

ПРОФЕССИОНАЛ РГР



июль, 2018



НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ

Итоги Национального конгресса
по недвижимости в Челябинске



Новый президент и правление.
В РГР изменился руководящий состав.

7



18 победителей из 12 регионов России.
Итоги конкурса «Профессиональное признание 2018».

12



На добровольных началах.
Как устроена система сертификации услуг на рынке недвижимости.

17



У СМИ дефицит данных, а не мнений.
Как с помощью аналитики попадать в медиа.

19



На собственном опыте.
Пример подхода к управлению агентством недвижимости.

27



Конгресс в Челябинске ответил на вопросы о будущем риэлторского рынка

XXII НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ СОСТОЯЛСЯ ПОД ДЕВИЗОМ «НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ. ОТВЕТ ВЫЗОВАМ РЫНКА» И СОБРАЛ БОЛЕЕ 400 СПЕЦИАЛИСТОВ СО ВСЕЙ РОССИИ, ОТ СЕВАСТОПОЛЯ ДО ВЛАДИВОСТОКА. БОЛЬШИНСТВО УЧАСТНИКОВ ОТМЕТИЛИ ПРАКТИЧЕСКУЮ ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ МЕРОПРИЯТИЙ КОНГРЕССА, ИХ ПОЛЬЗУ ДЛЯ РЕАЛЬНОГО БИЗНЕСА.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС В ЧЕЛЯБИНСКЕ

С 7 по 11 июня в Челябинске проходил XXII Национальный конгресс по недвижимости под девизом «Новая реальность. Ответ вызовам рынка». За 5 дней на базе гранд-отеля «Видгоф» состоялись более 30 семинаров, мастер-классов, «круглых столов» и практических сессий. Они были посвящены как общим вопросам развития риэлторского рынка, так и узким темам: управлению риэлторским агентством, коммерческой недвижимости, аналитике, взаимодействию со СМИ и т. д.



В центре обсуждения на Конгрессе было будущее отрасли, адаптация к новым условиям и вызовам. По итогам деловой программы был составлен SWOT-анализ риэлторского рынка – сводная матрица слабых и сильных сторон отрасли, а также возможностей и угроз со стороны внешней окружающей среды. Организаторы надеются, что участники конгресса воспользуются этой методикой для стратегического планирования развития своего бизнеса и успешной работы на рынке в новых условиях.



Одним из наиболее востребованных блоков деловой программы стала сессия «Совершенствование профессиональных навыков. Фестиваль авторских мастер-классов для агентов, брокеров, менеджеров и собственников бизнеса».

НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС В ЧЕЛЯБИНСКЕ

На фестивале мастер-классов практики рынка представили реальный опыт и собственные наработки по актуальным вопросам развития риэлторского бизнеса: применению цифровых технологий, переговорам, методам повышения личной эффективности и созданию персонального бренда.

Также большой интерес участников вызвали мероприятия, посвященные коммерческой недвижимости – это тренинг Марата Манасяна про брокеридж и специализированная секция. Дискуссии профессионалов продолжились и по окончании мероприятий, а затем по инициативе Юрия Весельева, национального консультанта «Агентства Регионального развития» (Великий Новгород), был создан чат в WhatsApp для обсуждения вопросов коммерческой недвижимости, общения и обмена опытом между специалистами.

Лучшим спикером Национального конгресса участники признали Олега Самойлова, вице-президента и члена Правления РГР, президента «Релайт Групп» (Москва). Он выступал ежедневно, иногда на нескольких секциях, которые шли параллельно, сделав в итоге не менее 5 докладов, а кроме того, выступив организатором и модератором Фестиваля авторских мастер-классов.

В торжественной части конгресса состоялись награждение победителей конкурса «Профессиональное признание-2018» и инаугурация нового президента Российской Гильдии Риэлторов – в эту должность вступил Арсен Унанян, председатель совета директоров ГП «Компаньон» (Челябинск).

Генеральным партнером Национального конгресса по недвижимости в Челябинске стал банк ВТБ. Также партнерами мероприятия выступили «Тинькофф Банк», группа компаний «Доминанта» и Правительство Челябинской области.





НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ

ОРГАНИЗАТОР:



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ

ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



ПРАВИТЕЛЬСТВА
ЧЕЛЯБИНСКОЙ
ОБЛАСТИ

ПАРТНЕРЫ:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР:



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР:



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ВИДЕОКАНАЛ:



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:





Арсен Унанян вступил в должность президента Российской Гильдии Риэлторов

9 ИЮНЯ 2018 ГОДА В ЧЕЛЯБИНСКЕ, В РАМКАХ XXII НАЦИОНАЛЬНОГО КОНГРЕССА ПО НЕДВИЖИМОСТИ, СОСТОЯЛАСЬ ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ИНАУГУРАЦИИ НОВОГО ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ – ИМ СТАЛ АРСЕН УНАНЯН, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГП «КОМПАЬОН» (ЧЕЛЯБИНСК).

ВНУТРЕННЯЯ КУХНЯ

Од назад большинство участников Съезда на Конгрессе в Воронеже проголосовали за то, чтобы Арсен Унанян стал президентом-элект РГР. В Челябинске участники Съезда утвердили его кандидатуру уже в качестве президента Гильдии

Напомним, должность президента-элект предназначена для подготовки будущего президента РГР к выполнению своих обязанностей – фактически она создает механизм преемственности в стратегии и политике развития Гильдии при переходе полномочий от одного руководителя к другому.



Вступая в должность президента РГР, Арсен Унанян произнес торжественную клятву.

Он пообещал уважать и соблюдать законные интересы и права членов РГР. На посту президента Арсен Унанян обязуется способствовать эффективной деятельности РГР, сохранять и приумножать традиции РГР как первого объединения профессионалов рынка недвижимости России, обеспечить демократический характер принимаемых решений и сделать всё возможное для развития и укрепления Российской Гильдии Риэлторов.



Поздравляем Арсена Унаняна со вступлением в должность Президента Российской Гильдии Риэлторов! Желаем ему больших сил и неиссякаемой энергии, а РГР – развития и процветания!

