

ПРОФЕССИОНАЛ РГР



июль, 2019



XXIII

Национальный конгресс по недвижимости



**XXIII Национальный конгресс
по недвижимости в Москве**



Столичный конгресс

В Москве прошло главное ежегодное мероприятие РГР

3



Поддержка партнеров

Более 15 организаций помогли провести Конгресс в Москве

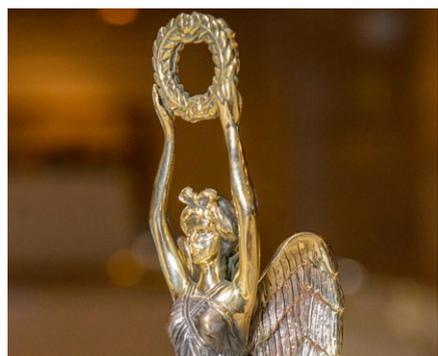
6



Новый президент

Игорь Горский из Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга возглавит РГР в 2020 году

10



Признанные победители

Лауреатами конкурса «Профессиональное признание 2019» стали компании из 10 регионов

12



Партнерские отношения

На Национальном конгрессе РГР подписала соглашения о сотрудничестве с 8 организациями.

15



СТОЛИЧНЫЙ КОНГРЕСС

В МОСКВЕ ПРОШЕЛ XXIII НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ. НА МЕРОПРИЯТИИ РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ ПОДПИСАЛА ПАРТНЕРСКИЕ СОГЛАШЕНИЯ С 8 ОРГАНИЗАЦИЯМИ.

С 12 по 15 июня в Москве состоялся XXIII Национальный конгресс по недвижимости – это большое мероприятие для профессионалов рынка недвижимости, которое ежегодно организует Российская Гильдия Риэлторов. В 2019 году его участниками стали более 500 специалистов со всей страны.

Традиционно Национальный конгресс по недвижимости начался с внутренних мероприятий Гильдии. 12 июня прошли заседание Национального совета и Съезд РГР, на которых обсудили вопросы, связанные



НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС В МОСКВЕ

с деятельностью профессионального объединения, а также результаты работы и планы на будущее.

Официальная программа Национального конгресса по недвижимости открылась пленарным заседанием на тему «Потребитель и услуга в эпоху глобальных изменений». В нем приняли участие такие отраслевые партнеры РГР, как банки, застройщики и порталы недвижимости. Все они выражают заинтересованность в сотрудничестве с риэлторами и говорят о необходимости взаимодействия, чтобы потребитель мог получить качественную услугу. Подробнее об этом читайте на 6 полосе.



На XXIII
Национальном
конгрессе
по недвижимости
Российская
Гильдия
Риэлторов
подписала
партнерские
соглашения с 8
организациями.

Партнерами РГР стали ПАО «Абсолют Банк», АО «Банк Жилищного Финансирования», «Брусника. Управляющее бюро», «Синара-Девелопмент», а также 4 CRM-системы: ООО «Квартус», ИП Власенко С. В., ООО «Информационные системы для бизнеса» и ООО «Реал эстейт девелопмент». Подробнее об этом читайте на 15 полосе.

Деловая программа XXIII Национального конгресса по недвижимости была рассчитана на два дня – 13 и 14 июня. Участники высоко оценили содержательное наполнение Конгресса. Они отметили насыщенность и полезность мероприятий, которые позволяют повысить квалификацию и профессиональный уровень специали-

ЦИТАТА

Арсен Унанян,

президент Российской Гильдии Риэлторов:

Национальный конгресс по недвижимости – необычное событие. Это не просто набор тематических секций и обучающих мастер-классов для риэлторов. Это ключевое мероприятие, которое способствует развитию рынка недвижимости и риэлторского сообщества. Здесь куется этот самый рынок и создаются условия работы на нем. На Конгрессе мы не только учимся и обмениваемся опытом, но и взаимодействуем с партнерами и подписываем соглашения о сотрудничестве. Всё, что мы здесь создаем и о чём договариваемся, делается для потребителей. Чтобы они могли получить качественную и безопасную услугу и решить жилищный вопрос.



