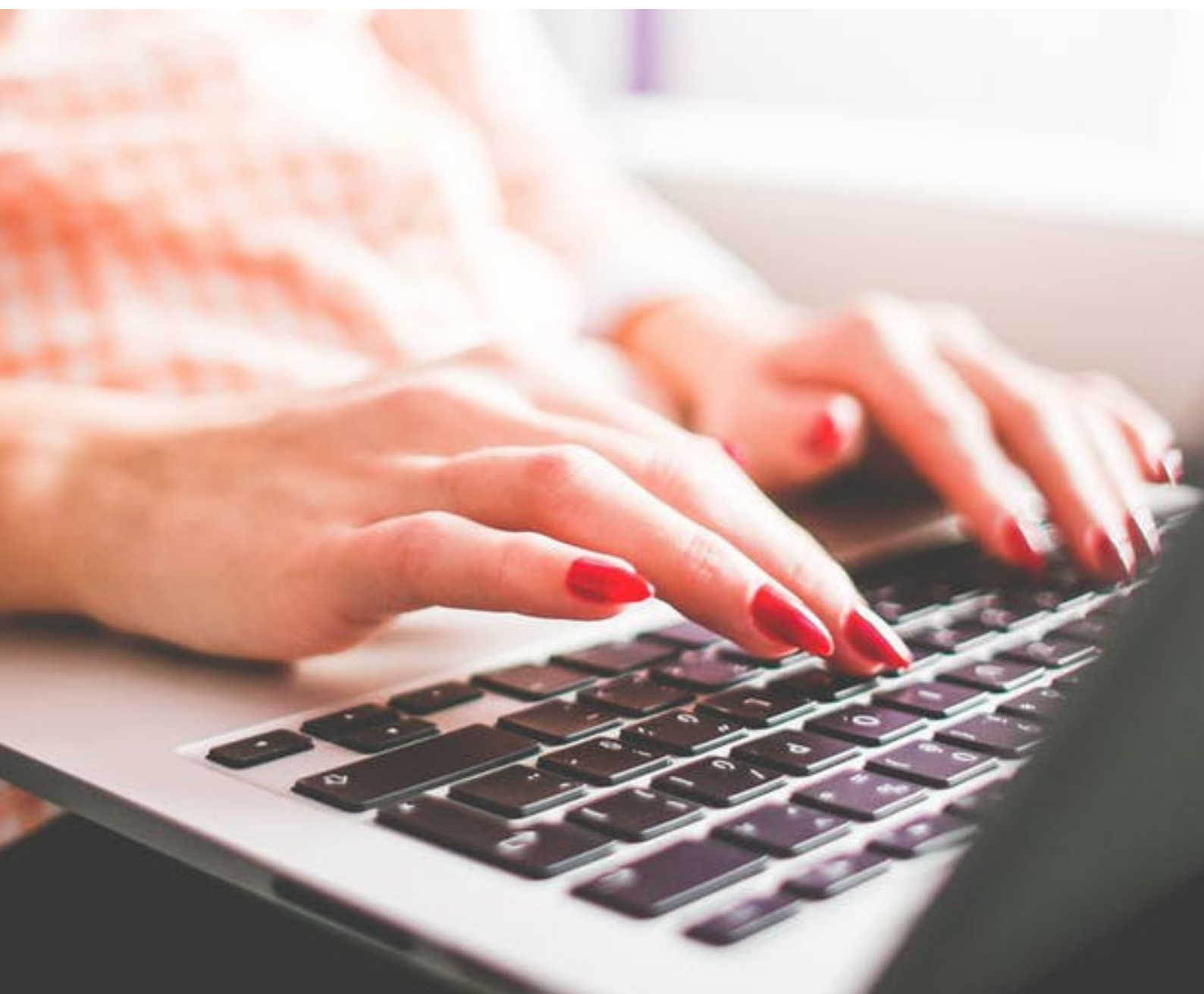


ПРОФЕССИОНАЛ РГР

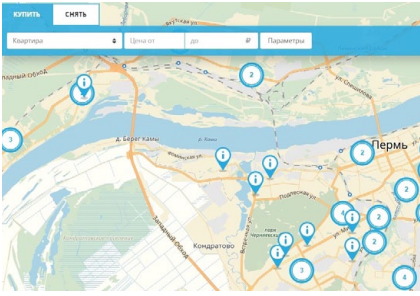
 РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ *25 ЛЕТ*

декабрь, 2017



Тема выпуска:

**Первая профессиональная
база недвижимости**



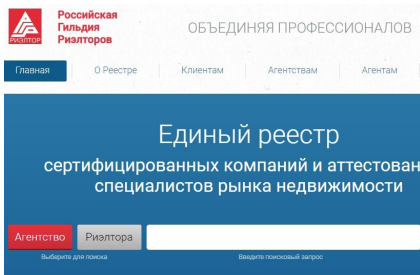
Первая. Профессиональная. Своя
Портал для реализации проекта «Федеральная база недвижимости» выбран. РГР начала с ним работу.

