



# Гильдия риэлторов № 11 (102) Московской области

**Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов**

**Лучшее профессиональное объединение 2018!**

**Лучший орган системы сертификации РГР 2018!**

**Лидер отрасли 2018!**



**АГЕНТСТВО  
НЕДВИЖИМОСТИ**



**ВЕСТНИК ГРМО**

**ноябрь 2019**



## Содержание:

### Жизнь Гильдии:

- 29 ноября 2019 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ООО «Офис на Третьего Интернационала, МИЭЛЬ-Ногинск»..... [стр. 4](#)
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ООО "БЕСТ-Флагман" (г.Москва)... [стр. 4](#)
- В поисках эффективной, удобной и доступной CRM-системы для членов ГРМО..... [стр. 5](#)
- Подписано партнерское соглашение между ГРМО и банком «Ак Барс»..... [стр. 5](#)
- 6 декабря 2019 года вступит в силу профессиональный стандарт «Специалист по операциям с недвижимостью»..... [стр. 6](#)
- 26 ноября 2019 года в офисе исполнительного аппарата ГРМО проведена процедура аттестации индивидуального предпринимателя Успенского И.В. (г.Москва)..... [стр. 7](#)
- На стратегической сессии Гильдии риэлторов Московской области поставлены четкие количественные цели..... [стр. 7](#)
- В офисе исполнительного аппарата ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ООО "ПОКУПАТЕЛЬ" (г.Москва)..... [стр. 8](#)
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «Агентство недвижимости «Алса Риэлти» (г.Солнечногорск)..... [стр. 9](#)
- ГРМО участвовала в Международном форуме по недвижимости в Москве..... [стр. 10](#)
- Вице-президент ГРМО Артемий Шурыгин выступил с докладом на конференции «Диалог с Яндекс.Недвижимость» в Санкт-Петербурге..... [стр. 11](#)
- ГРМО вступила в Торгово-промышленную палату МО..... [стр. 11](#)
- Гильдия риэлторов Московской области приняла участие в открытом мероприятии Гильдии риэлторов Москвы..... [стр. 12](#)
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «АЭНБИ» (г.Зеленоград)..... [стр. 13](#)
- 15 ноября 2019 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг компаний - членов ГРМО из города Хотьково..... [стр. 13](#)
- ГРМО и ООО «Зетта Страхование» провели рабочую встречу..... [стр. 14](#)
- 13 ноября 2019 года в Москве для специалистов рынка недвижимости прошел «Открытый диалог Сбербанк и ГРМО»..... [стр. 15](#)
- 12 ноября 2019 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов компаний - членов ГРМО из города Чехова..... [стр. 17](#)
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ИП Артемьевой Надежды Игоревны (г.Москва)..... [стр. 18](#)
- ГРМО и Банк «АК БАРС» провели рабочую встречу..... [стр. 18](#)
- Любовь Голубева: Аттестация специалистов – вопрос важности и полезности для каждого риэлтора..... [стр. 19](#)
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ООО "ПОКУПАТЕЛЬ" (г.Москва)... [стр. 20](#)
- ГРМО поздравляет друзей и коллег с Днём народного единства!..... [стр. 21](#)

### Новости обучения:

- 26 ноября в Электростали состоялся тренинг Алексея Макарова «Сила рекомендаций»..... [стр. 22](#)
- 6 ноября 2019 года прошел вебинар зарубежного отдела АН "Офис на Петровке"..... [стр. 22](#)



## Содержание:

### Новости РГР:

- Делегация Российской Гильдии Риэлторов приняла участие в Конгрессе Национальной ассоциации риэлторов США..... [стр. 23](#)
- Комитет по аналитике РГР подготовил аналитическую справку за три квартала 2019 года... [стр. 24](#)
- Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга организовала круглый стол «Взаимодействие банков и риэлторов. В чем выгода для клиентов?»..... [стр. 25](#)
- Союз риэлторов Барнаула и Алтай выступил одним из организаторов круглого стола в Бийске на тему рынка недвижимости и ипотеки..... [стр. 26](#)

### Статьи, оценка, мнения:

- Аукционный метод продаж или как реализовать квартиру всего за 21 день? - Анна Могутнова, представитель ГРМО, для газеты «Центр Города»..... [стр. 27](#)
- Вице-президент ГРМО Ольга Власова для ИРН: предложение квартир в Москве и Подмосковье в октябре-ноябре 2019 года превышает спрос..... [стр. 28](#)
- Зачем нужен риэлтор? - на вопрос наро-фоминской газеты «Центр Города» ответила представитель ГРМО Анна Могутнова..... [стр. 32](#)
- Президент Уральской палаты недвижимости Илона Соболева: «Риэлтор — детектив поневоле»..... [стр. 33](#)
- Олег Самойлов для телеканала СПАС: Как избежать мошенничества во время покупки или продажи квартиры..... [стр. 36](#)

### Издания ГРМО:

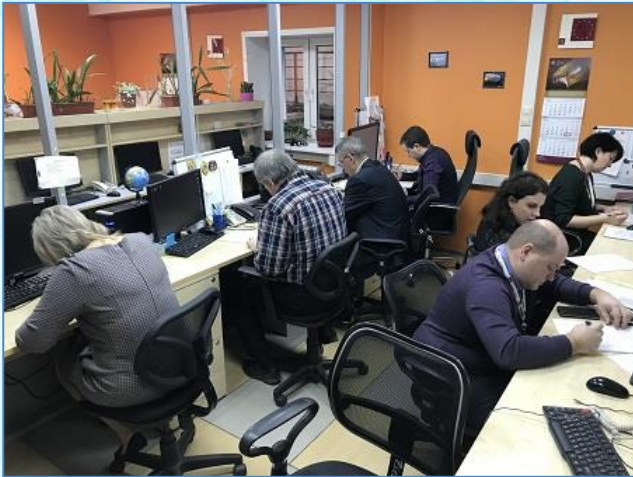
- Вышел в свет 101-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за октябрь 2019 года..... [стр. 37](#)

### Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 39](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 40](#)



29 ноября 2019 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ООО «Офис на Третьего Интернационала, МИЭЛЬ-Ногинск»



ГРМО проведена процедура аттестации специалистов [АН ООО «Офис на Третьего Интернационала», МИЭЛЬ-Ногинск](#), гендиректор **Астапов Антон Анатольевич**.

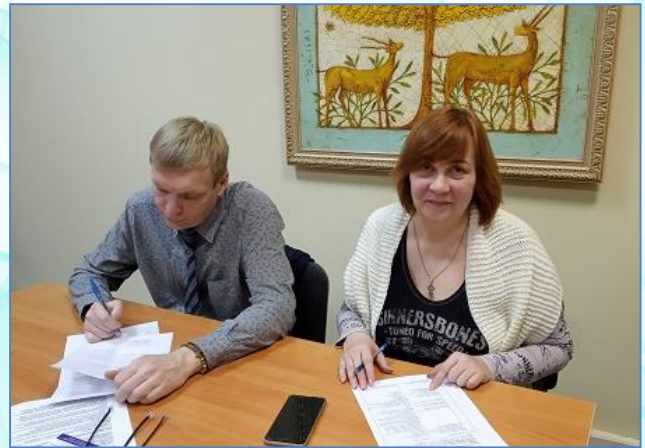
Компания зарегистрирована и работает на рынке недвижимости с октября 2011 года. Обладает множеством Дипломов и наград, в т.ч. по результатам регионального конкурса профессионального признания на рынке недвижимости «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ». [Аттестация](#) является частью общероссийской системы добровольной 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)).

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

*Пресс-служба ГРМО*

ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ООО "БЕСТ-Флагман" (г.Москва)



29 ноября 2019 года Гильдией риэлторов Московской области (ГРМО) проведена аттестация специалистов и сертификация услуг [ООО "БЕСТ-Флагман"](#), генеральный директор **Кочекаев Шамиль Самаилович**.

[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)).

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

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



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

Процедуру аттестации проводила исполнительный директор ГРМО Мазурина Наталья Юрьевна.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### В поисках эффективной, удобной и доступной CRM-системы для членов ГРМО



26 ноября 2019 года председатель [Комитета по взаимодействию с отраслевыми партнерами](#) Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Шурыгин Артемий Юрьевич** участвовал в мероприятии-презентации amo CRM.

Одной из задач Комитета по взаимодействию с отраслевыми партнерами на ближайшие полгода является исследование наиболее эффективных, удобных для восприятия и доступных по стоимости внедрения и эксплуатации CRM-систем применительно к работе на рынке недвижимости, с целью дальнейшего заключения партнерского соглашения.

По результатам работы Комитета в данном направлении компаниям-членам ГРМО будет предложена возможность работы в CRM-системе со скидкой.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### Подписано партнерское соглашение между ГРМО и банком «Ак Барс»



На фото:  
**Мазурина Наталья**,  
исполнительный директор ГРМО  
**Булахов Игорь**,  
менеджер партнерского канала  
Московского филиала ПАО "Ак Барс" Банк

Акционерный коммерческий банк «Ак Барс» (публичное акционерное общество) зарегистрирован в ЦБ РФ и успешно работает на финансовом рынке с 1993 года. Капитал банка - 78,7 млрд. руб.

#### Имеет 231 офис по России

Территориальная сеть банка насчитывает 5 филиалов в крупных городах России, 133 дополнительных офиса, 12 операционных касс, 81 операционный офис.

#### Оказывает более 100 видов услуг

Банк располагает всеми видами существующих в Российской Федерации банковских лицензий и оказывает огромный спектр банковских услуг для корпоративных и частных клиентов

#### На сегодня Банк «АК БАРС» является участником:

Всемирного сообщества банковских телекоммуникаций «СВИФТ» (S.W.I.F.T.), ПАО «Московская биржа», Ассоциации Участников Вексельного Рынка (АУВЕР), является членом Банковской Ассоциации Татарстана, Союза «Торгово-промышленная палата Республики Татарстан», Ассоциации «Россия», Саморегулируемой организации «Национальная ассоциация участников фондового рынка» (СРО «НАУФОР»), Ассоциации участников рынка платежных услуг «Некоммерческое партнерство «Национальный платежный совет»,



о доходах

- Возможность рассмотрения заявки по анкете стороннего Банка
- Принятие справки о доходах по форме стороннего Банка
- Принятие материнского капитала в качестве первоначального взноса
- Отсутствие необходимости предоставления трудовых книжек по всем ипотечным программам
- Выгодные условия по страхованию 0,6% - 0,9% от суммы кредита
- Возраст для заемщиков от 18 до 70 лет (на момент погашения)
- Общий трудовой стаж и трудовой стаж по последнему месту работы должен быть не менее 3 месяцев.
- Возможность привлечения созаемщиков до 4 человек (не родственников)
- Досрочное погашение без комиссии с сокращением срока или размера платежа в день внесения средств
- Возможность проведения межрегиональных сделок
- Возможность принятия любой оценочной компании
- Рассмотрение заявок - 12 рабочих часов

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**6 декабря 2019 года вступит в силу профессиональный стандарт «Специалист по операциям с недвижимостью»**

10 сентября 2019 года Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации, № 611н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью» подписан профессиональный стандарт «Специалист по операциям с недвижимостью».