тов. Применение IT-инструментов в работе агентства недвижимости и повышение эффективности переговоров, продвижение в социальных сетях и урегулирование споров на рынке недвижимости, новые правила работы на рынке строящегося жилья и специфика сделок на рынке вторичного жилья – это

лишь часть тем, которые были затронуты на секциях и мастер-классах в рамках деловой программы.

В заключительный день Национального конгресса – 15 июня – состоялись выездные бизнес-туры по Москве и столичным агентствам недвижимости.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС В МОСКВЕ



Национальный конгресс в Москве поддержали более 15 организаций

Национальный конгресс по недвижимости, который организует Российская Гильдия Риэлторов уже 23 года подряд – это, в первую очередь, мероприятие для риэлторов. Конгресс привлекает специалистов своей насыщенной образовательной программой, благодаря которой можно получить новые знания и повысить компетенции.

Кроме того, мероприятие РГР – это возможность пообщаться с коллегами из разных регионов, обменяться опытом, договориться о сотрудничестве.

Ежегодно Национальный конгресс по недвижимости поддерживают разные организации, которые являются партнерами риэлторских компаний. В 2019 году мероприятие РГР поддержали более 15 компаний.

Avito Недвижимость стали официальным партнером Национального конгресса, а ЦИАН Групп – главный информационным партнером. Банк ВТБ стал спонсором конкурса «Профессиональное признание». Также мероприятие РГР поддержали «Яндекс Недвижимость», Газпромбанк, «Доминанта», Сбербанк и «Дом-Клик», компания «Русская Европа» и другие.

Интернет-форум ПРОНедвижимость, работающий с 2011 года (PRON.realty) – это современный многофункциональный портал, место онлайн-встречи профессионалов в недвижимости и людей, интересующихся жильем. Это точка соединения и коммуникации риэлторов и покупателей, застройщиков и сотрудников банка, маркетологов и собственников жилья.

Форум ПРОНедвижимость – это:

- Площадка для общения по интересам – это более 30 тематических разделов: классифайд, риэлторские технологии, финансы и деньги, юридические вопросы и маркетинг.
- База знаний, состоящая из 115000 вопросов, ответов и сообщений на актуальные темы в недвижимости.
- Сообщество экспертов, бесплатно консультирующих посетителей форума. На проекте зарегистрировано свыше 6000 аккаунтов с разными статусами – «Новичок», «Продвинутый» и другие.
- Рейтинг специалистов по недвижимости, сформированный на основе активности риэлтора, форумной репутации и отзывов о его работе. В кризисное время именно репутационный маркетинг становится самым эффективным инструментом для работы с клиентами.
- Календарь мероприятий отрасли, учебных программ и тематических конференций, партнером которых является форум. Информационная поддержка форума позволяет привлекать новых заинтересованных участников.
- Журнал с аналитическими статьями. Тренды рынка, мнения практиков, популярность комплексов, успешная реклама, отчеты с мероприятий – всё это интересует редакцию проекта.
- Личные блоги участников рынка, размещаемые на бесплатной основе.
- Аудитория, интересующаяся вопросами недвижимости, финансами, дизайном и ремонтом квартир. Статистика показывает большую вовлеченность посетителей в чтение страниц («отказов» менее 10%). В среднем посетители проводят на сайте около 6 минут и изучают 4-5 страниц.
- Маркетинговые инструменты форума – рассылки, медийные баннеры, SEO-публикации, нативная реклама – все то, что позволит привлечь внимание именно к вашей персоне, компании, объекту!



Иван Дубровин, Avito:

«В современном мире важным становится партнерство платформ и агентств недвижимости»

УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР AVITO НЕДВИЖИМОСТЬ О ТОМ, КАК ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ЧТО В СВЯЗИ С ЭТИМ ДЕЛАТЬ.

Куда движется современный мир? Во-первых, основным каналом потребления контента становится интернет. Причем не просто интернет, а мобильный. Гаджеты есть у всех и жизнь без них не представить. Во-вторых, изменился формат общения. Потребители хотят общаться там, где и когда им удобно. В-третьих, у потребителей развивается клиповое мышление. Мы всё схватываем на лету и быстро переключаемся с одного на другое.

