

# БИЗНЕС ДИАЛОГ

business dialog media

МЕДИА

№ 5 июнь 2020

«ЮНИГРУП»:  
«БОЛЕЕ 10 ЛЕТ  
БЕЗУПРЕЧНОЙ  
РАБОТЫ»

ИРИНА  
МАРУШЕВСКАЯ,  
АН «Мегаполис-Сервис»  
в г. Домодедово:  
«ПРОДОЛЖАТЬ  
РАЗВИВАТЬСЯ,  
ДАЖЕ ЕСЛИ КРИЗИС.  
КРИЗИС - ЭТО  
ВОЗМОЖНОСТИ»

ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР  
«ГЕРМЕС»:  
КОМФОРТНЫЙ И  
СТИЛЬНЫЙ ОФИС ДЛЯ  
ЛЮБОГО БИЗНЕСА

ТАТЬЯНА ГЕЛЬФАНД,  
исполнительный директор  
Регионального промышленного кластера:  
«РАЗМЕСТИМ ВАШЕ ПРОИЗВОДСТВО  
В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ»



Недвижимость

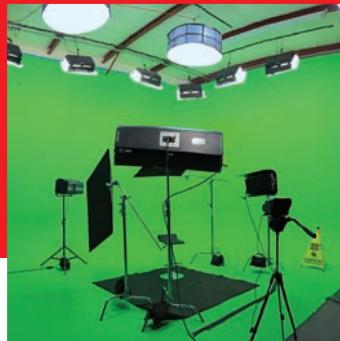
# DIALOG P R O D U C T I O N

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЁМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ



МЫ ДЕЛАЕМ  
ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –  
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО  
ФИЛЬМА ДО  
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ  
СКОРОСТЬ,  
ДОСТУПНОСТЬ,  
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ  
ПОДХОД И СВЕЖИЕ  
ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ  
ЗА РЕЗУЛЬТАТ  
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business  
DIALOG  
MEDIA

Контакты:

Московская область, г. Наро-Фоминск, пл. Свободы, д. 10, 2 этаж.

Телефон: +7 (495) 730-55-50 (доб. 5700)

E-mail: mail@b-d-m.ru



## Бизнес-Диалог Медиа

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

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса

### «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»: РАЗГОВОР О БИЗНЕСЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА 16+

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Иванович Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Шеф-редактор: Тютелев Вячеслав Александрович

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Дугаг

Корреспонденты: Виктория Лукьянова, Елена Александрова, София Коршунова,

Алексей Сокольский, Вячеслав Тютелев

Дизайн и вёрстка: Елена Кислицына

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Светлана Кравец, Ольга Захарочкина

Фотографы: Александр Падежов, Павел Судариков

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016 года.

Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом.1, комн. 23, e-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 19.06.2020 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

**Представительское распространение:** администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, территориальные Торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.

#### Нас можно увидеть:

Стойки в Московской областной думе,  
В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,  
В загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» смотрите по адресу:

<http://www.rbgmedia.ru/>

#### Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале

2-ая полоса обложки	60 500 рублей	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	Разворот (две полосы)	102 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	1-я полоса внутри журнала	69 500 рублей
		Одна полоса внутри журнала	62 000 рублей

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнёром:

Областной форум «Я – гражданин Подмосковья», Международный агропромышленный молочный форум, Международный аграрный форум «Овощкульт», финал Национального чемпионата «WorldSkillsRussia», Всероссийская премия «благое дело», Первый Франко-Российский бизнес-форум, бизнес-форум «Атланты», Российско-Казахский инвестиционный форум, Российско-Азиатский международный бизнес-форум, форум «Энергоэффективное Подмосковье».

«Бизнес-Диалог Медиа» на своих страницах предлагает обзоры деловых новостей и трендов современного бизнеса, рейтинги, интервью, новости экономической и финансовой жизни Московской области, статьи о практических аспектах предпринимательства, управлении технологиями, календарь деловых событий, коллекцию идей из разных отраслей для желающих заняться новым бизнесом или развить существующий. «Бизнес-Диалог Медиа» продвигает товары и услуги отечественных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса – к взаимовыгодному сотрудничеству.

- 2** Илья Машков: «Польза от нашей деятельности очевидна»

- 6** Спикер: Артемий Юрьевич Шурыгин, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, руководитель АН «Градомир»

- 10** Развитие рынка недвижимости – не просто цель, а стратегическая задача!

- 12** Татьяна Гельфанд, исполнительный директор Регионального промышленного кластера: «Разместим ваше производство в Московском регионе»

- 18** Елена Лыгорева: «Наша уникальность в универсальности!»

- 22** Недвижимость: условия для жизни и движение в будущее

- 26** Марк Мелихов: «В каждый двор мы вкладываем свою энергию и желание сделать жизнь людей лучше»

- 30** Деловой центр «Гермес»: комфортный и стильный офис для любого бизнеса

- «Воскресенский» – один из самых

- 32** современных и комфортабельных жилых комплексов Подмосковья

- 34** Ирина Марушевская, АН «Мегаполис-Сервис»

- в г. Домодедово: «Продолжать развиваться, даже если кризис. Кризис – это возможности»

- 38** «Юнигруп»: «Более 10 лет безупречной работы»

- 42** Олеся Рудакова: «Я несу себя как подарок!»

- 44** Адепт успеха: каким должен быть высокоеффективный риелтор

- 48** Агентство «Центр Недвижимости»: «Нам доверяют и нас рекомендуют»

- 50** «Больше, чем бизнес или воплощение в реальность мечты!»



На обложке: Татьяна Гельфанд  
Фото: Павел Судариков

# ИЛЬЯ МАШКОВ:

*«Польза  
от нашей  
деятельности  
очевидна»*



В январе 2016 года на территории Подмосковного региона начала свою деятельность некоммерческая организация, основанная на добровольном членстве, «Ассоциация проектировщиков Московской области». За короткое время благодаря активной и разносторонней деятельности АПМО стала известной в регионе – и не только среди профессионалов. Председатель правления ассоциации Илья Машков рассказывает об истории создания организации, о том, что она даёт своим членам и Московской области, о работе проектировщиков в текущей ситуации пандемии и экономического кризиса и о своей любви к профессии.

*– Илья Константинович, расскажите, пожалуйста, когда была основана Ассоциация проектировщиков Московской области, какие цели и задачи были перед ней поставлены?*

– Ассоциация была зарегистрирована в январе 2016 года. Но необходимость в ней была сформулирована раньше, в 2015-м. Как это часто бывает, вопрос был поставлен со стороны власти на одном из форумов: застройщики жалуются на проектировщиков, на качество проектной документации, на снижение профессионализма – разберитесь. Несколько ведущих проектных организаций Московской области и Москвы, понимая необходимость совместного решения вопросов профессиональной практики, взаимодействия с органами и структурами государственной власти, как на уровне региона, так и на

федеральном, решили объединить на основе добровольного членства профильные компании и институты, работающие на территории Подмосковья. В декабре 2015 года было созвано Учредительное собрание, по результатам которого появилась Ассоциация проектировщиков Московской области.

С самого начала, с момента основания ассоциации, её целью становится столь необходимая работа с профессиональным сообществом по многим актуальным вопросам. Дело в том, что градостроительная деятельность – это лучший пример междисциплинарного взаимодействия. И именно проектировщики стоят на стыке различных интересов: они осведомлены о первостепенных государственных задачах, проблемах развития территорий, чаяниях инвесторов.

И если говорить о качестве работы проектировщика, его нельзя сужать до понятия «качество проектной документации». Ведь выпуску документации предшествуют долгий период анализа, оценки территории, выяснение особых условий использования, поиск лучшего решения, архитектурная клаузура и ещё много шагов, которые ведут к результату. А выпуск проектной документации – всего лишь этап проектирования.

*– Какие предприятия входят в состав Ассоциации проектировщиков Московской области?*

– Наша ассоциация объединяет очень разные компании и по форме собственности, и по профилю, и по количеству сотрудников. Большая часть зарегистрирована в Московской области, другая часть –

известные московские архитектурные бюро, разрабатывающие проекты для городов Подмосковья. У нас есть крупные областные и столичные институты с численностью сотрудников до трёхсот, есть небольшие проектные компании, в которых работает не более десяти специалистов. Выполняемые ими работы охватывают архитектурное проектирование, начиная от концепций и заканчивая авторским надзором, проектирование промышленных объектов, складских комплексов, инженерной «начинки» зданий, благоустройства и ландшафтной архитектуры, разработку проектов планировки территорий разного уровня, есть даже узкоспециализированные организации, например проектировщики газовых сетей.

Заказчики к нам приходят разные, с разными задачами и объёмами проектирования, так что всем находится работа – и большим и маленьким.

Очень важно, что наша ассоциация – ассоциация не только архитекторов и инженеров, а всех тех, кто проектирует, фактически формирует будущее своим трудом.

***– Решением каких вопросов занимается ассоциация, что она даёт своим членам?***

– Своей главной задачей мы видим обучение специалистов (архитекторов, инженеров), содействие их профессиональному росту. Большое значение придаём обмену опытом и здесь используем все доступные сегодня форматы: организуем конференции, дискуссии, круглые столы самостоятельно и вместе с Комитетом по архитектуре и градостроительству Московской области, с нашими партнёрами,



в числе которых Совет главных архитекторов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Мы помогаем продвижению наших членов на рынке через участие в крупнейших авторитетных профильных форумах. Уже два года ассоциация представляет лучшие проекты на выставке «АРХ Москва» и фестивале «Зодчество». У нас активный сайт и страница в «Фейсбуке». Начиная с конца 2018 года ассоциация организовала и успешно провела четыре общероссийских профессиональных конкурса различной тематики, собравших материалы почти

300 проектов и реализованных объектов. Очень много сильных, самого высокого уровня работ из разных городов, и мы очень рады тому, что у нас в России много профессионалов, творческих, искренне любящих своё дело и нашу страну. Сейчас мы готовимся объявить пятый по счёту конкурс, и, видимо, когда выйдет это интервью, сбор работ уже стартует.

Одна из важнейших, на мой взгляд, удачных практик, которые мы внедряем, – это создание колабораций между разными членами ассоциации ради решения сложных проектных задач. Например,





застройщик, мы можем ответственно рекомендовать несколько надёжных организаций для приглашения на тендер.

*– Практика архитектурного и инженерного проектирования – сложная, многозадачная профессиональная деятельность. С какими проблемными вопросами чаще всего сталкиваются проектировщики и как их удаётся решить?*

– Самая проблемная зона и в инженерном, и в архитектурном, и в управлении, равно как в экспертизе и согласованиях – это переход ответственности. Если наложить на эту конфликтную «территорию» множество критериев, по которым должны произойти урегулирование ответственности и принятие лучшего решения, то станет понятно, что работа проектировщика сложна, интересна и весьма нервна. Решение находится исходя из имеющегося опыта, с применением «мозговых штурмов», на совместных консультациях всех заинтересованных



недавно мы организовали работу трёх известных проектных бюро над площадкой в Долгопрудном. В результате на рабочую группу архитектурной комиссии было вынесено девять вариантов решения застройки. И администрация города, и застройщик, и Комитет по архитектуре изучили и обсудили все представленные материалы, которые позволили не искать компромисс «на пальцах», а обоснованно, профессионально дать ход дальнейшей проработке наилучшего решения.

**– Кто может стать членом АПМО, есть ли какие-то требования к кандидатам?**

– Мы принимаем всех, чей профессиональный уровень подтверждается выполненными проектами, кто может

гарантировать качество и сроки, соблюдает профессиональную этику, готов активно участвовать в жизни ассоциации и кто, наконец, разделяет наши ценности – создавать комфортную, привлекательную, безопасную среду для жителей Московской области и её будущих поколений.

Для этого мы просим предоставлять портфолио работ, выполненных организацией-кандидатом, и рекомендательное письмо от другой организации – члена ассоциации.

Пусть эта процедура препятствует вступлению в ассоциацию части кандидатов, но она необходима, ведь мы несём моральную ответственность за работу наших членов. И когда к нам обращается инвестор-

сторон. Отвечаю на этот вопрос и в который раз понимаю – как же я люблю свою профессию...

*– Пандемия коронавируса заставила многие бизнесы временно приостановиться или начать перестраиваться в связи с введёнными ограничениями. Какие изменения происходят или произошли в деятельности проектных организаций?*

– Пандемия коронавируса – это, безусловно, серьёзное испытание для государства и для бизнеса, после которого, как выразился губернатор Московской области, «останется шрам у каждого малого предприятия», а проектные организации в основном – это и есть малые предприятия.



Главный архитектор МО Александра Кузьмина (вторая слева) и председатель правления АПМО Илья Машков (справа) на стенде Московской области на фестивале «Зодчество'19»

В моей практике этот кризис не первый: своё первое предприятие я открыл в 1994 году. В трудные экономические периоды всегда многое неопределённости, но каждый уникален набором характеристик и сфер влияния. Многие сравнивают кризис 2020-го с идеальным штормом, и во многом я согласен с этой оценкой, а значит, перечислять негативные последствия нет смысла – это и без меня уже сделано.

Да, нам тяжело, так как разорившиеся застройщики не заплатят за выпущенную и переданную документацию, но у нас есть надежда и, более того, мы даем её обществу.

Проектировщики – счастливые люди, наша работа заключается в проектировании настоящего в лучшее будущее, формировании и создании мира, в котором жить нашим детям. Поэтому любой слом в обществе, экономике, людских привычках – это вызов, сигнал о необходимости еще усерднее работать. И это не просто красивая форма речи. В кризис лучшей инвестицией является вложение в интеллектуальную продукцию, дающую возможность по завершении трудных времён получить преимущество перед конкурентами. Поэтому когда одни инвесторы считают убытки, другие заказывают архитектурные, градостроительные, инженерные концепции и обоснования. Так было во все кризисные периоды, и этот – не исключение.

Кроме того, кризис – это всегда предпосылка к качественным технологическим скачкам, прорывам. В спокойной жизни мы могли бы никогда не узнать, как работает «удалёнка» (не путать с фрилансом!), не понять плюсы и минусы такого способа взаимодействия, нюансы дистанционного управления коллективом. Теперь многие члены АПМО точно поменяют форму

работы со своими сотрудниками, и это приведёт не только к повышению производительности, но и к повышению качества. Если, конечно, самоизоляция не продлится полгода и организации попросту не разорятся.

*– Каких успехов за время своей работы добилась ассоциация, какие из поставленных задач получилось реализовать?*

– Ассоциация – некоммерческая организация, у нас нет задач, которые можно измерить построенными квадратными метрами или кубометрами залитого бетона. То, что мы делаем – это скорее путь совершенствования.

Ассоциация сейчас очень востребована. И если три-четыре года назад некоторые коллеги испытывали скепсис по поводу создания АПМО, то сейчас польза от нашей деятельности очевидна. В наших

чатах, на семинарах мы постоянно обсуждаем нюансы тех или иных проектных вопросов, совместно ищем и находим их решения. Я постоянно слышу слова благодарности от коллег. Это очень приятно.

*– Илья Константинович, пожалуйста, поделитесь ближайшими планами АПМО.*

– План прост. Помогать нашим членам в совершенствовании процесса градостроительной деятельности (развитие территорий, формирование устойчивой городской среды, строительство, благоустройство) и поддерживать их стремление исполнять роль интеллектуального центра, головы, наиболее ответственного и радеющего звена, каковым всегда является профессиональный и порядочный – настоящий! – проектировщик.

