

ПРОФЕССИОНАЛ РГР



октябрь, 2018



Главные темы номера:

- **Семь причин вступить в РГР**
- **Интервью с новым президентом РГР**
- **Члены РГР о преимуществах Системы сертификации**



Интервью с Арсеном Уняным

Новый президент РГР о том, какие задачи перед собой ставит и в чем видит вызовы для профессионального объединения.

4



Партнерская работа

Как РГР планирует выстраивать взаимоотношения с отраслевыми партнерами – банками, застройщиками и другими организациями.

8



О сертификации из первых уст

Члены РГР рассказывают, как Система добровольной сертификации помогает им в работе и увеличивает доверие со стороны клиентов.

12



Ключевая ставка выросла

Что это значит для рынка жилья, как изменятся ставки по ипотечным кредитам и что произойдет с настроениями покупателей.

13



Календарь событий

Профессиональные обучающие мероприятия для риэлторов в российских регионах.

14

Сезон 2018-2019: в РГР новый президент, правление и комитеты

В июне 2018 года в Российской Гильдии Риэлторов, как это бывает каждые два года, сменился президент. Им стал Арсен Унанян, председатель совета директоров ГП «Компаньон» (Челябинск).

Он собрал вокруг себя команду профессионалов и единомышленников из самых разных регионов России. Одни вошли в состав правления, которое обновилось почти наполовину, другие возглавили комитеты, перечень которых также заметно изменился.

Правление

В состав Правления РГР входят 15 человек – три человека попадают в него автоматически, а за 12 других голосуют участники Съезда РГР.

В состав Правления вошли восемь новых членов:

- Александр Анатольевич Бордюг (Владивосток)
- Игорь Анатольевич Горский (Санкт-Петербург)
- Игорь Михайлович Горский (Москва)
- Ирина Леонидовна Зырянова (Екатеринбург)
- Владимир Геннадьевич Карасенко (Краснодар)
- Алевтина Николаевна Романова (Пермь)
- Елена Борисовна Симко (Московская область)
- Александр Викторович Чернокульский (Новосибирск)

Четыре человека сохранили свои места в Правлении:

- Валерий Николаевич Виноградов (Санкт-Петербург)
- Григорий Витальевич Полторак (Москва)
- Олег Павлович Самойлов (Москва)
- Андрей Александрович Хромов (Московская область)

Автоматически в состав Правления вошли действующий и бывший президенты РГР, а также исполнительный вице-президент:

- Арсен Гамлетович Унанян (Челябинск)
- Татьяна Юрьевна Деменок (Екатеринбург)
- Рустем Дамирович Галеев (Екатеринбург)

Комитеты

В 2018-2019 году в Российской Гильдии Риэлторов будут функционировать 11 комитетов. В сравнении с предыдущим периодом число комитетов сократилось на 3.

Ликвидированы сразу пять комитетов:

- по региональной политике;
- по PR-деятельности, связям с общественностью и выставочным мероприятиям;
- по работе с государственными жилищными программами и межрегиональным сделкам;
- по риэлторским технологиям;
- по стратегии.

При этом созданы два новых комитета:

- по развитию;
- по мультилистингу.

Список комитетов РГР и их руководителей:

- Комитет по сервисам и информационным технологиям – Андрей Анатольевич Зимарев (Новосибирск)
- Комитет по мультилистингу – Сергей Владимирович Власенко (Московская область)
- Комитет по этике и членству, по защите прав потребителей и разрешению разногласий между членами – Алевтина Николаевна Романова (Пермь)
- Комитет по обучению и профессиональному образованию – Ен Ун Боку (Московская область)
- Комитет по развитию – Арсен Гамлетович Унанян (Челябинск)
- Комитет по аналитике – Эльвира Дмитриевна Епишина (Пермь)
- Комитет по взаимодействию с отраслевыми партнерами – Лина Александровна Кочекаева (Москва)
- Комитет по бюджету – Григорий Витальевич Полторак (Москва)
- Комитет по Национальным конгрессам – Арсен Гамлетович Унанян (Челябинск)
- Комитет по законодательству в сфере недвижимости – Татьяна Юрьевна Деменок (Екатеринбург)
- Комитет по совершенствованию внутренней нормативной базы – Олег Павлович Самойлов (Москва)



«Я БЫ НЕ ХОТЕЛ ВОЙТИ В ИСТОРИЮ РГР КАК ПРЕЗИДЕНТ, ПРИ КОТОРОМ ГИЛЬДИЯ ПРЕКРАТИЛА СВОЕ СУЩЕСТВОВАНИЕ»

В ИЮНЕ 2018 ГОДА В ЧЕЛЯБИНСКЕ ПРОШЛА ТОРЖЕСТВЕННАЯ ИНАУГУРАЦИЯ НОВОГО ПРЕЗИДЕНТА РГР АРСЕНА УНАНЯНА. ДВА ГОДА ОН БУДЕТ ВОЗГЛАВЛЯТЬ РОССИЙСКУЮ ГИЛЬДИЮ РИЭЛТОРОВ И ВМЕСТЕ С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ СООБЩЕСТВОМ СПОСОБСТВОВАТЬ ЕЕ РАЗВИТИЮ. КАКИЕ НОВЫЙ ПРЕЗИДЕНТ СТАВИТ ЗАДАЧИ И В ЧЕМ ВИДИТ ВЫЗОВЫ? ОБ ЭТОМ ЧИТАЙТЕ В ВЕСТНИКЕ «ПРОФЕССИОНАЛ РГР».

