

"Инновации рынка недвижимости-2015"

С 6 по 9 февраля в Сочи прошли деловые встречи, организованные Сбербанком России. Представители Российской Гильдии Риэлторов принимали участие в конференции "Инновации рынка недвижимости-2015" и поделились своими впечатлениями.



Представители Омского союза риэлторов

**Рассказывает вице-президент РГР,
президент НП «Омский союз риэлторов»**

Вячеслав Викторович Горюнов:

- У риэлторов и застройщиков стало доброй традицией - в начале февраля собираться на деловые встречи, организованные Сбербанком России. Через год после зимней Олимпиады, нас принял гостеприимный Сочи.

Более 700 ведущих партнеров Сбербанка собрались, чтобы обсудить сегодняшнюю ситуацию на рынке недвижимости, в том числе и через призму общей экономической и политической ситуации в стране и мире. "Хозяева" предложили программу, на которой не приходилось скучать. Помимо интересного отчета о проделанной работе, были предложены пути дальнейшего развития риэлторской отрасли через эффективное и инновационное сотрудничество со Сбербанком.

Участникам была предоставлена возможность обсудить положение дел со своими коллегами из разных уголков нашей страны от Москвы и Санкт-Петербурга до Камчатки. Интересные спикеры и их полезные доклады, прошедшие демократическую процедуру голосования, я уверен, дали пищу для размышления всем участникам конференции.

А вот побывать у коллег в секции застройщиков мне, к большому сожалению, не удалось. Плотный, можно сказать, забитый до предела, режим работы в риэлторской секции. Только в конце второго дня, после проведения командообразующего мероприятия, нам показали олимпийские объекты, а потом в торжественной обстановке были подведены итоги конференции и награждены лучшие партнеры Сбербанка по итогам года.

Резюмируя, хочется отметить - польза от подобных

мероприятий серьезная и можно быть уверенным, что полученные идеи и наработки будут применимы у себя в компании.



**Представители Уральской палаты недвижимости
Рассказывает вице-президент РГР
Татьяна Юрьевна Деменок:**

- Сбербанк, как всегда сделал то, что пока не сделала РГР - собрал тех, кто реально работает на рынке, с правилами и без таковых, с единственной мотивацией - чем больше количество, тем лучше. Качество не обсуждается. Сбербанк его сам делает. Вот с таким чувством я покинула город Горки, Красную поляну и Сочи. Все правильно, пока мы будем «набирать воздух в легкие», те, кто думает прагматично не только о себе в первую очередь, но и о развитии бизнеса, о компании, которой служит (я не оговорила: именно служит), тот и будет лидером, будет окружать себя нужными партнерами, клиентами, сотоварищи и т.д. А что делает Сбербанк? Через риэлторские и строительные сообщества пополняет свои ресурсы! Конечно, надо отдать ему должное, он качественно улучшил сервис, у него есть программы, он ориентирован на клиента не в «облаке», а наяву; как отметил Анатолий Попов, вице-президент Сбербанка России: «В 2015 году нам предстоит ответить на новые вызовы рынка. Основная задача, которая стоит перед игроками рынка недвижимости, - вовремя перестроить бизнес-процессы, адаптироваться к новым реалиям».

В кулуарах конференции, один из руководителей Сбербанка поделился с коллегой: «Какие же риэлторы не организованные!..» Не очень приятно слышать такое, но он был прав. Действительно, как можно руководителям риэлторских компаний «задерживаться» на мероприятие, идти не торопясь, «вразвалочку». На секциях и круглых столах, просто «пиарить» свою компанию, используя при этом, не самые передовые технологии, поощряя, например, копеечную комиссию риэлтора, рассказывать о непонятных никому инновациях управления (суть заключается всего-то в грамотной системе построения полномочий и коммуникаций) и т.д.

Как всегда на высоте оказались представители тех компаний, которые выступали в прошлом году - ЛСР и БЭСТ-новостройки. В итоге, пленарка прошла мобильно, с интересными выступлениями, можно даже сказать, захватывая дух. По сравнению с

прошлым годом, секции и круглые столы были менее продуктивны и познавательны.