Беседовал Егор Янин



Экспозиция Ассоциации проектировщиков Московской области на выставке «АРХ Москва», 2018



**СПИКЕР:**

# **АРТЕМИЙ ЮРЬЕВИЧ ШУРЫГИН, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, руководитель АН «Градомиръ»**

*– Артемий Юрьевич, в каком году была образована Гильдия риэлторов Московской области, сколько специалистов в ней входят, и как вы выстраиваете работу со своими клиентами?*

– Гильдия риэлторов Московской области образована в 1997 году, с момента создания она входит в Российскую гильдию риэлторов и имеет богатую деловую историю. В настоящее время членами гильдии являются более 150 агентств недвижимости Московской области. Концептуируя свои усилия, мы делаем рынок недвижимости безопасным, цивилизованным, создаём для членов дополнительные конкурентные преимущества. Главным для нас является, безусловно, клиент, потребитель риелторской услуги. Всё, что мы делаем в гильдии – это объединение профессионалов рынка ради качества услуги для клиента, безопасности и комфорта клиента.

*– Что входит в ваши непосредственные обязанности как вице-президента Гильдии риэлторов Московской области?*

– Я возглавляю Комитет по работе с отраслевыми партнёрами. С коллегами мы выстраиваем взаимовыгодные отношения с ведущими игроками рынка недвижимости и смежных отраслей – банками, страховыми и оценочными компаниями, порталами, застройщиками. Отлаживаем взаимодействие с нотариатом, Росреестром, торгово-промышленной палатой и др. Для ведения бизнеса и в конечном счёте для потребителя крайне важно избегать лишних финансовых и временных затрат. Партнёрские отношения позволяют достигать такой экономии, решать задачи клиента быстрей, выгодней, безопасней. Гильдия риэлторов Московской области открыта для сотрудничества во благо общей

целевой аудитории – покупателей, продавцов, арендаторов и арендодателей недвижимости.

*– Как можно стать членом Гильдии риэлторов Московской области, что для этого нужно?*

– В состав гильдии может войти любое агентство недвижимости, руководитель которого готов соблюдать профессиональные стандарты. Обязательным условием является прохождение добровольной сертификации компании на соответствие национальным стандартам, предъявляемым к брокерским и агентским услугам. Это подразумевает наличие обученных аттестованных специалистов, наличие грамотной договорной базы, страхование профессиональной ответственности, наличие условий для качественной работы с клиентами.

*– Как следует вести себя рядовому гражданину, который, например, решил продать собственное жильё? Куда ему в первую очередь следует обратиться, чтобы не нарваться на так называемых «чёрных риелторов»?*

– Безопасность при совершении сделок с недвижимостью является, безусловно, самым чувствительным моментом для клиентов. Собственно, создание максимально возможных безопасных условий для операций с недвижимостью и является задачей профессионального сообщества. И здесь мы предлагаем клиентам выбирать надёжные компании, которые соблюдают стандарты, застраховали свою профессиональную ответственность и подключены к системе досудебного урегулирования споров в рамках Комитета по защите потребителей при гильдии. Все такие компании включены в Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости ([www.reestr.rgr.ru](http://www.reestr.rgr.ru)). Потребитель может проверить компанию или риелтора в этом реестре в интернете.

*– Как отличить специалиста от мошенника, на какие моменты при оформлении сделки с недвижимостью в первую очередь следует обратить внимание?*

 Официальный сервис по проверке сертифицированных агентств и аттестованных специалистов рынка недвижимости

Главная Агентства Агенты О сервисе Контакты

Агентство Риэлтора дубна Найти

Выберите для поиска Введите поисковый запрос

В ЕДИНОМ РЕЕСТРЕ: Офисов компаний - 1592. Специалистов (брокеров и агентов) - 16703.

Вы искали риэлтора по запросу: дубна  
Найдено 18 специалистов

По алфавиту: Б Г Д Е З К М П Р С Т Х Ч Ш



Брусин Антон Михайлович  
Агент ООО "МАКРУС"  
Рейтинг агента в реестре: 10.33  
Московская область, г. Дубна, ул. Мира, д. 5/17

Аттестат №РОСС RU  
РГР ТОС 50 АН 307  
Срок действия – 04.10.2021



Зайкин Алексей Сергеевич  
Юрист-консульт ООО "МАКРУС"  
Рейтинг агента в реестре: 10.2  
Московская область, г. Дубна, ул. Мира, д. 5/17

Аттестат №РОСС RU  
РГР ТОС 50 БН 240  
Срок действия – 04.10.2021



– Как представитель организованного профессионального сообщества я дам следующие рекомендации. Аттестованный специалист должен иметь удостоверение, аттестат. Агентство недвижимости, в котором он работает, должно находиться в вышеупомянутом реестре. Для проверки достаточно вбить название компании или фамилию риелтора. Имеет смысл также обратить внимание на отзывы, размещённые в надёжных источниках. Отзывы о работе специалиста и компании также размещаются на портале реестра.

**– С вашей точки зрения, какие компании в Московской области, которые предлагают услуги профессиональных риелторов, зарекомендовали себя как надёжные и порядочные?**

– С моей точки зрения, будет некорректно рекомендовать какие-то конкретные компании. В Московской области достаточно большое количество надёжных агентств недвижимости, заслуживших уважение коллег и многочисленные благодарности от клиентов. Гильдия ежегодно проводит региональный конкурс профессионального признания «Звезда Подмос-

ковья» и определяет лучших из лучших в номинациях: «Лучшая риелторская компания», «Лучший специалист по недвижимости Московской области», «Лучшая риелторская компания по юридическому оформлению недвижимого имущества на рынке недвижимости Московской области» и др.

**– С какими сложностями чаще всего сталкиваются люди при совершении сделок с недвижимостью?**

– Сложностей немало. Каждая сделка уникальна. Много подводных камней,



Российская  
Гильдия  
Риэлторов

ОБЪЕДИНИЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

[Главная](#)
[Агентства](#)
[Агенты](#)
[О сервисе](#)
[Контакты](#)

# Единый реестр

## сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости

Агентство
Риэлтора

Найти

Выберите для поиска

Введите поисковый запрос

В ЕДИНОМ РЕЕСТРЕ: офисов компаний - 1601. Специалистов (брокеров и агентов) - 16669.  
Списки сертифицированных агентств по регионам и городам

о которых не может знать каждый, кто всего пару раз в жизни совершил сделки с недвижимостью. Меняется законодательство, мошенники придумывают новые схемы. Конечно, можно во всём разобраться самостоятельно. Как, впрочем, и лечить себя вместо доктора, постричь себя вместо парикмахера или, например, защищать себя в суде вместо адвоката. Но во всём цивилизованном мире люди обращаются к профессионалам, которые помогают пройти все сложности с комфортом для клиента. И задача Гильдии риэлторов Московской области – как раз помочь потребителю и профессионалам найти друг друга.





## РАЗВИТИЕ РЫНКА

# НЕДВИЖИМОСТИ – НЕ ПРОСТО ЦЕЛЬ, А СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА!

В конце минувшего года произошло важнейшее событие для риелторского сообщества – разработка и утверждение профессионального стандарта. Он законодательно закрепил деятельность, которая сейчас неофициально называется риелторской, сформулировал компетенции и навыки, которыми должен обладать специалист по недвижимости. Но впереди у профессионалов рынка недвижимости ещё много работы.

Комитет по экономике и развитию рынка недвижимости Торгово-промышленной палаты Московской области (ТПП МО) – орган, призванный способствовать решению насущных вопросов отрасли. О работе комитета рассказывает его руководитель Боку Ен Ун.

**БОКУ ЕН УН – ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО ЭКОНОМИКЕ И РАЗВИТИЮ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ТПП МО, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ МОСКВЫ И ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.**  
В 1995 г. создал компанию «РИМАРКОМ», где и по сей день является генеральным директором и владельцем.

*– Здравствуйте, Ен Ун! Расскажите, как давно Комитет по экономике и развитию рынка недвижимости ТПП МО начал своё функционирование?*

– Комитет был утвержден правлением ТПП МО в январе текущего года. На этом же заседании я был утвержден в качестве руководителя комитета. То есть можно говорить о том, что это направление работы ТПП МО создано, что называется, с нуля, ведь ранее подобной организационной структуры не существовало.

*– Какие цели и задачи призван выполнять комитет?*

– Цели и задачи перед нами стоят исходя из функций и названия самого комитета. Это создание благоприятных условий для предпринимателей и компаний, которые непосредственно участ-

туют в обороте рынка недвижимости Московской области, помочь в их взаимодействии с органами власти и иными организациями.

Наши усилия направлены на развитие и создание цивилизованного рынка недвижимости Подмосковного региона, организацию профессионального обучения, независимой оценки квалификации, составление реестров профессиональных участников рынка с целью их дальнейшей идентификации и многое другое – это именно те шаги, благодаря которым можно создать так называемый барьер при «входе в профессию», который позволит отсечь случайных людей, пагубно влияющих на её имидж и на качество услуги.

*– То есть работа в этом направлении после утверждения профстандарта не заканчивается?*

– Разумеется, нет, это лишь первый, но очень важный шаг. Приказ Минтруда РФ «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью» вступил в силу 06.12.2019 г. Согласно законодательству, вслед за профстандартом разработаны профессиональные квалификации: агент по операциям с недвижимостью, эксперт по операциям с недвижимостью и брокер по операциям с недвижимостью. Эти наименования закреплены в государственном реестре квалификаций.

Утверждение профстандарта, разработанного, к слову, совместно Фондом развития профессиональных квалификаций ТПП РФ и Российской гильдией риэлторов, безусловно, будет способствовать профессиональному росту специалистов и позволит исключить недобросовестных участников рынка. Так что наша профес-

сия только недавно приобрела официальный статус и нерешённых вопросов остаётся ещё много.

Соответствует ли специалист заявленной квалификации, устанавливает профессиональный экзамен. Но чтобы он состоялся, нужно предварительно организовать обучение будущих специалистов по операциям с недвижимостью. Кстати, экзамены имеют право принимать только центры оценки квалификаций, но далеко не все, а только те, которые получили полномочия в Совете по профессиональным квалификациям. Поэтому создание аккредитованного центра оценки квалификаций на базе ТПП МО – ещё одна из задач, которая стоит перед комитетом.

*– Планирует ли комитет оказывать содействие в вопросах ведения бизнеса подмосковным специалистам по операциям с недвижимостью?*

– Комитет не только планирует оказывать разноплановую помощь специалистам и агентствам недвижимости, ведущим свою деятельность в Подмосковном регионе, но и будет стремиться консолидировать усилия всех его участников. Очень важно объединить и направить в единое русло не только риелторское сообщество, но и таких игроков рынка, как девелоперы и застройщики, банковские организации, активно работающие в сфере ипотечного кредитования, нотариат, оценщики, Росреестр, кадастровая палата, БТИ и так далее.

И у нас есть для этого все возможности, особенно учитывая тот факт, что комитет работает в плотном сотрудничестве с одним из самых крупных в стране профессиональных объединений – ассоциацией «Гильдия риэлторов Московской области».



# ВЫГОДНЫЙ ОБМЕН ВАШЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ЛЮБУЮ ДРУГУЮ

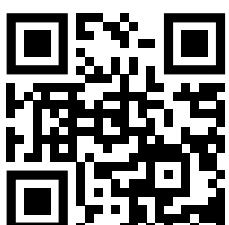
ПОЛНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ  
ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Партнёрские программы с преференциями от банков, страховых и строительных компаний, а также от производителей мебели, окон и других товаров для дома и строительства.

Офисы продаж АН «CENTURY 21 Римарком»:

**Московская область**

- Чехов (Симферопольское шоссе, д. 6) – +7 (903) 974-97-17;
- Новая Москва;**
- Троицк (Парковый пер., д. 4) – +7 (926) 120-21-21;  
(Центральная ул., д. 28) – +7 (903) 721-73-60.



# ТАТЬЯНА ГЕЛЬФАНД,

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО  
ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА:

“ Разместим ваше  
производство  
в Московском  
регионе ”

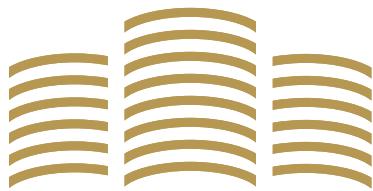
**Основным направлением деятельности Регионального промышленного кластера является работа по привлечению инвесторов на свободные промышленные площадки. Это единая платформа, предоставляющая комплекс услуг для бизнеса. О системе работы Регионального промышленного кластера, его структуре и развитии в интервью журналу «Бизнес-Диалог Медиа» рассказала его исполнительный директор Татьяна Гельфанд.**

*– Татьяна Григорьевна, расскажите немного о себе, о вашей роли в Региональном промышленном кластере.*

– Я родилась и выросла в Московской области. Окончила Академию Федеральной службы безопасности по специальности «юриспруденция». Последние несколько лет я занимала руководящие должности в крупных промышленных компаниях Подмосковья. В основном работа заключалась в сопровождении производственных проектов. Для работы над проектами необходимо мыслить системно, выстраивать чёткий алгоритм действий. Проектная деятельность для меня привычна уже несколько лет. На данный момент я занимаю должность исполнительного директора Регионального промышленного кластера.

*– В чём заключается суть работы Регионального промышленного кластера?*

– Основное направление деятельности Регионального промышленного кластера – работа по привлечению инвесторов на свободные промышленные площадки. Мы оказываем услуги предприятиям, планирующим расширение своего бизнеса. По запросу мы разместим ваше предприятие в Московском регионе. В целом, в круг задач Регионального промышленного кластера входит комплексное сопровождение инвестиционных проектов и ряд других принципиально значимых для предпринимателей направлений, в том числе в части консультирования и оказания содействия предприятиям в разрешении вопросов, связанных с подключени-



## РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ КЛАСТЕР





ем к инженерным сетям, содействия в привлечении финансирования крупных проектов и малого бизнеса.

