

ПРОФЕССИОНАЛ РГР

 РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ **25 ЛЕТ**

март, 2018



**Тема выпуска:
День Риэлтора**



Флэшмоб #ДеньРиэлтора

Представители риэлторского сообщества вспоминают, как пришли в профессию и почему полюбили ее.



«Торжественно. Трогательно. Масштабно»

Как риэлторы в регионах отметили профессиональный праздник.



Семь причин вступить в Российскую Гильдию Риэлторов

Рассказываем, что дает членство в профессиональном объединении и чем оно полезно.



Шесть простых шагов как выбрать профессионального риэлтора

РГР подготовила для потребителей инструкцию, как выбрать агентство недвижимости и не ошибиться.



Новости регионов

Делимся важными зимними новостями региональных ассоциаций РГР.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ
Челябинск | 2018

Встречаемся в Челябинске!

7-12 ИЮНЯ 2018 ГОДА В ЧЕЛЯБИНСКЕ ПРОЙДЕТ XXII НАЦИОНАЛЬНЫЙ
КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС

В 2018 году Национальный конгресс по недвижимости Российской Гильдии Риэлторов состоится в столице Южного Урала – в Челябинске. С 7 по 12 июня площадка гранд-отеля Видгоф станет пространством для обучения, профессионального общения и генерации бизнес-идей участников со всех регионов России.

Развитие экономики и технологий постоянно бросают вызовы участникам рынка недвижимости. От быстрой и правильной реакции зависит не просто состояние риэлторского бизнеса, но и существование самой профессии. Эксперты XXII Национального конгресса по недвижимости на примере собственного бизнеса расскажут, как адаптироваться к новым условиям и остаться успешным.



ЦИТАТА

**Арсен
Унян,**
**президент-элект РГР,
председатель
оргкомитета Конгресса:**

Сейчас наше профессиональное сообщество постоянно сталкивается с вызовами – недобросовестные участники, бросающие тень на риэлторскую деятельность; СМИ, раздувающие негативные информационные поводы для увеличения рейтинга; электронные сервисы, обезличивающие понятие «дом» и ориентирующиеся только на «объект». Борьба с последствиями всех этих факторов – бесконечный процесс, вытягивающий из гильдии и отрасли все ресурсы: финансовые, человеческие, временные.

Настало время перемен. Мы станем жестче к действиям, которые в угоду прибыли порочат репутацию профессии. Наша деятельность будет еще более открытой и прозрачной – тем, кто честен с клиентами, партнерами и самим собой нечего скрывать.

Наша сильная сторона – это люди, преданные своему делу, люди, способные слышать и сопереживать, люди, знающие, что дом – это не квадратные метры и стены, а эмоции. Мы будем бороться за качество услуг, за безопасность сделок, за счастье клиентов.

Национальный Конгресс по недвижимости – наша общая обязанность по формированию цивилизованного рынка и стратегии его развития. Каждый из участников мероприятия сможет оказать влияние на условия и стандарты профессии, в которых будут работать риэлторы и агентства по всей стране.



Национальный конкурс Российской Гильдии Риэлторов

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ - 2018



Прием заявок и анкет - до 5 мая 2018 года



Уже в июне 2018 года, в рамках XXII Национального конгресса по недвижимости, который пройдет в Челябинске, состоится церемония награждения победителей конкурса Российской Гильдии Риэлторов «Профессиональное признание».

Стать участником национального конкурса могут не только члены РГР, но и каждый профессиональный участник, работающий на российском рынке недвижимости. Участие в конкурсе – это возможность продемонстрировать свои достижения, поделиться успешным опытом с коллегами, сравнить себя с остальными участниками рынка, понять свои сильные и слабые стороны и проверить свою конкурентоспособность на рынке.

«Профессиональное признание» – это старейший и престижный конкурс для участников риэлторского сообщества. Он проводится ежегодно, начиная с 1998 года. Свое название конкурс носит не случайно – здесь одни профессионалы вдумчиво и пристально оценивают других, так что победители получают



ЦИТАТА

Валерий Виноградов,
вице-президент РГР,
председатель Единой конкурсной комиссии:

Участие в конкурсе – это показатель зрелости компании, так как при подготовке документов вам придется аккумулировать и формализовать все свои лучшие достижения. И сделать это нужно качественно, потому что жюри конкурса состоит исключительно из профессионалов. Участвуйте и побеждайте!

награду и профессиональное признание абсолютно заслуженно.

Подать заявку на участие в конкурсе «Профессиональное признание» можно до 5 мая 2018 года.

Всё, что от вас требуется, это:

- 1 Скачать на сайте РГР заявку, заполнить ее и отправить на адрес manager@rgr.ru.
- 2 Оплатить счет/регистрационный взнос, если участие в выбранной вами номинации платное. Счет будет отправлен вам ответным письмом.
- 3 Скачать на сайте РГР анкету, заполнить ее. Создать презентацию, включить в нее дополнительные материалы, которые вы хотите приложить к анкете.
- 4 Выслать заполненную анкету и презентацию (в письме должно быть строго два файла) на адрес manager@rgr.ru.
- 5 Получить подтверждение принятия материалов.
- 6 Дождаться подведения результатов конкурса, которые будут объявлены на торжественном ужине в рамках Национального Конгресса по недвижимости.

Подробная информация о конкурсе «Профессиональное признание», об условиях участия и о номинациях на сайте РГР.

