

ПРОФЕССИОНАЛ РГР



декабрь, 2019



РГР в 2019: итоги года



МИНИСТЕРСТВО ТРУДА И СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
(Минтруд России)

ПРИКАЗ

10 ноября 2019 г.

Москва

№ 614

Об утверждении профессионального стандарта
«Специалист по операциям с недвижимостью»

В соответствии с пунктом 16 Правил разработки и утверждения профессиональных стандартов, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 22 января 2013 г. № 23 (Собрание законодательства Российской Федерации, 2013, № 4, ст. 293; 2014, № 39, ст. 5266; 2016, № 21, т. 3002; 2018, № 8, ст. 1210, № 50, ст. 7755), приказываю:

Утвердить прилагаемый профессиональный стандарт «Специалист по операциям с недвижимостью».

б/н

 М.А. Топилин



Теперь официально:
6 декабря вступил в силу профессиональный стандарт для риэлторов

4

Поездка в Америку:
какие идеи представители РГР почерпнули на Конгрессе NAR США

8



РГР-party:
как прошла неофициальная дружеская встреча Гильдии с отраслевыми партнерами

10



Дисконт от ВТБ:
как ассоциации в регионах добиваются повышенных преференций для своих членов

13



Почти итоги года:
какие выводы делают сертифицированные аналитики РГР об уходящем 2019 году

16

ДРУЗЬЯ, КОЛЛЕГИ, ПАРТНЕРЫ!

СОВСЕМ НЕМНОГО ВРЕМЕНИ ОСТАЕТСЯ ДО НАСТУПЛЕНИЯ НОВОГО ГОДА. МЫ ХОТИМ ПОДВЕСТИ ИТОГИ УХОДЯЩЕГО ГОДА И ПОЗДРАВИТЬ ВАС С НАСТУПАЮЩИМИ ПРАЗДНИКАМИ.

2019 год для РГР стал периодом важных и серьезных достижений. Встречая его, мы обещали, что деятельность РГР обязательно даст хорошие плоды. Всё так и произошло.

- В декабре в силу вступил профессиональный стандарт «Специалист по операциям с недвижимостью». Российская Гильдия Риэлторов многое вложила в его разработку и считает это событие важным и значимым для всего профессионального сообщества.
- Много было сделано и внутри РГР – так, летом 2019 года Гильдия перешла на 100%-ную сертификацию, это значит, что все члены РГР соответствуют внутренним стандартам.
- Большую работу в 2019 году проделал Комитет по взаимодействию с отраслевыми партнерами – у РГР стало гораздо больше, не побоимся этого слова, друзей среди банков, застройщиков и других организаций, работающих на рынке недвижимости.

Такие отличные итоги – результат слаженной работы большой команды, людей, полных сил и желания работать на благо рынка недвижимости и будущего профессии.

Традиционно в конце декабря все подводят итоги и намечают планы. Пусть всё то хорошее, что было в 2019 году, даст заряд сил и энергии на 2020 год! Желаем, чтобы в новом году нашего с вами энтузиазма хватило на всё задуманное, на то, чтобы нестись вперед на всех парусах!

Пусть 2020 год порадует вас хорошими новостями и яркими событиями, отличными достижениями в работе и радостными моментами в личной жизни. Счастья, крепкого здоровья, прекрасного настроения и профессиональных успехов! С Новым годом!

Российская Гильдия Риэлторов

ТЕПЕРЬ ОФИЦИАЛЬНО

6 ДЕКАБРЯ 2019 ГОДА
В СИЛУ ВСТУПИЛ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
СТАНДАРТ
«СПЕЦИАЛИСТ
ПО ОПЕРАЦИЯМ
С НЕДВИЖИМОСТЬЮ».
ЭТО ДОЛГОЖДАНОЕ
И ВАЖНОЕ СОБЫТИЕ
ДЛЯ РИЭЛТОРСКОГО
СООБЩЕСТВА. РГР
ОЦЕНИВАЕТ ЕГО
КАК ПЕРВЫЙ ШАГ
ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО
РАЗВИТИЯ И
СТАНОВЛЕНИЯ
ПРОФЕССИИ.