**– Какие конкретно направления вы активно развиваете, какую поддержку оказываете своим клиентам?**

– Региональный промышленный кластер – это единая платформа, предоставляющая комплекс услуг для бизнеса. Наши специалисты занимаются подбором производственных, складских площадей для продажи или сдачи в аренду. Также мы предоставляем услуги по участию в коммерческих и государственных торгах. Наши эксперты оказывают квалифицированную помощь в выборе инструментов финансирования. Это востребованное направление. Региональный промышленный кластер организует сотрудничество с национальными и международными финансовыми институтами и корпорациями. Мы оказываем консалтинговые услуги по получению мер государственной поддержки. Очень активно развиваем взаимодействие между участниками кластера, возможность кооперации. Крайне актуален кадровый вопрос. На базе кластера мы организовали HR-клуб, представляющий собой практическую площадку для обмена опытом между руководителями компаний, HR-менеджерами. Особо стоит упомянуть и международное сотрудничество: мы оказываем содей-

---

«МЫ ОКАЗЫВАЕМ СОДЕЙСТВИЕ УЧАСТИКАМ КЛАСТЕРА ДЛЯ ВЫХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ – ОТ ПОСТАВКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДО ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕС-МИССИЙ»,

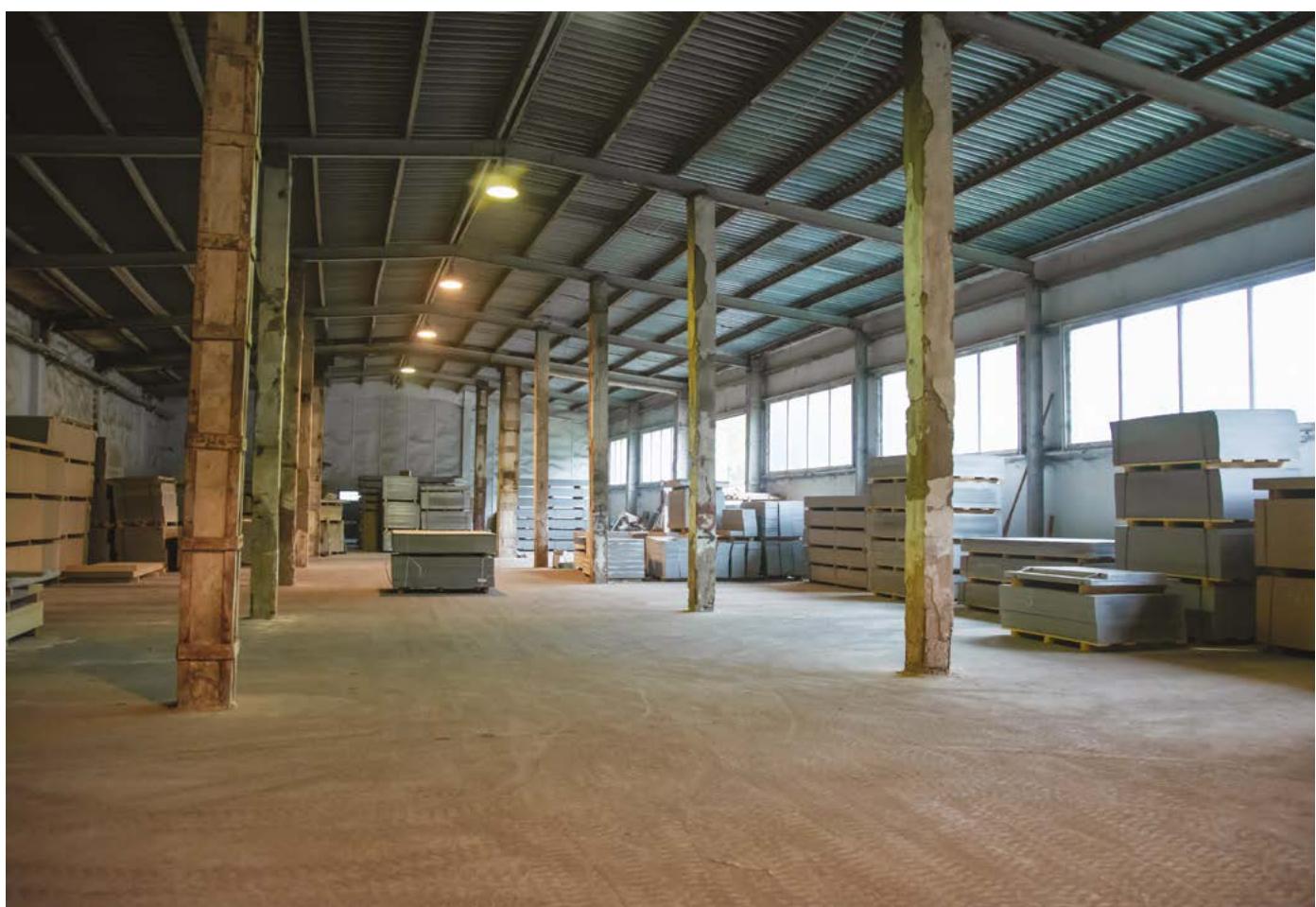
---

тие участникам кластера для выхода на международные рынки – от поставки промышленного оборудования до организации бизнес-миссий. Международные контакты кластерного менеджмента помогают привнести новые идеи в кластер, наладить взаимовыгодное сотрудничество, найти зарубежных поставщиков.

**– Сколько сотрудников входит в состав РПК и как работает эта структура?**

– За каждым направлением нашей деятельности закреплён ответственный специалист или группа специалистов. На данный момент в штате порядка 15-ти человек. Помимо собственного персонала, мы привлекаем сторонние партнёрские





организации, в том числе бизнес-тренеров, консалтинговые и юридические компании.

***– Как наложен диалог с органами государственной власти?***

– Наша команда активно сотрудничает с управлениями инвестиций на уровнях муниципальных образований, с организациями, входящими в систему ТПП РФ, а также с Корпорацией развития Московской области и иными государственными структурами, отвечающими за привлечение инвестиций.

***– Расскажите о реализованных проектах.***

– Хотела бы рассказать о двух реализованных проектах, один из них – с привлечением иностранных инвестиций. Это индийская компания «Джодас Экспоим» – производитель фармацевтической продукции. Компания рассматривала новое направление своей деятельности, и для неё мы подобрали производственную площадку. Наши специалистами были проведены консультации по вопросам перепланировки производственных помещений: возможности увеличения энергоресурсов, проведения газа. Оказаны консультации по согласованию санитарной зоны по индивидуальному проекту иностранного инвестора. Компания успешно работает в Московской области. Ещё одно успешное сотрудничество – с группой компаний «Астима», конкретно с НПО «АСТА». Основное направление деятельности компании – разработка и производство регулирующей и специальной трубопроводной арматуры для теплоснабжения, водоснабжения, а также для различных отраслей промышленности. Для компании была подобрана производственная площадка в подмосковном городе. Наши специалисты оказывали консультационную поддержку по проведению газа и дополнительных электрических мощностей. До сих пор продолжаем сотрудничество в позитивном ключе.

***– Как узнать подробную информацию о работе РПК?***

– В первую очередь – на нашем сайте [promklaster.ru](http://promklaster.ru). Наша деятельность представлена и в соцсетях: в «Инстаграме», «ВКонтакте», «Фейсбуке». Мы ведём свой YouTube-канал.





Помогать людям в сложных жизненных ситуациях, при этом не занимаясь благотворительностью, получать положительные эмоции и заряд энергии – легко, если вы занимаетесь делом, которое находит отклик в вашей душе! Героиня нашего интервью Елена Лыгорева – председатель Комитета риэлторов и агентств недвижимости Дмитровского городского округа, индивидуальный предприниматель, владелец агентства недвижимости «Золотой ключ», финалистка конкурса «Леди-Бизнес. Дмитров – 2019» – рассказывает о том, как начинался её путь через тернии к звёздам и что мотивирует её каждый день не останавливаться на достигнутом.

## ЕЛЕНА ЛЫГОРЕВА:

“*Наша уникальность в универсальности!*”

– По теории Фрейда, все проблемы людей идут из детства. Из этой же теории можно сделать вывод, что и предпочтения людей также формируются в детстве. Расскажите, когда вы поняли, кем хотите стать, и что повлияло на ваш выбор?

– Благодарю за интересный вопрос. Я родилась в интеллигентной семье учителей, в маленьком подмосковном посёлке. В то время были другие понятия, на мне лежала ответственность за благополучный облик семьи перед общественностью, и в тот же момент это был некий вызов, если бы индивидуальность.

Мои родители как истинные представители своей профессии привили мне любовь к людям, к труду; воспитали меня неравнодушной к чужим проблемам, благодарной за то, что я имею.

Все члены семьи способствовали моему многостороннему развитию: музыкальная школа, хореография, частные уроки у художника, изучение иностранных языков, компьютерные курсы, икебана, садоводство, стрельба в тире, чтение книг. Получая знания в одной сфере, я жаждала новых открытий в другой. И это вошло в привыч-

ку и стало неотъемлемой частью жизни.

Во времена кризиса 90-х гг., когда учителя, врачи и другие представители интеллигенции оставляли свои профессии и шли на рынок, мои родители не изменили себе и своим принципам, не оставили школу и учеников. Это было непростое время, именно тогда у меня появилась мечта – стать директором крупной компании, иметь хороший доход, вернуть моим близким их достойное существование и сделать так, чтобы они мной гордились.

Путь был непрост. Я закончила колледж с красным дипломом. Получила два высших образования, сначала в РГГУ (Российский гуманитарный государственный университет), факультет «Управление городским хозяйством», специальность

«экономист», а потом в МФЮА (Московская финансово-юридическая академия), факультет «Юриспруденция», специальность «юрист». Работала бухгалтером на предприятии. В 20 лет я получила свой первый опыт ведения бизнеса – владела собственным магазином одежды три года до очередного кризиса. После индивидуального предпринимательства снова вернуться на наёмную работу было сложно. Предложение о работе в агентстве недвижимости стало неким выходом, так как там был ненормированный рабочий день и свой график можно было планировать самостоятельно, не находясь в офисе от звонка до звонка.

Моя карьера стремительно двигалась вверх: через полгода я заняла руково-

«НЕОБХОДИМОСТЬ ПОСТОЯННОГО ОБУЧЕНИЯ, САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ, УДЕРЖАНИЯ АВТОРИТЕТА У СОТРУДНИКОВ И КОЛЛЕГ – ЭТОТ СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ РИТМ ЖИЗНИ С ДЕТСТВА ОТКЛИКАЕТСЯ В МОЕЙ ДУШЕ И ПОЗВОЛЯЕТ МОЕМУ ИНТЕРЕСУ К РАБОТЕ НЕ ИССЯКНУТЬ».

дящую должность в агентстве, через год стала соучредителем нового офиса, через 3 – открыла своё агентство.

Эта работа позволила мне исполнить свою мечту – быть руководителем; найти применение своим знаниям; оказывать материальную поддержку своим близким; работать с людьми и быть их проводником в решении важных и значимых для них вопросов с недвижимостью.

Необходимость постоянного обучения, самосовершенствования, удержания авторитета у сотрудников и коллег – этот стремительный ритм жизни с детства откликается в моей душе и позволяет моему интересу к работе не иссякнуть.

**– Агентство недвижимости с каждым годом становится всё больше, расскажите, в чём уникальность именно вашего агентства? Каких принципов вы и ваши сотрудники придерживааетесь при работе с клиентами?**

– В Дмитровском городском округе более 100 зарегистрированных агентств недвижимости и столько же частных маклеров, поэтому конкурировать и быть уникальным непросто. Однако мне и моей команде удается сохранять одну из лидирующих позиций на рынке и экономическую стабильность компании. Уникальность в универсальности! Для большего охвата рынка агентство оказывает все виды услуг в сфере недвижимости: продажа, подбор, ипотечное кредитование, оформление документов, представительство в суде и т. д. Мы работаем со всеми видами объектов – жилыми, загородными, коммерческими.

Уникальность также проявляется в профессиональном штате сотрудников, которые постоянно проходят обучение и повышают свою квалификацию. Большая их часть имеет достойный опыт работы в сфере недвижимости от 6 лет, стажёров сопровождают наставники.

И главная наша изюминка: благодаря знанию рынка и профессиональному анализу цен, партнёрским отношениям внутри Союза риэлторов города Дмитрова, современным IT-технологиям мы продаём и покупаем по самой выгодной цене в самые кратчайшие сроки!

Также в агентстве есть чёткие принципы, о которых сотрудник узнаёт с первого трудового дня. Во-первых, быть чутким, уметь слушать и слышать клиента, чтобы правильно определить и удовлетворить его потребности в ситуации с решением жилищных вопросов. Во-вторых, честность, взаимовыручка и ответственность за данные обещания клиентам, коллегам, партнёрам.

**– Ваше агентство находится на рынке уже 6 лет, это весомый срок, скажите, какими проектами-сделками вы гордитесь больше всего?**

– Возможно, кто-то подумает, что мои следующие слова – это «вода». Однако в действительности известно, какую роль в жизни каждого человека играет имущество: можно разрушить или наладить семейные отношения, улучшить или ухудшить условия жизни, потерять или заработать на недвижимости. Каждую сделку, проведённую моим сотрудником, я оцениваю высоко. Крупной сделкой, имеющей важное экономическое и социальное значение для нашего городского округа, считаю преобразование угасающей фабрики офсетной печати площадью более 5000 кв. м в крупный швейный цех, работающий на известные компании. Здание в центре города отремонтировали инвесторы, представили около 300 рабочих мест, и таким образом пополнился городской бюджет.

---

В КАЧЕСТВЕ ПРОЕКТА ГОРЖУСЬ СОЗДАННОЙ ВМЕСТЕ С МОИМИ КОЛЛЕГАМИ, РУКОВОДИТЕЛЯМИ ДРУГИХ СОЛИДНЫХ АГЕНТСТВ, НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ «СОЮЗ РИЭЛТОРОВ ГОРОДА ДМИТРОВА», КОТОРАЯ РАБОТАЕТ НЕМНОГО БОЛЬШЕ ГОДА, НО УЖЕ ПОКАЗЫВАЕТ УСПЕШНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ.

---



**– Вы являетесь президентом Союза риэлторов города Дмитрова. Как появилась идея создать данный союз, кто вас подвигнул на это?**

– В 2016 году я стала членом Союза «Дмитровская муниципальная торгово-промышленная палата». Тогда же был организован Комитет риэлторов и агентств недвижимости при ДМТПП, где меня избрали председателем. Это позволило мне объединить коллег на одной площадке и начать выстраивать диалог с конкурентами. Одновременно я вела свой бизнес и, оценивая свои усилия и



результаты, сделала вывод, что есть проблемы в моей сфере, которые не дают делу процветать. Основными из них являлись исторически испорченная репутация риэлтора, отсутствие деловых, партнёрских отношений между участниками рынка, низкое качество предоставляемых услуг.

Когда мне позвонил руководитель одного из именитых агентств недвижимости Рустем Валиев и предложил создать сообщество риэлторов, я, чувствуя поддержку, приняла решение, что время пришло! Эту идею поддержал мой друг и коллега, руководитель не менее серьёзного и активно развивающегося агентства Александр Сухов. Они и стали учредителями НКО «Союз риэлторов города Дмитрова». Мы организовали деловую встречу и пригласили городские риэлторские компании, чтобы озвучить нашу идею, предложить объединиться в достижении поставленных целей. Из 21 агентств, пришедших на собрание, осталось 12 известных компаний. Я высоко ценю оказанное мне доверие коллег, поддержку самой идеи объединения и каждый день ответственно и воодушевлённо несу это «знамя» Союза риэлторов города Дмитрова.



*– В каждой сфере бизнеса есть конкуренция, вы же из своих конкурентов сделали партнёров. Скажите, как данные изменения повлияли на ход работы вашего агентства, ведь бытует мнение, что здоровая конкуренция положительно влияет на эффективность работы предприятий?*

– Конкуренция стала «здоровой»! Встречаясь каждые две недели на общих собраниях членов союза, кроме решения уставных задач, мы с коллегами делимся своими профессиональными победами и проблемами. Я наблюдаю, что все мы, оглядываясь друг на друга, делясь опытом, стараемся постоянно работать над оптимизацией своего бизнеса.

Нужно всегда развиваться и расти, чтобы соответствовать гордому званию члена Союза риэлторов города Дмитрова. А мне как президенту союза – особенно! Я стараюсь следить за всеми изменениями рынка, политической и экономической ситуацией в стране и в нашем регионе, быть в курсе новых IT-технологий, методов руководства компанией.

