

ПРОФЕССИОНАЛ РГР



февраль, 2019



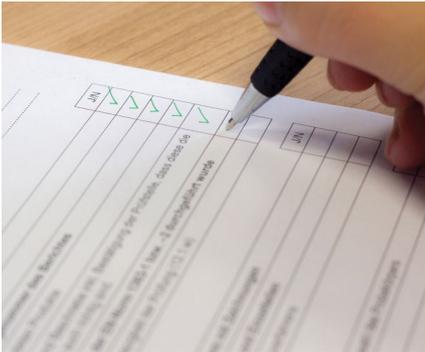
**Тема выпуска:
День риэлтора**



В Москву!

Национальный конгресс РГР пройдет в июне в столице России.

4



Профстандарт близко

Процесс согласования проекта вышел на финишную прямую.

5



День риэлтора

Как отметили профессиональный праздник региональные ассоциации.

8



Три причины

Работать с сертифицированным агентством недвижимости.

12



Итоги года в цитатах

Тенденции и прогнозы от аналитиков рынка жилья из разных регионов.

14



8 ФЕВРАЛЯ

**ДЕНЬ
РИЭЛТОРА**



8 февраля – знаковый день для профессии! Ровно 17 лет назад был сделан серьезный шаг на пути формирования в России цивилизованного рынка недвижимости с понятными и едиными для всех профессионалов правилами и требованиями.

Разработанная Российской Гильдией Риэлторов Система добровольной сертификации услуг получила официальное признание со стороны государства – она была зарегистрирована специальным комитетом по стандартизации и метрологии. Произошло это 8 февраля 2002 года. И потому именно 8 февраля профессионалы рынка недвижимости празднуют День риэлтора. Как видите, дата выбрана совсем неслучайно.

Даже сейчас Система сертификации остается единственным подобным инструментом на рынке недвижимости – несмотря на добровольность и отсутствие внешнего принуждения РГР удалось создать мощную, четко выстроенную, структурированную систему.

В День риэлтора всем профессиональным участникам рынка недвижимости хочется пожелать сплочения и взаимопонимания! Многие уже достигнуто и реализовано, но многое еще только предстоит сделать. Рынок меняется, и РГР нужно меняться и развиваться вместе с ним. Справиться со всеми вызовами и задачами можно гораздо легче и быстрее, если вместе двигаться в одном направлении к общей цели!

Профессионального развития и достижения новых вершин! Риэлторы никогда не стоят на одном месте – они всегда в курсе последних новостей, актуальных тенденций на рынке жилья и изменений в законодательстве, они постоянно осваивают новые инструменты и методы работы. Быть риэлтором сложно, но интересно. А еще приятно видеть, когда работа приносит пользу, когда клиент благодарен риэлтору и готов рекомендовать специалиста.

Гордитесь своей работой, делайте ее качественно, любите клиентов. И тогда не нужно будет доказывать важность и ценность профессии – это будет понятно без слов и подтверждено конкретными действиями! Тогда можно быть спокойным и за репутацию профессии, и за ее будущее. С праздником, коллеги – с Днем риэлтора!

*С уважением, Арсен Унанян,
президент Российской Гильдии Риэлторов*



НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ ПРОЙДЕТ В ИЮНЕ В МОСКВЕ

В 2019 ГОДУ ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ
ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ ПРОЙДЕТ В МОСКВЕ.
В ИЮНЕ В СТОЛИЦЕ СОСТОИТСЯ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС, БЕССМЕННЫМ
ОРГАНИЗАТОРОМ КОТОРОГО ЯВЛЯЕТСЯ
РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ.

Национальный конгресс РГР – это всегда лучшие и профессиональные спикеры, востребованные и актуальные мастер-классы, насыщенные полезной информацией обучающие секции и, конечно, профессионалы рынка недвижимости со всех регионов России. Участвовать в Национальном конгрессе – значит быть в курсе главных новостей и тенденций на рынке недвижимости и знать, как нужно привлекать больше клиентов и увеличивать количество сделок.