26 ноября 2019 года стандарт опубликован и вступает в силу 6 декабря 2019 года.

Это значит, что на официальном государственном уровне систематизированы



и сформулированы знания, навыки и компетенции специалистов, работающих с недвижимостью: минимальный набор требований, которым должен соответствовать профессиональный риэлтор.

Утверждение профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью» - важный шаг, который будет способствовать упорядочиванию рынка недвижимости, исчезновению недобросовестных участников и профессиональному росту специалистов в этой сфере.

Следующим шагом на пути к развитию цивилизованного рынка недвижимости в России станет разработка критериев и средств для объективной оценки квалификаций специалистов; утверждение наименований квалификаций, то есть возможных должностей.

В настоящее время идет процесс создания оценочных средств для осуществления оценки квалификаций специалистов: написание экзаменационных вопросов.

Напомним, что официальный документ, принятый на государственном уровне, был разработан по заказу Российской Гильдии Риэлторов (РГР) Торгово-промышленной палате РФ. Он содержит требования к компетенциям специалистов, участвующих в проведении операций в сфере недвижимости.

**Активное участие в разработке стандарта приняли представители Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО):**



**- Власова Ольга Евгеньевна**, член Высшего Совета Рынка недвижимости Евразии, член Национального совета РГР, вице-президент ГРМО

**- Самойлов Олег Павлович**, член Правления РГР, председатель комитета РГР по совершенствованию внутренней нормативной базы, почётный член РГР,

**- Симко Елена Борисовна**, президент ГРМО, член Правления РГР,

От Российской Гильдии Риэлторов активное участие также принял **Апрелев Константин Николаевич**, почётный член РГР.

Согласно стандарту риэлтор может получить одну из трех категорий: «брокер», «эксперт» или «агент».

Отметим, что Российская Гильдия Риэлторов задолго до утверждения Профессионального стандарта разработала и внедрила требования к организациям, оказывающим услуги на рынке недвижимости. В 2002 году в Государственном реестре Госстандарта России была зарегистрирована Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, созданная РГР. За эти годы она превратилась в цельную и эффективно работающую систему.

Система добровольной сертификации предусматривает обязательную аттестацию сотрудников сертифицируемой компании. Специалисты должны пройти обучение, подтвердить свои знания на экзамене и получить соответствующий аттестат.

Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости сегодня представлена в 62% регионов России. В ней почти 1,6 тыс. сертифицированных офисов агентств недвижимости и более 16 тыс. аттестованных специалистов. Сведения о компаниях, имеющих сертификат соответствия услуг стандарту «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские. Общие требования» и сведения об аттестованных специалистах, работающих в этих компаниях, являются открытыми и публикуются в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости [reestr.rgr.ru](http://reestr.rgr.ru).

Система сертификации регулируется нормами 22-х стандартов и положений.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*

**26 ноября 2019 года ГРМО проведена процедура аттестации ИП Успенского И.В. (г.Москва)**



**27 ноября 2019 года** Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела процедуру аттестации индивидуального предпринимателя **Успенского Игоря Владимировича**.

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 **Успенскому Игорю Владимировичу** вручен Аттестат брокера. Аттестацию проводила исполнительный директор ГРМО, аттестованный эксперт территориального органа по сертификации **Мазурина Наталья Юрьевна**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*

**На стратегической сессии Гильдии риэлторов Московской области поставлены четкие количественные цели**

22 ноября 2019 в Ногинском районе прошла стратегическая сессия Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО). Участники сессии успели обсудить и зафиксировать то, что



невозможно успеть на заседаниях  
Регионального совета ГРМО.



Спланировали стратегию развития профессиональной ассоциации на 2020 год, поставлены четкие количественные цели, определены приоритетные проекты и мероприятия по реализации проектов на ближайшие 6 месяцев.

Эффективное проведение стратегической сессии и грамотная модерация стали возможными благодаря участию внешнего привлеченного тренера Ольги Бараевой.

Благодарим участников сессии. В мероприятии активное участие приняли:

- **Симко Елена Борисовна**, президент ГРМО, генеральный директор ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»,
- **Мазурин Наталья Юрьевна**, исполнительный директор ГРМО,
- **Шурыгин Артемий Юрьевич**, вице-президент ГРМО, председатель комитета по взаимодействию с отраслевыми партнерами ГРМО, генеральный директор ООО «Центр недвижимости и права «Градомир» (г.Сергиев Посад),
- **Трошина Ольга Ивановна**, вице-президент ГРМО, председатель комитета ГРМО по Этике и защите прав потребителей, генеральный директор ООО «СИТИ+» (г.Балашиха),
- **Власова Ольга Евгеньевна**, вице-президент ГРМО, председатель комитета по стандарту

профессиональной деятельности ГРМО, президент Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района, генеральный директор ООО «Удачный выбор»,

- **Новиков Михаил Владимирович**, вице-президент ГРМО, генеральный директор ООО «АВАНГАРД» (г.Жуковский),
- **Литвин Сергей Михайлович**, вице-президент ГРМО, генеральный директор ООО «ТЕХНОДОМ» (г.Подольск),
- **Разин Андрей Александрович**, руководитель компании «Первый риэлторский центр» (г.Воскресенск, г.Коломна),
- **Боку Ен Ун**, вице-президент ГРМО, президент Чеховской гильдии риэлторов, генеральный директор ООО «Римарком» (г.Чехов),
- **Клименко Татьяна Александровна**, вице-президент ГРМО, заместитель генерального директора ООО «Селена-Недвижимость» (г.Электросталь),
- **Караваяева Елена Михайловна**, генеральный директор ООО «Селена-Недвижимость» (г.Электросталь),
- **Блаженова Светлана Викторовна**, директор компании «ИСТ-недвижимость» (г.Орехово-Зуево).

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**В офисе исполнительного аппарата ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ООО "ПОКУПАТЕЛЬ" (г.Москва)**

**25 ноября 2019** года Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) провела процедуру аттестации специалистов **ООО "ПОКУПАТЕЛЬ"**, руководитель **Бекетов Петр Александрович**.

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.





Агентство «**ПОКУПАТЕЛЬ**»  
работает в сфере недвижимости с 1994 г.



Поначалу действовали как подразделение в составе Издательского дома «Покупатель», который специализировался на издании периодики по вопросам прав потребителей. Издательский дом имел лицензию № 000317 на осуществление риэлторской деятельности. Рост объема оказываемых услуг, а также накопленный опыт и квалификация сотрудников позволили компании организовать в 1996 г.

самостоятельное агентство недвижимости: [ООО «ПОКУПАТЕЛЬ»](#). 4 июня 1997 г. была получена собственная лицензия № 000653. С этого времени агентство является самостоятельным субъектом рынка недвижимости.

Рынок недвижимости не стоит на месте. Перед агентством стоит задача постоянного расширения спектра услуг, профессионального роста, достижения высоких стандартов профессиональной и корпоративной культуры. Каждый клиент компании может быть уверен в том, что обслуживание будет добросовестным и квалифицированным. Благодаря хорошему качеству работы число обращений в [ООО "ПОКУПАТЕЛЬ"](#) постоянно растет. Компания заинтересована в увеличении штата своих риэлторов. Вливаясь в дружный коллектив агентства, новые сотрудники получают хорошие условия работы, необходимое обучение, профессиональную поддержку.

По результатам тестирования специалистам вручены Аттестаты агентов. Будут вручены 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)).

Аттестацию проводила исполнительный директор ГРМО, аттестованный эксперт территориального органа по сертификации Мазурина Наталья Юрьевна.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «Агентство недвижимости «Алса Риэлти» (г.Солнечногорск)**



**22 ноября 2019 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ООО «Агентство недвижимости «Алса Риэлти», генеральный директор Сапунов Александр Николаевич.**

Компания ООО «Агентство недвижимости «Алса Риэлти» зарегистрирована и работает на рынке недвижимости с 1992 года.

Агентство недвижимости работает по северо-западному направлению Московской области – Ленинградское и Пятницкое шоссе (Химки, Сходня, Зеленоград, Солнечногорск и Солнечногорский район, Клин и Клинский район).

**Основными направлениями деятельности агентства являются:**

- сделки с жилой, загородной и



коммерческой недвижимостью, готовым бизнесом, девелоперскими и инвестиционными проектами,

- широкий спектр юридических услуг в сфере оформления прав собственности на объекты недвижимости,
- судебная защита в сфере недвижимости,
- бухгалтерские услуги для граждан и юридических лиц.

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, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг компании **ООО «Агентство недвижимости «Алса Риэлти»**.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### ГРМО участвовала в Международном форуме по недвижимости в Москве

21 ноября 2019 года в отеле Хаятт Ридженси Москва Петровский Парк состоялся **[Международный форум по недвижимости](#)**.

Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) выступила в качестве информационного партнера данного мероприятия, адресованного экспертам рынка недвижимости, специалистам по HR и маркетингу, руководителям и специалистам риэлторских компаний,

девелоперам, работникам банков и страховых компаний. В работе форума приняли участие многие представители ГРМО из числа компаний-участников Гильдии.



Главный гость Международного форума по недвижимости - Андреас Фюрзаттель (Германия), известный европейский тренер в сфере продаж, менеджмента и развития франчайзинговых проектов, который провел мастер-класс на тему «5 главных задач-вызовов для собственников агентств недвижимости, без которых не построить риэлторский бизнес».



Работа форума была построена в рамках 7 секций, среди которых как базовые - менеджмент, маркетинг и продажи, HR, так и специализированные - для риэлторов и девелоперов. На тематических секциях выступили более 40 экспертов, в их числе и известные тренеры в сфере недвижимости. Участникам форума была предоставлена отличная возможность в ходе тренингов освоить ключевые инструменты из основных областей бизнеса и изучить успешные кейсы. **Международный форум по недвижимости**



- это незабываемая атмосфера делового драйва, мощнейший заряд эмоций и новые знания в одном месте!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**Вице-президент ГРМО Артемий Шурыгин выступил с докладом на конференции «Диалог с Яндекс.Недвижимость» в Санкт-Петербурге**



20 ноября 2019 года в Санкт-Петербурге состоялась конференция «Диалог с Яндекс.Недвижимость». В мероприятии участвовали эксперты рынка недвижимости, подводили итоги III квартала 2019 года.

На конференции рассказывали, какая недвижимость вызывает наибольший интерес у покупателей. Россияне стали меньше интересоваться квартирами в домах эконом- и комфорт-класса: запросы на жильё данных категорий снизились на 13% и 16% соответственно.

