

ПРОФЕССИОНАЛ РГР



РОССИЙСКАЯ
Гильдия
РИЭЛТОРОВ
25 ЛЕТ
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

июль, 2017



Тема выпуска:

XXI Национальный
конгресс по недвижимости
в Воронеже



Конгресс в Воронеже

Всё, что нужно знать о том, как прошло мероприятие для профессионалов рынка недвижимости.



Профессиональное признание

Итоги конкурса и впечатления победителей.



Без радужных иллюзий

Какие тенденции и перспективы ждут рынок жилья?



Instagram в работе риэлтора

Полезные советы о том, как работать в этой социальной сети.



Новости регионов

Что произошло в ассоциациях РГР летом 2017?



Стратегические партнеры

РГР и ВТБ24 подписали соглашение о сотрудничестве.



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ

25 ЛЕТ
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Татьяна Деменок,
президент Российской
Гильдии Риэлторов

Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

В этом году Российская Гильдия Риэлторов отмечает 25-летие. История РГР начинается свой отсчет с 1992 года, когда прошел первый учредительный съезд, на котором 36 фирм и приняли решение о создании Гильдии.

В 2017 году Российская Гильдия Риэлторов объединяет уже около 1,5 тыс. агентств недвижимости, которые работают в 50 регионах страны. Сегодня РГР – самое крупное профессиональное объединение агентов, занимающихся операциями на рынке недвижимости.

Наша миссия – создать и укоренить в России цивилизованный рынок недвижимости. Добиться, чтобы наша профессия получила официальное и общественное признание. Очистить рынок от недобросовестных игроков и повысить уровень доверия со стороны потребителей за счет оказания качественных услуг.

25 лет мы находимся в постоянном развитии и уже многого добились. Мы создали комплекс информационных ресурсов для членов РГР, главный из которых Федеральный реестр аттестованных специалистов по недвижимости РГР – агентов и брокеров. Реестр отображает все сертифицированные компании, персо-

нальные страницы аттестованных агентов и брокеров с контактными данными и их базой по объектам недвижимости. Мы разработали и утвердили профессиональные стандарты.

Но впереди еще много работы. Нам нужно расширить правовое поле для риэлторов и поэтому мы создали рабочую группу для разработки законопроекта о риэлторской деятельности. Мы одобрили концепцию Федеральной базы недвижимости и теперь нам предстоит ее создать на основе мультиистинговой системы.

Уверена, что нам по силам достигнуть всех поставленных целей. Главное – оставаться единой и сплоченной командой единомышленников и профессионалов, которой мы были на протяжении всех этих 25 лет.

С праздником! С 25-летием Российской Гильдии Риэлторов.



Конгресс в Воронеже:

более 700 участников и 80 спикеров

РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ В 21 РАЗ ПРОВЕЛА КРУПНЕЙШЕЕ
МЕРОПРИЯТИЕ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Пять дней, более 700 участников и 80 спикеров, более 30 секций и восемь бизнес-туров. Всё это о крупнейшем событии для профессионалов рынка недвижимости – XXI Национальном

конгрессе, который с 7 по 11 июня принимал Воронеж. Мероприятие получило массу позитивных отзывов от участников, положительно его оценивает и президент Российской Гильдии Риэлторов.



ЦИТАТА

Татьяна Деменок,
президент РГР:

Конгресс прошел на очень высоком уровне. Ни организация, ни регистрация, ни логистика не вызвали вопросов, а ведь это всё всегда влияет на общие впечатления от мероприятия. Деловая программа превзошла все ожидания – некоторые секции и спикеры вызвали такой интерес, что пришлось в срочном порядке организовывать дополнительные места для слушателей. По-настоящему запомнится торжественная и красивая церемония награждения победителей конкурса «Профессиональное признание». XXI Национальный конгресс в Воронеже, конечно, поднял высокую планку для всех последующих мероприятий.

Деловая программа Конгресса с десятками секций, круглых столов и мастер-классов была рассчитана на три дня, в последний из которых были организованы бизнес-туры и мастер-класс международного бизнес-тренера Александра Левитаса.



Огромное разнообразие тем и направлений на одной площадке – в этом ценность Национального конгресса по недвижимости. Здесь можно завести полезные знакомства, получить новые знания и услышать бесценные советы по организации и ведению риэлторского бизнеса.

В 2017 году Национальный конгресс в Воронеже продолжался пять дней. 7 и 8 июня состоялись заседания Правления РГР, Единой Конкурсной комиссии и Национального совета, прошел Съезд РГР. В первые два дня были затронуты все самые серьезные и злободневные вопросы, которые сегодня стоят перед Российской Гильдией Риэлторов. Так, по итогам Съезда было принято решение о создании рабочей группы для подготовки концепции законопроекта о регулировании риэлторской деятельности.

По итогам Конгресса от многих его участников были получены обратная связь и предложения о том, что можно улучшить и на чем можно сосредоточиться в будущем. По словам Татьяны Деменок, эти предложения будут учитываться при подготовке следующего Национального конгресса по недвижимости, оргкомитет которого возглавит президент-элект и будущий президент РГР Арсен Унанян.





РГР БЛАГОДАРИТ ПАРТНЕРОВ ЗА ПОМОЩЬ В ОРГАНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО КОНГРЕССА

«Конгресс удался!» – такой точки зрения придерживаются организаторы и многие участники Национального конгресса по недвижимости в Воронеже, который уже в 21 раз проводит Российская Гильдия Риэлторов. Такие результаты стали возможны, в том числе благодаря помощи и поддержке спонсоров и партнеров мероприятия.

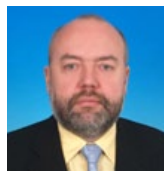
Генеральный спонсор – Девелоперская компания «ВДК» (Группа компаний Хамина) – для проведения конгресса предоставил современную площадку Exro Event Hall в Сити-парке «Град» и квалифицированный персонал, а также принял участие в организации бизнес-туров. Гильдия Риэлторов Черноземья оказывала поддержку РГР в таких направлениях, как поиск и приглашение экспертов для деловой программы и организация бизнес-туров, а также решала многие технические вопросы.