В 2018 году XXII Национальный конгресс по недвижимости прошел в Челябинске под девизом «Новая реальность. Ответ вызовам рынка». Большинство участников отметили практическую ориентированность мероприятий конгресса и их пользу для реального бизнеса. За 5 дней на базе гранд-отеля «Видгоф» состоялось более 30 семинаров, мастер-классов, круглых столов и секций. Они были посвящены не только общим вопросам развития риэлторского рынка, но и таким узким темам, как управление риэлторским агентством, коммерческая недвижимость, аналитика, взаимодействие со СМИ и т. д.

**УЧАСТВУЙТЕ В НАЦИОНАЛЬНОМ КОНГРЕССЕ
ПО НЕДВИЖИМОСТИ В МОСКВЕ.
ПО ВСЕМ ВОПРОСАМ ОБРАЩАЙТЕСЬ
В ИСПОЛНИТЕЛЬНУЮ ДИРЕКЦИЮ РГР:**

✉ MANAGER@RGR.RU

☎ +79220322029

НОВОСТИ

В РГР в 2019 году вводится 100%-ная сертификация услуг для членов

К 1 июня 2019 года все агентства, входящие в РГР, должны пройти сертификацию, то есть подтвердить, что качество их услуг соответствует стандартам.

В противном случае агентство недвижимости будет исключено из профессионального объединения. Такое решение было принято на декабрьском Национальном Совете РГР.

Управляющий совет системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости во главе с Андреем Хромовым уже рассмотрели план работ на 2019 год, где ключевая роль будет отведена реализации мер по переходу на 100%-ную сертификацию компаний-членов РГР.

Отметим, в 2019 году в системе аттестации специалистов появятся новые категории: «ипотечный брокер» и «специалист по коммерческой недвижимости».

В настоящее время на территории России работает 34 территориальных органа по сертификации. В Едином реестре РГР представлены компании и специалисты из 58 регионов России. На 1 февраля 2019 года в Реестре размещены 1479 и офисов компаний и 15080 аттестованных специалистов.

ПРОФСТАНДАРТ БЛИЗКО

ПРОЦЕСС СОГЛАСОВАНИЯ ПРОЕКТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА ДЛЯ РИЭЛТОРОВ ВЫШЕЛ НА ФИНИШНУЮ ПРЯМУЮ!

Проjekt Профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью» согласован Минэкономразвития России и передан на утверждение в Национальный совет при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям.

Напомним, разработка проекта Профессионального стандарта началась в 2017 году по инициативе Российской Гильдии Риэлторов и Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

Несмотря на востребованность и необходимость специалистов по недвижимости для населения, до сих пор не существовало четко сформулированных единых требо-

ваний к риэлторской деятельности, технологической карты профессии, понимания квалификации риэлторов, их знаний, навыков и компетенций. Поэтому разработка и утверждение единого Профессионального стандарта является столь важной и необходимой задачей.

Знаменательно, что Профессиональный стандарт, как нормативный документ, учитывает соблюдение этических норм в профессии. При написании этой части документа большим подспорьем стали стандарты Этики, принятые в Российской Гильдии Риэлторов.

Разработчики Профессионального стандарта убеждены, что от его внедрения выиграют все – и потребители услуг, и сами участники рынка, поскольку это первый шаг на пути

Состав рабочей группы

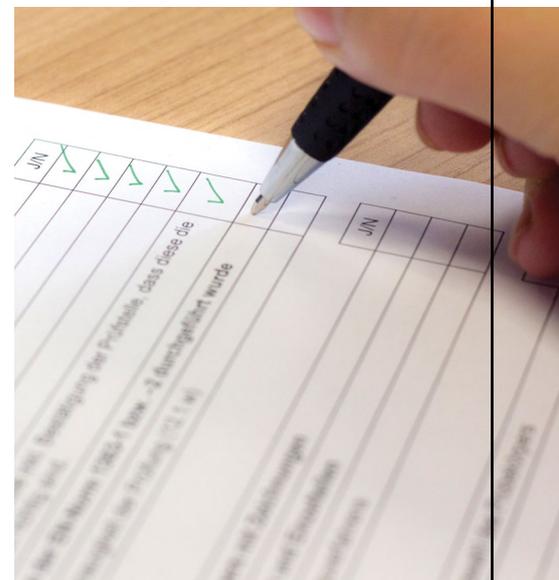
- Никита Первушин
- Юлия Плетнева
- Олег Самойлов
- Константин Апрелев
- Елена Симко
- Ольга Мамонтова (Власова)
- Соломон Дарсания
- Феликс Слепухов
- Юлия Боженова