Министерство труда утвердило профессиональный стандарт «Специалист по операциям с недвижимостью». Напомним, разработку проекта Российская Гильдия Риэлторов заказала Торгово-Промышленной Палате России для того, чтобы на официальном государственном

уровне появились четко сформулированные и систематизированные требования к знаниям, навыкам и компетенциям специалистов по недвижимости. В состав рабочей группы по разработке профессионального стандарта входили члены правления РГР: Олег Самойлов, Елена Симко, Константин Апрелев, а также член Национального совета РГР Ольга Власова.

По мнению президента РГР Арсена Унаняна, введение Профстандарта должно упростить жизнь агентств. «Принятие Профстандарта – это не то же самое, что лицензирование. Его применение носит добровольный характер, а неприменение не влечет за собой ответственности. Так что Профстандарт – это, прежде всего, справочник для руководителей

агентств недвижимости. В соответствии с ним они могут оценивать сотрудников при приеме на работу, предъявлять к ним определенные требования, определять их должностные обязанности», – поясняет президент РГР.

Следующим шагом на пути к развитию цивилизованного рынка недвижимости в России должна стать разработка критериев и средств оценки квалификаций специалистов.

Отметим, Российская Гильдия Риэлторов задолго до утверждения Профессионального стандарта работала и внедрила требования к организациям и сотрудникам, оказывающим услуги на рынке недвижимости, зарегистрировав

ЦИТАТА

Арсен Унанян,

президент Российской Гильдии Риэлторов:

Сейчас мы можем говорить о легализации профессии риэлтор и о ее вхождении в правовое поле трудовых взаимоотношений в России. До этого момента профессии риэлтор как будто бы не существовало, хотя всем очевидно, что она есть. Для нас утверждение проекта Профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью» – только первый шаг. Ему предшествовала огромная работа, и многое еще предстоит сделать.

в 2002 году Систему добровольной сертификации услуг.

За эти годы Система превратилась в эффективный инструмент контроля качества в сфере недви-

жимости на территории России: она предусматривает плановые проверки агентств недвижимости и обязательное обучение и аттестацию специалистов, работающих в них.

Основная цель вида профессиональной деятельности, заложенная в стандарте: Оказание комплекса услуг при покупке, продаже, управлении и передаче в аренду (пользование) различных объектов недвижимого имущества, долей и прав на них.

Коды, присвоенные в общероссийском классификаторе занятий (ОКЗ):

- 1439 – Руководители иных сфер обслуживания, не входящие в другие группы;
- 3334 – Агенты по операциям с недвижимостью и другой собственностью.

Коды, присвоенные в общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД):

- 68.10 – Покупка и продажа собственного недвижимого имущества;
- 68.20 – Аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом;
- 68.31 – Деятельность агентств недвижимости за вознаграждение или на договорной основе;
- 68.32 – Управление недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе.

В соответствии с профстандартом, риэлторы могут трудоустроиться в агентства недвижимости на:

- руководящие позиции: руководитель агентства недвижимости, руководитель подразделения по реализации прав на недвижимость, брокер по недвижимости, эксперт по недвижимости.
- позиции квалифицированных специалистов: специалист по недвижимости, агент по недвижимости, агент по аренде недвижимости, менеджер по продаже недвижимости, помощник эксперта по недвижимости.

Для каждой позиции в профстандарте определены знания и умения, а главное – необходимые этические нормы, которые должны соблюдать риэлторы-профессионалы.

РГР В ЦИФРАХ

С КАКИМИ КОЛИЧЕСТВЕННЫМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ЗАКАНЧИВАЕТ 2019 ГОД РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ.

Значимым событием для Российской Гильдии Риэлторов в 2019 году стал переход на 100%-ную сертификацию членов профессионального объединения. Это значит, что каждое агентство недвижимости, входящее в РГР, обладает сертификатом «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские. Общие требования».

На начало декабря, в РГР состоят 835 сертифицированных компаний. А в Едином реестре РГР числится более 1700 офисов и 18,6 тыс. аттестованных сотрудников. Прирост составил 17 и 30%, соответственно. Системой добровольной сертификации охвачены 53 региона России.