Как следствие, миллениалы и представители поколения Z предпочитают сами решать, как и где искать информацию. Если раньше

основным способом было позвонить или как-то связаться с тем, кто может помочь, то теперь это может быть поисковый запрос или вопрос в социальных сетях. Пользователи становятся более самостоятельными.

Ключевым для потребителя становится сервис! Он предъявляет повышенные требования и к качеству контента, и к формату общения, и к тому, чтобы всё было в одном месте.

Как же всё это изменит услуги на рынке недвижимости? Во-первых, важным становится партнерство платформ и агентств недвижимости – нам важно уметь слушать друг друга, понимать,

что мы работаем в одной системе и с одним и теми же потребителями, которые начинают выбор квартиры с порталов, а дальше обращаются к риэлторам.

Во-вторых, в современном мире победят профессиональные агентства и агенты. Те, кто обладает цифровым складом ума и готов общаться в режиме онлайн, в том числе с помощью мессенджеров. Те, кто внимателен к деталям и фокусируется на аналитике.

Кроме того, нужно быть готовыми к тому, что требования клиентов будут расти. Поэтому нужно понимать, у кого из них какие особенности и потребности и для каждого предлагать ключевой продукт.



Евгений Дячкин, ВТБ:

Мы хотим наполнить смыслом
соглашение о сотрудничестве
с РГР

РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ВТБ В ВЫСТУПЛЕНИИ НА ПЛЕНАРНОМ ЗАСЕДАНИИ РАССКАЗАЛ, КАКИМ ВИДИТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКА И РИЭЛТОРОВ.

Ключевая задача банка ВТБ – улучшение жилищных условий российских граждан путем предоставления им ипотечных кредитов. Быстро, качественно и по хорошим условиям. Однако никого не интересуют ипотечные кредиты – всех интересует решение жилищного вопроса. И вот здесь на первый план выходят риэлторские услуги.

Поэтому вторая важная для ВТБ задача – расширение качественного взаимодействия с риэлторами. Здесь важно сказать о том, что в 2019 году темпы выдачи ипотеки стали ниже, чем раньше, объемы строительства сокращаются. Но мы видим, что ры-

нок готового жилья растет, и хотим увеличить свою долю на нем. Без тесного сотрудничества с риэлторами здесь никак не обойтись. Это ключевой фактор для работы и роста на рынке вторичного жилья.

Уже сейчас у нас действует соглашение с Российской Гильдией Риэлторов, подписанное в 2017 году. Мы хотим наполнить соглашение смыслом и сделать сотрудничество более прозрачным. Мы поставили задачу заключить аналогичные соглашения на региональном уровне с ассоциациями. Намерены дать дополнительные преимущества в работе с ВТБ: назначить в каждом городе менеджеров, ответственных за взаимодействие с членами РГР.

Планируем проводить обучение риэлторов на постоянной основе.

Что мы предлагаем? Банк готов делиться с агентствами недвижимости-членами РГР клиентами, у которых уже есть положительные решения по ипотеке, но нет подобранных квартир. Чтобы вы помогли им в поисках квартиры и в успешном закрытии сделки, превращали одобренную заявку в выданный ипотечный кредит.

Я еще раз хочу сказать РГР спасибо за сотрудничество. Мы как банк стараемся повышать ценность риэлторских услуг в глазах клиентов и способствовать тому, что ваш бизнес был прибыльным.



Максим Мельников, ЦИАН:

«Агентства недвижимости и порталы могут приносить пользу друг другу»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЦИАН ГРУПП О ТОМ, ПОЧЕМУ ОДНИ РИЭЛТОРСКИЕ КОМПАНИИ РАЗВИВАЮТСЯ, А ДРУГИЕ СТАГНИРУЮТ.

Я много общаюсь с владельцами и руководителями больших, средних и маленьких компаний. Вопрос, который себе часто задаю: почему, когда рынок растет, одни растут больше и они же меньше падают, когда рынок прекращает расти? Почему одни развиваются, а другие стагнируют? Для себя я нашел следующий ответ.