Президент Российской Гильдии Риэлторов Татьяна Деменок поздравляет с праздником:



УВАЖАЕМЫЕ
КОЛЛЕГИ, ДОРОГИЕ
ДРУЗЬЯ, ОТ ИМЕНИ
РОССИЙСКОЙ
ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ
И ОТ СЕБЯ ЛИЧНО
ПОЗДРАВЛЯЮ
ВСЕХ С НАШИМ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ
ПРАЗДНИКОМ – ДНЕМ
РИЭЛТОРА!

Было бы ошибкой считать, что риэлтор – это молодая профессия. Первые риэлторы (они, правда, назывались по-другому) появились ещё в Древней Греции. Именно там впервые обозначилась частная собственность на землю. Такие земли отмечали специальной табличкой с надписью «ипотека» («залог», «заклад»).

Первые риэлторские конторы возникли в конце XVIII века, в Англии. Уже тогда все сделки купли-продажи и аренды недвижимости англичане предпочитали проводить не самостоятельно, а с помощью посредника. В XIX веке конторы, предлагающие риэлторские услуги,

ДЕНЬ РИЭЛТОРА

появились также во Франции, Германии, Австрии.

В России термин «недвижимое имущество» появился при Петре I, а «собственность» – при Екатерине II Великой. К концу XIX века главенствующие позиции заняла «Справочно-комиссионерская контора первого разряда» при компании «Торговый дом Е. Копаныгин и Ко», развернувшая бурную деятельность не только в столице империи, но и в других городах, и державшая лидерство целых 34 года. Созданная в 1880 году контора предоставляла услуги по сдаче, найму жилья, торговала землей под строительство и занималась всеми возможными видами сделок с коммерческой недвижимостью. С 1907 по 1914 год выходила даже специальная газета, печатавшая сведения о недвижимости всей России – «Сборник спроса и предложения». Правда, тогда нынешние риэлторы именовались маклерами. В 1917 году впервые в Коммерц-Коллегии официально утвердили должность гофмаклера. Это был главный риэлтор страны. Он отвечал за распределение и обмен жилых и коммерческих помещений.

После революции официально риэлторских контор в СССР не существовало. Но маклеры были всегда. Просто они неофициально помогали людям найти подходящий вариант обмена жилья.

В 1990-м году был принят закон «О собственности в СССР», который признал существование частной собственности. К таковой было отнесено и жильё. Это послужило началом развития рынка недвижимости. На новый виток он вышел в 1992 году – с принятием Закона о приватизации жилья. Люди стали активно продавать и покупать квартиры, но их неопытностью нередко пользовались мошенники. Обман и криминальные последствия стали частым явлением на рынке купли и продажи недвижимости. Разгул преступности в этой сфере подрывал авторитет честных риэлторов.

В поисках защиты своих прав и интересов клиенты стали всё чаще

обращаться к профессионалам – в агентства недвижимости. При непосредственном участии ведущих агентств того времени, для борьбы с недобросовестной конкуренцией и мошенничеством в сфере недвижимости, была создана такая организация, как Российская Гильдия Риэлторов (РГР). Зарегистрированная в 1992 году, вот уже четверть века РГР воплощает в жизнь свою миссию – создание и развитие в России цивилизованного рынка недвижимости.

Именно РГР инициировала празднование Дня риэлтора в России и не случайно выбрала для этого дату 8 февраля, потому что этот день знаковый для всего профессионального риэлторского сообщества!

8 февраля 2002 года Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, разработанная РГР, получила официальное признание со стороны государства и была зарегистрирована специальным Госкомитетом по стандартизации и метрологии. Именно тогда Гильдия сделала первый серьезный шаг на пути формирования в России цивилизованного рынка недвижимости, с понятными и едиными для всех профессионалов правилами и требованиями. Уже потом появился Единый реестр – это визитная карточка Системы добровольной сертификации, сайт,

на котором отображены все сертифицированные компании и аттестованные специалисты рынка недвижимости.

В последнее время все чаще звучит вопрос: а нужны ли риэлторы вообще? Кто-то ругает их, кто-то хвалит... Но, главное – нет равнодушных! Конечно, риэлторы нужны! И пусть врачи лечат, учителя учат, строители строят, а риэлторы помогают всем решать насущные вопросы по сделкам с недвижимостью.

Мы стоим на пороге глобальных перемен, и сейчас, от каждого из нас, зависит возможность узаконения нашей профессии и принятие ее в разряд профессиональных участников рынка недвижимости.

В канун праздника, Дня риэлтора, хочется пожелать всем добросовестным российским специалистам по недвижимости гордиться своей профессией, а также стремиться получить признание не только в своем городе, регионе, но и по всей стране!

Крепкого здоровья вам, благодарных клиентов, достойных заработков, интересных сделок и надежных партнеров! Пусть ваши семьи будут счастливы, пусть каждый из Вас будет спокоен в отношении завтрашнего дня и будущего профессии!

С праздником, с Днем Риэлтора!



Президент-элект Российской Гильдии Риэлторов Арсен Унанян поздравляет с праздником:



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ, ПАРТНЕРЫ,
ДРУЗЬЯ! ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС
С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ
ПРАЗДНИКОМ! С ДНЕМ РИЭЛТОРА!

Сегодня рынок недвижимости стоит на пороге серьезных преобразований. Еще лет пять назад для России профессия риэлтора была молодой, сейчас – совершенно другая ситуация.

Чем дальше идет взросление профессии в рамках российского рынка недвижимости, тем больше нарастает активность внешних вызовов, бросающих тень на риэлторскую деятельность. Такие препятствия лишь объединяют и мотивируют действовать вместе!