Помогали в проведении мероприятия и кредитные организации – Сбербанк, ВТБ24, «Уралсиб» и «ДельтаКредит». Благодаря Сбербанку – банку-партнеру № 1 – был проведен круглый стол, на котором риэлторы могли адресовать интересующие их вопросы напрямую Николаю Васеву, гендиректору «Центра недвижимости от Сбербанка» (бренд «Домклик»). Банк «ДельтаКредит» стал спонсором секции «Девелопер и риэлтор. Практика успешного взаимодействия», а также украсил площадку, создав атмосферу праздника на конгрессе. «Уралсиб» и ВТБ24 оказывали всяческую помощь в организации Национального конгресса. С ВТБ24 – главным ипотечным банком-партнером – Российская Гильдия Риэлторов заключила соглашение о стратегическом партнерстве.

Спонсорами прошедшего в Воронеже конгрессе стали и такие агентства недвижимости, как Century 21, «Этажи» и «БЭСТ». Они стали главными организаторами секции «Франчайзинг как эффективный инструмент развития риэлторской компании». Также РГР благодарит за помощь в организации конгресса ООО «ЦДС» и ООО «Н-Маркет.Про СПб».

ДЕПУТАТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ ОТМЕТИЛИ ВАЖНОСТЬ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специально для пленарного заседания XXI Национального конгресса по недвижимости председатели двух комитетов Государственной думы подготовили приветственные слова. Оба депутата подчеркнули важную роль, которую играют участники риэлторского сообщества.



ЦИТАТА

**Павел
Крашенинников,**
председатель комитета
по государственному
строительству
и законодательству:

Недвижимость – один из важнейших объектов гражданского права. При нашем непосредственном участии граждане принимают значимые в своей жизни решения: о приобретении, распоряжении, владении, пользовании недвижимым имуществом. Для всех нас очень важно, чтобы при принятии подобных решений права граждан были надежно защищены. В этих целях продолжается работа по совершенствованию законодательства с учетом особенностей рынка недвижимости. Выражаю надежду на дальнейшее участие и конструктивное взаимодействие Российской Гильдии Риэлторов и других представителей рынка недвижимости в законотворческом процессе.



ЦИТАТА

**Николай
Николаев,**
председатель комитета
по природным ресурсам,
собственности
и земельным отношениям:

Недвижимость занимает особое место в жизни каждого человека. Это базис его личного существования, основа жизни его семьи и одновременно капитал и товар. Гражданский оборот недвижимости – один из важнейших факторов экономической жизни общества и он находится в сфере вашей профессиональной деятельности, в которой государство, безусловно, заинтересовано. Желаю плодотворной работы в законотворческом процессе.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС



участники

О XXI НАЦИОНАЛЬНОМ КОНГРЕССЕ ПО НЕДВИЖИМОСТИ



Галина Циряниди, исполнительный директор компании «Сота» (Воронеж):

Конгресс – это всегда место и время инсайтов. Слушая выступления коллег, измеряешь свое соответствие общему уровню, места, в которых отстаешь или, наоборот, опережаешь других. Всегда в записной книжке появляются инструменты для внедрения, часто эти инструменты – только маленькие зерна, но они, как зерна кунжута на люби-

мой булочке, дают новое качество продукта.

Так случилось и в этом году. Национальный конгресс по недвижимости порадовал объемом и качеством информации. Про мастер-классы невозможно не упомянуть, я смогла посетить не все из них, но по отзывам знаю, что не было ни одного «проходного», такого, которым заткнули временную дыру. Для меня самым важным мастер-классом стало выступление Ирины Киселевой, с которой мы сотрудничаем много лет в родном городе Воронеже, но именно мастер-класс дал возможность понять глубину ее подхода к обеспечению эффективности сотрудников.

Секции, посвященные работе с персоналом, обучению всегда наполнены активными участниками: слушателями и докладчиками. Увидела на одной из них, что мы в компании упустили из виду несколько новых

площадок, помогающих организовать набор сотрудников, взяли их в разработку.

Секция, посвященная рекламе, стала одной из самых востребованных. Организаторам удалось привлечь спикеров, которых мы ранее не видели. Стало понятно, на что направлены продвинутые умы и какие направления требуют неустанного внимания.

Встречи в кулуарах несут не меньше пользы, чем сами доклады. С удовольствием увиделись с коллегами, обменялись «болями», решениями проблем и победами.

Но, пожалуй, самое важное, что я вынесла из Конгресса 2017 – это уверенное ощущение, что профессия риэлтора не просто существует, но и активно развивается, а сообщество риэлторов впервые формируется через диалог различных подходов, технологий, виде-ний и т. д.



Александр Жилин, эксперт по маркетингу в сфере девелопмента и недвижимости (Ростов-на-Дону):

Нет и не было ничего более ценного, чем личное общение. Я был поражен уровнем открытости и искренности общения на официальных и неофициальных частях Национального конгресса в Воронеже. Люди, действительно, открыты, готовы делиться опытом, советами, сотрудничать, поддерживать. Ты запросто можешь разговаривать с человеком как с человеком, а в конце беседы выяснится, что уровень работы и должности этого человека такой, что ты прозреешь и будешь жать ему руку второй раз.

Конгресс для меня полезен, что на нем можно увидеть, чем дышит ры-



Я поражен
насколько были
открыты спикеры
Конгресса –
на выступлениях
они полностью
выкладывают
свою бизнес-
модель, правила
и инструменты,
которыми
пользуются,
отвечают
на вопросы.
риэлторского
бизнеса.