Успешные компании готовы меняться вместе с рынком и подстраиваться под новые условия, понимают бизнес-процессы и умеют считать. Другие продолжают работать так, как начинали 15-20 лет назад.

Владельцы таких агентств сами были практикующими риэлторами, умели хорошо продавать, понимали потребности клиентов и знали, как их увлечь. Они чувствовали рынок и были настоящими психологами. Но когда бизнес поднимается до определенного уровня, от владельцев и руководителей нужны уже другие компетенции, которые позволят и дальше расти. Им нужно стать хорошими маркетологами, сформировать команду, понять, как работает бизнес.

Другие уже сейчас понимают, как устроены бизнес-процессы. Они сфокусированы на этом

и умеют считать. Осознают, откуда приходят клиенты, знают, что такое лид и понимают, сколько этот лид стоит.

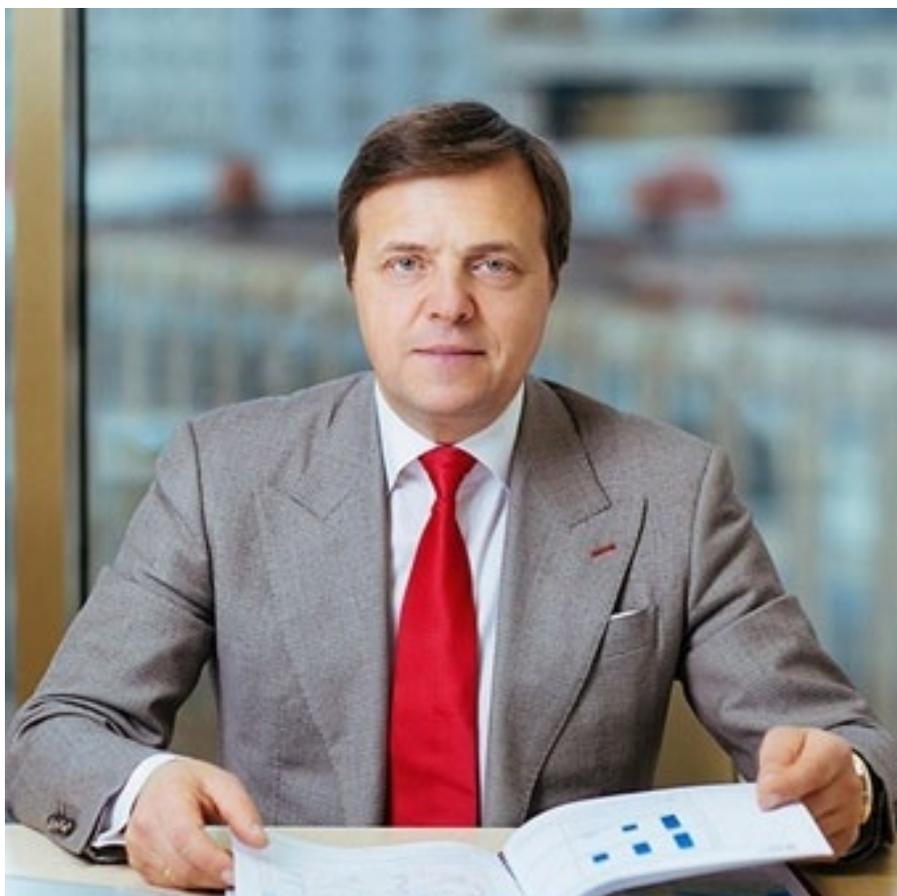
Самое главное, успешные агентства четко осознают, что реклама – это не расходы, а инвестиции, которые не только окупятся, но и принесут прибыль. В ЦИАН Групп заинтересованы в том, чтобы агентства были прибыльными. Для этих целей мы разрабатываем сервисы, которые помогают зарабатывать больше. Они экономят время агентов – пчел, как я говорю, которые делают вкусный мед. В итоге количество клиентов и сделок увеличивается и прибыль бизнеса растет.