Коллеги, помните о том, что современный рынок недвижимости в нашей стране – сильный, сплоченный, профессиональный – это целиком и полностью ваша заслуга!

Объединяясь профессионалами, развивая важные инструменты с вектором на совершенствование партнерских отношений, мы своими силами формируем цивилизованный и организованный рынок недвижимости, в котором ваши клиенты всегда получают максимально профессиональную помощь как от вас, так и от ваших коллег!

Успехов нам в нашей ответственной работе – делать людей счастливыми!

Флэшмоб

#ДеньРиэлтора

В ПРЕДДВЕРИИ ПРАЗДНИКА РГР ПРЕДЛОЖИЛА УЧАСТНИКАМ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ПОДЕЛИТЬСЯ ЛИЧНЫМИ ИСТОРИЯМИ, СВЯЗАННЫМИ С ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ. ПРИВОДИМ ЧАСТЬ ИСТОРИЙ, КОТОРЫЕ БЫЛИ ОПУБЛИКОВАНЫ В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ FACEBOOK.

Марина Пивцова:

Пришла я в профессию не так давно, всего лишь год назад – за этот время выросла профессионально, благодаря наставникам и любимой компании. Охватила разные сегменты рынка недвижимости, наработав приличную клиентскую базу. Были трудности и счастливые моменты, безмерная благодарность и критика. Но... что остается важным для меня в моей профессии? Не просто купить или продать, а найти выход из сложившейся ситуации, показать все возможные пути, которые, быть может, не видны клиенту на первый взгляд, решить жизненные ситуации!

Алексей Шаклеин:

В профессии я уже десятый год, и за это время ни разу не пожалел, что стал агентом по недвижимости. Каждая ситуация клиента индивидуальна, объектов одинаковых нет, потолка по доходу также нет. А если ты еще и кайфуешь от того, что делаешь, то устать или перегореть просто невозможно!

Ирина Зырянова:

13 лет назад я неожиданно для себя пришла в риэлторский бизнес. После декретного отпуска хотелось что-то изменить в жизни, энергия была через край, тихую офисную жизнь захотелось сменить на активную, бурлящую деятельность. На тот момент мой брат работал юристом в риэлторской компании и его рекомендация привела меня в профессию.

После прохождения обучения появились первые договоры и клиенты, город Екатеринбург был изучен вдоль и поперёк, планировки мы могли нарисовать даже ночью – только разбуди и проверь. Совсем недолго я проработала практикующим риэлтором, через 1,5 года мне предложили должность руководителя отдела, и понеслась моя управленческая история. Сколько же за это время было интересных, реально сложных историй и проектов!

И вот я задаю себе вопрос: не жалею ли я том, что когда-то сделала такой выбор? Конечно, нет! У меня никогда даже мысли такой не возникало. Я люблю дело, которым занимаюсь, это всегда новые жизненные истории, ситуации, разные люди, нет рутины и скуки. А самое главное – ты нужен людям в решении их задач, вот ради чего стоит жить и работать!

ДЕНЬ РИЭЛТОРА

Марина Яковлева:

Я каждый день просыпаюсь и засыпаю с мыслями о работе. Я настолько кайфую от того, чем занимаюсь, что даже по выходным прихожу в офис и работаю. Если честно, думала, что я временно в этой сфере. Но в итоге влюбилась в профессию.

Как же классно видеть счастливые лица своих клиентов, слышать слова благодарности после успешных сделок. Приятно чувствовать, что люди в тебе нуждаются и прислушиваются к твоим советам.

Почему я не продолжила работать риэлтором, а решила открыть свое агентство недвижимости? Потому что начала понимать, что одна могу помочь ограниченному количеству людей. А создав команду и обучив их, смогу помочь большему количеству людей. Несмотря на то, что я сейчас сама лично не занимаюсь продажами и подбором недвижимости, я все равно считаю и называю себя риэлтором. Потому что я отвечаю за все действия своих сотрудников и компании. Счастливый человек – это тот человек, который занимается любимым делом. Я счастлива!

Андрей Кияшко:

Профессия риэлтор – один из самых интересных и захватывающих видов деятельности...

У большинства людей самое дорогое имущество – это квартира. А значит, работа риэлтора требует большой ответственности. Помощь людям в решении жизненных вопросов и получение морального удовлетворения, к тому же хорошее вознаграждение – это то, что меня привело в этот бизнес.

Слова благодарности клиентов, их счастливые глаза и улыбка доказывают, что я на своем месте.

Елена Головкова:

Я прошла путь от стажера до директора, шагая вверх по ступеням карьерной лестницы, благодаря труду, любви к профессии и постоянному самосовершенствованию. Ведь чтобы стать профессионалом с большой буквы, необходимо учиться и постоянно повышать свою квалификацию и мастерство.

По своей натуре – я командный игрок, и для меня безумно важна поддержка коллектива, где у каждого своя роль, и от результатов работы одного сотрудника зависят результаты коллектива в целом. Все победы и награды компании – результат работы всей нашей большой и дружной команды!

«Торжественно. Трогательно. Масштабно»

КАК РИЭЛТОРЫ В РЕГИОНАХ ОТМЕТИЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРАЗДНИК



ВОРОНЕЖ

8 февраля 2018 года Гильдия риэлторов Черноземья провела торжественное мероприятие, приуроченное к Дню риэлтора. Его участниками стали 150 человек – представители агентств недвижимости и партнерских организаций.

