



# Гильдия риэлторов № 3 (106) Московской области

**Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов**

Лучшее профессиональное объединение 2018  
Лучший орган системы сертификации РГР 2018

Лидер отрасли 2018



**ВЕСТНИК ГРМО**

**март 2020**



## Содержание:

---

### Жизнь Гильдии:

- Объявлены победители регионального конкурса профессионального признания в сфере недвижимости «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2019»!..... [стр. 4](#)
- В ТПП СП состоялось заседание комитета по риэлторской деятельности..... [стр. 6](#)
- Эксперт рынка недвижимости Константин Барсуков рассказал, стоит ли сейчас приобретать жилье..... [стр. 7](#)
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг АН «Цитадель» и ООО «Мир Недвижимости» (г.Дмитров)..... [стр. 8](#)
- Вспомним, как прошли «Переговорные игры» на ППКР-2020!..... [стр. 8](#)
- ГРМО поздравляет друзей и коллег с Днём 8 марта!..... [стр. 10](#)
- 18 февраля состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентств недвижимости Сергиева-Посада..... [стр. 10](#)

### Новости обучения:

- Первый в РФ межрегиональный обучающий ипотечный проект «Онлайн-Универ 24» стартует от Национальной Фабрики Ипотеки в партнерстве с крупнейшими профессиональными объединениями..... [стр. 12](#)
- 27 марта прошел бесплатный вебинар Игоря Жигунова «Изменения в законодательстве. К чему готовимся с начала года: налоги, недвижимость, резидентство и не только...»..... [стр. 13](#)
- 19 марта прошел бесплатный вебинар Елены Мельниченко на тему «Как управлять агентством недвижимости в условиях неопределенности?»..... [стр. 14](#)

### Новости РГР:

- Открытое письмо РГР к владельцам информационных порталов, сайтов-агрегаторов, баз данных о недвижимости..... [стр. 16](#)
- Федеральная База Недвижимости – ресурс риэлторов и для риэлторов..... [стр. 17](#)
- 3 марта 2020 г. состоялся вебинар для экспертов Территориальных органов по сертификации..... [стр. 17](#)
- Более 2 000 участников собрал прошедший 28 февраля День Риэлтора в Санкт-Петербурге..... [стр. 18](#)



## Содержание:

---

### Статьи, оценка, мнения:

- Сергей Власенко для «Россия»: Россияне скупают курортную недвижимость и арендуют дачи..... [стр. 20](#)
- Квартиры в Москве и Подмосковье в феврале-марте 2020 года: обвал рубля немного взбудрил рынок..... [стр. 20](#)
- Андрей Хромов: «До недавних пор первичный рынок лидировал по рискам»..... [стр. 22](#)

### Издания ГРМО:

- Вышел в свет 105-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за февраль 2020 года..... [стр. 27](#)

### Поздравления:

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



**Объявлены победители  
регионального конкурса  
профессионального признания в  
сфере недвижимости «ЗВЕЗДА  
ПОДМОСКОВЬЯ-2019»!**

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР**



**ПАРТНЁР**



**О конкурсе**

«Признание коллег – один из самых важных критериев успешности работы в любой отрасли, в том числе и в риэлторском бизнесе. Любой компании или специалисту интересно узнать о том, как она выглядят со стороны, каков её уровень на фоне коллег, в правильном ли направлении ты двигаешься и развиваешься. И в этом смысле значимость конкурса профессионального признания «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ», организатором которого с 2004 года при поддержке Российской Гильдии Риэлторов выступает Ассоциация «Гильдия риэлторов Московской области», очень высока.

Конкурс профессионального мастерства помогает риэлторам из Подмосковья решать целый комплекс задач, связанных с повышением имиджа профессии и качеством подготовки специалистов, созданием благоприятной среды для дальнейшего развития риэлторской сферы услуг, обобщением успешного опыта деятельности, совершенствованием профессиональных умений и навыков. Все это способствует развитию цивилизованных взаимоотношений между компаниями, оказывающими качественные риэлторские услуги, и их конечным потребителем. А ещё стремление к общей победе всегда



способствует сплочению коллектива.

Участие в конкурсе «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ» – это отличный толчок для внедрения передовых технологий, применения в своей практике лучших достижений коллег, что способно привести к достижению высоких результатов уже в обозримом будущем. Поэтому отдельная благодарность организаторам конкурса за открытие новых «звёзд» и талантов среди компаний и специалистов – профессионалов рынка недвижимости. Мне особенно приятно, что в этом году среди таких открытий впервые оказались бойцы «невидимого фронта» из числа участников новой номинации – «Лучший PR-специалист агентства недвижимости», - так о конкурсе говорит руководитель одной из номинаций Геннадий Мигалевич.

**Так кто же одержал победу в этом году?**

**В этом году конкурс проводился по 8 номинациям.**

- В номинации «Лучший специалист по недвижимости – 2019» номинантами стали:
  - Семёнов Дмитрий Геннадьевич, ООО «Планета Недвижимости» (г.Москва),
  - Камнева Ангелина Юрьевна, ООО «21 Век» (г.Красноармейск)
  - Носков Сергей Евгеньевич, ООО «Центр недвижимости и права «Градомир»» (г.Сергиев Посад),
- Лауреаты:**
  - Белов Сергей Алексеевич, ООО «МЦН «БЕЛЫЙ КВАДРАТ»» (г.Москва),
  - Сысоев Владимир Николаевич, ООО «ТСН КОРОЛЁВ»,
  - Рудакова Олеся Сергеевна, ООО «Оранж»



(г.Щёлково).

Руководитель номинации – **Симко Елена Борисовна**, президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), член Правления Российской Гильдии Риэлторов (РГР), генеральный директор ООО «Егорьевский Дом Недвижимости».

•В номинации «**Битва титанов – 2019**» номинантами стали:

- **Центр недвижимости и права «Градомир»**,
- **ГК «Кредит-Центр недвижимость»**,

**Лауреат - Группа компаний «ТСН Недвижимость».**

Руководитель номинации – **Симко Елена Борисовна**, президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), член Правления Российской Гильдии Риэлторов (РГР), генеральный директор ООО «Егорьевский Дом Недвижимости».



• В номинации «**Звёздный старт – 2019**» номинантами стали:

- **ИП Шаланина Ольга Сергеевна**, АН «Жёлтый квадрат» (г.Хотьково),
- **ООО «ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ ЩЁЛКОВО».**

**Лауреат - ООО «МЦН «БЕЛЫЙ КВАДРАТ»** (г.Москва).

Руководитель номинации – **Шурыгин Артемий Юрьевич**, член Национального совета РГР, руководитель Комитета ГРМО по взаимодействию с отраслевыми партнерами, генеральный директор ООО «Центр недвижимости и права «Градомир»» (г.Сергиев Посад).

• В номинации «**Лучший юрист агентства**

•**недвижимости – 2019**» номинантами стали:

- **Мдлян Арарат Георгиевич**, ИП Журин Юрий Александрович, АН «Мегаполис-Сервис» Новосёл» (г.Ступино),

- **Широкая Дарья Юрьевна**, ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр» (г.Жуковский)

**Лауреат - Антонова Анна Юрьевна**, ООО «Центр недвижимости и права «Градомир»» (г.Сергиев-Посад).

Руководитель номинации - **Самойлов Олег Павлович**, вице-президент РГР, Почётный член РГР, член Правления РГР, президент компании «РЕЛАЙТ-ГРУПП» (г.Москва).



•В номинации «**Лучший ипотечный брокер агентства недвижимости – 2019**» номинантами стали:

- **Демиденко Анастасия Вячеславовна**, АН «Дом.ги» (г.Коломна),

- **Чорногуз Наталья Александровна**, ООО «Центр недвижимости и права «Градомир»» (г.Сергиев Посад).

**Лауреат - Славщик Алексей Николаевич**, ООО «Агентство недвижимости «Кредит-Центр» (г. Жуковский).

Руководитель номинации – **Власова Ольга Евгеньевна**, член Национального совета РГР, председатель Комитета по стандарту профессиональной деятельности ГРМО, генеральный директор ООО «Удачный выбор» (г.Раменское).

•В номинации «**Лучшее агентство недвижимости- 2019**» номинантами стали:

- **ООО «АН «Мегаполис-Сервис»** (г.Электросталь),



- ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»,

Лауреат - ООО «Кредит-Центр недвижимость» (г.Раменское).

Руководитель номинации – **Власенко Сергей Владимирович**, вице-президент РГР, Почётный член ГРМО, президент НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис».

•В номинации «**Лучшее агентство недвижимости по загородной недвижимости – 2019**» номинантами стали:

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

- **Журин Юрий Александрович**, АН «Мегаполис-Сервис Новосёл» (г.Ступино),

Лауреат - ООО «Егорьевский Дом Недвижимости».

Руководитель номинации – **Хромов Андрей Александрович**, Почётный член РГР, член Правления РГР, Почётный член ГРМО, генеральный директор АО «Кредит-Центр» (г.Раменское).