упорядочения рынка и борьбы с недобросовестной конкуренцией.

Профессиональный стандарт будет первым нормативно-правовым актом в части регулирования профессиональной риэлторской деятельности.



Профессиональный стандарт – это систематизированные требования к умениям и знаниям работника, отраженные в нормативном документе. Это необходимый минимум, который требуется от сотрудника. Риэлтору, соответствующему требованиям профстандарта «Специалист по операциям с недвижимостью», в зависимости от его квалификации будет присвоено наименование: агент, эксперт или брокер.





«Зажгись идеей».

РГР «Южный Урал» в пятый раз проводит Форум по недвижимости

22 МАРТА В ЧЕЛЯБИНСКЕ ПРОЙДЕТ ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ФОРУМ ПО НЕДВИЖИМОСТИ. ПРЕДСТАВИТЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И ЗАСТРОЙЩИКИ, ИНВЕСТОРЫ И РИЭЛТОРЫ, РУКОВОДИТЕЛИ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ — ВСЕ ОНИ ОБЪЕДИНЯТСЯ НА ПЛОЩАДКЕ RADISSON BLU, ЧТОБЫ ПОДЕЛИТЬСЯ СВОИМ ВИДЕНИЕМ ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ В ОТРАСЛИ И ОБСУДИТЬ ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ.

Форум уже пятый год подряд организует Региональная гильдия риэлторов «Южный Урал». Мероприятие пройдет при поддержке Российской Гильдии Риэлторов, Министерства строительства и инфраструктуры Челябинской области и организаций-партнеров.

Форум неслучайно носит название «Зажгись идеей». Деловая программа охватывает все аспекты работы на рынке недвижимости. На секциях и мастер-классах рассмотрят новые формы и способы ведения бизнеса,

расскажут, как привлекать и удерживать клиентов, за счет чего увеличивать количество сделок и многое другое. Заинтересованный, готовый слушать и учиться участник почерпнет для себя что-то новое и полезное и обязательно загорится новыми идеями для работы и бизнеса.

Также организаторы Южно-Уральского форума обещают приятную и комфортную атмосферу, сюрпризы от компаний-партнеров, вкусный кофе-брейк, 100% позитива и много новых идей. Регистрация на мероприятие будет открыта в ближайшее время.

Первая Практическая Конференция Риэлторов-2019

собрала более 700 участников

7-9 февраля в Подмоскowie прошла Первая Практическая Конференция Риэлторов (1pkr.ru). Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» проводит мероприятие уже пятый год подряд. В 2019 году соорганизатором ППКР выступила Гильдия риэлторов Московской области. Конференция вызвала неподдельный интерес у профессионалов рынка – в 2019 году участниками ППКР стали более 700 специалистов.

Более того, организаторы предусмотрели возможность бесплатного участия – в первый день была предусмотре-

на онлайн-трансляция торжественного открытия конференции и работы секций.

Первая Практическая Конференция Риэлторов – это комплекс деловых мероприятий: на каждом из них обсуждали актуальные проблемы, вызовы и перспективы развития современного рынка недвижимости. Можно не сомневаться, что интенсивная и насыщенная программа станет для участников стимулом для дальнейшей успешной деятельности.

В рамках ППКР-2019 в Электростали прошла встреча представителей Гильдии риэлторов Московской области и Гильдии риэлторов Москвы. Участники обсудили вопросы стратегического партнерства между профессиональными объединениями. Продуктивному характеру переговоров способствовало не только территориальное соседство гильдий, но и то, что встреча проходила 8 февраля – в день, когда риэлторы отмечают свой профессиональный праздник!