Неожиданным и запоминающимся получился бизнес-тренинг с Владимиром Волошиным. Об этом можно было бы написать отдельную статью. Я много посещала бизнес-тренингов, но когда рассказывают о собственном примере как можно победить многие вещи, встречаю впервые. История Владимира Волошина — хорошая иллюстрация к учебнику по целеполаганию, в ней прослеживается удача и несомненная, нестигаемая добрая воля. За это, конечно, отдельное спасибо организатору — Сбербанку!

А еще был организован спортивно-интеллектуальный квест в олимпийском «Сочи Парке». Мы не просто получали задания и их выполняли, мы быстро бегали, соображали, проявляли спортивные навыки, ориентировались в пространстве для того, чтобы как можно быстрее «сдать в эксплуатацию и заселить жилой дом». Победила, конечно же, Дружба! В общем, спасибо Сбербанку, который - «всегда рядом»!

Рассказывает вице-президент РГР Анна Ивановна Лупашко:

- Моё участие в конференции "Инновации рынка недвижимости-2015" вполне закономерно: ещё в то время, когда я была Президентом РГР, в процессе реализации «Соглашения о стратегическом сотрудничестве», которое заключили между собой Сбербанк России и Российская Гильдия Риэлторов, появилась идея создать площадку встреч настоящих профессионалов, лидеров отрасли.

На фото: Т.Ю. Деменок и А.И. Лупашко



Уже тогда было видно, что она станет уникальной. Мы договорились, что будем стремиться содействовать развитию рынка недвижимости, делать его более масштабным, надежным, доступным, технологичным. И приятно отметить - все получается! Сбербанк делится с нами и «раскрученностью» своего брэнда, и умением совершенствовать бизнес-процессы и сервисы. Это сотрудничество, даже в такое сложное для нашего бизнеса время, позволяет риэлторским компаниям чувствовать себя уверенно, находить новые решения, реализовывать их. В 2015 году многим из нас предстоит ответить на крутые вызовы рынка. По прогнозам ведущих экспертов, показатели рынка недвижимости могут снизиться примерно на 25-30%. Обычно, отсутствие денег заставляет думать и принимать неординарные решения. На рынке вторичного жилья, скорее всего, будут преобладать многоступенчатые альтернативные сделки.

В секторе коммерческой недвижимости мы ожидаем снижение арендных ставок, уровень вакантных площадей продолжит свой рост и, вероятнее всего, достигнет 30-35% по качественным бизнес-центрам класса А и В.

В секторе первичного жилья, по некоторым оценкам, прогнозируется увеличение числа обманутых дольщиков, например, только в Москве их число может возрасти до 20 тысяч, при сегодняшних 7 тысячах.

Поэтому основная задача, которая сейчас стоит перед профессиональными участниками рынка недвижимости, это своевременно перестроить бизнес-процессы, адаптироваться к новой рыночной конъюнктуре.



**Представители
Дальневосточной Гильдии Риэлторов
Рассказывают дальневосточники (ДГР):**

- Конференция для нас началась задолго до официального открытия. Волна участия раскачивалась по мере получения информации. Кто? Где? В ТАКОЕ время?! Уже успели привыкнуть к Турции, но смена места проведения дала эффект новизны, а интрига с тайной имени бизнес-тренера волновала до последнего момента и дала потрясающий результат.

Сборы в дорогу всегда хлопотное дело. Много вопросов по организации, смена и корректировка информации, вполне нормально для организации такого мероприятия. Ну, а там, где Сбербанк, там нет проблем. Территориальный менеджер Екатерина Косычева организовала информационную группу участников конференции в WhatsApp, тем самым обеспечив свежей информацией. Эта связь укреплялась самими участниками. Поступали рекомендации, обмен мнениями с фото или выразительными смайликами. Мы сблизились ещё на этапе подготовки и сборов, не будучи знакомы "вживую", вопреки разбросанности по нашему огромному Федеральному округу. Очень важна в любом деле поддержка и забота. И так приятно получать всё это вовремя, в полном объёме и деликатно. За это отдельное "спасибо" Екатерине.

Встреча и размещение прошли легко и непринуждённо. Встречающий нас, легко

справился с двумя чемоданами, и непринуждённо и с лёгкостью порхали рядом только что прибывшие дамы. Все были в восторге от отелей, а кому не хватило мест в гостиницах, были приятно удивлены апартаментами и посчитали (и подсчитали), что им повезло больше.