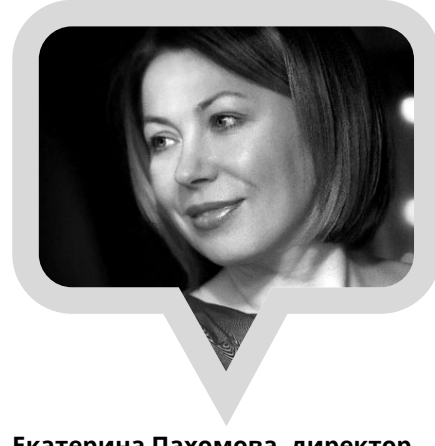
нок, какие люди и технологии его делают, каким он будет завтра. Конгресс и люди дают толчок работать дальше, это нельзя переоценить. Российская Гильдия Риэлторов — это не захватившие власть люди, а наоборот, те, кто взяли ответственность за рынок и тратят на это свои личные ресурсы, потому что видят в этом высшую цель как для рынка, так и для себя.



Вячеслав Егоров, генеральный директор АН «Авангард-Риэлт» (Казань):

Считаю, что Конгресс удался! Деловая программа была организована на высоком уровне, практически все спикеры и тренеры были интересны. Ожесточенные споры и дискуссии

на Национальном совете и Съезде говорят о о неравнодушии к судьбе профессии риэлтора. Несмотря на различие мнений, чувствовалось некое единение внутри РГР, ощущалась сильная позиция членов организации и ее способность к постоянной трансформации с учетом изменения условий и рыночной ситуации. Это говорит о ее жизнеспособности и способности развиваться. Мнение тех, кто еще не с нами, что РГР – это тусовка или организация, где правят определенные люди, глубоко ошибочно! Тусовка не предполагает жарких споров (не тот формат), а закостенелая организация не терпит никакой критики. Но когда любой человек отстаивает свою точку зрения и его терпеливо выслушивают, не перебивая, принимая во внимание доводы – это многого стоит. Изменения в РГР – это реальность!



Екатерина Пахомова, директор по развитию АН «Территория» (Пермь):

Для меня конгресс оказался полезным мероприятием. Я ставила перед собой несколько задач. Во-первых, убедиться в трендах в сфере строительства, девелопмента, риэлторских услуг. Во-вторых, получить полезную информацию в плане развития, узнать о новых инструментах продвижения. И, конечно, узнать, как живут другие регионы. Я все это получила, подтвердила свое мнение о перспективах развития. Некоторые инструменты уже начала использовать в работе.



Михаил Софронов, директор АН «Владис» (Владимир):

Часто слышу, что РГР должна дать сервисы! Сегодня (в день закрытия Национального конгресса в Воронеже – прим. ред.) понимаю – это не главное. РГР – это объединение лучших риэлторских компаний со всей страны. Это возможность встречаться, обмениваться опытом, соревноваться, быть вместе! Это радость общения! Это Орден, и если вы ещё не в нем – то вы отстаёте.

28 ПОБЕДИТЕЛЕЙ ИЗ 15 ГОРОДОВ. В РГР ПОДВЕЛИ ИТОГИ КОНКУРСА «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ»

БОЛЬШЕ ВСЕГО НАГРАД В КОНКУРСЕ ПОЛУЧИЛИ РИЭЛТОРЫ
ИЗ ЕКАТЕРИНБУРГА И ЧЕЛЯБИНСКА.

10 июня в Воронеже в рамках XXI Национального конгресса состоялось торжественное награждение победителей конкурса «Профессиональное признание». Это старейший и престижный конкурс для участников риэлторского сообщества, который проводится ежегодно, начиная с 1998 года.

Конкурс Российской Гильдии Риэлторов носит такое название неслучайно, ведь одни профессионалы здесь оценивают других. Учитывая требовательность и пристрастность, с какими риэлторы относятся к коллегам, конкурс никак нельзя назвать формальным – победители получают настоящее профессиональное признание.

В 2017 году в конкурсе «Профессиональное признание» определены 28 победителей из 15 российских городов. Поздравляем победителей 2017 года – участников рынка недвижимости!

- Лучшая публикация аналитика – Михаил Хорьков, АНО «Риэлторский информационный центр» (Екатеринбург)
- Лучшее учебное подразделение по подготовке специалистов рынка недвижимости – ООО «Группа компаний Новосёл» (Екатеринбург)
- Лучший орган системы сертификации РГР – Красноярский Союз Риэлторов и Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области
- Лучшая брокерская компания на рынке ипотечных сделок до 100 человек – ООО «Милана» (Оренбург)
- Лучшая брокерская компания на рынке ипотечных сделок более 100 человек – ООО «Агентство недвижимости «Квадротека» (Новосибирск)
- Лучшая брокерская компания на рынке загородной недвижимости – ООО «Владис» (Владимир)
- Лучшая брокерская компания на рынке зарубежной недвижимости – «МИЭЛЬ» офис «Бутырский» (Москва)
- Лучшая брокерская компания на рынке коммерческой недвижимости – ООО «АЯКС-Риэлт» (Краснодар)
- Лучшая компания по юридическому сопровождению сделок с недвижимостью – ООО «АВЕНТИН-Недвижимость» (Санкт-Петербург)
- Лучший городской девелоперский проект – ООО «АвангардИнвестПроект» (Калининград) и ООО «СК Легион» (Челябинск)
- Лучший интернет-сайт региональной ассоциации – НП «Южная палата недвижимости» (Ростов-на-Дону)
- Лучший интернет-сайт риэлторской компании – ООО «АЯКС-Риэлт» (Краснодар)
- Лучший ресурс риэлторской компании в социальных сетях – ООО «Приоритет» (Якутск)
- Лучший волонтер – Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, АН «ДАН-Инвест» (Челябинск) и ГК «Руснедвижимость» (Киров)
- Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2017» численностью сотрудников до 15 человек – ООО «Квартирный ответ» (Владимир)
- Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья численностью сотрудников до 30 человек – ООО «Бюро недвижимости Зыряновой» (Екатеринбург)
- Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья численностью сотрудников от 30 до 100 человек – ООО «Мегаполис» (Новокузнецк)
- Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья численностью сотрудников более 100 человек – ООО «Центр недвижимости «Алекс» (Ростов-на-Дону)
- Лучшая брокерская компания малых городов России населением до 150 тыс. человек – ООО «Оранж» (Щелково)
- Лучшая брокерская компания на рынке аренды жилья – ООО «Бюро недвижимости Зыряновой» (Екатеринбург)
- Лучшая оценочная компания в сфере недвижимости – ООО «Техническая экспертиза и оценка» (Челябинск)
- Лучшее профессиональное объединение – НП «РГР. Южный Урал» (Челябинск)