Всё по-новому. Состав Правления Российской Гильдии Риэлторов изменился наполовину

УЧАСТНИКИ СЪЕЗДА РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ В ЧЕЛЯБИНСКЕ ИЗБРАЛИ НОВЫЙ СОСТАВ ПРАВЛЕНИЯ РГР. ВСЕГО В НЕГО ВХОДЯТ 15 ЧЕЛОВЕК – ТРИ ЧЕЛОВЕКА АВТОМАТИЧЕСКИ, А ЗА 12 ДРУГИХ ГОЛОСУЮТ УЧАСТНИКИ СЪЕЗДА РГР.

В результате в состав Правления вошли восемь новых членов:

- Александр Анатольевич Бордюг (Владивосток)
- Игорь Анатольевич Горский (Санкт-Петербург)
- Игорь Михайлович Горский (Москва)
- Ирина Леонидовна Зырянова (Екатеринбург)
- Владимир Геннадьевич Карасенко (Краснодар)
- Алевтина Николаевна Романова (Пермь)
- Елена Борисовна Симко (Московская область)
- Александр Викторович Чернокульский (Новосибирск)

Четыре человека сохранили свои места в Правлении:

- Валерий Николаевич Виноградов (Санкт-Петербург)
- Григорий Витальевич Полторац (Москва)
- Олег Павлович Самойлов (Москва)
- Андрей Александрович Хромов (Московская область)

Автоматически в состав Правления вошли действующий и бывший президенты РГР, а также исполнительный вице-президент:

- Арсен Гамлетович Унанян (Челябинск)
- Татьяна Юрьевна Деменок (Екатеринбург)
- Рустем Дамирович Галеев (Екатеринбург)



Пожелаем удачи новому Правлению! Пусть все поставленные цели, способствующие развитию рынка недвижимости в России и укреплению РГР, будут обязательно достигнуты!

За работу!

В Российской Гильдии Риэлторов обновился перечень комитетов

В 2018-2019 ГОДУ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБЪЕДИНЕНИИ БУДУТ ФУНКЦИОНИРОВАТЬ 11 КОМИТЕТОВ. ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ПЕРИОДОМ, ЛИКВИДИРОВАНЫ ПЯТЬ КОМИТЕТОВ И СОЗДАНЫ ДВА НОВЫХ.

В Российской Гильдии Риэлторов утвержден новый перечень комитетов и избраны новые руководители. В сравнении с предыдущим годом число комитетов сократилось с 14 до 10.

Ликвидированы сразу пять комитетов:

- по региональной политике;
- по PR-деятельности, связям с общественностью и выставочным мероприятиям;
- по работе с государственными жилищными программами и межрегиональным сделкам;
- по риэлторским технологиям;
- по стратегии.

При этом созданы два новых комитета:

- по развитию;
- по мультилистингу.

Формирование рабочих комитетов и проектных групп Арсен Унанян называет одной из важных задач на сегодняшний день. «Я использую каждого умного и талантливого человека из коллег в этом процессе. Более того, с каждым днем нахожу больше единомышленников. Это значит, что мы идём правильным путём».

Список комитетов РГР и их руководителей:

- Комитет по сервисам и информационным технологиям – Андрей Анатольевич Зимарев (Новосибирск)
- Комитет по мультилистингу — Сергей Владимирович Власенко (Московская область)
- Комитет по этике и членству, по защите прав потребителей и разрешению разногласий между членами – Алевтина Николаевна Романова (Пермь)
- Комитет по обучению и профессиональному образованию – Ен Ун Боку (Московская область)
- Комитет по развитию – Арсен Гамлетович Унанян (Челябинск)
- Комитет по аналитике – Эльвира Дмитриевна Епишина (Пермь)
- Комитет по взаимодействию с отраслевыми партнерами – Лина Александровна Кочкаева (Москва)
- Комитет по бюджету – Григорий Витальевич Полторак (Москва)
- Комитет по Национальным Конгрессам – Арсен Гамлетович Унанян (Челябинск)
- Комитет по законодательству в сфере недвижимости – Татьяна Юрьевна Деменок (Екатеринбург)
- Комитет по совершенствованию внутренней нормативной базы – Олег Павлович Самойлов (Москва)



Двум членам РГР присудили почетные звания Гильдии

НА СЪЕЗДЕ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ, ПРОШЕДШЕМ 8 ИЮНЯ В ЧЕЛЯБИНСКЕ, В РАМКАХ XXII НАЦИОНАЛЬНОГО КОНГРЕССА ПО НЕДВИЖИМОСТИ, ЗА ОСОБЫЕ ЗАСЛУГИ БЫЛИ ОТМЕЧЕНЫ ДВА ЧЕЛОВЕКА.

Новым почетным членом Российской Гильдии Риэлторов стала Эльвира Епишина. С июня 2015 года она возглавляет комитет РГР по аналитике, является исполнительным директором ассоциации «РГР. Пермский край» и директором «Аналитического центра «КД-консалтинг» (Пермь).

Звания «Почетный член РГР» удостоиваются те, кто внес большой вклад в формирование рынка недвижимости, а также в развитие РГР. «Почетный член РГР» – тот, кто своими действиями способствует укреплению положительного имиджа риэлторской профессии.

Кроме того, на Съезде был награжден Валерий Виноградов, вице-президент РГР, член правления и президент ГК «Авентин» (Санкт-Петербург). Он стал



обладателем почетного знака имени Кудрявцева за выдающийся вклад в образовательную деятельность и укрепление профессии.

18 лауреатов из 12 регионов России. Приветствуем победителей конкурса РГР «Профессиональное признание»

9 ИЮНЯ В ЧЕЛЯБИНСКЕ
В ТОРЖЕСТВЕННОЙ
ОБСТАНОВКЕ
БЫЛИ ОГЛАШЕНЫ
РЕЗУЛЬТАТЫ
СТАРЕЙШЕГО
И ПРЕСТИЖНОГО
КОНКУРСА В СФЕРЕ
НЕДВИЖИМОСТИ
«ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ПРИЗНАНИЕ 2018».
РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ
ПРОВОДИТ ЕГО
ЕЖЕГОДНО, НАЧИНАЯ
С 1998 ГОДА.

Конкурс совсем неслучайно называется «Профессиональное признание». Жюри, состоящее из настоящих профессионалов рынка недвижимости, вдумчиво, пристально, очень внимательно оценивает номинантов. Лауреаты могут быть уверены, что победили абсолютно заслуженно, обойдя серьезных конкурентов.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС В ЧЕЛЯБИНСКЕ

В 2018 году статуэтку богини Весты – покровительницы семейного очага – получили 18 победителей конкурса «Профессиональное признание» из 12 регионов России.