Кроме того, риэлторов приехал поздравить депутат Московской областной Думы, член Комитета по вопросам строительства, архитектуры, жилищно-коммунального хозяйства и энергетики Михаил Демидович. Он вручил благодарственные письма и памятные сувениры представителям ГРМО за профессиональное мастерство, ответственность, чуткость в работе с клиентами.

ЦИТАТА



Елена Симко,
президент
Гильдии риэлторов
Московской области:



Нас сегодня так много и это показывает, что бизнес агентств недвижимости развивается и востребован потребителями. И это несмотря на то, что периодически в профессиональном сообществе возникают опасения, что новые цифровые технологии, банки и агрегаторы вытеснят нас с рынка риэлторских услуг. Уверена, что в ближайшей перспективе этого не произойдет, потому что риэлторская деятельность имеет большое социальное значение. За нами стоят люди. Никакой агрегатор не сможет заменить человеческое отношение и стремление оказать профессиональную помощь в решении жилищной проблемы. Однако игнорировать вызовы мы тоже не можем. Мы должны осваивать новые технологии, совершенствовать уровень профессиональной квалификации в соответствии с современными требованиями.



ДЕНЬ РИЭЛТОРА В РЕГИОНАХ

8 ФЕВРАЛЯ – ОСОБЕННАЯ ДАТА ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РИЭЛТОРСКОГО СООБЩЕСТВА. В ЭТОТ ДЕНЬ СПЕЦИАЛИСТЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ОТМЕЧАЮТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРАЗДНИК. В 2019 ГОДУ В САМЫХ РАЗНЫХ УГОЛКАХ НАШЕЙ СТРАНЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ АССОЦИАЦИИ РГР ПРОВЕЛИ ЭТОТ ДЕНЬ ПО-ОСОБЕННОМУ: ПРАЗДНИЧНЫЕ БАНКЕТЫ, РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ, ОБУЧАЮЩИЕ ТРЕНИНГИ.

Воронеж

Гильдия риэлторов Черноземья при поддержке своих постоянных партнеров в регионе – Газпромбанка, Россельхозбанка и Страхового дома «ВСК» – провела масштабное мероприятие, приуроченное к празднованию Дня риэлтора.

Профессионалы рынка из разных агентств недвижимости со всего Черноземья участвовали в деловой игре «Фабрика Роста» – выстраивали новые стратегии достижения успеха в риэлторских продажах, делились друг с другом полезным опытом и новыми знаниями, определяли собственные точки роста. Всего в игре участвовали 120 риэлторов – лучшим были вручены дипломы и сертификаты от Страховой Группы «СОГАЗ».



После официальной части в неформальной обстановке гости смогли отдохнуть, попробовать изысканные блюда, пообщаться с коллега-

ми, наладить деловые связи, принять участие в конкурсах и сыграть в риэлторскую версию телевизионной программы «100 к 1».

Челябинск

Региональная гильдия риэлторов «Южный Урал» 8 февраля провела пресс-конференцию, на которой представители профобъединения рассказали о росте цен на недвижимость и увеличении ставок по ипотеке в 2019 году, о предпочтениях покупателей нового и вторичного жилья и качестве риэлторских услуг.

Особое внимание президент РГР «Южный Урал» Лейла Рудь обратила на то, как правильно выбирать агентства недвижимости. По ее словам, сегодня в сфере недвижимости действует система добровольной сертификации услуг и страхование профессиональной ответственности – важные обстоятельства, которые дают потребителям дополнительные гарантии качества и безопасности сделки. «Сертификация

добровольная, ее проходят лишь те компании, которые заботятся о клиентах и хотят предоставлять качественные услуги. Все сотрудники сертифицированного агентства должны быть аттестованы. Есть открытые реестры, в которых всегда можно проверить, получил ли сотрудник квалификационный аттестат агента. Члены РГР «Южный Урал» из года в год подтверждают свой профессионализм», – поясняет Лейла Рудь.