Сертифицированные агентства недвижимости = безопасность и надежность:

- профессиональная деятельность риэлторской компании застрахована;
- все сотрудники регулярно проходят обучение и сдают аттестационные экзамены;
- права клиентов дополнительно защищены.

Все сертифицированные агентства недвижимости и аттестованных специалистов можно найти на сайте Единого реестра РГР. По своей сути, Единый реестр – это важная составляющая и «витрина» Системы добровольной сертификации, которая была создана Российской Гильдией Риэлторов в 2002 году. Агентство, пройдя сертификацию, подтверждает, что оказывает качественные услуги и становится участником Единого реестра.

Чек-лист «Как выбрать риэлтора» от президента Уральской палаты недвижимости Илоны Соболевой:

1

УЗНАЙТЕ, ВОДИТ ЛИ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ, например, на территории Екатеринбурга – это Уральская палата недвижимости, по всей России – Российская Гильдия Риэлторов).

2

ПРОВЕРЬТЕ, ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ АГЕНТСТВО СЕРТИФИЦИРОВАННЫМ, застрахована ли его профессиональная деятельность. Эту информацию можно найти на сайте компании, а также на сайте РГР.

3

ПРОВЕРЬТЕ ИНФОРМАЦИЮ О СОТРУДНИКЕ, которого вам предложило агентство, в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов. Там обязательно будет указан стаж работы специалиста и наличие у него аттестата.

4

ВСТРЕЧАЙТЕСЬ С РИЭЛТОРОМ ТОЛЬКО В ОФИСЕ КОМПАНИИ. Таким образом вы убедитесь, что офис риэлтора на самом деле существует, а он сам ведет реальную деятельность.

5

ЗАЙДИТЕ НА СТРАНИЧКУ РИЭЛТОРА В СОЦСЕТЯХ, посмотрите, о чем он пишет и чем дышит.

6

ИЗУЧИТЕ ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ, которые уже прибегали к услугам риэлтора.



В 2020 ГОДУ XXIV НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ ПРОЙДЕТ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

КЛЮЧЕВОЕ МЕРОПРИЯТИЕ
ДЛЯ ЛИДЕРОВ РЫНКА ПРОЙДЕТ
С 10 ПО 12 ИЮНЯ 2020 ГОДА.

Российская Гильдия Риэлторов в 2020 году уже в 24-й раз организует Национальный конгресс по недвижимости. На этот раз он состоится в Санкт-Петербурге с 10 по 12 июня.

По предварительной информации, 10 июня пройдут внутренние мероприятия РГР – в частности, заседание Национального совета и Съезд РГР. Также в этот день будут организованы бизнес-туры. На 11 и 12 июня запланирована деловая программа и вечерние торжественные мероприятия. Традиционно в эти дни пройдет церемония награждения победителей Национального конкурса «Профессиональное признание», а также инаугурация нового президента РГР. Им станет президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Игорь Горский.

Национальный конгресс РГР – ключевое мероприятие для лидеров рынка недвижимости и риэлторского сообщества. Именно здесь задаются тренды, определяются направления работы и достигаются важные договоренности. Участвовать в Национальном конгрессе – значит раньше других узнавать о главных новостях и тенденциях и выходить на прямой диалог с отраслевыми партнерами – банками, девелоперами и многими другими.

По словам президента-элект РГР Игоря Горского, Национальный конгресс по недвижимости в 2020 году может получить статус международного: сейчас ведутся переговоры с делегациями 20 разных стран, которые выразили желание посетить мероприятие Российской Гильдии Риэлторов.

Следите за появлением подробной информации о Национальном конгрессе на сайте РГР и в группе в Facebook. Советуем, уже сейчас запланировать на 10-12 июня 2020 года посещение XXIV Национального конгресса по недвижимости в Санкт-Петербурге.



ПОЕЗДКА В АМЕРИКУ

ПРЕЗИДЕНТ-ЭЛЕКТ РГР ИГОРЬ ГОРСКИЙ И ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ РГР ИРИНА ЗЫРЯНОВА Делятся впечатлениями от посещения конгресса национальной ассоциации риэлторов и рассказывают, чему можно поучиться у американских коллег.

