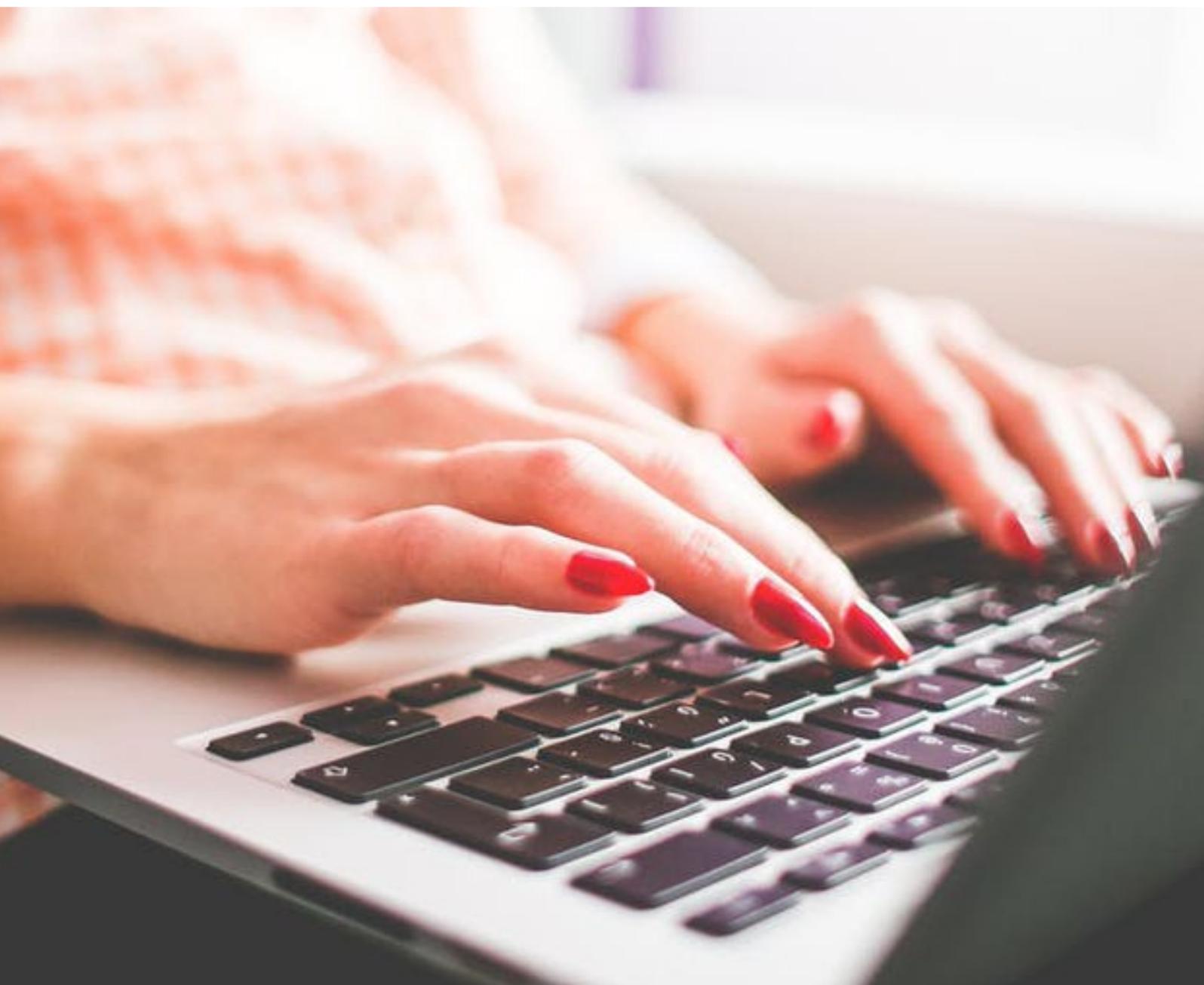


# ПРОФЕССИОНАЛ РГР

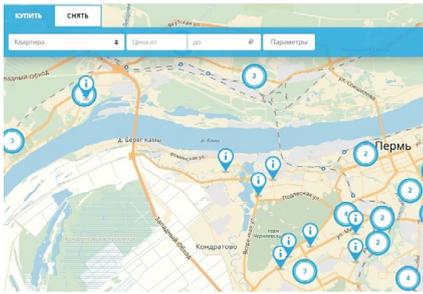
 РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ  
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ *25 ЛЕТ*

декабрь, 2017



**Тема выпуска:**

**Первая профессиональная  
база недвижимости**



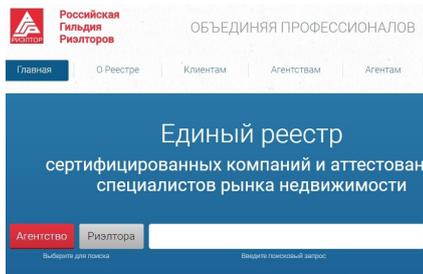
**Первая. Профессиональная. Своя**  
Портал для реализации проекта «Федеральная база недвижимости» выбран. РГР начала с ним работу.

4



**Пресс-конференция РГР**  
Президент-элект Арсен Унанян и вице-президенты Константин Апрелев и Григорий Полтораки об итогах года.

8



**Система сертификации в деле**  
Управляющий совет о важных показателях в работе Системы и Единого реестра.

10



**Платить или не платить?**  
Аргументы, которые могут использовать риэлторы в общении с потенциальными клиентами.

12



**Без предпосылок к росту**  
Предварительные итоги 2017 года на рынке недвижимости от Комитета РГР по аналитике.

14



**Новости регионов**  
Форумы, конкурсы, соглашения и другие интересные и важные события от региональных ассоциаций.

24



РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ  
**25 ЛЕТ**  
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

## **Уважаемые коллеги, партнеры, друзья! Поздравляю Вас с Новым годом и Рождеством!**

НОВЫЙ ГОД И РОЖДЕСТВО ЗАНИМАЮТ ОСОБОЕ МЕСТО В ЖИЗНИ КАЖДОГО ИЗ НАС, СОГРЕВАЯ ТЕПЛОМ ДУШЕВНОГО ОБЩЕНИЯ С БЛИЗКИМИ ЛЮДЬМИ, ДАРЯ ДОБРЫЕ И СВЕТЛЫЕ НАДЕЖДЫ, НАПОЛНЯЯ ВЕРОЙ В ВОЛШЕБСТВО. ПРОВОЖАЯ УХОДЯЩИЙ ГОД, ВСЕ МЫ ПО ТРАДИЦИИ ПОДВОДИМ ЕГО ИТОГИ. ПУСТЬ ВСЁ ХОРОШЕЕ, ЧТО БЫЛО В 2017 ГОДУ, ДАСТ ЗАРЯД ЖИЗНЕННОЙ ЭНЕРГИИ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЗАДУМАННОГО В ГОДУ НАСТУПАЮЩЕМ.

ПУСТЬ НОВЫЙ ГОД БУДЕТ ДЛЯ ВАС УДАЧНЫМ И ПЛОДОТВОРНЫМ, НАПОЛНЕННЫМ ЯРКИМИ СОБЫТИЯМИ И ПРИЯТНЫМИ ИЗВЕСТИЯМИ, СТАНЕТ ВРЕМЕНЕМ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ДОСТИЖЕНИЙ! ПУСТЬ ВСЕ ЖЕЛАНИЯ, ЗАГАДАННЫЕ ПОД БОЙ КУРАНТОВ, ОБЯЗАТЕЛЬНО СБУДУТСЯ, УСПЕХ СОПУТСТВУЕТ ВСЕМ ВАШИМ НАЧИНАНИЯМ, А БЛАГОПОЛУЧИЕ И СОГЛАСИЕ НЕ ПОКИДАЮТ ВАШ ДОМ! ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УСПЕХОВ, ВОПЛОЩЕНИЯ НАДЕЖД, КРЕПКОГО ЗДОРОВЬЯ, ПОЗИТИВНЫХ ЭМОЦИЙ, СЕМЕЙНОГО СЧАСТЬЯ, ВЕРНЫХ ДРУЗЕЙ И ПРЕКРАСНОГО НАСТРОЕНИЯ!