Президентом Российской Гильдии Риэлторов в июне 2020 года станет Игорь Горский

БОЛЬШИНСТВО
ЧЛЕНОВ РГР
НА МОСКОВСКОМ
СЪЕЗДЕ
ПРОГОЛОСОВАЛИ
ЗА КАНДИДАТА
ОТ АССОЦИАЦИИ
РИЭЛТОРОВ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
И ЛЕНИНГРАДСКОЙ
ОБЛАСТИ.

12 июня члены Российской Гильдии Риэлторов выбрали президента-элект, то есть будущего президента профессионального объединения. 68% голосов на Съезде РГР было отдано за действующего президента Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Игоря Горского.

Вторым кандидатом на этот пост был Дмитрий Костюничев, выдвинутый Гильдией риэлторов Московской области.



Должность президента-элект в Российской Гильдии Риэлторов предназначена для подготовки будущего президента к выполнению своих обязанностей.

Таким образом создается механизм преемственности в стратегии и политике развития РГР при переходе полномочий от действующего руководителя к будущему.

В течение года Игорь Горский будет занимать должность президента-элект. Это время отведено на передачу дел и знакомство с текущими задачами. Кроме того, по решению Национального совета в этом году президент-элект возглавит комитет РГР по развитию, чтобы принимать непосредственное участие в реализации стратегических целей профессионального объединения. В июне 2020 года

Выдержки из Положения о президенте-элект РГР

Президент-элект – официальный преемник действующего президента.

Президент-элект выполняет следующие должностные обязанности:

- на время отсутствия президента замещает его, выполняя его функции;
- входит в состав Правления РГР, непосредственно участвует в его работе;
- по поручению президента курирует работу не менее двух профильных комитетов Гильдии.
- возглавляет комитет по подготовке и проведению ежегодного национального конгресса по недвижимости.

Президент-элект имеет право:

- участвовать во всех совещаниях, проводимых президентом или исполнительным вице-президентом РГР;
- участвовать в формировании повестки дня заседаний Национальных советов Гильдии;
- по поручению президента представлять Гильдию;
- вносить предложения по совершенствованию работы советов, комитетов и органов управления Гильдией;
- получать информацию о деятельности любых органов управления РГР, советов и комитетов.

Игорь Горский сменит на посту президента РГР Арсена Унаняна.

В планах Игоря Горского повысить численность и финансовую эффективность региональных ассоциаций РГР за счет развития партнерских связей и привлечения маркетинговых бюджетов крупных компаний и банков, которым интересно риэлторское сообщество как аудитория. Среди предложений по работе с региональными объединениями – разработка вариативной и более гибкой системы оплаты членских взносов.

Еще одной важной задачей президент-элект считает развитие

ЦИТАТА

Игорь Горский, президент-элект Российской Гильдии Риэлторов:

Дать дополнительные сервисы и преференции от ведущих банков для сертифицированных компаний и аттестованных специалистов – главная задача Российской Гильдии Риэлторов сегодняшнего дня. Следует расширять границы сообщества и выйти в те регионы, где РГР не представлена, проводить дни открытых дверей и вести диалог с властью. Чтобы наладить эффективную работу и достигать поставленных задач, а также с целью оптимизации затрат мы рассматриваем возможность переезда исполнительный дирекции РГР в Санкт-Петербург.

и продвижение профессии риэлтор, создание закона о риэлторской деятельности, а также взаимодействие

с государственными органами на федеральном и региональном уровнях.

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.

21 победитель из 10 регионов

ОБЪЯВЛЯЕМ ЛАУРЕАТОВ КОНКУРСА «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ 2019»

14 июня в Москве были объявлены победители Национального конкурса в сфере недвижимости «Профессиональное признание 2019».

Российская Гильдия Риэлторов проводит конкурс ежегодно, начиная с 1998 года. Профессионалы рынка недвижимости вдумчиво

ЦИТАТА

**Валерий
Виноградов,**
председатель Единой
конкурсной комиссии:

Участие в конкурсе – это демонстрация опыта, желания быть лучшими в своей отрасли, открытости и готовности постоянно расти и развиваться. Победа дает статус, деньги и признание, так как повышаются уровень доверия к компании и узнаваемость среди потребителей. А это значит, что растет количество клиентов и партнеров.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС В МОСКВЕ

и очень внимательно оценивают участников, чтобы выбрать победителя. Лауреаты конкурса «Профессиональное признание» могут быть уверены, что награду в виде статуэтки богини Весты получили заслуженно.