С праздником всех собравшихся поздравила президент Гильдии риэлторов Черноземья Наталия Колесникова. Она обратила внимание, что 2017 год стал периодом активного продвижения профессии и ассоциации –



Руководство Гильдии риэлторов Черноземья отметило, что с каждым годом растет число стратегических партнеров ГРЧ. Это строительные компании Воронежа, банки, специализированные СМИ. Такое объединение профессионалов способствует развитию новых востребованных направлений работы и качественному улучшению клиентского сервиса.





агентства ГРЧ становились участниками региональных и всероссийских специализированных мероприятий и личным примером профессиональной ответственности делали Гильдию сильнее, стабильнее.

В этом году торжественная часть профессионального праздника была особенно трогательной. Гильдия риэлторов Черноземья поддержала флешмоб РГР –



руководители агентств недвижимости ГРЧ рассказали на мероприятии свои истории о том, как они стали риэлтором. Это было очень ярко и эмоционально!

Выступающие вспомнили не только свои успехи, но и поблагодарили наставников, а также коллективы компаний за добросовестную работу.



Почетной наградой Нижегородской гильдии сертифицированных риэлторов – знаком имени Максима Александровича Виноградского – за выдающийся вклад в развитие профессии и образовательной деятельности награждена президент НГСР Елена Недоспасова.

НИЖНИЙ НОВГОРОД

8 февраля нижегородские специалисты по недвижимости отметили профессиональный праздник – День риэлтора. Организатором мероприятия выступила Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов, участниками стали руководители и ведущие специалисты агентств недвижимости, партнеры, представители власти.





В торжественной обстановке было подписано соглашение о сотрудничестве между НГСР и банком ВТБ.

Все выступающие в приветственных словах отметили социальную значимость профессии риэлтор, как надежного помощника для жителей региона в решении такого важного вопроса как покупка жилья.



После официальной части мероприятие продолжилось музыкальной программой и праздничным фуршетом.

КРАСНОЯРСК

Риэлторы из Красноярска празднование Дня риэлтора совместили с полезным образовательным мероприятием – «Большой риэлторской игрой». Специалисты из более чем 10 агентств недвижимости щедро делились знаниями и умениями друг с другом. В это время руководители агентств недвижимости в роли клиентов-экспертов выбирали среди вновь созданных команд-агентств тех, с кем бы они заключили эксклюзивный договор.



Конечно же, на праздничном мероприятии прошла торжественная церемония награждения. Лучшим специалистам 2017 года, которые работают в агентствах недвижимости, входящих в Красноярский союз риэлторов, вручили кубки.



ОРЕНБУРГ

Оренбургская гильдия риэлторов в честь профессионального праздника провела традиционный турнир по боулингу. Президент Ассоциации Светлана Бельмас выступила с приветственной речью, представители банков поздравили риэлторское сообщество Оренбуржья, были вручены грамоты лучшим риэлторам по итогам 2017 года. И, конечно же, состоялся турнир, где всегда побеждает дружба!

Семь причин вступить в Российскую Гильдию Риэлторов, или что дает членство в РГР



ПОЛЕЗНЫЕ СЕРВИСЫ

Пройдите сертификацию и вы будете включены в Единый реестр РГР.



ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Налаживайте связи и контакты с новыми партнерами.



ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК

Вместе с коллегами отстаивайте общие интересы.



ПОМОЩЬ СПЕЦИАЛИСТОВ

Получайте ответы на любые вопросы о риэлторском бизнесе.



АНАЛИТИКА ОТ ЭКСПЕРТОВ

Будьте в курсе тенденций от сертифицированных аналитиков.



СКИДКИ И ЛЬГОТЫ

На особых выгодных условиях участвуйте в полезных мероприятиях.



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГОТИПА РГР

Покажите клиенту, что вы профессиональный участник рынка недвижимости.

1

ПОЛЕЗНЫЕ СЕРВИСЫ

Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости – это реально работающий и сугубо практический инструмент, которым пользуются не только специалисты, но и потребители для поиска качественного и проверенного агентства недвижимости.

В реестре состоят сертифицированные агентства недвижимости и аттестованные риэлторы.

Всё больше компаний на рынке недвижимости понимают важность и необходимость Системы добровольной сертификации услуг – за 2017 год количество офисов, состоящих в реестре, выросло на 16%, а число специалистов увеличилось на 28%.

2

ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК

В одиночку всегда сложнее добиться результата. Другое дело – двигаться к цели вместе с коллегами по рынку, обмениваться идеями и мнениями, коллективно отстаивать общие интересы и добиваться высоких целей.

Членство в общественной профессиональной организации – это показатель, что коммерческой компании не всё равно, как будет развиваться рынок, каким будет законодательство, регулирующее его и т. д.

3

ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Членство в РГР – это новые знакомства и полезные связи, возможность найти деловых партнеров и пользоваться эксклюзивными предложениями.

Мобильность населения растет и потому набирают популярность межрегиональные сделки. Благодаря членству в РГР, компании знают своих партнеров и контрагентов не только в рамках одного региона, а в масштабах всей страны.

4

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ

Сделки с недвижимостью очень часто бывают сложными, многоступенчатыми, запутанными. Профессиональные риэлторы знают это как никто другой.

Члены Российской Гильдии и потребители риэлторских услуг не останутся один на один со своей проблемой. Специалисты РГР проконсультируют в сложных и непонятных ситуациях, ответят на любые вопросы, связанные с рынком недвижимости, помогут разобраться в юридических тонкостях совершения сделок купли-продажи.