*С уважением,  
Татьяна Юрьевна Деменок,  
Президент Российской Гильдии Риэлторов*

# Первая. Профессиональная. Своя

САЙТ ПЕРВОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ БАЗЫ НЕДВИЖИМОСТИ УЖЕ ЗАПУЩЕН. СЕЙЧАС РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ НАЧАЛА РАБОТУ ПО ЕЕ НАПОЛНЕНИЮ И РАЗВИТИЮ. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ БУДУТ ПОДВЕДЕНЫ В МАРТЕ 2018 ГОДА.

**В** декабре 2017 года члены Национального Совета приняли важное и, можно сказать, судьбоносное решение для Российской Гильдии Риэлторов – выбрали оператора-партнера и интернет-площадку, на которой будет реализован масштабный проект РГР «Федеральная база недвижимости» (ФБН). Важная часть ФБН – это портал-витрина, на котором отображается вся эта совокупность информации. Именно оператор этого портала и был выбран на Национальном совете в Самаре.

На финальном этапе портал получил название – «Первая профессиональная база недвижимости». «Почему профессиональная? Потому что размещать объекты здесь смогут только профессиональные участники рынка недвижимости, субъекты предпринимательской деятельности. По задумке, такое ограничение станет гарантом уникальности, чистоты и качества базы. Почему первая? Потому что таких площадок пока нет, все существующие позволяют добавлять объекты многим желающим, частным лицам в том числе», – говорит Андрей Хромов, вице-президент РГР и руководитель Комитета по сервисам и информационных технологиям.

«Первая профессиональная база недвижимости» уже доступна по адресу сайта – [1pbn.ru](http://1pbn.ru). Андрей Хромов подчеркивает, что доменное имя зарегистрировано на Российскую Гильдию Риэлторов.

«Портал с объектами – это лишь открытая часть проекта для потребителей, можно сказать, витрина «Первой профессиональной базы недвижимости», – напоминает Андрей Хромов. – Закрытая часть предназначена для организации взаимодействия риэлторов по совместным сделкам. Мультилистинг – это проверенный, хорошо себя зарекомендовавший и успешно функционирующий во многих странах инструмент профессионального участника рынка недвижимости.



Май. Разработана концепция  
Федеральной базы  
недвижимости (ФБН).

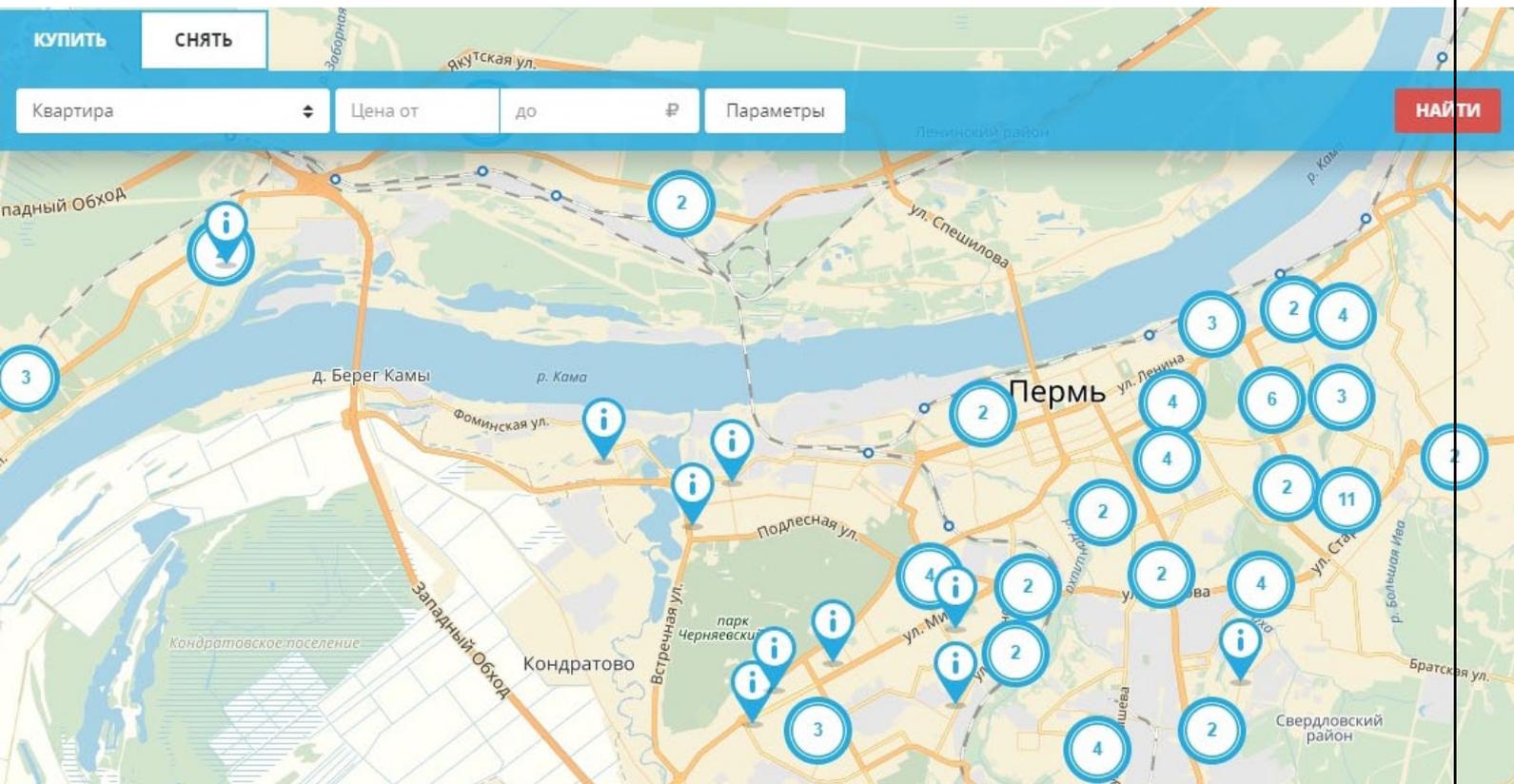
Июнь. На Национальном  
конгрессе в Воронеже  
участники Съезда РГР  
утвердили концепцию ФБН.

Август. РГР объявила конкурс  
по выбору интернет-  
портала для ФБН.

Октябрь. Определены два  
финалиста конкурса.

Декабрь. Члены Национального  
Совета РГР выбрали  
оператором портала ФБН  
компанию «АйТиЭнСистемы».

# ВНУТРЕННЯЯ КУХНЯ



Мультилистинг позволяет при минимальных усилиях получать максимальную прибыль за счет снижения расходов на рекламу, увеличения количества потенциальных клиентов и получения новых гарантий безопасности сделки».

Сейчас идет постепенное наполнение «Первой профессиональной базы» объектами, которые выставлены на продажу или сдаются в аренду. До конца марта 2018 года предстоит отработать механизм сбора информации – импорт фидов и размещение через личные кабинеты. Еще раньше, в январе Управляющий совет ФБН должен будет разработать регламент работы, нормативные документы, организационную и финансовую схему и, в целом, «дорожную карту» развития проекта. Первые результаты работы будут подведены уже в марте 2018 года – сначала на Правлении, а потом и на Национальном совете.

3 - комнатная квартира, 71 м<sup>2</sup>

Челябинск г, Коммуны ул, д. 69

Фотографии

Купит в ипотеку

Получит выписку из ЕГРН



Проект «Федеральная база недвижимости» – это вся совокупность программных и технических средств, задействованных в процессе сбора, обработки, хранения и передачи информации, а также органов РГР, участвующих в управлении проектом, разработке его правил и документации.

# Декабрьские решения Национального Совета

## Российская Гильдия Риэлторов не будет продлевать соглашение с «Центром недвижимости от Сбербанка» («ДомКлик»)

Члены Национального Совета РГР в декабре приняли важное решение, касающееся будущей работы

риэлторских компаний, входящих в РГР, с «Центром недвижимости от Сбербанка» («ДомКлик»).

Большинство собравшихся поддержали три предложения.