Лауреатами в номинациях для риэлторских компаний стали:

- 1** Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья численностью до 30 сотрудников – «Рейлайт Групп» (Москва)
- 2** Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья численностью от 30 до 100 сотрудников – агентство недвижимости «Дан-Инвест» (Челябинск)
- 3** Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья численностью более 100 сотрудников – «АЯКС-Риэлт» (Краснодар)
- 4** Лучшая брокерская компания малых городов России – Территориальная служба недвижимости «Ивантеевка» (Московская область)
- 5** Лучший интернет-сайт риэлторской компании – агентство недвижимости «Диал» (Екатеринбург)
- 6** Лучший ресурс риэлторской компании в социальных сетях – агентство недвижимости «Держава» (Старый Оскол, Белгородская область)
- 7** Лучшая брокерская компания на рынке коммерческой недвижимости – «Агентство регионального развития» (Великий Новгород)
- 8** Лучшая компания по юридическому сопровождению сделок с недвижимостью – агентство недвижимости «Диал» (Екатеринбург)
- 9** Лучшая брокерская компания на рынке зарубежной недвижимости – «Ваш Бодрум»



В официальной группе РГР вы можете посмотреть [видео](#) с торжественного приема и найти еще больше [фото](#).

НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС В ЧЕЛЯБИНСКЕ

А вот и лучшие региональные ассоциации Российской Гильдии Риэлторов:

- 1 Лучшее профессиональное объединение РГР – Гильдия риэлторов Московской области
- 2 Лучший орган системы сертификации РГР – Гильдия риэлторов Московской области
- 3 Лучший интернет-сайт ассоциации РГР – Волгоградская региональная гильдия риэлторов

Кроме того, на конкурсе «Профессиональное признание» предусмотрены номинации для оценочных и девелоперских компаний, а также учебных заведений и СМИ. Победителями здесь стали:

- 1 Лучшая оценочная компания в сфере недвижимости в сегменте приведения кадастровой стоимости в соответствии с рыночной – «Бизнес Фаворит» (Брянск)
- 2 Лучший жилой девелоперский проект – клубный поселок Близкий (Краснодар) группы компаний АДМ (Ростов-на-Дону)
- 3 Лучшее учебное подразделение по подготовке специалистов рынка недвижимости – «Международная школа недвижимости и бизнеса» (Пермь)
- 4 Лучшее СМИ – видеоканал M2TV (Москва)

В персональных номинациях победу одержали:

- 1 Лучшая публикация аналитика – Алексей Москалев из аналитической консалтинговой группы «Инвест-оценка» (Воронеж)
- 2 Лучший журналист – Наталья Зверева из газеты «Аргументы и факты» (Челябинск)



Поздравляем с заслуженной победой! Желаем и дальше расти, развиваться и, конечно, продолжать показывать отличные результаты!

РГР и группа компаний «Доминанта» подписали соглашение о партнерстве

РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ
И ГРУППА КОМПАНИЙ
«ДОМИНАНТА» НА XXII
НАЦИОНАЛЬНОМ
КОНГРЕССЕ
ПО НЕДВИЖИМОСТИ
В ЧЕЛЯБИНСКЕ
ЗАКЛУЧИЛИ
ПАРТНЕРСКОЕ
СОГЛАШЕНИЕ.



ЦИТАТА

Арсен Унанян,
президент РГР:

”

Мы с большим удовольствием подписываем соглашение с группой компаний «Доминанта». У них достаточно специфичная и сложная деятельность – они работают с таким непростым продуктом, как материнский капитал. Сегодня много компаний-членов РГР напрямую работают с «Доминантой». В рамках партнерского соглашения мы предусмотрели специальные условия для региональных ассоциаций РГР и для компаний, которые входят в Гильдию.

ЦИТАТА

Дмитрий Кубарев,
президент ГК «Доминанта»:

”

Мы рады, что за годы сотрудничества с РГР удостоились права на подписание такого соглашения. Сейчас мы уже активно работаем с региональными объединениями, в том числе с Гильдией риэлторов Московской области, ассоциацией риэлторов «Недвижимость Севастополя», Дальневосточной гильдией риэлторов и т.д.

Соглашение предусматривает преференции для членов РГР, например, в скорости рассмотрения заявки, в цене, в гибком подходе к сделкам. Приятно, что нам доверяет РГР, мы будем и дальше оправдывать это доверие и приумножать результаты нашего взаимовыгодного сотрудничества.

РГР и Всероссийский жилищный конгресс заключили соглашение о стратегическом партнерстве

РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ И ВСЕРОССИЙСКИЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС ДОГОВОРИЛИСЬ О СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПАРТНЕРСТВЕ. ЕГО ЦЕЛЬ – СПОСОБСТВОВАТЬ РАЗВИТИЮ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И ПОВЫШАТЬ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ СПЕЦИАЛИСТОВ ОТРАСЛИ.

Подписи под соглашением поставили президент Российской Гильдии Риэлторов Арсен Унанян и председатель оргкомитета Всероссийского жилищного конгресса Владимир Николаев. Это мероприятие состоялось в рамках XXII Национального конгресса по недвижимости в Челябинске.



РГР и ВЖК обязались:

- содействовать соблюдению высоких стандартов профессионализма и их продвижению среди всех участников рынка услуг в сфере недвижимости;
- способствовать продвижению продуктов, услуг, образовательных курсов, которые предлагают стороны;
- привлекать друг друга к подготовке и проведению конференций, семинаров, выставок и конкурсов, других мероприятий, направленных на развитие рынка услуг в сфере недвижимости;
- сотрудничать при подготовке и реализации учебных мероприятий для участников рынка услуг в сфере недвижимости;
- оказывать друг другу консультационную, техническую и организационную помощь на взаимовыгодных условиях, определяемых дополнительными соглашениями или договорами.