5

СЕРТИФИЦИРОВАННАЯ АНАЛИТИКА

Российская Гильдия Риэлторов обладает самой полной, точной и достоверной информацией о состоянии рынка недвижимости. Аналитическая справка, которую специалисты готовят ежеквартально, носит прикладной характер и точно пригодится тем, кто умеет правильно пользоваться этой информацией.

Быть членом РГР – значит быть в курсе актуальных тенденций и прогнозов, знать, что происходит на рынке жилой недвижимости в самых разных регионах, как меняется спрос и предложение и т. д.

6

ПРЕФЕРЕНЦИИ И СКИДКИ

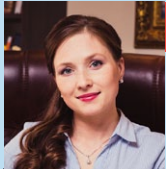
Члены РГР на льготных условиях участвуют в публичных и обучающих мероприятиях, организатором которых является Российская Гильдия Риэлторов. Бизнес-тренеры и профессионалы рынка недвижимости делятся полезным опытом, раскрывают тонкости мастерства, рассказывают о главных тенденциях рынка и многое другое.

Главное и самое крупное мероприятие РГР – это ежегодный Национальный конгресс по недвижимости. 22-й Конгресс пройдет в Санкт-Петербурге, с 1 по 3 июня 2018 года. Не забудьте внести событие в свой календарь! Предварять конгресс будут заседания Правления и Национального Совета и, конечно же, Съезд РГР.

7

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГОТИПА РГР

Если вы член Российской Гильдии Риэлторов, то имеете право использовать логотип РГР, который доказывает вашу принадлежность к профессиональному объединению. Во многих регионах потребители узнают этот логотип и считают его гарантом профессионализма и добросовестности участника рынка недвижимости.



ЦИТАТА

Ирина Макарова,
генеральный директор
Realty Group (Киров):

Компания Realty Group на рынке недвижимости работает более пяти лет. Наша миссия – помочь клиентам в улучшении жилищных условий. Мы предоставляем весь комплекс услуг, связанных с проведением и сопровождением сделок с жильем – новостройками и старым фондом, коммерческой и загородной недвижимостью, землей.

В Кирове сегодня работают девять наших офисов, в них трудятся более 200 специалистов. В 2016 году мы вышли на федеральный уровень, открыв свои представительства и офисы в Казани, Волгограде, Серове, Череповце, Екатеринбурге. Так что теперь мы распространяем наши стандарты работы и в других регионах.

Собственная CRM система, авторская программа обучения и служба заботы о клиентах – это лишь малая часть инструментов, благодаря которым мы предоставляем потребителям действительно качественные услуги. История успеха нашей компании основана на том, что мы рискнули применить принципиально новый подход на рынке недвижимости.

Вступление в РГР для нас – это знак качества, подтверждающий высокий профессиональный уровень работы нашей компании и открывающий новые возможности для ее развития.

Для вступления в РГР мы выбрали формат индивидуального членства, считаем его наиболее удобным и перспективным. Для этого нам нужно было пройти серьезную проверку, собрать документы, которые доказывают наш профессионализм. Для нас это не составило труда, так как мы очень внимательно относимся к качеству нашей работы.

О результатах сотрудничества с РГР говорить пока рано – мы вошли в ее состав относительно недавно. Однако на этапе вступления в члены РГР мы видели ряд преимуществ. Вот что для нас наиболее важно. Мы хотим участвовать в реализации программ, которые разрабатывает Гильдия, и создавать собственные проекты при поддержке РГР. Также в будущем рассчитываем на дополнительное профессиональное обучение и на увеличение количества входящих звонков от потенциальных клиентов, благодаря доступу к информационным базам данных Гильдии. Наконец, мы надеемся получать актуальную и достоверную аналитическую информацию о рынке недвижимости.

Наша компания уверена в продолжительном, плодотворном и взаимовыгодном сотрудничестве, которое принесет пользу обеим сторонам – как Realty Group, так и РГР.



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ

*8
Марта!*

Милые дамы!