– Арсен Гамлетович, вы официально вступили в должность президента РГР. На новых лидеров всегда возлагают большие надежды. Чего же ждать от вас, каковы ваши планы?

– Российская Гильдия Риэлторов – это общественная организация, в которой сегодня насчитывается порядка 1 тыс. членов. И ждать чего-то нужно не только и не столько от президента РГР, сколько друг от друга.

Мы видим, что сейчас наше профессиональное сообщество постоянно сталкивается с вызовами. Недобросовестные участники рынка

недвижимости, бросающие тень на риэлторскую деятельность. СМИ, раздувающие негативные информационные поводы. Электронные сервисы, обезличивающие понятие «дом» и ориентирующиеся только на «объект». Борьба с последствиями всех этих вызовов – бесконечный процесс, вытягивающий из гильдии и отрасли все ресурсы: финансовые, человеческие, временные.

Рынок меняется и Гильдии нужно меняться вместе с ним. Не меняться, не развиваться – это смерть. Я бы не хотел войти в историю РГР, как президент, при котором Гильдия прекратила свое существование. Я уверен, что настало время перемен.

Сильной стороной РГР всегда были люди — преданные своему делу, способные слышать и сопереживать, знающие, что дом — это не квадратные метры и стены, это не просто объект, это, прежде всего, эмоции. И нам нужно вместе работать над качеством услуг, обеспечивать безопасность сделок и делать клиентов счастливыми.

– Как вы считаете, в чем смысл работы Российской Гильдии Риэлторов?

– Давайте говорить прямо и честно. Члены РГР – это бизнес, а главная цель любого бизнеса – зарабатывать больше денег. Исходя

из этого РГР должна помогать своим членам получать и наращивать прибыль. Иными словами Российской Гильдии Риэлторов нужно создавать такие условия, в которых ее члены могли бы эффективно работать и зарабатывать деньги.

Именно поэтому своей миссией РГР считает создание и развитие в России цивилизованного рынка недвижимости, на котором можно работать и можно зарабатывать.

– На рынке сегодня большой разброс цен. Одни готовы работать с клиентом за 10-15 тыс. рублей, другие – за 50 тыс. и выше. При этом и те, и другие назовут свою услугу риэлторской. К какому же доходу должен стремиться специалист?

– Я убежден, что риэлтор – это высокодоходная профессия, и хороший специалист не должен зарабатывать меньше 50 тыс. рублей в месяц. Но сейчас не у всех это получается.

Во-первых, не все умеют продавать. Во-вторых, хороший риэлтор должен быть отчасти психологом и уметь общаться с клиентом, а кроме того, разбираться в юридических тонкостях сделок с недвижимостью, знать всё о материнском капитале и ипотеке, уметь выстраивать отношения с коллегами и партнерами.

У него одновременно 30-40 объектов в продаже, а в голове – информация еще о 200. Армия людей, которые называют себя риэлторами и при этом зарабатывают 15-20 тысяч, только портит имидж профессии и размывает деньги на рынке. Клиенты готовы платить за качественную риэлторскую услугу, поэтому хорошие риэлторы вполне могут зарабатывать и 50 тыс., и 150 тыс. рублей, а доходы звезд рынка недвижимости могут и вовсе составлять от 1 млн рублей в месяц и больше.

– Что мне даст членство в РГР? Какие выгоды я из этого членства извлеку? Вот главные вопросы, которые интересуют

Справка

В июне 2017 года большинство участников Съезда РГР в Воронеже проголосовали за то, чтобы Арсен Унанян стал президентом-элект Гильдии. Эта должность предназначена для подготовки будущего президента РГР к выполнению своих обязанностей – в течение года президент-элект изучает ситуацию и с головой погружается в дела РГР.

Спустя год, в июне 2018 года, участники Съезда в Челябинске утвердили его кандидатуру уже в качестве президента. Торжественная инаугурация прошла в рамках XXII Национального конгресса по недвижимости.

Вступая в должность РГР, Арсен Унанян произнес клятву. Он пообещал уважать и соблюдать законные интересы и права членов РГР. На посту президента Арсен Унанян обязуется способствовать эффективной деятельности РГР, сохранять и приумножать традиции РГР как первого объединения профессионалов рынка недвижимости России, обеспечить демократический характер принимаемых решений и сделать всё возможное для развития и укрепления Российской Гильдии Риэлторов.