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ



победители

О «ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ПРИЗНАНИИ»



Ирина Зырянова, управляющий директор «Бюро недвижимости Зыряновой» (Екатеринбург):

«Бюро недвижимости Зыряновой» принимало участие в конкурсе РГР «Профессиональное при-

знание» пять раз и четыре раза становилось победителем конкурса. Трижды – в 2014, 2015 и 2017 годах – мы получали диплом как «Лучшая брокерская компания на рынке аренды жилья». В 2017 году мы также были признаны лучшей брокерской компанией на рынке продажи жилья численностью до 30 человек.

Безусловно, при общении с клиентами и партнерами победы в профессиональных конкурсах производят должное впечатление, они позволяют быстрее и эффективнее устанавливать деловые контакты и связи. То, что клиенты выбирают нас и доверяют нам, основыва-

ется в том числе на результатах конкурса, ведь они являются независимой оценкой наших профессиональных качеств. Участие и победы в конкурсах являются важным мотивирующим фактором для наших сотрудников, которым важно позиционирование компании-работодателя в профессиональном сообществе.

Участие в конкурсе «Профессиональное признание» позволяет не только получить оценку коллег, но и самостоятельно оценить свою работу, пройдя своеобразный тест по многим показателям. В результате становятся видны возможные недоработки и открываются резервы и направления для дальнейшего роста и развития.

Считаю, что этот конкурс важен для развития профессии риэлтора в целом, поскольку требует от компаний-участников постоянного роста и совершенствования, чтобы не оказаться в хвосте происходящих вокруг событий. Кроме того, конкурс «Профессиональное признание» привлекает внимание общественности к нашему сообществу и популяризирует профессию риэлтора в глазах потребителей.



Алексей Маралин, председатель правления Южной палаты недвижимости (Ростов-на-Дону):

В 2017 году наше региональное профессиональное объединение – Южная палата недвижимости – стало

победителем на конкурсе «Профессиональное признание». Коллеги-риэлторы по достоинству оценили новый сайт ЮПН – его привлекательный и дружелюбный ин-

терфейс, понятную и удобную навигацию, насыщенное содержание.

Это уже второе «Профессиональное признание» для Южной палаты недвижимости, а в 2013 году мы были отмечены, как лучший орган системы сертификации.

Участие и, тем более, победа в таком конкурсе делает положение ЮПН в рядах Российской Гильдии Риэлторов более статусным и авторитетным. Диплом победителя показывает, что мы эффективно работаем и уже многого достигли. Это, действительно, важная информация для наших партнеров, членов ЮПН и тех, кто только собирается вступить



Марина Яковлева, генеральный директор Центра недвижимости «Приоритет» (Якутск):

Любой труд должен быть оценен, а признание того, что вы в чем-то лучшие, это высшая оценка. Наша компания на кон-

курсе «Профессиональное признание-2017» получила диплом за лучший ресурс риэлторской компании

в социальных сетях. Победа была важна и для меня, как для руководителя компании, и для моих сотрудников, которые болеют за наше общее дело. Ведь все вместе мы проделали очень много работы за эти годы.

Клиенты тоже радуются за наши победы, потому что все хотят работать с лучшими, партнеры – потому что искренне болели за нас. И в целом чувствуется поддержка и радость земляков, ведь во всероссийском конкурсе одними из лучших признали якутскую компанию.

Без радужных иллюзий

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО АНАЛИТИКЕ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ ЭЛЬВИРА ЕПИШИНА СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ «ПРОФЕССИОНАЛ РГР» ПОДВЕЛА ИТОГИ АНАЛИТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ, ПРОШЕДШЕЙ НА НАЦИОНАЛЬНОМ КОНГРЕССЕ ПО НЕДВИЖИМОСТИ В ВОРОНЕЖЕ.

Локальные рынки недвижимости еще не достигли своего «дна», так как явных проявлений о его прохождении никто еще не прочувствовал. Таков главный вывод, который можно сделать по итогам конференции по аналитике. И на ближайшую перспективу специалисты также не питают радужных иллюзий.

Дискуссия на мероприятии велась преимущественно вокруг совпадающих тенденций по спросу в городах России и по перспективам развития рынка недвижимости. И хотя аналитики и риэлторы смотрят в будущее без особого оптимизма, эксперты отмечали компании, которым удалось удержать спрос на свои объекты даже в сложившейся экономической ситуации. Мы наблюдаем появление на отдельных локальных рынках проектов массового строительства эконом или комфорт классов с тщательной проработкой всех нюансов – от архитектурных решений до элементов внутреннего дворового пространства. Такой подход, несомненно, ставит объекты на более высокую ступень, по сравнению с аналогичными проектами в том же классе.

Именно сейчас, когда отдельные застройщики стремятся предложить своим покупателям, чуть больше, чем привык рынок, стали отчетливее проявляться признаки подклассов. Теперь мы можем говорить о таких подклассах жилья,

как эконом+ и комфорт+. Подобных проектов еще немного, но это ответ на вызов времени со стороны спроса. Продажи в таких проектах идут, естественно, гораздо лучше, чем у конкурентов. И это при более высоком ценнике. Кстати, новаторами стали не гиганты в своей отрасли, а те, кого можно назвать «крепкими середняками». Но именно они в скором будущем могут занять верхние строчки рейтингов лучших застройщиков в регионах.

