

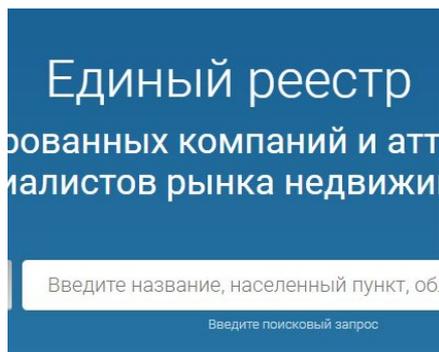
# ПРОФЕССИОНАЛ РГР



октябрь, 2019



РГР и партнеры



**Единому реестру РГР 5 лет:**  
делимся советами, как использовать его  
с максимальной выгодой

3



**ФБН как ключевой сервис РГР:**  
знакомимся с утвержденным проектом  
Федеральной база недвижимости

6



**РГР и ВТБ заключили соглашение  
о намерениях:**  
членов Гильдии ждут программы  
лояльности

7



**РГР на «ДомКлик»:**  
на сервисе Сбербанка появилась  
дополнительная информация  
о профессиональном объединении

12



**Уральский форум по недвижимости:**  
в 2019 году мероприятие посетили  
рекордное число участников

16



## Единый реестр

сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости

[Агентство](#)[Риэлтора](#)[Найти](#)

Выберите для поиска

Введите поисковый запрос

В ЕДИНОМ РЕЕСТРЕ: Офисов компаний - 1673. Специалистов (брокеров и агентов): - 16099.

# Единый реестр РГР: пять советов как извлечь из него максимальную пользу

**О**сенью 2019 года Единый реестр РГР отмечает первый юбилей! Сайту <http://reestr.rgr.ru/> исполняется пять лет. В настоящее время Единый реестр содержит информацию о более чем 1600 офисах сертифицированных агентств и 16 тыс. работающих в них аттестованных специалистах.

По своей сути, Единый реестр – это важная составляющая Системы добровольной сертификации, которая была создана Российской Гильдией Риэлторов. Агентство, пройдя сертификацию, подтверждает, что оказывает качественные услуги, соответствующие стандартам, и становится участником Единого реестра.

В сентябре в [официальной группе Российской Гильдии Риэлторов в Facebook](#) была запущена рубрика «Совет недели», в которой мы рассказываем о воз-

можностях и «фишках» Единого реестра. Публикуем первые советы.

### **СОВЕТ № 1**

**Позиционируйте сайт Единого реестра как специализированный поисковик**

Сайт Единого реестра работает как поисковик: любой человек, он же потенциальный клиент, желающий получить качественную риэлторскую услугу, может вести поиск по региону, городу, названию компании или фамилии и имени риэлтора. Главная задача, которую

Реестр помогает решить людям – это поиск проверенного и надежного агентства недвижимости, обратившись в которое можно рассчитывать на качественную и безопасную услугу.

## **СОВЕТ № 2**

### **Продвигайте свою личную страницу на сайте Единого реестра**

На сайте Единого реестра у каждого сертифицированного агентства и аттестованного специалиста есть собственная страничка, которая может стать полноценным источником информации для потенциальных и действующих клиентов.

**Например, на странице агентства можно увидеть:**

- сертификат, подтверждающий надежность и профессионализм компании, а также срок его действия;
- всю необходимую контактную информацию, начиная от официального сайта и заканчивая телефонами;
- членство в профессиональных объединениях;
- перечень оказываемых услуг.

**На личной страничке специалиста есть следующая информация:**

- аттестат, гарантирующий, что специалист обладает необходимыми знаниями для работы на рынке недвижимости, и срок его действия;
- должность и квалификация специалиста, а также ссылки на сертифицированное агентство, в котором он работает;
- профессиональные достижения, например, награды и звания.

Эта информация позволяет потребителю получить представление о компании и конкретном специалисте и помогает принять решение об обращении к ним за услугой.

**Поэтому советуем вам максимально продвигать свою личную страницу (или страницу компании) на сайте Единого реестра.**

**Например:**

- разместите ссылку на нее в своих личных аккаунтах в социальных сетях;
- добавьте ссылку в подпись в электронной почте;
- предусмотрите на визитке место под QR-код, который будет вести на сайт Единого реестра.

## **СОВЕТ № 3**

### **Собирайте отзывы клиентов на сайте Единого реестра РГР**

Предложите клиентам оставлять отзыв о работе агентства или сотрудника на персональной странице на сайте Единого реестра. Расскажите агентам об этой возможности – пусть они просят клиентов написать отзывы о работе на сайте Единого реестра РГР. Не все доверяют безымянным отзывам, размещенным на сайте компании или написанным в книге отзывов. Тогда как отзывы, размещенные на независимом сервисе, который не имеет прямого отношения к агентству, воспринимаются лучше и ценятся больше.



Отзывы на персональной странице агентства или специалиста появляются не сразу, а спустя некоторое время, после модерации в территориальном органе по сертификации.

## **СОВЕТ № 4**

### **Просите клиентов в отзывах полностью прописывать фамилию и имя специалиста**

Когда потенциальный клиент захочет найти специалиста в интернете и прочитать отзывы о его работе, то поисковая система будет лучше выдавать его личную страницу на сайте Единого реестра.

## **СОВЕТ № 5**

### **Рассказывайте о Едином реестре как о «витрине» Российской Гильдии Риэлторов**

Единый реестр – это большой справочник членов Российской Гильдии Риэлторов и сотрудников, работающих в этих компаниях. Таким образом, Реестр позволяет потребителям увидеть, что та или иная компания входит в РГР и обладает статусом сертифицированного агентства. Для клиента это значит, что ему предоставят качественную и безопасную услугу.