тех, кто только задумывается о вступлении в Российскую Гильдию Риэлторов. Как вы на них ответите?

– Да, в стране сегодня работает более 15 тыс. риэлторских компаний, а в Гильдии, как я сказал, состоит около 1 тыс. членов. В основном это крупные игроки и небольшие компании с более чем 10-летним опытом, на долю которых приходится в совокупности около 25% рынка.

Я сторонник того, что если кто-то за что-то платит (а в РГР есть членские взносы), то он должен и получать что-то взамен. Члены гильдии могут существенно снизить затраты на обучение и аттестацию сотрудников, на создание мультилингвальных баз и CRM-систем. Кроме того, гильдии легче договориться с партнерами о предпочтениях. А еще есть кодекс профессиональной этики. Если потребитель обратился с жалобой, и выяснилось, что риэлторское агентство действительно было не право, мы убеждаем исполнить требование – вернуть комиссию или другим образом исправить свою ошибку. Были случаи, конечно, что компания отказывалась. Ее исключали из Гильдии, и РГР возмещала ущерб, хотя и не обязана. Для новых клиентов членство в РГР

это определенный маркер надежности компании. Все члены Гильдии застраховали ответственность на сумму от 3 до 50 млн рублей.

– Вы сказали, что в России работает 15 тыс. компаний. Много из них недобросовестных?

– Безусловно, рынок нуждается в чистке. Здоровых компаний сегодня всего 10-15%. Зная всю риэлторскую кухню изнутри, я вижу, что сейчас непонятное количество людей оказывает услуги непонятного качества, которые к тому же просто столько не стоят. А потребитель за это платит, а иногда – и расплачивается.

Печально и то, что государству, по сути, все равно, что происходит, оно не видит риэлторов, но мы хотим это изменить. Конечно, мне хотелось бы, чтобы государство взяло и обязало все сделки с недвижимостью проводить с помощью риэлторов. Но я также понимаю, что нельзя людей принуждать платить за некачественную и ненужную услугу. А при оздоровлении рынка, когда клиент будет уверен, что агент и агентство ему приносят пользу – этот процесс сам заработает без вмешательства государства. А пока с этой целью мы готовим профстандарты и работаем с законодателями.

СЕМЬ ПРИЧИН ВСТУПИТЬ В РГР

ЧЛЕНСТВО В РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ ДАЕТ УЧАСТНИКУ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ МНОГО ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И РОСТА. ПОРЯДКА 1000 РИЭЛТОРСКИХ КОМПАНИЙ УЖЕ ОСОЗНАЛИ И ПОЧУВСТВОВАЛИ ЭТИ ПРЕИМУЩЕСТВА.

 <p>ПОЛЕЗНЫЕ СЕРВИСЫ</p> <p>Пройдите сертификацию и вы будете включены в Единый реестр РГР.</p>	 <p>ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ</p> <p>Налаживайте связи и контакты с новыми партнерами.</p>
 <p>ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК</p> <p>Вместе с коллегами отстаивайте общие интересы.</p>	 <p>ПОМОЩЬ СПЕЦИАЛИСТОВ</p> <p>Получайте ответы на любые вопросы о риэлторском бизнесе.</p>
 <p>АНАЛИТИКА ОТ ЭКСПЕРТОВ</p> <p>Будьте в курсе тенденций от сертифицированных аналитиков.</p>	 <p>СКИДКИ И ЛЬГОТЫ</p> <p>На особых выгодных условиях участвуйте в полезных мероприятиях.</p>
 <p>ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БРЕНДА РГР</p> <p>Покажите клиенту, что вы профессиональный участник рынка недвижимости.</p>	

1

ПОЛЕЗНЫЕ СЕРВИСЫ

Единый реестр РГР (reestr.rgr.ru) – инструмент выбора и проверки агентства недвижимости и конкретного специалиста.

В первую очередь, это дополнительное конкурентное преимущество, которое можно «продавать» покупателям риэлторской услуги.

Потребители стали грамотнее – они основательно подходят к выбору агентства и специалиста и больше доверяют компаниям, чей профессионализм и добросовестность подтвержден сертификатами и другими документами. Опыт риэлторских компаний в разных регионах свидетельствует о том, что клиенты пользуются Единым реестром как системой для поиска информации об агентствах и специалистах.

А еще Единый реестр – это важный элемент Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, главная цель которой предоставить клиентам услуги высокого качества и гарантии добросовестного отношения риэлторов к своей работе.

В Едином реестре состоят только сертифицированные агентства недвижимости и аттестованные риэлторы. Мы видим, что всё больше компаний понимают важность и необходимость Системы добровольной сертификации услуг – за 2017 год количество офисов, состоящих в реестре, выросло на 16%, а число специалистов увеличилось на 28%.

2

ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК

В одиночку всегда сложнее добиться результата. Другое дело – двигаться к цели вместе с коллегами по рынку и обмени-

ваться идеями и мнениями, коллективно отстаивать общие интересы и добиваться высоких целей.