Что касается бизнес-класса, то им в регионах сейчас мало кто «увлекается». Доля проектов в этом сегменте просела до 3-4%. В 2008 году в регионах этот класс составлял 16-18%, в 2011-2013 года – 8-10%. Эта тенденция тоже понятна, так как прослойка состоятельных людей в регионах не прибавляется, а наоборот, сокращается.

Живой интерес у участников конференции вызвал рынок Хабаровска. Дальний Восток с точки зрения аналитики на Национальном конгрессе был представлен впервые. Хабаровскому рынку жилья присущи те же тенденции, что и в других городах России.

Однако, есть у него и отличительные черты. Миграционный фактор здесь играет весомую роль, отражаясь на динамике объема предложений и, соответственно, ценах на жилье. Как только нарастает волна семей, уезжающих в центральные или южные регионы страны, увеличивается



количество предложений квартир на рынке. Соответственно, цены при этом уменьшаются. И наоборот, снижение миграционного потока возвращает цены на прежний уровень. Таким образом, хабаровскому рынку присущи более колебательные движения то вверх, то вниз, по сравнению с локальными рынками других крупнейших городов России.

Если говорить о практических рекомендациях по итогам конференции, хотелось бы посоветовать застройщикам срочно наладить не только CRM-системы в своих подразделениях по продаже недвижимости, но и обеспечить тщательный анализ покупателей на всех этапах прохождения строительного цикла и после завершения проекта. Кроме того, для полноты картины важно понимать, что происходит не только в своем регионе, но и у соседей. А для этого необходима общая информационная система между профессиональными объединениями риэлторов и застройщиков, чего, к сожалению, пока в России нет.

Instagram в работе риэлтора: эффективно и недорого

У ВАШЕГО АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ ВСЁ ЕЩЕ НЕТ ПРОФИЛЯ В INSTAGRAM? ЭТО НУЖНО СРОЧНО ИСПРАВЛЯТЬ. В ЭТОМ УВЕРЕНА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЦЕНТРА НЕДВИЖИМОСТИ «ПРИОРИТЕТ» МАРИНА ЯКОВЛЕВА. СЕГОДНЯ У КОМПАНИИ ИЗ ЯКУТСКА В INSTAGRAM НАСЧИТЫВАЕТСЯ ПОЧТИ 23 ТЫС. ПОДПИСЧИКОВ И БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ СДЕЛОК ПРОВОДИТСЯ С УЧАСТИЕМ ЭТОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПЛАТФОРМЫ.

Instagram входит в число наиболее перспективных социальных платформ для продвижения бизнеса. В апреле 2017 года Instagram впервые озвучил официальную оценку числа своих российских пользователей – аудитория этого сервиса в России на тот момент составила 22 млн человек в месяц.

Эффективность использования Instagram напрямую зависит от числа подписчиков вашего аккаунта.

1. Как же набрать столько подписчиков?

Оптимизируйте профиль компании в Instagram, чтобы вас нашли как можно больше пользователей – потенциальных клиентов:

- В качестве ника используйте название компании или слова, отражающие суть бизнеса.
- Коротко опишите, в чем заключается суть услуги. Пользователи должны знать, чем вы занимаетесь.
- Включите в описание контактные данные.
- Уделите внимание настройкам приватности. Ваши фото должны быть доступны всем пользователям.

2. От чего зависит популярность постов?

Важно понимать, что Instagram – это визуальная социальная сеть. Подпис-

чики не оценят фотографию квартиры – сделки купли-продажи не будет.

- Делайте красивые качественные фотографии.
- Пишите интересные описания.
- Персонализируйте свой аккаунт, он не должен быть безликим.
- Публикуйте не только фотографии – развлекайте их видеоконтентом.
- Продвигайте публикации с помощью таргетинга.
- В публикациях несите пользу, показывайте вашу экспертность – подписчики полюбят вас за это.
- Будьте своевременными и оперативными.
- Вовлекайте аудиторию, создавайте дискуссии. Чем активнее ваши подписчики, тем популярнее ваши посты.

3. Что дают бизнес-профили?

Бизнес-профили в Instagram дают возможность изучать нашу аудиторию: пол, возраст, место проживания, время активности.

Ниже приведена статистика аккаунта АН «Приоритет» за 1 неделю:

- Около 1 миллиона просмотров публикаций;
- Реальный охват уникальных пользователей более 27 тысяч;

Также мы знаем, сколько человек позвонили нам, написали письмо.



Статистика компании за 1 год показала, что с помощью Instagram проводится более 66% сделок.

4. Как раскрутить аккаунт в Instagram?

Ряд действий для продвижения бизнес-аккаунта:

- Подписывайтесь на людей по хэштегам и геотеткам.
- Публикуйте фотографии/видео регулярно.
- Взаимодействуйте с подписчиками и стимулируйте их выкладывать фотоотзывы. Публикуйте фото клиентов у себя.
- Не пользуйтесь сторонними программами для масфоллоvingа, накрутки лайков и подписчиков и автоматического постинга. Вас быстро найдут и забанят.
- Используйте Stories и Прямые эфиры для общения с подписчиками.

РЕШЕНИЯ СЪЕЗДА

В ИЮНЕ В ВОРОНЕЖЕ В РАМКАХ XXI НАЦИОНАЛЬНОГО КОНГРЕССА ПРОШЛИ ДВА ВАЖНЫХ МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ – НАЦИОНАЛЬНЫЙ СОВЕТ И СЪЕЗД. ЧЛЕНЫ НАЦСОВЕТА И УЧАСТНИКИ СЪЕЗДА ПРИНЯЛИ ВАЖНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БУДУЩЕГО РГР И РИЭЛТОРСКОГО СООБЩЕСТВА В ЦЕЛОМ.