НА ДОБРОВОЛЬНЫХ НАЧАЛАХ

НА ПЛЕНАРНОМ ЗАСЕДАНИИ XXII НАЦИОНАЛЬНОГО КОНГРЕССА ПО НЕДВИЖИМОСТИ АНДРЕЙ ХРОМОВ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ, ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ РГР, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ «КРЕДИТ-ЦЕНТР», ПОДРОБНО И ОБСТОЯТЕЛЬНО РАССКАЗАЛ О СИСТЕМЕ ДОБРОВОЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ УСЛУГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ. ЕГО ВЫСТУПЛЕНИЕ ПОЛУЧИЛО МНОГО ПОЗИТИВНЫХ ОТКЛИКОВ ОТ УЧАСТНИКОВ КОНГРЕССА. ПОЭТОМУ СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ НИХ И ТЕМ БОЛЕЕ ДЛЯ ТЕХ, КТО ПРОПУСТИЛ МЕРОПРИЯТИЕ В ЧЕЛЯБИНСКЕ, ПРИВОДИМ ВЫДЕРЖКИ ИЗ НЕГО.

ВНУТРЕННЯЯ КУХНЯ

Три формы регулирования

Риэлторское сообщество проходило через три формы взаимоотношений на рынке:

- с 1990 по 1996 годы не было никакого регулирования;
- с 1996 по 2002 годы было лицензирование;
- с 2002 года по настоящее время – у нас добровольное саморегулирование.

В формате обязательного саморегулирования и обязательного членства в СРО нам не довелось пожить и испытать его на своей практике. Но у нас есть Система добровольного саморегулирования, созданная Российской Гильдией Риэлторов в 2002 году. В ней нашли отражение и лицензирование, и обязательное саморегулирование, точнее содержащиеся в этих формах нормы и принципы.

Восемь элементов «идеальной» системы саморегулирования

Если проанализировать требования к саморегулированию, которые содержатся в различных законах и нормативных актах, то можно выделить восемь элементов, которые описывают «идеальную систему» и ее функции:

- 1 Наличие стандартов – профессиональных и этических.
- 2 Базовая подготовка и периодическое повышение квалификации на основе специальных учебных программ.
- 3 Экзамен – первичная аттестация и переаттестация.
- 4 Обеспечение имущественной ответственности субъекта предпринимательской и/или профессиональной деятельности.
- 5 Наличие органов и процедур контроля за соблюдением стандартов и правил.
- 6 Дисциплинарное воздействие за нарушение стандартов и требований.
- 7 Наличие органов и процедур разрешения споров между потребителями и поставщиками услуг.
- 8 Наличие органов и процедур разрешения споров между поставщиками услуги, то есть защита добросовестной конкуренции.

Центральные элементы

Фундамент нашей системы саморегулирования – это стандарты. Основной – это Национальный стандарт «Услуги брокерские. Общие требования».

Не менее важный элемент – это Единый реестр сертифицированных агентств и аттестованных специалистов рынка недвижимости. С его появлением потребители получили понятный и удобный ориентир, инструмент выбора и проверки агентства недвижимости или конкретного агента. В то же время участники рынка стали стремиться попасть в Единый реестр, поскольку по своей сути он является поисковой системой, ориентированной на потребителей.



В Системе добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости реализована та самая модель из восьми элементов «идеальной системы регулирования». Несмотря на добровольность РГР удалось создать мощную и структурированную систему. И она вполне может лечь в основу государственного регулирования и заработать очень быстро и эффективно.

Цифры и показатели

Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости сегодня представлена в 62% регионах России. В ней почти 1,5 тыс. сертифицированных офисов агентств недвижимости и более 14 тыс. аттестованных специалистов.

Система регулируется нормами 22-х стандартов и положений.

В структуру входят:

- 44 территориальных органа по сертификации;
- 220 экспертов по сертификации;
- 46 аттестационных комиссий;
- 44 учебных заведения;
- 5 страховых компаний.

Система добровольного саморегулирования в риэлторской отрасли России реализована и последовательно развивается, даже несмотря на то, что нет внешнего принуждения, например, со стороны государства, к исполнению ее требований.

Она включает в себя все необходимые элементы и механизмы, которые обеспечивают защиту потребителей, качество услуги и добросовестную конкуренцию. Всё это составляет основу цивилизованных отношений на рынке недвижимости.

У СМИ ДЕФИЦИТ ДАННЫХ, А НЕ МНЕНИЙ

МИХАИЛ ХОРЬКОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ КОМИТЕТА ПО АНАЛИТИКЕ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ – ПОСТОЯННЫЙ ЭКСПЕРТ ПО РЫНКУ НЕДВИЖИМОСТИ В ВЕДУЩИХ РОССИЙСКИХ МЕДИА. НА XXII НАЦИОНАЛЬНОМ КОНГРЕССЕ ПО НЕДВИЖИМОСТИ МИХАИЛ ХОРЬКОВ ПОДЕЛИЛСЯ С КОЛЛЕГАМИ СЕКРЕТАМИ СВОЕЙ ВОСТРЕБОВАННОСТИ.

Все российские СМИ о недвижимости черпают данные из одних и тех же источников: Росстата, итогов и планов Минстроя, экономических прогнозов региональных правительств. Эксперты в медиа эти данные на разные лады интерпретируют, но оригинального продукта на выходе всё равно не получается: круг данных ограничен, как и набор мнений. Поэтому СМИ всегда нуждаются в альтернативных показателях, свежем взгляде на рыночные процессы, оригинальной аналитике. Где их взять и как преподнести журналистам?

Создавайте собственную статистику

Знания, которые эксперт транслирует, должны быть основаны не только на личном опыте, но и на данных, которые создает и формирует компания. СМИ нужны статистика и аналитика на её основе – профессиональные исследования рынка и его отдельных сегментов.

Базовый показатель отрасли у нас – объём ввода жилья. Но это западающий показатель: он не отражает реальную рыночную картину в текущий момент. Рынок падает, а объём ввода растёт и наоборот. В рамках подготовки профессиональных исследований для девелоперов и банков, Уральская палата





«Индекс кранов» – пример простого индикатора, который очень оперативно и точно отражает движения рынка. И этот опыт можно использовать в любом российском городе.

недвижимости уже более 10 лет использует такой показатель как объём жилья в стадии строительства: то, что сейчас находится в работе от котлована до внутренней отделки. Отдельно учитывается, сколько проектов заморожено. Это очень важные данные, которые нельзя получить из официальной статистики, и они востребованы профессионалами и медиа.