**Таким образом продвижение Единого реестра – это продвижение Российской Гильдии Риэлторов в целом и кроме того выделение членов РГР от прочих участников рынка недвижимости.**



# В шести федеральных округах России и в Крыму утверждены полномочные представители президента РГР

В РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ НА ПРОШЕДШЕМ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ ЗАСЕДАНИИ НАЦИОНАЛЬНОГО СОВЕТА УТВЕРДИЛИ СЕМЬ ПОЛНОМОЧНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ПРЕЗИДЕНТА РГР.

### В команду президента РГР Арсена Унаняна вошли:

- Александр Иоффе, директор ООО «Центр недвижимости и права Иоффе и партнеры» (Центральный округ);
- Елена Недоспасова, директор АН «Виват-Риэлти» (Приволжский округ);
- Ирина Зырянова, директор «Бюро недвижимости Зыряновой» (Уральский округ);
- Владимир Карасенко, генеральный директор ООО «Компания Конкордия» (Северо-Кавказский округ);
- Василий Дейнека, директор ООО «Градъ» (Южный округ);
- Александр Бордюг, директор ООО «Титул ДВ» (Дальневосточный округ);
- Руслан Маринуца, директор ООО «КрымИнвестИнформ» (Крым и Севастополь).

У всех этих людей есть общие черты – они неравнодушны к состоянию рынка недвижимости в России, готовы вносить вклад в его развитие, тратить свое личное время на общение и решение проблем, переговоры с партнерами и представителями государственных органов.

К каждому из представителей можно обратиться с волнующим вопросом или проблемой, уточнить необходимую информацию о РГР и деятельности объединения. Все контакты для связи с представителями Российской Гильдии Риэлторов указаны [на сайте в разделе «Структура»](#).

# ФБН КАК КЛЮЧЕВОЙ СЕРВИС РГР

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ УПРАВЛЯЮЩЕГО СОВЕТА ФЕДЕРАЛЬНОЙ БАЗЫ НЕДВИЖИМОСТИ РГР СЕРГЕЙ СОСНОВСКИЙ ЗНАКОМИТ С ПРОЕКТОМ, КОТОРЫЙ БЫЛ ОКОНЧАТЕЛЬНО УТВЕРЖДЕН РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИЕЙ РИЭЛТОРОВ НА НАЦИОНАЛЬНОМ СОВЕТЕ.

**Ф**едеральная База Недвижимости (ФБН) – это совокупность интегрированных между собой интернет-ресурсов, программных комплексов и продуктов, регламентов и правил.



Стратегическая цель ФБН – создание информационной эко-среды риэлторов, которая будет самостоятельной и независимой от marketplace и агрегаторов.

ФБН должна стать ключевым проектом и конкурентным преимуществом РГР. Такими же, как, например, Система добровольной сертификации на рынке недвижимости и Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов.

**Создание ФБН преследует следующие цели:**

- сохранение и увеличение риэлторами своей доли рынка;

- увеличение количества сделок между риэлторами;
- снижение времени продажи объектов недвижимости и рисков неполучения своей комиссии;
- сокращение издержек на рекламу и продвижение объектов недвижимости на сайтах-агрегаторах;
- как следствие, увеличение дохода риэлторов.

На сайте РГР, в скором времени, появится витрина объектов членов РГР, но это лишь открытая часть проекта для потребителей, которая, несомненно, начнет формировать дополнительный интерес потребителей, пришедших на сайт и бренд РГР. Закрытая часть предназначена для организации взаимодействия риэлторов, прежде всего, по совместным сделкам.

**Основой ФБН является программный комплекс Мегагентской Базы Данных (МБД). По своей сути МБД – это автоматизированный «файлообменник», который откывает пользователям следующие возможности:**

- обмен информацией об объектах недвижимости по всем рынкам;
- предоставляет объединенный фид базы всех участни-

ков МБД для обработки его CRM-системами и другими программными продуктами пользователей (важно: наличие сервисов загрузки фида в свои it-системы обязательно);

- возможность применить после загрузки объединенного фида все существующие сервисы «своей» CRM к объединенной базе данных участников МБД;
- нет необходимости переручивать персонал навыкам использования сторонних продуктов при уже внедренной в компании CRM-системе;
- можно, при необходимости, безболезненно менять CRM;
- для компаний, не работающих с CRM, можно бесплатно вести базы данных объектов, и работать с объединенной базой через интерфейс Личного кабинета сайта РГР или проф-объединения.

В Российской Гильдии Риэлторов уверены, что модель создания Федеральной базы Недвижимости через Мегагентские Базы Данных наиболее демократичный способ взаимодействия между участниками, так как исключает навязывание каких-либо программных комплексов, CRM или баз данных со своими интерфейсами, правилами и сервисами.



# **ВТБ: «СОТРУДНИЧЕСТВО С РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИЕЙ РИЭЛТОРОВ НОСИТ ДЛЯ БАНКА СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР»**

РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ И БАНК ВТБ ПОДПИСАЛИ СОГЛАШЕНИЕ О НАМЕРЕНИЯХ. ПОДПИСИ ПОД ОФИЦИАЛЬНЫМ ДОКУМЕНТОМ ПОСТАВИЛИ ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ АРСЕН УНАНЯН И РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ИПОТЕЧНОГО И АВТОБИЗНЕСА БАНКА ВТБ ЕВГЕНИЙ ДЯЧКИН.