Членство в общественной профессиональной организации – это показатель, что коммерческой компании не всё равно, как будет развиваться рынок, каковы будут условия работы на нем, каким будет законодательство, регулирующее его и т. д.

3

ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Членство в РГР – это новые знакомства и полезные связи, возможность найти деловых партнеров и пользоваться эксклюзивными предложениями и предпочтениями.

К тому же мобильность населения растет и потому набирают популярность межрегиональные сделки. Благодаря членству в РГР, компании знают своих партнеров и контрагентов не только в рамках одного региона, а в масштабах всей страны.

4

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ

Сделки с недвижимостью очень часто бывают сложными, многоступенчатыми, запутанными. Профессиональные риэлторы знают это как никто другой.

Члены Гильдии и потребители риэлторских услуг не останутся один на один со своей проблемой.

Специалисты РГР и тех, и других проконсультируют в сложных и непонятных ситуациях, ответят на любые вопросы, связанные с рынком недвижимости, помогут разобраться в юридических тонкостях совершения сделок купли-продажи.

5

СЕРТИФИЦИРОВАННАЯ АНАЛИТИКА

Российская Гильдия Риэлторов обладает самой полной, точной и достоверной информацией о состоянии рынка недвижимости. Аналитическая справка, которую специалисты готовят ежеквартально, носит прикладной характер и точно пригодится тем, кто умеет правильно пользоваться информацией.

Быть членом РГР – значит быть в курсе актуальных тенденций и прогнозов, знать, что происходит на рынке жилой недвижимости в самых разных регионах, как меняется спрос и предложение и т. д.

6

ПРЕФЕРЕНЦИИ И СКИДКИ

Члены РГР на льготных условиях участвуют в публичных и обучающих мероприятиях, организатором которых является Российская Гильдия Риэлторов или региональные ассоциации. Бизнес-тренеры и профессионалы рынка недвижимости делятся полезным опытом, раскрывают тонкости мастерства, рассказывают о главных тенденциях рынка и многое другое. Главное и самое крупное мероприятие РГР – это ежегодный Национальный конгресс по недвижимости.

7

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БРЕНДА РГР

Если вы член Российской Гильдии Риэлторов, то имеете право использовать бренд РГР, который доказывает вашу принадлежность к профессиональному объединению. Во многих регионах потребители узнают логотип РГР и считают его гарантом профессионализма и добросовестности участника рынка недвижимости.

Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости

Агентство

Риэлтора

Введите название, населенный пункт, область

Найти

Выберите для поиска

Введите поисковый запрос

В ЕДИНОМ РЕЕСТРЕ: Офисов компаний - 1457. Специалистов (брокеров и агентов) - 14546.

ПАРТНЕРСКАЯ РАБОТА

РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ СЧИТАЕТ СВОЕЙ МИССИЕЙ СОЗДАНИЕ В РОССИИ ЦИВИЛИЗОВАННОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ. ОДНАКО БЕЗ ПАРТНЕРОВ – БАНКОВ, ЗАСТРОЙЩИКОВ И ДРУГИХ ОРГАНИЗАЦИЙ – ИЗМЕНИТЬ РЫНОК НЕВОЗМОЖНО. ИМЕННО ПОЭТОМУ ВАЖНОЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ РГР ЗАНИМАЕТ КОМИТЕТ ПО ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С ОТРАСЛЕВЫМИ ПАРТНЕРАМИ.

Президент РГР Арсен Унанян Комитет по взаимодействию с партнерами называет одним из самых важных, а работу в нем по-настоящему сложной, потому что делать это нужно по принципу win-win, то есть соблюдая интересы и Российской Гильдии Риэлторов, и партнеров.

В 2018 году этот комитет возглавила Лина Кочекаева, исполнительный директор группы компаний «БЕСТ-Недвижимость» (Москва).



ЦИТАТА

Лина Кочекаева:

Я постаралась привлечь в комитет коллег, равнодушных к состоянию рынка и, что самое главное, готовых тратить время и силы на налаживание отношений с партнерами. Учитывая с каким рвением и ответственностью, они приступили к работе, не сомневаюсь, что мы точно достигнем результатов.

Уже летом состоялось первое установочное заседание комитета РГР по взаимодействию с отраслевыми партнерами, где были определены ключевые группы

партнеров и распределены задачи среди кураторов, отвечающих за работу с каждой группой.

В качестве партнеров, отношения с которыми будет развивать РГР, комитет видит:

- банки;
- порталы;
- застройщиков и сервисы по бронированию новостроек;
- оценочные компании;
- страховые компании;
- CRM-сервисы;
- и т. д.

Члены комитета определили, что работа с каждой группой партнеров будет строиться по следующим направлениям:

- обобщение успешного опыта коллег;
- выработка технологии поведения для местных ассоциаций и агентств недвижимости как отдельных членов РГР;
- согласование специальных условий от партнеров для членов РГР;
- популяризация партнерами профессии риэлтора, сертифицированных РГР агентств недвижимости, а также аттестованных в РГР специалистов.