4



Пресс-конференция РГР
Президент-элект Арсен Унанян и вице-президенты Константин Апрелев и Григорий Полторак 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. 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).

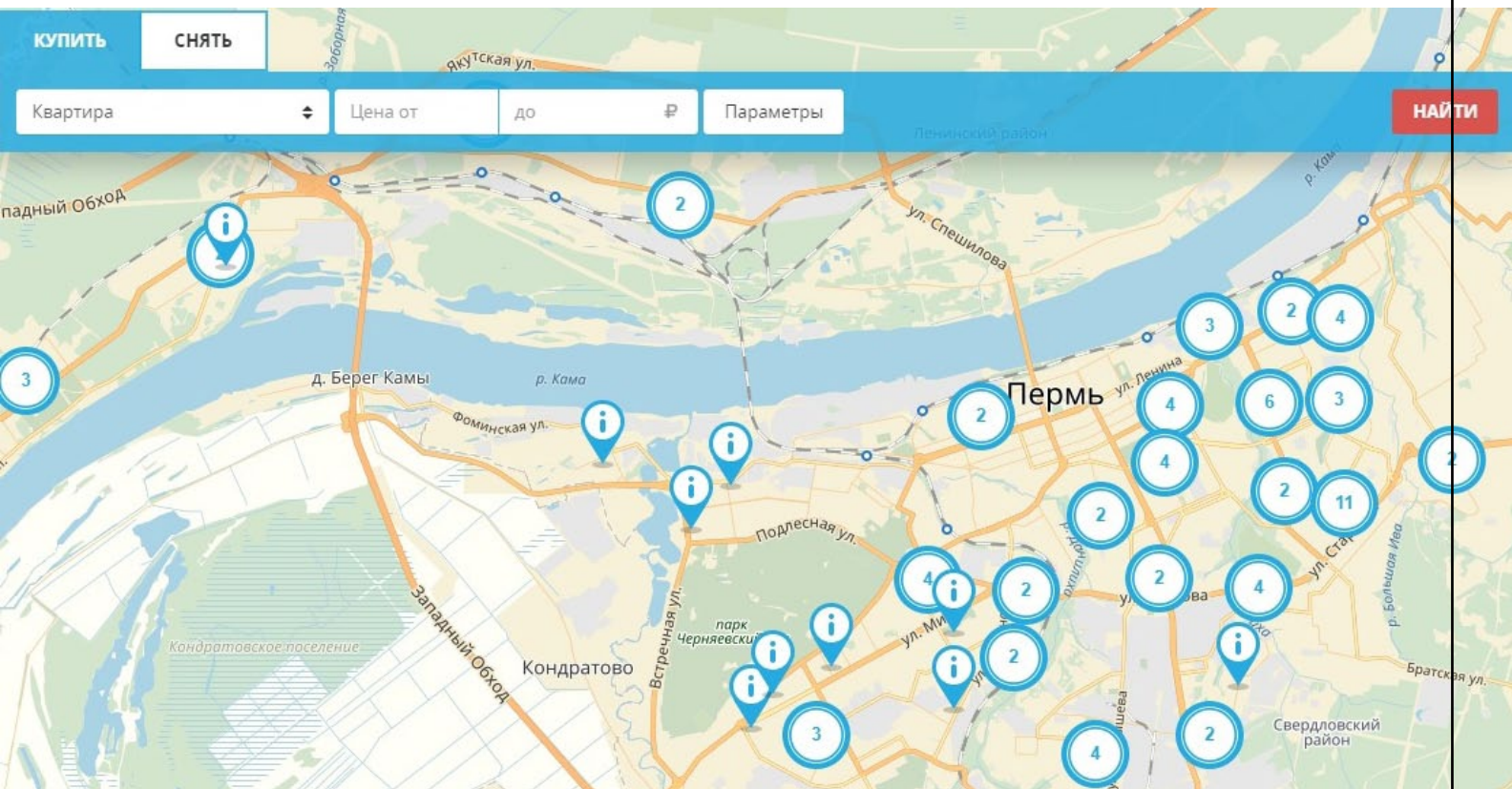
Июнь. На Национальном
конгрессе в Воронеже
участники Съезда РГР
утвердили концепцию ФБН.