1. Не продлевать соглашение от 27 апреля 2017 года. Сформировать и направить руководству ООО «Центр недвижимости от Сбербанка» обоснование с изложением претензий по исполнению обязательств по соглашению.
2. С 1 января 2018 года снять все объекты недвижимости с интернет-ресурса «ДомКлик».
3. Поручить президенту-элект РГР Арсену Унаняну сформировать рабочую группу по взаимодействию с банками.

ДомКлик — сервис для покупки квартир в ипотеку от Сбербанка

СБЕРБАНК  
Ипотека на новостройки  
Решайтеесь  
Ставка от 7,4%  
Рассчитать условия

## Определены даты проведения Национального конгресса по недвижимости в 2018 году

1-3 июня 2018 года пройдет очередной, уже 22-й по счету Национальный конгресс по недвижимости. Предварять конгресс будут мероприятия исключительно для членов Российской Гильдии Риэлторов: 30 мая пройдет заседание Правления, а 31 мая – заседание Съезда РГР, высшего законодательного органа управления Гильдии.

Решение о том, где состоится Национальный конгресс остается за Оргкомитетом. В настоящее

время рассматривается вариант о проведении Конгресса в Санкт-Петербурге.

Национальный конгресс по недвижимости – это ежегодное крупное мероприятие, которое вызывает неизменный интерес у профессионалов рынка недвижимости, это отличная площадка, где участники смогут обменяться опытом, наладить деловые контакты, ознакомиться с рыночной аналитикой и многое другое.



## Ряды РГР пополнились двумя новыми участниками из Казани и Уфы

В декабре в Самаре состоялся Национальный совет, члены которого приняли в ряды Российской Гильдии Риэлторов новых участников.

Вступить в РГР в качестве прямых индивидуальных членов пожела-

ли две риэлторские компании – ООО «Синергия» из Казани и ООО «Перспектива» из Уфы. Отметим, коллективных членов РГР в Республиках Татарстан и Башкортостан нет. Компании, пожелавшие вступить в РГР, предоставили

документы в полном объеме и в соответствии со всеми требованиями. Комитет по этике и членству рекомендовал принять обе организации в ряды РГР. Члены Нацсовета проголосовали «за» единогласно.

## В конкурсе «Профессиональное признание» станет больше номинаций без регистрационного взноса

Члены Национального Совета РГР утвердили изменения в положение «О проведении конкурса «Профессиональное признание».

Одно из главных изменений предусматривает увеличение числа номинаций, участники которых освобождаются от уплаты регистрационного взноса. Полностью бесплатными станут восемь номинаций:

- Лучшее профессиональное объединение РГР,
- Лучшее профессиональное объединение муниципального образования РГР,
- Лучший орган системы сертификации РГР,
- Лучший интернет-сайт региональной ассоциации,
- Лучшая публикация аналитика,

- Лучший волонтер в благотворительной сфере,
- Лучший журналист по освещению рынка недвижимости,
- Лучшее СМИ по освещению рынка недвижимости.

Также в положении закреплены следующие правила:

- не проводить конкурс и не определять победителя в тех номинациях, на которые заявили менее трех участников,
- увеличить количество победителей в номинациях, если номинанты наберут равное количество голосов от членов конкурсной комиссии.

«Профессиональное признание» – старейший и престижный конкурс для участников риэлторского со-



общества, который проводится ежегодно, начиная с 1998 года. Такое название конкурс носит совсем неслучайно – здесь одни профессионалы оценивают других. Учитывая требовательность и пристрастность, с какими риэлторы относятся к коллегам, конкурс и его название никак нельзя назвать формальными – победители получают настоящее профессиональное признание.

## Утверждено положение «Об аккредитации информационных систем в РГР»

Члены Национального Совета в рамках обсуждения вопроса о проекте «Федеральная база недвижимости» рассмотрели еще один пункт повестки.

Принято решение предоставить возможность иным ресурсам, в том числе участникам конкурса по выбору интернет-площадки для ФБН, про-

вести работу по импорту фидов. Это возможно при условии аккредитации информационных систем на условиях соответствующего положения.

## Создана рабочая группа для работы над профессиональными стандартами

На Национальном Совете в декабре было принято решение о создании рабочей группы, которой предстоит

разрешить спорную ситуацию, связанную с разработкой профстандартов. В состав рабочей группы вошли

Александр Бабичев, Елена Симко, Рустем Галеев, Ольга Мамонтова, Григорий Полторак и Олег Самойлов.



Вступайте в официальную группу РГР в Facebook: [goo.gl/aMdWSS](https://goo.gl/aMdWSS)



## Члены правления РГР подвели итоги 2017 года на рынке недвижимости

**21** декабря члены правления РГР приняли участие в пресс-конференции в пресс-центре информационного агентства «Росбалт». Президент-элект Арсен Унанян и вице-президенты Константин Апрелев и Григорий Полторак подвели итоги 2017 году на рынке недвижимости, озвучили прогнозы на предстоящий 2018 год и рассказали о том, какие задачи сегодня стоят перед Российской Гильдией Риэлторов.

Вице-президент Константин Апрелев для журналистов подготовил доклад о состоянии рынка недвижимости, в основу которого легла справка Комитета по аналитике РГР. По словам г-на Апрелева, 2017 год был для рынка недвижимости непростым: «На фоне инфляции и падения реальных доходов населения (на 20% по сравнению с 2014 годом), никаких видимых предпосылок к тому, чтобы цена на жилье начали расти, РГР не видит».

Вице-президент Григорий Полторак в своем выступлении обратил внимание журналистов на мошенников,

которые обманывают граждан при совершении сделок купли-продажи жилья. Г-н Полторак рассказал о том, как потребителю понять, что перед ним мошенник, и дал советы, как выбрать добросовестного риэлтора с помощью такого инструмента, как Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.

Президент-элект РГР Арсен Унанян рассказал о деятельности Российской Гильдии Риэлторов, о том, какие задачи сейчас стоят перед профессиональным объединением. Отдельный вопрос в докладе был посвящен прекращению партнерских отношений между РГР и «Центром недвижимости от Сбербанка» («Домклик»). «Договор, заключенный в этом году, не работает, продлевать его нет смысла. Мы готовы общаться дальше, сотрудничать, дружить в интересах клиентов, но так, чтобы это не нарушало права и Сбербанка, и риэлторов, чтобы сотрудничество приносило пользу», – пояснил г-н Унанян.

Видео с пресс-конференции смотрите по ссылке: [goo.gl/HSGRmf](http://goo.gl/HSGRmf)



# Поздравляем!

В НОЯБРЕ И ДЕКАБРЕ СРАЗУ СЕМЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ АССОЦИАЦИЙ РГР ОТПРАЗДНОВАЛИ ДНИ РОЖДЕНИЯ. ПРИ ЭТОМ РИЭЛТОРЫ ИЗ АЛТАЙСКОГО КРАЯ И УДМУРТИИ ОТМЕТИЛИ ЮБИЛЕЙ. ДАВАЙТЕ ВСПОМНИМ ИМЕНИННИКОВ И ЮБИЛЯРОВ И ПОЗДРАВИМ ИХ ЕЩЕ РАЗ.

24  
года

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области

22  
года

Уральская палата недвижимости

20  
лет

Союз риэлторов Барнаула и Алтая

11  
лет

Камчатское партнерство профессиональных риэлторов

10  
лет

Ассоциация риэлторов Удмуртской Республики

7  
лет

Ульяновская гильдия риэлторов

2  
года

Гильдия риэлторов Бурятии

Коллеги, Российская Гильдия Риэлторов от души поздравляет вас с праздником! Желаем чувствовать себя полезными и необходимыми, чтобы клиенты никогда не сомневались в вашем профессионализме и доверяли вам в решении столь важного и острого квартирного вопроса

Региональные ассоциации сегодня как никто другой популяризируют профессию риэлтор в глазах населения. Благодарим вас за активную работу, направленную на создание цивилизованного рынка недвижимости в регионах и единых и понятных правил игры. Спасибо вам за те результаты, которые вы достигли за эти годы. Не останавливайтесь на достигнутом и развивайтесь дальше, достигайте новых результатов и делитесь опытом с коллегами!