• В номинации «**Лучший PR-специалист агентства недвижимости – 2019**» номинантами стали:

- **Матвеева Татьяна Владимировна**, ГК «ТСН»

- **Белокурова Ольга Михайловна**, ООО «Кредит-Центр недвижимость»

Лауреат – **Закатова Наталья Алексеевна**, ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»

Руководитель номинации – **Геннадий Мигалевич**, журналист, независимый эксперт в сфере PR, SEO и SMM.

Специальным Дипломом награжден **ИП Баранов Сергей Владимирович**, агентство недвижимости «**Центр недвижимости «Дом»**» (г.Серпухов).

Также **подведены итоги конкурса ГРМО «Лучший аттестованный специалист по версии портала REESTR.RGR.RU»**, стартовавшего 1 августа 2019 года.

Победителем по Московской области с большим отрывом от всех участников стала **Шишкина Марина Евгеньевна**, заместитель генерального директора по правовым вопросам ООО «АВАНГАРД» (г.Жуковский).

Победитель по Москве – **Белов Сергей**

**Алексеевич**, начальник отдела ООО «МЦН «БЕЛЫЙ КВАДРАТ» (г.Москва).

**ПОЗДРАВЛЯЕМ ПОБЕДИТЕЛЕЙ!!!  
ЛУЧШИХ ИЗ ЛУЧШИХ!!!**

**Благодарим генерального спонсора – компанию «АльфаСтрахование» и партнёра ООО «Национальная Фабрика Ипотеки» (Ипотека 24) за поддержку и помощь в организации мероприятия!**

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### В ТПП СП состоялось заседание комитета по риэлторской деятельности



18 марта 2020 года в Торгово-промышленной палате Сергиево-Посадского района состоялось заседание комитета по риэлторской деятельности с участием представителей Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО).

Руководители агентств недвижимости обсудили подготовку и проведение Первого жилищного семинара, который пройдет в Сергиевом Посаде.

По задумке организаторов, мероприятие соберет как профессионалов на рынке недвижимости, так и тех, кто только хочет попробовать себя в профессии риэлтора или ищет возможность совершать выгодные инвестиции в недвижимость. В программе планируются тематические выступления, тренинги, обсуждения актуальных вопросов риэлторской деятельности, жилищного



строительства, ипотечного кредитования, землепользования.

Кроме агентств недвижимости к участию в семинаре будут приглашены специалисты ТПП, органов муниципальной власти, банков, адвокатской палаты и ассоциации юристов России.

**От Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) в заседании комитета участвовали:**

- **Артемий Шурыгин**, вице-президент ГРМО, председатель комитета ГРМО по взаимодействию с отраслевыми партнёрами, генеральный директор ООО «Центр недвижимости и права «Градомир»»,

- **Рада Сызonenko**, член комитета ГРМО по Этике и защите прав потребителей, генеральный директор ООО «Центр оформления недвижимости «РАДМИЛА».



*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*

**Эксперт рынка недвижимости Константин Барсуков рассказал, стоит ли сейчас приобретать жилье**

Нефтяные котировки продолжают снижаться и провоцировать падение рубля, поэтому многие опасаются, что неблагоприятная для российской экономики ситуация приведет к росту цен на недвижимость. Эксперт рынка жилья **Константин Барсуков**, аттестованный брокер Гильдии риэлторов Московской области,



генеральный директор ООО «Релайт Групп», рассказал информационному порталу «НьюИнформ», оправданы ли такие опасения.



**Барсуков Константин Валерьевич**

*генеральный директор ООО «Релайт Групп», аттестованный брокер Гильдии риэлторов Московской области*

Специалист посоветовал людям, которые планируют приобретение жилья, не поддаваться панике и дождаться [заседания Центрального банка Российской Федерации, запланированного на двадцатое марта](#), т.е. сегодня. Предполагается, что по итогам заседания будет определён показатель ключевой ставки.

Нужно понять, планируется ли повышение ставок по ипотеке. И только после этого можно будет делать какие-то прогнозы относительно спроса на недвижимость. Курс рубля не влияет на стоимость недвижимости напрямую, но он определяет покупательскую способность, плюс, от него зависят цены на импортные стройматериалы. Но это косвенная зависимость. Главный фактор — ставка по ипотеке. Если ее повысят, то люди будут покупать жилье менее охотно», — заявил эксперт. Некоторые застройщики, как отметил Барсуков, уже начали поднимать цены на жилье, но эксперт затрудняется сказать, с чем это связано. «Вероятно, у застройщиков есть свои причины для поднятия цен, но в целом пока что преждевременно делать какие-то прогнозы», —



добавил специалист.

*НьюИнформ*

**ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг АН «Цитадель» и ООО «Мир Недвижимости» (г.Дмитров)**



12 марта 2020 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов компаний – членов Дмитровской гильдии риэлторов:

- [ИП Бакакин Кирилл Владимирович, АН «Цитадель»](#),
- [ООО «Мир Недвижимости»](#), генеральный директор **Склярова Ирина Владимировна**.

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

По результатам тестирования специалистам 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](http://reestr.rgr.ru)).

В этот же день проведена процедура

добровольной сертификации в компаниях.

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*

**Вспомним, как прошли «Переговорные игры» на ППКР-2020!**

14 февраля 2020 года в Электростали в рамках Первой Практической Конференции Риэлторов-2020 (ППКР-2020) внимание агентов по недвижимости, весь год оттачивающих навыки эффективного взаимодействия с клиентами, было

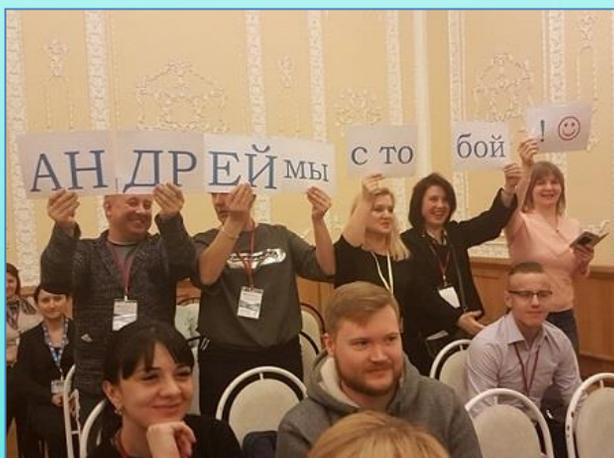


приковано к финальному этапу чемпионата по переговорным играм.

Чемпионат проводили авторы игр - **Вячеслав Егоров** и **Вячеслав Горюнов**. С самого начала, когда к команде сильнейших специалистов примкнули те, кто боялись публичных выступлений, Вячеслав Егоров подбадривал их, призывая непременно участвовать, не опасаясь всевозможных ошибок.



Один из интересных аргументов, который вдохновил многих, звучал так: чтобы окончательно исчез страх перед аудиторией, необходимо выступить около 20 раз! И тут же Вячеслав Егоров попросил каждого из участников коротко рассказать о себе. Такие визитки-самопрезентации достаточно быстро помогают раскрепоститься и начать общение с незнакомой аудиторией.



Ведущие поделились секретами успешных переговоров, привели примеры непростых ситуаций, которые нередко встречаются при общении с клиентами, проработали темы: «Как вести диалог, чтобы сделка состоялась», «Как привлечь клиента в телефонном разговоре?» «Как отработать возражения, когда клиент отказывается снижать

завышенную стоимость объекта недвижимости)? После старта непосредственно финального этапа чемпионата участники в парах получали задания, по очереди побывав в роли агента и клиента, «зажигая» своим азартом остальных.

Самой эрудированной и активной оказалась **Елена Борисенкова** (АН «Градомир» из г.Пушкино). Елена не просто быстро отвечала на вопросы, она на высоком уровне вела переговоры с предполагаемым клиентом и покорила сердца болельщиков! Жюри единогласно присудило ей первое место. Ещё одним ярким участником стал **Андрей Торопцев** («Кредит-центр», г.Раменское), его горячо поддерживали коллеги по цеху.



**Екатерина Еркина**, агент по недвижимости ООО «Сто ключей» (г.Воскресенск), заняла третье место и стала обладателем приза зрительских симпатий. «Скажу вам честно, когда спросили у зрителей Риэлторского поединка, кто выиграл приз зрительских симпатий, я не ожидала, что весь зал меня так поддержит!» - делится впечатлениями Екатерина - «Все хлопали и кричали: «Катя! Катя!» - это вообще без комментариев. Очень приятно было слышать слова поздравлений от ведущих, а ещё познакомиться с **Мариной Шишкиной** из ООО «АВАНГАРД» (г.Жуковский) – победительницей риэлторского поединка в 2019 года. Прошло время, а я всё равно под впечатлением.»

Интересно также её мнение как впервые



участвовавшей в поединках:  
«Уверена, что у каждого из нас были моменты, когда страх, сомнения и неуверенность пытались взять над нами верх! Чувство, прямо скажем, не из приятных... И самое интересное, сколько бы лет опыта у тебя не было, всё равно такие моменты возникают. Вот и сегодня! На Первой Практической Конференции Риэлторов я совсем не собиралась участвовать в риэлторском поединке. Думала: стоит или нет участвовать, нужно или не нужно... но в последний момент решила побороть себя... и участвовать!