**Шурыгин Артемий Юрьевич**, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), генеральный директор ООО «[Центр недвижимости и права «Градомир»](#)» (г.Сергиев Посад), поделился опытом сотрудничества своей компании с классифайдом Яндекс Недвижимость, рассказал о внедрениях, которые повышают эффективность работы с рекламными площадками.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**ГРМО вступила в Торгово-промышленную палату МО**



20 ноября 2019 года на очередном заседании правления [Торгово-промышленной палаты Московской области \(ТПП МО\)](#) Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) вступила в ряды ТПП МО.

**Членство ГРМО в ТПП МО позволяет:**

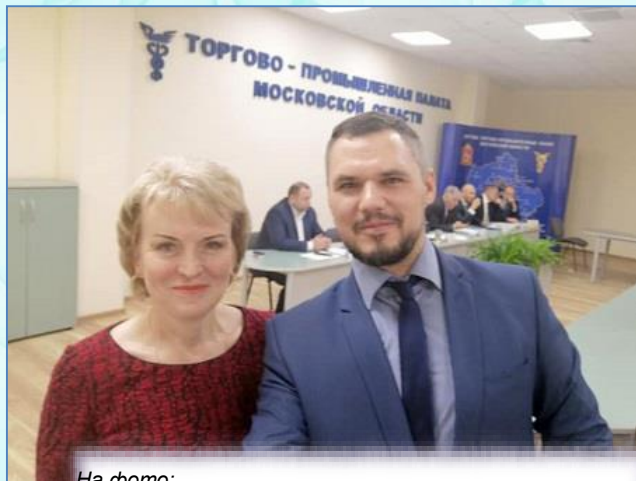
1. Использовать площадки муниципальных ТПП для проведения полезных мероприятий у себя в районах от имени ГРМО, обучения и в том числе для привлечения новых членов.
2. Через ТПП участвовать в общественных советах при госструктурах, министерствах и ведомствах Московской области, в частности в Общественном совете при Росреестре МО.



3. Принимать участие в развитии истории с профстандартами.
4. Взаимодействовать через площадку ТПП с другими игроками рынка недвижимости, не членами ГРМО.



5. Через систему ТПП увеличивать аудиторию людей, осведомлённых о Гильдии риэлторов Московской области создана 15 сентября 1997 года. В настоящее время Гильдия - мощная саморегулируемая организация Московской области, объединяющая более 150 компаний.



На фото:

- **Мазурина Наталья Юрьевна**, исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), член Национального совета Российской Гильдии Риэлторов (РГР)  
 - **Шурыгин Артемий Юрьевич**, председатель Комитета по взаимодействию с отраслевыми партнерами ГРМО, член Национального совета РГР

ГРМО - единственное профессиональное объединение риэлторов Московской области, призванное отстаивать интересы своих членов, а также помогать всем участникам рынка недвижимости создавать цивилизованный рынок недвижимости и удовлетворять социальные потребности общества в жилье и строительстве объектов недвижимости различного назначения.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
 Московской области*

### Гильдия риэлторов Московской области приняла участие в открытом мероприятии Гильдии риэлторов Москвы

18 ноября 2019 года исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Мазурина Наталья Юрьевна** выступила в качестве приглашенного спикера на открытом мероприятии Гильдии риэлторов Москвы (ГРМ).



#### На мероприятии рассказали:

- о преимуществах, получаемых компаниями и специалистами рынка недвижимости от аттестации и сертификации - процедуре проверки соответствия Национальному стандарту профессиональной деятельности: «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские». Стандарт был разработан Российской Гильдией Риэлторов (РГР) в 2002 году;
- о Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости – портале, где можно проверить специалиста;



- об ответственности риэлторов, юристов, оценщиков, нотариусов. Судебная практика.

С докладами также выступили: **Никитина Екатерина Сергеевна**, руководитель органа сертификации Гильдии Риэлторов Москвы, и **Бухтоярова Олеся Геннадьевна**, директор по продажам страховой компании "Согласие".

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
 Московской области*



**ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО "АЭНБИ" (г.Зеленоград)**



18 ноября 2019 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов **ООО "АЭНБИ"**, генеральный директор **Богачев Игорь Анатольевич**.

Компания **ООО "АЭНБИ"** зарегистрирована и работает на рынке недвижимости с лета 2007 года.

Деятельность компании распространяется на все виды работ с недвижимостью на севере Московской области – Химкинский, Красногорский, Истринский, Солнечногорский, Клинский, Мытищинский и Дмитровский районы, и по Москве. Также работает со всеми сертификатами, ипотекой, финансированием и рефинансированием, срочным выкупом, залогами и кредитами под недвижимость, программами «Молодая семья», «Материнский капитал».

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, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг компании **ООО "АЭНБИ"**.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*

**15 ноября 2019 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг компаний - членов ГРМО из города Хотьково**



15 ноября 2019 года ГРМО проведена аттестация специалистов компаний - членов ГРМО из города **Хотьково**:

- **ИП Шаланина О.С., АН "Желтый квадрат"**, руководитель **Шаланина Ольга Сергеевна**;
- **ООО "Радонежская земля"**, генеральный директор **Гаврилов Михаил Владимирович**.

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, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг компаний **ИП Шаланина О.С., АН "Желтый квадрат"** и **ООО "Радонежская земля"**.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### ГРМО и ООО «Зетта Страхование» провели рабочую встречу



На фото:  
**Арсен Гадой**,  
руководитель направления отдела ипотечного страхования ООО "Зетта Страхование"  
**Наталья Мазурин**,  
исполнительный директор ГРМО

12 ноября 2019 года в офисе исполнительного аппарата Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) исполнительный директор ГРМО **Наталья Мазурин** встретила с руководителем направления отдела ипотечного

страхования ООО «Зетта Страхование» **Арсеном Гадой**.

В ходе встречи обсудили текущие вопросы взаимодействия и перспективы сотрудничества.

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

- **клиенты получают в подарок, при заключении договора страхования, бесплатную юридическую помощь в рамках консультации и подготовки документов для получения налогового вычета,**
- **заключать агентские договоры с компаниями ГРМО, по которым ООО «Зетта Страхование» будет возвращать до 35% от суммы страховой премии.**

*\* Для справки*

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

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

В ноябре 2017 гда ключевое рейтинговое агентство RAEX (РА Эксперт) **подтвердило рейтинг надежности компании до уровня ruA+** (соответствует А++ по старой методологии), прогноз-стабильный.

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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*



**13 ноября 2019 года в Москве для специалистов рынка недвижимости прошел «Открытый диалог Сбербанка и ГРМО»**



С 2010 года Гильдия риэлторов Московской области и Среднерусский банк Сбербанка России являются партнёрами на рынке недвижимости. В рамках партнерских отношений проводятся совместные мероприятия.

13 ноября 2019 года в центральном отделении Среднерусского банка, в Москве на Большой Андроньевской, проходил «Открытый диалог Сбербанка и ГРМО». Мероприятие проводилось в неделю празднования дня рождения Сбербанка, существующего с 1841 года.



**Бурзаев Игорь Валерьевич**, директор направления по работе с партнерами и ипотечного кредитования Среднерусского банка Сбербанка России

С приветственным словом выступил **Бурзаев Игорь Валерьевич**, директор направления

по работе с партнерами и ипотечного кредитования Среднерусского банка Сбербанка России, раскрыл тему «Сбербанк на рынке недвижимости сегодня».



**Симко Елена Борисовна**, президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО)

**Симко Елена Борисовна**, президент Гильдии риэлторов Московской области, приветствовала участников «Диалога».

Развития взаимодействия и дальнейшей успешной работы участникам мероприятия пожелала **Кочкаева Лина Александровна**, председатель комитета Российской Гильдии Риэлторов (РГР) по взаимодействию с отраслевыми партнерами.



**Кочкаева Лина Александровна**, председатель комитета Российской Гильдии Риэлторов (РГР) по взаимодействию с отраслевыми партнерами

О взаимодействии Сбербанка и ГРМО в 2019 году рассказали представители Среднерусского банка Сбербанка России:

**Мещанин Алексей Анатольевич**, территориальный менеджер направления по работе с партнерами и ипотечного кредитования,



и Имануилова Анастасия

Васильевна, директор регионального центра поддержки партнеров и ипотечного кредитования.



В рамках данного вопроса:



- подвели итоги работы в 2019 году в части взаимодействия Сбербанка и ГРМО (количество направленных заявок, конвертация поданных заявок в выданные кредиты, доля поданных



заявок ГРМО в общем объеме заявок среди агентств недвижимости Сбербанка);



- рассказали о типовых ошибках в работе агентов по формированию пакетов на заявку;
- предложили варианты снижения уровня возвратов и увеличения скорости выхода на сделку;
- преимущества перехода на ипотечную фабрику(что было – что стало).



**Варенс Ирина Петровна,**  
руководитель направления Дивизион  
«ДомКлик»

Руководители направления Дивизион «ДомКлик» рассказали о преимуществах электронных сервисов. Подчеркнули простоту использования в хранении денег на период регистрации объекта и безопасности расчётов, а также об электронной регистрации как механизме быстрой регистрации с минимальным присутствием клиентов.

**Варенс Ирина Петровна,** руководитель направления Дивизион «ДомКлик» рассказала о новых возможностях для профессионалов с ДомКлик Про, о витрине Домклик - площадке для сотрудничества и новых опциях.





**Хромов Андрей Александрович**, вице-президент РГР и ГРМО, осветил тему «Reestr.rgr.ru - инструмент повышения конкурентоспособности на рынке недвижимости».



**Хромов Андрей Александрович**, вице-президент Российской Гильдии Риэлторов (РГР), вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО)

«Вишенкой на торте» стал тренинг для риэлторов «Эксклюзивный договор – причина или следствие? Как убедить клиента в его необходимости и реализовать «эксклюзив» на практике», который провёл **Феликс Альберт**.



Диалог получился эффективным. Обе стороны



высказали свои мнения и пожелания. Участники мероприятия - аттестованные специалисты рынка недвижимости, получили ответы на интересующие их вопросы.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*

**12 ноября 2019 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов компаний - членов ГРМО из города Чехова**



**12 ноября 2019 года ГРМО проведена аттестация специалистов компаний - членов ГРМО из города Чехова:**

- **ООО "АКЦЕНТ"**, генеральный директор **Сабиров Игорь Борисович**;
- **ООО "Римарком"**, генеральный директор **Боку Ен Ун**.

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))**.

Аттестацию проводил руководитель



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

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ИП Артемьевой Надежды Игоревны (г.Москва)**



**12 ноября 2019 года** ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ИП Артемьевой Надежды Игоревны (г.Москва).

[ИП Артемьева Надежда Игоревна](#) зарегистрирована и работает на рынке недвижимости с осени 2009 года.

Артемьева Н.И. является экспертом в области сопровождения сделок с недвижимостью. В поле деятельности входят: юридические проверки недвижимости и собственников перед сделкой, риэлторские услуги и услуги юридического сопровождения, консультации по минимизации рисков при сделках с недвижимостью.

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, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг [ИП Артемьевой Надежды Игоревны](#).