Официальная работа комитетов начнется после 8 октября 2018 года, когда состоится Национальный совет Российской Гильдии Риэлторов в Санкт-Петербурге.

Справка

Курировать направление, отвечающее за работу с банками будет вице-президент Гильдии риэлторов Черноземья, генеральный директор «Центра ипотечного кредитования» (Воронеж) Ирина Киселева.

«Своей задачей я вижу выстраивание с банками от имени РГР поистине равных партнерских отношений. Равных, а не с позиции силы, и не с позиции превосходства, и тем более, не с позиции «ложного» партнерства. Прекрасно понимаю, что если отношения не складываются, то что-то не так делают обе стороны, и наоборот. Уверена, банки и риэлторы могут качественно улучшить совместную работу и стать полезными для большего числа клиентов».



СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПАРТНЕРЫ

Банк ВТБ

На XXI Национальном конгрессе по недвижимости в Воронеже, летом 2017, было подписано соглашение о сотрудничестве между Российской Гильдией Риэлторов и банком ВТБ.

Подписи под соглашением тогда поставили президент РГР (в настоящее время - вице-президент и член правления РГР) Татьяна Деменок и старший вице-президент ВТБ Андрей Осипов.

В рамках партнерства стороны договорились развивать совместные программы в области ипотечного кредитования между членами РГР и банком.

Так, весной 2018 года был запущен пилотный проект в двух регионах России. Две крупнейшие региональные ассоциации РГР – Уральская палата недвижимости и Гильдия риэлторов Московской области – получили преференции для своих членов от банка ВТБ.

Речь идет о пониженных ипотечных ставках и других бонусах для заемщиков, которые являются клиентами агентств недвижимости, входящих в РГР.

Группа компаний «Доминанта»

Летом 2018 года на XXII Национальном конгрессе по недвижимости в Челябинске список стратеги-

ческих партнеров Российской Гильдии Риэлторов пополнился группой компаний «Доминанта». Соглашение о сотрудничестве подписали руководители двух организаций.

ЦИТАТА

Арсен Унанян, президент РГР:

Мы с большим удовольствием подписываем соглашение с группой компаний «Доминанта». У них достаточно специфичная и сложная деятельность – они работают с таким непростым продуктом, как материнский капитал. Сегодня много компаний-членов РГР напрямую работают с «Доминантой». В рамках партнерского соглашения мы предусмотрели специальные условия для региональных ассоциаций РГР и для компаний, которые входят в Гильдию.

ЦИТАТА

Дмитрий Кубарев, президент ГК «Доминанта»:

Мы рады, что за годы сотрудничества с РГР удостоились права на подписание такого соглашения. Сейчас мы уже активно работаем с региональными объединениями, в том числе с Гильдией риэлторов Московской области, Ассоциацией риэлторов «Недвижимость Севастополя», Дальневосточной гильдией риэлторов и т.д. Соглашение предусматривает преференции для членов РГР, например, в скорости рассмотрения заявки, в цене, в гибком подходе к сделкам. Приятно, что нам доверяет РГР, мы будем и дальше оправдывать это доверие и приумножать результаты нашего взаимовыгодного сотрудничества.



НА ДОБРОВОЛЬНЫХ НАЧАЛАХ

ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ ПОКУПАТЕЛЬ ОЦЕНИВАЕТ КОНКРЕТНЫЕ СВОЙСТВА ТОВАРА – ТО, ЧТО МОЖНО УВИДЕТЬ И ПОЩУПАТЬ. НО КАК ПОТРЕБИТЕЛЮ ОЦЕНИТЬ УСЛУГУ, КОГДА ОНА ЕЩЕ НЕ ОКАЗАНА? НА ЧТО ЕМУ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ, ВЫБИРАЯ РИЭЛТОРА? ЭКСПЕРТИЗА УСЛУГ ИЛИ ДРУГИМИ СЛОВАМИ СЕРТИФИКАЦИЯ ПРИЗВАНА РЕШИТЬ ЭТУ ПРОБЛЕМУ. КАК УСТРОЕНА СИСТЕМА ДОБРОВОЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ УСЛУГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ И КАК ОНА РАБОТАЕТ РАССКАЗЫВАЕТ АНДРЕЙ ХРОМОВ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ И ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ РГР.

Три формы регулирования

Риэлторское сообщество проходило через три формы взаимоотношений на рынке:

- с 1990 по 1996 годы не было никакого регулирования;
- с 1996 по 2002 годы было лицензирование;
- с 2002 года по настоящее время – у нас добровольное саморегулирование.

В формате обязательного саморегулирования и обязательного членства в СРО нам не довелось пожить и испытать его на своей практике. Но у нас есть Система добровольного саморегулирования, созданная Российской Гильдией Риэлторов в 2002 году. В ней нашли отражение и лицензирование, и обязательное саморегулирование, точнее содержащиеся в этих формах нормы и принципы.