В 2019 году победители в Национальном конкурсе «Профессиональное признание» были объявлены в 21 номинации. Они доказали себе и другим, что достойны звания «Профессионал»!

Лауреатами в номинациях для риэлторских компаний стали:

- 1 Лучшая компания на рынке продажи жилья численностью до 15 сотрудников – АН «Империал» (г. Находка, Приморский край);
- 2 Лучшая компания на рынке продажи жилья численностью до 30 сотрудников – АН «Диал» (г. Екатеринбург);
- 3 Лучшая компания на рынке продажи жилья численностью от 30 до 100 сотрудников – АН «Мегаполис-Сервис» (г. Электросталь, Московская область);
- 4 Лучшая компания на рынке продажи жилья численностью более 100 сотрудников – ГК «Новосел» (г. Екатеринбург);
- 5 Лучшая компания малых городов России – ООО «Кредит-Центр» (г. Раменское, Московская область);
- 6 Лучший интернет-сайт риэлторской компании – ООО «Дан-Инвест» (г. Челябинск);
- 7 Лучшая компания на рынке аренды жилья – ООО «Находка» (г. Екатеринбург);
- 8 Лучшая компания на рынке ипотечных сделок численностью до 100 сотрудников – РК «Недвижимость 24» (г. Ростов-на-Дону);
- 9 Лучшая компания на рынке ипотечных сделок численностью более 100 сотрудников – ООО «Адресат» (г. Волгоград);



НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС В МОСКВЕ

10 Лучший ресурс риэлторской компании в социальных сетях – ГК «Миэль» (г. Москва);

11 Лучшая компания на рынке загородной недвижимости – РЦНиП «Градомирь» (г. Сергиев Посад, Московская область);

12 Лучшая компания на рынке коммерческой недвижимости – ООО «Априори-Недвижимость» (г. Екатеринбург);

13 Лучшая компания по юридическому сопровождению сделок с недвижимостью – ООО «БЕСТ-Недвижимость» (г. Москва);



14 Лучшая компания на рынке зарубежной недвижимости – Строительно-инвестиционная компания Elitegroup.

Среди региональных ассоциаций России победителями стали:

1 Лучшее профессиональное объединение – Уральская палата недвижимости;

2 Лучший орган системы сертификации РГР – Региональная гильдия риэлторов «Южный Урал»;

3 Лучший интернет-сайт ассоциации РГР – Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.



Кроме того, на конкурсе «Профессиональное признание» предусмотрены следующие номинации:

1 Лучший волонтер – «БЕСТ на Мира» (г. Москва);

2 Лучшая публикация аналитика – Максим Репин, директор компании «Омэкс» (г. Омск);

3 Лучшее СМИ – «РИА Недвижимость» (г. Москва);

4 Лучший журналист – Юлия Попова, «Аргументы и факты Южный Урал» (г. Челябинск).





ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

НА XXIII НАЦИОНАЛЬНОМ КОНГРЕССЕ ПО НЕДВИЖИМОСТИ В МОСКВЕ РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ ПОДПИСАЛА СОГЛАШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С 8 ОРГАНИЗАЦИЯМИ. ПАРТНЕРАМИ РГР СТАЛИ БАНКИ, ЗАСТРОЙЩИКИ И CRM-ПОСТАВЩИКИ. СОГЛАШЕНИЯ УСТАНОВЛИВАЮТ ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ И ПРЕФЕРЕНЦИИ ДЛЯ КОМПАНИЙ-ЧЛЕНОВ РГР.

ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА

Абсолют Банк и Банк Жилищного Финансирования стали ключевыми партнерами РГР

В рамках соглашения оба банка намерены:

- разработать и предоставить программы лояльности для членов Российской Гильдии Риэлторов;
- назначить в регионах персональных менеджеров, ответственных за оперативную коммуникацию с членами РГР;
- согласовать и использовать в работе предложенную РГР единую анкету для заявки на получение кредита;
- обеспечить первоочередное подключение членов Гильдии к партнерским и клиентским банковским сервисам.