Сертификацию и аттестацию проводила исполнительный директор ГРМО **Мазурина Наталья Юрьевна**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**ГРМО и Банк «АК БАРС» провели рабочую встречу**



**Мазурина Наталья,**  
исполнительный директор ГРМО  
**Булахов Игорь,**  
менеджер партнерского канала  
Московского филиала ПАО «АК БАРС» Банк

6 ноября 2019 года в Раменском, в офисе исполнительного аппарата Гильдии риэлторов Московской области прошла встреча исполнительного директора ГРМО **Мазуриной Натальи Юрьевны** с менеджером партнерского канала Московского филиала ПАО «АК БАРС» Банк **Булаховым Игорем Дмитриевичем**.

- Рассмотрение заявки по Паспорту+ справка о доходах
- Возможность рассмотрения заявки по анкете



стороннего Банка

- Принятие справки о доходах по форме стороннего Банка
  - Принятие материнского капитала в качестве первоначального взноса
  - Отсутствие необходимости предоставления трудовых книжек по всем ипотечным программам
  - Выгодные условия по страхованию 0,6% - 0,9% от суммы кредита
  - Возраст для заемщиков от 18 до 70 лет (на момент погашения)
  - Общий трудовой стаж и трудовой стаж по последнему месту работы должен быть не менее 3 месяцев.
  - Возможность привлечения созаемщиков до 4 человек (не родственников)
  - Досрочное погашение без комиссии с сокращением срока или размера платежа в день внесения средств
  - Возможность проведения межрегиональных сделок
  - Возможность принятия любой оценочной компании
  - Рассмотрение заявок - 12 рабочих часов
- На встрече ГРМО и Банк «АК БАРС» договорились о взаимовыгодном партнёрстве.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

### Любовь Голубева: Аттестация специалистов – вопрос важности и полезности для каждого риэлтора

После отмены лицензирования риэлторской деятельности в феврале 2002 г для того, чтобы помочь потребителям сориентироваться в море агентств недвижимости, работающих на рынке, была введена сертификация риэлторской деятельности.

Российская Гильдия Риэлторов (РГР) разработала Национальный стандарт профессиональной деятельности: "Риэлторская деятельность. Услуги брокерские". Сертификация – процедура проверки соответствия фирмы данному



Национальному стандарту.

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

**Аттестация специалистов – вопрос важности и полезности для каждого риэлтора.**



Голубева Любовь Леонидовна, член национального совета РГР, руководитель компании [«Городское агентство недвижимости»](#) (г.Серпухов):

"Сегодня мы получили новые удостоверения и аттестаты, подтверждающие квалификацию специалистов нашего Агентства.

С 2006 года наша компания является членом Российской Гильдии риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО).

Для меня, как руководителя, вопрос важности и полезности состоять в профессиональном сообществе никогда не стоял. Я прекрасно знаю, какие конкурентные преимущества даёт мне членство. И я умею этими преимуществами



пользоваться во благо развития своего бизнеса и формирования профессионального рынка риэлторских услуг.



Все 13 лет мои сотрудники получают обучение, преференции, рекламу, которые консолидировано предоставляет Гильдия. А мои клиенты обслуживаются по единым стандартам, разработанным и принятым самими профессионалами.

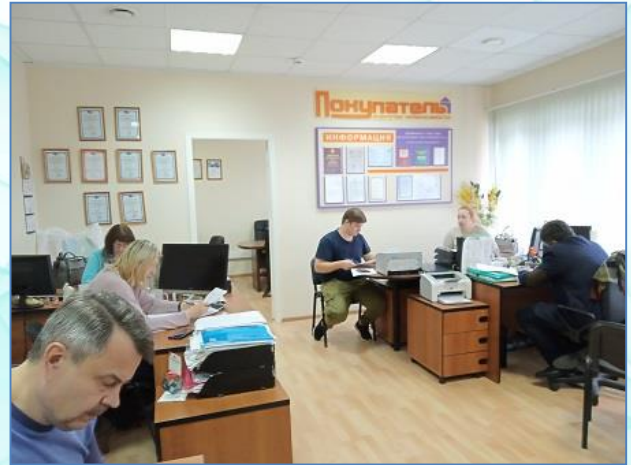
Качество услуг контролируется членами профсообщества и я, как член Комитета по этике ГРМО, знаю, что этот контроль - не на словах, а на деле.

Все специалисты нашего Городского агентства недвижимости аттестованы по системе добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РФ, а деятельность агентства сертифицирована.

Получить информацию о сертифицированном агентстве недвижимости или специалисте Вы можете на сайте Единого реестра РГР [reestr.rgr.ru/!](http://reestr.rgr.ru/)"

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ООО "ПОКУПАТЕЛЬ" (г.Москва)



31 октября 2019 года ГРМО проведена аттестация специалистов и сертификация услуг [ООО "ПОКУПАТЕЛЬ"](http://www.pokupatel.ru/), генеральный директор **Бекетов Петр Александрович**.

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/))**.

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

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



Национальному Стандарту,  
страхование профессиональной ответственности,  
аттестацию специалистов и многое другое.

Процедуру аттестации проводила **Мазурина**

**Наталья Юрьевна**, исполнительный директор  
Гильдии риэлторов Московской области.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

## ГРМО поздравляет друзей и коллег с Днём народного единства!

**Уважаемые коллеги и друзья!**

Поздравляю с Днём народного единства! Нельзя забывать историю своего народа и предков.  
В этот день хочется пожелать уважения друг к другу и добра, понимания и милосердия,  
искренних отношений и великодушия! Пусть каждый будет счастлив и здоров!



*С уважением,  
**Симко Елена Борисовна**,  
Президент Гильдии риэлторов  
Московской области*



**26 ноября 2019 года в  
Электростали состоялся тренинг  
Алексея Макарова «Сила  
рекомендаций»**



Мероприятие открыл вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), президент НП КР «Мегаполис-Сервис» **Сергей Власенко**. Он отметил, что некоторые специалисты поначалу не придают значения тому, насколько важно, чтобы клиент порекомендовал вас своим знакомым или родственникам. Рекомендации, между тем, могут дать самые неожиданные ваши знакомые – врачи, парикмахеры, продавцы супермаркета и многие другие. Об этом говорил на тренинге и **Алексей Макаров**.

Примечательно, что благодаря рекомендациям вы не просто повысите свой доход в несколько раз, но и постоянно будете в потоке клиентов. Их не нужно будет искать – обращаться начнут к вам.

«Вершина у каждого из нас одна: это сделка-довольный клиент, но пути к вершине очень разные, – сказал Сергей Власенко. – Кто-то выбирает крутой путь, а кто-то действует совсем иначе, когда минимум действий направлено на холодные встречи, но максимум усилий на то, чтобы те люди, с которыми мы взаимодействуем, наша сфера влияния – нас порекомендовали своим знакомым и мы получили таким образом лояльных клиентов».

Тему продолжил яркий и харизматичный спикер, бизнес-тренер Алексей Макаров. Он приводил весомые аргументы,

**6 ноября 2019 года прошел вебинар  
зарубежного отдела агентства  
недвижимости "Офис на Петровке"**



АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ  
Офис «НА ПЕТРОВКЕ»

**6 ноября 2019 года прошел вебинар,  
основные вопросы которого:**

**1. Тенденции зарубежного рынка, 2 кв.  
2019 года**

Статистика запросов на покупку недвижимости, отправленных через HomesOverseas.ru в течение 2-го квартала 2019.

В первый раз за все время существования портала в числе двух самых популярных стран нет Испании. Впервые же в топ-2 вошла Турция, лишь немного уступившая Болгарии, которая возглавила рейтинг.

В остальном особых изменений нет. Стоит отметить увеличение доли запросов, которые приходится на Италию, и в противовес - снижение интереса к Чехии. Из топ-10 вылетела Франция, которую заменил супердешевый Египет.

Интересно, что по трафику Египет занимает всего лишь 30-е место, то есть конверсия посетителей в запросы исключительно высока.

В целом же 10 самых популярных стран собирают почти 85% всех запросов портала.

		2018Q3	2018Q4	2019Q1	2019Q2
1	Болгария	20,8%	16,8%	15,1%	17,9%
2	Турция	11,2%	13,5%	13,9%	16,4%
3	Испания	15,6%	14,9%	18,1%	14,9%
4	Кипр	8,6%	8,1%	8,3%	9,2%
5	Италия	4,4%	6,3%	5,1%	6,2%
6	Черногория	5,9%	6,4%	6,8%	6,1%
7	Чехия	6,4%	5,5%	5,8%	5,5%
8	Германия	3,9%	4,5%	4,0%	3,6%
9	Греция	3,4%	3,6%	3,2%	3,3%
10	Египет	0,9%	1,3%	1,2%	1,7%

**2. Мотивы покупки зарубежной  
недвижимости клиентами из СНГ (Украина,  
Казахстан etc.)**

**3. Алгоритм работы с зарубежным отделом АН  
Офиса На Петровке (субагентский договор  
сотрудничества, регистрация, передача**



клиентов, %%%

вознаграждения, обучение, бизнес-туры)

**4.ИСПАНИЯ: пример актуального проекта на Коста Бланке (преимущество проекта/испанского партнера/, прайс-лист, план оплаты, получение %, материалы для продвижения)**

**5.ПАМЯТКА ПОКУПАТЕЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ В ИСПАНИИ (расходы, налоги)**

**6. КАЛЕНДАРЬ ВЕБИНАРОВ: Турция, Германия, Таиланд, Италия,Болгария, ВНЖ в Европе**

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**Делегация Российской Гильдии Риэлторов приняла участие в Конгрессе Национальной ассоциации риэлторов США**



Представители Российской Гильдии Риэлторов в ноябре стали участниками ежегодного мероприятия в США - Конгресса Национальной ассоциации риэлторов. В 2019 году его посетили 25 тыс. человек - только в торжественной церемонии открытия приняли участие более 50 делегаций из разных стран.

Знаменосцем делегации риэлторов от России на торжественной церемонии открытия Конгресса был президент-элект РГР Игорь Горский. Кроме того РГР на мероприятии представляли вице-президент РГР и Уральской палаты недвижимости Ирина Зырянова и член совета УПН Николай Зырянов.

**Игорь Горский, президент-элект РГР:**

*- Национальная ассоциация риэлторов США поражает своей работой с профессиональным сообществом — недаром в ней состоят 1,4 млн человек. Америка жесткая страна с точки зрения ведения бизнеса — здесь риэлторы не представляют своей работы без мультимистинговой системы и деления комиссионных 50 на 50. Если в России не хотят делиться комиссионными и как зеницу ока берегут свой эксклюзив, то в США никто не будет никого уговаривать: либо ты делишься, либо ты не работаешь в профессии. Благодаря таким четким и строгим правилам сделки проходят за 2-4 недели. В России клиенты пока еще сквозь пальцы смотрят на срок экспозиции*



в 2-3 месяца, а в США они требуют быстрой продажи, чтобы деньги постоянно работали. В Америка каждый сам за себя и несмотря на это они понимают выгоды объединения. У нас, выросших на принципах коллективной собственности, всё наоборот. Именно поэтому Российская Гильдия Риэлторов сейчас ключевым считает проект по созданию Федеральной базы недвижимости, в основу которой лягут принципы МЛС.