Арсен Унанян избран президентом-элект Российской Гильдии Риэлторов



8 июня 2017 года на съезде Российской Гильдии Риэлторов в Воронеже большинством голосов на должность президента-элект был избран Арсен Унанян.

Должность президента-элект предназначена для подготовки будущего президента к выполнению своих обязанностей. Кроме того существование этой должности способствует преемственности в стратегии и политике

ЦИТАТА

**Арсен
Унанян:**

”

На Съезде более 600 российских компаний проголосовали за мою кандидатуру на пост президента РГР в 2018-2020 годах.

Хочу выразить огромную признательность всем нашим региональным организациям, действующим, бывшим и будущим членам, Президенту и Правлению РГР, Национальному совету, профессиональным СМИ и общественным организациям, моим друзьям и, конечно, моему родному «Компаньону», которые меня поддерживали, поддерживают и помогут мне в решении огромного количества задач!

Только совместно можно объять необъятное и сделать шаг, на который я решился. Горжусь, что за 14 лет в профессии я имею таких друзей и партнеров! Вместе мы сила!

развития РГР, при переходе полномочий от действующего президента к будущему.

В течение года Арсен Унанян будет вникать в проблемы отрасли и РГР, а в июне 2018 года действующий президент передаст ему бразды правления.



Валерий Виноградов и Киркор Аджераньян стали новыми почетными членами РГР

На Съезде РГР было принято решение вручить награды четырем членам Гильдии за особые заслуги.

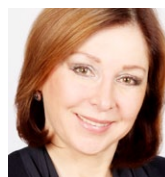
Вице-президент РГР Валерий Виноградов и президент FIABCI Киркор Аджераньян удостоены звания «Почетный член РГР». Звание присваивается тем, кто вносит большой вклад в развитие Гильдии и способствует укреплению имиджа риэлторской профессии.

Обладателями почетного знака имени Кудрявцева за вклад в образовательную деятельность и укрепление профессии риэлтора стали юрист Уральской палаты недвижимости и преподаватель учебного центра ассоциации Наталья Михайлюкова и представитель Нижегородской Гильдии риэлторов, руководитель учебного центра РК «Манхэттен» Елена Соколова.

РГР сформировала рабочую группу для подготовки концепции законопроекта о риэлторской деятельности

На съезде Российской Гильдии Риэлторов было принято решение о создании рабочей группы, которая будет заниматься подготовкой концепции законопроекта о риэлторской деятельности.

В нее вошли все желающие, готовые работать – долго и упорно, вносить предложения о том, каким должно быть законодательное регулирование риэлторской деятельности, делать конструктивные замечания.



ЦИТАТА

Татьяна Деменок,
президент РГР:

Будучи президентом Гильдии, уверена, что понятие «риэлторская деятельность» и «риэлтор» должны быть признаны на уровне государства и встроены в систему полноценных участников рынка недвижимости. Мы сегодня сотрудничаем с банками и застройщиками, оценочными и страховыми компаниями, проделываем огромный объем работы, тем самым снимая часть нагрузки с партнеров и потребителей. Но законодательно риэлторы никак не закреплены. Предметом законопроекта как раз и должны стать отношения, которые возникают в результате взаимодействия всех участников рынка недвижимости.

Участники Съезда РГР утвердили концепцию Федеральной базы недвижимости

Важный шаг к формированию цивилизованного рынка – это создание Федеральной базы недвижимости (ФБН), в основе работы которой лежит мультиистинговая система (МЛС).

На съезде РГР участники единогласно утвердили концепцию Федеральной базы недвижимости, разработкой которой занималась группа во главе с вице-президентом РГР Андреем Хромовым.

Кроме того была разработана дорожная карта, в которой прописаны необходимые действия и шаги, которые нужно сделать.

Федеральная база недвижимости станет площадкой, которая объединит все региональные базы и на которой будут выставлены предложения о продаже объектов недвижимости со всей страны.

Отличительными характеристиками Федеральной базы недвижимости станут уникальность, чистота и качество. В базе не будет дублей и фейков, только проверенные, чистые и качественные объекты недвижимости. Мультиистинговая система обеспечит партнерские продажи с едиными и понятными правилами игры, со справедливым разделом комиссионных.

В ЭТОЙ РУБРИКЕ МЫ ЗНАКОМИМ ВАС С СОБЫТИЯМИ, КОТОРЫЕ ПРОИЗОШЛИ В ЖИЗНИ РЕГИОНАЛЬНЫХ АССОЦИАЦИЙ РГР. У ВАС ЕСТЬ НОВОСТИ, КОТОРЫМИ ХОЧЕТСЯ ПОДЕЛИТЬСЯ С КОЛЛЕГАМИ ИЗ ДРУГИХ РЕГИОНОВ? ПРИСЫЛАЙТЕ ИХ НА АДРЕС PR@RGR.RU И NV@MART-PR.RU С ПОМЕТКОЙ «НОВОСТИ РЕГИОНОВ».

Южная палата недвижимости и Таганрогская гильдия риэлторов отпраздновали юбилей

Более 300 человек приняли участие в «Пикник Риэлт», посвященном празднованию 15-летия Южной палаты недвижимости и 10-летия Таганрогской гильдии риэлторов.

Все желающие приняли участие в дискуссии за круглым столом на тему «Законодательное регулирование риэлторской деятельности. Вызовы, риски и возможности». Кроме того, Южная палата

недвижимости подписала соглашение о сотрудничестве с банком ВТБ24.

После гости отведали вкусного шашлыка в «Гриль зоне» и отдохнули в «Чиллаут зоне». Любители активного отдыха приняли участие в чемпионате по футболу и волейболу, а также в эстафете для всей семьи «Мама, папа, Я – риэлторская семья». Все желающие побывали на интерактивном



и юмористическом шоу, послушали кавер-группу «Френч», потанцевали на дискотеке.