**Б**анк ВТБ и РГР намерены объединить усилия для развития ипотечного кредитования, формирования системной работы на этом рынке и создания оптимальных условий для участников рынка и потребителей их услуг.



## ЦИТАТА

**Арсен Унанян,**  
президент Российской  
Гильдии Риэлторов:

Мы тщательно готовили текст нового соглашения между РГР и ВТБ и надеемся, что оно будет действовать в течение долгих лет. Российская Гильдия Риэлторов благодарит ВТБ за те преференции, которые получают клиенты агентств недвижимости в регионах, за поддержку наших профильных мероприятий и ваше отношение, за оперативную обратную связь.



## ЦИТАТА

**Евгений Дячкин,**  
руководитель  
департамента ипотечного  
и автобизнеса банка ВТБ:

Сотрудничество с Российской Гильдией Риэлторов носит стратегический характер. Мы в последнее время инвестируем много времени и сил в работу с рынком готового жилья и построение отношений с риэлторами. Новостройки – это всего лишь четверть всего рынка жилья, тогда как 75% приходится на готовые дома. В этом сегменте рынка риэлторы чувствуют себя комфортно и мы хотим с ними работать и помогать зарабатывать.

## В рамках Соглашения банк ВТБ намеревается:

- разработать и предоставить «программы лояльности» для членов Гильдии;
- предоставить из числа своих сотрудников персональных менеджеров, ответственных за оперативную коммуникацию с членами Гильдии;
- согласовать и использовать в работе предложенную РГР единую анкету для финансовых институтов на подачу заявки по ипотечному кредитованию от клиентов агентств недвижимости-членов Гильдии;
- разместить на официальном сайте банка информацию для потребителей о преимуществах сотрудничества с агентствами, входящими в РГР;
- и другое.

## Российская Гильдия Риэлторов намеревается:

- рекомендовать членам РГР на региональном и муниципальном уровнях формировать и направлять в ВТБ клиентский поток;
- обобщать опыт сотрудничества с банком для формирования предложений по совершенствованию технологий работы как ВТБ, так и членов Гильдии, чтобы улучшить качество обслуживания клиентов;
- проводить мероприятия, направленные на повышение квалификации сотрудников агентств недвижимости по осуществлению риэлторской деятельности при организации и сопровождении сделок с привлечением программ ипотечного кредитования банка;
- и другое.



# РГР И ФНП ДОГОВОРИЛИСЬ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

**Р**оссийская Гильдия Риэлторов и Федеральная нотариальная палата заключили соглашение о сотрудничестве. Стороны объявили себя стратегическими партнерами. Подписи под договором поставили президент РГР Арсен Унунян и президент ФНП Константин Корсик.



Цель сотрудничества –  
благодаря совместной  
работе и информационному  
сотрудничеству двух  
организаций сформировать  
комфортные условия  
для всех потребителей,  
повысить качество  
их обслуживания  
и обезопасить проведение  
сделок с недвижимостью.

Уже сейчас во многих российских регионах между нотариальными палатами и объединениями риэлторов сложились партнерские взаимоотношения. Представители нотариата на совместных образовательных мероприятиях рассказывают специалистам по недвижимости о нюансах законодательства и правилах проведения сложных сделок. Подписанное на федеральном уровне соглашение позво-

лит увеличить масштабы сотрудничества и транслировать успешный опыт в регионах на всю страну.

Во время подписания соглашения было высказано общее мнение, что для обеспечения стабильности гражданского оборота в сфере недвижимости важно участие и риэлторов, и нотариусов. По мнению президента Федеральной нотариальной палаты Константина Корсика, риэлторы заинтересованы в нотариусах как в дополнительных экспертах с широким кругом полномочий: «Нотариус несет за свою работу реальную ответственность, подкрепленную системой страхования. Нотариальное удостоверение – это неопровержимая база для защиты прав и законных интересов приобретателя».

Один из основных шагов в рамках партнерства – это формирование долгосрочной программы обучающих мероприятий на основе запросов риэлторов. В числе наиболее востребованных тем: сделки с использованием материнского капитала, банкротство физических лиц, сделки с участием недееспособных и ограниченно дееспособных граждан, предварительный договор, соглашение о задатке и соглашение об авансе, ответственность нотариусов при признании сделок недействительными и т. д.

В рамках реализации соглашения стороны планируют совместно организовывать конференции, семинары, круглые столы, проводить информационно-разъяснительную деятельность для повышения правовой просвещенности и культуры граждан, а также формировать экспертные группы для подготовки предложений по совершенствованию правоприменительной практики и/или российского законодательства.



## Банк Жилищного Финансирования предоставит скидку 0,5% по ипотеке клиентам членов РГР

АО «Банк Жилищного Финансирования» (БЖФ) предоставит преференцию по кредитным продуктам в 0,5% клиентам членов РГР независимо от наличия индивидуального договора с агентством. Это стало возможным в рамках соглашения между БЖФ и Российской Гильдии Риэлторов и формирования программы лояльности со стороны банка.

### Преференции распространяются на следующие кредитные продукты:

- Ипотека БЖФ. Кредит на приобретение;
- Ипотека БЖФ. Кредит под залог квартиры;
- Ипотека БЖФ. Рефинансирование.

Эти ипотечные продукты рассчитаны на все категории клиентов, но прежде всего на тех, кто оформляет ипотеку по двум документам и/или с отклонениями по кредитной истории.