Находите свои способы представить данные

Поскольку официальные данные ограничены, можно предложить СМИ свои собственные показатели, отражающие процессы на рынке недвижимости, конкретизировать общие размытые цифры из доступных источников.

Уральская палата недвижимости в течение нескольких лет регулярно публикует «индекс кранов» и «индекс котлованов». Первый показывает, реальную строительную активность, а второй – потенциал развития рынка жилья. Чтобы увидеть суть происходящих процессов, достаточно максимально упростить свой взгляд на рынок и найти главное, что отражает движение на нём.

Посмотрите на рынок под новым углом

Рассматривая текущую ситуацию, мы часто концентрируемся на привычных нам показателях – цена кв. метра, объем предложения, срок экспозиции объекта и т. д. Базовые и понятные всем показатели важны – это основа для исследования рынка. Но одинаковый взгляд в течение многих лет утомляет. И для того чтобы глубже понять

суть происходящих процессов, надо менять угол обзора.

К примеру, можно говорить не только о движении цен, росте или снижении, но и поведении продавцов, которые определяют эти изменения. Можно считать не только среднюю цену 1 кв. метра, но и сколько продавцов повысило или понизило цену на квартиру за прошедший период. Если мы видим, что на фоне стабильных цен в городе ежемесячно снижают цену около 20-30% собственников – это лучше характеризует рыночные процессы.

Работайте с повесткой

Значимые информационные поводы – изменения в законодательстве, экономике и социальной сфере – рожают краткосрочный интерес СМИ к мнениям об их причинах и последствиях, в том числе для рынка недвижимости. «Фокус» медиа смещается к темам из новостной повестки ненадолго, поэтому нужно успевать воспользоваться этим интересом.

Решение федерального правительства о повышении пенсионного возраста вызвало много споров в обществе. На этой волне мы оперативно подготовили для портала «РБК-Недвижимость» экспертную колонку о том, как рынок работает с людьми старше 55 лет и представили данные о «зрелости» городов России.

Обращайте внимание на узкие сектора

Участникам рынка важно говорить не только об основных тенденциях, общих трендах, но и узких

секторах и проблемах. Мы очень часто обобщаем, в то время как все процессы сегодня становятся более разнообразными и дифференцированными. Поэтому нужно не только упрощать («индекс кранов»), но и стараться изучать узкие сегменты детальнее и глубже.

Мы часто слышим, что цены на жилье уже не снижаются и даже начали расти. Это не вся правда. Комнаты в коммунальных квартирах продолжают дешеветь. Дальше можно проанализировать, почему это происходит и найти причину в первичном рынке, где слишком много студий. Именно избыток студий становится главной причиной того, что комнаты из самого дорогого сектора (по цене за 1 кв. метр) превращаются в самый дешёвый. Это значит, что первичный рынок может многое изменить: рынок комнат – это только начало, дальше по этому пути могут пойти как минимум «малосемейки» и «гостинки».

Объединяйтесь

В России большие проблемы со статистикой по продажам. Несколько лет назад Уральская палата недвижимости объединила большинство застройщиков вокруг простой аналитической задачи: понять, сколько квартир продаётся на первичном рынке. Сегодня участники рынка с совокупной долей рынка 75% создают такую статистику и получают оперативный ответ на вопрос, куда движется рынок.

Будьте полезными рынку

И самое главное: экспертов много, но не все они могут предложить СМИ что-то, кроме своего ценного мнения, а для аналитика важно не просто считать статистику, рассматривать показатели, строить и комментировать графики. Независимо от масштаба компании важно начать собирать и систематизировать информацию. Компания, которая системно организует свою деятельность, будет способна создавать, аккумулировать различную статистику о ценах, сделках, дисконтах, продавцах и покупателях. И эти цифры будут интересны рынку и СМИ.



Коммерческой недвижимостью руководит посетитель

НА XXII НАЦИОНАЛЬНОМ КОНГРЕССЕ ПО НЕДВИЖИМОСТИ ТРАДИЦИОННО СОСТОЯЛАСЬ СЕКЦИЯ ПО КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. УЧАСТНИКИ РЫНКА РАССКАЗАЛИ, КАК МЕНЯЕТСЯ СИТУАЦИЯ, ЧЕГО ЖДУТ ПОСЕТИТЕЛИ И АРЕНДАТОРЫ ОТ СОБСТВЕННИКОВ. ОРГАНИЗАТОРОМ ВЫСТУПИЛО АН «ДАН-ИНВЕСТ», ВЕЛ ДИСКУССИЮ ВАЛЕНТИН КОРЫТНЫЙ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ И ЧЛЕН РГР «ЮЖНЫЙ УРАЛ».

Все темы секции по коммерческой недвижимости дали толчок для продуктивного обсуждения. «Михаил Горшихин поделился опытом нестандартного подхода к продвижению ТЦ и ТРК. Вальдемар Вайсс представил российскую и зарубежную практику реновации ТЦ и ТРК. Марат Манасян рассказал о стратегическом управлении. Ценно,

что все доклады были построены исключительно на опыте практикующих экспертов, – отметил Валентин Корытный. – Хочется отметить, что брокеров особо волнует вопрос управления недвижимостью. В России, как правило, сначала строят коммерческие здания, торговые и торгово-развлекательные центры и только потом принимается решение: каким образом это здание использовать».

НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС В ЧЕЛЯБИНСКЕ

Не остался в стороне и вопрос поиска покупателей для коммерческой недвижимости. Людмила Петрова, руководитель направления «Коммерческая недвижимость» компании ЦИАН рассказала, как меняется поведение потребителя на рынке коммерческой недвижимости.

«Арендатор – это в первую очередь человек. А что каждому из нас важно – это сэкономить время. Поэтому все больше и больше людей ищут помещение под офис, магазин, салон и так далее в интернете. При этом 81 % отсеивает предложения по расположению, 57% – по фотографиям. А как рассуждает «типичный риэлтор»: скрою адрес, подробности по помещению – получу больше звонков и не упущу сделку», – рассказала она.

По словам эксперта, это в корне неверное поведение. Больше всего звонков получают максимально подробные объявления с фотографиями фасада и помещения, максимально полным описанием и видео. При этом большинство клиентов предпочитают не звонить, а писать сообщения прямо на площадке или же на электронную почту. То есть опять экономят свое время. И тренд будет усиливаться в будущем.