**«В ЦЕЛОМ ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ СНИЖАЕТСЯ, ПОЭТОМУ ЦЕНЫ ВЕРНУТ В ПРЕЖНЕЕ СОСТОЯНИЕ».**

В октябре еду на Жилищный конгресс в Санкт-Петербург, где соберётся более 4000 риелторов и бизнес-тренеров со всей страны, чтобы получить новые знания, знакомства, партнёрские отношения и поделиться по возращении с коллегами в союзе. На практике удалось изменить характер сделок с контрагентами. Агенты при совместной работе стали партнёрами, помощниками друг другу в целях удовлетворения потребностей клиента. Раньше сделка напоминала поле битвы, но теперь возросло количество продаж, сократились сроки оказания услуг, прибыль агентства за год увеличилась.

*– Расскажите подробнее о своём проекте «Бизнес-ланч «Кооперация», что он собой представляет и какую цель реализует?*

– Бизнес-ланч «Кооперация» – это встреча руководителей агентств недвижимости, членов Союза риэлторов города Дмитрова, с руководителями разных сфер бизнеса, смежного с недвижимостью, таких как производство мебели, камнеобработка, ландшафтный дизайн, строительство, инженерные сети, коттеджные посёлки и др., а также с инвесторами. Це-



лью является налаживание взаимовыгодных партнёрских отношений. Проще говоря, рекомендация надёжного партнёра за небольшие комиссионные, в том числе бесплатное упоминание партнёров в соцсетях и на сайтах. Такие ланчи постепенно



становятся похожими на клуб предпринимателей, где рождаются и реализуются совместные идеи и проекты. Как говорил Джеймс Гарфилд: «Торговля объединяет человечество во всеобщее братство взаимной зависимости и интересов».



*– Ситуация на рынке такова, что при общей стагнации продаж цены на недвижимость продолжают расти. С чем это связано?*

– Вторичный рынок недвижимости всегда чувствителен к ситуации на нефтяных и валютных рынках. Продавцы на вторичном жилом рынке после ослабления рубля сразу же начали пересчитывать стоимость объектов с учётом нового курса, резко повышая стоимость в рублях. В настоящее время, на мой взгляд, чётко просматриваются 3 портрета покупателей. Первые приняли решение о необходимости приобретения жилья, опасаясь повышения ипотечных ставок. Вторые имеют сбережения и боятся их обесценивания. Третьи озабочены обеспечением безопасности своего здоровья и, опасаясь карантина, увеличили спрос на загородную недвижимость. В связи с этим в общем можно сказать, что покупатели создают ажиотаж, что также влияет на спрос и предложения. Однако стоит отметить, что в целом покупательская способность снижается, поэтому цены вернут в прежнее состояние.

*– Центральный банк в очередной раз оставил неизменной ключевую ставку, как это отражается на рынке недвижимости?*

– Ключевая ставка оказывает влияние на рынок недвижимости в двух глобальных аспектах. Она влияет на процентную ставку ипотечных кредитов, которые выдают физическим лицам, и кредитов, которые выдают застройщикам на строительство проектов.

ЧЕМ НИЖЕ КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА, ТЕМ НИЖЕ ПРОЦЕНТ ПО ИПОТЕКЕ БУДЕТ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ КВАРТИР. ТАКАЯ ЖЕ СХЕМА И С КРЕДИТАМИ ЗАСТРОЙЩИКОВ: ЧЕМ МЕНЬШЕ КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА, ТЕМ МЕНЬШЕ ПРОЦЕНТ ПО КРЕДИТАМ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ, ЧТО В КОНЕЧНОМ СЧЁТЕ ОКАЗЫВАЕТ ПРЯМОЕ ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ КВАДРАТНОГО МЕТРА.



**«ОСОЗНАВАЯ ВЕРОЯТНОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ СТАВКИ ДЛЯ СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ, ПОКУПАТЕЛИ В ПАНИКЕ СКУПАЮТ НЕДВИЖИМОСТЬ ПО ЗАВЫШЕННЫМ ЦЕНАМ».**



В ипотеку продаётся более половины объектов недвижимости, и изменение ставок, безусловно, влияет на спрос. Несмотря на удержание Центральным банком ключевой ставки, нестабильность экономической ситуации рождает у покупателей недвижимости страх перед

неизвестностью. Осознавая вероятность повышения ставки для стабилизации экономики в России, покупатели в панике скупают недвижимость по завышенным ценам.

*Беседовала София Коршунова*





# НЕДВИЖИМОСТЬ: УСЛОВИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ И ДВИЖЕНИЕ В БУДУЩЕЕ

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

– ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «КВАРТАЛСИТИ», ОСНОВАТЕЛЕМ КОТОРОЙ ЯВЛЯЮСЬ Я, НАЧАЛА СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В 2005 ГОДУ. СНАЧАЛА КОМПАНИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАЛАСЬ НА РАБОТЕ ПО ПОДГОТОВКЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ. БАЗОВАЯ СТРУКТУРА И ОПЫТ СОТРУДНИКОВ ПОЗВОЛИЛИ РАСШИРИТЬ СПЕКТР УСЛУГ.

И В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ «КВАРТАЛСИТИ» – ЭТО КОМПАНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ДМИТРОВА, ОСНОВНЫМИ НАПРАВЛЕНИЯМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОТОРОЙ ЯВЛЯЮТСЯ:

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

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

– Большинство людей плохо представляют себе весь объём работы, начиная от просмотра объявлений о продаже и заканчивая подписанием передаточного акта на недвижимость. Поэтому они обращаются к профессионалам и перекладывают свои заботы на плечи риелторов, естественно, за деньги. Но в конце концов: кто-то шьёт платье себе сам, а кто-то покупает в магазине. При желании можно самостоятельно купить-продать недвижимость, сэкономить при этом определённую сумму. Но лучше, когда делом занимается мастер. Ведь горшки, действительно, не боги обжигают, но и не дилетанты, а гончары. Качественная услуга агентства недвижимости – это:

- защита клиента от мошенничества (число лиц, знающих, что у клиента окажется крупная сумма денег, значительно снижается), проверка юридической чистоты недвижимости, проверка подлинности документов, изучение истории недвижимости;
- защита экономических и правовых интересов клиентов (юридическое сопровождение сделок, консультация по налогообложению и ипотеке);
- реальная оценка недвижимости;
- эффективная схема рекламы (собственная база агентства и объявления в профессиональных изданиях, при этом клиент не платит за рекламу);
- экономия времени.

*– Расскажите, с какими сложностями может столкнуться покупатель при совершении сложных сделок: обмен, обмен с доплатой, под ключ? Какие ещё сложные сделки существуют?*

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

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

Поэтому в таких сделках с большим количеством участников обычно работает несколько риелторов из разных агентств и успех сделки зависит от эффективности их сотрудничества. Обменная цепочка скрепляется задатками и предварительными договорами между участниками. Но, к сожалению, цепочка может рассыпаться при выпадении какого либо звена, и





для этого есть множество причин – отказ банка в выдаче ипотечного кредита одному из участников или участник никак не может найти подходящий вариант жилья. И тогда задача риелтора – смягчить требования покупателя в процессе поиска и переориентировать клиента на подходящий вариант. Также в альтернативных сделках сложность может быть вызвана семейным конфликтом, разводом, разделом наследства и т. д. Проводить такие сделки психологически непросто.

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

**– Дачная амнистия – как отразилась на продаже и ценовой политике Дмитровского района? Покупка участка с неза-**

#### **регистрированными или частично зарегистрированными жилыми строениями: проблемы при покупке земли и дачного дома?**

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

В конце прошлого века многие строили дома, не беспокоясь о регистрации из-за сложного процесса оформления и

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

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

**– Техническое состояние дома, его коммуникации и участка:**

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

- состояние кровли – на чердаке сильно изношенная кровля может просвечивать как дуршлаг, можно увидеть подтёки;

- правильно ли устроена система водостока – нет ли подтёков на внешних стенах дома и вымытых водой канавок на земле, плохой водосток может со временем разрушить стены и фундамент;

- обратите внимание, как открываются окна и двери – убедитесь, что дверные и оконные проёмы не перекошены, что свидетельствует об усадке дома;

- проверьте систему коммуникаций (включите свет, воду, отопление), убедитесь, что не пахнет газом, труба и батареи не подтекают, проверьте работоспособность всех кранов;

- оцените состояние канализации (слейте воду в ванной и туалете – как быстро уходит вода).

#### **Проверка документов:**

- правоустанавливающие документы на дом и земельный участок;
- технический план домовладения;
- выписки Единого государственно-

го реестра недвижимости на земельный участок и жилой дом;

– кадастровая выписка земельного участка;

– удостоверьтесь в том, что на жильё не наложено обременение;

– выписка из домовой книги о зарегистрированных лицах в жилом доме;

– выясните историю предыдущих сделок.

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

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

– Наиболее частыми причинами продажи готового бизнеса могут быть:

– необходимость срочного получения денег для владельца;

– убыточная деятельность;

– долги и судебные иски;

– бизнес – проект на продажу;

– житейские проблемы (переезд, болезнь и т. д.).

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

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

**Плюсы приобретения готового бизнеса:**

– предприятие уже организовано и успешно функционирует;



– штат квалифицированных сотрудников;

– положительная кредитная финансовая история;

– наличие необходимых активов ( склады, офисы и т. д.).

Крупные минусы при приобретении готового бизнеса:

– сложность оценки, обычно продавец считает, сколько он вложил и выставляет цену на продажу не меньше;

– сложность процедуры купли-продажи, из-за незнания сторонами (как продавцом, так и покупателем) законодательства, они рискуют допустить юридическую ошибку;

– вероятность обмана. Если бизнес прибыльный – зачем продавать дёшево? Обязательно нужно спросить об этом у продавца. А если указано, что цена равна 1-2 месяца окупаемости, то можно сразу закрыть такое предприятие;

– незрелость рынка. Из-за этого предложений ещё не так много, как могло бы быть и, конечно, ещё не сформировалась «этика» поведения продавцов и покупателей.

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

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



# МАРК МЕЛИХОВ:

“  
В каждый двор мы вкладываем свою энергию и желание сделать жизнь людей лучше”

Столица нашей страны и её окрестности преображаются с каждым годом. «Благоустройство территорий» – словосочетание, которое на слуху у каждого жителя региона. Однако немногие задумываются над тем, как проходят эти работы, в чём их специфика. Сегодня мы пообщались с генеральным директором строительной организации ООО «СМ ХХI ВЕК» Марком Мелиховым и узнали о реализации земляных работ, об услугах по благоустройству территорий, о механизации строительных процессов, а также о проблемах строительной отрасли.

***- В чём заключается специфика земляных работ? Насколько они востребованы и экономически выгодны?***

– Это работы по разработке котлованов, устройству свайного фундамента, шпуртового ограждения. Они занимают важное место в нашем послужном списке.

На сегодняшний день эти услуги пользуются действительно высоким спросом. Объёмы строительства в Москве и Московской области растут, также крайне быстро застраивается Новая Москва. Что касается экономической выгоды, рентабельность земляных работ существенно отличается у различных подрядчиков, разброс в предложенных подрядчиками ценах может поражать и отличаться в разы.

***- Чем же обусловлена разница в предложенных ценах?***

– Я поясню. Наиболее существенная статья расходов в работах по разработке котлована – это вывоз и утилизация грунта, что составляет порядка 50% всей себестоимости. Мы добросовестно несём данные расходы, работаем только с легально оформленными полигонами и утилизируем грунт строго в соответствии со всеми государственными нормами. Все эти полигоны находятся в местах, удалённых от спальных районов и продовольственных предприятий. Мы призываем все строительные компании, которые занимаются земляными работами, нести социальную ответственность, соблюдать деловую этику и утилизировать грунт законно! Застройщикам следует быть бдительными в выборе подрядчика.





Коммерческое предложение с низкой ценой, как правило, говорит о том, что грунт не доедет до легального сертифицированного полигона. Для нас строительство – это, в первую очередь, ответственность перед людьми, перед обществом, перед будущими поколениями, и мы ждём такого же отношения от всех наших партнёров и конкурентов. Когда ты поднимаешь дом, ты ответственен за жизнь и безопасность всех потенциальных жителей этого дома, когда выполняешь земляные работы – за безопасность и здоровье всего города.

**– Вы также сказали о благоустройстве. В чём специфика данного вида работ?**

– Благоустройство – это очень важный этап строительства. От того, насколько красиво благоустроена территория, зависит эстетическое восприятие человеком объекта

недвижимости. Мы благоустраиваем парки, территории, прилегающие к жилым комплексам, школам, детским садам. На прогулки выходят жители домов с детьми, группы из детских садов. Наша задача – выполнить работы максимально качественно и красиво.

Мы укладываем дорожки, тротуары, устанавливаем различные большие и малые архитектурные формы, озеленяем территорию, устраиваем деревья, кусты, клумбы, скамейки, то есть делаем всё, чтобы прогулка была максимально комфортной и приятной.

Часто после завершения работ, когда мы с коллегами выходим на уже благоустроенную территорию с красивой брусчаткой и растениями, я начинаю задумываться, что с удовольствием жил бы здесь сам. В этот момент я понимаю, что поработали мы на «отлично». В каждый двор мы вкладываем

свою энергию и желание сделать жизнь людей лучше.

**– Насколько пользуются спросом услуги по аренде техники? И в чём ваше конкурентное преимущество?**

– Строительная техника в Москве и МО, разумеется, востребована, строительство ведётся активно. Рынок нуждается в поставщиках, которые способны самостоятельно обеспечить стройку необходимым количеством техники. Наши конкурентными преимуществами здесь являются состояние техники, объём нашего автопарка и, самое важное, квалификация машинистов.

При заказе комплексной механизации от 10 единиц спецтехники контроль за техникой на объекте обеспечивают наши штатные менеджеры. Это специалисты, разбирающиеся во всех тонкостях работы тяжёлой техники и оборудования. С их помощью достигается синергетический эффект от работы машинистов, техника работает слаженно, повышается её производительность. Таким образом, мы, со своей стороны, прикладываем максимальные усилия для минимизации простоев техники, с которой зачастую приходится сталкиваться по вине как заказчиков, так и самих подрядчиков.

**– Насколько выгодно сдавать технику в аренду?**

– Рентабельность у разных компаний может также существенно отличаться. Многие поставщики с целью минимизации расходов нанимают слабо квалифицированный труд и пренебрегают регулярным обслуживанием техники. В итоге машинист 4 часа выполняет работу, которую опытный мастер своего дела выполнил бы за час-полтора. И то, если у этого «специалиста» в течение смены не сломается техника, на ремонте которой собственныйщик решил сэкономить. Мы же в своей работе стараемся избегать таких сомнительных методов «оптимизации» расходов, делая акцент на скорости и качестве работ. В долгосрочной перспективе мы от этого только выигрываем. Качественно предоставленная услуга – залог долгосрочного сотрудничества. С 90% наших заказчиков мы в итоге заключаем долгосрочные контракты и осуществляем механизацию на протяжении всего жизненного цикла стройки. Довольны остаются все. На мой взгляд, успехов в этом деле можно добиться только так.

Хочется добавить, что времени мы сталкиваемся со случаями, когда заказчик проявляет излишнюю экономию. В период высокой загруженности стройки заказчик нанимает одну единицу техники для работы на нескольких участках. В результате проработы, работающие от лица заказчика, не могут поделить между собой технику, им приходится ждать, пока машина освободится, чтобы продолжить работу, снижается эффективность, увеличиваются сроки. В самом деле, такие методы экономии могут увели-





чить сроки строительства вдвое. Разумными эти методы уж точно не назовёшь.