И как оказалось, это очень весело, захватывает дух, просто масса положительных эмоций. Могла и лучше. Но всё равно!!! Горжусь собой! Без подготовки 3 место. Ура!!! Сделала для себя массу выводов и добавила в список новые цели!»



Приятно отметить, что победителями стали аттестованные специалисты Гильдии риэлторов Московской области!

Участники чемпионата ещё долго не расходились, делились впечатлениями, обменивались контактами, поздравляли победителей.

Поздравляем участников и победителей чемпионата. Желаем дальнейшего роста и оттачивания мастерства переговоров!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## ГРМО поздравляет друзей и коллег с Днём 8 марта!



**Милые, дорогие, добрые наши коллеги!**

От всей души поздравляю вас с днём  
8 Марта!

Желаю вам солнечных улыбок, радости в душе,  
любви в сердце, крепкой и верной дружбы.

Любите сами и будьте нежно любимы вашими  
мужчинами!



*С уважением,  
Симко Елена Борисовна,  
Президент Гильдии  
риэлторов МО*

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## 18 февраля состоялась рабочая встреча ГРМО с руководителями агентств недвижимости Сергиева-Посада

18 февраля 2020 г. состоялась рабочая встреча исполнительного директора Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) Мазуриной



Натальи Юрьевны с руководителями агентств недвижимости Сергиева-Посада.



Инициатором и организатором встречи выступили: руководитель [ООО «Центр оформления недвижимости «РАДМИЛА»](#) Сазонова Радмила Петровна, Торгово-промышленная палата (ТПП) Сергиево-Посада и ГРМО.



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



**Первый в РФ межрегиональный обучающий ипотечный проект «Онлайн-Универ 24» стартует от Национальной Фабрики Ипотеки в партнерстве с крупнейшими профессиональными объединениями**



**«Национальная Фабрика Ипотеки» (зарегистрированный бренд «Ипотека 24») совместно с рядом крупнейших профессиональных объединений - участников рынка недвижимости - начинает реализацию нового обучающего проекта «Онлайн-Универ 24» в РФ.**

В рамках нового онлайн проекта обучения и повышения квалификации участников рынка недвижимости, кредитных и консалтинговых услуг, будет реализован целый цикл семинаров, тренингов и практикумов, доступных пользователям в любом регионе РФ. Проводимые на «вэбинар-платформе» практикумы и тренинги будут проводится несколько раз в месяц и в разное время с учетом «временных поясов» и актуальности тематик, охватывая за каждое занятие несколько сотен участников.

**Первыми темами практикумов станут:**

- Новации в программе «материнского семейного капитала» с 2020 года, программы жилищных субсидий и реализуемые изменения;
- Законодательные изменения, касающиеся работы участников рынка недвижимости и ипотеки;
- Изменения в миграционном законодательстве и работа с клиентами статуса «нерезидент»;
- Вопросы налогообложения при сделках с недвижимостью в 2020 году;
- Подача налоговой декларации и получение имущественного налогового вычета;
- Формат работы с клиентами «самозанятый» и

«ИП»: нюансы, актуальные моменты бизнеса и права;

•Долговая нагрузка и как правильно с ней «работать».

•Учитывая не только динамику «проникновения» онлайн и цифровых технологий в бизнес и домохозяйства, но и текущую актуальность поддержания знаний, квалификационного статуса специалиста, получения новой информации «не покидая дома или офиса», исключая офлайн коммуникации, с 23 марта Национальная Фабрика Ипотеки совместно с рядом Гильдий риэлторов регионов будет вести данный проект, материалы которого бесплатны и доступны будут специалистам в каждом регионе РФ.

•Занятия будут продолжительностью до 45 минут каждое. Помимо онлайн версии, слушатели смогут получать электронную версию методических материалов, запись курса и разъяснительный вспомогательный материал для бизнес-коммуникаций по тематике занятия.

[Первый практикум-вэбинар уже состоялся уже 27 марта 2020 года](#) при организации Гильдии риэлторов Московской области.

**Межрегиональный проект «Онлайн-Универ 24» реализуется «Ипотека 24» при поддержке:**

- Гильдии риэлторов Московской области;
- РГР «Южный Урал»;
- Уральской палаты недвижимости;
- Гильдия риэлторов Татарстан;
- НКО Ассоциация "Профессионалы Рынка Недвижимости" (Башкортостан);
- Омский союз риэлторов;
- Ассоциация «Омская Палата специалистов по недвижимости»;
- НП «Профессионалы недвижимости Поволжья»;
- Ассоциация «Поволжская Гильдия Риэлторов»;
- Ассоциация «Волгоградская Региональная Гильдия Риэлторов»;
- НП «Нижегородская Гильдия Сертифицированных риэлторов»;
- НП «Южная Палата Недвижимости».

**Мнения о проекте**

*Игорь Жигунов, заместитель генерального директора «Национальной Фабрики Ипотеки» отметил: «Важно, что проект реализуется совместно с крупнейшими профессиональными*



объединениями участников рынка недвижимости РФ, что подчеркивает актуальность и масштабность «онлайн» формата семинаров и тренингов.



**Игорь Жигунов**  
заместитель  
генерального  
директора  
ООО «Национальная  
Фабрика Ипотеки»  
(Ипотека 24)

И все это для участников обучений – абсолютно бесплатно. Данными практикумами и тренингами мы планируем охватить тысячи специалистов рынка недвижимости, ипотеки и кредитного консалтинга за весенний период. Помочь им быть в курсе событий рынка и изменений, проводить сделки с учетом актуальных знаний, полезных технологических и правовых новаций».



**Мазурина Наталья Юрьевна,**  
исполнительный  
директор ГРМО,  
член Национального  
совета РГР,  
Почётный член  
ГРМО, Почётный  
член РГР

**Наталья Мазурина,** исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области отметила следующее: «Онлайн-обучение становится одним из трендов современного рынка. Особенно это актуально для Московской области, с учетом её значительной территории и «пробок». Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) старается идти в ногу со временем и реализовывать новации и полезные методики для наших компаний. Данный обучающий «онлайн-проект» позволит всем участникам рынка недвижимости «быть в рынке». Цикл занятий в рамках проекта поможет ответить на важные вопросы, возникающие в процессе работы наших риэлторов с клиентами: это и законодательные изменения 2020 года, и

вопросы социальных программ и технологий электронных сделок.

Онлайн-формат занятий позволит задавать вопросы экспертам по всем тематикам практикумов в «прямом эфире». И этот курс наш партнер «Ипотека24» предоставляет бесплатно.

Этой весной ГРМО и «Ипотека24» начинает масштабный обучающий проект, который будет своевременным и полезным всем участникам рынка недвижимости. "

Все расписания занятий будут регулярно публиковаться в «ИНСТА» ресурсе ИПОТЕКА24 и ресурсах профессиональных объединений участников рынка недвижимости, а также на сайте Национальной Фабрики Ипотеки в разделе «Партнерам / мастер-классы» [www.ipoteka24.ru](http://www.ipoteka24.ru)

Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области

**27 марта прошёл бесплатный вебинар Игоря Жигунова «Изменения в законодательстве. К чему готовимся с начала года: налоги, недвижимость, резидентство и не только...»**



**Уважаемые друзья и коллеги!**

27 марта 2020 года в 11:00 состоялась на вебинар «Изменения в законодательстве. К чему готовимся с начала года: налоги, недвижимость, резидентство и не только...» Игоря Жигунова, заместителя



генерального директора ООО «Национальная Фабрика Ипотеки» (Ипотека 24).

**Организаторы мероприятия:** Гильдия риэлторов Московской области и «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис».



**Игорь Жигунов**  
заместитель  
генерального  
директора  
ООО «Национальная  
Фабрика Ипотеки»  
(Ипотека 24)

**Игорь Жигунов осветил следующие вопросы:**

- социальные опции / материнский капитал,
- налоги и кадастровая оценка,
- сделки с участием нерезидентов,
- тенденции рынка.

**Участие бесплатное!**

Для подключения к вебинарному кабинету необходимо будет за пять минут до начала вебинара пройти по ссылке

<https://events.webinar.ru/12517213/3447427>

Предварительно регистрироваться не нужно.

\*Для справки «Национальная Фабрика Ипотеки» (Ипотека 24) – специализированный оператор российского ипотечного рынка. Входит в группу компаний РЕГИОН. Основной акцент в работе делаем на простоте оформления и получения ипотечного кредита, предоставлении онлайн технологий и электронных сервисов клиентам и партнерам.

Являясь специализированным оператором российского ипотечного рынка, «Национальная Фабрика Ипотеки» (Ипотека 24) реализует стандарты кредитования:

- на покупку квартиры на вторичном рынке
- на различные потребительские цели под залог жилья
- на консолидацию (объединение) кредитов с целью снижения ежемесячного платежа.

Стандарты предусматривают работу с разными категориями клиентов: наемные сотрудники, индивидуальные предприниматели, самозанятые. Рассматриваются разные способы подтверждения дохода и кредитные истории заемщиков.

«Национальная Фабрика Ипотеки» (Ипотека 24) награждена дипломами «Инновационные технологии и сервисы для участников рынка ипотечного кредитования» (Санкт-Петербург), «Лидеры ипотечного рынка» (Казань), Диплом Международного жилищного Конгресса в номинации «Эффективный партнерский сервис и межрегиональные программы 2019».