К 2020 году арендатор будет вести себя так:

- 1 начинать поиск помещения с интернета,
- 2 выбирать только объекты с полной информацией,
- 3 видео ему заменит первый просмотр объекта,
- 4 первому звонку он предпочтет сообщение.

Марат Манасян, партнер в M1 Solutions, генеральный директор в Rowstudies и RetailRow, отметил, что собственники и руководители торговых центров демонстрируют потребительское отношение к вопросам управления объектами.

«Они зачастую перекадывают ответственность за результат на пользователей площадей и посетителей. В итоге при первых серьезных колебаниях потребительского спроса и доходов населения, объект недвижимости резко теряет доходы. Стратегическое управление включает в себя управление предложе-



Есть три ключевые проблемы, снижающие популярность торговых центров: низкий уровень обслуживания гостей (43%), несбалансированный состав арендаторов (36%) и проблемы спроса (21%).



Модератор секции Валентин Корытный

нием, спросом и сервисом. Это позволяет избежать или существенно снизить влияние внешних факторов на объект», – рассказал он.

По его словам, при управлении торговым центром важно оценивать не только доходы от аренды, но и большое количество других показателей. Например, количество посетителей ТРЦ и отдельных магазинов, конверсию, лояльность и ротацию посетителей и арендаторов. Важно брать в расчет и показатели успеха арендаторов: товарооборот, средний чек, количество товаров в чеке и др.

По словам Валентина Корытного, большие объекты становятся многофункциональными, приобретая облик развлекательного центра. Если раньше процент развлекательной составляющей ТРК составлял не более 10%, то сейчас эта цифра доходит до 50%. «Сегодня в торговый центр люди идут не столько за покупками, сколько просто провести время в выходной день – встретиться с друзьями, сходить в кино, в кафе, попутно совершить покупки. Учитывая тенденции развития онлайн-торговли, ТК и ТРК подвергаются серьезным реновациям», – отметил он.

Вальдемар Вайсс в рамках своего доклада на секции коммерческой недвижимости поделился опытом реновации торговых комплексов, рассказывая о европейском опыте. Большие площади в ТК теперь занимают: коворкинги и event-площадки, развлекательные площадки и парки, специально оборудованные классы и помещения для обучения, города профессий. Торговые комплексы превращаются в места отдыха и развлечений.

Профессионалу по недвижимости необходимо ориентироваться в этих трендах и тенденциях развития и эволюции недвижимости, нестандартно подходить к маркетингу и управлению объектами.

СЛОЖНО, НО ВОЗМОЖНО

НА РЫНКЕ ВТОРИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БОЛЕЕ 30% ОБЪЕКТОВ НАХОДЯТСЯ ПОД ОБРЕМЕНЕНИЕМ, В ТОМ ЧИСЛЕ В ВИДЕ ИПОТЕКИ. КАК ПРОДАТЬ ТАКОЕ ЖИЛЬЁ В КОРОТКИЕ СРОКИ С МАКСИМАЛЬНОЙ ВЫГОДОЙ ДЛЯ КЛИЕНТА? КАК СДЕЛАТЬ ВСЁ, ЧТОБЫ КЛИЕНТ ПОЛУЧИЛ ЛУЧШЕЕ ЗА ИМЕЮЩИЕСЯ У НЕГО ДЕНЬГИ? НА ЭТИ И ДРУГИЕ ВОПРОСЫ БЫЛИ ДАНЫ ОТВЕТЫ НА СЕКЦИИ «ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК: 50 ОТТЕНКОВ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ».



Лови момент! Рыночное обоснование цены и целесообразности сделки в текущих условиях

Олег Самойлов, вице-президент РГР, Координатор Межрегионального Партнерства Риэлторов, президент компании «РЕ-ЛАЙТ-Недвижимость» (Москва) рассказал, какую информацию нужно собрать и проанализировать для обоснования цены и целесообразности сделки и как представить её покупателям.

«Не секрет, что динамика цен, так и общей активности рынка жилья движется по синусоиде. Потребители, выходящие на рынок, неизбежно оказываются вовлечёнными в увлекательную игру под названием «А ну-ка, угадай!», вариантом

которой для собственников становится задача продать максимально дорого, а для покупателей – не переплатить при приобретении, – говорит Олег Самойлов. – Поскольку «правила» данной «игры» потребителям неочевидны, в условиях депрессивной рыночной динамики принятие решений о ценах и целесообразности сделок сопряжено с высокими сложностями, которые обычно становятся серьёзной головной болью для риэлторов. Ещё бы: когда спрос превышает предложение, обосновать покупателю оправданность приобретения даже по немалой цене не составляет труда. А попробуй-ка добиться



подобного результата в условиях текущего пассивного рынка и продолжающегося снижения цен».

Олег Самойлов считает, что во многих случаях сложности, с которыми сталкиваются риэлторы при решении задачи обоснования цены или целесообразности сделки, реально являются следствием слабости используемых аргументов.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС В ЧЕЛЯБИНСКЕ

Сценарий продажи как стратегия успеха

Елена Головова, директор АН «Компаньон» (Челябинск) рассказала, как продумать и подготовить сценарий продажи, который позволит решить самую сложную задачу, поставленную клиентом, в короткие сроки, с максимальной выгодой для участников сделки.

Особый интерес у слушателей секции вызвала продемонстрированная анкета-опросник, в которой прописываются основные моменты, связанные с объектом, а также подход к определению потенциальных покупателей.



Сделки с материнским капиталом: новые возможности увеличения заработка риэлтора

ГК «Доминанта» предлагает своим клиентам особые условия для сделок с материнским капиталом: упрощённую выдачу займов (без подтверждения дохода, без поручителей, без независимой оценки объекта недвижимости, независимо от кредитной истории); одобрение 98 % поданных заявок; работу со сложными

случаями, в которых банки отказывают и т. д.

Кроме того, в рамках сотрудничества с Российской Гильдией Риэлторов, компания разработала эксклюзивные условия партнёрства по займам с материнским капиталом для членов РГР, в том числе скидку на комиссию.



Выступление **Дмитрия Кубарева, президента ГК «Доминанта» (Челябинск)** вызвало у слушателей особый интерес.