# ЕДИННЫЙ РЕЕСТР

сертифицированных компаний  
и аттестованных специалистов  
рынка недвижимости

Агентство

Риэлтора

Найти

Выберите для поиска

Введите поисковый запрос



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

## Система сертификации в деле

УПРАВЛЯЮЩИЙ СОВЕТ СИСТЕМЫ ДОБРОВОЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ УСЛУГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПОДВЕЛ ИТОГИ ЗА 2017 ГОД. В МАТЕРИАЛЕ – САМЫЕ ВАЖНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ О РАБОТЕ СИСТЕМЫ И ЕДИНОГО РЕЕСТРА.

# ОБУЧЕНИЕ И КАДРЫ

**Е**динственный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости РГР запущен в 2014 году. Сегодня это реальный работающий и сугубо практический инструмент, которым пользуются не только специалисты, но и потребители.

Сами риэлторы метко называют Реестр «фэйсконтролем на входе в профессию».

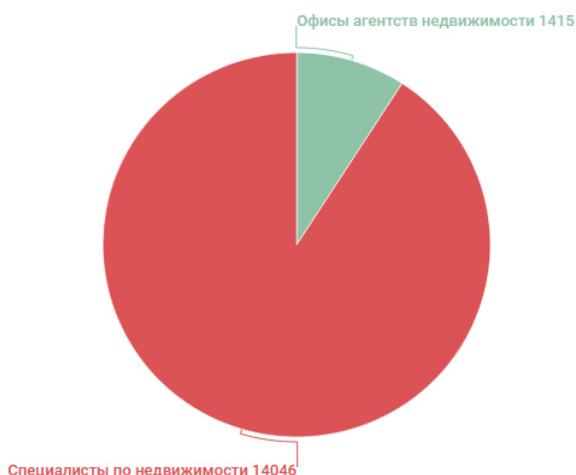
## В реестре состоят:

- агентства недвижимости, обладающие сертификатом соответствия услуг стандарту «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские. Общие требования»,

- риэлторы, которые прошли обучение, сдали экзамен и получили аттестат агента или брокера по недвижимости.

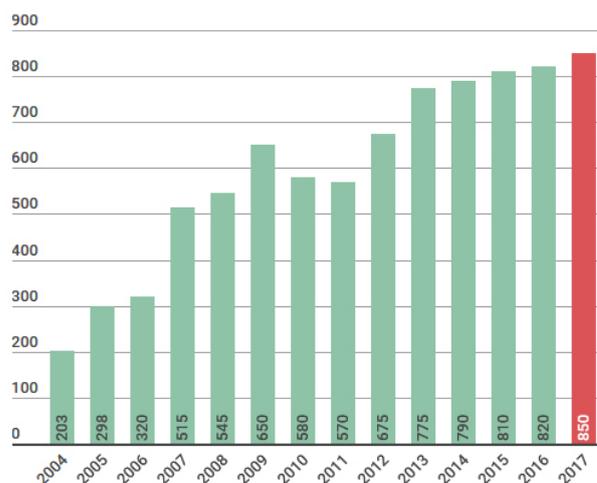
Сегодня в российских регионах работает 38 территориальных органов по сертификации (ТОС) и 36 учебных заведений для обучения и аттестации специалистов по недвижимости.

## Количество записей в Едином реестре на 1 декабря 2017 года

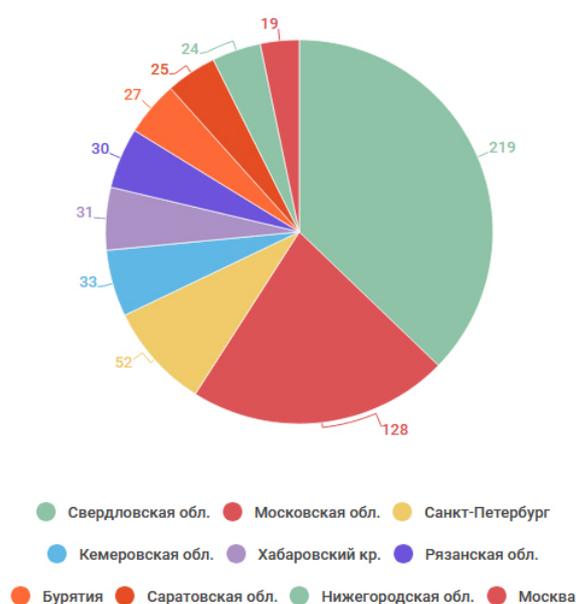


За год количество офисов в Реестре выросло на 16%, а число специалистов увеличилось на 28%.

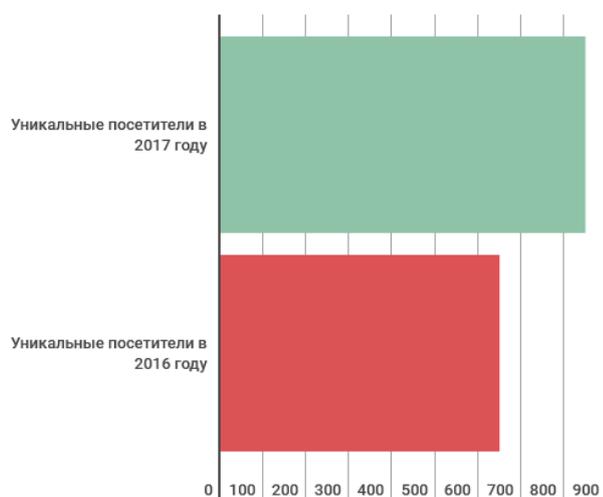
## Количество сертифицированных компаний среди членов РГР



## Топ-10 регионов по числу сертифицированных компаний



## Суточная посещаемость Единого реестра в 2016 и 2017 годах



# Платить или не платить?

К СОЖАЛЕНИЮ, В РОССИИ ДО СИХ ПОР ПОКУПАТЕЛИ И ПРОДАВЦЫ НЕДВИЖИМОСТИ ЗАДАЮТСЯ ВОПРОСОМ, А НУЖНО ЛИ ОБРАЩАТЬСЯ К РИЭЛТОРУ. МНОГИЕ УВЕРЕНЫ, ЧТО ОНИ СО ВСЕМ СПРАВЯТСЯ САМИ, ПОЭТОМУ ОТКАЗЫВАЮТСЯ ОТ УСЛУГ ПРОФЕССИОНАЛОВ. АЛЕКСАНДР РОМАНЕНКО, ПРЕЗИДЕНТ КОРПОРАЦИИ «АДВЕКС», В ПРОШЛОМ ПРЕЗИДЕНТ АССОЦИАЦИИ РИЭЛТОРОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ, НЫНЕ – ПОЧЕТНЫЙ ЧЛЕН РГР, ПРИВЕЛ НЕСКОЛЬКО АРГУМЕНТОВ, КОТОРЫЕ МОЖЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ КАЖДЫЙ ПРИ ОБЩЕНИИ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ.



# ОБУЧЕНИЕ И КАДРЫ

**П**оследние годы многие хоронят профессию риэлтора. Но мы по-прежнему на рынке, спрос на профессионалов растет, клиентов меньше не становится. Но не всегда и не все в России понимают, а зачем же им все-таки идти к риэлтору. Между тем, и в нашей стране, и во всем мире спрос на услуги профессионалов при покупке и продаже недвижимости только растет.

По итогам 2016 года (это пока самая свежая статистика) 88% американцев купили свой дом через агента по продаже недвижимости или брокера, доля неуклонно увеличивается – с 69% в 2001 году. 89% продавцов недвижимости пользовались услугами специалистов. Почему? Все просто: работа с риэлтором – это комфортно и выгодно. Давайте по порядку.

Сегодня клиент может сам провести сделку. Во-первых, технологии позволяют это сделать. Во-вторых, информация находится в открытом доступе. Продавец недвижимости может сам сделать фотографии квартиры, написать какой-то текст объявления и разместить его на одной из открытых площадок. Что потом делает человек? Садится и ждет звонков. Возможны два варианта развития событий: никто не звонит или потенциальных покупателей настолько много, что продавец не успевает заниматься своими делами. Причина у совершенно разных сценариев одна – цена определена неправильно.