Игорь Горский рассказал, что провел переговоры с делегациями разных стран - 15 уже изъявили желание приехать на Национальный конгресс по недвижимости, который в 2020 году может получить статус международного. «Хочется отметить, что в НАР были рады видеть нас в таком составе и выразили надежды на возобновление отношений между риэлторами США и России и налаживание общения», - отметил президент-элект РГР.

По мнению Ирины Зыряновой, конгресс - отлично спланированное и организованное мероприятия. «Место проведения, а это огромный выставочный комплекс в центре Сан-Франциско, позволило с комфортом разместить все запланированные секции и мероприятия, и здесь же провести не менее впечатляющую по размаху выставку. Несмотря на большое количество участников, не было ощущения столпотворения и скученности. Поток посетителей были грамотно разведены, чтобы исключить их пересечение и формирование «пробок», - отмечает вице-президент РГР.

Поездка на Конгресс предусматривала не только участие в самом мероприятии, но и тур по знакомым городам США: Нью-Йорк, Сан-Франциско и Лос-Анджелес.

#### **Ирина Зырянова:**

- Самое сильное впечатление на меня, как типичного городского жителя, произвел Нью-Йорк. Однако для себя я отметила, что не все небоскребы выглядят как выдающиеся достижения современной архитектуры, были и заурядные «стекляшки» только большой этажности и высоты. Не могу судить о технических характеристиках многих зданий, но можно сказать, что лицо Нью-Йорка сформировано высотками начала XX века, и современные здания редко когда могут с ними тягаться во внешней привлекательности.

Финансовый район и набережная Сан-Франциско также не подкачали, а вот Лос-Анджелес откровенно разочаровал. Сильно разбросанный по территории, недружелюбный к пешеходам. Есть отдельные очаги цивилизации: Беверли-Хиллс, Родео-драйв и Санта-Моника. В остальной части не покидало чувство опасности от окружающих одноэтажных домов и сомнительной публики на улицах.

С профессиональной точки зрения Ирина Зырянова отмечает, что рынок недвижимости в США характеризуется в первую очередь сильной поляризованностью и неоднородностью.

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

### **Комитет по аналитике РГР подготовил аналитическую справку за три квартала 2019 года**



**На сайте Российской Гильдии Риэлторов в разделе [«Аналитика»](#) выложена справка за три квартала 2019 года, подготовленная сертифицированными аналитиками из разных городов.**

Особое внимание комитет РГР по аналитике уделяет переходу на новую схему финансирования строительства с использованием эскроу-счетов.

«Наиболее серьезная проблема, связанная с появлением новой схемы — это увеличение стоимости квартир. Пока рост цен составляет 3-5%, что рядовому покупателю не слишком заметно. Но это лишь потому, что крупнейшие игроки рынка на использование эскроу-счетов





еще не перешли. Ожидается, что себестоимость строительства жилья в ближайшие два года вырастет минимум на 10%.

Обязательный переход на эскроу-счета прошел незаметно и для застройщиков, многие из которых еще год будут работать по старым правилам, и для дольщиков. Изменений стоит ждать не раньше второй половины 2020 года, когда старые проекты будут завершены, а для начала новых придется брать кредиты. Тогда и следует ожидать и увеличения цен, и сокращения объемов строительства. Уже сейчас известно, что банки неохотно кредитуют даже застройщиков с большим опытом работы и надежной репутацией», - отмечается в аналитической справке.

Сертифицированные аналитики РГР прогнозируют дефицит на рынке недвижимости, который естественно повлечет повышение цен. Уже во втором полугодии может произойти сокращение объемов ввода жилья в эксплуатацию на 30-40%.

В справке, которую ежеквартально создает комитет РГР по аналитике, традиционно представлена информация о динамике цен на первичном и вторичном рынках жилья в городах России, а также озвучены прогнозы на будущее.

Аналитики РГР говорят о следующих основных тенденция 2019 года:

- предпосылки для значительного увеличения объема строительства отсутствуют;
- сглаживание цен предложения между квартирами разной комнатности;
- сглаживание цен предложения между территориями города;
- цены предложения увеличиваются, однако темпы роста цен ниже, чем в 2018 году;
- уровень текущих цен поддерживается государственными и региональными программами, в т.ч. за счет ипотечных схем и субсидий;
- рост реальных доходов населения не фиксируется.

Положение дел в конкретных городах и регионах, например, в Москве и Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Перми и Кирове, Новосибирске, Иркутске и т.д., можно узнать из [аналитической справки](#).

[www.facebook.com](http://www.facebook.com)

## Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга организовала круглый стол «Взаимодействие банков и риэлторов. В чем выгода для клиентов?»



*В чем опасность тенденции к снижению ипотечных ставок? Как научить клиента считать выгоду, и объяснить, почему стратегия выжидания может обернуться большими затратами на покупку жилья? Ответы на эти и другие вопросы искали представители ведущих банков России и риэлторского сообщества на круглом столе «Взаимодействие банков и риэлторов. В чем выгода для клиентов?» на осенней Ярмарке Недвижимости. Дискуссия была организована Ассоциацией риэлторов Петербурга и Ленобласти.*

Представители банковского сектора рассказали о том, что они предпринимают для того, чтобы оформление ипотеки стало доступнее для покупателей жилья. Это и система скидок на процентную ставку по ипотеке, и упрощенные правила подачи заявлений на кредит, и ускоренные сроки их рассмотрения. Но несмотря на все усилия банков, объемы ипотечного кредитования снижаются.

Все больше банков осознают необходимость более плотного взаимодействия с риэлторами: для того, чтобы вернуть ипотечные сделки к прежним объемам, одним снижением ставок не обойтись. Клиент, зачастую, смотрит на цифры поверхностно: заметив тенденцию на снижение ставок в банках, многие чувствуют азарт и не спешат оформлять кредиты, выжидая более выгодных условий. В такой ситуации риэлтор - компетентный посредник, который поможет клиенту не потерять деньги, а банку - избежать падения показателей.



Снижение ставок не обязательно делает ипотеку доступнее для потребителя, особенно в регионах, считает Антон Баранов, генеральный директор АН Авентин. Даже если ставки по ипотеке продолжают падение, цены на недвижимость будут только расти. Его мнение разделяет Дмитрий Рубин, генеральный директор АН «Первый Центр Новостроек» и вице-президент АРСР. Он рекомендует обращать внимание клиентов на то, что ориентироваться нужно не на стоимость недвижимости, а не ипотеки. Ведь цены на квартиры растут быстрее, чем снижаются процентные ставки. А при очередном удешевлении ипотеки, клиент может обратиться в банк за рефинансированием на более выгодных для себя условиях.

Эксперты сошлись во мнении, что самое благоприятное время для сделок - сейчас. Задача риэлторов - грамотно донести эту информацию до клиентов и не допустить падения рынка.

Сегодня для компаний и агентов, состоящих в Ассоциации, действует несколько программ лояльности от банков. Банк ВТБ, Россельхозбанк и Московский кредитный банк предлагают различные преференции и скидки.

Подробнее о том, как риэлтору оформить скидку от банков-партнеров можно узнать у представителей банка или в Ассоциации риэлторов по электронной почте: [sec@arspb.ru](mailto:sec@arspb.ru).

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

### **Союз риэлторов Барнаула и Алтай выступил одним из организаторов круглого стола в Бийске на тему рынка недвижимости и ипотеки**

**Впервые в Бийске 31 октября 2019 года состоялось заседание Круглого стола на тему "Современные тенденции развития рынка недвижимости и ипотеки".**

Присутствовали руководители и представители компаний города, работающих на рынке строительства, торговли и управления недвижимостью, Банка ВТБ (ПАО), члены Союза СРО НП "Союз риэлторов Барнаула и Алтай", другие участники рынка недвижимости города Бийска, Барнаула, Белокурихи, Горно-Алтайска.



В мероприятии принял участие Руслан Валентинович Курасов, Председатель Комитета по земельным отношениям и строительству Думы города Бийска.

Были рассмотрены актуальные вопросы рынка недвижимости, влияющие на развитие экономики города Бийска, взаимодействия строительных организаций, агентств недвижимости и банков, пользы покупателей и продавцов объектов жилой и коммерческой недвижимости при работе со специализированными компаниями.

Участники встречи получили информацию о новых методах ведения бизнеса, увеличения количества сделок, эффективных способах привлечения клиентов и последних трендах на рынке недвижимости. Из первых рук узнали о работе Санкт-Петербургского Международного жилищного конгресса - крупнейшего мероприятия рынка недвижимости, собравшего более 5000 участников - ведущих представителей строительного, риэлторского и банковского бизнеса Российской Федерации.

Единодушным было решение о целесообразности создания цивилизованного рынка недвижимости, содружества профессионалов города Бийска, Бийского округа и Алтайского края.

Мероприятие организовано при участии Союза СРО НП "Союз риэлторов Барнаула и Алтай" и Банка ВТБ (ПАО).

[www.altay-srb.ru](http://www.altay-srb.ru)





оценить вашу недвижимость относительно тех объявлений, которые опубликованы на данный момент.

**– Ну, не выставлять же в таком случае свою квартиру за бесценок!**

– Конечно, нет. Как я и сказала чуть раньше, в таком случае я прибегаю к особенному методу продажи недвижимости – аукционному. Теперь представьте, что Вы снова зашли на некую рекламную площадку и видите предложение с ценой, сниженной на 10%, 20%, а в иных случаях – даже на 50% от самого низкого аналога, который представлен на рынке. Заходим на это объявление и видим, что указанная цена – начальная. Далее заявлено: «Торопитесь! Всего 2 дня показов и квартира будет продана по окончательной цене!». Интересное предложение, не правда ли? Так работает метод аукциона. Его суть – привлечь максимальное количество покупателей в одно и то же время, вызвав явный ажиотаж. Очевидно, что в таком случае покупатели будут полностью сосредоточены на самом объекте, а не на его цене. Но именно это поможет им сделать свое, осознанное предложение по поводу цены объекта. Дальше – больше. По окончании первого этапа аукциона, останутся лишь те, кого этот объект действительно заинтересовал, и они явно будут готовы предложить за него больше других. Соответственно, и продавцу будет, из чего выбирать.

И сделает он это не в течение года, а всего за две недели рекламы и за эти два дня показов.

**– Ого! Я о таком слышу впервые. Это действительно что-то новенькое!**

– Да, и в итоге – абсолютно никакого стресса, потому что вы всегда знаете, когда показывать, ведь вы сами назначаете удобные для вас время и дни. Все, что вам остается – это выбрать из всех предложений самое выгодное и осуществить сделку.