Приветствие участников было вечером, но, из-за авиарейсов, не все к нему успели. Однако, дальневосточников уже невозможно было удержать от долгожданной встречи. Пока одни помогали вновь прибывшим с разгрузкой чемоданов, другие сдвигали столы в уютном уголке ближайшего ресторанчика. Несерьёзное назначение этого заведения нисколько не помешало приятному знакомству, встрече с друзьями и моментальному переходу к работе. Объём обмена информацией, опытом работы и совместные планы, планы, планы, сразу настроили на деловую волну. Сплочённость дальневосточников укрепилась и заработала моментально. Обменялись впечатлениями прошлых конференций, обсудили предстоящую программу, разработали тактику эффективного участия. Вдохновились участием в предстоящем IV съезде профессионалов рынка недвижимости ДВ в апреле в Хабаровске. Президент РГР Валерий Виноградов лично подтвердил проведение апрельского Правления в Хабаровске. Погрузившись в работу конференции и общаясь с участниками из других регионов, дальневосточники ни на минуту не расставались. Связь была всегда. И по WhatsApp и, наверное, телепатическая, когда на кофе-брейках или перерывах стягивались для обмена искрами сияющих глаз, тёплыми «обнимашками» и душевными улыбками, и, конечно же, той информацией, которую получили на разных круглых столах.

Дальневосточники умеют ценить время, они прекрасно понимают, что встречи "живую" редки и сложны в обширном ДФО. Полученный опыт других регионов, планы развития и ипотечные продукты Сбербанка вдохновляют и дают щедрую возможность использования. Наверное, Дальний Восток отстает в чем-то от других регионов, но мы на сегодня считаем это плюсом. У нас появились варианты развития бизнеса и партнёрства для примера, для использования, для корректировки своих планов. А самый грандиозный план у дальневосточников - сотрудничество внутри региона. Кризисом и нестабильной экономикой нас не запугать. Наш регион испытывает на себе, помимо общих, свои особые и не менее значимые потрясения. Планы развития Дальневосточного региона дают нам особые возможности, а значит, и решения должны быть не стандартными! А свои способности мы уже испытали в спортивно-интеллектуальном квесте. Победу одержала

команда, костяк которой был из дальневосточников. Спортивный настрой, которым было пронизано всё мероприятие, дал начало и творческому прорыву дальневосточников, итогом которого стали стихи на подведении итогов и при награждении рассказ от Максима. Наверное, суровый климат, почти нетронутая природа, отдалённость от центра России, воспитывает в нас стойкость и гибкость, храбрость и понимание, умение дружить и поддерживать друг друга и в жизни, и в бизнесе. А современные технологии и экономическая ситуация дают нам великолепные возможности ещё раз доказать: Мы лучшие! Мы ни с кем себя не сравниваем, мы не лучше других. Мы лучше тех, кем были вчера. И нет и тени сомнения, что у нас всё получится. И место проведения и сама конференция были пронизаны спортивным духом. Эта волна подняла нас на высоту Олимпийских побед. Пусть этот мощный поток, который пропитал нас на конференции, ручейками разольётся по всем городам Дальнего Востока, представители которых были в Сочи. Пусть наши дальнейшие встречи образуют реки, моря, океаны, в зависимости от участников, задач и целей. Мы благодарны Сбербанку за то, что собрал нас всех вместе, направил на путь сотрудничества и партнёрства. Своим примером показал, что можно и нужно идти своей дорогой даже в общем мощном потоке. То, что мы лучшие доказывает и то, что в этом году в конференции приняли участие 27 человек из ДФО, по сравнению с 5 в прошлом.

Мы лучшие, потому, что продолжаем общаться и после мероприятия. Мы лучшие, потому, что у нас есть совместные планы! Мы лучшие, потому, что мы - команда! Мы - дальневосточники!

И, конечно же, любое удавшееся мероприятие хочется продолжить. У нас столько сил, знаний и эмоций, что откладывать на долго нет никакого смысла. Уже в апреле мы снова соберёмся на IV съезде профессионалов рынка недвижимости ДВ. Деловая программа съезда давно разработана и готовится НП РДВ, но с лёгкой и надёжной руки Сбербанка, как первый результат нашего участия в конференции, будет дополнена, расширятся горизонты участников.