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*

**19 марта состоялся бесплатный вебинар Елены Мельниченко на тему «Как управлять агентством недвижимости в условиях неопределенности?»**



**«Как пережить изменения в компании в условиях неопределенности, сохранить нервы, деньги и команду?» Вебинар для продвинутых руководителей 19 марта 10:00**

**19 марта 2020 года в 10:00** Гильдия риэлторов Московской области и некоммерческое партнёрство «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» организовали вебинар ведущего спикера международных форумов и конгрессов по недвижимости в России **Елены Мельниченко** на тему **«Как пережить изменения в компании в условиях неопределенности, сохранить нервы, деньги и команду?»**

За последнее время в мире происходит много перемен...

Пандемия коронавируса, падение цен на нефть и резкие скачки доллара и евро не только несут смуту в массы и дестабилизируют экономику, но



это уже касается каждого гражданина лично.

Закрываются границы, массово отменяются деловые мероприятия по всему миру и в России, людей принудительно «закрывают на карантин». За последнюю неделю наши коллеги по рынку вынуждены были отменить риэлторский форум в Краснодаре, Владимире, Новосибирске, Алматы.

Перенесено не месяц такое глобальное событие, как Всероссийский жилищный конгресс в Сочи, где ожидалось более 5000 участников.

Партнёры и коллеги из Туниса закрыли бронирование на бизнес-риэлти тур, который должен был состояться в период майских праздников.

Многие школы и даже ВУЗы перевели детей и студентов на дистанционное обучение, а работодатели – сотрудников на удалённую работу.

**В связи с этим возникает много новых проблем и вызовов у современных руководителей по изменению бизнес процессов в компании, модели агентства, приему новых сотрудников на работу, форматам их обучения и развитию бизнеса в условиях неопределённости.**

Не секрет, что в трудные времена, «где тонко, там и рвётся». И если не укреплять компанию изнутри, внешние факторы могут раздавить ее в глобальном масштабе.

**Что делать в такой непростой ситуации?**

Главное - это успокоиться, не суетиться, но и не мешкать... Не только проанализировать и понять угрозы и слабые стороны компании, но и увидеть возможности...

А возможности обязательно появятся, как только вы поймете, готовы ли вы и ваша компания к этим переменам, что необходимо для этого сделать и как укрепить свой бизнес в период перемен.

Что важно в период перемен, какой тип менеджмента нужен, а какой является губительным для компании, как сдерживать сопротивление сотрудников этим переменам, как преодолевать страхи и саботаж, и где рычаги воздействия на людей в условиях кризиса и неопределенности - именно об этом пойдёт речь на вебинаре.

## О спикере

Елена Мельниченко — бизнес-тренер по продажам, полевой наставник, коуч, блогер в недвижимости с активной жизненной позицией. 20 лет в продажах и управлении, руководитель Ассоциации бизнес-консультантов «Витамины для бизнеса», владелец «МВА-консалтинг»

- Более 300 успешно завершённых проектов в агентствах недвижимости России и СНГ

- Лучший онлайн бизнес-тренер 2018!!!

**Когда?**

**Четверг, 19 марта в 10:00 (по московскому времени)**

Стоимость? **Бесплатно**

Ценность? **Бесценно**

**Что нужно для хорошей трансляции?**

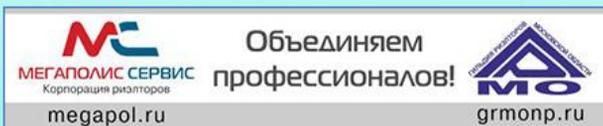
- Хороший беспроводной интернет со скоростью не ниже 100 мб/сек

- Персональный компьютер( не телефон)

- Браузер Google Chrome через который будете выходить в интернет

На вебинаре будет дана важная информация, каким управленческим навыкам необходимо обучиться в условиях неопределенности. Также будет сделано спец.предложение в рамках курса.

Все участники получают бонус и возможность зарегистрироваться на этот курс со скидкой.



*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## Открытое письмо РГР к владельцам информационных порталов, сайтов-агрегаторов, баз данных о недвижимости

Предлагаем Вашему вниманию открытое письмо к владельцам информационных порталов,

сайтов-агрегаторов, баз данных о недвижимости:

РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ

ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ  
620034, г. Екатеринбург, ул. Бебеля, 124  
+7 (922) 032 20 29, +7 (343) 367-67-60 (-61, -62)  
e-mail: manager@rgr.ru, http://rgr.ru/

От «30» марта 2020 года

**Открытое письмо  
к владельцам информационных порталов, сайтов-агрегаторов,  
баз данных о недвижимости**

**Уважаемые партнеры!**

В связи с текущей экономической и эпидемиологической обстановкой в мире и в России, а также с принятыми ограничениями в повседневной жизни сложилась весьма непростая ситуация, особенно на рынке недвижимости. Кроме этого, «благодаря» повышению ставок по ипотечным кредитам и одновременному уменьшению сроков действия одобренных ипотечных заявок, ограничениям на работу государственных органов и иным экономическим и психологическим нюансам, наблюдается существенное снижение количества не только заключаемых сделок купли-продажи недвижимого имущества, но и звонков.

В сложившейся ситуации для всех участников рынка недвижимости, в том числе, формирующих его инфраструктуру, представляется целесообразным объединение усилий для поддержания стабильности рынка и преодоления тяжелого периода с наименьшими потерями.

В связи с изложенным, по поручению Правления РГР прошу руководство вашей компании рассмотреть возможность для всех профессиональных участников рынка недвижимости (юридические лица, индивидуальные предприниматели, самозанятые — те ваши контрагенты, которые официально зарегистрированы как субъекты предпринимательской деятельности), вне зависимости от членства в профессиональных организациях:

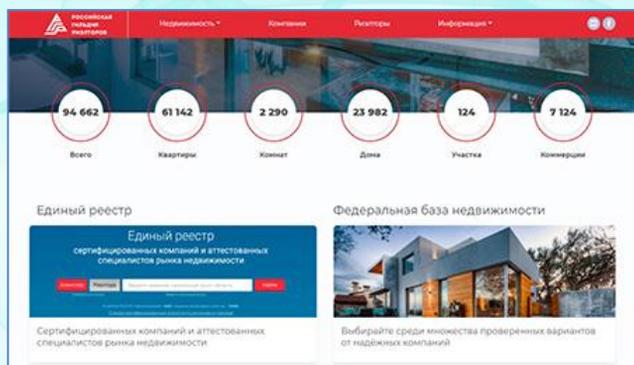
- продления всех оплаченных пакетов размещения информации на срок Один месяц
- снижения тарифов на размещение объявлений о продаже (аренде) объектов недвижимого имущества на 50% для компаний на срок с 01.05.2020 по 01.08.2020
- создать совместные рабочие группы, для оперативного мониторинга не только цифровых показателей, но и иных социально-экономических данных, которые могут предоставить наши компании.

С уважением относимся к Вам и к Вашему бизнесу. И уверены, что наше с Вами благополучие зависит сегодня от выработки совместных мер поддержки каждого из участников рынка недвижимости, а также обеспечения потребителей достоверной информацией от всех участников рынка.

Президент РГР  Арсен Унанян



## Федеральная База Недвижимости – ресурс риэлторов и для риэлторов



Была принята концепция создания Федеральной Базы Недвижимости, ключевым элементом которой стала Межагентская База Данных. Принято решение о формировании информационной эко-среды риэлторов, независимой от marketplace и агрегаторов.

Высокая потребность в наличии Федеральной Базы Недвижимости была высказана партнерами РГР - крупнейшими банками, страховыми компаниями и государственными федеральными структурами. Все это связано с развитием партнерских проектов РГР с преференциями для риэлторов и созданием совместных продуктов эффективного развития рынка недвижимости Российской Федерации. Так же немаловажную роль играет создание инструментов, которые бы находились в руках самих профессиональных участников рынка недвижимости, прежде всего риэлторов, позволяющих им сохранять и развивать цивилизованный рынок риэлторских услуг в Российской Федерации, улучшая качество и увеличивая объем предоставляемых ими услуг потребителям.

*И вот свершилось. В конце февраля 2020 года на сайте РГР выложена витрина объектов Федеральной Базы Недвижимости [fhn.rgr.ru](http://fhn.rgr.ru). Конечно, работа по техническому совершенствованию информационного ресурса еще не завершена. Ведется обновление и актуализация контактной информации, сведений о размещаемых в базе объектах, способах их загрузки.*

[www.fhn.rgr.ru](http://www.fhn.rgr.ru)

## 3 марта 2020 г. состоялся вебинар для экспертов Территориальных органов по сертификации



**Семинар экспертов территориальных органов по сертификации - это традиционное мероприятие для подготовки экспертов территориальных органов по сертификации риэлторских услуг. Более чем за 15-летний период своего существования Система сертификации услуг на рынке недвижимости прошла большой путь своего становления.**

Сегодня стандарты Системы сертификации составляют основу нормативной базы РГР. В тридцати четырех субъектах России созданы и работают территориальные органы по сертификации. Сертификаты компаний и аттестаты специалистов стали ориентирами для потребителей на рынке недвижимости при выборе ответственных исполнителей качественных риэлторских услуг.