**Поздравляю Вас с чудесным весенним
праздником — Днем 8 Марта!**

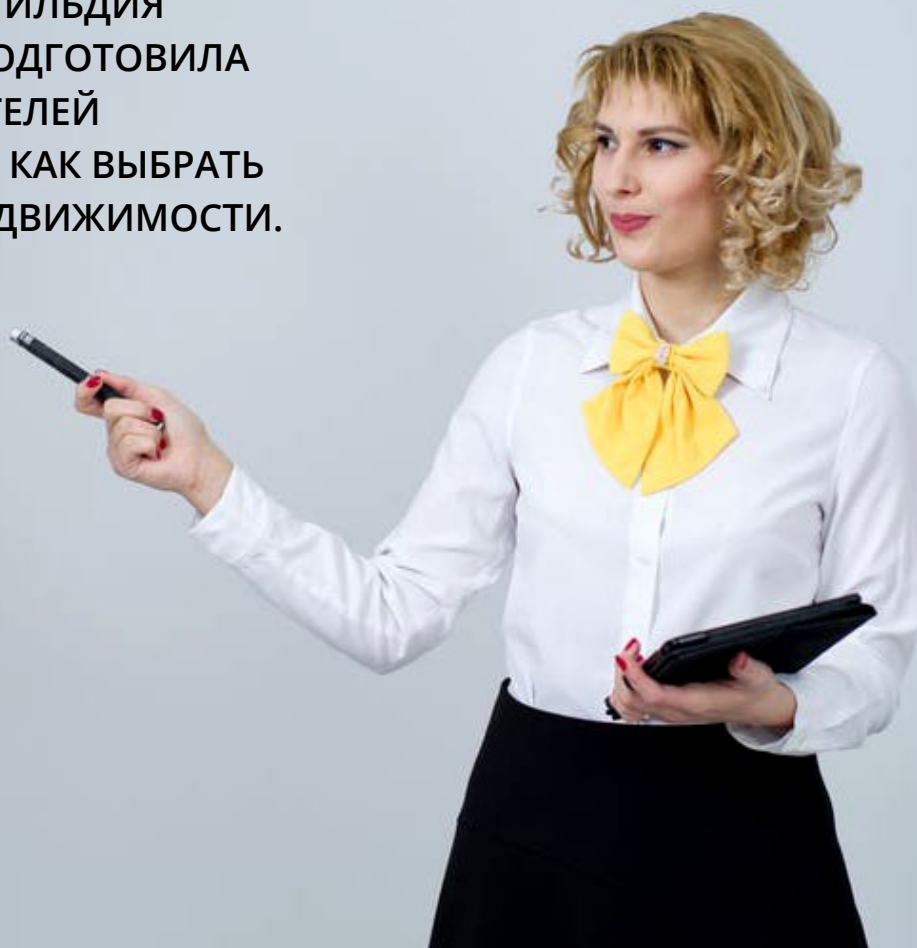
В эти дни мир погружается в нежное таинство рассвета и волшебное пение птиц, ожидание добрых перемен, волнующих встреч и искренних признаний в любви. Природа наделила женщин красотой и неиссякаемой энергией, жизненной мудростью и удивительным терпением. Загадка и сила женщины — в потрясающем умении противостоять жизненным проблемам и невзгодам, хранить семейный очаг, оставаясь при этом необыкновенно чуткой, нежной и прекрасной. Ее стремление сделать жизнь совершеннее, меняет к лучшему все вокруг.

Пусть волшебная атмосфера праздника, наполненная свежестью первых весенних цветов, благодарностью и заботой близких, окружает Вас и в будни, а в жизни будет больше ярких красок и улыбок. Пусть с Вами рядом всегда будет крепкое, надежное мужское плечо, а в доме царит мир и согласие. Отличного настроения, здоровья и благополучия, успехов и большого личного счастья!

**С уважением, Т.Ю. Деменок
Президент Российской Гильдии Риэлторов**

Шесть простых шагов как выбрать профессионального риэлтора

РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ ПОДГОТОВИЛА
ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ
ИНСТРУКЦИЮ, КАК ВЫБРАТЬ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ.



Как вы выбираете платного врача? Наверняка, не доверяете свое здоровье первому попавшемуся специалисту. Как минимум, наводите справки у знакомых или читаете отзывы в Интернете. Все-таки здоровье – это одна из главных ценностей в жизни, и большинство людей не готовы отдать заботу о нем в неизвестные руки.

Жилье – отнюдь не меньшая ценность в жизни, а потому и подход к решению квартирного вопроса должен быть не менее серьезным. Большинство россиян прибегают к покупке/продаже жилья один-два раза за всю жизнь, и сделки с недвижимостью для них сложный и часто запутанный процесс – нужно пройти множество инстанций, подготовить кучу документов и ничего не упустить.

Цена ошибки в сделках с недвижимостью очень высока, неудивительно, что для многих покупателей и продавцов процесс превращается в настоящее испытание и стресс.

Правильное решение – обратиться к специалисту и сберечь свои время и нервы, пусть каждый занимается своим делом. Открытым остается вопрос, как не ошибиться с выбором и не нарваться на мошенника.

Российская Гильдия Риэлторов подготовила шесть основных и простых шагов, как выбрать агентство недвижимости. Сделать эти шаги можно не выходя из дома – достаточно наличия телефона и интернета.

1 **НАЙДИТЕ ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ КОМПАНИИ, ОЦЕНИТЕ ЕГО ВНЕШНИЙ ВИД, ИЗУЧИТЕ СОДЕРЖАНИЕ.**

Наличие собственного сайта – это сегодня такой же обязательный атрибут для агентства недвижимости, как и офис. Отсутствие сайта – повод задуматься, стоит ли доверять компании и пользоваться ее услугами.

Особое внимание обратите на наполнение сайта – содержание новостей и объявлений, грамотность текстов. Даже тот факт, что компания называет себя «агентством», а не «агентством», должен насторожить. Настоящий специалист точно не допустит такой ошибки.

2 **ИЗУЧИТЕ ОТЗЫВЫ О КОМПАНИИ В ИНТЕРНЕТЕ, ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ НА МНЕНИЯ НЕ ТОЛЬКО ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, НО И СОТРУДНИКОВ.**

3 **ПОЧИТАЙТЕ, ЧТО И КАК О КОМПАНИИ ПИШУТ В СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ.**

Материалы, уличающие агентство недвижимости в недобросовестном поведении и даже мошенничестве, должны вас насторожить. Тот факт, что представители компании дают интервью и экспертные комментарии, напротив, можно оценить положительно. Косвенно, это свидетельствует об эффективной и добросовестной деятельности агентства недвижимости.

4 **УЗНАЙТЕ, СОСТОИТ ЛИ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СООБЩЕСТВАХ.**

Членство в профобъединении – это, по сути, это еще один уровень ответственности не только перед клиентами, но и коллегами.