До новых встреч, друзья! До новых свершений и впечатлений!

Опубликовано с оригинала, размещённого на странице РГР в социальной сети Facebook.

«Соглашение о взаимодействии»



Подписание «Соглашения о взаимодействии» между АРБ и РГР

25 февраля 2015 года в здании Ассоциации российских банков было подписано «Соглашение о взаимодействии Ассоциации российских банков и Российской Гильдии Риэлторов». С этого момента закладываются основы отношений по реализации совместных мероприятий между новыми партнёрами.

Подписание Соглашения на уровне профессиональных объединений стало результатом достигнутых договоренностей по реализации совместных мероприятий и инициатив для дальнейшего совершенствования рынка недвижимости и банковских услуг кредитования, содействия более эффективной работе участников рынка, повышения качества услуг и сервиса для потребителей и взаимодействия с государственным институтом развития (группой компаний АИЖК).

По Соглашению Ассоциации российских банков (АРБ) и Российской гильдии риэлторов (РГР) планируется проводить серьёзную совместную работу в профильных комитетах по ипотечному кредитованию, законодательству и правовым вопросам. Намечен ряд мероприятий, входящий в проект «Дорожная карта профобъединений АРБ и РГР».

В рамках достигнутых договоренностей намечено утверждение «Дорожной карты профобъединений АРБ и РГР» и реализация мероприятий не только в рамках плана-графика, но и в рамках деятельности по формированию оптимальных и упрощающих работу условий для участников рынка с учетом меняющейся конъюнктуры, правового поля, законодательных инициатив.

Отдельный блок Соглашения затрагивает реализацию проектов по взаимодействию с государственными институтами развития. Прежде всего, это группа компаний АИЖК. Запланирована реализация совместных проектов и инициатив по поддержке

жилищного строительства экономического класса, разработка правовых, инфраструктурных и финансовых решений для рынка недвижимости, стимулирование развития, с учетом мировой практики, института ипотечного страхования, инициатив социальной поддержки и защиты ипотечных заемщиков со стороны государственного института развития, как по оформленным, так и по вновь выдаваемым кредитам.

Основные вопросы взаимодействия и реализации решений будут осуществляться через работу Комитета по ипотечному кредитованию АРБ и Комитета по ипотеке РГР. **Тосунян Г.А., Президент Ассоциации российских банков** отметил: «Развитие рынков недвижимости и банковских услуг кредитования требуют более системного подхода к организации бизнеса, построению инфраструктуры, организации качественных услуг потребителю. Кроме того, именно сейчас мы переживаем период, когда важен комплексный подход к решению вопросов как развития бизнеса участников рынка, так и социальной составляющей для потребителя. Таким образом, работа АРБ и РГР будет строиться в рамках программ самих профобъединений, а также через взаимодействие профильных комитетов, активным участником которых являются не только кредитные организации, но и что важно - государственный институт развития (группа компаний АИЖК)».

Виноградов В.Н., Президент Российской Гильдии Риэлторов отметил: «Современный этап развития рынка и его трансформация требует быстрого и четкого реагирования, внедрения практических решений. Мы уже имеем положительный опыт реализации конкретных мероприятий с рядом кредитных организаций. И системная работа на уровне профессиональных объединений банков и риэлторов позволит вести работу в целом по стране, получая «обратную связь» от участников рынка во всех субъектах Российской Федерации».

В подписании «Соглашения» принимали участие:

Медведев П.А. - Финансовый омбудсмен, **Семенюк А.Г.** - Первый заместитель Генерального директора ОАО «АИЖК», Председатель Комитета по ипотеке АРБ, **Ликефет А.Л.** - Вице-Президент, Председатель Комитета по ипотеке РГР, **Шитов Н.В.** - Председатель Совета директоров «Банк Жилищного Финансирования», **Юдина А.А.** - Вице Президент Банк «Открытие», **Китбалин А.А.** - Председатель Наблюдательного Совета «Альта-Банк».



После подписания документа, состоялась пресс-конференция, на которой представители РГР и АРБ отвечали на многочисленные вопросы журналистов.