При обращении к риэлтору человек получит больше денег. Звучит странно, но это так. Это подтверждает российская и зарубежная статистика. В нашей стране цена продажи значительно меньше, чем стартовая стоимость объекта недвижимости. Разница может достигать 20%. Важно выйти на рынок с правильной стоимостью. У специалиста есть информация о реальных ценах продаж, именно он сможет определить правильную стартовую цену объекта. Таковую, чтобы продавец получил максимально возможную на данный момент сумму. Не низкую, а привлекательную!



В октябре 2017 года видеоролик, снятый корпорацией «Адвекс», стал победителем в номинации «За лучшее продвижение профессии» на Международном фестивале рекламы в недвижимости Refest Видео доступно на Youtube по ссылке: [goo.gl/95KJKN](http://goo.gl/95KJKN)

Покупателю недвижимости риэлтор поможет выбрать лучший объект, соответствующий его бюджету. Разобраться в предложениях и оценить их объективно человеку сложно. Поэтому риэлтор снимет эту головную боль, выберет оптимальные для конкретного покупателя объекты и поможет оформить сделку.

В чем еще удобство работы с риэлтором? Специалист готовит квартиру к продаже, собирает все необходимые документы и помогает проверять юридическую чистоту сделки. Он создает правильный маркетинговый план, удерживает спрос и находит того клиента, который готов заплатить максимальную сумму в данный момент.

Клиент выигрывает в трех важнейших вещах: он экономит время, нервы и деньги. Важно, чтобы его объект попал в руки настоящих профессионалов. Тогда в будущем у него никогда не будет вопроса: «А нужен ли риэлтор?»



# Без предпосылок к росту

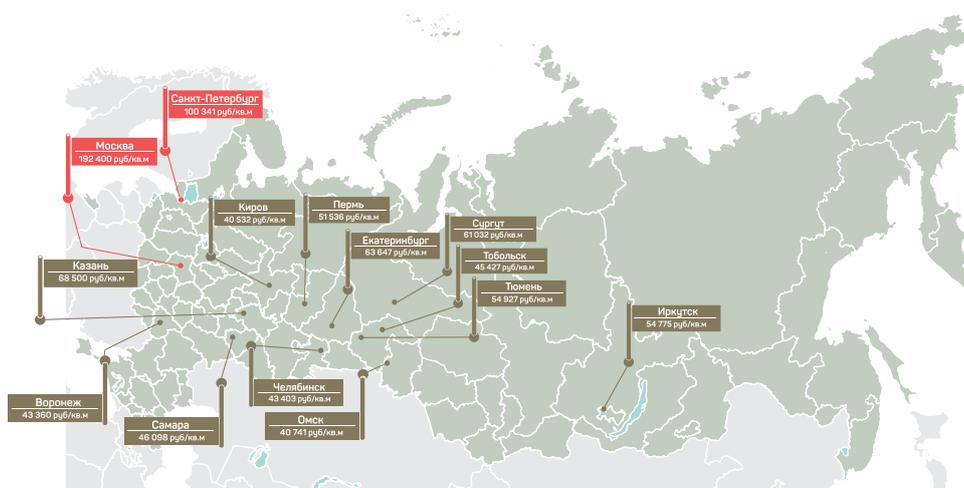
## ТЕКУЩИЙ УРОВЕНЬ СРЕДНИХ ЦЕН

НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ РОССИИ, СЕНТЯБРЬ 2017 Г.

### ИЗМЕНЕНИЯ

за 9 месяцев 2017 г.

01 Москва	- 1,8%
02 Санкт-Петербург	- 3,0%
03 Екатеринбург	+ 0,9%
04 Иркутск	+ 8,3%
05 Казань	+ 2,7%
06 Омск	+ 0,7%
07 Пермь	
08 Самара	- 13,0%
09 Сургут	+ 1,5%
10 Тобольск	- 1,2%
11 Тюмень	+ 3,2%
12 Челябинск	+ 0,4%



По итогам 9-и месяцев 2017г. цены на первичном рынке многоквартирного жилья в большинстве анализируемых городов продемонстрировали положительную динамику (в диапазоне от +0,4% до 8,3%), однако в части городов сохранился процесс корректировки цен в сторону снижения: Москва, Санкт-Петербург, Самара, Тобольск.

В 3-м квартале 2017г. спрос снова начал колебаться между «вторичкой» и «первичкой», но если говорить о рынке нового строительства, то основное предпочтение покупатели отдавали объектам, сдача которых запланирована до конца текущего года.

Покупатель тратит достаточно большое количество времени в процессе выбора объекта и застройщика, внимательно изучая финансовую устойчивость последнего, соблюдение им сроков строительства, изучая СМИ и отзывы, опрашивая риэлторов.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ПРОДОЛЖАЕТ «ПЕРЕЖИВАТЬ» РЕЦЕССИЮ, ХОТЯ НА НЕКОТОРЫХ ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКАХ И НАБЛЮДАЮТСЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ СДВИГИ ПО СРЕДНИМ ЦЕНОВЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ. К ТАКИМ ВЫВОДАМ ПРИШЛИ АНАЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2017 ГОДА.

В Екатеринбурге, по оценкам специалистов, цены на жилье останутся на прежнем уровне.

### ЦИТАТА

**Михаил Хорьков,**  
начальник аналитического  
отдела Уральской палаты  
недвижимости:

На первичном и вторичном рынках отмечается заметный рост числа сделок. Но предложение по-прежнему велико. В сегменте новостроек на продажу выставлено 17 тыс. квартир, около 10 тыс. – на вторичном рынке. Именно высокое предложение ограничивает возможности продавцов по корректировке цен. В условиях широкого выбора квартир продолжается качественная переоценка отдельных категорий жилья и территорий.

Предпосылок для роста цен не видят и в Перми, где предложение намного превышает спрос, что позволяет покупателю достаточно долго выбирать и сравнивать предлагаемые объекты, при этом определяющим фактором для него является цена квартиры:

## ЦИТАТА

**Юлия Селиверстова,**  
главный аналитик  
АЦ «КД-консалтинг»:



Многие считают покупку вторичной недвижимости менее рискованной, так как количество недостроенных объектов в Перми существенно возросло. По данным «КД-консалтинг» на 1 октября, из 144 строящихся домов 34% являются проблемными: 27 – это долгострои, а 22 – имеют существенное отставание по срокам сдачи. По сравнению с 2014 годом количество проблемных объектов увеличилось в два раза.

В Иркутске отмечают рост цен на первичном рынке.

## ЦИТАТА

**Татьяна Галущенко,**  
директор по маркетингу  
ГК «Актив»:



Во-первых, это ответ застройщиков на снижение ипотечных ставок. Во-вторых, в домах, которые уже почти готовы к сдаче, цены идут вверх. В-третьих, снижающийся объем строительства способствует увеличению стоимости нового жилья.

В Новосибирске также обращают внимание на то, что снижение ставок по ипотеке послужило причиной роста цен на первичке. В Хабаровске количество предложений на рынке жилья остается на достаточно высоком уровне и явных предпосылок для роста цен не наблюдается.

## ЦИТАТА

**Александра Швалова,**  
директор АН «Хабаровская  
недвижимость»:



Цены предложения возможно подрастут, но не ранее 1 квартала 2018 года. На это будет влиять не столько экономическая ситуация, сколько «человеческий фактор» – желание продавцов подороже продать свое жилье на фоне оживления ипотечного рынка.



По данным Центробанка, за 10 месяцев 2017 года банки в России выдали ипотечных кредитов на сумму почти 1,5 трлн рублей. По сравнению с аналогичным периодом 2016 года выдача ипотеки выросла на 30%. Выдача ипотеки за 10 месяцев 2017 году уже превзошла результаты всего 2016 года – тогда заемщики взяли кредитов на сумму 1,47 трлн рублей.

Спрос на ипотеку подстегивают ставки по кредитам. Например, в октябре средняя ставка по выданным займам составила всего 9,95%. Меньше, чем за год ставки упали почти на 2 процентных пункта – так, средняя ставка в январе была равна 11,84%.