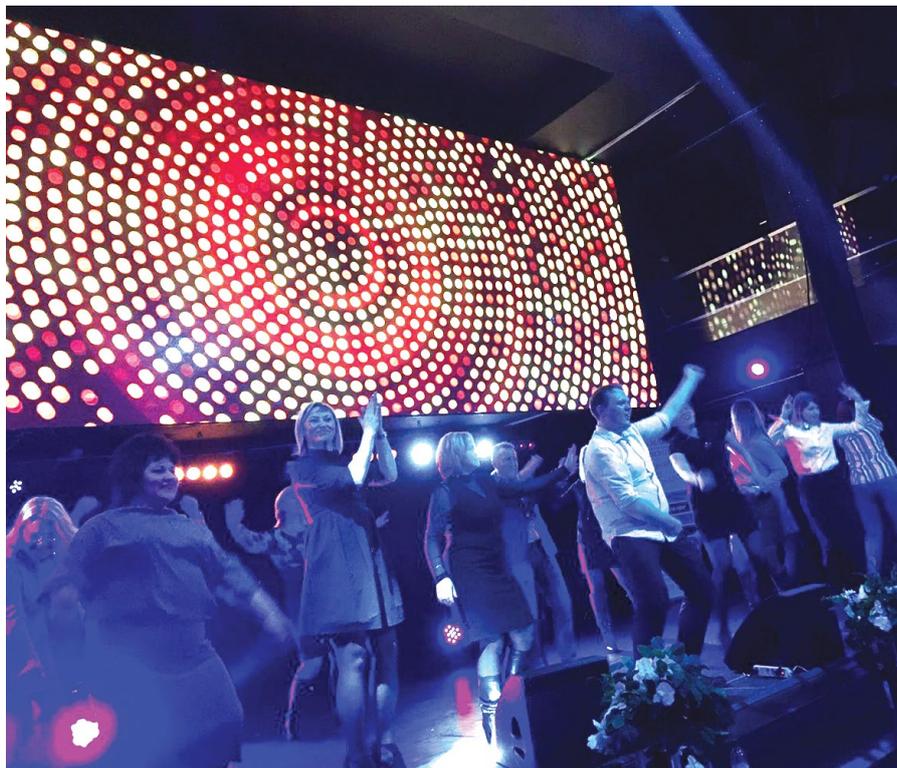
ВНУТРЕННЯЯ КУХНЯ

Нижний Новгород

Участниками праздника, организованного Нижегородской гильдией сертифицированных риэлторов, стали 400 человек. Это не только первые лица и представители агентств недвижимости, но и сотрудники организаций-партнеров, которые за многие годы совместной работы стали настоящими друзьями с риэлторами.

На торжественном мероприятии лучшие специалисты по итогам 2018 года были награждены почетными грамотами. Кроме того, заслуженные награды получили победители «Риэлторских поединков».

С Днем риэлтора представителей рынка недвижимости поздравили и руководители компаний-партнеров, которые на протяжении многих лет сотрудничают с риэлторским сообществом Нижегородской области и поддерживают Гильдию в проведении мероприятий.



Продолжением официальной части стала грандиозная вечеринка: любимая и популярная музыка в исполнении местной группы «ВИА «Натанцы», зажигательные танцы,

положительные эмоции, радостный смех и неухающие поздравления.

Никто не покинул праздник равнодушным!

Московская область

8 февраля в Гильдии риэлторов Московской области на торжественном мероприятии, приуроченном к профессиональному празднику, подвели итоги конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2018». Победители были объявлены в 7 номинациях.

В конкурсе участвовали самые активные, прогрессивные и амбициозные компании, которые дорожат своей репутацией и считают важным расти и подтверждать свой уровень профессионализма и качества оказываемых риэлторских услуг.

В торжественной и одновременно с этим дружеской атмосфере все победители и номинанты получили заслуженные дипломы и подарки.

Генеральными спонсорами мероприятия ГРМО стали Газпромбанк, компания «АльфаСтрахование» и Центр финансовых решений «Доминанта».