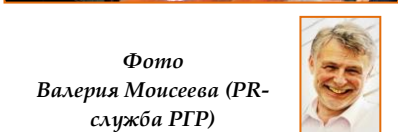


Фото
Валерия Моисеева (PR-
служба РГР)

Риэлторы и банки: новые возможности «бизнеса» в период «туманного рынка».

Встречая первые рабочие месяцы 2015 года, практически каждый участник рынка озадачен вопросами «как заработать теперь? Что делать: больше экономить или больше зарабатывать? Где и как искать клиентов?».

С чего все начиналось. Рынок недвижимости и рынки связанных с ним финансовых услуг за 2014 год и первые два месяца 2015 года показывают целый ряд изменений, привнося коррективы в «портрет» потребителей, их мотивы, вносят необходимость коррекции бизнес моделей участников рынка и пересмотра тактики продаж.

Если в первый и четвертый кварталы 2014 года рынок недвижимости активно рос за счет сделок приобретения жилья как на вторичном рынке, так и активного инвестиционного спроса на первичном (новостройки), что в свою очередь позволяло активно использовать инструмент банковского кредитования населения. То в первые два месяца 2015 года картинка резко поменялась. И стала она меняться уже с ноября 2014 года.

Во-первых, резкий рост ставок по депозитам и кредитам в самом конце 2014 года «уже чуть спутал карты» участникам рынка: часть потребителей, увидев в декабре 2014г. ставки по депозитам уровня 22-24% годовых, тут же задумались и решили «разместиться временно свободные деньги» в доходный депозитный инструмент, чем покупать недвижимость на «пике цены» (как многие считали). Другая часть потребителей, наоборот поспешила оформить в конце 2014г кредитную сделку по еще «старой 11-12-13%» ставке и купить квартиру либо (что правильно) получить кредит под залог имеющейся недвижимости (офис, магазин, дом, квартира) и вложить средства в бизнес, использовать на крупные потребности. Третья часть потребителей, не успев оформить кредит по «старой» ставке, проводила сделки в декабре 2014-январе 2015 по «новым» ставкам, порой выше 20% годовых. Что для кого-то вполне было оправданно: часть «не веря в будущее» фиксировали ставку и «деньги на руках» сейчас, часть – использовали средства субсидии и покупали жилье в «последний момент», часть брали кредит на короткий срок когда ставка не столь влияет на длительную долговую нагрузку.

Во-вторых, резкое изменение продуктового предложения банков на рынке с конца 2014 года и его сокращение, не дало возможности массе клиентов и риэлторов провести сделки. Прежде всего - это ограничение и прекращение именно целевых программ кредитования коммерческой недвижимости, земельных участков и загородных домов. В такой ситуации и сейчас остаются многие клиенты и риэлторы, ориентированные именно на такой сегмент программ и покупок.

В-третьих, изменения в ряде программ «федерального масштаба» реализуемых с участием операторов АИЖК (стандартная программа рефинансирования ипотечных, корректировка реализации программ «военная ипотека» и «социальная ипотека») не только ограничили активность целого ряда участников рынка и их возможности развития бизнеса, но и заставили пересмотреть бизнес модели и дальнейшую работы как с целевой аудиторией клиентов, так и пересмотреть партнерский формат коммуникаций. Что же происходит сейчас с рынком, где и как «зарабатывать» профессиональному риэлтору?

«Куда бежать».

Даже в меняющемся рынке всегда есть «ниши для творчества». А изменения заставляют задуматься не только о текущей эффективности бизнес-модели, но и посмотреть иные возможности и потенциал развития своего бизнеса.

Итак, по порядку. Клиенту необходимы ведь не деньги как таковые, а именно правильный инструмент решения его вопроса: переехать из маленькой квартиры в чуть большую, достроить дачу, приобрести квартиру в новостройке для

подрастающих детей, выкупить вторую долю в коммерческом помещении и стать полноправным владельцем бизнеса, получить средства господдержки и улучшить жилищные условия. И таких задач – сотни. Вот они – «потенциальные сегменты» работы с клиентами даже в текущем «туманном рынке». И тут самое главное – распределив их на сегменты, понять какой есть на рынке инструмент не только решения вопросов таких «новых» клиентов. Но и где и как таких клиентов найти, привлечь и обеспечить именно своей услугой.