Представители Российской Гильдии Риэлторов в ноябре стали участниками ежегодного мероприятия в США – Конгресса Национальной ассоциации риэлторов. В 2019 году его посетили 25 тыс. человек – только в торжественной церемонии открытия приняли участие более 50 делегаций из разных стран.

Знаменосцем делегации риэлторов от России на торжественной церемонии открытия Конгресса был президент-элект РГР Игорь Горский. Кроме того Гильдию на мероприятии представляли вице-президент РГР и Уральской палаты недвижимости Ирина Зырянова и член совета УПН Николай Зырянов.

Игорь Горский:

– Национальная ассоциация риэлторов США поражает своей работой с профессиональным сообществом – недаром в ней состоят 1,4 млн человек. Америка жесткая страна с точки зрения ведения бизнеса – здесь риэлторы не представляют своей работы без мультилистинговой системы и деления комиссионных 50 на 50. Если в России не хотят делиться комиссионными и как зеницу ока берегут свой эксклюзив, то в США никто не будет никого уговаривать: либо ты делишься, либо ты не работаешь риэлтором.

Благодаря таким четким и строгим правилам сделки проходят за 2-4 недели. В России клиенты пока

ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА

еще сквозь пальцы смотрят на срок экспозиции в 2-3 месяца, а в США они требуют быстрой продажи, чтобы деньги постоянно работали.

В Америке каждый сам за себя и несмотря на это они понимают выгоды объединения. У нас, выросших на принципах коллективной собственности, всё наоборот. Именно поэтому Российская Гильдия Риэлторов сейчас ключевым считает проект по созданию Федеральной базы недвижимости, в основу которой лягут принципы МЛС.

По мнению Ирины Зыряновой, конгресс – отлично спланированное и организованное мероприятие. «Место проведения, а это огромный выставочный комплекс в центре Сан-Франциско, позволило с комфортом разместить все запланированные секции, и здесь же провести не менее впечатляющую по размаху выставку. Несмотря на большое количество участников, не было ощущения столпотворения и скученности. Потоки посетителей были грамотно разведены, чтобы исключить их пересечение и формирование «пробок», – отмечает вице-президент РГР.

Игорь Горский:

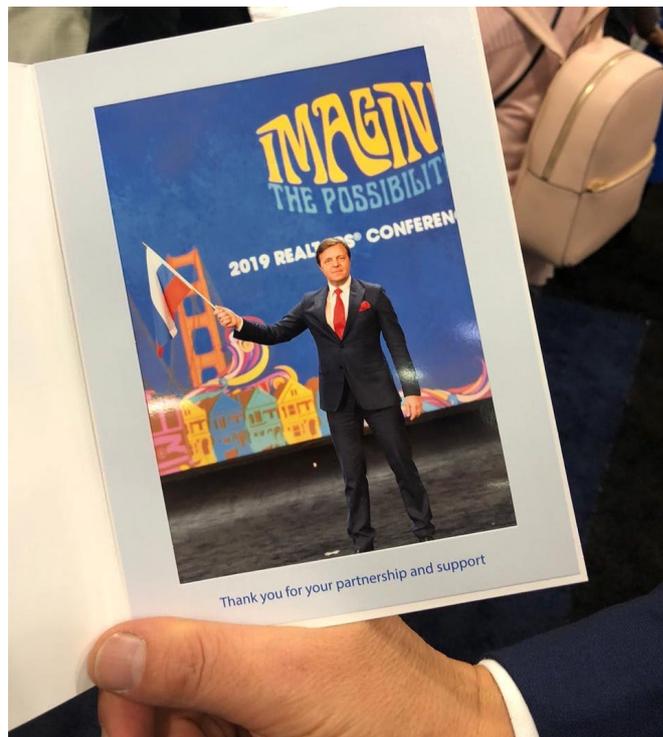
– Меня поразили масштабы, в том числе финансирования мероприятия. Вот некоторые цифры. На пленарном заседании присутствовало около 6 тысяч человек, а стоимость участия в первом дне составляла 150 долларов. 2200 делегатов приобрели билеты за 200 долларов на торжественный вечер, посвященный инаугурации нового президента НАР. Параллельно друг другу работали 12 залов, где были организованы дискуссии. А выставка, сопутствующая конгрессу, занимала 4 просторных зала, вмещающих одновременно тысячи посетителей.

