Сейчас в каждой семье несколько машин, поэтому отвезти утром ребенка из загородного дома в школу или детсад не проблема. Инфраструктура у нас развита, школы и фельдшерские пункты доступны. В этом году покупателей загородных домов было примерно на 35% больше, чем в прошлом. Это очень серьезный рост.

Квартиры для переселенцев и студентов

- При таком спросе на загородном рынке еще что-нибудь осталось?

- Пока раскупили не все, но только потому, что у нас очень много развивающихся молодых поселков. Дом в загородном поселке с пропиской — сегодня самый востребованный формат. Кстати, в таких поселках живет много москвичей, северян — переселенцев из Норильска, Сургута, Красноярска. Мы работаем с тремя застройщиками на загородном рынке,

поэтому предлагаем покупателям дома разных ценовых сегментов — от эконом- до бизнес-класса.

- Что чаще покупают приезжие — дома или квартиры?

- Чаще покупают квартиры в уже введенных в эксплуатацию новостройках либо в построенных и ждущих приемки домах. Людям важно приехать и посмотреть на свою будущую квартиру.

ЕЩЕ ОДНА КАТЕГОРИЯ КЛИЕНТОВ — РОДИТЕЛИ, КОТОРЫЕ ПРИОБРЕТАЮТ КВАРТИРЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ-СТУДЕНТОВ, УЧАЩИХСЯ В МОСКВЕ. ТАКИЕ КЛИЕНТЫ ВЫБИРАЮТ БЛИЖНЕЕ ПОДМОСКОВЬЕ: РАМЕНСКОЕ, ЖУКОВСКИЙ, ЭЛЕКТРОСТАЛЬ, ЛЮБЕРЦЫ, БАЛАШИХУ, МЫТИЩИ.

Главный критерий — чтобы было удобно добираться до Москвы. Разумеется, покупатели обращают внимание и на ликвидность такого жилья, чтобы после окончания учебы был шанс его быстро продать, если выпускник решит уехать работать в родной город, либо, если он останется работать здесь, улучшить жилищные условия, продав однокомнатную квартиру и купив двухкомнатную.

- Во сколько обойдется такая студенческая квартира?

- Однокомнатная квартира в Люберцах, Жулебино стоит от 4,5 млн рублей. Для детей-студентов родители покупают вторичное жилье, потому что на ремонт новостройки у них нет времени. Чуть подальше, в Раменском, приличную «однушку», расположенную недалеко от железнодорожной станции, можно подобрать примерно за 4 млн рублей.

- А студии пользуются спросом?

- В Раменском есть девелоперы, которые строят в том числе и студии. Но стоимость малосенной студии без отделки почти равна цене хрущевки в обжитом районе, а после ремонта — и подавно. И людям это невыгодно. Да и районы, где находятся студии, не очень удачные. Иногда нас просят найти студию в Москве, но там за 4 млн рублей получится купить совсем маленькую студию, в новом районе на окраине, с непростой транспортной доступностью.

ПОЭТОМУ ЛЮДИ ЧАЩЕ ПРЕДПОЧИТАЮТ ПОЛНОЦЕННУЮ КВАРТИРУ В ОДНОМ ИЗ



**БЛИЖАЙШИХ К МОСКВЕ
ГОРОДОВ С РАЗВИТОЙ
ИНФРАСТРУКТУРОЙ И ХОРОШЕЙ
ТРАНСПОРТНОЙ ДОСТУПНОСТЬЮ.**

- Как различаются цены на первичном и вторичном рынке?

- Трехкомнатная квартира в бетонной коробке и совсем без отделки площадью примерно 85 кв. м стоит 5,6–5,9 млн рублей. В ее ремонт предстоит вложить еще как минимум 25% стоимости жилья, а еще нужно будет купить мебель. Квартира того же метража с полной отделкой и мебелью, построенная лет 10 назад, обойдется примерно в 7,5 млн.