А для этого надо знать всегда чуть больше чем знаешь, владеть информацией чуть больше чем «сосед», быть оперативнее, чем «другой участник рынка».

В России по разным оценкам, более 80% жилого фонда (не говоря уже и о таких объектах как земельные участки, нежилая недвижимость) находятся в собственности населения. Этот тот актив, которым практически вся масса собственников просто «спокойно владеет, платит налоги и все..». А если грамотно присмотреться к предложениям на текущем рынке – то вот они новые возможности.

Разделим целевую аудиторию на два сегмента: **первый** - классическое желание купить недвижимость и **второй** – уже имеющие недвижимость (и порой не задумывающихся о возможностях этой «недвижимости»).

Первый сегмент снова делим: желающие купить квартиру/комнату и все остальное (дом, земля, магазин и так далее), а также с учетом сегмента покупки (приобретения): в новостройке (где нет титула) и вторичный рынок.

Второй сегмент (текущие собственники) делим тоже: те кто просто живет в квартире и те кто, например, ее сдает, получая доход.

Все эти люди – потенциальные клиенты «вновь и вновь». Почему?

Во-первых, те, кто хочет купить жилье порой могут являться потенциальными участниками программ соцподдержки (и порой об этом не знающие). Ведь сегодня есть как программы «социальная ипотека» для ряда целевых сегментов с относительно низкой ставкой до 13%, так и субсидии на первый взнос, на часть погашения кредита, программы «молодая семья», а также материнский капитал не только федерального уровня, но и в ряде субъектов РФ, кроме того есть субсидии для тех кто переехал из районов крайнего севера, жилищные субсидии для многодетных семей, поддержка одиноких матерей и т.д.и т.п. Поэтому, изначально при первичном контакте с клиентом риэлтор сделав некий «опросник» сразу сможет понять» есть ли еще у клиента потенциал формирования средств на первый взнос на покупку» или на получение средств на погашение части кредита.

Во-вторых, можно просто искать программу банка когда выдается кредит на новостройку, например. И

таких сейчас все меньше. А можно поступить мудрее, ничего не мешает (как правило) получить кредит клиенту под залог текущей квартиры, продолжать в ней жить, а на эти деньги приобрести «заветную» любую новостройку да еще и без первого взноса (или просто машино-место, или коммерческое помещение), получить ту же субсидию, маткапитал, а после сдачи дома – продать старую квартиру, погасить кредит от продажи и переехать в новую.

В-третьих, те кто «просто живет» в квартире – тоже люди. И порой находятся в поиске денег на потребительские или бизнес нужды, получая дорой и короткий потребкредит или неделями собирая документы как бизнесмен на кредит малому и среднему бизнесу. Вот вам – целый пласт потребителей нового формата кредитных услуг «на рынке недвижимости».

Это мы чуть-чуть коснулись самих клиентов. Но ведь еще и сами специалисты по недвижимости порой работают в разных отделах.

Переходя к категориям «специалистов по недвижимости», условно можно разделить на такие группы как: 1). специалисты работающие в отделах «аренды», которые из года в год сдают недвижимость своих сотен/тысяч клиентов в аренду, 2). специалисты отделов новостройки, которые помогли своим сотням/тысячам клиентам приобрести за последние годы квартиры, многие из которых уже давно стали собственниками, 3). специалисты отделов «вторичного жилья», которые помогли своим сотням/тысячам клиентам приобрести или продать за последние годы квартиры, а кому то помочь второй раз, организовав переезд из первой квартиры в купленную новую большей площади при рождении ребенка и т.д.

Вот он – безумный потенциал работы с накопленной клиентской массой. Ведь все эти клиенты – живые люди, которые являются предпринимателями или просто работают по найму, нуждаются порой в деньгах на бизнес или иные крупные расходы, строят дачу (живя в купленной с помощью риэлтора городской квартире), хотят направить детей на хорошее дорогое обучение за рубеж и т.д. Все они - уже счастливые собственники жилья, но не используют потенциал недвижимости «на полную мощность».

С началом 2015г многим этим людям теперь сложно найти целевой кредит именно на МСБ (малый средний бизнес, когда не только ставка высока, но и массу документов собрать надо), или крупный потребительский кредит в 700-900 тысяч или 1-2-3 миллиона рублей на достройку дачи, банного сруба, выкупа части доли в бизнесе и т.д. (поскольку ставки очень высоки, а программ потребкредита стало очень мало).