**– Расскажите, пожалуйста, с какими проблемами приходится сталкиваться вам и другим участникам рынка?**

– Основная проблема, с которой сталкиваемся сегодня мы и другие компании – это дефицит специалистов, а именно специалистов рабочих профессий. Это скорее, проблема экономики в целом, а не отдельных отраслей. Известно, что в России долгие годы наблюдается тренд: молодые люди склонны получать образование по

профессиям, которыми рынок перенасыщен. В результате – инженеров, проектировщиков, тех же экономистов и юристов на рынке труда гораздо больше, чем квалифицированных рабочих ручного труда.

Как-то наткнулся на статью HeadHunter: в список 15 самых дефицитных профессий на рынке труда, как ни странно, входят машинист крана, машинист экскаватора и другие профессии, связанные с нашей деятельностью. «Синие воротнички» продолжают оставаться востребованными, но тем не менее дефицитными кадрами. На наш взгляд, эта проблема должна решаться на законодательном и пра-

вительственном уровнях. Поскольку в нашей компании особое внимание уделяется качеству услуг, предоставляемых заказчику, эта проблема касается особо остро. Со своей стороны, чтобы содержать редкие квалифицированные кадры, мы предлагаем сотрудникам высокие конкурентные заработные платы и исключаем задержки по оплате.

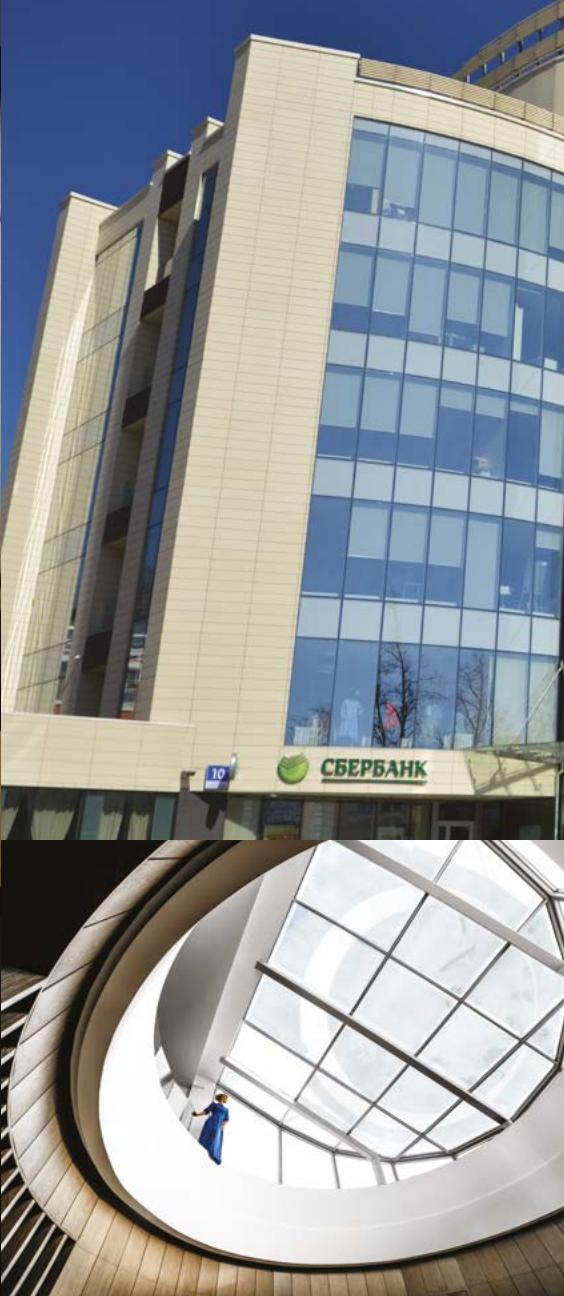
Уверен, что государству нужно активно участвовать в решении этой проблемы, повышать престиж рабочих профессий, создавать для молодёжи стимул поступать в соответствующие учебные заведения. В строительстве, как и во всех других отраслях, результат во многом зависит от профессионализма рабочих.

**– Какой миссии придерживается ваша компания?**

– Наша миссия – улучшать качество жизни жителей нашей страны, обеспечивать их благоприятными и безопасными условиями проживания и деятельности, ставя во главу угла социальную ответственность и заботясь о состоянии нашей окружающей среды.

**– Как вы относитесь к благотворительности?**

– К благотворительности мы относимся очень трепетно. С каждым годом стараемся вовлекаться в это всё более активно. К примеру, недавно участвовали в реставрировании детского дома. На мой взгляд, здесь самое главное – не пренебрегать качеством, не делать работу спустя рукава. Для нас это не бесплатная работа, в качестве оплаты мы получаем удовлетворение от участия в улучшении жизни детей, пожилых людей и нуждающихся.



## ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР «ГЕРМЕС»: КОМФОРТНЫЙ И СТИЛЬНЫЙ ОФИС ДЛЯ ЛЮБОГО БИЗНЕСА

ПОЗВОЛЬТЕ СЕБЕ КОМФОРТНЫЙ ОФИС КЛАССА «А» С УНИКАЛЬНОЙ АРХИТЕКТУРОЙ И ИЗЫСКАННЫМ ДИЗАЙНОМ ВНУТРЕННИХ ПРОСТРАНСТВ В ДЦ «ГЕРМЕС» В САМОМ ЦЕНТРЕ НАРО-ФОМИНСКА.

Деловой центр «Гермес» полностью отвечает требованиям, предъявляемым к современным офисным комплексам, отличается выгодным местоположением, удобной автомобильной и пешеходной доступностью. Спроектированный на контрасте и смешении стилей оригинальный дизайн-проект использует

лучшие традиции и передовые тенденции возведения офисных центров – это высокие потолки, собственная парковка, панорамное остекление, стильная внутренняя отделка и современное инженерное оснащение. В центральной части здания расположено единое атриумное пространство с главным входом в офисы.



- ПАНОРАМНЫЕ ОКНА
- ВЫСОКИЕ ПОТОЛКИ
- КРУГЛОСУТОЧНАЯ ОХРАНА
- ПРОПУСКНАЯ СИСТЕМА
- НАЗЕМНЫЙ И ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ
- ПОЖАРНАЯ И ОХРАННАЯ СИГНАЛИЗАЦИИ

- ПОДЗЕМНЫЙ ЭТАЖ – ПАРКОВКА ДЛЯ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ
- 1-Й ЭТАЖ – ОТДЕЛЕНИЕ СБЕРБАНКА
- 2-6 ЭТАЖИ – ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ, ФИТНЕС-ЦЕНТР

Отдел аренды: 8-800-555-25-56  
Московская область, г. Наро-Фоминск, пл. Свободы, д. 10  
Деловой центр «Гермес»  
[www.ostov-nf.ru](http://www.ostov-nf.ru)



Жилой комплекс

**www.vosk-nf.ru**  
**8-800-555-25-56**

## ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ВОСКРЕСЕНСКИЙ»

Рады представить вам новую, 2-ю очередь строительства жилого комплекса бизнес-класса «Воскресенский» – одного из самых современных и комфортабельных комплексов Подмосковья. Жилой комплекс «Воскресенский» расположен в историческом центре города Наро-Фоминска, рядом с парковой зоной, на берегу живописной реки Нара, находится в окружении готовых объектов инфраструктуры города.

### О КОМПЛЕКСЕ

РАСПОЛОЖЕНИЕ: МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, ЦЕНТР Г. НАРО-ФОМИНСКА  
УДАЛЁННОСТЬ ОТ МОСКВЫ: КИЕВСКОЕ ШОССЕ, 55 КМ ОТ МКАД (1 час)

ЭТАЖНОСТЬ: 4 СЕКЦИИ, 10-12 ЭТАЖЕЙ

ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР: 324 КВАРТИРЫ

ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ: 124 МЕСТА

ТЕХНОЛОГИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА: МОНОЛИТ

Ввод в эксплуатацию 2-й очереди строительства – 4 кв-л 2021 г.



## ПРЕИМУЩЕСТВА:

- РОСКОШНЫЙ ДИЗАЙН ВХОДНЫХ ГРУПП;
- ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ;
- КОНЦЕПЦИЯ «ДВОР БЕЗ МАШИН»;
- КОНСЬЕРЖ, ДОМОФОН;

- ДЕТСКИЕ ПЛОЩАДКИ С АНТИТРАВМАТИЧЕСКИМ ПОКРЫТИЕМ;
- СКОРОСТНЫЕ БЕСШУМНЫЕ ЛИФТЫ;
- АВТОНОМНЫЕ КРЫШНЫЕ ГАЗОВЫЕ КОТЕЛЬНЫЕ;
- СОВРЕМЕННЫЙ ЦЕНТР ГОРОДА, РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА.



Проектная декларация на сайте: [www.vosk-nf.ru](http://www.vosk-nf.ru)

Отдел продаж группы компаний «Остов»:

8-800-555-25-56

Адрес: г. Наро-Фоминск, пл. Свободы, д. 10, ДЦ «Гермес», офис 519



Российская Гильдия  
Риэлторов



**ИРИНА  
МАРУШЕВСКАЯ,  
АН «Мегаполис-Сервис»  
в г. Домодедово:**  
*«Продолжать развиваться,  
даже если кризис.  
Кризис – это возможности»*

Компания «АН «Мегаполис-Сервис» была основана в 1995 году предпринимателем Сергеем Власенко. За это время она стала лидером на рынке жилой недвижимости Подмосковья. Агентство «Мегаполис-Сервис» выросло в достаточно серьёзного игрока. Сегодня корпорация риелторов агентства представлена в более чем 60 городах: Москве, Санкт-Петербурге, Сочи, Анапе, Краснодаре, Владивостоке, Архангельске, Хабаровске, Казани, Челябинске, Иркутске, Рязани, Нижнем Новгороде, Ставрополе и др. Компания и дальше намерена двигаться по пути расширения. Набор услуг, которые обеспечивают международные сделки, даёт возможность клиентам агентства сэкономить время, деньги и собственную энергию. «Мегаполис-Сервис» эффективно решает коммерческие, юридические и финансовые вопросы без необходимости неоднократных личных поездок. Все основные моменты, которые могут представлять сложность для клиента, специалисты компании берут на себя. О своей интересной работе, сервисе компании, состоянии подмосковного рынка недвижимости в период пандемии и о самом главном – помощи клиентам в интервью журналу «Бизнес-Диалог Медиа» рассказала руководитель АН «Мегаполис-Сервис» в г. Домодедово Ирина Марушевская.

*– Сколько лет вы работаете в сфере недвижимости и каким опытом обладаете?*

– Спасибо за вопрос. В сфере недвижимости работаю с 2011 года. С 2013-го начала повышать свою квалификацию на постоянной основе. Современный рынок меняется очень быстро и мы должны идти в ногу со временем. Я являюсь сертифицированным брокером, аттестованным специалистом Гильдии риэлторов Московской области в составе Российской гильдии риэлторов.

За 9 лет в профессии я набрала достаточно много опыта, чтобы быть успешным брокером. Развивать свои навыки мне помогают постоянная учёба, повышение квалификации, участие в семинарах и мастер-классах. Приведу некоторые примеры: в ноябре 2012 года в бизнес-школе Century 21 я прошла обучение на семинаре А. Санкина «Как продать недвижимость за 5 дней», а в декабре – на семинаре «Риелторский маркетинг. Привлечение новых клиентов» в этой же школе. Принимала участие в Первой практической конференции риэлторов, организованной некоммерческим партнёрством «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» в 2014 году.

В 2015 году прошла обучение по программе ипотечного кредитования ОАО «Сбербанк России», по окончании этого курса я получила право проводить и обрабатывать заявки на ипотеку в ОАО «Сбербанк России» в системе «Партнёр Онлайн». Через год прослушала курс программы «Ипотечное жилищное кредитование/Технологии проведения сделок» банка ЗАО «ИБ «Дельта кредит». Посетила мастер-класс Владимира Димитриадиса «Стандарты работы с покупателями», было это в мае 2016-го, а в феврале следующего года обучалась на курсе Ю. Плетневой «Методика юридической проверки квартир с учётом нового закона о регистрации недвижимости». С апреля 2017 г. по сентябрь 2018 г. участвовала в программе



индивидуального коучинга Владимира Димитриадиса по системе Майка Ферри. В 2018-м прошла курс Игоря Рызова «Жёсткие переговоры».

Каждая встреча – это новые знания. Так было на Практической конференции суперзвёзд в апреле 2018 года, на Сочинском и Всероссийском жилищном конгрессах (в Санкт-Петербурге).

Два года назад вступила в Торгово-промышленную палату городского округа Домодедово. В ноябре 2018 года получила удостоверение и практические знания, а также навыки в области коммуникативных психотехнологий путём участия в курсе по теме «Бизнес-профайлинг». В декабре 2018-го прошла повышение квалификации и получила удостоверение «Профиляверификатор».

Продолжаю совмещать работу с учёбой. Получила практические знания и навыки в области коммуникативных психотехнологий на курсе «Введение в графологию» в мае 2019 года, а в июне приняла участие в семинаре «Преимущества покупки недвижимости в Дубае. Как приобрести недвижимость в Дубае в рассрочку». В феврале 2020-го приняла участие в Пер-

вой практической конференции риэлторов. 12-14 мая участвовала в Optimizing Momentum 2020 года, а 26-27 мая прошла онлайн-тренинг «Работа с возражениями. Академия агентов». Он является единой и эксклюзивной собственностью TheMikeFerryOrganization.

*– Какие услуги вы оказываете своим клиентам?*

– Бесценный опыт, навыки и умения, проверенные на практике годами. Умение не только слушать, но и, конечно же, слышать людей. Умение вести переговоры, в том числе и сложные. Использую различные методы продаж. Оказываем услуги по продаже и покупке недвижимости на вторичном рынке, а также работаем с новостройками, с загородной недвижимостью. Содействие в быстром получении (одобрении) ипотечного кредита. Привлечение материнского капитала и военной ипотеки, работа с жилищным сертификатом. Альтернативные сделки быстро и удобно, в том числе при продаже залогового объекта (обременение), а также когда объект находится под обременением у банка и покупают с ипотекой. Межрегио-

СЕРТИФИКАТ

Настоящий сертификат подтверждает, что:

ИРИНА  
МАРУШЕВСКАЯ

Участник занятия по обучению в бизнес-школе CENTURY 21  
по курсу для руководителей и руководителей агентств недвижимости.

«Аукцион как метод  
эффективных продаж  
и как инструмент массового  
привлечения и удержания  
лояльных клиентов»

Бизнестренер Олег Симко

Бизнестренер Елена Ивченко

13.2017



АТТЕСТАТ

СИСТЕМА ДОБРОВОЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ УСЛУГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ ФЕДЕРАЦИИ ЗАРЕГИСТРИРОВАНА  
ГОССТАНДАРТЫМ РОССИИ  
РОСС СУ ИВА.Ф098

ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ЛРОСС RU РРР ОС 50 БН 92

Действителен до 28.08.2022 г.

Настоящий аттестант удостоверяет, что сотрудник  
ИП Марушевская И.В., АН «Мегаполис-Сервис»

Марушевская  
Ирина Викторовна

обладает знаниями, соответствующими требованиям, предъявляемым Стандартом  
СТО РПР "Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости.  
Общие требования" к квалификации «Стандарт по недвижимости — брокер».

Руководитель  
Технического приема по сертификации  
Симко Е.Б.