Программа лояльности распространяется на членов РГР по территориальному признаку расположения

офисов БЖФ. Партнерами программы становятся члены РГР, вошедшие в состав региональных объединений-членов РГР.

Банк Жилищного Финансирования на российском рынке ипотечного кредитования успешно работает уже почти 25 лет и входит в топ кредитных организаций по этому направлению.

Соглашение было подписано РГР и БЖФ на XXIII Национальном конгрессе по недвижимости, который проходил в Москве с 12 по 15 июня 2019 года.

## Газпромбанк предоставит членам РГР преференции на выбор

15 июля 2019 года Российская Гильдия Риэлторов подписала соглашение с АО «Газпромбанк». Одним из приоритетных направлений взаимодействия является внедрение банком программы лояльности для членов РГР.

Газпромбанк предоставит преференцию членам РГР. Либо скидка 0,3% по кредитным продуктам для клиентов членов РГР, либо 0,5% от суммы кредита в качестве вознаграждения агентству недвижимости.

Агентства-члены РГР также будут получать процент от комиссионного вознаграждения, выплачиваемого страховыми компаниями банку за первый год комплексного ипотечного страхования. Сейчас в Газпромбанке аккредитованы около 15 страховых компаний, и решение о размере выплаты в пользу агентства-партнера по сделке каждая из них принимает индивидуально.

Программа лояльности распространяется на всех членов РГР в регионах, где представлены офисы Газпромбанка.

Газпромбанк – один из крупнейших универсальных финансовых институтов России. Он предоставляет широкий спектр кредитных, финансовых, инвестиционных продуктов и услуг корпоративным и частным клиентам, финансовым институтам, институциональным и частным инвесторам. Газпромбанк входит в тройку крупнейших банков России по всем основным показателям.

Членам РГР и всем региональным объединениям, участвующим в программах лояльности АО «Газпромбанк» и АО «Банк Жилищного Финансирования», нужно информировать клиентов об условиях программы лояльности: на своих сайтах разместить логотип и информацию о банках-партнерах.



# Новым стратегическим партнером РГР стала компания Russia Sotheby's International Realty

**Н**а XI Уральском форуме по недвижимости в Екатеринбурге было подписано соглашение о стратегическом партнерстве между Российской Гильдией Риэлторов, Уральской палатой недвижимости и компанией Russia Sotheby's International Realty.

Все стороны с воодушевлением смотрят на будущую совместную работу и обещают приложить все усилия для того, чтобы взаимодействие было эффективным и плодотворным.

«Очень рад, что у РГР появился такой стратегический партнер.

Нам бы хотелось познакомиться с богатым опытом работы, который есть у компании, и принести пользу новому партнеру», – отметил президент РГР Арсен Унанян, подписывая соглашение.

**Russia Sotheby's International Realty предлагает специальные условия сотрудничества по следующим направлениям:**

- продажа и аренда элитной жилой недвижимости в России (Москве, Подмосковье, Санкт-Петербурге и Сочи) и за рубежом;
- продажа и аренда коммерческой недвижимости в России

и в других странах, включая ритейл, офисы и гостиничные комплексы;

- сделки trade in в сфере недвижимости, включая программу «продать в России – купить за рубежом»;
- инвестиции в недвижимость: девелоперские проекты, объекты с гарантированной доходностью, коммерческая недвижимость с действующим арендным доходом;
- комплексное сопровождение получения гражданства и ВНЖ в Европе, США и странах Карибского бассейна.



## ПОИСК ПО РГР

НА СЕРВИСЕ СБЕРБАНКА «ДОМКЛИК», А ТАКЖЕ НА САЙТЕ БАНКА ВТБ ПОЯВИЛАСЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ.

**Р**оссийская Гильдия Риэлторов и «Центр недвижимости от Сбербанка» достигли договоренностей по важному для профессионального объединения вопросу – на сервисе «ДомКлик от Сбербанка» появилась привязка агентств недвижимости к РГР.

Теперь [в списке аккредитованных Сбербанком агентств недвижимости](#) сразу видно, кто является членом Российской Гильдии Риэлторов – в строке с названием компании есть не только ее логотип, но и логотип профессионального объединения.

Агентства недвижимости	
Агентство	Сделки <sup>Ⓞ</sup>
 МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости	336 <input type="button" value="Заказать звонок"/>
 ИНКОМ-НЕДВИЖИМОСТЬ	248 <input type="button" value="Заказать звонок"/>
 ЭТАЖИ МОСКВА	208 <input type="button" value="Заказать звонок"/>
 БЕСТ	84 <input type="button" value="Заказать звонок"/>
 МИЦ-Недвижимость	80 <input type="button" value="Заказать звонок"/>
 АЗБУКА ЖИЛЬЯ	70 <input type="button" value="Заказать звонок"/>
 ПРОСТОР-РИЭЛТИ	65 <input type="button" value="Заказать звонок"/>