Сегодня специалист рынка недвижимости может стать не только просто «успешным риэлтором», но и успешным «финансовым консультантом по недвижимости». Недвижимость клиентов

научить и заставить работать! Надо просто «просегментировать свою базу клиентов» и предложить им новые рыночные продукты.

Сейчас на рынке появились программы «залогового» кредитования населения. Когда под залог жилой недвижимости можно получить быстро и без «лишних справок» кредит в несколько миллионов рублей на любые цели.

Плюсы очевидны: клиент получает с помощью своего риэлтора инструмент решения его бизнес или потребительских задач (и становится еще и «продавцом услуг» данного риэлтора), а сам риэлтор не только «активизирует свою клиентскую базу», но и зарабатывает получая опции и вознаграждение по сделке. Вот оно – «второе дыхание» недвижимости.

Таким образом, с помощью инструмента «кредит на любые цели при простом залоге недвижимости» клиенты риэлтора могут решить бесконечное множество своих обычных и даже порой «нестандартных» задач: приобрести любую новостройку без первого взноса, расширить бизнес, купить участок земли и построить дачу, приобрести вид на жительство за рубежом, консолидировать несколько своих коротких и дорогих потребкредитов в один дешевле и с меньшим платежом, купить любой коммерческий объект. Важно, что недвижимость, под которую клиент получает кредит, отдельные банки разрешают еще и сдавать в аренду. Вот вам и «третье дыхание» недвижимости.

Простой пример: клиент с помощью риэлтора когда то купил квартиру, далее – сдает ее в аренду и хочет приобрести еще помещение под офис. Но программ покупки офисов сейчас нет. Вот вам и пожалуйста – кредит под залог квартиры, которая сдается в аренду (что хорошо, и означает что есть спрос на аренду такого жилья), на средства которого покупается помещение и его можно тоже сдавать в аренду с помощью риэлтора.

И это еще не все. Важно, чтобы специалист рынка недвижимости максимально полно владел информацией о текущих «опциях и предложениях» рынка, чтобы из своей клиентской массы, а также потенциала «гуляющих по рынку» сразу «выцеплять» своих правильных клиентов текущей услуги.

Этому в том числе (и прежде всего) способствуют такие вещи как «своевременные знания», нужные контакты и наработка практики. Поэтому, конечно же, совет всем специалистам рынка – постоянно не только следить за «новинками» банковских продуктовых предложений (внимательно читать рассылки, анонсы), но и «не стыдиться/не лениться» посещать как очные (так и вебинар-формата) занятия по самым актуальным темам рынка. А таких тем сейчас просто масса: это и «работа с клиентами по социальным программам», «вопросы налогообложения сделок с недвижимостью», «работа с базой и новые продажи», «как правильно проводить

сделки с субсидиями и материнским капиталом» и т.д.).

Маленький пример: если риэлтор знает что с 2014 года можно получать «налоговую льготу» (обиходное название) не только на одну квартиру, а и на другую тоже (при определенных условиях), а еще и на купленную на имя ребенка, а еще и на проценты по кредиту, а еще и на расходы на образование и лечение – вот вам и «экономия на расходах» и новая сумма денег на новые покупки. А самое главное – благодарный клиент, который узнав об этом от риэлтора – приведет ему всех своих знакомых!

Обо всем это можно как раз и узнать (и порой бесплатно) на банковских курсах обучений. Знания новых программ, текущих новинок рынка, правовой информации и, конечно же, «активная работа с клиентской базой» – основной сейчас помощник в развитии бизнеса риэлтора. Каждый клиент должен в итоге без сомнения утверждать, что **«Мой риэлтор – волшебник!»**.

Часто задают вопрос – «Как банки и риэлторы планируют работать в столь непростое время? Ведь сделок покупки стало так мало. Можно говорить уже сейчас о тенденции замедления темпов рынка услуг риэлторов и банков?»