Российская Гильдия Риэлторов – это одно из таких объединений. Сегодня в РГР входят более 1000 агентств, в них работают более 25 тыс. специалистов по не-

движимости. Компании, входящие в РГР, регулярно проходят сертификацию, сотрудники постоянно учатся, повышают квалификацию и сдают соответствующие экзамены. Будьте уверены, что профессионалы не допустят в своих рядах нерадивого члена.

5 **НАЙДИТЕ КОМПАНИЮ ИЛИ СОТРУДНИКА В ЕДИНОМ РЕЕСТРЕ.**

Сами риэлторы Единый реестр метко называют фэйсконтролем на входе в профессию. Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости РГР запустила в 2014 году. Сегодня это работающий и сугубо прикладной инструмент, которым пользуются не только специалисты, но и потребители.

На сайте Единого реестра РГР вы найдете исключительно профессиональных, компетентных и надежных участников рынка недвижимости. Поиск работает как по названию компании, так и по фамилии конкретного специалиста. На личной странице вы увидите сертификат (или аттестат) и срок его действия.

Отсутствие компании в Реестре еще не свидетельствует о ее ненадежности, но вот ее присутствие там гарантирует профессионализма. Наличие сертификата у агентства и аттестата у специалиста – признак того, что компания не стоит на месте, повышает качество своих услуг и следит за соблюдением этого качества.

6 **ПОЗВОНИТЕ В КОМПАНИЮ, УЗНАЙТЕ ПЕРЕЧЕНЬ И СТОИМОСТЬ УСЛУГ, ПОПРОСИТЕ ВЫСЛАТЬ ФОРМУ ДОГОВОРА НА РАССМОТРЕНИЕ.**

Пойдем по пунктам. Звонок в компанию даст представление о том, как сотрудники общаются с потенциальными клиентами, насколько они приветливы, доброжелательны и открыты.

Что касается стоимости услуг, то для чистоты эксперимента обзвоните несколько компаний – слишком низкий ценник в сравнении с другими должен насторожить. С одной стороны, он может означать плохое качество услуг. С другой, свидетельствовать о том, что перед вами мошенники, цель которых завлечь как можно больше клиентов, желающих сэкономить.

Последний пункт – форма договора. Во-первых, не бойтесь эксклюзивного договора. В этом случае потребитель предоставляет риэлтору исключительное право представлять его интересы, а потребитель обязуется не заключать аналогичных договоров с другими риэлторами. Во-вторых, не работайте с компаниями, которые не хотят показывать вам форму договора. Это может быть чревато тем, что в документе будут написаны вовсе не те условия, о которых вы договаривались на словах.

В РГР пришли первые заявки на аккредитацию от информационных систем

В декабре 2017 года члены Национального Совета рассмотрели и приняли Положение об аккредитации информационных систем в Российской Гильдии Риэлторов.

Идея проекта аккредитации информационных систем в РГР состоит в формировании пула партнеров РГР в интернет-пространстве, которые готовы взять на себя обязанности по продвижению Единого реестра сертифицированных агентств недвижимости. Со своей стороны, РГР предоставляет таким информационным системам статус аккредитованного

партнера, размещает информацию о них на своем сайте в объеме, определенном Положением. Данные обязательства закрепляются в соответствующем соглашении.

В январе в адрес РГР пришло три заявки на аккредитацию от ООО «МЕДИА_ДОМ» (портал RussianRealty.ru), ИП Кашаева Я. С. (портал EBN.ru) и ООО «КУПИ.РУ» (портал qr.ru).

За их аккредитацию проголосовали большинство членов Комитета по информационным технологиям.

В РГР подвели итоги первого этапа работы с Первой профессиональной базой недвижимости

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). На финальном этапе портал получил название – «Первая профессиональная база недвижимости».

На первом этапе реализации проекта была поставлена задача отработать технологии наполнения портала информацией об объектах недвижимости. В этих целях была разработана анкета и разослана по членской базе РГР. Рассылка была произведена 26-27 декабря 2017 года. Информация из заполненных анкет позволила администратору портала начать работу по размещению объектов на портале.

Анализ анкет показал, что по способу размещения все участники базы объектов делятся на 4 категории:

1. Размещение вручную через личный кабинет.
2. С помощью фида компании.
3. С помощью фида CRM, абонентом которой является компания.
4. С помощью фида региональной или иной, объединенной базы объектов.

На первом этапе были выявлены несколько проблем. Например, анализ анкет показал очень низкий технологический уровень развития компаний в плане подготовки фидов. Только 20% компаний имеют фид, формируемый из базы данных агентства или CRM. Такие компании должны вводить информацию об объектах вручную, что является трудоемкой работой и многие компании просто этого не делают. Решением может стать индивидуальная работа с каждой компанией по вопросу о способе создания для нее фида.



«Первая профессиональная 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.



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ

С Днем защитника Отечества!

Уважаемые мужчины!

Примите поздравления с замечательным праздником — Днём защитника Отечества!

23 февраля — дата, олицетворяющая глубокое уважение к традициям наших предков беззаветного и самоотверженного служения Отчизне. Строить, созидать, сохранять и защищать — всегда было и есть первейший долг и дело чести. Богатая история нашей страны не раз показывала, что в минуту опасности в один строй с кадровыми военными вставали представители мирных профессий, защищая свою семью, свою землю, свою любимую Родину.