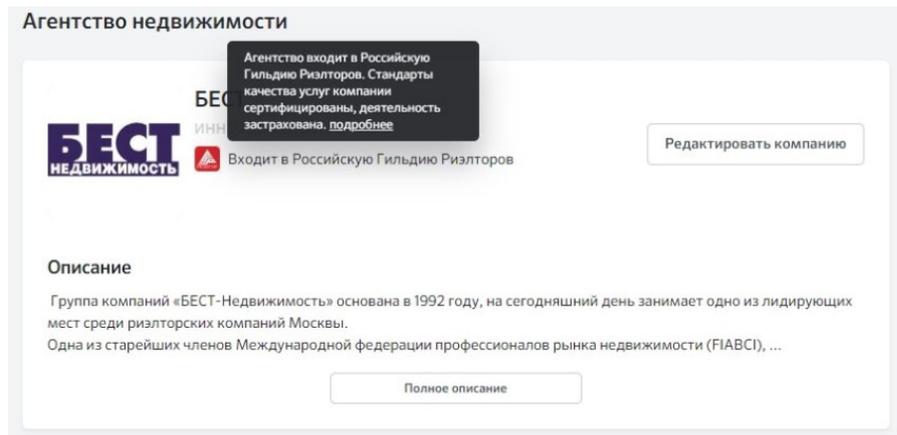
Агентство входит в Российскую Гильдию Риэлторов. подробнее

# ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА

Если перейти на страницу агентства-члена Российской Гильдии Риэлторов, то при наведении на логотип РГР появляется сообщение, что «стандарты качества услуг компании сертифицированы, а деятельность застрахована».

Это стало результатом работы профильного комитета РГР по взаимодействию с отраслевыми партнерами. Он был сформирован осенью 2018 года, и уже в ноябре эксперты комитета предложили Сбербанку 17 пунктов возможного сотрудничества с членами РГР на платформе сервиса «ДомКлик» – большинство предложений были приняты положительно, а часть из них уже реализована.

Пункт о привязке агентств недвижимости к РГР и размещении информации о сертификации качества услуг и страховании ответственности членов Гильдии был важным



и принципиальным для профессионального объединения.

Одно из главных конкурентных преимуществ Российской Гильдии Риэлторов – это созданная в 2002 году Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости. Ее важной составляющей является [Единый реестр сертифицированных компаний](#)

[и аттестованных специалистов](#) – единственный инструмент для поиска и проверки риэлторов.

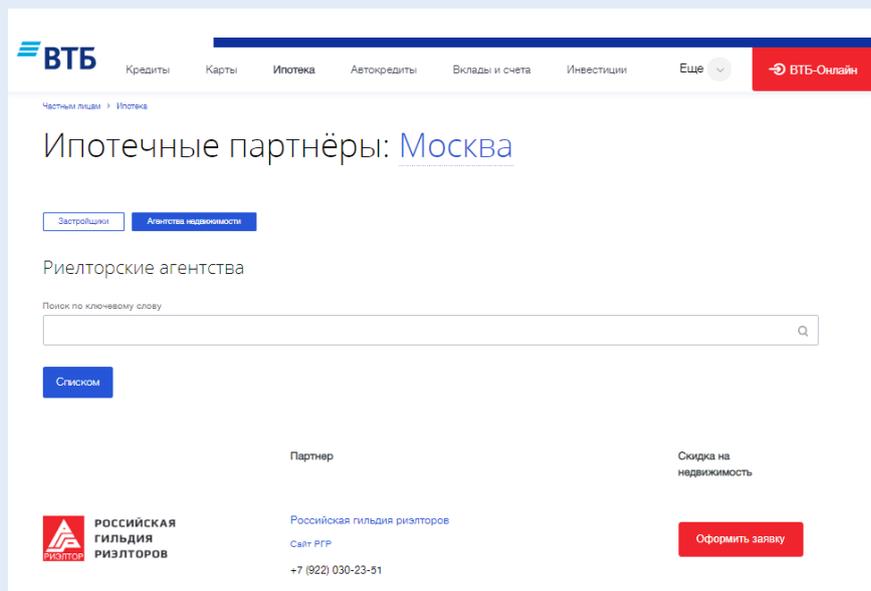
Таким образом, теперь потребители будут видеть, что та или иная компания входит в РГР и обладает статусом сертифицированного агентства, что гарантирует предоставление качественной и безопасной услуги.

**В настоящее время уже два крупнейших участника рынка недвижимости и ипотечного кредитования – Сбербанк и ВТБ – размещают на своих ресурсах информацию о профессиональном объединении и преимуществах работы с компаниями-членами РГР.**