В рамках вебинара были рассмотрены основные вопросы Системы добровольной сертификации на рынке недвижимости, продемонстрированы схемы регулирования риэлторской деятельности и элементы структуры Системы сертификации.

Кроме этого, спикер вебинара, председатель Управляющего совета Системы сертификации Андрей Хромов уделил особое внимание Единому реестру сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости [reestr.rgr.ru](http://reestr.rgr.ru), рассказал слушателям о новых функциях и возможностях данного ресурса.

Благодаря Единому реестру, потребители риэлторских услуг получают возможность проверить агентство недвижимости на соответствие его деятельности требованиям основного стандарта Системы сертификации брокерских услуг на рынке недвижимости, а также наличие квалификационного аттестата у специалиста (агента или брокера).



Система сертификации укрепляет свои позиции на рынке риэлторских услуг. В вебинаре приняли участие специалисты рынка недвижимости из Иркутска, Астрахани, Краснодара, Сочи, Ростова-на-Дону, Рязани, Тюмени, Челябинска, Омска и др.

[www.rgr.ru](http://www.rgr.ru)

## Более 2 000 участников собрал прошедший 28 февраля День Риэлтора в Санкт-Петербурге



28 февраля 2020 года в Парк Инн Пулковская состоялся ежегодный Форум Лидеров рынка недвижимости «День Риэлтора», организованная Ассоциацией риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Мероприятие проводится с 2008 года и посвящено актуальным вопросам риэлторского бизнеса. Так же конференция включает в себя массовую профессиональную аттестацию специалистов в области недвижимости. В этом году мероприятие посетили 2 100 человек.

Деловая программа Дня Риэлтора получилась насыщенной: аттестация специалистов и сертификация компаний; обсуждение взаимодействия игроков рынка недвижимости и банковского сектора; первая Практическая конференция по брокериджу коммерческой недвижимости; дискуссия о создании риэлторского мультилистинга и принципах совместной работы на основе раздела комиссионных, и многое другое. В рамках деловой программы, помимо традиционного



формата круглых столов и дискуссий, состоялись так же 6 авторских тренингов и интерактивных мастер-классов.

В пленарном заседании приняли участие не только представители риэлторского сообщества, но и топ-менеджеры партнеров – «Фонда имущества Санкт-Петербурга» и «Росреестра», а также представители банковского сектора: «Сбербанка», Банка «Санкт-Петербург», «ВТБ (ПАО)», «МКБ» и «БЖФ-Банка». Модерировал заседание Президент АРСП Игорь Горский. Участники обсудили актуальные вопросы взаимодействия риэлторов с профильными организациями, в том числе – вопрос создания высокотехнологичных инструментов для риэлторов и их клиентов, предоставление преференций для риэлторов-членов Ассоциации. Отдельно спикеры отметили необходимость внедрения программ защиты комиссии риэлтора.

«Самое главное, что нас объединяет, - прокомментировал Игорь Горский, Президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, - это сервисы и поиск новых возможностей повышения доходности. Также задача АРСПб – помочь риэлторам быть более востребованными, активными и инициативными».

В рамках деловой программы состоялась первая в истории рынка Практическая конференция по брокериджу коммерческой недвижимости, которая прошла в формате интерактивных выступлений с упором на практические кейсы.

Интерактивными были и другие части деловой программы. Так, Антон Баранов, Председатель комитета по риэлторской деятельности и профессиональным стандартам, организовал



зрелищные и поучительные «Риэлторские поединки», победителем в которых вышла команда агентства недвижимости «Итака».

В процессе мероприятия так же была проведена экспресс-аттестация риэлторов. В этом году ее прошли более 700 человек, причем свыше половины – впервые. Одни сдавали квалификационный экзамен. Другие – подтвердили ранее полученный сертификат, приняв активное участие в деловой программе полного дня. На данный момент в Санкт-Петербурге насчитывается более 3 тысяч аттестованных специалистов. Те, кто был аттестован в рамках мероприятия, приблизили эту цифру к 4000.



«В отсутствие закона о риэлторской детальности, добровольная аттестация и сертификация – единственные инструменты регулирования рынка, - пояснил Александр Гиновкер, Вице-президент Ассоциации, Председатель Аттестационной комиссии. – Аттестационный экзамен устанавливает адекватный порог входа в профессию, а работа с аттестованным риэлтором способствует снижению рисков для клиента».

#### **Партнерами мероприятия в этом году выступили:**

- Технологический Партнер: Экосистема недвижимости «Метр Квадратный»
- Генеральный спонсор: Банк Санкт-Петербург
- Стратегический Партнер: Московский Кредитный Банк
- Официальный Партнер: Проектное бюро полного цикла «Технология»
- Автомобильный Партнер: Hyundai Максимум, Официальный дилер Hyundai

А так же: ГК Ленстройтрест, студия дизайна Макс Фабрик, Банк ВТБ (ПАО), Центр лазерной и эстетической медицины «Лазерный Доктор», Банк Жилищного Финансирования, Первый Центр Новостроек, комплекс апартаментов «Легендарный Квартал на Березовой аллее», Russia Sotheby's International Realty, Ресо – Гарантия и компания Ладога.

#### **Справка:**

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области основана в 1993 году и является профессиональным объединением компаний, работающих в сфере недвижимости. Это риэлторские, строительные, страховые и ипотечные компании, фирмы, работающие в таких сферах как коммерческая недвижимость, управление недвижимостью и жилая и коммерческая аренда, а также средства массовой информации.

Ассоциация является официальной уполномоченной организацией Российской Гильдии Риэлторов по Санкт-Петербургу и Ленинградской области, а также органом по сертификации риэлторской деятельности в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

[www.arspb.ru](http://www.arspb.ru)



## Сергей Власенко для «Россия»: Россияне скупают курортную недвижимость и арендуют дачи



Global Look Press

Заккрытие границ с другими государствами привело к повышенному спросу на квартиры российского побережья. [Увеличение числа запросов на покупку жилья наблюдается во всех прибрежных районах Крыма и Краснодарского края.](#)

Говорим о росте спроса на недвижимость и аренде дач: действительно ли можно оценивать это как ажиотаж в условиях ослабления рубля и иных факторов? Чего ждать в ближайшее время? Имеет ли смысл подождать с продажей и нужно ли торопиться с покупкой недвижимости?

Об это в [программе «Разное время»](#) на радио «Россия» рассказывает **Сергей Владимирович Власенко**, вице-президент Российской Гильдии Риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области.



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

[www.radiorus.ru](http://www.radiorus.ru)

## Квартиры в Москве и Подмосковье в феврале-марте 2020 года: обвал рубля немного взбудрил рынок

ИНДИКАТОРЫ  
РЫНКА  
ИР.Н.РУ НЕДВИЖИМОСТИ

### Но коронавирус может все испортить

Обвал рубля, похоже, сыграл на руку рынку недвижимости, но надолго его не хватит – эпидемия коронавируса в России еще толком не началась, но уже мешает проведению сделок. Да и в любом случае, при нынешнем уровне платежеспособности покупателей искусственная активизация быстро перейдет в стагнацию.

### Спрос

#### Февраль

В феврале Росреестр зарегистрировал в Москве 11 320 переходов прав на недвижимость в рамках сделок купли-продажи жилья. Относительно традиционно провального из-за длинных каникул января покупательская активность выросла на 42,1%, однако по сравнению с февралем прошлого года показатель снизился на 7,2%. В годовом выражении «вторичка» падает с мая 2019 г. То есть вот уже 10 месяцев спрос не может восстановиться после ажиотажа конца 2018 – начала 2019 г. – см. [«Квартиры в Москве и Подмосковье в 2019 году: дешевая ипотека не вытянула спрос»](#).

Впрочем, вопреки статистике Росреестра, для опрошенных irn.ru агентств недвижимости февраль оказался удачным.

Оживление спроса эксперты связывает с ипотечниками - благодаря пониженным ставкам по жилищным кредитам (от 7,9 до 9,5% годовых, по данным риэлторов московского региона) часть из них перестала откладывать приобретение квартиры.

Кроме того, в сегменте увеличилось количество консервативных инвесторов, то есть людей, вкладывающих свои средства в покупку недвижимости для их сохранения или получения прибыли от сдачи квартиры в аренду.

В Подмосковье в феврале тоже всё было хорошо. В АН «Удачный выбор» (г.Раменское) число авансов за месяц выросло на 13,2%,



а в годовом сравнении - на 22,6%. Количество сделок увеличилось на 18,5% и 21,1%. И, по словам вице-президента Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), генерального директора АН «Удачный выбор» **Ольги Власовой**, показатели могли бы быть ещё более впечатляющими, если бы не проблемы во взаимодействии с банками, с которыми подмосковные агентства недвижимости столкнулись во второй половине февраля: «По непонятным причинам кредитные организации всячески затягивали одобрения клиентам, пересматривая по несколько раз условия кредитования и «цепляясь» к некоторым пунктам договора, с которыми раньше не было никаких проблем. Я ни в коем случае не пытаюсь намекать на некие существующие теории «банковского сговора», но факт остается фактом, и это казалось очень странным. Но многие коллеги по рынку уже теперь увидели в той ситуации не что иное, как искусственное снижение количества ипотечных сделок перед мартовским обвалом рубля».