## ЦИТАТА

**Михаил Хорьков**  
начальник аналитического  
отдела Уральской палаты  
недвижимости:



Ипотечные ставки сегодня находятся на минимальном уровне. Но нельзя рассматривать номинальную ипотечную ставку вне экономического контекста. Ведь ипотека под 12% при инфляции в 10% и ипотека под 9% при инфляции в 4% – это совершенно разные предложения. С этой точки зрения ставка в 9% уже не выглядит столь привлекательной. Сегодня мы оцениваем ипотечную ставку, как низкую, с позиции наших прошлых представлений о рынке. Поэтому текущее оживление на рынке ипотеки во многом эмоциональное. Постепенно к покупателям жилья будет приходить осознание реальной цены кредита, того, что ставка по ипотеке – это не просто цифра, которая больше или меньше предыдущих показателей.



# Первичка и вторичка

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ ГОДА ОТ КОМИТЕТА РГР ПО АНАЛИТИКЕ.  
ГЛАВНЫЙ ВЫВОД – ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ОСТАЕТСЯ  
ВЫСОКИМ.

**В** большинстве крупных городов страны у покупателей сохраняется широкий выбор в сегменте новостроек. Объем предложения на первичном рынке отдельных городов находится в диапазоне от 10 000 до 18 000 квартир. В столицах объем предложения на рынке новостроек – свыше 70 000 квартир. По большинству городов можно говорить, что число квартир на рынке не изменилось, либо незначительно выросло по отношению к концу 2016 года.

До трети всего предложения на первичном рынке (по отдельным городам от 18% до 35%) сформировано предложением в домах, сданных в эксплуатацию. Это важное отличие от предыдущих периодов развития российского рынка.

На вторичном рынке объем предложения по большинству региональных центров укладывается в диапазон от 6 500 до 13 000 квартир. С лета 2017 года на вторичном рынке предложение начало медленно снижаться. Во многом это связано с оживлением спроса. Причем в отдельных городах именно вторичный рынок продемонстрировал более заметное оживление.

В 2015 году и первой половине 2016 года ситуация была обратная, что объяснялось государственным субсидированием процентной ставки по ипотеке на рынке новостроек. Несмотря на небольшое снижение количества предложения на вторичном рынке, выбор у покупателей остается достаточно высоким как в качественной, так и в территориальной плоскости.

Сегодня в центральных городах регионов доля малогабаритного жилья (студии и однокомнатные квартиры) составляет 45-55%. Рост доли студий остановился. В структуре предложения начала увеличиваться доля жилья класса «комфорт».

Рынок из спальных окраинных районов возвращается в сложившиеся локации с развитой инфраструктурой.



Основные тезисы выступления вице-президента РГР Константина Апрелева на пресс-конференции в Москве (подробнее о мероприятии читайте на 8 полосе).



ЦИТАТА

**Константин Апрелев,**  
вице-президент Российской  
Гильдии Риэлторов:

## Тренды 2017 года

- Состояние рынка недвижимости по-прежнему определяется тенденциями в российской экономике. Общеэкономическая ситуация продолжает оставаться негативной: сохранение анти-российских санкций, продолжающийся экономический кризис, падение доходов населения (почти на 20% с 2014 года).
- Важная характеристика рынка жилья – увеличение продолжительности сделок в 5-7 раз, начиная с 2008 года.
- Нынешний кризис значительно меньше влияет на цены, чем предыдущие. Из-за этого сейчас наблюдается даже восстановление спроса, в первую очередь, в эконом-сегменте.
- На рынке недвижимости сохраняется невысокая инвестиционная привлекательность жилья. Россияне охотнее кладут деньги на депозиты, которые приносят 6-10% годовых, чем покупают квартиры для сдачи в аренду, которая приносит всего 4-6% в год.
- Ипотека – главный драйвер спроса на рынке жилья. В этом году было зафиксировано рекордное число выдачи жилищных кредитов. Важную роль сыграло снижение ипотечных ставок.

## Прогнозы на 2018 год

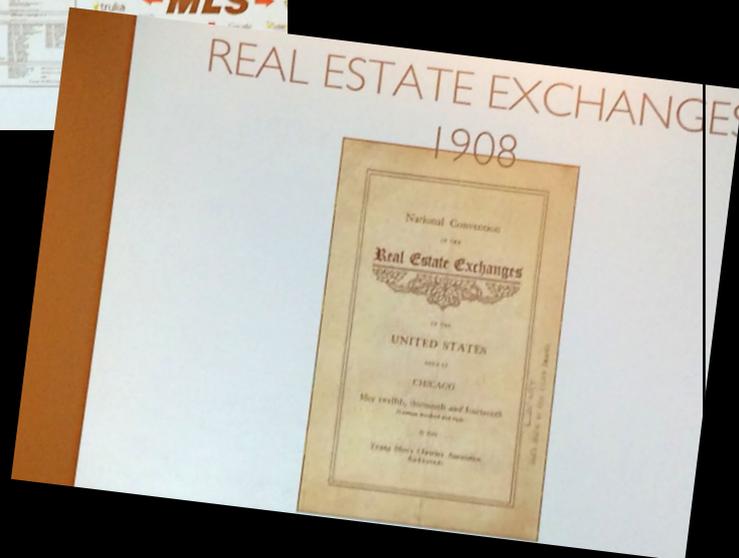
- В 2018 году произойдет снижение ввода нового жилья. К дефициту площадей это не приведет, но может повлечь за собой рост цен.
- Негативным для рынка станет инициатива по переводу денежных средств со счетов застройщиков на счета банков. Единственными получателями выгоды станут именно финансовые учреждения.
- Потребители не понимают, как формируется кадастровая стоимость жилья. Это также окажет негативный эффект на спрос в 2018 году.
- Наиболее вероятным сценарием в 2018 году станет стабилизация цен на недвижимость.

# «ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДОГОВОР ПОЗВОЛЯЕТ ПРОДАВАТЬ ОБЪЕКТ ВСЕМ».

## Зарисовки Татьяны Деменок о Конгрессе риэлторов в США

ПРЕЗИДЕНТ  
РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ  
РИЭЛТОРОВ ТАТЬЯНА  
ДЕМЕНОК В НОЯБРЕ  
ПРИНЯЛА УЧАСТИЕ  
В МЕЖДУНАРОДНОМ  
РИЭЛТОРСКОМ  
КОНГРЕССЕ.  
ОРГАНИЗАТОР  
КОНГРЕССА —  
НАЦИОНАЛЬНАЯ  
АССОЦИАЦИЯ  
РИЭЛТОРОВ  
США. В 2017 ГОДУ  
МЕРОПРИЯТИЕ  
ПОСЕТИЛИ 25 ТЫС.  
УЧАСТНИКОВ ИЗ  
САМЫХ РАЗНЫХ СТРАН  
МИРА.





## О Конгрессе в Чикаго

Конгресс Национальной ассоциации риэлторов США поражает своими масштабами. Это, действительно, огромное мероприятие, на которое съезжаются специалисты рынка недвижимости и строительства со всех уголков мира – более 25 тыс. участников! Российская делегация не впервые принимает участие в Конгрессе. В этом году я была удостоена чести нести российский флаг на торжественной церемонии открытия. Это особое ощущение – находясь на сцене, чувствуешь не только гордость, но и ответственность за страну.

Конгресс немного разочаровал своей политизированностью. Неприятные русофобские замечания звучали в основном со сцены, со стороны организаторов. С такими настроениями на международных риэлторских мероприятиях я раньше не сталкивалась. Приятно, что обычные участники, кол-

леги из самых разных стран были настроены дружелюбно, никакого предвзятого отношения не наблюдалось.

Неприятно удивило выступление украинского коллеги Артура Оганесяна. Вместо того, чтобы поделиться опытом организации риэлторского бизнеса в своей стране, он рассказывал «о бедах» риэлторов в России. В частности, он вспоминал диалог Владимира Путина и Германа Грефа, когда глава Сбербанка говорил о скором исчезновении риэлторов, о том, что их услуги полностью заменит портал «ДомКлик». Почему-то раскритиковал риэлторский рынок в Республики Беларусь.