Российская Гильдия Риэлторов будет:

- способствовать формированию клиентского потока в банки от компаний-членов РГР;
- обобщать региональный опыт и предлагать идеи по совершенствованию технологий работы банка и взаимодействия с агентствами недвижимости;
- повышать квалификацию сотрудников компаний-членов РГР и их знания об ипотечных программах, требованиях банков к заемщикам и т. д.

Также внимание партнеров будет сосредоточено на:

- организации взаимодействия с государственными ведомствами и профессиональными объединениями;
- разработке совместных законодательных инициатив;
- проведении совместных мероприятий, направленных на укрепление профессиональных знаний и деловой репутации.



ЦИТАТА

Сергей Шифрин,
начальник Управления развития
ипотечного кредитования
Банка Жилищного Финансирования:

Соглашение с Российской Гильдией Риэлторов – наш общий шаг на пути развития рынка ипотеки. Благодаря сотрудничеству мы упростим выход технологических и продуктовых новинок ипотечного кредитования, реализуем совместные учебные программы для риэлторов и банковских специалистов. Самый важный аспект – это совместная работа над проектами, которые направлены на улучшение сервиса и разнообразия услуг для тех, кто нуждается в собственном жилье или улучшении жилищных условий.

Все эти действия должны способствовать достижению главной цели партнерства – это повышение качества обслуживания клиентов, развитие ипотечного кредитования и популяризация риэлторских услуг.

Отметим, ранее ключевым партнером Российской Гильдии Риэлторов стал банк ВТБ. Соглашение было подписано два года назад – на XXI Национальном конгрессе по недвижимости в Воронеже.

Ключевыми партнерами РГР стали четыре CRM-поставщика

CRM-продукты нужны агентствам недвижимости для повышения объема продаж и качества обслуживания клиентов. Кроме того, они помогают улучшить бизнес-процессы и дают возможность контролировать их.

В рамках договора CRM-поставщики – ООО «Квартус», ИП Власенко С. В., ООО «Информационные системы для бизнеса» и ООО «Реал эстейт девелопмент» – создают благоприятные условия для работы агентств недвижимости-членов РГР.

К примеру, они обязуются:

- обеспечить условия формирования единого фида агентств недвижимости в соответствии с требованиями РГР и его использования для выгрузки объектов на внешние интернет-ресурсы;
- взаимодействовать с локальными мультиистинговыми системами по предоставлению пользователям единой информационной среды;
- предоставлять агентствам недвижимости специальные условия сотрудничества;
- совместно с представителями РГР создать рабочую группу по рассмотрению претензий и споров, возникающих в ходе сотрудничества.

Российская Гильдия Риэлторов должна:

- содействовать организации и проведению вебинаров об использовании информационных технологий в риэлторской деятельности;
- обобщать опыт и практику агентств недвижимости и на этой основе составлять предложения по совершенствованию CRM-продукта;
- приглашать представителя CRM-поставщика на откры-



тые заседания профильного Комитета РГР при рассмотрении вопросов о разра-

ботке и совершенствовании информационных технологий.

ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА

Члены Российской Гильдии Риэлторов получают преференции от компаний-застройщиков

В июне Российская Гильдия Риэлторов подписала два соглашения о сотрудничестве с компаниями-застройщиками: одно с ООО «Брусника. Управляющее бюро», второе – с ООО «Синара-Девелопмент».

Оба соглашения устанавливают порядок взаимодействия застройщиков и компаний-членов РГР. Стороны рассчитывают, что подписанные документы послужат основой для дальнейшего развития долгосрочных партнерских отношений, в том числе в других областях их деятельности

Соглашения предусматривают создание типовой формы договора, в которой будут содержаться существенные условия сотрудничества. Планируется, что типовая форма будет разработана в сентябре 2019 года.

«Брусника. Управляющее бюро» и «Синара-Девелопмент» уже согласовали, что вознаграждение агентства недвижимости составит до 2% от цены объекта недвижимости.

Оба соглашения действуют до 31 декабря 2019 года и будут автоматически продлены на следующий год, если никто не захочет их прекратить.