### Март

Март в России начался с падения цен на нефть и курса рубля. 6 марта сорвалась сделка между Россией и ОПЕК, а уже 9 марта нефть подешевела более чем на 30% и потянула за собой рубль: курс доллара подскочил до 75 руб., а евро – 85 руб., тогда как еще 6 марта доллар стоил 68,5 руб., а евро – 80 руб. (См. [«Чёрные лебеди» всё-таки прилетели»](#).)

Россияне, как правило, реагируют на девальвацию рубля скупкой товаров длительного пользования, в том числе недвижимости - надо же куда-то вложить стремительно обесценивающуюся валюту. На рынке жилья спрос стимулирует и начавшая дорожать ипотека – [банки начали поднимать ставки, даже не дожидаясь заседания ЦБ по ключевой ставке](#).

По оценкам «Инкома», в первой половине марта число ипотечных сделок на вторичном рынке Москвы увеличилось на 20% относительно аналогичного периода 2019-го – люди спешат оформить кредиты по выгодным ставкам. На этом фоне «Инком» в первой половине марта получил на 10% больше авансов, чем за аналогичный период 2019 г. Специалисты компании надеются, что нынешний апрель также будет прибыльнее прошлогоднего, хотя ажиотажа пока не видят. Как и их коллеги из

«Азбуки Жилья». «На данный момент количество звонков идет по среднему показателю февраля. Можно отметить, что изменилась эмоциональная окраска обращений. Клиенты стали больше интересоваться ситуацией на рынке и что будет происходить дальше», - рассказывает Ярослав Дарусенков, руководитель департамента консалтинга и аналитики агентства недвижимости «Азбука Жилья».

Надо отметить, что «дальше происходит» не только падение рубля (курс доллара уже превысил 80 руб.), но и эпидемия коронавируса, которая еще совсем недавно казалась чем-то далеким и неактуальным. «Информацией о коронавирусе владели, конечно, все, но никакого пагубного воздействия на рынок «вторички» до 10 марта она не имела. Ситуация просто кардинально изменилась в период с 10 до 15 марта. Введение свободного посещения школ, ограничения при проведении массовых мероприятий, связанные с угрозой дальнейшего распространения коронавируса, стали приводить к срыву одного из основных элементов проведения любой сделки – показа объектов недвижимости. Причём речь не идёт о разовых случаях. Особенно это ярко видно в сегменте недвижимости класса «стандарт», как он сейчас называется. Если раньше на показы покупатели приезжали семьями с детьми, то теперь откладывают на неопределённый срок просмотр объекта, причём не в силу того, что передумали или подобрали другой лот, а просто решили перестраховаться и отсидеться дома», - рассказывает **Ольга Власова**.



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

Однако увеличение предложения не свидетельствует об отсутствии спроса,

Ситуацию усугубляет ещё и тот факт, что многие работодатели переводят персонал на удалённую работу и люди просто не понимают, вернутся ли они к нормальному трудовому режиму. Поэтому многие из ранее собиравшихся приобрести недвижимость людей либо притормаживают, либо вовсе откладывают этот



процесс, так как не уверены, что в будущем смогут обслуживать ипотечный кредит, отмечает эксперт.

Ослабление рубля, кстати, тоже может привести к срыву сделок. По словам Власовой, только в последние дни два клиента АН «Удачный выбор» отказались от продажи своих квартир именно из-за обесценивания национальной валюты.

Клиенты АН «Удачный выбор», решившие повременить с реализацией своей собственности, приехали из США и Канады. Но сейчас снимают квартиры с продажи и те, кто постоянно проживает в России и привык к рублевым ценам на недвижимость. «К этой категории продавцов относятся люди, которые не сформировали конечную цель. Они не знают, что купят взамен проданной квартиры», - комментирует Ярослав Дарусенков.

Впрочем, по данным «Инкома», таких «отказников» пока немного, не более 3%.

### Цены

Благодаря продолжавшей дешеветь ипотеке и вымыванию наиболее доступных предложений стоимость столичного метра, по данным аналитического центра ipn.ru, в феврале выросла на 0,7% до 180 900 руб. (См. [«Обзор рынка недвижимости по итогам февраля 2020 года»](#).)

Бюджет покупки, по данным «Азбуки Жилья», увеличился на 1,4% до 23,9 млн руб. Квартиры экономкласса подорожали на 0,8% (до 9,36 млн руб. в среднем), бизнес-класса – на 3,8% (до 42,27 млн руб.). В комфортклассе цены, наоборот, упали на 1,1% (18,74 млн руб.).

Средняя стоимость купленной квартиры выросла за февраль на 50 000 руб., сообщает «Инком». В январе 2020 г. средний чек сделки составлял 8,6 млн руб. – столько же, сколько и в феврале 2019 г. А в феврале 2020 г. – уже 8,65 млн руб.

Подмосковный квадратный метр, по данным ГРМО, за последний месяц зимы подорожал на 1,55 % до 76 662 руб.

При этом средняя стоимость подмосковной квартиры, согласно подсчетам «Азбуки Жилья», в феврале незначительно уменьшилась - на 0,9% до 5,92 млн руб. В сегментах эконом- и комфорткласса цены просели на 7,1% (до 4,24 млн) и 1,0% (5,88 млн руб.) соответственно.

Бизнес-класс, наоборот, подорожал на 2,2% до 8,4 млн руб.

Что касается скидок, то на вторичном рынке Москвы доля сделок с дисконтом, по данным «Инкома», увеличилась до 79%. Для сравнения: в январе 2020 г. со скидкой продавалось 74%, а в феврале 2019 г. – 68% лотов. Средний размер скидки в сегменте за год также вырос: в феврале 2019-го он был равен 4,8%, в январе 2020-го – 6,3%, в феврале – 5,9%.

В Подмоскowie, по данным ГРМО, дисконты в феврале выросли на 0,2% относительно января, до 6,7% в среднем. По сравнению же с февралём 2019 г. уровень скидок увеличился на 1,9 п.п.

Однако в марте часть продавцов подняли цены на квартиры, мотивируя это ослаблением рубля. Впрочем, в возможность удержать цены на новом уровне риэлторы не верят в связи с большим объёмом предложения. Покупатель смотрит сначала самые дешёвые предложения. В том случае, если не находит оптимальный вариант, начинает пошагово поднимать цену, которую готов заплатить за понравившуюся квартиру, но не переплачивает.

Тем более что на смену ажиотажу – если он всё-таки случится - довольно скоро может прийти стагнация. В условиях ограниченной платёжеспособности покупателей искусственный всплеск активности всегда приводит к исчерпанию спроса на многие месяцы. От предыдущего ажиотажа рынок, напомним, не мог оправиться почти год. И это притом, что до недавнего времени отсутствие роста доходов населения отчасти компенсировалось снижением ипотечных ставок. А в ближайшие месяцы об этом факторе поддержки спроса, похоже, придется забыть.

[Читайте полностью на IRN.ru](#)

**Андрей Хромов: «До недавних пор первичный рынок лидировал по рискам»**

Где больше рисков для покупателя — на первичном или вторичном рынке жилья, что будет с ценами на квартиры в Подмоскowie и куда жаловаться, если вас не устроили услуги



брокерской компании? Об этом Циан.Журнал поговорил с **Андреем Хрозовым**, генеральным директором ГК «Кредит-Центр», вице-президентом Российской Гильдии Риэлторов (РГР) и Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), почётным членом РГР и ГРМО.

**«Наша цель — помочь клиенту решить проблему»**

— *Андрей Александрович, выступая как-то на заседании РГР, вы сказали, что отзывы о работе риэлтора на сайте агентства не могут служить объективной оценкой его деятельности. Почему?*



**Хрозов Андрей Александрович**  
вице-президент Российской Гильдии Риэлторов (РГР) и Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), почётный член РГР и ГРМО, генеральный директор ГК «Кредит-Центр»

— Вероятно, имелось в виду, что отзывы на каком-либо сайте оставляют не только клиенты. В случае, когда они написаны реальными людьми, конечно, это важный критерий оценки деятельности риэлтора. Например, на сайте РГР в едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости содержатся в том числе и отзывы клиентов.

Работа с ними устроена следующим образом. Клиент оставляет отзыв, который направляется на модерацию: администраторы проверяют, действительно ли он написан реальным покупателем — только после этого его мнение попадает на сайт.

Претензии клиентов отправляются на рассмотрение в региональную ассоциацию риэлторов — в комиссию по спорам.

**КОГДА ВЫЯСНЯЕТСЯ, ЧТО АГЕНТСТВО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВИНОВАТО ПЕРЕД КЛИЕНТОМ, КОМИССИЯ ПРЕДЛАГАЕТ**



Фото: из личного архива, Игорь Порхомовский, фотобанк.