## О риэлторах в России и США

Российские риэлторы много позаимствовали у своих американских коллег. Начнем с того, что риэлтор – это американское наиме-

нование профессии. Разделение на агентов и брокеров тоже появилось в США. Брокер – это более высокая квалификация специалиста, обычно это руководитель агентства. Чтобы им стать, специалисту необходимо иметь подтвержденный стаж работы агентом не менее 3 лет, получить необходимое образование и сдать экзамен. Агент всегда работает у брокера и никогда самостоятельно. Думаю, что руководители наших агентств недвижимости, когда звучит фраза о лицензировании риэлторской деятельности, преувеличивают самостоятельность агентов. Опыт американских коллег тому подтверждение.

## Об эксклюзивных договорах и сотрудничестве

Одна из тематических секций на Конгрессе в Чикаго была посвящена мультилистинговым системам. Там была озвучена следующая

# ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА

информация. Впервые американские специалисты по недвижимости задумались о создании мультилингвальной системы еще в начале XIX века и только в 1908 году создали ее. Получается, прошло 100 лет, когда риэлторы пришли к согласию, смогли договориться и создали систему, которая успешно работает вот уже больше века.

На той же секции прозвучала интересная мысль про эксклюзивные договоры. Особенно она актуальна на фоне конфликта между Уральской палатой недвижимости и Свердловским управлением ФАС. Суть в следующем. Эксклюзивные договоры не ограничивают права риэлторов, напротив, они дают возможность продавать объект всем участникам рынка. Тот риэлтор, с кем продавец недвижимости подписал договор, является его официальным представителем, он контролирует ситуацию. С помощью эксклюзивных договоров риэлтор не привязывает к себе клиента, он дает ему защиту и уверенность, а коллегам-риэлторам предоставляет возможность работать с объектом

недвижимости. В этом случае, конечно, необходима договоренность по разделу комиссионного вознаграждения для риэлтора покупателя.

В рамках секции, с одним из руководителей NAR, мы договорились о возобновлении сотрудничества в области обучения, по программам для риэлторов. Это могут быть инструменты продаж, продвижения услуги, объекта, технологии переговоров и т. д. Очень бы хотелось, чтобы эти наработки «не затерялись в кулуарах власти и исполнения» РГР.

## О выставке

Впечатлила меня и выставка, которая проходит в рамках Конгресса. Она неизменно привлекает огромное количество участников и потому занимает большие площади. Всё проходит ярко, интересно, познавательно. Неудивительно, что на выставку приходят много посетителей. На ней они могут не только получить знания и практические навыки, но и развлечься, отдохнуть. Национальная

Ассоциация Риэлторов США здесь тоже зарабатывает, продавая различные атрибуты риэлторского движения.

## О словосочетании «черный риэлтор»

Коллегам из Национальной ассоциации риэлторов США мы рассказали, что в России активно используется СМИ термин «черные риэлторы» в отношении людей, которые не имеют отношения к деятельности настоящих продавцов недвижимости и являются мошенниками. В NAR пообещали вникнуть в нашу проблемную ситуацию и подсказать пути ее решения. В настоящее время работа уже ведется.

## О Чикаго

Чикаго – это третий по численности город в США, второй после Нью-Йорка финансовый центр. Несмотря на то, что у нас была очень насыщенная программа пребывания в рамках конгресса, мне удалось посмотреть город. Здесь потрясающая атмосфера и впечатляющая архитектура.



## «Особенно остро в повестке стоит вопрос об энергоэффективности». Владимир Каплинский об участии в работе комитета ООН

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ ВЛАДИМИР КАПЛИНСКИЙ В НОЯБРЕ НЕСКОЛЬКО ДНЕЙ ПРОВЕЛ В ЖЕНЕВЕ (ШВЕЙЦАРИЯ), ГДЕ ПРИНИМАЛ УЧАСТИЕ В 78-Й СЕССИИ КОМИТЕТА ПО ЖИЛИЩНОМУ ХОЗЯЙСТВУ И ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЮ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМИССИИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ. «В СЕССИИ ООН Я УЧАСТВОВАЛ В КАЧЕСТВЕ НЕЗАВИСИМОГО ЭКСПЕРТА ПО НЕДВИЖИМОСТИ ОТ ЧАСТНОГО СЕКТОРА РОССИИ», – РАССКАЗЫВАЕТ ВЛАДИМИР КАПЛИНСКИЙ.



# ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА

## О Комитете

Комитет по жилищному хозяйству и землепользованию Европейской экономической комиссии ООН объединяет 56 стран и в 2017 году отмечает свое 70-летие. В его работе принимают участие представители официальных государственных структур – различных профильных министерств и ведомств, общественных объединений, а также независимые эксперты от частного сектора.

Поездку в Женеву я оцениваю исключительно положительно. Тот факт, что представитель профессионального риэлторского сообщества принимает участие в таком значимом и крупном мероприятии международного масштаба, говорит о многом. Фактически РГР в моем лице участвует в работе ООН и обладает экспертным статусом. Отдельно хочу отметить аполитичность комитета, его участники сугубо профессиональны и стоят над политикой, и это очень правильно.

## О страновых обзорах

В этом году эксперты ООН на Комитете презентовали обзоры двух стран – Армении и Молдавии. Для этого специалисты в течение года изучали особенности рынка жилья в этих странах, как он устроен, как работает законодательство, связанное с жильем и землей, как функционирует система налогообложения и многое другое. После этого эксперты дают не только независимую оценку текущей ситуации, но и рекомендации, что нужно сделать для ее улучшения.

Кстати, для России такой обзор проводился в 2004 году. Многие рекомендации из него были взяты на вооружение. А сегодня наша страна уже сама помогает готовить такие презентации, особенно для соседних стран из СНГ.

## О рассматриваемых вопросах

Вопросы на Комитете затрагиваются самые разные, и все они связаны с жилищной политикой и направлены на то, что ее улучшить.

Например, вопрос об энергоэффективности и ее повышении в этом году был одним из самых обсуждаемых. Население во всем мире растет, особенно в городах. Соответственно, увеличиваются объемы энергопотребления и масштабы уничтожения ресурсов. Всё это негативно влияет на окружающую среду. В связи с этим участники Комитета обсуждают и решают вопросы, чего не хватает в существующем жилье, как нужно строить новое и как им грамотно управлять, чтобы снизить объемы энергопотребления.

Красной нитью на мероприятии ООН проходила мысль о том, что рынок недвижимости можно и нужно постоянно совершенствовать, ведь фактически всё крутится вокруг жилья и от его качества зависит жизнь людей.



# «На рынок пытаются вернуть ситуацию хаоса». УПН о конфликте с УФАС

УРАЛЬСКАЯ ПАЛАТА НЕДВИЖИМОСТИ В НОЯБРЕ НАПРАВИЛА ПИСЬМО ПРЕЗИДЕНТУ РОССИИ ВЛАДИМИРУ ПУТИНУ. ПОВОДОМ ДЛЯ ОБРАЩЕНИЯ СТАЛ ЗАТЯЖНОЙ КОНФЛИКТ МЕЖДУ УПН И УПРАВЛЕНИЕМ ФАС ПО СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ – УЖЕ ГОД ДЛИТСЯ РАЗБИРАТЕЛЬСТВО МЕЖДУ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ОБЪЕДИНЕНИЕМ РИЭЛТОРОВ И АНТИМОНОПОЛЬНЫМ ОРГАНОМ.

Уральскую палату недвижимости обвиняют в том, что она принуждает агентства использовать эксклюзивные договоры. В УПН с этим не согласны. «Эксклюзивность договорной работы при сделках с недвижимостью – это то, к чему мы шли много лет, и это защищает рынок недвижимости от массы проблем. И дело тут вовсе не в ценах, как говорят некоторые. Это дает риэлтору как агенту запас времени

и полномочий для любых сделок, которые чуть сложнее «чистой» продажи или покупки. Любые цепочки, обменные операции и прочее – все, на чем держится гигантская часть рынка недвижимости – будет поставлено под реальную угрозу. По сути, если не будет эксклюзива – не будет многих сделок вообще, они не смогут быть выстроены в нужной последовательности и в нужные сроки», – объясняет президент Уральской палаты недвижимости Ирина Зырянова.