Восемь элементов «идеальной» системы саморегулирования

Если проанализировать требования к саморегулированию, которые содержатся в различных законах и нормативных актах, то можно выделить восемь элементов, которые описывают «идеальную систему» и ее функции:

- 1** Наличие стандартов – профессиональных и этических.
- 2** Базовая подготовка и периодическое повышение квалификации на основе специальных учебных программ.
- 3** Экзамен – первичная аттестация и переаттестация.
- 4** Обеспечение имущественной ответственности субъекта предпринимательской и/или профессиональной деятельности.
- 5** Наличие органов и процедур контроля за соблюдением стандартов и правил.
- 6** Дисциплинарное воздействие за нарушение стандартов и требований.
- 7** Наличие органов и процедур разрешения споров между потребителями и поставщиками услуг.
- 8** Наличие органов и процедур разрешения споров между поставщиками услуги, то есть защита добросовестной конкуренции.

Центральные элементы

Фундамент нашей системы саморегулирования – это стандарты. Основной – это Национальный стандарт «Услуги брокерские. Общие требования».

Не менее важный элемент – это Единый реестр сертифицированных агентств и аттестованных специалистов рынка недвижимости. С его появлением потребители получили понятный и удобный ориентир, инструмент выбора и проверки агентства недвижимости или конкретного агента. В то же время участники рынка стали стремиться попасть в Единый реестр, поскольку по своей сути он является поисковой системой, ориентированной на потребителей.



В Системе добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости реализована та самая модель из восьми элементов «идеальной системы регулирования». Несмотря на добровольность РГР удалось создать мощную и структурированную систему. И она вполне может лечь в основу государственного регулирования и заработать очень быстро и эффективно.

Цифры и показатели

Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости сегодня представлена в 62% регионах России. В ней почти 1,5 тыс. сертифицированных офисов агентств недвижимости и более 14 тыс. аттестованных специалистов.

Система регулируется нормами 22-х стандартов и положений.

В структуру входят:

- 44 территориальных органа по сертификации;
- 220 экспертов по сертификации;
- 46 аттестационных комиссий;
- 44 учебных заведения;
- 5 страховых компаний.

Система добровольного саморегулирования в риэлторской отрасли России реализована и последовательно развивается, даже несмотря на то, что нет внешнего принуждения, например, со стороны государства, к исполнению ее требований.

Она включает в себя все необходимые элементы и механизмы, которые обеспечивают защиту потребителей, качество услуги и добросовестную конкуренцию. Всё это составляет основу цивилизованных отношений на рынке недвижимости.

О СЕРТИФИКАЦИИ ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

КОМУ КАК НЕ ПРАКТИКУЮЩИМ РИЭЛТОРАМ И ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА РАССКАЗЫВАТЬ О ТОМ, КАК СИСТЕМА ДОБРОВОЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ, СОЗДАННАЯ РГР, ПОМОГАЕТ ИМ В РАБОТЕ. СЛОВО ЧЛЕНАМ РЕГИОНАЛЬНОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ «ЮЖНЫЙ УРАЛ».



ЦИТАТА

Елена Тельманова,
руководитель Территориального органа по сертификации, исполнительный директор РГР «Южный Урал»:

Проблема качества услуг на рынке недвижимости стоит довольно остро. Чтобы быть конкурентноспособным, агентство должно обеспечивать постоянную уверенность потребителя в том, что он получит услуги надлежащего качества. Инструментом в достижении данной цели является система добровольной сертификации РОССТУ.

Сертификат качества создает для агентства дополнительные преимущества. Например, при установлении коммерческих связей и партнерских отношений. И, конечно же, сертификация повышает уверенность потенциальных клиентов в том, что услуги, оказанные ему агентством недвижимости, будут качественными, безопасными и не будут нарушать его права как потребителя.



ЦИТАТА

Лейла Рудь,

президент РГР «Южный Урал», директор агентства недвижимости «Стрижи»:

Сертификат качества – это доказательство стабильности и надежности компании. Сегодня для агентств недвижимости сертификация – дело добровольное. И на этот шаг способны те компании, которые думают о своем будущем, хотят развивать и повышать качество услуг.

Каждый сотрудник, работающий в сертифицированном агентстве, подтверждает свою квалификацию, что положительно сказывается в первую очередь на качестве предоставления услуг клиентам. Сертифицированное агентство имеет все необходимые документы и инструменты для ведения профессиональной деятельности.



ЦИТАТА

Степан Подпятников,
директор [A1] недвижимость:

Для нашей компании очень важна аттестация специалистов по недвижимости, так как это дополнительный стимул в профессиональном росте, в актуализации и повышении знаний. Аттестация сродни экзамену в ГИБДД. Агент/брокер должен наизусть знать правила этики, этапы проведения сделки, быть ответственным за результат и качество! Также высока персональная ответственность водителя, когда он управляет автомобилем с полным салоном пассажиров.