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 больше доверяют компаниям, чей профессионализм и добросовестность подтверждены 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 гарантию добросовестного отношения риэлторов к своей работе.

В Едином реестре Российской Гильдии Риэлторов состоят только сертифицированные агентства недвижимости и аттестованные риэлторы. Мы видим, что всё больше риэлторских компаний понимают важность и необходимость Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости – за 2018 год количество офисов, состоящих в реестре, и число специалистов увеличилось.

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.

Членство в общественной профессиональной организации – это показатель, что коммерческой компании не всё равно, как будет развиваться рынок, каковы будут условия работы на нем, какими будут нормы, регулирующие 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 – 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 - 1482. Специалистов (брокеров и агентов): - 15233.



Три причины работать с сертифицированным агентством

ЧЛЕНСТВО В РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ – ЭТО НЕ ТОЛЬКО РАЗНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ КОМПАНИЙ, НО И ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ КЛИЕНТОВ.

Членство в Российской Гильдии Риэлторов можно смело считать сильной стороной и конкурентным преимуществом

компании. По статистике на начало февраля 2019 года 1479 офисов агентств недвижимости-членов РГР прошли сертификацию и подтвердили, что качество их услуг соответствует стандар-

там. В 2019 году этот показатель будет доведен до 100% – в Гильдии принято решение, что все без исключения компании, входящие в РГР, должны пройти сертификацию.

Справка

Российская Гильдия Риэлторов в 2002 году зарегистрировала Систему сертификации риэлторских услуг. В настоящее время она является единственным механизмом контроля качества услуг на российском рынке недвижимости. Агентство, получая сертификат, подтверждает, что оно оказывает качественные услуги, соответствующие стандартам.

В первую очередь, речь идет о Национальном стандарте «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования», в который включены критерии оценки деятельности компаний, разработанные РГР.

Одно из обязательных требований сертификации услуг агентств недвижимости – обучение и аттестация всех специалистов. Все сертифицированные компании и аттестованные специалисты включены в Единый реестр РГР, доступный в интернете по адресу: <http://reestr.rgr.ru/>.

деле является специалистом и умеет работать на рынке недвижимости. Подчас деятельность таких специалистов и компаний вредит репутации профессии риэлтора, но самое главное – она может нанести реальный ущерб благосостоянию и здоровью граждан.

Поэтому рекомендуем людям взаимодействовать с теми риэлторами, кто работает в сертифицированных компаниях и имеет в своей копилке аттестат. Обязательно расскажите, что проверить его наличие можно на сайте Единого реестра РГР. Аттестация специалиста по недвижимости – это как экзамен в ГИБДД. Он должен наизусть знать правила этики, этапы проведения сделки, быть ответственным за результат и качество.

Работая с сертифицированным агентством недвижимости, клиент может не сомневаться, что оказанные ему услуги будут качественными и безопасными, а его права как потребителя не будут нарушаться. При прочих равных клиент сертифицированного агентства недвижимости может быть в большей степени уверен в его надежности и профессионализме, чем клиент агентства несертифицированного.

Вины риэлтора в этом нет – проверить продавца квартиры на потенциальное банкротство практически невозможно. Но вряд ли для клиента-покупателя это послужит веским аргументом, ведь он остается и без денег, и без крыши над головой. Но этого не произойдет, если агентство недвижимости застраховало свою профессиональную деятельность – страховая компания возместит причиненный потребителю ущерб.

1 У СЕРТИФИЦИРОВАННОГО АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАСТРАХОВАНА.

Частные риэлторы и небольшие компании, не являющиеся членами РГР, чаще всего свою деятельность не страхуют, а значит рискует только клиент.

Не все знают, но сделка по покупке квартиры может быть признана недействительной, если ее продавец стал банкротом. Это, например, может случиться со сделками, которые были заключены гражданином за год до принятия судом заявления о признании его банкротом. В этой ситуации суд забирает квартиру продавца, чтобы погасить его долги, а покупатель остается ни с чем.