Желаю Вам крепкого здоровья, благополучия и реализации всех намеченных планов. Пусть успех сопутствует Вам, оптимизм помогает преодолевать все жизненные трудности, сохранять спокойствие в любой жизненной ситуации и настойчиво идти к своей цели. Пусть семья дает силы и вдохновение для достижения новых высот, а работа приносит желанные плоды. Решительности, силы духа и удачи во всех начинаниях!

С уважением, Т.Ю. Деменок
Президент Российской Гильдии Риэлторов



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».

В Челябинске прошли общественные слушания проекта профстандарта «Специалист в сфере недвижимости»

В конце января на площадке Южно-Уральской торгово-промышленной палаты состоялись общественные слушания проекта профессионального стандарта «Специалист в сфере недвижимости», разработанного Российской Гильдией Риэлторов и Советом по профессиональным квалификациям ТПП РФ.

«Наш регион один из первых в России инициировал слушания профстандарта, – отметила президент РГР «Южный Урал» Лейла Рудь. – Современный рынок недвижимости – значимая сфера национальной экономики. Рынок крупный, сложный, и конечно, принятие профстандарта важно, как для потребителя, так и для профессионального сообщества».

Ожидается, что документ будет принят и вступит в силу уже в 2018 году. «Единые квалификационные требования, отраженные в стандарте, позволят упорядочить



работу, повысить уровень контроля за предоставляемыми услугами, – уверена исполнительный директор РГР «Южный Урал» Елена Тельманова. – Каждый специалист по недвижимости должен соблюдать законодательство, знать и выполнять правила делового оборота, проявлять профессионализм и компетентность, постоянно совершенствовать качество услуг».

Участники также рассмотрели структуру профессионального стандарта и ожидаемые результаты от его внедрения для профессионалов и потребителей. В плюсе

останутся обе стороны: профессионалы обретут источник системных знаний, а у потребителей появится полноценный «индикатор» уровня профессионализма специалистов. Усиление контроля профессионального сообщества за качеством оказываемых услуг, несомненно, отразится на общем повышении уровня безопасности сделок с недвижимостью.

Выработанные в ходе обсуждения замечания и предложения в проект профессионального стандарта будут направлены в Совет по профессиональным квалификациям ТПП РФ.

Руководители ГРМО провели рабочую встречу с Российским национальным коммерческим банком

6 февраля 2018 года состоялась рабочая встреча вице-президента ГРМО Андрея Хромова и исполнительного директора ГРМО Натальи

Мазуриной с руководителями Российского национального коммерческого банка. На встрече обсуждались вопросы взаимовыгодного

сотрудничества, особенности кредитования в банке и вопросы конкретного взаимодействия банка и компаний, входящих в ГРМО.

ГРМО выступила генеральным партнером Первой практической конференции риэлторов

1-3 февраля 2018 года уже в четвертый раз прошла Первая практическая конференция риэлторов. Это одно из ярких и масштабных событий российского рынка недвижимости, комплекс деловых мероприятий, в ходе которых открыто обсуждаются актуальные проблемы, вызовы и перспективы развития для современного рынка недвижимости. Участники на конференции смогли пообщаться с коллегами из разных регионов России, по-новому взглянуть на по-

ложение дел в сфере недвижимости и получить стимул для дальнейшей успешной деятельности.

Организатором конференции стала корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис», а Гильдия риэлторов Московской области выступила генеральным партнером.

Члены ГРМО приняли активное участие в конференции. Спикерами и модераторами на мероприятиях



стали президент ГРМО Елена Симоко, вице-президенты Сергей Влащенко, Андрей Хромов, Александр Цельковский и другие представители ассоциации.

«Продажи без отказов». Риэлторы Рязани посетили тренинг Александра Белгорокова

«Обаяние, умения, навыки и компетенции – именно это работает на результат». Такого мнения придерживается бизнес-тренер Александр Белгороков, чей тренинг в Рязани посетили более 130 человек.

Буквально за один день участники тренинга – директора и специалисты рязанских агентств недвижимости, банков и представители застройщиков – получили отличные знания по продажам и маркетингу и узнали о новых инструментах для работы.



Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга заключила соглашение с Ассоциацией банков Северо-Запада

Президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга Игорь Горский и президент Ассоциации банков Северо-Запада Владимир Джикович

подписали соглашение о сотрудничестве между организациями. Соглашение двух профессиональных объединений подразумевает возможность

совместного проведения конкурсов, рабочих встреч и других мероприятий, направленных на повышение профессионализма сотрудников.

Вице-президент РГР провел для нижегородских риэлторов мастер-класс

1 февраля вице-президент РГР Валерий Виноградов провел для нижегородских риэлторов мастер-класс «Секреты победителей или как стать первым». Организатором мероприятия выступила Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов. Валерий Виноградов рассказал о техноло-

гиях и управленческих решениях, которые позволяют существенно повысить доходность риэлторских компаний. Например, это развитая сеть партнерских продаж, когда риэлторы успешно сотрудничают при совершении сделок с недвижимостью с коллегами как в своем регионе, так и по всей стране.



Для риэлторов Бурятии запущен проект «Школа электронных услуг»

Кадастровая палата Республики Бурятия вместе с Союзом риэлторов Сибири реализовали долгосрочный обучающий проект «Школа электронных услуг». В рамках этого про-

екта для риэлторов будут проводиться мастер-классы по пользованию электронными информационными сервисами Росреестра. Первый обучающий семинар прошел 1 февраля.





ОБЪЕДИНЯЯ
ПРОФЕССИОНАЛОВ