Я рад, что аттестация является частью Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, а клиенты всегда могут убедиться в нашем профессионализме и проверить данные об аттестованных специалистах в Едином Реестре РГР.

Ключевая ставка выросла: что это значит для рынка жилья

ЦЕНТРОБАНК В СЕНТЯБРЕ 2018 ПОВЫСИЛ КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ ДО 7,50% ГОДОВЫХ. ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ И ИПОТЕКИ? МИХАИЛ ХОРЬКОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ КОМИТЕТА ПО АНАЛИТИКЕ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ СЧИТАЕТ, ЧТО ПОКА НЕ ПРОИСХОДИТ НИЧЕГО СТРАШНОГО. НО ЕСТЬ НЮАНСЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ ВНЕСТИ КОРРЕКТИВЫ КАК В ТЕКУЩУЮ СИТУАЦИЮ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ, ТАК И В СРЕДНЕСРОЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ.

В сентябре 2018 года Центробанк впервые за несколько лет принял решение повысить ключевую ставку на 0,25%. Участники рынка расценили такое решение как сигнал – в ближайшее время ипотека дешеветь не будет.

Пока цифры не должны нас пугать. Но повышение ключевой ставки – повод задуматься об устойчивой базе развития рынка. Мы слишком много поставили на дешевеющую ипотеку на фоне слабых экономических результатов.

Ипотека – главный фактор высокого спроса на квартиры. Например, в Екатеринбурге по итогам восьми месяцев 2018 года число сделок на первичном рынке выросло на 27% к аналогичному периоду 2017-го. При этом число проданных квартир с ипотекой увеличилось на 39%, а без ипотеки лишь на 16%.

Рост продаж и расширение рынка сейчас происходит за счет вовлечения покупателей с низким доходом и упрощенными запросами. Рост ставки на 1-1,5% может стать ограничивающим фактором для них. Но для семей, которые улучшают жилищные условия, продавая свою старую квартиру, такое повышение не столь критично. В этом смысле возможная кор-



ректировка рынка ипотеки не так страшна. Более того, на текущем этапе небольшая пауза может быть полезна. Она позволит переосмыслить роль ипотечного кредитования, которое начало смещать спрос в низкобюджетный сегмент слишком быстро.

Да, перспективы дальнейшего роста рынка за счет дешевеющей ипотеки оказались под ударом. Но можно не сомневаться, что участники рынка, помня о грандиозных планах государства по строительству жилья, будут указывать на опыт субсидирования процентной ставки, если рыночные условия продолжат ухудшаться.

Для потенциальных покупателей изменение ставки может стать вполне определенным сигналом – ипотека будет дороже. Это накладывается на рыночные ожидания, сформированные новостями про «отмену долевки», ростом затрат девелоперов и повышением НДС. Получается вполне очевидное решение – надо торопиться с покупкой.

В ближайшие месяцы можно ждать роста активности со стороны покупателей, которые находятся в поиске, но этот рост будет обеспечен «покупателями из будущего» – теми, кто при прочих условиях приобрел бы квартиру на несколько месяцев позже. Если это произойдет, то рост продаж сменится локальным спадом. Так уже было в конце 2014 года.

Основные участники рынка ипотечного кредитования и институты развития должны обозначить сценарии для рынка ипотеки, включая возможные меры поддержки на случай кризиса. В противном случае покупатели начнут сами моделировать развитие ситуации. Обычно ничего хорошего из этого не выходит.

Материал подготовлен на основе публикации в личном блоге Михаила Хорькова на платформе «Яндекс Дзен» (reburg) и статьи на сайте «РБК Недвижимость»



25 октября Гильдия риэлторов Черноземья проведет в Воронеже X Межрегиональный форум по недвижимости

В Воронеже 25 октября пройдет юбилейный X Межрегиональный форум по недвижимости, организатором которого является Гильдия риэлторов Черноземья. Уже десятый год подряд это мероприятие объединяет представителей агентств недвижимости, строительных компаний, банков из Воронежа, Тамбова, Белгорода, Курска и других городов Черноземья.

По словам организаторов, программа Форума составлена с учетом запросов риэлторов. Мероприятие будет интересно собственникам и руководителям, менеджерам по развитию, маркетологам и специалистам по рекламе. Участники пополнят свой багаж профессиональных знаний полезной и прикладной информацией, полученной напрямую от спикеров, в числе которых только успешные и действующие практики.



ЦИТАТА

Наталья Колесникова,
президент Гильдии риэлторов Черноземья:



За эти годы Межрегиональный форум стал хорошей традицией и отличной площадкой, где риэлторы знакомятся с современными технологиями работы и получают ответы на свои вопросы, начиная от общения с клиентами, взаимоотношений с партнерами, сегментации рынка, заканчивая юридическими и психологическими аспектами. Форум также даст всем его участникам старт новым выгодным проектам. Присутствие на мероприятии – это прекрасная возможность заявить о профессиональной активности своей компании.