**ИСПРАВИТЬ ОШИБКУ. ЕСЛИ КЛИЕНТ ПОСЛЕ ЭТОГО СНИМАЕТ СВОЮ ПРЕТЕНЗИЮ, ОТЗЫВ НЕ ВЫКЛАДЫВАЕТСЯ НА САЙТ.**

Нас иногда упрекают в том, что мы не публикуем отрицательные мнения. Но у нас просто другая система, она основана на тщательной проверке жалоб потребителей. Ее цель — помочь клиенту решить проблему. Если агентство не хочет удовлетворить справедливую претензию клиента, мы вправе исключить эту риэлторскую компанию из системы сертификации.

Конечно, «отзывы», которые придумывают о своей компании сами риэлторы, на сайте РГР не публикуются. Когда я говорил о том, что отзывы не всегда служат объективной оценкой работы риэлтора, я подразумевал те ресурсы, куда попадают фальсифицированные отзывы, которые используются и как инструмент недобросовестной конкуренции — допустим, чтобы очернить компанию-конкурента.

— *Как часто клиенты оставляют отрицательные отзывы о работе риэлторов?*

— Нечасто. Сейчас количество отрицательных отзывов об агентствах и риэлторах на сайте РГР составляет 10% от общего количества. В числе типовых — жалобы клиентов, связанные с тем, насколько полно и качественно агентство выполнило свои обязательства.

Например, клиент считает, что сделка не состоялась по вине агентства и требует вернуть аванс (задаток). Или клиент настаивает на уменьшении размера оплаты труда агентства,



потому что считает, что оно не выполнило существенную часть своих обязательств. Насколько справедливо то или иное обращение, решают региональные комиссии, которых сейчас в гильдии около 30.

Бывает, что неправ потребитель. В этом случае ему разъясняют, почему претензия не обоснована. В результате рассмотрения таких споров — кейсов, как сейчас модно говорить, мы формируем документ — «Стандарты практики».

Стандарты наряду с контролем и санкциями к их нарушителям составляют основу системы обязательного и добровольного саморегулирования рынка. По моему мнению, это и есть часть работы по формированию цивилизованных отношений на рынке недвижимости.

**«Если агентство заботится о своей репутации, оно приложит все усилия, чтобы потребитель не пострадал»**

*— Год назад РГР приняла решение о 100%-ной сертификации всех агентств недвижимости, входящих в состав РГР. Каковы успехи гильдии в этом направлении?*

— Год назад было сертифицировано около 50% агентств, на сегодняшний день мы выполнили поставленную задачу — сертифицировано 100% агентств, входящих в РГР. Также за год на 30% увеличилось количество аттестованных специалистов: было 14 тыс. — стало 18 тыс. человек.

По сути сертификация означает проверку риэлторской компании — соответствуют ли услуги, которые она оказывает, требованиям профессиональных стандартов: работа на основе договора, аттестация сотрудников агентства, страхование профессиональной ответственности, участие в системе досудебного рассмотрения споров.

Последний пункт является ключевым. Сертифицированное агентство должно предоставлять клиентам дополнительную защиту: в нашем случае оно обязано участвовать в рассмотрении претензии потребителя комиссией по спорам.

*— Почему покупателю важно обращаться именно к сертифицированному специалисту? Как это поможет отстоять свои права, если, например, после приобретения квартиры появится ее наследник, или хотя бы вернуть*

*деньги?*

— Сертифицированное агентство недвижимости при прочих равных обладает дополнительной защитой за счет досудебного рассмотрения споров. Конечно, в большей степени это касается простых случаев, когда с материальной точки зрения удовлетворение спора не превышает размер комиссионного вознаграждения. Что касается риска потери собственности, для этого существует страхование профессиональной ответственности.

Сертифицированные агентства должны быть застрахованы, и потребитель вправе обратиться не только в комиссию по спорам, но и в страховую компанию, которая будет рассматривать этот случай. Если будет установлен факт ненадлежащей профессиональной ответственности, страховая компания выплатит компенсацию — такие случаи у нас были.

**ЧАСТЬ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ РЕАЛИЗУЕТ СОБСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ФИНАНСОВОЙ ЗАЩИТЫ — ОНИ САМИ ГАРАНТИРУЮТ ВЫПЛАТУ КОМПЕНСАЦИИ СВОИМ ПОКУПАТЕЛЯМ.**

Один из эффективных способов для покупателя обезопасить себя от подобных рисков — страхование титула. Вообще, если покупатель не виноват и недвижимость приобретена добросовестным образом, его обязано защитить государство — это не компетенция агентства недвижимости. Но агентство, которое заботится о своей репутации, приложит все усилия, чтобы потребитель не пострадал.

**«Нужны серьезные катаклизмы, чтобы люди испугались»**

*— Где больше рисков для покупателя — на первичном или вторичном рынке?*

— Риски есть и там и там. Если вспомнить, что на сегодняшний день у нас существует около 200 тыс. обманутых дольщиков, станет понятно, что до недавних пор первичный рынок лидировал по рискам. С введением эскроу-счетов приобретение недвижимости в новостройках становится безопасным — по крайней мере, с точки зрения сохранности денег.

Конечно, есть риск отзыва лицензии у банка, уполномоченного работать с эскроу-счетами. Но государство выбрало надежные банки — с этой стороны покупателям опасаться нечего.



**БАНКИ СЛЕДЯТ ЗА ХОДОМ СТРОИТЕЛЬСТВА, ПУСТЬ ТАКОЙ КОНТРОЛЬ НЕ ВСЕГДА ПРАВИТСЯ ЗАСТРОЙЩИКАМ, И ЭТО ТОЖЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ МОМЕНТ. ПЕРЕХОД НА ЭСКРОУ-СЧЕТА РЕАЛИЗУЕТСЯ ШТАТНО, БЕЗ ПАНИКИ.**

Наше агентство работает на рынке недвижимости уже 25 лет: уверяю, наше население достаточно адаптировано и нужны серьезные катаклизмы, чтобы люди испугались. Как это было, например, после кризиса в 1998 году, когда рынок из долларового превратился в рублевый.

После финансового кризиса в ноябре 2008 года у нас перестали звонить телефоны — так продолжалось несколько месяцев. Рынок недвижимости просто встал. Цены на загородную недвижимость по некоторым сегментам упали в разы. Но к ноябрю 2009 года все восстановилось, рынок опять начал развиваться.



Фото: из личного архива, Игорь Порхомовский, фотобанк.

То, что часть покупателей спешила приобрести квартиры до введения эскроу, проявилось в повышенной активности на рынке в конце 2018 — начале 2019 года. Но революционных перемен на рынке не произошло, все идет своим чередом. — В Москве в 2019 году цены на жилье значительно выросли. По данным аналитического отдела Циан, стоимость 1 кв. м на «вторичке» впервые достигла 200 тыс. рублей. В Московской области ситуация такая же?

— Московскую область нельзя воспринимать как единый рынок недвижимости: она состоит из огромного количества локальных рынков в пределах муниципальных образований —

городских округов. Например, город Раменское, где я работаю, — отдельный рынок, со своим ценообразованием, своими особенностями, а в расположенном рядом Жуковском — другая специфика.

Из общих моментов отмечу, что в городах, расположенных ближе к Москве (Люберцы, Красногорск, Реутов, Балашиха, Долгопрудный, Химки), цены на жилье — самые высокие в области. Здесь стоимость квартир составляет 100–120 руб. за 1 кв. м на вторичном рынке.

В СРЕДНЕМ ПОДМОСКОВЬЕ, В 30–40 КМ ОТ МКАД (РАМЕНСКОЕ, ПОДОЛЬСК, ПУШКИНО), ЦЕНЫ НИЖЕ — 80–90 ТЫС. РУБ. ЗА 1 КВ. М. В ДАЛЬНЕМ ПОДМОСКОВЬЕ, НА РАССТОЯНИИ 80–100 КМ ОТ МОСКВЫ (СЕРПУХОВ, КОЛОМНА, ОРЕХОВО-ЗУЕВО, ПАВЛОВСКИЙ ПОСАД), СТОИМОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ ЕЩЕ НИЖЕ — 60–70 ТЫС. РУБ. ЗА «КВАДРАТ».

С 2018 года в большинстве муниципальных образований средняя цена предложения показала небольшой рост. Но есть локальные рынки, где произошло незначительное снижение цены. В целом ценовая ситуация на рынке Московской области очень стабильна.



Фото: из личного архива, Игорь Порхомовский, фотобанк.

Но были в 2019 году и интересные рыночные особенности. Из-за повышенной активности на вторичном рынке недвижимости с ноября 2018 года по март 2019-го вымылась значительная часть привлекательных вариантов по соотношению «цена/качество». Остались более дорогие и средние по стоимости объекты — возникла иллюзия, что цены выросли.

Если говорить о новостройках, то раньше



девелопер начинал проект, и, чтобы привлечь дольщиков, на этапе котлована продавал жилье по цене, которая была значительно ниже средней по рынку. Чем выше стадия строительства, тем дороже становился квадратный метр. В среднем изменение стоимости квартиры в новостройке от котлована до завершения строительства составляло примерно 20%.

Сегодня застройщик вынужден строить на деньги банка, которые он берет под проценты, количество дешевых предложений от застройщика на этапе котлована сократилось. И вновь создается впечатление, что цены повысились, но просто на рынке остались квартиры с более высокой стоимостью.