Симко Е.Б.

Сведения о выданных Аттестатах размещены в Реестре систем сертификации на  
сайте [www.rvestr.ru](http://www.rvestr.ru)



РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ



СВИДЕТЕЛЬСТВО

Выдано

Индивидуальному предпринимателю  
**Марушевской Ирине Викторовне,**  
АН «Мегаполис-Сервис»

в том, что она является членом  
Ассоциации «Гильдия риэлторов Московской области» и членом  
НП «Российская Гильдия Риэлторов»

Президент  
Ассоциации «Гильдия риэлторов Московской области»  
г. Домодедово



Свидетельство действительно до 1 марта 2020 года

нальные сделки. Словом, юридическое сопровождение сделок от А до Я и на разных этапах сделки. АН «Мегаполис-Сервис» в г. Домодедово является действующим партнёром всех ведущих банков РФ. Лично я всегда учитываю обстоятельства и творческий подход к каждой сделке. Представляю информацию о состоянии рынка недвижимости и всегда в курсе последних тенденций на рынке недвижимости.

**— Как вы считаете, чем именно агентство «Мегаполис-Сервис» выгодно отличается от ряда своих конкурентов?**

— Во-первых, своим сервисом и клиентоориентированностью, то есть мы всегда изучаем и учтываем пожелания клиента, удовлетворяем его потребности. Во-вторых, в партнёрстве налажено чёткое взаимодействие между всеми участниками, которое регулируется соглашением о сделках. Работает мультилистинговая система (МЛС). Нашим клиентам гарантированы соблюдение единных корпо-

ративных стандартов в оказании услуг, большой выбор объектов недвижимости, высокое качество работы и финансовая ответственность корпорации за каждую проведённую сделку. Обращаю внимание, что в процессе межрегионального обмена задействованы две партнёрские компании, наши клиенты не несут дополнительных (удвоенных) затрат по оплате риелторских услуг.

**— Какие у вас приоритеты в работе?**

— Главный приоритет — прежде всего, самодисциплина. Надо понимать, что это не хобби, а бизнес. Построить успешный бизнес — задача нелёгкая, она требует большой самоотдачи и высокой степени самоорганизации. Мы регулярно работаем над собой в отношении управления временем, повышения квалификации, профессионализма и грамотного баланса работы и личной жизни. В продаже недвижимости важно владеть хорошими коммуникациями, быть эксперты.

**— Как вы находитите клиентов и насколько они довольны работой агентства?**

— Львиная доля наших клиентов — это клиенты по рекомендации. Только людей всегда интересуют вопросы, связанные с недвижимостью, следовательно, даже когда разговариваю по телефону, находящиеся рядом слышат разговор и запросто могут обратиться. Это происходит везде: на семинарах, различных форумах, конференциях и даже в кафе, магазинах, интернете и автозаправочных станциях.

Людей всегда интересуют вопросы недвижимости, и они всегда могут получить у нас бесплатную консультацию. Изучив интересы человека, мы стараемся помочь и в итоге реализовать его мечту. Соответственно, клиенты, которые к нам обращаются, остаются довольны результатами, о чём свидетельствуют позитивные отзывы, оставленные ими как на нашем сайте, так и в социальных сетях.

**— Как выстроена обратная связь с вашими клиентами?**

— Каналы связи у нас для всех доступные и удобные: для любого человека и любого возраста. Это может быть как звонок, так устные и письменные обращения клиентов, электронная почта, СМС-сообщения, любые мессенджеры, «Скайп», Zoom, социальные сети. Мы также видим другую сторону обратной связи с нашими клиентами — это рекомендации нас как надёжных экспертов в сфере недвижимости. Мы не стоим на месте: мир меняется — и мы идём в ногу со временем. Наши клиенты всегда получают обратную связь и имеют индивидуальный подход. Даже с учётом того, что сейчас происходит и большинство переходит в онлайн, нашим клиентам как никогда необходима поддержка!

**— Как вы считаете, насколько квалифицированы ваши сотрудники?**

— Все сотрудники прошли квалификационные экзамены и аттестацию, получив удостоверения. Так как корпорация проводит различные встречи по повышению квалификации, соответственно, сотрудники посещают их, повышая своё профессиональное мастерство, что помогает быть всегда в тонусе продаж. Также мы всегда приветствуем инициативность агентов в обучении. Иными словами, не ограничиваемся стандартами корпорации.

**— На ваш взгляд, в каком положении сейчас находится рынок недвижимости?**

— Карантин обвалил спрос на жильё, что, впрочем, не помешало виртуальному росту цен на самые дорогие и самые дешёвые лоты. Но попытки играть на повышение в нынешней ситуации бесперспективны. После отмены карантина спрос, естественно, вырастет, однако, учитывая тяжёлые экономические последствия эпи-

демии, восстановления покупательской активности до нормального уровня придётся ждать ещё долго. Резкого снижения цен также не произойдёт: продавцы-частники обычно крайне неохотно идут навстречу покупателям. Но в ближайшие месяцы состояние вторичного рынка, скорее всего, будет близко к «коматозному». Вторичный рынок пострадает от кризиса значительно больше первичного из-за резкого расхождения между пожеланиями продавцов и финансовыми возможностями покупателей. При этом новостройки, получившие мощную поддержку со стороны государства, вероятно, значительно меньше пострадают от кризиса. Во всяком случае, те, которые попадают под программу льготной ипотеки со ставкой 6,5% годовых.

Некоторые собственники выставляют свою недвижимость на рынок, нередко завышая стоимость объекта, совершая при этом ошибку, так как объект на фоне вновь выставленных начинает выглядеть «уставшим». Другие хотят «просто продать», а если не получится – может, через полгода и более снять с продажи. Другими словами, не продать, а «попродавать». При этом они полагают: а вдруг придёт тот «единственный» и купит именно их квартиру (дом). Вопрос только в том, для чего тогда делать это сейчас, когда можно было бы и через год выставить на продажу. Ведь им приходится впускать к себе в дом и в жизнь различных незнакомых людей, не квалифицируя их.

Соответственно, у покупателей сейчас всегда есть выбор, и они с покупкой не торопятся, часто смотрят сначала на цену объекта. На сегодняшний день (в принципе, как и всегда) продаются только те объекты, продавцы которых замотивированы продать именно в ближайшие три месяца (максимум), не откладывая жизнь на «потом», и получить результат, наняв правильного агента. То есть использующего различные методы продаж и способного помочь составить маркетинговый план, подготовить объект к продаже, назначить правильную цену (проанализировав рынок аналогичных и реально проданных объектов), подготовить сравнительный маркетинговый анализ (СМА). А для того чтобы понять, в какие сроки будет продан объект и сообщить об этом продавцу, приводить только квалифицированных покупателей, проводить продающие показы, вести переговоры со всех сторон, оставаться всегда на связи, понадобится помочь эксперта по недвижимости. Ведь 95% продаётся как раз через агентства недвижимости.

Также бывает, что продавцы объектов отказываются от услуг агентств, имея нехороший опыт, поэтому, конечно, обращаться надо только к проверенным и аттестованным специалистам рынка не-



**Доверяйте сделки  
с вашей недвижимостью,  
с вашим активом только  
профессионалам, которые  
знают, как это делать!**

движимости. В современном мире каждой семье просто необходим свой специалист по недвижимости, чтобы в любой момент иметь возможность задать ему актуальный вопрос. Ведь семьи и каждый человек в частности хотят иметь своего стоматолога, автомеханика, парикмахера, мастера по маникюру и так далее; иметь индивидуальный подход и получать отличный «упакованный» сервис.

У каждого своя деятельность, и абсолютно незачем «осваивать» новую профессию за один день, даже месяц: проще обратиться к обученному специалисту, который всегда грамотно ответит на все вопросы.

#### **- Какие цели и задачи вы ставите перед собой в это непростое время?**

– Продолжать развиваться, даже если кризис! Ни в коем случае не останавливаться! Кризис – время для развития! На рынке недвижимости всегда появляется что-то новое, важно не упустить это и узанавать первым, чтобы профессионально консультировать наших клиентов. Стреми-

тельно развивающиеся цифровые системы, безусловно, вносят изменения в нашу окружающую действительность, только все клиенты всё-равно хотят покупать у людей, задавать интересующие вопросы и получать ответы при личном обращении. Живое общение, конструктивный диалог, доверительная беседа являются самыми эффективными и результативными способами передачи информации в наши дни. Сейчас целесообразно обратиться к специалисту, чем стараться сделать что-то самостоятельно, тем самым миновав различные подводные камни, которых в сделках с недвижимостью, как показывают опыт и практика, совсем не мало.

Доверяйте сделки с вашей недвижимостью, с вашим активом только профессионалам, которые знают, как это делать!

С нами вы сэкономите своё время, нервы и деньги и будете чувствовать себя комфортно и уверенно! Не откладывайте свою жизнь на завтра, начните менять уже сегодня. Всегда готовы вам помочь осуществить свою мечту! Обращайтесь – всегда на связи с вами Ирина Марушевская.



## «ЮНИГРУП»:

# «БОЛЕЕ 10 ЛЕТ БЕЗУПРЕЧНОЙ РАБОТЫ»

Как известно, строительство – достаточно дорогое удовольствие. А если вы не обладаете достаточными знаниями в этой области, начать делать первые шаги будет весьма непросто. Вдобавок возникает следующий вопрос: как сэкономить время и деньги и при этом не нажить множество проблем впоследствии? Ответ один: нужно тщательно проработать проектную документацию, разработав все необходимые разделы. Но опять же, чтобы воплотить свою мечту в жизнь, например, построить магазин, вам однозначно понадобится помочь высококвалифицированных специалистов. Ведь один в поле не воин. Проектная организация «Юнигруп» – это профессионалы в своей сфере, в работе с которыми у вас не возникнет никаких вопросов, все решения относительно вашего проекта они возьмут на себя. Большой опыт работы, позитивная обратная связь от клиентов и желание помогать делать лучше выгодно отличают компанию «Юнигруп» от ряда остальных профилированных фирм. Об успешном развитии организации, важных услугах и о том, в какое время лучше начинать работу над проектом, в интервью журналу «Бизнес-Диалог Медиа» рассказала генеральный директор проектного бюро «Юнигруп» Наталья Сергеевна Глухова.

– Наталья Сергеевна, в каком году была образована ваша проектная организация и какой у неё основной профиль?

– Проектное бюро «Юнигруп» успешно работает на рынке более 10 лет. Наш основной профиль – это проектирование коммерческих объектов, также мы выполняем инженерно-геодезические и кадастровые работы. Творческий потенциал, профессиональные знания, большой практический опыт, а также



стремление следовать лучшим практикам позволяют нашим специалистам эффективно и с высоким качеством выполнять разработку проектов самого разного назначения, будь то проект административного или промышленного здания, офисного центра, парков и зон отдыха.

– Какой спектр услуг вы предлагаете клиентам?

– Предлагаем полный цикл индивидуального проектирования, функции технического заказчика, генерального проектировщика. Специализация компании «Юнигрупп» достаточно широкая: архитектурные и конструктивные решения зданий; наружные и внутренние инженерные сети; архитектурно-градостроительные концепции; проекты планировки и межевания территории; изготовление межевых планов, технических планов и описаний; разработка проектов съездов с автомобильных дорог; ландшафтный дизайн; проекты перепланировок квартир, а также 3D-визуализация.

**– К вам обратился клиент, каким образом происходит взаимодействие?**

– Мы изучаем исходные данные по объекту, выявляем все возможные подводные камни и предлагаем несколько вариантов решения по проектированию. Без проекта невозможно создать ничего в этом мире. Даже если вы хотите сделать что-то небольшое и начертите это на бумаге, всё равно изначально он уже был у вас в голове в виде образа или схемы. А если создавать что-то сложное, требующее множества ресурсов, участия

разных людей и организаций, без детального и продуманного проекта просто не обойтись. Так происходит в любой сфере жизни, а при строительстве этот момент особенно важен. Во-первых, это безопасность жизнедеятельности при эксплуатации, продуманность эргономики помещений и инженерных сетей. Во-вторых, данное решение позволит избежать проблем с проверяющими органами, а также с получением разрешения на строительство. Ну и наконец, это позволит вам существенно ускорить сроки и сэкономить на стадии строительства.

**– Как и когда необходимо заказать разработку проектной документации объекта строительства?**

– Лучшее время для начала работы над проектом – это осень-зима. Тогда архитекторы наименее загружены работой и у них есть возможность уделять каждому проекту больше внимания. Также у вас будет достаточно времени в запасе, чтобы не спешить и всё продумать. Для реализации проекта оптимально, чтобы к концу зимы на руках уже был полностью готовый комплект проектной документации. Вы сможете просчитать стоимость

всех необходимых материалов и работ, оценить, хватит ли финансовых возможностей на всё строительство. И если да, то начинайте искать строителей. С наступлением тепла все хорошие бригады уже будут заняты. Также зима – лучшее время для покупки материалов, так как они дешевле, чем летом. Очень важно правильно подобрать архитектора для работы над вашим проектом. Сэкономив немного на проекте, вы рискуете потерять куда больше денег впоследствии. Именно поэтому клиенту необходимо обращаться сразу к нам в «Юнигрупп», тем самым обезопасив себя от лишних рисков.

**– Наталья Сергеевна, как много сотрудников работает в вашей организации и насколько они квалифицированы?**

– В штате проектного бюро «Юнигрупп» работает 16 сотрудников с высшим профильным образованием и большим опытом работы. Могу сказать, что они постоянно занимаются самообразованием, повышают квалификацию, отслеживают все новинки и тенденции в архитектуре, строительных материалах, инженерном оборудовании.





Наша команда – коллектив профессионалов с большим практическим опытом и глубокими теоретическими знаниями. Поэтому наши клиенты могут быть спокойны за результат.

*– Где именно занимаетесь проектированием коммерческих объектов?*

– Мы занимаемся проектированием по всей Московской области, большая часть наших объектов расположена на территории

городского округа Истра, так как здесь мы были основаны и ведём свою деятельность.

*– Как много проектов сдала компания «Юнигрупп»? Какие из них у вас вызывают особую гордость?*





– Количество объектов, которые мы реализовали за 10 лет работы, достаточно велико. Могу выделить следующие проекты:

1. ЗАО «Рентгенпром» занимается производством рентгеновского оборудо-

дования. Мы полностью ведём проектирование производственных и складских зданий, часть уже введена в эксплуатацию, другая находится в разработке.  
2. Группа компаний «Вектор Инвест-

ментс»: мы разрабатывали проекты планировок для коттеджных посёлков и проектировали коммерческие здания.

3. Группа компаний «Ферро-Эстейт»: занимаемся проектированием логистического парка, расположенного в д. Деньково г. о. Истра.

4. Со спа-отелем «Мистраль-Истра» мы тесно сотрудничали не только по проектным, но и кадастровым работам.

5. Для Олега Сироты спроектировали ферму «Русский пармезан», в том числе коровник, сыроварню.

***– Отразилась ли пандемия на состоянии вашего бизнеса? Какие меры вы предприняли в связи с этим?***

– Безусловно, пандемия отразилась и на работе нашей организации, но с самого начала мы активно принимали меры по предотвращению распространения заболевания в нашем коллективе. Для этого проводили своевременную санитарную обработку помещения, использовали индивидуальные средства защиты от вируса и в числе первых перешли на удалённую работу. В связи с этими обстоятельствами количество новых объектов снизилось, но это временное явление. Сейчас настроение внутри нашей команды позитивное, мы готовы помочь людям и делать мир красивее благодаря своей работе.