- Не знаете, как подступиться к клиенту и начать с ним диалог? Теряетесь при любом возражении? На секции «Один на один с клиентом» вы узнаете о различных категориях клиентов и о том, как себя с ними вести, как правильно себя презентовать и эффективно выстроить переговоры.
- На секции «Риэлтор и партнер» расскажут, как увеличить количество сделок с недвижимостью посредством работы с банками, застройщиками, агрегаторами и другими партнерами.
- На секции «Как порвать рынок в узком сегменте» спикеры объяснят, в каких направлениях снижена или вовсе отсутствует конкуренция, поделятся своими знаниями и передадут опыт, который точно поможет стать профессионалом в отдельно взятой нише.
- Специально для руководителей будет организована секция «Парад успешных практик». На ней можно будет узнать примеры ведения риэлторского бизнеса из разных уголков России и почерпнуть новые идеи для собственного агентства недвижимости.

Более подробную информацию о программе Межрегионального форума по недвижимости и спикерах, а также об условиях участия ищите на сайте мероприятия: forum.grvrn.ru.

26-27 октября пройдет Форум профессионалов недвижимости Саратовской области ProfiRealt-2018

Некоммерческое партнерство «Профессионалы недвижимости Поволжья» четвертый год подряд организует мероприятие для риэлторского сообщества. «Каждый раз нам удается поднимать актуальные и волнующие темы. И этот год не будет исключением», – уверяют организаторы.

Форум профессионалов недвижимости Саратовской области ProfiRealt-2018 пройдет 26-27 октября. Деловая программа будет состоять из трех основных блоков.

В первый день будут затронуты общие вопросы, касающиеся риэлторского бизнеса. Откроет форум пленарное заседание, на котором ожидаются выступления руководителей Российской Гильдии Риэлторов и региональной ассоциации «Профессионалы недвижимости Поволжья», представители Росреестра, Торгово-промышленной, Кадастровой и Нотариальной палат.

Далее на мероприятии выступят такие спикеры, как:

- Александр Кузин, основатель «Бизнес Клуба Риэлторов»: «Меняйся или умри: 5 главных трендов в работе современного риэлтора»;
- Кирилл Кашин, руководитель «Служба Роста»: «Агент-профессионал: как выйти на следующий уровень»;

- Раиль Галлямов, руководитель CRM-системы «Квартус»: «Ежедневник vs CRM: что круче?».

Во второй день параллельно друг другу будут работать две секции.

Практикующие риэлторы смогут увидеть и услышать такие доклады, как:

- «Сервис, от которого визжат клиенты»;
- «Homestaging: как подготовить объект к продаже»;
- «Супер-аргументы в работе с продавцом»;
- «Пять простых шагов для создания эффективного визуального контента».

Руководители на своей профильной секции узнают:

- Как увеличить эффективность агента, разделяя его функции;
- Как сэкономить до 80% времени на адаптацию новичков с помощью интерактивного обучения.

Это далеко не полный перечень спикеров. Программа Форума профессионалов недвижимости Саратовской области ProfiRealt-2018 продолжает расширяться и дополняться интересными и полезными темами. Следить за обновлениями можно на сайте мероприятия: profirealt2018.ru.

19 октября в Нижнем Новгороде состоится Поволжский конгресс риэлторов «Золотая пора рынка недвижимости»

Нижгородская гильдия сертифицированных риэлторов 19 октября проведет Поволжский конгресс риэлторов «Золотая пора рынка недвижимости», участниками которого станут более 200 человек. Мероприятие пройдет в уникальном историческом для региона месте, на Стрелке.

Программа конгресса включает проведение пленарного заседания с участием руководителей Российской Гильдии Риэлторов, представителей органов власти и местного самоуправления, ведущих аналитиков рынка недвижимости. Также пройдут тематические секции для риэлторов, менеджеров, специалистов в области маркетинга, рекламы и IT-технологий, руководителей отделов продаж, директоров риэлторских компаний, застройщиков, представителей банков.

Елена Соколова, президент Нижегородской гильдии сертифицированных риэлторов:

– Главным источником профессиональной и актуальной информации для нас является Национальный конгресс по недвижимости, который в этом году прошел в Челябинске. Но поскольку там обсуждаются и решаются вопросы компаний, расположенных в различных регионах, мы понимаем, что в рамках одного крупного национального мероприятия невозможно раскрыть все темы, интересные именно нашим землякам и соседям. Для нашего конгресса мы отобрали наиболее интересные доклады именно для городов Поволжья.

Подробная информация и программа мероприятия на сайте: nngsr.pro



ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Офис РГР в Екатеринбурге:

ул. Бебеля, 124,
тел. (343) 367-67-60, тел. 8 (922) 032-20-29,
e-mail: manager@rgr.ru, www.rgr.ru

Офис РГР в Москве:

ул. Радио, 14/1, тел. 8 (922) 030-23-51,
e-mail: sertif@rgr.ru, www.rgr.ru