**– Скажите, Анна, а этот аукционный метод случайно никак не связан со срочным выкупом недвижимости? А то я тут недавно в интернете на такое объявление наткнулась...**

– Нет, и сразу предостерегу Вас: срочный выкуп недвижимости всегда выгоден только одной стороне – инвестору, поэтому предлагаемая им цена будет сильно занижена. А у риэлтора, работающего по аукционной

методике, цель – помочь клиенту продать максимально дорого, используя при этом все рекламные инструменты. На сегодняшний день продавать так могут только сертифицированные, обученные агенты-аукционисты, прошедшие обучение у Александра Санкина. Замечу, что у нас в «Наро-Фоминском Агентстве Недвижимости» работают только **квалифицированные и грамотные специалисты, которые в обязательном порядке прошли обучение и аттестацию.**

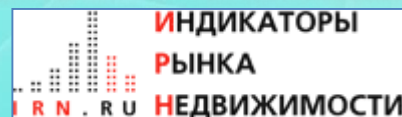
Специалистов рынка недвижимости можно найти на портале Единого реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости [reestr.rgr.ru](http://reestr.rgr.ru)

*\*Справка/справочная информация*

**Могутнова Анна Владимировна** – руководитель Наро-Фоминского Агентства Недвижимости. На данный момент является сертифицированным брокером, аттестованным специалистом Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) в составе [Российской Гильдии Риэлторов](#), партнёром корпорации «Мегаполис-Сервис», членом Торгово-промышленной палаты Наро-Фоминского г.о., а также инициатором объединения всех профессиональных риэлторов города Наро-Фоминска.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**Вице-президент ГРМО Ольга Власова для ИРН: предложение квартир в Подмоскowie в октябре-ноябре 2019 года превышает спрос**



**Снижение ипотечных ставок удерживает рынок от стагнации, но только в столице  
Спрос**

В октябре управление Росреестра по Москве зарегистрировало 12 605 переходов прав на недвижимость в рамках сделок купли-продажи жилья – на 25,7% больше, чем в сентябре. Прибавка вроде бы значительная, но по факту



уровень спроса ощутимо ниже, чем в весенний деловой сезон: в марте-апреле ежемесячно регистрировалось 13-15 тыс. переходов прав. Примерно столько же новых прав на недвижимость, сколько в октябре, было зарегистрировано летом, в июле (12 563), когда рынок немного ожил благодаря снижению ипотечных ставок.



уровень спроса ощутимо ниже, чем в весенний деловой сезон: в марте-апреле ежемесячно регистрировалось 13-15 тыс. переходов прав. Примерно столько же новых прав на недвижимость, сколько в октябре, было зарегистрировано летом, в июле (12 563), когда рынок немного ожил благодаря снижению ипотечных ставок.

Рост спроса на жилье в октябре также обеспечили ипотечные покупатели. В октябре ЦБ РФ сократил ключевую ставку сразу на 0,5 п.п. против обычных 0,25 п.п. Банки ждали этого и заранее снижали ставки по своим ипотечным программам: по данным риэлторов, ставки выдачи кредитов на покупку «вторички» в октябре опустились ниже 10% годовых. На фоне удешевления ипотеки число ипотечных сделок на первичном и вторичном рынке, по данным Росреестра, в октябре увеличилось на 21% по сравнению с сентябрем.

Однако, как и летом, подешевевшей ипотеки не хватило, чтобы спрос достиг уровня прошлого года. Годом ранее, в октябре 2018 г., в столице было зарегистрировано 16 129 переходов прав на жилье, то есть нынешний октябрь оказался хуже прошлогоднего на 21,8%.

С ипотекой такая же ситуация: в октябре 2019г.

Росреестр зарегистрировал в Москве на 20,2% меньше ипотечных договоров, чем в октябре 2018-го. Раздельную статистику по первичному и вторичному рынку Росреестр не приводит, однако она есть у риэлторов: например, в «Инкоме» количество ипотечных сделок на «вторичке» за год сократилось на 29,5%. При этом доля кредитных сделок в общем объеме спроса уменьшилась лишь на 1,2 п.п., с 41,2% до 40%.

Что касается данных риэлторов по спросу в целом, то они не сильно отличаются от официальной статистики. Число авансов от потенциальных покупателей в «Инкоме» в октябре выросло на 27% относительно сентября, но упало на 30% по сравнению с октябрем 2018 г. В «Азбуке Жилья» потенциальный спрос (число обращений в компанию) в октябре увеличился на 1% к сентябрю 2019 г., но оказался на 18% ниже, чем в октябре 2018-го. Количество сделок осталось на уровне прошлого года, а по сравнению с сентябрем 2019 г. выросло на 4%. В «ПРОобмен» число обращений по конкретным объектам увеличилось не более чем на 5% относительно сентября, а по отношению к октябрю предыдущего года показатель сократился на 17%.

«С сожалением можно констатировать, что в этом году, на фоне усугубившейся рецессии экономики, покупательская способность населения низкая, и даже традиционного сезонного всплеска не произошло», - говорит Екатерина Никитина, директор агентства недвижимости «ПРОобмен».

На отсутствие «позитивных перемен» с наступлением высокого сезона обращает внимание и Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка компании «ИНКОМ-Недвижимость»: «Если в предыдущие годы уровень спроса осенью в целом был как минимум на 10% выше в сравнении с летними месяцами, то в 2019-м активизации рынка не произошло».

Причины проседания спроса, особенно по сравнению с прошлым годом, – насыщение ипотечного спроса и так называемый эффект высокой базы: осенью 2018-го активность покупателей на «вторичке» достигала аномально высоких значений, напоминает эксперт.

Собственно, исчерпание спроса на ипотеку в значительной мере следствие «высокой базы».



Ипотечный спрос насытился потому, что осенью 2018 г. начала дорожать ипотека, до этого быстро дешевевшая, и потенциальные заемщики, которые могли бы выйти на рынок в 2019 г., поспешили со сделками, чтобы закрепить ставки. А в первой половине 2019 г. спрос, тоже во многом кредитный, простимулировали опасения роста цен на квартиры в связи с [реформой 2014-ФЗ](#). Из-за искусственного ажиотажа в конце 2018 – первой половине 2019 гг. даже стремительно дешевеющей в последние месяцы ипотеки уже недостаточно для существенной и продолжительной активизации рынка, не говоря о прошлогодних рекордах. Напомним, эффекта от летнего снижения ставок хватило лишь на месяц-полтора.

«По уровню покупательской активности ноябрь этого года однозначно будет хуже ноября 2018-го, пока мы предполагаем, что по уровню внесенных авансов он более-менее сравняется с нынешним октябрем», - говорит Сергей Шлома.

Екатерина Никитина также отмечает, что спрос в ноябре практически не превышает показатели октября 2019 г. и «это очень серьезный звонок для продавцов квартир как на вторичном рынке, так и в новостройках. Есть повод пересмотреть маркетинговую стратегию и максимально сконцентрироваться на выходе на сделку».

Впрочем, не все так безнадежно - в конце года столичный рынок недвижимости может поддержать переток средств с депозитов, так как падают не только ипотечные ставки, но и доходность банковских вкладов (см. [«Рынок недвижимости оживят инвестиционные покупатели»](#)).

А вот подмосковной «вторичке» это вряд ли поможет – область куда менее привлекательна и для инвесторов, и для конечных покупателей. По словам вице-президента **Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО)**, гендиректора АН «Удачный выбор» (г. Раменское) **Ольги Власовой**, количество сделок на вторичном рынке в октябре по сравнению с сентябрем сократилось более чем на 10%, а количество внесенных покупателями авансов в среднем уменьшилось на 13-15%. В ноябре спрос может упасть еще на 5-10%.

«Ситуацию не спасает даже массовое снижение ипотечных ставок банками, первая волна



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

которых прошла еще в сентябре, - подчёркивает Ольга Власова. - Денег у людей не становится больше, а если у кого-то и

которых прошла еще в сентябре, - подчёркивает Ольга Власова. - Денег у людей не становится больше, а если у кого-то и увеличиваются зарплаты, то не на столько, чтобы этих средств хватило на приобретение недвижимости. Плюс сказывается закредитованность населения, что значительно снижает эффект от падающих ипотечных ставок».

Все это приводит к тому, что покупатели становятся более избалованными. В октябре в Подмоскowie даже наметился новый тренд: отказ от приобретения объектов недвижимости, за которые ранее был внесен аванс. «Совсем сделки не разваливаются, однако увеличивающийся объем предложения и разнообразие лотов приводят к тому, что в подмосковных агентствах теперь часто можно стать свидетелем примерно такого диалога между риэлтором и покупателем: «Ну что, закрываем сделку? – Ой, подождите, появилась более интересная квартира!». Или: «Я только-только увидел объект, который мне подходит больше!», - рассказывает Ольга Власова.

Одновременно на фоне снижения ставок растет зависимость рынка от кредитных средств. В среднем на вторичном рынке области доля ипотечных сделок в октябре превысила 60%. Годом ранее этот показатель составлял 52%. А в АН «Удачный выбор» 90% клиентов в октябре воспользовались заемными средствами против 65% в октябре 2018-го.

### Предложение

По данным компании «ИНКОМ-Недвижимость», объем предложения на вторичном рынке жилья «старой» Москвы в октябре вырос в сравнении с сентябрем на 2,8%. В то же время по отношению к октябрю прошлого года экспозиция в сегменте уменьшилась на 7,9%.



Согласно подсчетам «Азбуки Жилья», количество выставленных на продажу квартир осталось на сентябрьском уровне, а их суммарная площадь сократилась на 2,2%. В годовом выражении показатели уменьшились на 11% и 14% соответственно.

«С учетом общего снижения спроса в сравнении с прошлогодними показателями объем предложения на «вторичке» ожидаемо должен был увеличиться, однако он, напротив, уменьшается. Более того, согласно статистике «ИНКОМ-Недвижимость», число вторичных объектов, поступивших в базу компании за два первых месяца нынешней осени, снизилось в два раза по сравнению с тем же периодом 2016-го – 10 876 лотов против 21 510 лотов соответственно», - отмечает Сергей Шлома.

Эксперт объясняет этот парадокс тем, что продавцы «вторички» не ожидают падения цен и потому в условиях экономической неопределенности и неуверенности в завтрашнем дне не спешат выходить на сделки. Тем более, что на вторичном рынке много альтернативных сделок, где продавец после реализации собственной квартиры сам становится покупателем. Такого рода операции обычно предполагают доплату, издержки на переезд, ремонт, услуги риэлтора и т. д., что зачастую требует немалых трат.

В Подмосковье, в отличие от Москвы, все логично: спрос падает, предложение - наоборот. По данным «Азбуки Жилья», по сравнению с сентябрем число квартир в экспозиции увеличилось на 1,7%, их площадь – на 1,8%. В годовом выражении предложение выросло на 5% и 4%.