***– Как с вами можно связаться?***

– Офис архитектурного бюро «Юнигруп» находится по адресу: Московская область, г. Истра, ул. Московская, 48, офис 1. Тел.: +7 (495) 725-87-84, +7 (909) 980-70-00.

Сайт: <https://www.unigroup-istra.com/>

# ОЛЕСЯ РУДАКОВА:

“Я несу  
себя как  
подарок!”

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

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

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



«НАШ ГОРОД ЯВЛЯЕТСЯ НЕБОЛЬШИМ, ПЛОТНОСТЬ ЕГО НАСЕЛЕНИЯ СОСТАВЛЯЕТ 150 000 ЖИТЕЛЕЙ, НА КОТОРЫХ ПРИХОДИТСЯ 90 АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ, ГДЕ НАШЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛИДЕРОМ».

На протяжении последних 4 лет Олеся Рудакова совершила более 100 сделок за каждый год, а также стала лучшим риелтором 2019 года на Первой практической конференции риэлторов – 2020. Помимо этого, она одержала победу в национальной премии «Эксперт рынка недвижимости», стала лауреатом конкурса профессионального признания «Риелтор года» в 2016, 2017, 2019 гг., а также получила звание лучшего риелтора на конкурсе «Звезда Подмосковья» в 2019 году.

«По образованию я являюсь инженером химического машиностроения и инженерной экологии. Однако в наше время специалисты моего профиля не имеют столь высокого дохода. После окончания института я работала по специальности, однако, стараясь увеличить доход, устроилась на вторую работу в агентство недвижимости, где мне удалось пройти путь от рядового риелтора до руководителя. И сегодня я руководитель агентства недвижимости, в подчинении которого находится 15 со-

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

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

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

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

услуг, потому что они прекрасно понимают, что работают с профессионалом!

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

#### **4. Практика проведения переговоров.**

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

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

#### **«ЗАЧЕМ НУЖЕН РИЕЛТОР? ЧТО ОН МЕНЕ МОЖЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ?»**

Это достаточно частый вопрос, который можно услышать от клиента. Однако стоит учесть, что только 20% населения способно самостоятельно продать объект недвижимости, предварительно скрупулёзно собирая информацию о нюансах, с которыми ему придётся столкнуться. Два раза в год в Гостином дворе я провожу семинары для людей, не связанных с риелторской деятельностью. Именно



**ОЛЕСЯ РУДАКОВА** ОБУЧАЛАСЬ АВТОРСКОМУ АУКЦИОННОМУ МЕТОДУ ПРОДАЖ АЛЕКСАНДРА САНКИНА И ЯВЛЯЕТСЯ ЕГО ЛУЧШЕЙ УЧЕНИЦЕЙ НА ПРОТЯЖЕНИИ НЕСКОЛЬКИХ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ ПО КОЛИЧЕСТВУ ПРОВЕДЕННЫХ АУКЦИОННЫМ МЕТОДОМ ПРОДАЖ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ.

там я рассказываю о тонкостях продажи, о том, какие проверки необходимы для заключения «чистой сделки». Всё же стоит учитывать, что оставшиеся 80% не могут продать свою недвижимость сами. И тут надо суметь привести доводы. Вот один из тех, что я использую: «Представьте, что вы купили футбольную команду и сейчас идёт матч. Ваша команда держится на волоске. Кого вы выпустите на поле? Того, кто периодически забивает голы, или профессионала своего дела, который всегда забивает голы?»

#### **АУКЦИОННЫЙ МЕТОД ПРОДАЖ**

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

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

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

#### **КРИЗИС? НЕТ, НЕ СЛЫШАЛИ!**

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





# АДЕПТ УСПЕХА: КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫЙ РИЕЛТОР

Каждый человек мечтает о своём идеальном жилье, будь то квартира или загородный дом. Главное – то, что это будет его собственное жилище, он сможет его обустраивать, вкладывая душу и силы. Однако и возможности покупателей, и особенности объекта недвижимости бывают разными, и мало кому хотелось бы в одиночку столкнуться с проблемами, которые могут возникнуть при совершении сделки. Поэтому услуги агентств недвижимости являются настолько востребованными на сегодняшний день.

Мы общаемся с Анной Могутновой, руководителем компании «Наро-Фоминское Агентство Недвижимости», которая развенчает мифы о риелторах, а также расскажет о нюансах большинства сделок.

**– Брокерские услуги в сфере недвижимости не всегда были настолько востребованы, как в последнее время. Скажите, с какими событиями связана их популяризация среди населения? Как давно существует ваша компания?**

– Востребованность брокерских услуг, а если быть точнее, профессиональных навыков по продаже или покупке недвижимости, можно ознаменовать падением цен на рынке. Это произошло примерно в 2015 году. До этого времени вся недвижимость имела характерную тенденцию роста цен и продать можно было быстрее, не прибегая к чьим-либо услугам.

Наша компания существует около 20 лет. В 2004 году мы создали компанию «Наро-Фоминское Агентство Недвижимости», которая специализируется на услугах по продаже и покупке квартир, домов, дач и земельных участков. Также мы оформляем документы по всем видам недвижимости, в том числе документы по приватизации, межеванию земельных участков, постановке построек на кадастровый учёт.

**– Многие сделки проводятся с привлечением риелторов. Однако, несмотря на информационное освещение риелторских услуг, встречаются люди, которые недорешивают работу риелторского сегмента, считая агентов по продаже недвижимости мошенниками и спекулянтами. С чем связано это убеждение?**

– Не все агенты по недвижимости хотят повышать свой уровень квалификации. На сегодняшний день наша деятельность никак не регламентирована: работать риелтором может кто угодно, не имея при этом какого-либо подтверждающего документа. Продать или купить недвижимость можно и самостоятельно. Однако если вы хотите юридически грамотно оформить документы и провести сделку, купить дёшево или продать дорого (при этом максимально быстро), то лучше обратиться к специалисту и заключить с ним договор. Это ещё и поможет избежать многих стрессовых ситуаций.

Почему же тогда есть те, кто работает без договора? Из-за чего некоторые люди считают риелторов мошенниками и спекулянтами?

Сегодня агенты, как правило, не заключают договоры. Зачастую они просто выставляют объект по цене, предложенной клиентом, не обещая точных дат и результатов, то есть работают наудачу. Клиент надеется увеличить свои шансы продать объект, обращаясь сразу к нескольким таким агентам, но лишь рискует остаться на рынке ещё на долгое время и продать в итоге с большим дисконтом. Ведь неправильно организованная продажа может длиться годами. Таким вещам нужно учиться, но не все агенты готовы повышать уровень квалификации. И в резуль-

тате – работать риелтором, по сути, может кто угодно, поскольку деятельность никак не регламентирована.

Повторюсь, что договор в работе с агентом недвижимости является очень важным аспектом. При его заключении необходимо обращать внимание на знания и компетентность специалиста, а также уточнять, в чём заключаются предмет договора, срок его действия, взаимные обязательства и ответственность.

Пока существует стереотипное мнение о работе риелторов, их услуги часто обесценивают. На мой взгляд, необходимо развивать информационную политику, в первую очередь для того, чтобы показать востребованность риелторских услуг на рынке. И первое, что хотелось бы изменить, – это ввести обязательную сертифи-

канцию, где органам власти на государственном уровне были бы предоставлены полномочия для лоббирования профессиональных интересов риелторов.

Создав такое сообщество, можно использовать эксклюзивную базу объектов недвижимости, где каждый риелтор делился бы своей комиссией с коллегой за приведённого покупателя, тем самым ускоряя процесс продажи объекта. В этом случае имеется в виду система партнёрских отношений, или, другими словами, мультилисинг.

В настоящее время очень популярны онлайн-доски и специализированные сайты по продаже недвижимости, с помощью которых собственник и сам может выйти на рынок со своим объектом недвижимости, а покупатель – выбрать пон-



**«Я НАПИСАЛА 2 СТАТЬИ, В КОТОРЫХ ДЕТАЛЬНО РАССКАЗЫВАЮ О ТОМ, КТО ТАКОЙ РИЕЛТОР, ЧТО ТАКОЕ БРОКЕРСКИЕ УСЛУГИ, ЧЕМ ОНИ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ЮРИДИЧЕСКИХ, А ТАКЖЕ ОБ АУКЦИОННОМ МЕТОДЕ ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ. ПОМИМО ЭТОГО, Я СОЗДАЛА ГРУППУ В WHATSAPP, ГДЕ СОБРАЛА МНОГИХ РИЕЛТОРОВ, КОТОРЫЕ РАЗДЕЛЯЮТ МОИ ПРИНЦИПЫ ВЗАИМНОГО СОГЛАШЕНИЯ ПО РАЗДЕЛУ КОМИССИОННЫХ И СОГЛАСНЫ С ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКОЙ».**

кацию специалистов по работе с недвижимостью. Для того чтобы иметь право работать на рынке как риелтор и проводить операции с недвижимостью, нужно будет пройти аттестацию. Второе – это создать комитет для решения вопросов по недвижимости. В каждом округе есть ТПП, и было бы здорово, если бы всё риелторское сообщество района создало такой комитет. Население могло бы обращаться туда по вопросам некачественного обслуживания, а для риелторов постепенно вырабатывался бы свод правил работы.

Помимо этого, хотелось бы расширить деятельность Российской гильдии риелторов, представительство которой есть в каждом округе. Так, на основе гильдии

развившийся вариант. Но при этом объект может быть как недооценён, так и переоценён, иметь проблемы юридического характера и иные нюансы.

**– Впервые столкнувшись с необходимостью купить или продать недвижимость, человек не всегда понимает, какого рода услуги ему необходимы, что влечёт за собой непонимание того, в какую компанию ему обращаться – агентство недвижимости или юридическую фирму. Так чем же брокерские услуги отличаются от юридических?**

– Если человеку при проведении сделки нужно только проверить документы на юридическую чистоту и составить договор

купли-продажи, то ему будет достаточно обратиться к юристу, желательно работающему в сфере недвижимости.

Брокерские же услуги включают в себя анализ рынка, выявление аналогов и конкурентов объекта, правильное понимание всех его особенностей. И самое главное – проведение сделки по недвижимости и чёткое представление риелтора о том, как это сделать.

Навыками грамотного риелтора являются поиск объекта недвижимости, назначение встречи, проведение презентации своих услуг, заключение договора по цене, которая приведёт к продаже, организация показов объектов недвижимости, принятие предложений, проведение торгов, ведение профессиональных переговоров, выбор тактики и технологии продажи.

Хороший сравнительно-маркетинговый анализ объекта недвижимости, выполняемый агентом, является залогом успешной сделки. Когда мы работаем с продавцом, то выставляем объекты недвижимости не только посредством онлайн-площадок. Способов рекламирования объектов у грамотного агента достаточно много – это размещение на специализированных рекламных порталах и в социальных сетях, наружная реклама, создание сайта-одностраничника и его продвижение в интернете, обход соседей и многое другое. Брокер должен владеть необходимыми знаниями для организации рекламы объекта недвижимости и использовать всевозможные инструменты маркетинга, потому размещение объявлений лишь в агрегаторах не даст быстрого и положительного результата.

Когда мы работаем с покупателем, нашей задачей является поиск приемлемого объекта недвижимости по максимально



низкой цене. Задача риелтора заключается и в проведении торга, и в умении сделать грамотный выбор в пользу объекта, наделённого наибольшими преимуществами, но за более низкую цену. Мы обязаны представить разные варианты и дать право выбора. Далее проведением сделки и оформлением документов может заниматься юрист. В этом и есть отличие риелторских услуг от юридических.

**– Сделки по каким видам недвижимости чаще всего совершаются в Наро-Фоминском городском округе?**

– На самом деле трудно сказать. Продаются как квартиры, так и объекты загород-

ной недвижимости: участки, дачные дома и дома для круглогодичного проживания. Поскольку Наро-Фоминский округ считается «зелёной зоной» Московской области, сделки по купле-продаже объектов загородной недвижимости совершаются часто. Притом цены на земельные участки и дома в более старых СНТ значительно упали. Это связано с развитием современных посёлков нового типа, с улучшенной инфраструктурой и качеством обслуживания, наличием коммуникаций. Помимо этого, в таких посёлках земля и объекты недвижимости могут продаваться в рассрочку.

**– Относительно недавно начала появляться тенденция приобретения загородной недвижимости как для ведения садоводства, так и для круглогодичного проживания. Какие нюансы стоит учесть тем, кто хочет жить в черте города, но на собственном участке?**

– Если вы приобретаете участок в СНТ или в коттеджном посёлке, стоит учесть, что вам придётся платить членские взносы, которые будут уходить на обслуживание или коммуникации, предоставляемые СНТ или коттеджным посёлком. Если же вы приобретаете участок, который находится в поселении, в деревне или в черте города, то за наличие и обслуживание подъездных путей, а также работу коммуникаций будет отвечать муниципалитет. При выборе участка необходимо обратить внимание на коммуникации: на мощность электроэнергии, которая, как правило, в СНТ ниже, на возможность подключения газа, воды и канализации. Участки, расположенные в черте города или деревнях, могут быть уже подключены к коммуникациям.



*- Дачная амнистия была продлена до 2021 года. Расскажите, как это отразилось на рынке, ценах и количестве сделок?*

– Благодаря этому многие владельцы смогли самостоятельно оформлять документы на свои дома без привлечения специалистов и продавать их. Дачная амнистия поспособствовала тому, что сделки проходили без каких-либо трудностей, а это привело к увеличению количества сделок. На цену же влияют дополнительные факторы: какого типа строения и сколько их на участке, уровень освоенности самого участка, наличие подъездных путей, забора, системы охраны, удалённость от остановки общественного транспорта, наличие рядом магазина и так далее.

*- С какими проблемами приходится сталкиваться продавцу и покупателю при купле-продаже недвижимости?*

– Существует несколько типичных проблемных ситуаций. Продавцы часто сталкиваются с тем, что их объекты долгое время находятся на рынке и не продаются. Причиной отсутствия звонков от реальных покупателей может быть завышенная цена или неправильная организация рекламы объекта. Покупателю при выборе объекта бывает сложно учесть все нюансы и трудности, ведь он вынужден сам анализировать рынок цен, а потом уже изучать юридические аспекты проведения сделки и оформления документов.

Если говорить про земельные участки и дома, то проблемы могут возникнуть, если земля не размежёвана; на участке есть строения (незарегистрированные и зарегистрированные), выходящие за границы участка; на участке есть постройки, зарегистрированные без привязки к земельному участку. Самая распространённая проблема при продаже квартиры – это факт её покупки одним членом семьи с привлечением средств материнского капитала, который выдавался на всех. Такую недвижимость без дальнейшей процедуры наделения каждого члена семьи своей долей продавать нельзя. Ещё могут возникнуть сложности в ситуациях, когда есть долги по квартплате или членским взносам; продавец проходит процедуру банкротства или в отношении него открыто несколько судебных дел; недвижимость в залоге или наложено обременение, мешающее продать или использовать такой объект по назначению; проводится сделка с рассрочкой платежа, по военной ипотеке, по программе переселения детей-сирот; проводятся аукционы.