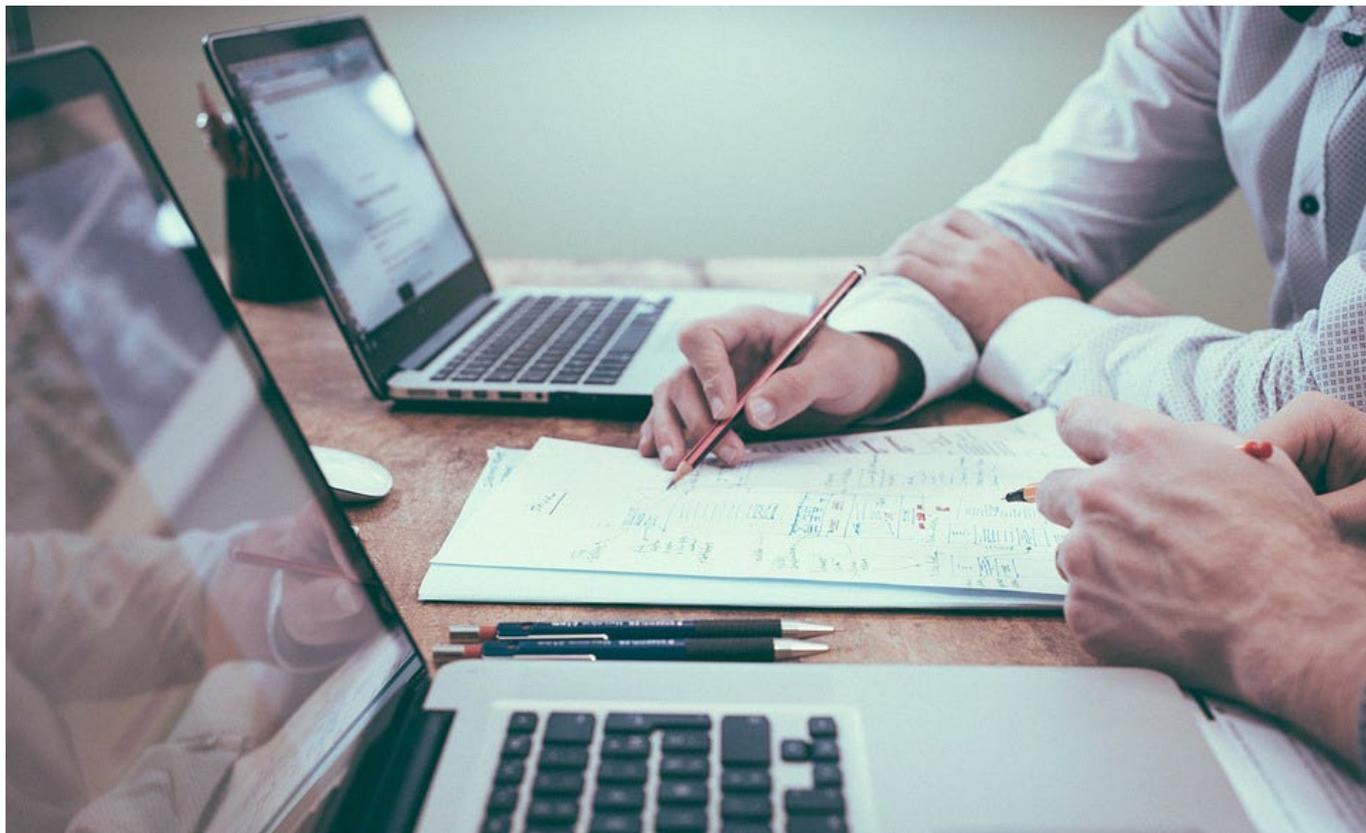
На сайте банка ВТБ в разделе «Список партнеров» во всех регионах присутствия Гильдии размещен логотип профессионального объединения.

Если кликнуть на него, откроется краткая информация о Гильдии со ссылками, ведущими на сайты РГР и Единого реестра. «РГР



создала связанный комплекс информационных ресурсов, главный из которых Реестр аттестованных специалистов по недвижимости РГР – агентов и брокеров. Он отображает все сертифицирован-

ные компании, персональные страницы аттестованных агентов и брокеров с контактными данными и их предложениями (базой по объектам недвижимости», – сообщается на сайте банка ВТБ.



# CRM: ЗНАКОМСТВО

В ИЮНЕ РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ ЗАКЛЮЧИЛА ДОГОВОРЫ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С 4 CRM-ПОСТАВЩИКАМИ. ОНИ ДОЛЖНЫ БУДУТ ОБЕСПЕЧИТЬ АГЕНТСТВАМ НЕДВИЖИМОСТИ-ЧЛЕНАМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ БЛАГОПРИЯТНЫЕ УСЛОВИЯ РАБОТЫ НА ПЛОЩАДКАХ. РАССКАЗЫВАЕМ О КАЖДОЙ ИЗ ЧЕТЫРЕХ CRM-СИСТЕМ.

### **TOP&LAB:**

**«Делаем работу на рынке недвижимости простой, понятной и предсказуемой»**

CRM-система Top&Lab с 2015 года помогает риэлторским компаниям с автоматизацией бизнеса. Клиенты сервиса работают в 50 городах России – это и компании численностью от 10 человек, и крупные агентства недвижимости – лидеры рынка недвижимости. По данным Top&Lab, ежедневно CRM-системой пользует

### ЦИТАТА

**Арам Пепанян,**  
**генеральный директор RED:**

Многие до нас на этом пути сдавались со словами «Это невозможно!», а мы доказываем обратное каждый день, с каждым новым клиентом, который выбирает нас, отказываясь от других систем.

ются 12 тыс. специалистов из более 400 организаций.

«Наша миссия – сделать рынок недвижимости простым, понятным,

предсказуемым и самое главное профессиональным. Сконцентрировать всю информацию о недвижимости и всех участников B2B рынка в едином пространстве. Создать

# ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА

базу качественного, полного и безопасного контента для обычных людей», – говорят в компании RED, создавшей продукт Top&Lab.

## **«КВАРТУС»:**

### **«Поможем построить эффективную работу агентства недвижимости»**

Информационный сервис «Квартус» помогает агентствам, агентам, собственникам и покупателям решать вопросы, связанные с покупкой и продажей квартир.

Важная составляющая портала – это CRM-система, спроектированная именно под работу на рынке недвижимости. «С ней вы сможете увеличить количество и качество продаж, не потеряете ни одного клиента и всегда будете помнить, что и когда нужно сделать», – говорят в компании «Квартус».

Ее ключевая особенность в том, что она умеет самостоятельно собирать контакты собственников по всему интернету. Система в реальном времени с помощью специальных поисковых алгоритмов определяет, анализирует и запоминает данные о собственнике, где бы он не разместил информацию о продаваемом объекте.