Квартира под чистовую отделку площадью 65 кв. м будет стоить от 6,5 млн, то есть новое жилье стоит примерно 100 тыс. рублей за 1 кв. м. При этом трехкомнатную квартиру в хрущевке площадью 57 кв. м реально купить примерно за 4,2 млн рублей — разница ощутима. Но многое решает выбор района.

«В Раменском потребности сносить одно и строить на этом месте другое пока нет»

- Есть ли у вас ветхое жилье?

- Расселение оставшегося ветхого жилья проходит в плановом режиме. Процесс приостанавливался только во время кризисов. Застройщик, получивший землю, расселяет жителей, потом сносит дома.

- Обсуждается ли применение столичного опыта реновации?

- Говорят о том, что реновация придет и в Подмоскowie. Но в Москве реновация подразумевает после сноса пятиэтажек новое использование районов, интересных девелоперам.

Я не слишком оптимистична — мне кажется, что в Раменском мало какой район способен заинтересовать девелоперов и пойти под реновацию. Городу есть куда расти, интенсивно идет малоэтажная застройка, развивается инфраструктура — потребности сносить одно и строить на этом месте другое пока нет.

РАМЕНСКОЕ — ОЧЕНЬ ЗЕЛЕНЬЙ ГОРОД. К НАМ ЧАСТО ОБРАЩАЮТСЯ ПОКУПАТЕЛИ, У КОТОРЫХ ХВАТАЕТ ДЕНЕГ ТОЛЬКО НА КВАРТИРУ В РАМЕНСКОМ, НО, ПОСМОТРЕВ ГОРОД, ОНИ ПОКУПАЮТ ЖИЛЬЕ УЖЕ ПО ДРУГОЙ

ПРИЧИНЕ: ОН ИМ НРАВИТСЯ.

- Как меняются требования покупателей к жилью?

- Во-первых, люди чаще выбирают загородное жилье. Во-вторых, увеличился спрос на квартиры с ремонтом и мебелью. Клиенты просят нас искать квартиры с большими кухнями или лоджиями — не исключено, как раз для того, чтобы обустроить там рабочее место, если придется работать на удаленке. Еще теперь больше длинных альтернативных сделок, как в самом начале моей карьеры 25 лет назад.

- Какие услуги вашего агентства помимо брокерских наиболее востребованы?

- Очень востребованы юридические услуги. Наши юристы часто представляют интересы клиентов в суде по разделам имущества, разводам, при оформлении права собственности. Есть большой спрос на услугу «ипотечный брокеридж». Более половины сотрудников нашего агентства являются специалистами в области ипотечных сделок. Я постоянно бесплатно консультирую население по вопросам, касающимся недвижимости.

«Обществу не хватает человечности и порядочности, остальному можно научить»

- В прошлом году у российских агентов по недвижимости появился стандарт профессиональной деятельности. Как это изменило (или изменит) ситуацию на рынке недвижимости?

- Я являюсь одним из разработчиков стандарта, руководителем направления «Недвижимость» Фонда развития профессиональных квалификаций Торгово-промышленной палаты РФ. Занимаюсь этой деятельностью уже четвертый год. Параллельно с работой над профстандартом мы разрабатывали образовательную программу, которая направлена на повышение профессионализма участников рынка недвижимости.

Уже начали проводить обучение по квалификации «Агент по операциям с недвижимостью». Следующую квалификацию — «Эксперт по операциям с недвижимостью» — будем внедрять в ближайшее время. Важное отличие и конкурентное преимущество нашей программы: после обучения студенты сдают экзамен по форме независимой оценки квалификации и получают свидетельство



государственного образца с внесением данных в Федеральный реестр Национального агентства развития квалификации и реестр Торгово-промышленной палаты РФ.

Наша образовательная программа построена по академическому принципу. Мы пригласили уважаемых педагогов, известных на российском и зарубежном рынке недвижимости. Аналога нашей программе в России до сих пор не было. За многие годы мы привыкли, что профессиональное обучение риэлтора — это коучинг. Честно говоря, это привело к тому, что мы получили рынок неучей.