В действительности цены подросли по технологическим факторам — это не означает, что вырос спрос. Платежеспособность населения, конечно, немного растет, но не успевает за инфляцией: при росте платежеспособности 0,5–1% в год инфляция увеличивается на 3,5%.

#### «Спрос на недвижимость будет всегда»

— Каковы ваши прогнозы на 2020 год? Что будет с ценами на квартиры в Московской области?

— Переход на эскроу-счета способен привести к тому, что небольших и средних девелоперов на рынке недвижимости станет меньше. Но это предположение, а что будет на самом деле — жизнь покажет. Одним из факторов, влияющих на сдерживание цен, является конкуренция. Если число игроков сократится — уменьшится и предложение. Соответственно, не будет оснований для снижения цен.

Такое может произойти только в двух случаях: все, кому нужно, купили квартиры либо доходы населения упали настолько, что денег хватает только на еду. Надеюсь, что ни то, ни другое нам не грозит.

**У ЛЮДЕЙ ЕСТЬ ПОТРЕБНОСТЬ СЪЕЗЖАТЬСЯ, РАЗЪЕЗЖАТЬСЯ, ПРИОБРЕТАТЬ НОВОЕ ЖИЛЬЕ, ПОЭТОМУ СПРОС НА НЕДВИЖИМОСТЬ БУДЕТ ВСЕГДА. АНАЛИТИКИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО НА КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКАХ РЕАЛЕН НЕБОЛЬШОЙ РОСТ ЦЕН.**

Стоимость квартир, в отличие от новой модели айфона, которая везде будет одинаковой, зависит в том числе и от локации. Там, где переизбыток

заложенных ранее проектов, девелоперы будут вынуждены снижать цены из-за высокой конкуренции. Такие места есть и в Московской области, и в Новой Москве.

Что касается вторичного рынка, на нем цены устанавливаются за счет взаимодействия продавца и покупателя, на балансе спроса и предложения. Думаю, что 2020 год будет достаточно спокойным, хотя не исключен небольшой рост цен, так как период, когда покупательский спрос отстал от пожеланий продавцов, и покупательская активность снизилась, пришелся на вторую половину прошлого года, а рынок развивается волнообразно.

Активность рынка будет подогревать дешевеющая ипотека, продавцы начнут более адекватно воспринимать уровень покупательского спроса.



Фото: из личного архива, Игорь Порхомовский, фотобанк.

— Сколько на вторичном рынке проходит сделок по ипотеке?

— По данным нашего агентства, по ипотеке проходит 40–50% сделок на вторичном рынке. На рынке загородной недвижимости ипотечных сделок меньше — 10–15%. Этот рынок банки начали осваивать позже, требования к недвижимости более высокие — это тоже сдерживает рост количества заемщиков и ипотечных сделок.

— Какая недвижимость пользуется большим спросом в Московской области?

— Реальный спрос покупателей — в основном классические стандартные варианты: «однушки» площадью 40–45 кв. м, двухкомнатные квартиры по 60–70 кв. м, трехкомнатные — 80–90 кв. м. На загородном рынке покупателей интересуют дома



в диапазоне 6,5–9 млн рублей.

СТУДИИ В БЛИЖАЙШИХ К МОСКВЕ ГОРОДАХ ПРОДАЮТСЯ И ПО 150 ТЫС. РУБ. ЗА 1 КВ. М, НО ЭТО НЕ СЛИШКОМ РАСПРОСТРАНЕННЫЙ В ПОДМОСКОВЬЕ ТОВАР. ТАКОЕ ЖИЛЬЕ — «СПАЛЬНЫЙ» ФОРМАТ: ПРИЕХАЛ, ПЕРЕНОЧЕВАЛ, ПОЕХАЛ НА РАБОТУ.

— Как вы отдыхаете, чем вы любите заниматься в свободное время?

— Свободное время провожу с семьей, детьми. Вечера у нас заняты, как правило, какими-то домашними делами, играми, конструкторами. В выходные мы ездим в музеи, смотрим детские спектакли, гуляем. Люблю читать — в последнее время это в основном литература по бизнесу, продажам. Нахожу интересные для себя материалы, слушаю в аудиоформате. На работу хожу пешком — это для меня элемент фитнеса. В это время слушаю книги и интересные интервью участников рынка недвижимости. Если книга мне нравится, читаю потом бумажную версию, делаю пометки.

[www.cian.ru](http://www.cian.ru)

**Вышел в свет 105-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за февраль 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, издания муниципальных Гильдий.

**В этом номере читайте:**

- КАК ТЕБЕ ТАКОЕ, ППКР?!
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг «ТСН Недвижимость»
- Состоялась рабочая встреча между ГРМО и Банком «Урал ФД»
- ГРМО поздравляет коллег и друзей с 23 февраля!
- Первая Практическая Конференция Риэлторов-2020 - реальные кейсы, новые знания и идеи для бизнеса!
- Вице-президенту ГРМО ХРОМОВУ Андрею Александровичу вручен Почетный знак Мособлдумы «ЗА ТРУДЫ»
- ГРМО подписала соглашение о партнерстве с ООО «Юридические технологии»



- Президент ГРМО Симко Елена Борисовна поздравляет коллег и друзей с Днём Риэлтора!
- 6 февраля 2020 года прошло очередное заседание Регионального совета ГРМО

- Госдума планирует упростить рефинансирование ипотечных кредитов и усилить защиту покупателей недвижимости.

#### Мнение ГРМО

- 15 февраля в рамках ППКР-2020 пройдут три бизнес-тура!

- 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 ООО "Ваш дом" (г.Орехово-Зуево) Тихонова Владимира Александровича!
- руководителя агентства недвижимости "Просто" (г.Солнечногорск) Красова Александра Евгеньевича!
- заместителя генерального директора ООО "АГЕНТСТВО СФЕРА ЭСТЕЙТ" (г.Химки)  
Андрюшину Светлану Валерьевну!
- руководителя агентства недвижимости "Эксперт-центр оказания услуг в сфере недвижимости" (г.Серпухов)  
Лукашевскую Светлану Михайловну!
- председателя совета директоров группы компаний "Кредит-Центр" (г.Раменское, г.Жуковский) Мазурина  
Николая Михайловича!
- генерального директора ООО "Авангард" (г.Электросталь) Нардова Виктора Владимировича!
- генерального директора ООО "АЭНБИ" (г.Зеленоград) Богачева Игоря Анатольевича!
- руководителя агентства недвижимости "Проспект" (г.Дубна) Широкину Елену Анатольевну!
- генерального директора ООО "АЛЬТАИР НЕДВИЖИМОСТЬ" (г.Электросталь)  
Ваньчкову Юлию Викторовну!
- директора ООО "ФЭМИЛИ" (г.Воскресенск) Розенера Вадима Евгеньевича!
- руководителя агентства недвижимости "Гермес" (г.Коломна) Филиппову Елену Сергеевну!
- генерального директора ООО "НЕДВИЖИМОСТЬ И ПРАВО" (г.Щелково)  
Терентьева Прокопия Альбертовича!
- генерального директора ООО "Городская биржа недвижимости" (г.Королев)  
Старжинскую Викторю Николаевну!

**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 "Нора-групп" (г.Москва) и генерального директора Сироткина Михаила Евгеньевича!
- коллектив агентства недвижимости ООО "Бюро по обмену жилой площадью" (г.Электросталь) и директора Золотареву Ольгу Ивановну!
- коллектив "АКВАРЕЛЬ РИЭЛТИ МАСТЕРская" (г.Кострома) и руководителя Негода Алину Анатольевну!
  - коллектив ООО "Городская биржа недвижимости" (г.Королев) и генерального директора Старжинскую Victорию Николаевну!
- коллектив ООО "РЕАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ-М" (г.Мытищи) и генерального директора Гладун Ольгу Степановну!
- коллектив ООО "Селена-Недвижимость" (г.Электросталь) и генерального директора Караваеву Елену Михайловну!
- коллектив ООО "Звезда" (г.Подольск) и генерального директора Садолевского Бориса Наумовича!
  - коллектив агентства недвижимости "Просто" (г.Солнечногорск) и руководителя Красова Александра Евгеньевича!
- коллектив ООО "Ареал-Риэлт" (г.Люберцы) и генерального директора Свищеву Татьяну Викторовну!
  - коллектив ООО "Горсправка" (г.Дубна) и директора Самоварнову Наталью Михайловну!
    - коллектив ООО "АВАНГАРД" (г.Жуковский) и генерального директора Новикова Михаила Владимировича!
- коллектив ООО "ЖИЛЦЕНТР" (г.Долгопрудный) и генерального директора Кудрявцеву Елену Николаевну!
  - коллектив ООО "МОСКОВСКИЙ ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ "БЕЛЫЙ КВАДРАТ" и генерального директора Плеханову Ольгу Николаевну!
- коллектив ООО "СИТИ+" (г.Балашиха) и генерального директора Трошину Ольгу Ивановну!
- коллектив ООО "Облик" (г.Подольск) и генерального директора Ледовского Олега Михайловича!
- коллектив ООО "ТЕХНОДОМ" (г.Подольск) и директора Литвина Сергея Михайловича!

***-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!***