### **Специально для членов РГР предусмотрены скидки на пользование CRM-системой «Квартус»:**

- Базовый тариф для компаний из Москвы и Московской области составляет 10000 рублей, из остальных регионов России – 8000 рублей. Для подключающихся агентств-членов РГР скидка будет равна 10%;
- Базовые скидки при оплате на длительные периоды 3-6-12 месяцев составляют 10-15-20%. Для членов РГР они

будут достигать 15-20-25%, соответственно.

## **REBPM:**

### **«Решаем большинство задач агентства недвижимости»**

ReBPM – это CRM-система, разработанная компанией «Информационные системы для бизнеса». «ReBPM решает большинство задач агентства недвижимости. Среди них автоматизация рутинных операций и автоматическое обслуживание клиентов, аналитика рекламы, инструменты для переговоров и эффективное планирование работы», – говорят представители компании-разработчика.

Среди достоинств сервиса автоматический подбор заявок и объектов. Программа постоянно мониторит базу и как только в ней появится новый вариант сделки, автоматически оповестит ответственных риэлторов. Кроме того, сервис осуществляет сбор объявлений с Авито, ЦИАН, Яндекс. Недвижимость, Юла и других площадок. Программа находит новый объект собственника, позволяет прозвонить его и добавить в базу агентства недвижимости одним кликом.

### **CRM-система ReBPM готова предложить следующие специальные условия:**

- дополнительную скидку новым и действующим клиентам в размере 30% ко всем предложениям;
- доработку программы в счет абонентской платы при оплате авансом;
- настройку и подключение дополнительных фидов любой конфигурации;

- оперативную разработку дополнительных обучающих материалов по запросу;
- бесплатное обучающее мероприятие раз в месяц в формате вебинара, скайпа, офлайн-встречи (оплачивается проезд и проживание).

## **iPROFI:**

### **«Сэкономим ваше время и систематизируем работу всего агентства недвижимости»**

**CRM-система iPROFI предоставляет специальные условия для новых и действующих клиентов, которые являются членами РГР:**

- скидка 10% на все тарифы CRM iPROFI;
- скидка 10% на все дополнительные индивидуальные услуги (полноценный сайт агентства недвижимости, брендинг и т. д.);
- бесплатный тариф для формирования фида в МЛС РГР;
- бесплатный первый месяц пользования CRM.

Разработчиком CRM-системы является Некоммерческое партнерство «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», входящее в Российскую Гильдию Риэлторов. Поэтому в ней учтены особенности и нюансы работы агентств недвижимости и внедрены необходимые функции и инструменты.

Она дает возможность легко работать с базой клиентов и объектов компании с любого устройства, получать детальные и информативные отчеты о результатах проделанной работы, контролировать задачи и эффективность работы сотрудников.

Площадка – своего рода конструктор, можно всегда изменить или добавить необходимые для вас рубрики, вкладки и т. д.

**Кодовое слово при подключении к CRM-системам – РГР.**



# Как это было: XI Уральский форум по недвижимости собрал рекордное число участников

МЕРОПРИЯТИЕ УРАЛЬСКОЙ ПАЛАТЫ НЕДВИЖИМОСТИ ПОЛУЧИЛО МНОГО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ОТЗЫВОВ И ОДНУ «ЖАЛОБУ»: СЛИШКОМ МНОГО ИНТЕРЕСНЫХ СЕКЦИЙ ПРОХОДЯТ ОДНОВРЕМЕННО, НЕВОЗМОЖНО ПОСЕТИТЬ ВСЁ И НУЖНО ДЕЛАТЬ ВЫБОР.

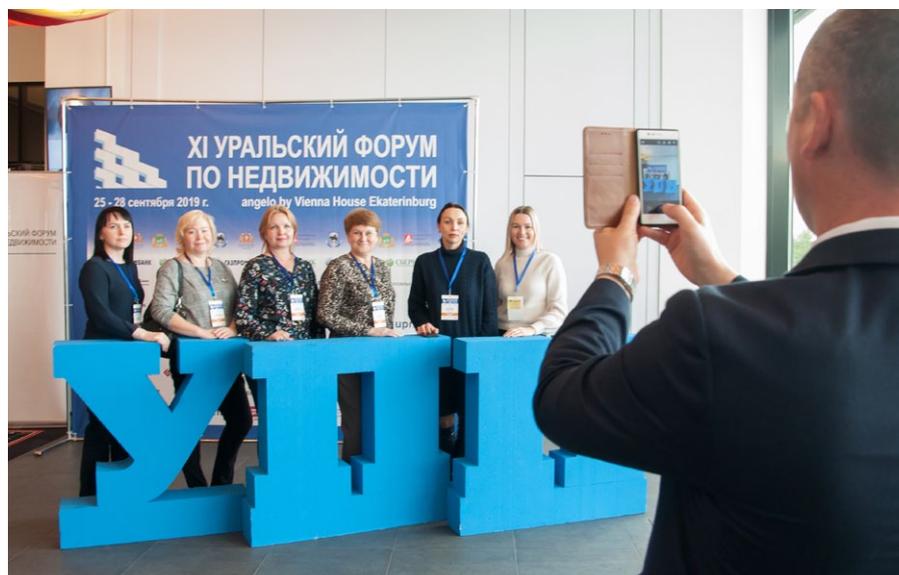


**В** конце сентября в Екатеринбурге прошел XI Уральский форум по недвижимости. Его бессменный организатор – Уральская палата недвижимости. В 2019 году мероприятие прошло при поддержке Правительства Свердловской области, Администрации Екатеринбурга и Российской Гильдии Риэлторов.