Поэтому советуем людям в первую очередь узнавать является ли риэлторская компания сертифицированным агентством и есть ли у нее полис страхования ответственности.

2 ВСЕ СОТРУДНИКИ СЕРТИФИЦИРОВАННОГО АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ РЕГУЛЯРНО ПРОХОДЯТ ОБУЧЕНИЕ И СДАЮТ КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ЭКЗАМЭНЫ.

Клиент может быть уверен, что работает с настоящим профессионалом, который обладает необходимыми знаниями, компетенциями и навыками.

Это особенно важно в тех условиях, когда назвать себя риэлтором может каждый. Но не каждый может гарантировать, что он на самом

3 СЕРТИФИЦИРОВАННОЕ АГЕНТСТВО ГАРАНТИРУЕТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ УСЛУГ.

Если клиент остался недоволен, и у него есть претензии к качеству оказанных услуг, он имеет право обратиться с жалобой в Комитет региональной гильдии или ассоциации риэлторов по спорам и рассмотрению обращений потребителей. Вторая мера воздействия на сертифицированную риэлторскую компанию – это обращение в Комитет по этике РГР. У клиента агентства, не прошедшего сертификацию, такой возможности нет.

Профессиональное сообщество через работу Комитетов по спорам и рассмотрению обращений потребителей может повлиять на действия конкретного агентства – указать на допущенные ошибки и потребовать их устранения под угрозой исключения из рядов РГР и Единого реестра.

Таким образом, сертифицированные агентства недвижимости имеют, как минимум, три важных преимущества. За счет этого риэлторские компании могут гарантировать качество своих услуг и быть надежными настолько, что клиент может по-настоящему довериться им в решении квартирного вопроса.

ИТОГИ ГОДА В ЦИТАТАХ

СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ АНАЛИТИКИ ИЗ РАЗНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ РАССКАЗАЛИ, КАКИЕ ТЕНДЕНЦИИ БЫЛИ СВОЙСТВЕННЫ РЫНКУ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В 2018 ГОДУ, И ПОДЕЛИЛИСЬ СВОИМИ ПРОГНОЗАМИ О ТОМ, ЧЕГО ЖДАТЬ В 2019.



Сергей Дымченко, Владивосток:

– Объем предложения на вторичном рынке жилья уменьшился на 41%, а на первичном – на 45% (отношение декабрь 2018 к декабрю 2017). По нашему мнению, в начале 2019 года во Владивостоке ожидается снижение средней цены и объема предложения.



Александра Швалова, Хабаровск:

– Объемы предложения стремительно падают вниз. Так, с начала 2018 года в Хабаровске они сократились почти на треть, а по сравнению с 2017 – практически вдвое. Основные причины следующие. На популярных и раскрученных интернет-площадках выросли

цены на размещение объектов, из-за чего многие агенты сократили количество рекламных объявлений несуществующих объектов. Можно говорить, что в 2018 году картина стала более реалистичной. Кроме того, из-за низкой платежеспособности населения происходит быстрое вымывание с рынка небольшого и недорого жилья – срок экспозиции в 2018 году снизился с 4-5 до 2-2,5 месяцев.



Елена Ермолаева, Новосибирск:

– Перелом тренда на вторичном рынке Новосибирска явно произошел, цены устойчиво идут вверх. Скорее всего, в 2019 году плавный рост продолжится. На первичном рынке цены также будут расти с учетом негативных ожиданий от происходящих изменений в строительной отрасли. Однако в начале 2019 года возможен период стагнации, так как конкуренция среди проектов выросла, а доходы населения, наоборот, снижаются. И уменьшатся еще из-за скачка инфляции, связанного с повышением НДС.



Максим Репин, Омск:

– Доступная ипотека поддерживает спрос и активность рынка в Омске на среднем уровне или чуть выше среднего. Ипотечных сделок около 60% от их общего числа. А если еще учесть цепочки сделок, завязанных на ипотеку, то долю ипотечных сделок можно оценить на уровне 75%.