По словам Ольги Власовой, динамика была более существенной: объем предложения в октябре вырос на 15% по сравнению с сентябрем, «что свидетельствует о затоваривании рынка, которое, по всем признакам, продолжится и в ноябре». Годом ранее квартир было меньше на 18%, так как спрос был намного выше - именно в октябре 2018 г. начался бум продаж, который продолжился вплоть до нового года. В целом, «если сравнивать ситуацию на рынке вторичной недвижимости сегодня и в середине осени прошлого года, то можно смело говорить о том, что это два разных рынка – так резко все изменилось», подчеркивает вице-президент ГРМО.

## Цены

В октябре 2019 г. квадратный метр на вторичном рынке жилья Москвы подорожал на 0,2% до 177 000 руб. в среднем, подсчитали аналитики ИРН. При этом цены росли почти исключительно в дорогом сегменте, а дешевый даже ушел в минус. «Это обычная ситуация для периодов торможения рынка», - отмечается в [обзоре рынка недвижимости по итогам октября 2019 года](#).

В годовом выражении, по сравнению с октябрём 2018 г., бюджет сделки также снизился – в среднем на 2,7%, согласно подсчетам агентства. Квартиры экономкласса подорожали на 4,5%, а в комфорт- и бизнес-классе цены упали на 2,2% и 7,6% соответственно.

За год сократилась и средняя стоимость проданной столичной квартиры, но ненамного: по данным «Инкома», с 8,5 млн руб. в октябре 2018 г. до 8,45 млн в октябре 2019-го. В сентябре 2019 г. этот показатель составлял 8,4 млн руб.

При этом в Подмосковье, несмотря на снижение спроса, цены предложения растут. По данным «Азбуки Жилья», среднестатистическая квартира в области в конце октября стоила 5,87 млн руб. – на 0,4% больше, чем в сентябре. В эконом- и комфортклассе бюджет увеличился на 1,1% и 1,2% соответственно (до 4,2 млн и 5,85 млн руб.). В бизнес-классе цены просели на 0,8% до 8,18 млн руб.

В годовом выражении цены в среднем по рынку прибавили 7,1%. В экономклассе - 5,6%, в «комфорте» - 8,9%, в «бизнесе» - 6,5%.

Но рынок растет только за счет квартир в относительно новых домах, построенных максимум 15 лет назад, а цены на хрущевки и другое старое жильё по-прежнему стремятся вниз, отмечает Ольга Власова. «Другой вопрос, что даже при затоваривании рынка сравнительно новых квартир на нем не так уж много, да и покупают их интенсивнее. Как раз основная масса находящихся на рынке лотов приходится на долю старой жилой недвижимости. К примеру, сейчас в Подмосковье купить двухкомнатную квартиру в старом жилом фонде постройки 50-х годов можно по цене однокомнатной в том же старом жилфонде, но гораздо более свежего года постройки. Причем речь идет о квартирах, находящихся в одной локации», - резюмирует эксперт.







## риэлтор от юриста?

- Юрист может проверить объект недвижимости с точки зрения юридической чистоты, оценить все риски, которые могут быть связаны с покупкой или продажей имущества.

Риэлтор же должен оценить недвижимость с пониманием реальной стоимости объекта.

Так как знать все цены по всей стране просто невозможно, очень важна территориальная специализация конкретного риэлтора. Вывод из этого такой: специалист должен быть местным и должен знать, по каким ценам проходят сделки на территории.

**- Понятно. Анна, сейчас становится все больше риэлторов, которые согласны работать без договора. Скажите, как Вы к этому относитесь?**

- Наше агентство работает исключительно по договору, и вот почему. Считается, что, подписав эксклюзивный договор с агентством недвижимости, клиент таким образом ограничивает себя в продаже или покупке.

Правда заключается в том, что, заключая договор с правильным риэлтором, вы нанимаете такого специалиста, который будет контролировать спрос на ваш объект или торговаться по цене в случае покупки. Как правило, такой риэлтор делится своей комиссией с другими риэлторами, которые приведут покупателя с максимальной возможной ценой на ваш объект. Таким образом, вы не ограничиваете себя ни в чем: предлагать объект будут все агенты в вашем городе или районе, но по одной и той же цене.

**- А на что Вы порекомендовали бы обратить внимание при подписании эксклюзивного договора?**

- Если вам предлагают подписать договор с риэлтором или агентством, вы должны обратить свое внимание на следующие моменты:

1) Риэлтор должен предоставить вам список конкретных действий, которые он будет делать для того, чтобы оказать вам качественную услугу.

2) Грамотный специалист обязательно расскажет, какой маркетинговый план по продвижению вашей недвижимости в рекламе он может вам предложить.

3) Риэлтор должен сделать сравнительный маркетинговый анализ на недвижимость,

которую вы собираетесь продать с его помощью.

4) В договоре не должно быть никаких штрафных санкций. Вы платите только после того, как вам будут оказаны те или иные риэлторские услуги.

5) Желательно, чтобы агент, заключающий с вами договор, имел сертификат или свидетельство о своей квалификации. Проверить специалиста можно на портале Единого реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости [reestr.rgr.ru](http://reestr.rgr.ru).

Стоит отметить, что все эти пункты беспрекословно соблюдаются в нашем Наро-Фоминском Агентстве Недвижимости. Здесь работают только грамотные сертифицированные специалисты.

В следующей статье данного цикла речь пойдет об аукционном методе продажи. Вы узнаете, чем отличается быстрый выкуп недвижимости, о котором пестрят заголовки в интернете, от аукционного способа продажи. Кому и когда выгодно использовать этот метод? Кто может проводить их правильно и почему покупателям не нужно бояться в них участвовать?

*\*Справка/справочная информация*

**Могутнова Анна Владимировна** – руководитель Наро-Фоминского Агентства Недвижимости. На данный момент является сертифицированным брокером, аттестованным специалистом Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) в составе [Российской Гильдии Риэлторов](#), партнёром корпорации «Мегаполис-Сервис», членом Торгово-промышленной палаты Наро-Фоминского г.о., а также инициатором объединения всех профессиональных риэлторов города Наро-Фоминска.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов  
Московской области*

**Президент Уральской палаты  
недвижимости Илона Соболева:  
«Риэлтор - детектив поневоле»**

О том, как педиатр стала президентом Уральской палаты недвижимости и почему не жалеет о смене профессии, мы побеседовали с Илоной Соболевой.



— Илона, вы считаете, что работа риэлтора сродни профессии детектива. Насколько я понимаю, речь идет о проверке истории квартиры, приобретаемой клиентом. Хорошие ли получают из риэлторов детективы?

— Профессия риэлтора многогранна: он и психолог, и юрист — должен хорошо разбираться в судебной практике и налогообложении. Подбирая клиенту варианты, риэлтор собирает информацию о предыдущих собственниках жилья, о том, какими были условия прежних сделок (в идеале — начиная со дня приватизации) и т. д., то есть, насколько это реально, узнает всю историю квартиры.

На сегодняшний день не существует одного портала или архива, где по запросу выдадут всю информацию на одном листочке. Поэтому риэлтору поневоле приходится становиться детективом и применять навыки следопыта и аналитика, собирая данные из разных источников.

На основе этой информации он делает вывод: стоит ли покупать эту квартиру или лучше поискать другую.

— Предположим, после того, как квартиру купит клиент, вдруг объявится неизвестный ранее наследник. Несет ли риэлтор какую-то ответственность за то, что ему не удалось собрать всю информацию до сделки?

— Для дополнительных гарантий есть страховые компании, в которых можно застраховать риск потери права собственности (титул). Клиент заключает договор на оказание услуг, согласно которому у представителя агентства недвижимости возникают права и

обязанности как у исполнителя. В Екатеринбурге немало риэлторских компаний, которые прошли добровольную сертификацию при Уральской палате недвижимости (УПН) и подтвердили соответствие качества своих услуг современному законодательству.

Помимо территориального органа по сертификации в ассоциации есть и комитет по этике (третейская комиссия), который разбирает конфликтные ситуации. Клиент вправе пожаловаться на риэлтора любой компании — юрист, который работает в палате, порекомендует, что делать, либо пригласит на третейскую комиссию риэлтора и его руководителя.

Как правило, все сертифицированные риэлторские компании имеют страховку профессиональной ответственности.

**ЕСЛИ КЛИЕНТ ПОНЕСЕТ УБЫТКИ ИЛИ ПОТЕРЯЕТ КВАРТИРУ ПО ВИНЕ РИЭЛТОРА, СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ВОЗМЕСТИТ УЩЕРБ. ПРИ ВЫБОРЕ АГЕНТСТВА НАДО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ НА НАЛИЧИЕ У НЕГО СЕРТИФИКАЦИИ И СТРАХОВКИ.**

— Риэлтор, брокер, агент по недвижимости — для обычного человека это синонимы, но профессионалы считают иначе. В чем различие между этими профессиями?

— Агент по недвижимости — это первая ступень в иерархии специалистов в этой области. У риэлтора обязательно должен быть аттестат специалиста по недвижимости — это свидетельство компетенции сотрудника.

Брокерский аттестат на сегодня является высшей ступенью в риэлторском образовании — он выдается только риэлторам с опытом работы на рынке недвижимости не менее трех лет. Есть еще ипотечный консультант — это риэлтор, который прошел специализированное обучение и разбирается в тонкостях ипотечных сделок.

— Как понять во время первой встречи: насколько профессионален специалист? Какие вопросы следует задавать?

— Безусловно, чем больше вопросов вы зададите риэлтору, тем лучше поймете, какого уровня специалист находится перед вами.

**ПЕРВАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ ВСЕГДА БЕСПЛАТНАЯ — ОТ НЕЕ ЗАВИСИТ, ПРОНИКНЕТСЯ ЛИ КЛИЕНТ ДОВЕРИЕМ К СПЕЦИАЛИСТУ.**



Если риэлтор говорит, что вы хотите за свою квартиру слишком много, попросите обосновать это. Грамотный специалист либо аргументирует это с помощью аналитики — покажет таблицы с ценами на квартиры, графики, демонстрирующие рост или падение цен на аналогичную недвижимость, либо подготовит и вышлет вам эту информацию.

Обязательно уточните у риэлтора, какими предпочтениями от партнеров клиент будет пользоваться, сотрудничая с ним. Это могут быть скидки от ведущих банков по ипотечным ставкам, от страховых компаний, скидки на отделочные работы и т. д. Экономия по этим предпочтениям способна перекрыть вознаграждение риэлтора.

### **Профессионализм — лучшая гарантия**

— В феврале 2019 года вы были избраны президентом Уральской палаты недвижимости. Какие проблемы, на ваш взгляд, самые насболевшие и как планируете их решать?

— Есть задачи внутренние — по выстраиванию более эффективной работы ассоциации, есть задачи и в рамках Российской гильдии риэлторов. Если говорить о более масштабных целях, то одной из них является популяризация профессии, повышение уровня доверия потребителей к риэлторам, улучшение имиджа риэлторов перед партнерами.

Например, все еще встречается словосочетание «черный риэлтор», которую до сих пор применяют к представителям нашей профессии, но это означает лишь то, что какой-то жулик обманывает людей.