XI Уральский форум по недвижимости собрал рекордное число участников: более 700 специалистов из 27 городов посетили мероприятия деловой программы.

Открытием XI Уральского форума по недвижимости послужило заседание Общего собрания членов УПН, которое состоялось 25 сентября. В этот же день Уральская палата недвижимости провела День открытых дверей.

26 сентября стартовала деловая программа Форума. На пленарном заседании с приветственным словом выступил президент Российской Гильдии Риэлторов Арсен



Унанян. Он признался, что считает Уральский форум одним из ключевых мероприятий не только в масштабах региона, но и всей страны, а также отметил вклад Уральской палаты недвижимости в развитие риэлторского сообщества.

«Общими усилиями мы пошагово приближаемся к созданию таких условий работы на рынке недви-

мости, чтобы каждому – и участнику, и потребителю – было понятно, где профессионал, а где нет. Спасибо, что вы здесь и за возможность вместе с коллегами и партнерами строить новое будущее», – сказал Арсен Унанян, обращаясь к участникам Форума.

На протяжении двух дней работали 20 секций, были организованы

# ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА

мастер-классы ведущих практиков рынка, прошли заседания Национального совета Российской Гильдии Риэлторов и Общего собрания членов УПН. Более 130 спикеров поделились опытом работы и знаниями в сфере IT, цифровизации, лидогенерации, ипотечного кредитования, законодательства. Кроме этого, состоялись круглый стол по вопросам взаимодействия застройщиков и риэлторов, панельная дискуссия «Франчайзинг как бизнес-катализатор: применяем правильно» и мастер-класс «Современные технологии эффективного общения».

«Форум точно удался. Он запомнился, прежде всего, огромным количеством новых встреч, отличными спикерами, очень полезными дискуссионными площадками. Мы получили огромное количество положительных отзывов от гостей. Единственное, на что «жаловались» участники – слишком много интересных секций проходят одновременно, невозможно посетить все площадки сразу», – делится впечатлениями президент Уральской палаты недвижимости Илона Соболева.

Отметим, ключевой темой форума стали первые итоги работы по эскроу-счетам. На пресс-конференции представители застройщиков высказали опасения, что механизм эскроу-счетов приведет к остановке строительного комплекса в городах со слабым потребительским спросом. С этим мнением согласны и в РГР.

«Большинство застройщиков в крупных городах могут столкнуться с проблемами из-за отсутствия возможности получить финансирование. С введением механизма эскроу у застройщиков уменьшится прибыль до 8-10% вместо 15-20% ранее, что приведет к изменениям на рынке. Большое количество строительных компаний рискуют закрыться, в основном это касается застройщиков в маленьких городах. И не факт, что туда придут крупные застройщики», – прокомментировал ситуацию президент Российской Гильдии Риэлторов Арсен Унанян.



# В России одобрены профессиональные стандарты для оценки специалистов в сфере недвижимости

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДОКУМЕНТ БЫЛ РАЗРАБОТАН ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТОЙ ПО ЗАКАЗУ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ.

**П**роjekt Профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью» одобрен на Национальном совете при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям.

Следующий этап – утверждение Профессионального стандарта Министерством труда РФ.

Это значит, что на официальном государственном уровне систематизированы и сформулированы знания, навыки и компетенции специалистов по недвижимости. По сути, это минимальный набор требований, которым должен соответствовать профессиональный риэлтор.

Проект Профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью» был разработан совместно Российской Гильдии Риэлторов и Торгово-промышленной палаты России. Напомним, работа в этом направлении началась по инициативе Российской Гильдии Риэлторов в 2017 году. Примечательно, что при составлении проекта учитывались этические нормы, которые приняты в РГР и соблюдаются ее членами.

### ЦИТАТА



**Арсен Унанян,**  
президент Российской  
Гильдии Риэлторов:

Для риэлторского сообщества появление проекта Профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью» – безусловное благо. Профстандарт – это минимальный набор требований, которым должен соответствовать специалист-риэлтор.

После того, как проект будет окончательно утвержден Министерством труда РФ, можно будет говорить о легализации профессии риэлтор и о ее вхождении в правовое поле трудовых взаимоотношений в России. До этого момента профессии риэлтор как будто бы не существовало, хотя всем очевидно, что она есть. Как пример: работодатель в трудовой книжке работника не может написать должность «агент по недвижимости» или «специалист по операциям с недвижимостью».

Когда мы говорим о Профессиональном стандарте «Специалист по операциям с недвижимостью», мы говорим о легализации профессии. А риэлторское сообщества давно говорит о необходимости легализации риэлторской деятельности в целом.

К сожалению, Профессиональный стандарт именно эту задачу сейчас не решает.

Также нужно понимать, что принятие Профстандарта – это не то же самое, что лицензирование. Его применение носит добровольный характер, а неприменение не влечет за собой ответственности. Так что Профстандарт – это, прежде всего, справочник для руководителей агентств недвижимости. В соответствии с ним они могут оценивать сотрудников при приеме на работу, предъявлять к ним определенные требования, определить их должностные обязанности.

Поэтому во взаимоотношениях агентств недвижимости с клиентами ответственность по-прежнему устанавливается условиями заключенного между ними договора. Для рынка гораздо важнее иметь «прозрачные», понятные для всех правила и стандарты риэлторской деятельности. Они как раз учтены в Системе добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, которую Российская Гильдия Риэлторов разработала и внедрила в 2002 году задолго до одобрения Профессионального стандарта.



ОБЪЕДИНЯЯ  
ПРОФЕССИОНАЛОВ