## Выдержки из письма Уральской палаты недвижимости:

«Заключение «эксклюзивного договора» риэлторскими компаниями – это распространенная практика не только в России, но и во всем мире. Совместно принятые риэлторскими компаниями решения, которые год от года могут меняться и совершенствоваться, ни в коей мере не являются картельным сговором. Наоборот, такие решения способствуют созданию цивилизованного и безопасного рынка недвижимости. А «показательные антимонопольные порки» для риэлторских объединений, которые можно устроить по аналогичному обвинению по всей стране, отнюдь не в интересах ни граждан – конечных потребителей услуг агентств недвижимости, ни самих ком-

паний – представителей исключительно малого и среднего бизнеса».

«В последнее время государство уделяет большое внимание ситуации на рынке недвижимости, руководствуясь целями защиты интересов граждан-потребителей. В этой связи очень странно видеть, как руками антимонопольного органа пытаются вернуть на рынок ситуацию хаоса и недобросовестной конкуренции 90-х годов, от которой мы ушли, благодаря общим усилиям всех членов Уральской палаты недвижимости».

Прочитать полный текст обращения можно на сайте УПН: [goo.gl/1Huujt](http://goo.gl/1Huujt)

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 [MANAGER@RGR.RU](mailto:MANAGER@RGR.RU) И [NV@MART-PR.RU](mailto:NV@MART-PR.RU) С ПОМЕТКОЙ «НОВОСТИ РЕГИОНОВ».

## 400 участников и 30 мастер-классов. В Самаре прошел Поволжский межрегиональный форум

В декабре в Самаре состоялся VI Поволжский межрегиональный Форум по недвижимости, организатором которого выступила Поволжская гильдия риэлторов. В мероприятии приняли участие около 400 участников.

Ключевые вопросы дальнейшего развития рынка недвижимости обсуждались на Правлении и Национальном Совете, встрече национальных лидеров и клубе директоров, который прошел под лозунгом «Мы в ответе за рынок недвижимости».

Особенностью Форума в этом году стало проведение Фонтана идей и Парада практик. Ярким событием стала деловая игра «Битва Банков».

«Мероприятие позволило провести конструктивный диалог бизнеса и власти, дало толчок дальнейшему развитию цивилизованных отношений на российском рынке недвижимости. И мы гордимся, что благодаря подобным событиям, уже сегодня профессия риэлтор стоит в одном ряду с такими важными и нужными профессия-



ми как юрист, банкир или психолог», – говорит президент Поволжской Гильдии Риэлторов Ирина Семенюк.

## Союз риэлторов Барнаула и Алтая получил государственную награду

В конце ноября ведущие агентства недвижимости Алтайского края собрались на торжественном мероприятии, посвященном 20-летию местного Союза риэлторов. Поздравить профессиональное объединение с юбилеем пришли многочисленные партнеры — банки и строительные компании, отметившие большой вклад Союза

в развитие рынка недвижимости. В юбилейный год Союз риэлторов Барнаула и Алтая впервые за время существования организации получил государственную награду — Почетную грамоту от Управления по развитию предпринимательства Алтайского края за вклад в социально-экономическое развитие региона.



## В Санкт-Петербурге наградили победителей конкурса в сфере недвижимости КАИССА-2017

В декабре Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области подвела итоги конкурса «КАИССА-2017». Победителями конкурса стали более 20 организаций – риэлторские, девелоперские и строительные компании, представители бизнеса и СМИ. Кроме того были вручены две награды за личный вклад в развитие рынка недвижимости.

Конкурс «КАИССА» неизменно вызывает большой интерес у профессиональных участников рынка – они высоко оценивают его значимость.

«Участие в конкурсе позволяет быть в курсе тенденций рынка, соперничать и кооперироваться, догонять и быть первым», «Победа – мощный мотиватор для команды, а также понятный маркер для клиентов и пар-

тнеров, подтверждающий нашу надежность и профессионализм», – так отзываются о конкурсе участники.

Список победителей можно найти на сайте Ассоциации: [goo.gl/1G7Ylf](http://goo.gl/1G7Ylf)



## В Краснодаре впервые прошла Первая практическая конференции риэлторов «Клуб Директоров»

Кубанская Палата Недвижимости стала инициатором создания Клуба директоров. Основная цель, которую преследовала палата — создать площадку для встречи руководителей агентств недвижимости с целью обсуждения условий работы на рынке в текущей ситуации. В Первой практической конференции приняли участие более 50 руководителей агентств недвижимости Краснодара и края.

Участники обсудили взаимодействие между всеми активными операторами рынка недвижимости Краснодара и наметили вектор развития профессионального сообщества, организацию корпоративных скидок на отдельные виды услуг для агентств недвижимости города и стандарты работы по договорам на оказание риэлторских услуг.



## В Кирове на площадке ТПП риэлторы встретились с представителями МФЦ

Вятская торгово-промышленная палата совместно с Гильдией риэлторов Вятки организовали Круглый стол. Участие в нем приняли профессионалы рынка недвижимости Кирова и руководителями Кировского многофункционального центра.

Первая официальная встреча между риэлторами и специалистами МФЦ

прошла продуктивно. Участники обсудили вопросы оптимизации взаимодействия риэлторского сообщества и МФЦ.

Гильдия риэлторов Вятки также предложила МФЦ запустить в зале ожидания клиентов обзорные ролики, посвященные Единому реестру аттестованных специалистов рынка

недвижимости. МФЦ выразил готовность в сотрудничестве. Напомним, в ноябре Гильдия риэлторов Московской области запустила новый 15-секундный рекламный ролик Единого реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости на видеостойках в МФЦ в 14 городах Подмосковья!

## Межрегиональный форум по недвижимости в Воронеже посетили более 400 человек

В Воронеже в первых числах ноября состоялся девятый по счету Межрегиональный форум по недвижимости. Форум уже стал хорошей традицией Гильдии риэлторов Черноземья. Ежегодно на мероприятии встречаются представители агентств недвижимости Воронежа и других городов Черноземья, строительных компаний, банков.

«Учимся у профессионалов, чтобы стать экспертами» – такова концепция всех наших форумов», – рассказывает Наталия Колесникова,

президент Гильдии риэлторов Черноземья. – Форум привлекает тех, кто знает, что профессия риэлтор востребована сегодня и будет востребована завтра и всегда».

По сравнению с предыдущим годом число участников Форума заметно выросло. В 2017 году мероприятие посетили более 400 человек – это директора, руководители направлений и риэлторы агентств недвижимости из Воронежа, Орла, Липецка, Белгорода, Старого Оскола, Тамбова. Многие участ-



ники отметили, что Форум дал им новые знания, знакомства и общий позитивный настрой в дальнейшей работе.

## Риэлторы Московской области и Сочи договорились о сотрудничестве

Президент Гильдии риэлторов Московской области Елена Симко и президент Гильдии Риэлторов Сочи Юлия Усачева заключили Соглашение о сотрудничестве и совместной деятельности. Стороны договорились, что будут вести совместную маркетинговую деятельность в сфере рынка недвижимости. Кроме того, Гильдии намерены предоставлять друг другу информацию по объектам и потенциальным покупателям и заказчикам, оказывать взаимные услуги по обмену информацией, участвовать в совместных проектах и т. д.

## В Уральской палате недвижимости прошел новогодний бал риэлторов

15 декабря профессионалы риэлторского бизнеса и партнеры Уральской палаты недвижимости отметили 22-летие со дня создания ассоциации и встретили наступающий Новый год.

На Бале риэлторов состоялось традиционное награждение победителя конкурса УПН в главной номинации «Профессиональное признание».

В этом году наградную стеллу и диплом лауреата вручили агентству недвижимости «Белый дом».



## В РГР «Южный Урал» состоялся Клуб директоров на тему: «Западный сервис/русский менталитет»

В конце ноября РГР «Южный Урал» организовала для директоров мероприятие на тему: «Западный сервис/русский менталитет». В Клубе директоров приняли участие руководители крупных компаний.

На этот раз по приглашению ГП «Компаньон» бизнес-тренером стал Андрей Заостровский. Руководители разбирались в западном сервисе и русском менталитете: исследовали организационный контекст

и взаимоотношения в семье и бизнесе, обсудили свои личностные и профессиональные качества, позиции друзей и партнеров на рынке недвижимости, а также элементы планирования.



ОБЪЕДИНЯЯ  
ПРОФЕССИОНАЛОВ