МОЛОДЫЕ РИЭЛТОРЫ ПОКА НЕ ГОТОВЫ К ТОМУ, ЧТО ИМ ПРИДЕТСЯ ПОТРАТИТЬ НА ОБУЧЕНИЕ НЕСКОЛЬКО НЕДЕЛЬ, ОНИ СЧИТАЮТ, ЧТО И НЕСКОЛЬКИХ ТРЕНИНГОВ ХВАТИТ.

Поэтому нам сложно внедрять программу быстрыми темпами. Пандемия замедлила нашу работу — пришлось переводить обучение в дистанционный формат, это оказалось непросто. Но тем не менее мы движемся вперед.

- Что должен уметь современный риэлтор? Каких знаний и навыков ему не хватает?

- Всему обществу сегодня не хватает человечности, порядочности, честности. Что касается агентов по недвижимости: риэлтор не должен быть роботом, не должен разговаривать с клиентом заученными фразами, как машина. Мы должны вникать в проблемы обратившегося к нам человека.

Мы продаем не одежду, не гаджеты, которые человек легко поменяет через год-два, мы помогаем людям найти новый дом, где они будут жить много лет. По большому счету, от того, насколько удачным будет выбор квартиры, во многом зависят счастье и благополучие человека.

Если мы не будем знать, почему клиент переезжает в другой город, продает или покупает квартиру, не удастся оказать ему качественную услугу. Агент должен быть своего рода психологом. Не каждому под силу быть специалистом по операциям с недвижимостью — необходимо проникнуться проблемой клиента, чтобы ее решить. И если в агенте есть эти заложенные с рождения качества, уверена, что всему остальному можно научить.

www.cian.ru

Вышел в свет 111-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за август 2020 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:

- В августе ГРМО провела процедуру аттестации специалистов и сертификации услуг агентств недвижимости в нескольких городах
- 18 августа состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентств недвижимости Истры
- Уже более двух тысяч отзывов о работе аттестованных специалистов ГРМО — на портале Единого реестра РГР!
- 13 августа состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентств недвижимости Чехова
- ТСН Недвижимость сотрудничает с агентствами недвижимости по всей России



- Рабочая встреча ГРМО с Газпромбанком
- ГРМО и ТПП МО подписали соглашение о сотрудничестве
- Любовь Голубева, руководитель Городского агентства недвижимости Серпухова, на радио 1 рассказала об особенностях профессии риэлтора

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

[Читать Вестник>>>](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Поздравления

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

- руководителя ИП Пьянкова Н.В. (г.Электрогорск) Пьянкову Надежду Владимировну!
- 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!
- генерального директора ООО «ГК БЕСТ-Недвижимость» (г.Москва) Полторака Григория Витальевича!
- генерального директора ООО «ИНКОНЪ» (рп.Михнево) 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!
- руководителя агентства недвижимости «Купидом» (г.Воскресенск) Кондратенко Дмитрия Михайловича!
- генерального директора ООО «Релайт Групп» (г.Москва) Барсукова Константина Валерьевича!
- генерального директора ООО «Мегаполис-Сервис на «Ленина,103» (г.Орехово-Зуево)
Демидову Елену Викторовну!
- генерального директора ООО «Удачный выбор» (г.Раменское) Власову Ольгу Евгеньевну!
- руководителя «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 директора Егорову Анну Евгеньевну!
- коллектив ООО "КРЕДО-МТК" (г.Домодедово) и директора Оксанич 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 ООО "Кредит - Центр недвижимость" (г.Раменское) и директора Мазурина Николая Михайловича!
- коллектив ООО "ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ ЩЕЛКОВО" и генерального директора Дряннову Юлию Александровну!
- коллектив ООО "АКЦЕНТ" (г.Чехов) и генерального директора Сабирова Игоря Борисовича!

***-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!***