Однако недовольных клиентов, возвращающихся с проблемами, у нас нет! Стоит заметить, что наша деятельность сертифицирована и застрахована. Также мы являемся членами Гильдии риэлторов Московской области и партнёрами мощной Корпорации «Мегаполис-Сервис». Мы считаем, что



## ОТВЕТСТВЕННОСТЬ, ЧЕСТНОСТЬ И НАДЁЖНОСТЬ – НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА!

надёжное «сильное плечо» таких организаций способствует нашему развитию и приумножает наши знания. Мы помогаем друг другу, сообща решаем проблемы. Объединение и сотрудничество – также наши сильные стороны. Каждая сделка застрахована на сумму 10 миллионов рублей – это гарантия для покупателя на случай, если придётся столкнуться с признанием её недействительной по вине агентства.

*- Какими качествами должен обладать риэлтор для успешного осуществления своей деятельности?*

– Я считаю, что такой специалист должен быть честным, порядочным, справедливым, добрым, коммуникабельным и дисциплинированным. Высокоэффективный риэлтор, проводящий от 50 сделок в год, встаёт рано утром, приводит свою умственную деятельность в порядок, ставит планы и цели на конкретный день, с 8:30 уже нахо-

дится в офисе, где тренируется в коммуникативных диалогах, отрабатывая возражения, которые может услышать от клиента, и приступает к звонкам. После обеда он идёт на встречи, которые могут проходить в разных частях города, и уходит домой не позже 19:00. Именно поэтому самодисциплина является залогом успеха высокоэффективного риэлтора.

Всё-таки умение работать с возражениями – это профессиональный навык. Но не только поэтому клиенты ценят риэлтора, рекомендуют его и обращаются к нему снова. Для них важно, чтобы специалист был искренне заинтересован в решении жилищного вопроса. Иными словами –ставил интересы клиента во главу угла.

Каждый человек хочет, чтобы его обучал персональный репетитор и лечил персональный врач. То же и с риэлтором: он должен быть понимающим и иметь индивидуальный подход.



# АГЕНТСТВО «ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ»: «НАМ ДОВЕРЯЮТ И НАС РЕКОМЕНДУЮТ»

Для того чтобы хорошо работать и быть конкурентоспособным в сфере недвижимости, нужно иметь достаточный опыт и необходимые знания. Помимо этого, вам должны доверять клиенты и рекомендовать вас как надёжного исполнителя всех своих обязательств. Всеми профессиональными качествами, о которых речь шла выше, обладает агентство «Центр Недвижимости». О развитии и услугах компании в интервью журналу «Бизнес-Диалог Медиа» рассказала директор Ольга Рослякова.

*– Ольга Николаевна, расскажите, пожалуйста, как давно вы работаете на подмосковном рынке недвижимости?*

– В сфере недвижимости работаю 12 лет. Помогаю людям в покупке, сдаче в аренду жилых и нежилых помещений на территории Щёлковского и Лосино-Петровского городских округов Московской области на самых выгодных условиях – как для покупателей, так и для продавцов (собственников). Основным направлением моей деятельности является продажа вторичного жилья.

*– Какие конкретно операции с недвижимостью вы предлагаете?*

– Это полный спектр операций с недвижимостью. Таким образом, компания «Центр Недвижимости» предлагает своим

клиентам оказать помощь в продаже или приобретении недвижимости, в полном юридическом сопровождении при покупке или продаже недвижимости, в получении ипотеки, с презентацией вашей недвижимости на всех популярных торговых площадках, в оформлении и заполнении документов и последующей сдаче их в регистрационную палату, в составлении договора при приватизации квартиры, в узаконивании перепланировки и так далее. Все эти важные моменты помогут нашим клиентам сэкономить деньги и время.

*– Как вас находят ваши потенциальные клиенты?*

– За 10 лет работы в сфере недвижимости могу сказать, что клиентов у наше-

го агентства очень много. В основном они приходят к нам по рекомендации. Мы регулярно даём рекламу в округе, также наши менеджеры активно ищут клиентов по телефону. Существуют специальные профильные базы, которые они обзванивают и через них выходят на клиентов. По такой системе мы и работаем.

*– Сколько сотрудников работает в вашей компании?*

– «Центр Недвижимости» – небольшое агентство, за численностью сотрудников мы не гонимся, скорее, пытаемся охватить максимально качественно весь спектр наших услуг. Те люди, кто работает в нашей компании, обладают высокими профессиональными качествами в этой области и





повышают свою квалификацию. Я считаю, что в нашей работе больше нужна не теория, а практика, то есть опыт.

**– Вы входите в состав Гильдии риэлторов Московской области?**

– К сожалению, мы ещё не вступили в гильдию, так как, могу сказать за себя: помимо того, что я директор агентства и действующий риелтор, а также председатель объединения предпринимателей, у меня очень много общественной работы, и она отнимает много времени. На всё просто не хватает рук.

**– Ольга Николаевна, как быстро через вас можно оформить ипотеку?**

– В наше агентство недвижимости достаточно много людей обращается с этим вопросом. В этом направлении у нас накоплен хороший опыт. Как минимум – мы работаем с основными 5 банками. Оформить ипотеку вместе с нами будет удобно и выгодно. Мы

предлагаем клиенту банк на выбор, отправляем документы на одобрение, ждём одобрения, так как наша организация является партнёром Сбербанка. Одобрение приходит в течение 3-4 часов. Процентная ставка очень хорошая – 8,6-9%. Своим клиентам мы предлагаем комфортные новостройки, которые находятся в Лосино-Петровском и Щёлковском городских округах. Если клиент захочет приобрести недвижимость в Москве, то и в столице мы можем подыскивать подходящий для него вариант.

**– Поделитесь вашими ближайшими планами на предстоящий год.**

– Сейчас непростое время в сфере недвижимости, поэтому в ближайшие планы входит расширить свою сферу деятельности по другим районам и округам Московской области.

**– Как вас можно найти в интернете?**

– Наша компания «Центр Недвижимости»

представлена в соцсетях:  
[https://instagram.com/centr\\_nedvigimosti\\_?igshid=1fi lfk4w5na99](https://instagram.com/centr_nedvigimosti_?igshid=1fi lfk4w5na99);  
<https://vk.com/centrnedvzhimosti>.

Также у нас есть собственный сайт [www.cn-mo.ru](http://www.cn-mo.ru), где вы можете получить необходимую для вас информацию. Офис находится по адресу: Лосино-Петровский городской округ, мкр. Аничково, 14А.

**Тел.: 8 (925) 469-15-29, 8 (926) 258-93-13.**

**– Ольга, как часто вас благодарят клиенты?**

– Как правило, наши клиенты после заключения сделок приходят к нам с благодарностью. У всех она выражается по-разному. У кого-то это искренние, тёплые слова, сказанные от чистого сердца, другие дарят цветы и небольшие презенты. Безусловно, это всегда приятно, как и момент от успешно выполненной работы, когда ты смог помочь людям.





# «БОЛЬШЕ, ЧЕМ БИЗНЕС ИЛИ ВОПЛОЩЕНИЕ В РЕАЛЬНОСТЬ МЕЧТЫ!»

Существует мнение, что риелторы на рынке недвижимости получают за свои услуги немалые суммы. С другой стороны, нельзя не отметить растущую конкуренцию в этой сфере, а также заметное изменение имиджа профессии в лучшую сторону, что привело к тому, что сегодня всё больше людей, которые ищут работу, останавливают свой выбор именно на риелторской сфере услуг. Так насколько этот бизнес действительно реален и привлекателен? На эту тему сегодня мы общаемся с вице-президентом Гильдии риэлторов Москвы и Гильдии риэлторов Московской области, генеральным директором сети агентств недвижимости «CENTURY 21 Римарком» Боку Ен Уном.

**– Здравствуйте! Расскажите, как давно существует ваша компания? Как пришли к идеи масштабирования бизнеса? Не отразился ли на работе компании кризис, связанный с пандемией коронавирусной инфекции?**

– Компания «Римарком» была основана в 1995 году в подмосковном городе Чехове и очень скоро стала одним из лидеров – сначала локального рынка недвижимости, а затем и в Подмосковье. Это и неудивительно: наши сотрудники всег-

да очень внимательно проверяют каждый объект, с которым работают, а сами сделки проводятся исключительно под контролем опытных юристов и в полном соответствии с законодательством РФ. Со временем, как и многим другим владельцам бизнеса, мне захотелось масштабировать бизнес-процессы, в связи с чем была выбрана стратегия открытия новых офисов. На сегодняшний день наши офисы открыты не только в Чехове, но и в Новой Москве. В планах – открытие нового

непосредственно в российской столице по нашему южному направлению.

Что же касается кризисов, то наш профессионализм мы подтверждали неоднократно, успешно переживая все потрясения и пользуясь неизменной благодарностью и популярностью у клиентов. И это самое главное для нас, ведь клиентоориентированность – это основа любого бизнеса. А сложная ситуация, которая сложилась на рынке недвижимости в связи с пандемией коронавируса и

введением режима самоизоляции, безусловно, усложнила нашу деятельность. Но я очень рад, что эффективность работы АН «CENTURY 21 Римарком» в этот период только выросла, за что благодарен нашим руководителям и менеджерам офисов продаж и, конечно же, нашим специалистам по операциям с недвижимостью.

Любой кризис – это встряска, которая помогает собраться и сделать несколько шагов вперёд, в то время как более слабые игроки уходят с «поля». В этом отношении мне нравится китайская мудрость.

**Сеть агентств недвижимости «CENTURY 21 Римарком» оказывает потребителям все виды услуг по продаже, покупке, аренде, обмену и срочному выкупу жилой недвижимости. Компания успешно работает в сегментах загородной, коммерческой, зарубежной недвижимости и новостроек. Высокие деловые качества сотрудников и безупречная репутация среди потребителей услуг и коллег позволили «CENTURY 21 Римарком» занять одно из лидирующих мест на рынке недвижимости Подмосковья и Новой Москвы. Компания вот уже более 25 лет предоставляет только высококачественные риелторские услуги.**

АН «CENTURY 21 Римарком» является членом РГР, ГРМ и ГРМО, а также партнёром более 20 российских банков, в том числе и крупнейших из топ-5. Компания отмечена многими благодарственными письмами и дипломами за весомый вклад в развитие цивилизованного рынка недвижимости столичного региона.

АН «CENTURY 21 Римарком» – неоднократный победитель всероссийского конкурса «Профессиональное признание», который проводится под эгидой РГР, а также лауреат конкурса профессионального признания «Звезда Подмосковья», организатором которого является ГРМО.

**– А когда «Римарком» стал составной частью всемирно известного на рынках недвижимости бренда CENTURY 21?**

– В России этот бренд представлен с 2007 года. Мы присоединились к команде профессионалов из CENTURY 21 в 2010 году и ни разу не пожалели о своём решении. Мне очень хотелось, чтобы моё агентство недвижимости было узнаваемым на рынке и вызывало доверие среди клиентов, поэтому я и сделал выбор в пользу франшизы CENTURY 21. Это крупнейшая в мире сеть агентств недвижимос-

**«КРИЗИС» ПО-КИТАЙСКИ –  
危机 («ВЭЙЦЗИ»). ЭТО,  
ПОЖАЛУЙ, ОДНО ИЗ САМЫХ  
ИЗВЕСТНЫХ КИТАЙСКИХ СЛОВ,  
БЛАГОДАРЯ ТОМУ, ЧТО СЛОВО  
«КРИЗИС» В КИТАЙСКОМ  
ЯЗЫКЕ СОСТОИТ ИЗ ДВУХ  
ИЕРОГЛИФОВ – «ОПАСНОСТЬ» И  
«ВОЗМОЖНОСТЬ».**

ти, объединённых всемирно известным брендом, едиными стандартами качества обслуживания, технологиями и информационной системой. CENTURY 21 – это ёщё и уникальная система подготовки специалистов экстра-класса в сфере предоставления риелторских услуг, причём, от стажёров до владельцев агентств недвижимости, основанная на инновациях и лучших практиках. Сегодня бренд CENTURY 21 представлен в 80 странах мира. Это более 9400 офисов и 127 000 агентов. Только в России сеть CENTURY 21 насчитывает более 55 офисов и 1000 агентов в 35 городах страны. При этом каждый офис находится в независимом управлении. Но у нас единая база объектов недвижимости, что позволяет успешно реализовывать как межрегиональные, так и зарубежные сделки.

**– Скажите, вы являетесь единственным владельцем компании?**

– Да, я действительно являюсь единственным владельцем сети агентств недвижимости «CENTURY 21 Римарком». Но на сегодняшний день всеми процессами в

наших офисах руководят мои партнёры, которые, по сути, являются моими акционерами.

**– Назовите главные качества руководителя компании на рынке недвижимости.**

– Это способность всегда быть в тонусе и искать новые модели работы, новые возможности, новый потенциал в людях. Это выдержка и терпение. В этом бизнесе, как, наверное, и в других, зачастую всплывают какие-то человеческие конфликты, технические и организационные сбои. При этом нужно адекватно оценивать ситуацию и понимать, когда нельзя немедленно поддаваться эмоциям. Ну и, конечно же, в нашей профессии никак не обойтись без внимания и интереса к людям, в том числе и к своим сотрудникам. Люди всегда должны быть в приоритете. Долг руководителя – помнить, что люди смотрят на него, и транслировать уверенность в завтрашнем дне.

**– Скажите, существует ли грань между желанием обогащения и бизнесом?**

– Любой бизнес начинается с желания заработать, что вполне естественно. Но самое главное, нельзя забывать, что мы воплощаем в реальность мечты наших замечательных клиентов!

Со временем ты приходишь к пониманию того, что бизнес – это больше, чем деньги, это желание развиваться самому, передать свой опыт другим и пытаться в меру сил и возможностей решить проблемы, связанные со своей профессиональной отраслью. Я очень люблю свою профессию, поэтому имидж специалиста по операциям с недвижимостью для меня не просто слова. Именно поэтому я активноучаствую в жизни профессионального сообщества и сделаю всё от меня зависящее, чтобы наш рынок недвижимости действительно стал цивилизованным, а профессия – уважаемой.





**Bogorodsky Industrial Park**

# ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО



Наш адрес:  
142434, Московская область, г. Ногинск,  
территория «Ногинск-Технопарк», 3

+7 (495) 287-16-35  
+7 (495) 287-16-36  
[info@parknoginsk.ru](mailto:info@parknoginsk.ru)  
[www.ip-bogorodsk.com](http://www.ip-bogorodsk.com)

# ООО «АСФАЛЬТ-КАЧЕСТВО»

- ◆ АСФАЛЬТИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ
- ◆ АСФАЛЬТИРОВАНИЕ ДОРОГ
- ◆ ЯМОЧНЫЙ РЕМОНТ
- ◆ ЗЕМЛЯНЫЕ РАБОТЫ
- ◆ УБОРКА И ВЫВОЗ СНЕГА
- ◆ АРЕНДА СПЕЦТЕХНИКИ



 8 (495) 777 55 13

 [info@asfalt-kachestvo.ru](mailto:info@asfalt-kachestvo.ru)



*Официально лучшая дорожно-строительная  
компания РФ 2018 на коммерческом рынке*

# АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



125009, Москва,  
улица Тверская, дом 16, строение 1,  
офис А-501 (БЦ «Галерея Актер»)

[www.al-cg.com](http://www.al-cg.com)

620144, Екатеринбург,  
улица Шейнкмана, дом 121,  
3 этаж (БЦ «Антарес-бизнес»)