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 м²

Челябинск г, Коммуны ул, д. 69

Фотографии

Купить в ипотеку

Получить 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

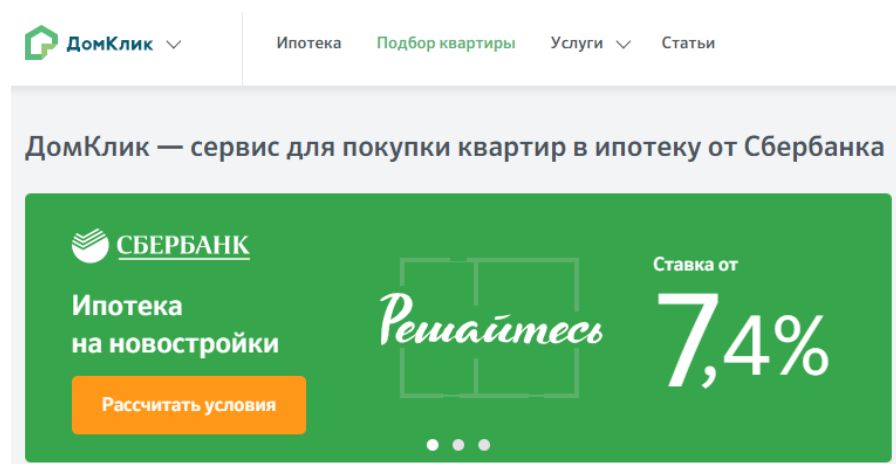
Российская Гильдия Риэлторов не будет продлевать соглашение с «Центром недвижимости от Сбербанка» («ДомКлик»)

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.



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



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 Полтораки 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 Полтораки в своем выступлении обратил внимание журналистов на мошенников,

которые обманывают граждан при совершении сделок купли-продажи жилья. Г-н Полтораки 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



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

Единственный 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.

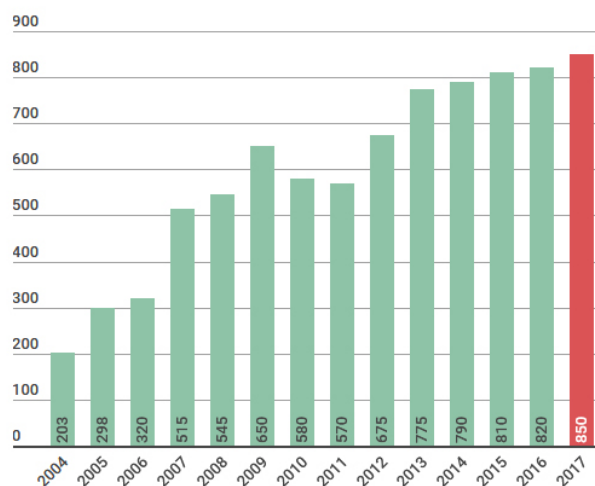
Сегодня в российских регионах работает 38 территориальных органов по сертификации (ТОС) и 36 учебных заведений для обучения и аттестации специалистов по недвижимости.

Количество записей в Едином реестре на 1 декабря 2017 года

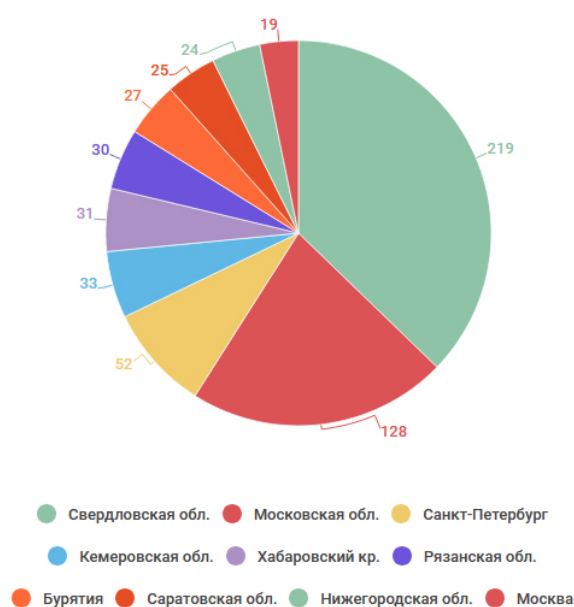


За год количество офисов в Реестре выросло на 16%, а число специалистов увеличилось на 28%.

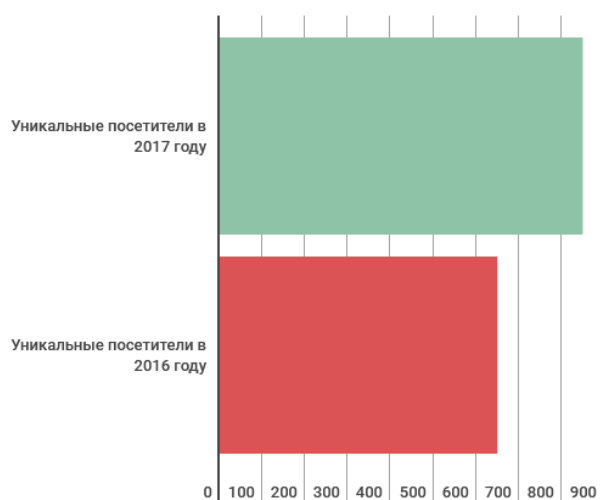
Количество сертифицированных компаний среди членов РГР



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

Последние 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/95KJKH

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 6500 до 13000 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

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 И 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



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