«Брусника» – это компания, работающая на рынке уже 15 лет, с филиалами в Тюмени, Екатеринбурге, Новосибирске, Сургуте и Москве. У всех компаний группы общий вектор развития – это строительство демократичного многоэтажного жилья. С начала своей деятельности «Брусника» построила более 1,4 млн. кв. м.



«Синара-Девелопмент» – это дивизиональный холдинг Группы Синара, созданный в 2009 году. Регионы присутствия компании – Екатеринбург, Волгоград, Карачаево-Черкесия. Компания построила 36 проектов общей площадью более 1 млн кв. м. Холдинг специализируется на реализации проектов комплексного освоения территорий.

Полные тексты соглашений с партнерами можно найти на сайте Российской Гильдии Риэлторов (раздел «Гильдия», подраздел «Партнеры»)



«Достоинно и заслуженно»! Наталья Мазурина – новый Почетный член Российской Гильдии Риэлторов

Новым Почетным членом Российской Гильдии Риэлторов стала исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области Наталья Мазурина.

Специальный нагрудный значок Наталье Мазуриной вручил Президент РГР Арсен Унанян на Большом бале РГР. Это мероприятие приурочено к завершению XXIII Национального конгресса по недвижимости и подведению итогов Национального конкурса «Профессиональное признание 2019».

Традиционно в момент вручения главной награды профессионального объединения нового Почетного члена РГР приветствуют другие обладатели этого звания. В этом году Наталью Мазурину поздравили и приняли в свои ряды Валерий Виноградов, Олег Самойлов, Андрей Хромов, Григорий Полтораки, Андрей Ликсфет и Константин Апрельев.

Звания «Почетный член РГР» ежегодно удостоиваются те, кто внес большой вклад в формирование и разви-

тие Российской Гильдии Риэлторов и рынка недвижимости в целом. Почетный член РГР – это тот, кто своими действиями способствует продвижению профессии риэлтор.

Наталья Мазурина занимает пост исполнительного директора Гильдии риэлторов Московской области с 2011 года. За это время она заслужила почет и уважение со стороны коллег не только из Московской области, но и со всей страны. Всё дело в том, что Наталья Мазурина предана своему делу, искренне заинтересована в развитии и процветании Российской Гильдии Риэлторов и много работает в этом направлении.

«Достоинная и заслуженная награда», – так единодушно отреагировали члены РГР на присуждение звания Почетного члена РГР Наталье Мазуриной. Российская Гильдия Риэлторов присоединяется к многочисленным поздравлениям и от всей души желает счастья и здоровья, сил и вдохновения. Уважаемая Наталья Юрьевна, пусть ваша деятельность и дальше способствует развитию РГР и продвижению профессии риэлтор!



Ирина Монастырская и Кирилл Кашин стали обладателями почетного знака имени Кудрявцева

Ежегодно Российская Гильдия Риэлторов на Национальном конгрессе по недвижимости присуждает награды за особые заслуги. В 2019 году обладателями почетного знака имени Кудрявцева В.А. за вклад в образовательную деятельность и укрепление профессии риэлтор стали Ирина Монастырская и Кирилл Кашин.

Ирина Монастырская – директор «Красноярского инвестиционного агентства недвижимости» (КИАН) и руководитель территориального органа по сертификации «Красноярский союз риэлторов».

Кирилл Кашин является основателем онлайн-платформы для системного обучения в агентствах недви-

мости «Служба Роста». В 2018 году он также возглавил комитет РГР по развитию.

Почетный знак имени Кудрявцева стал вручаться в Российской Гильдии Риэлторов с 2007 года. Владимир Кудрявцев – один из основателей и первый президент РГР, возглавлял делегации риэлторов и девелоперов России на Всемирных съездах Международного союза жилищных инвесторов и Международной федерации недвижимого имущества ФИАБСИ, вел научно-методическую и образовательную деятельность.

Российская Гильдия Риэлторов поздравляет Ирину Монастырскую и Кирилла Кашина с получением награды. Пускай ваша деятельность и дальше укрепляет профессию риэлтор.



ОБЪЕДИНЯЯ
ПРОФЕССИОНАЛОВ