Карина Себелева, Киров:

– Рост активности на первичном рынке недвижимости очевиден. Заметную активность покупателей мы связываем с увеличением цен от застройщиков и постепенным повышением ипотечных ставок. В октябре и первой половине ноя-

АНАЛИТИКА

бря 2018 наблюдалась характерная для этого периода пиковая активность. Но, похоже, весь отложенный спрос и спрос, который хотели закрыть до Нового года, насытился за эти два месяца. Со второй половины ноября и в начале декабря высокой активности Кирова нет.



Алексей Москалёв, Воронеж:

– Мы наблюдаем прямую взаимосвязь между улучшением условий по ипотеке и ростом уровня покупательской активности на рынке жилой недвижимости Воронежа, что в свою очередь позволяет сохранять определенную стабильность ценовых показателей. Покупательская активность к концу 2018 года не только не снижается, а наоборот, показывает рост, что во многом связано с ажиотажем, возникшим на фоне новостей о грядущем росте цен, а также неопределенностью с экономической ситуацией в 2019 году и дальше.



Алексей Скоробогач, Пермь:

– Средние цены предложения за 2018 год в Перми уверенно показали рост. Положительному тренду на первичном рынке способствовало увеличение числа проектов в сегментах «стандарт плюс» и «комфорт» и увеличение количества новостроек в центральной части города и в районах, прилегающих к центру. Цены на жилье при существующей платежеспособности на-

селения, с одной стороны, не имеют предпосылок к росту. С другой, такие факторы, как изменение законодательства в сфере долевого строительства и перераспределение строительного рынка между его участниками, «толкают» цены на новостройки вверх. Вслед за первичным рынком может «подтянуться» и «вторичка». Наибольшим спросом будут пользоваться качественные и востребованные проекты класса «комфорт» и готовое жилье современной эпохи застройки.



Мария Бент, Санкт-Петербург:

– Общая для Санкт-Петербурга тенденция – снижение цен на квартиры в старом жилом фонде, в домах, требующих ремонта, с неудачными планировками и старыми коммуникациями. Самые высокие цены сегодня на так называемую «новую вторичку», то есть на недавно сданные дома. Стоимость строящегося жилья во многом зависит от района, в котором располагается дом. Дешевле всего квартиры на окраинах города с плохой транспортной доступностью, дороже – в обжитых районах рядом с метро. Рост ипотечных ставок также повлиял на активность спроса этой осенью.



Михаил Хорьков, Екатеринбург:

– Рынок жилья в Екатеринбурга на подъеме. Объем жилья в стадии строительства вернулся к пиковым показателям 2014 года. Рост чис-

ла строительных проектов и сокращение доли замороженных строек было характерно для всего 2018 года. Участники рынка создали для себя достаточно серьезный резерв из разрешений на строительство. И по многим из них вышли на строительные площадки. При этом пока сильного перенасыщения рынка не происходит. Однако, мы не исключаем, что после стартовой активности часть проектов будет находиться в спящем режиме, ожидая завершения продаж по предыдущим очередям. Рост предложения на первичном рынке сопровождался заметным снижением на вторичном. Рынку жилья нужны покупатели, чье благосостояние растет. База для устойчивого роста реальных доходов населения по-прежнему не сформирована. Экономика России остается слабой и зависимой от внешних условий.



Наталья Рыжкина, Москва:

– Спрос в течение года был на стабильно высоком уровне, ежемесячно превышая показатели 2017 года. Серьезную поддержку этому оказывало снижение процентных ставок на ипотечные кредиты, а также активное обсуждение СМИ поправок в 214-ФЗ и новых правил работы застройщиков. 2019 год обещает быть непростым. Что касается объемов предложения, то здесь продолжится прирост во всех сегментах – на рынок будут выводиться проекты, разрешения на которые были получены в первом полугодии 2018 года. В то же время ипотека из-за повышения ставок уже не будет оказывать такую поддержку рынку, что на фоне непростой экономической ситуации окажет отрицательное влияние на спрос. На фоне стагнации, а возможно и снижения спроса, мы не ожидаем заметного повышения цен в реализуемых проектах.



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