Гильдия риэлторов Московской области провела заседание Регионального совета

21 июня члены Гильдии риэлторов Московской области встретились на заседании Регионального совета.

Повестка заседания включала в себе несколько важных вопросов. В Гильдию были приняты

шесть новых компаний, которым президент ГРМО Елена Симко вручила свидетельства о членстве. Одна компания была исключена из ассоциации. Вице-президент Ольга Мамонтова была избрана членом Национального совета РГР от ГРМО.

В ходе заседания члены регионального совета ГРМО обсудили ряд вопросов: о льготном размере ежегодного членского взноса для компаний, входящих одновременно в муниципальные гильдии с 1 января 2018 года; о работе по созданию мультилистинговой системы и системы партнерских продаж на территории Московской области; о политике конфиденциальности.

Челябинские риэлторы провели круглый стол для специалистов по кадрам

В Региональной гильдии риэлторов «Южный Урал» состоялась рабочая встреча HR-директоров и специалистов по кадрам. Участники встречи обсудили систему мотивации и адаптации, обменялись практическим

опытом и наметили темы следующих собраний. На встрече были подняты вопросы о том, как обучать новичков активным продажам, насколько эффективно обучение в группах и какого размера они должны быть.

«Компании-члены гильдии всегда готовы принять активных и целеустремленных кандидатов, кроме того, в РГР «Южный Урал» есть закрытый сервис, доступный руководителям при трудоустройстве кандидатов», – отметила Елена Тельманова, исполнительный директор гильдии.

В Нижегородской Гильдии Риэлторов ответили на вопрос, что интересует покупателей в новостройках

Нижегородская Гильдия Риэлторов провела семинар «Что сегодня интересует покупателей в новостройках». Мероприятие прошло в рамках проекта «Азбука новостроек». В ходе семинара представители комитета по новостройкам рассказали о ситуации на первичном рынке жилья.

Анатолий Рябинин (АН «Чекни») подробно рассказал о работе сервиса «Аккредитованный объект», о том, какие преимущества получают пользователи: потребители, застройщики и риэлторы.

Ирина Малыгина (ГК «Кварц») поделилась последними исследова-

нами аналитической службы и рассказала о тенденциях сегодняшнего рынка новостроек.

Оксана Волкова (РК «Академия жилья») обратила внимание присутствующих на плюсы и минусы покупки квартиры на первичном рынке.

Сергей Петров (АН «Адрес») рассказал о технических, финансовых, и рекламных «ловушках», в которые может попасть потребитель при выборе новостройки.

Елена Соколова (РК «Манхэттен») поделилась информацией о пер-



спективах жилой застройки города и о строительных площадках, которые планируются к реализации в ближайшее время. Также, она рассказала, какие объекты официально считаются долго-строениями на территории Нижнего Новгорода.

Союз риэлторов Барнаула и Алтая предложил проводить форум по недвижимости в Белокурихе ежегодно

Совет Союза риэлторов Барнаула и Алтая предложил сделать форум по недвижимости «ALTAI. REAL ESTATE» ежегодным и проводить его в городе-курорте Белокуриха. Этот вопрос будет вынесен на общее собрание членов Союза в сентябре 2017 года. До настоящего времени форумы проводились один раз в два года.

В 2017 году мероприятие проходило 19-21 мая и собрало на своей площадке более 200 специалистов сфе-

ры недвижимости со всей России. В форуме приняли участие представители 15 регионов – Екатеринбург, Москвы, Санкт-Петербурга, Красноярск и т. д.

На пленарном заседании форума в Белокурихе участники обсудили концепцию Федеральной базы недвижимости, проект закона о риэлторской деятельности, профессиональные стандарты. С участием Президента Российской Гильдии Риэлторов Татьяны Деменок состо-



ялся круглый стол о новых технологиях работы агентств недвижимости и старых проблемах, которые так и не удается решить.

В Перми 8 июля прошла Ярмарка доступной недвижимости

700 человек посетили Ярмарку доступной недвижимости, которую уже не в первый раз проводит «Региональная гильдия риэлторов. Пермский край».

На мероприятии с посетителями активно работали агентства недвижимости – «Гранат», «Территория», «Новые дома», «Тимур», «Голд риэлти групп», «Перспектива». Застройщики предлагали квартиры на любой вкус и кошелек, способные удовлетворить любого, самый креативного и непредсказуемого покупателя.

Кредитные организации в лице БинБанка, ВТБ24, ВТБ, «Открытия» и Сбербанк специально для ярмарки предусмотрели интересные акции для заемщиков.

У посетителей ярмарки была возможность задать специалистам вопросы по планировке квартир, инфраструктуре жилищных комплексов и возможности приобрести жилье. С посетителями работали и юристы, подсказывавшие как справиться с трудностями или поступить в той или иной ситуации.



Ярмарка доступной недвижимости проходила 8 июля, в День семьи – многие приходили на нее с детьми. Организаторы это предусмотрели – в развлекательной программе приняло участие более 100 детей.



В Уральской палате недвижимости начал работу дискуссионный клуб директоров

В Екатеринбурге прошло два собрания дискуссионного клуба директоров. Участником клуба может стать любой руководитель агентства, состоящего в Уральской палате недвижимости. Причем принять участие можно как в роли слушателя, так и выступающего.

На первом заседании участники клуба обсудили распределение функциональных обязанностей в малом агентстве недвижимости. Мероприятие посетили 15 руководителей агентств.

Второе заседание клуба было посвящено изменению кадровой

политики и технологии работы малых агентств. На примере одного из агентств был рассмотрен переходный период. «Как перераспределить функциональные обязанности, как набирать и чем загружать помощников риэлтора (стажеров), где взять «кадровика» в этот переходный период, как выстраивать работу с имеющимися «универсалами». Выявили и обсудили несколько ошибок во внедрении новой технологии агентством-пионером. Оправдывая в названии клуба термин «дискуссионный», сгенерировали несколько рекомендаций «пионеру», – рассказывает член дискуссионного клуба директоров Александр Бабичев.