ОТВЕТ: да, рынок классических услуг сейчас «остыл», но появился потенциал нового бизнеса. Банки с одной стороны не заинтересованы держать высокие ставки по кредиту, искусственно ограничивая спрос, с другой стороны – важна стоимость ресурса и рентабельность бизнеса, учет уровня рисков. Конечно, некоторые программы пришлось убрать из линейки предложений – кредитование загородной недвижимости, коммерческой недвижимости, так называемый стрит-ритейл. Как банки будут работать в «так называемый кризис»? Кто-то ограничит программы, а кто-то пересмотрит, расширит целевые аудитории. Направление «залоговых кредитов на разные цели» только набирает обороты. И, безусловно, со временем такой кредит будет столь популярным в нашей стране как и «классическая ипотека». В условиях сокращения потребительского и МСБ кредитования кредитование под залог существующей недвижимости (на ремонт, благоустройство, новостройку, бизнес и т.д.) может быть прекрасной альтернативой.

Публикуется в авторском варианте

Свидетельства о членстве в РГР нового образца



В Исполнительной дирекции Российской Гильдии Риэлторов проводится замена «Свидетельств о членстве в РГР» старого образца на новые. Старые свидетельства тоже действительны, но только до окончания срока оплаты, которые прописаны в ваших документах. Хочется отметить, что членам Российской Гильдии Риэлторов, вольно или не вольно оказавшимся в должниках, «Свидетельства о членстве в РГР» будут высланы через три рабочих дня от даты получения подтверждения о погашении долга.

Помни всегда! Ты не вправе забыть!

Очень скоро мы будем отмечать один из главных праздников нашей Родины – День Победы, день нашей Победы. Победы тех, кто верил, что все головы фашистской гадины отсечены и никогда мерзкая тварь уже не появится на Земле.

70 лет назад, победной весной 45-го, мир пьянел от счастья... 70 лет назад на человека, сказавшего, что



фашизм опять выползет из небытия, посмотрели бы как на сумасшедшего. А тварь ожила! Ожила и опять ползёт по Земле, опять пожирает людей, их умы и души. И нашу Великую Победу нам уже ставят в вину, пытаются отобрать у нашего народа

Правду, пытаются уничтожить нашу Память...

И нечего тешить себя звуками парадного оркестра! Мы должны признать, что слишком были благодушны и терпеливы в своей недалёковидности восприятия происходящего. Слишком умиротворённо смотрели мы на экзотические восхваления твари. Теперь мы видим – гадина опять у нашего порога. И никакая это не экзотика, а самая настоящая реальность.

Только всем миром мы сможем противостоять фашизму! Мы обязаны опять быть сплочёнными и твёрдыми. Мы обязаны терпеливо учить своих детей и внуков быть сплочёнными и твёрдыми. Мы обязаны перед Памятью и Великой Победой нашего народа не дать уничтожить нас!

Помни всегда, ты не вправе забыть,
Тех, кто мечтал до Победы дожить,
Тех, кто в боях умирать не хотел,
Тех, кто в тылу, как на фронте, терпел,
И не позволил порвать жизни нить...
Помни их всех! Мы не вправе забыть!

На сайте Российской Гильдии Риэлторов, мы собираемся публиковать выдержки из писем времён войны, фотографии ваших родных и друзей. В общем, тех, кто вам дорог и близок, даже если вы их и не знали лично.

Также собираемся публиковать присланные вами фотографии, небольшие литературные произведения, рисунки, связанные с Великой Отечественной войной, Победой, людьми, прошедшими сквозь суровые испытания войной. Если же и ваши дети захотят выразить своё отношение к празднику – мы будем только благодарны им и рады их участию.

Присылайте свои материалы. Давайте вместе встретим 70-летие Великой Победы нашей Памятью о ней.
Руководитель PR-службы РГР Валерий Моисеев

Встреча в Москве

Риэлторы ГРВ встретились с губернатором в Москве

17 марта в Торгово-промышленной палате Российской Федерации прошла встреча Губернатора Вологодской области с представителями деловых кругов России. На встрече присутствовали члены Гильдии Риэлторов Вологодчины и руководство Исполнительной дирекции РГР.



НЕДВИЖИМОСТЬ от лидеров 2015

19 марта в Москве в Центральном Доме Художника открылась 32-ая специализированная выставка-ярмарка «Недвижимость от лидеров».



В день открытия выставки Президент Российской Гильдии Риэлторов Валерий Николаевич Виноградов дал интервью телеканалу НТВ.