Как увеличить поток клиентов или вернуть их с помощью дополнительных услуг

Екатерина Сивова, руководитель сервиса «Одобр.онлайн» (Санкт-Петербург) предложила своё решение «наболевших» каждодневных вопросов риэлторской практики: как сделать звонок клиенту, как показать выгоду сотрудничества с компанией, рассчитав её в рублях, как вернуть старых

клиентов из базы и приобрести новых.

По мнению Екатерины Сивовой, клиент должен сразу понимать свою выгоду, выраженную в цифрах, а регулярные звонки необходимы, чтобы наращивать эффект «сарафанного радио», зарабаты-



вать на дополнительных услугах и собирать новые заявки.

Лёгкие продажи и в итоге – клиенты на всю жизнь

Владимир Каплинский, генеральный директор АН «Владимир» (Находка) просто и доступно разобрал все этапы работы с клиентом, а также порекомендовал

простые инструменты повышения эффективности на каждом шаге по пути к сделке и после её завершения.





Отдыхать работая, работать отдыхая!

КАЖДЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ РГР – ЭТО НЕ ТОЛЬКО НАСЫЩЕННАЯ И КРАЙНЕ ПОЛЕЗНАЯ ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА, НО И ПО-НАСТОЯЩЕМУ УВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ. КОНГРЕСС В ЧЕЛЯБИНСКЕ НЕ СТАЛ ИСКЛЮЧЕНИЕМ!



НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС В ЧЕЛЯБИНСКЕ



Организаторы – Российская Гильдия Риэлторов, ассоциация РГР «Южный Урал» и лично президент РГР Арсен Унанян оказались радушными и гостеприимными хозяевами. Они не только тепло встретили гостей, но и постарались сделать так, чтобы участники Конгресса каждый день получали позитивные эмоции и яркие впечатления.

8 июня в приятной дружеской атмосфере состоялась «Встреча региональных лидеров», а ярким завершением Конгресса стала коктейльная вечеринка в кругу друзей.

В официальной группе РГР вы можете посмотреть [ВИДЕО](#) со встречи региональных лидеров.



НА СОБСТВЕННОМ ОПЫТЕ

ДИРЕКТОР АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ «ВИВАТ-РИЭЛТИ» ИЗ НИЖНЕГО НОВГОРОДА НА XXII НАЦИОНАЛЬНОМ КОНГРЕССЕ ПО НЕДВИЖИМОСТИ ПРЕДСТАВИЛА СВОЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ АГЕНТСТВОМ НЕДВИЖИМОСТИ.

На XXII Национальном конгрессе по недвижимости в Челябинске упор делался на практику. Риэлторы из разных уголков страны делились собственным опытом, представляли реальный кейсы и рассказывали об успехах и ошибках. Елена Недоспасова, директор агентства недвижимости «Виват-Риэлти» из Нижнего Новгорода, на секции «Управление риэлторской компанией» рассказала, как изменила работу собственного агентства после 8 лет работы на рынке. «Тогда стало понятно, что верхи не могут так продолжать, низы – агенты – не готовы и не хотят перемен. В преобразовании было пройдено несколько этапов с потерей сотрудников», – поделилась она.

Вот список изменений, которые «Виват-Риэлти» начал в 2007 году:

- изменилась роль руководителей в работе специалистов;
- изменилась роль дежурного агента при обработке входящей информации;
- уменьшилась потеря входящей информации;
- директор перестала вести собственные сделки.

«Директор не делатель сделок и не помощник агента. Это коуч и руководитель, мастер и авторитет, это философия и миссия компании», – рассказала Елена.



Вот список обязанностей директора после изменений:

- еженедельное собрание;
- еженедельное совещание;

- еженедельный клуб стажеров «Подсолнухи»;
- 1-2 раза в месяц планерки с подразделениями;
- контроль за начислением и закрытием сделок;

ОБУЧЕНИЕ И КАДРЫ

- собеседование с агентами – личные или в присутствии менеджера в соответствии с показателями эффективности работы агента;
- ведение и учет финансов;
- стратегии развития и организация этапов внедрения;
- общественно-значимая деятельность;
- три раза в год отпуск и поездки на Конгресс РГР.

Произошли и другие изменения. Появились регламенты для стандартных процессов: собраний, планирования, оценки работы, собеседований и т. д.

«Обычно в небольшом агентстве недвижимости главенствуют традиции и устные договоренности. Мы, наоборот, прописали все, что только можно. От стандарта работы, четкого графика совещаний, собраний, обучений и планерок между подразделениями до количества обязательных корпоративов в году. Дисциплина труда – залог здоровой атмосферы для всех без исключений», – отметила Елена Недоспасова.

СПРАВКА

«Виват-Риэлти» работает с 1999 года.

В марте 2008 года агентство недвижимости прошло процедуру добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РФ. В апреле 2008 года аттестацию прошли все сотрудники.

В августе 2015 года «Виват-Риэлти» вошло в ТОП-лист лучших агентств недвижимости Нижнего Новгорода по мнению издательства «Деловой квартал».

Декабрь 2016 года – специалисты агентства недвижимости «Виват-Риэлти» в очередной раз стали победителями в VIII Чемпионате по риэлторскому мастерству «Риэлторские поединки».

В компании изменили и систему разделения труда. Увеличился штат управленцев: 30 человек – общая численность, 9 человек – управление (оклад+%). Агенты стали индивидуальными предпринимателями и руководство начало формировать понятие доход АН и ввело план. Произошло разделение ответственности между менеджерами до аванса и от аванса до сделки.

В результате компания стала сильнее. Новые сотрудники быстрее

и увереннее входят в профессию, можно воспитать лояльных, исполнительных, добросовестных, но без излишних амбиций агентов полного цикла. Качественная обработка входящей информации клиент-менеджером уменьшила ее потерю.

При таком подходе компании не страшно, что кто-то из агентов встанет и уйдет со всей базой – потери будут минимальными. На любом этапе можно заменить сотрудника и передать клиента.

Единый реестр

сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости

Агентство

Риэлтора

Введите название, населенный пункт, область

Найти

Выберите для поиска

Введите поисковый запрос

В ЕДИНОМ РЕЕСТРЕ: Офисов компаний - 1458. Специалистов (брокеров и агентов): - 14107.

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

В Красноярске прошел Большой риэлторский форум

9 июня в «Сибири» было жарко! «Жарко не только потому, что в Красноярск наконец-то пришло лето! Жарко было в Международном выставочном деловом центре «Сибирь» от горячих споров в дискуссии «Эксклюзивный договор. За и против», – рассказывают в Красноярском союзе риэлторов.