**НУЖНО НАЗЫВАТЬ ВЕЩИ СВОИМИ ИМЕНАМИ: РИЭЛТОР — ЭТО СПЕЦИАЛИСТ, ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОКАЗЫВАЮЩИЙ УСЛУГИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ, А МОШЕННИК — ЭТО МОШЕННИК.**

Еще одна важнейшая задача — повышение профессионального уровня риэлторов: в Уральской палате недвижимости мы проводим много обучающих мероприятий, в том числе совместно с нашими партнерами.

— Какие виды мошенничества с квартирами наиболее живучи в Екатеринбурге?

— Мошенники активно работают там, где профессиональных риэлторов мало или нет вообще. В этом смысле с Екатеринбургом им не повезло: если сделку ведет риэлтор, это снижает

риск участия мошенников в процессе.

К сожалению, есть случаи, когда в квартире, приобретенной с использованием материнского капитала, собственники не наделяют долями своих детей и пытаются реализовать квартиру с нарушением принятых на себя обязательств. И здесь покупателю лучше быть осторожным: последствия такой сделки крайне серьезные.

— Как вы относитесь к сайтам-агрегаторам? Это ваши конкуренты или помощники?

— У нас разное поле деятельности. К тому же, чем больше источников информации, тем труднее клиенту в них ориентироваться. А это значит, что возрастает потребность в риэлторе, который в ней разбирается гораздо лучше.

### **Популярный эконом**

— Расскажите о рынке недвижимости Екатеринбурга. Какие виды квартир пользуются наибольшей популярностью?

— Традиционно популярно жилье экономкласса — его покупают как коренные жители города, так и люди, переехавшие к нам из ближайших городов. В приоритете — готовые квартиры с отделкой. Достаточно много сделок проходит по ипотеке — 45–47% общего оборота.

**СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАРТИР, ВЫСТАВЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ЕКАТЕРИНБУРГА, РАВНА 72 551 РУБЛЬ ЗА 1 КВ. М.**

За сентябрь цена на «вторичку» снизилась на 0,3%. Количество объектов выросло на 1,4% — до 8,95 тыс. квартир. Срок экспозиции в среднем составляет четыре месяца.

В 2019 году примерно на 10–14% снизился спрос на ипотеку. Это объясняется тем, что люди, планировавшие приобрести квартиру, сделали это в декабре и в I квартале 2019 года — тогда был бум сделок, после которого обычно наступает более спокойный период.

— Есть ли долгострой?

— В Екатеринбурге с этим дела лучше, чем в среднем по России. На сегодня индекс кранов (показатель, отражающий количество башенных кранов, установленных на строительных площадках жилых домов, без учета остановленныхстроек. — Прим. ред.) у нас достиг рекордного значения и в III квартале составляет 144 штуки.

Темпы строительных работ по большинству



площадок в Екатеринбурге укладываются в заявленные строителями сроки.

— Как введение эскроу-счетов повлияло на рынок? Заметили ли вы рост цен на жильё?

— Застройщики начали готовиться к этому заранее, поэтому рост цен на жильё начался задолго до введения эскроу-счетов — с декабря прошлого года. Сегодня спрос не такой высокий, поэтому и повышать цены дальше никто не стремится. Чтобы стимулировать спрос, девелоперы предлагают различные акции, специальные программы с банками. Кстати, сегодня большинство новостроек все еще продается по старым правилам — с использованием эскроу строится не так много объектов.

### Время для перезагрузки

— Как вы пришли в недвижимость?

— Мое первое образование — медицинское, я работала в должности участкового педиатра, а в недвижимость пришла вслед за мужем. Он ездил на встречи, проводил сделки. Я с маленьким ребенком сидела дома, принимала информацию от клиентов, передавала ему, куда и во сколько он должен поехать: в то время не было сотовых телефонов — только пейджеры. Вот так постепенно втянулась и уверена, что выбрала правильный путь.

— Как вы любите отдыхать, чем занимаетесь в свободное время?

— Так как работа напряженная, отдыхать люблю много и часто — для этого необязательно уезжать далеко и надолго. Стараюсь каждую неделю выделить время для перезагрузки — это может быть поход в кино, театр, спа, встреча с друзьями или «день тишины» наедине с книгой. Если говорить о полноценном отпуске, то люблю чередовать пляжный отдых с активным.

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

**Олег Самойлов для телеканала СПАС: Как избежать мошенничества во время покупки или продажи квартиры**

В программу «До самой сути» телеканала «СПАС» ведущая Елена Жосул пригласила



людей, оказавшихся жертвами мошенников, а также юристов и специалистов рынка недвижимости с целью помочь зрителям избежать ситуаций мошенничества с их имуществом.

Как распознать, что к тебе пришел мошенник? На этот вопрос попросили ответить **Самойлова Олега Павловича**, вице-президента Российской Гильдии Риэлторов (РГР), представителя Гильдии риэлторов Московской области в РГР, президента компании «РЕЛАЙТ-ГРУПП» (г.Москва).

Прежде всего Олег Павлович подчеркнул, что **мошенники не имеют никакого отношения к профессии риэлтора.**

Риэлтор — это публично-практикующий специалист сертифицированной компании, чья профессиональная ответственность застрахована. Это специалист компании, являющейся членом профессионального объединения, в частности Российской Гильдии Риэлторов. Это специалист, прошедший аттестацию и подтверждающий свою профессиональную квалификацию каждые три года. Риэлтор — это уважаемый специалист. А мошенник — это уголовник. Такого понятия как «чёрные риэлторы» среди профессионалов нет. Оно само по себе звучит странно. Никто ведь не говорит: «чёрные врачи» или «чёрные журналисты»...

Проверить риэлтора достаточно просто. Российской Гильдией Риэлторов разработан публичный сайт, который находится в открытом доступе, куда может зайти любой человек, желающий купить или продать квартиру. Этот сервис называется «Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости» [reestr.rgr.ru](http://reestr.rgr.ru). И, что важно, за действия аттестованных специалистов и сертифицированных компаний ответственность несёт профессиональное



объединение.

Поэтому перед тем, как обратиться к услугам риэлтора, необходимо проверить его присутствие в Едином реестре.

Ещё один важный прикладной совет прозвучал из уст Олега Павловича для людей, не планирующих в ближайшее время продавать объект недвижимости - это написать заявление в Росреестр запретить совершение регистрационных действий без собственного участия.

Приглашённые участники рассуждали о причинах мошенничества на рынке недвижимости: о том, что, зачастую в мошенничестве участвуют близкие люди, об утрате способности людей договариваться друг с другом, разрушении понятия дома, семьи. Об этом подробнее смотрите в видеозаписи программы.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области*

*по материалам [www.spastv.ru](http://www.spastv.ru)*

## Вышел в свет 101-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за октябрь 2019 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:**

- Вице-президент ГРМО Ольга Власова рассказала об ожиданиях покупателей земель сельхозназначения на «круглом столе» Россельхозбанка и РГР
- Андрей Хромов, вице-президент ГРМО, участвовал в XI Межрегиональном форуме по недвижимости в Воронеже
- ГРМО и "Центр Финансовых Решений" провели рабочую встречу
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ООО "Портал Недвижимость" (г.Подольск)
- 24 октября 2019 года прошло очередное заседание Регионального совета ГРМО
- 16 октября 2019 года в городе Орехово-Зуево прошли первые переговорные риэлторские игры!



- Газпромбанк и Гильдия риэлторов Московской области провели бизнес-встречу
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «Дмитровский центр ипотечного кредитования»
- В Санкт-Петербургском Международном жилищном конгрессе участвовали представители ГРМО
- На мастер-классе в Чехове Олег Самойлов рассказал об опыте работы с возражениями клиентов
- Представители от ГРМО на «круглом столе» по актуальным вопросам организации системы нотариата в РФ
- Марина Шишкина из агентства недвижимости «АВАНГАРД» - лидер «Переговорных игр». Итоги чемпионата в Санкт-Петербурге
- Представители ГРМО – на заседании Национального Совета РГР в Екатеринбурге
- Конкурс ГРМО на звание «Лучший аттестованный специалист по версии портала REESTR.RGR.RU» продолжается. Итоги по состоянию на 1 октября 2019
- Представители ГРМО участвовали в деловой программе специализированной выставки-ярмарки «Недвижимость от лидеров»
- Профессионалы рынка недвижимости от ГРМО - на Форуме Предпринимателей Подмосковья!

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!**

- директора ООО "ИСТ-недвижимость" (г.Орехово-Зуево) Блаженову Светлану Викторовну!
- генерального директора ООО "РиэлтиГлобал" (г.Лобня) Конанкова Олега Ивановича!
- директора агентства недвижимости ООО "Академия жилья" (г.Балашиха)  
Богданову Марину Владимировну!
- генерального директора ООО "Радонежская земля" (г.Хотьково) Гаврилова Михаила Владимировича!
- генерального директора ООО "Центр недвижимости и права "Градомир" (г.Сергиев Посад)  
Шурыгина Артемия Юрьевича!
- генерального директора ООО "Бест-Элит" (г.Москва) Савельеву Инессу Анатольевну!
- руководителя компании "ТСН Недвижимость" Рачкову Татьяну Николаевну!
- генерального директора ООО "Альтернатива" (г.Электросталь) Селиванова Сергея Алексеевича!
- руководителя агентства недвижимости "ОРДЕР СТОЛИЦА" (г.Москва) Авдеева Олега Владимировича!

**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 "Центр недвижимости и права "Градомир" (г.Сергиев Посад) и генерального директора Шурыгина Артемия Юрьевича!
- коллектив ООО "Квартал-М" (г.Фрязино) и генерального директора Лашкевич Марину Вячеславовну!
- коллектив ЗАО "МИТРА-ХОЛДИНГ" (г.Руза) и генерального директора Куркину Людмилу Николаевну!
  - коллектив "REALIST" (г.Троицк) и руководителя Садкину Анну Александровну!
  - коллектив ООО "Сфера Недвижимости" (г.Воскресенск) и генерального директора Щетинина Олега Олеговича!
  - коллектив "ИстраРиэл" (г.Истра) и руководителя Куликову Нелли Александровну!
  - коллектив «Мегаполис-Сервис» (г.Домодедово) и руководителя Марушевскую Ирину Викторовну!
- коллектив ООО "Агентство "Ипотечный центр" (г.Домодедово) и исполняющего обязанности директора Кокорина Михаила Александровича!
  - коллектив "Купидом" (г.Воскресенск) и руководителя Кондратенко Дмитрия Михайловича!
- коллектив ООО "Дмитровский центр ипотечного кредитования" (г.Дмитров) и генерального директора Валиева Рустема Айратовича!
- коллектив ООО "Кредит-Центр" (г.Жуковский) и генерального директора Мазурина Николая Михайловича!
  - коллектив "Камелот" (г.Подольск) и генерального директора Шуранова Александра Валерьевича!

***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!***