Риэлторам Санкт-Петербурга и Ленинградской области рассказали, как проверять объекты недвижимости

29 июня Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области провела семинар на тему: «Проверка юридической чистоты документов при проведении сделок с объектами недвижимости». Спикером выступил практикующий юрист со стажем работы свыше 25 лет Александр Петренко.

В ходе семинара спикер раскрыл алгоритм проверки объекта в зависимости от оснований возникновения права собственности, а именно: договор купли-продажи, договор дарения, договор аренды, наследство.

«На семинаре присутствовали очень активные и хорошие слушатели, было интересно работать с полным залом. Отмечу, что все семинары, проводимые Ассоциацией риэлторов СПб и ЛО, мне очень нравятся. Аудитория – это грамотные специалисты, понимающие меня буквально с полуслова, что вдвойне приятно», – подвел итоги Александр Петренко.

Генеральный директор ООО «Адвокат-Недвижимость» Татьяна Слободянюк отметила, что такие



обучающие семинары очень полезны для практикующих риэлторов, весь всё это в конечном итоге сказывается на чистоте и успешности сделок.

ПРОВЕРЬ СВОЕГО АГЕНТА ПО НЕДВИЖИМОСТИ

ЕДИНЫЙ РЕЕСТР
сертифицированных компаний
и аттестованных специалистов
рынка недвижимости

Агентство Риэлтора Найти

Выберите для поиска

Введите поисковый запрос

<http://reestr.rgr.ru/>





СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПАРТНЕРЫ

РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ И ВТБ24 ПОДПИСАЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ.

9 июня на торжественном открытии XXI Национального конгресса по недвижимости в Воронеже Российская Гильдия Риэлторов и ВТБ24 заключили соглашения о сотрудничестве. Соглашение подписали президент РГР Татьяна Деменок и старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ24 Андрей Осипов.

В рамках партнерства гильдия и банк договорились на совместной основе разрабатывать предложения по развитию законодательной и нормативной базы в сфере ипотечного кредитования. Также планируется развивать совместные партнерские программы в области ипотечного кредитования между членами РГР и банком, прилагать усилия к достижению полномасштабной системы безналичных расчетов при осу-

ществлении гражданами сделок с недвижимым имуществом.

«Мы считаем важным для себя и для всего ипотечного рынка сотрудничество с Российской Гильдией Риэлторов. Подписывая соглашение о стратегическом партнерстве, мы намерены совместно искать новые возможности по дальнейшему развитию рынка ипотечного кредитования и работать над совершенствованием его процессов», – отметил Андрей Осипов.

По словам Татьяны Деменок, сотрудничество с ВТБ24 предполагает объединение усилий для более эффективной и результативной работы на рынке недвижимости: «Соглашение – это своего рода договор о намерениях. Со временем мы конкретизируем их и создадим четкий план дальнейших совместных действий».

ДО ВСТРЕЧИ В СУДЕ

УРАЛЬСКАЯ ПАЛАТА НЕДВИЖИМОСТИ ОБРАТИЛАСЬ В СУД
С ИСКОМ К СВЕРДЛОВСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ ФЕДЕРАЛЬНОЙ
АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ.

Уральские риэлторы массово обращаются в арбитражный суд Свердловской области с исками к региональному управлению федеральной антимонопольной службы. В суд подано уже шесть заявлений. В числе истцов значатся Уральская палата недвижимости, а также такие компании, как АН «Находка», АН «33 квадратных метра», АН «Ликом», Центр недвижимости «Бэст» и другие.

«УПН и несколько агентств недвижимости, действительно, подали иски в арбитражный суд Свердловской области, – подтверждает исполнительный директор Уральской палаты недвижимости и Российской Гильдии Риэлторов Рустем Галеев. – Параллельно мы отправили жалобу на действия регионального УФАС в федеральное управление. Заседание апелляционной коллегии должно будет состояться не позднее 10 августа».

Напомним, в апреле Управление Федеральной антимонопольной службы увидело в использовании эксклюзивных договоров нарушение закона о защите конкуренции и выписало Уральской палате недвижимости предписание о прекращении нарушения антимонопольного законодательства.

Сами риэлторы считают выводы антимонопольщиков ошибочными и говорят, что в ведомстве не понимают нюансы работы риэлторов. Эксклюзивный договор не только не нарушает, он, наоборот, защищает интересы продавца недвижимости, повышает качество предоставляемой услуги – риэлтор в таком случае отвечает за продажу объекта от «А» до «Я» и несет от-

ветственность за конечный результат. Что касается других риэлторов, то их права также не нарушены, они могут участвовать в сделке по продаже объекта. Кроме того, если клиент недоволен работой риэлтора, он вправе расторгнуть договор с ним, и после этого выбрать на конкурентном рынке другую риэлторскую компанию.



Свердловское УФАС:

«УПН утверждены правила осуществления риэлторской деятельности, в которых закрепляется обязанность по соблюдению единообразного поведения всех участников УПН, в том числе, в части определения эксклюзивности договора, заключенного между клиентом и риэлтором. Согласно договору клиент наделяет риэлтора исключительными правами по представлению его интересов, связанных с покупкой, продажей и обменом недвижимого имущества, гарантирует отсутствие действующего аналогичного договора и принимает на себя обязательство не заключать подобный договор с другим риэлтором. Единообразное поведение членов УПН сопряжено с обязательным исполнением всеми участниками действующих правил. Это напрямую отражено в уставе и положении УПН и обеспечено дисциплинарными мерами в случае несоблюдения правил».



ОБЪЕДИНЯЯ
ПРОФЕССИОНАЛОВ