Дискуссия предварялась вводной частью в виде докладов на актуальные темы. Например, Ирина Томаровская, заместитель генерального директора АН «АРЕВЕРА-недвижимость», говорила о ценности эксклюзивного договора для агента через выгоды для собственника, о прямой взаимосвязи

заключенного эксклюзивного договора с качеством риэлторской услуги. Выступление Ирины Монастырской, директора АН «КИАН» и руководителя Территориального органа по сертификации по Красноярскому краю, было посвящено мультилингвовой системе. Эксперт рассказывала о том, как с ее помощью выстраиваются единые правила, стандарты работы, усиливаются влияние и доходность своего бизнеса.

Непосредственно дискуссии модерировал руководитель информационного портала «Красдом» Александр Билонов. Ее начало ознаменовалось жарким спором на вопрос «Эксклю-



зив – кабала или благо для клиента». «Все спикеры имели возможность высказаться, показать свою точку зрения, обосновать её, а риэлторская аудитория жадно впитывала каждое слово аксакалов регионального рынка недвижимости», – отмечают в Красноярском союзе риэлторов.

Члены Кубанской палаты недвижимости приняли участие в тренинге Владимира Димитриадиса

16 июня Кубанская палата недвижимости организовала для своих действующих членов тренинг на тему «План действий для сегодняшнего рынка. Как построить предсказуемый и повторяемый бизнес». В ходе тренинга Владимир Димитриадис рассказал о том, какую создать систему работы с продавцами, о грамотном планировании, об этапах продаж.

«Знакомство и общение с Владимиром Димитриадисом прошло в радушной и непринужденной атмосфере. Нельзя не сказать о том, какой настрой дал Владимир – он вселил уверенность в участников тренинга, а также гордость и уважение к профессии риэлтор» – рассказывают в Кубанской палате недвижимости.



Руководители агентств недвижимости Нижнего Новгорода проанализировали основные схемы мошенничества на рынке недвижимости

Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов организовала круглый стол для руководителей ведущих агентств недвижимости. На мероприятии обсуждались основные схемы мошенничества. Основным спикером была Елена Никоненкова, директор консалтинговой фирмы «Прецедент». Она

рассказала об участившихся обращениях граждан и методах борьбы с различными видами мошенничества на рынке недвижимости.

Участники мероприятия высоко оценили работу участников круглого стола, отметив актуальность и полезность полученной информации.



Всего в работе круглого стола приняли участие более 30 человек.

В Туле прошел «Фестиваль креативных идей по решению жилищного вопроса»

1-2 июня «Тульская Гильдия Риэлторов» организовала масштабный фестиваль, на котором потребители смогли задать актуальные вопро-

сы специалистам во всех отраслях недвижимости от строительства и ремонта, ипотечного кредитования, покупки и продажи, аренде.

Фестиваль был приурочен к Дню защиты детей. Поэтому специально для них были предусмотрены интересные занятия – юные туляки смогли получить уроки ментальной арифметики, расписать пряник или научиться ткачеству и вышивке.

ГРМО и группа компаний «Доминанта» подписали соглашение о партнерстве

Президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) Елена Симко и президент группы компаний «Доминанта» Дмитрий Кубарев на Национальном конгрессе в Челябинске поставили подписи под соглашением о партнерстве. Его цель – сотрудничество в сфере развития рынка недвижимости, обеспечения доступности риэлторских услуг населению, содействия гражданам РФ в реализации прав на получение и использование средств материнского (семейного) капитала, организации условий по финансированию

приобретения жилья на первичном и вторичном рынках.

ГК «Доминанта» предлагает эксклюзивные условия по сделкам с займами под маткапитал для членов ГРМО:

- рассмотрение заявки за 3 часа;
- комиссия ГК «Доминанта» – от 33 тыс. рублей;
- получение клиентом денежных средств в день подачи документов в МФЦ.

Кроме того, в линейке услуг ГК «Доминанта» присутствует ипотека.



Партнёр-риэлтор получает полномочия на подписание кредитно-обеспечительных документов, таким образом приобретает возможность предлагать своим клиентам услугу «Банк в офисе ипотечного брокера».

Члены «Южной палаты недвижимости» получают преимущества

На основе Ассоциации риэлторов «Южная палата недвижимости» появилась коммерческая организация по работе с партнерами. Она будет выступать единым продавцом банковских, страховых услуг, жилых и коммерческих новостроек.

Единый продавец даст большой объем продаж услуг или новостроек, чем любая отдельно взятая компания.

Поэтому банки смогут снизить ипотечные проценты для клиентов

Ассоциации риэлторов «Южная палата недвижимости». В новом объединении около 1000 специалистов риэлторского бизнеса из Ростова-на-Дону и области.

Следующий этап – создание единого образца договора об оказании риэлторских услуг для всех компаний-членов ассоциации.

В Барнауле руководители агентств недвижимости обсудили вопросы повышения качества бизнеса

8 июня состоялось выездное мероприятие Союза риэлторов Барнаула и Алтая, в котором приняли участие руководители ведущих агентств недвижимости региона. На повестке дня стоял вопрос о повышении маржинальной прибыльности риэлторского бизнеса. Спикером мероприятия выступила региональный директор компании «Жилфонд» Людмила Авдюхина. Она поделилась информацией об организации бизнес-процессов компании, а также провела мастер-класс. Кроме того, отдельный блок Клуба директоров был посвящен

теме продвижения риэлторской услуги через социальные сети.

«Союз риэлторов создавался более 20 лет назад, чтобы сделать рынок более цивилизованным, чтобы мы были партнерами и вели диалог, вместе находили пути развития рынка. Наша задача – смотреть в будущее, оперативно реагировать на изменение ситуации. За столом переговоров мы вместе вырабатываем стратегические шаги, которые позволяют бизнесу двигаться быстрее. Мы обмениваемся опытом о внедрении



технологий, даем оценку их эффективности, это позволяет всему сообществу принимать верные решения и повышать качество бизнеса», – считает президент «Союза риэлторов Барнаула и Алтая» Дмитрий Дворядкин.



ОБЪЕДИНЯЯ
ПРОФЕССИОНАЛОВ