Поездка на Конгресс предусматривала не только участие в самом мероприятии, но и тур по знаковым городам США: Нью-Йорк, Сан-Франциско и Лос-Анджелес.

Ирина Зырянова:

– Самое сильное впечатление на меня, как типичного городского жителя, произвел Нью-Йорк. Однако для себя я отметила, что не все небоскребы выглядят как выдающиеся достижения современной архитектуры, были и заурядные «стекляшки», только большой этажности и высоты. Не могу судить о технических характеристиках многих зданий, но можно сказать, что лицо Нью-Йорка сформировано высотками начала XX века, и современные здания редко когда могут с ними тягаться во внешней привлекательности.

Финансовый район и набережная Сан-Франциско также не подкачали, а вот Лос-Анджелес откровенно разочаровал. Сильно разбросанный по территории, недружелюбный к пешеходам. Есть отдельные очаги цивилизации: Беверли-Хиллс, Родео-драйв и Санта-Моника. В остальной части не покидало чувство опасности от окружающих одноэтажных домов и сомнительной публики на улицах.



С профессиональной точки зрения Ирина Зырянова отмечает, что рынок недвижимости в США характеризуется в первую очередь сильной полярностью и неоднородностью.

Ирина Зырянова:

– Очень часто рядом соседствуют объекты разных сегментов, особенно это касается жилых домов. Редко когда встречались районы с единой концепцией. Это связано, скорее всего с не очень распространенной практикой комплексной застройки. Видимо, формирование единого архитектурного облика населенного пункта не является приоритетной задачей властей. Или мы не смогли увидеть другие районы.

Отметим, представители Российской Гильдии Риэлторов не впервые участвуют в Конгрессе Национальной ассоциации риэлторов США. Такие поездки ценны тем, что позволяют познакомиться с другими рынками недвижимости, понять, как выстроены отношения между участниками, и обменяться успешным опытом с зарубежными коллегами.



РГР-party: как прошла неофициальная встреча с партнерами

МЕРОПРИЯТИЕ БЫЛО ОРГАНИЗОВАНО ПО ИНИЦИАТИВЕ КОМИТЕТА ПО ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С ОТРАСЛЕВЫМИ ПАРТНЕРАМИ.

4 декабря в рамках Национального совета Российская Гильдия Риэлторов организовала неформальное мероприятие для партнеров – РГР-party.

2019 год особенный для Российской Гильдии Риэлторов в плане взаимоотношений с партнерами – они стали более системными и эффективными. Всё это благодаря профильному комитету, созданному в 2018 году по инициативе президента РГР Арсена Унаняна. Комитет, отвечающий за взаимодействие с отраслевыми партнерами, возглавила Лина Кочкаева, а вошли в него Ирина Зырянова, Илона Соболева, Наталия Колесникова, Ирина Киселева, Елена



ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА

Симко, Александр Шуранов, Артемий Шурыгин, Екатерина Векшина, Елена Соколова и др.

РГР-party своего рода результат продуктивной и насыщенной двухлетней работы. Неформальную встречу с профессиональным риэлторским сообществом посетили три десятка организаций. С каждой из них у РГР уже есть реальный опыт взаимодействия и планы на долгосрочное сотрудничество.

На мероприятии звучало много слов, выражающих взаимную благодарность и признательность. Со стороны Российской Гильдии Риэлторов они закреплены в дипломах, которыми были награждены действующие и будущие партнеры – это представители банков, страховых и строительных компаний, порталов и CRM-систем и других организаций.



На мероприятии были подписаны соглашения о сотрудничестве РГР с новыми партнерами: ООО «Инновационная группа «Виннер», ООО «Страховая компания Кардиф», НП «Союз оценщиков Республики Татарстан», ООО «Центр инновационных технологий «Севиаль».

Специально для участников РГР-party была организована интеллектуальная игра. Победители были награждены призами – сертификатами на участие в XXIV Национальном конгрессе по недвижимости, который в июне 2020 года пройдет в Санкт-Петербурге.



РГР и ГК «Кортрос» подписали соглашение о сотрудничестве

ГРУППА КОМПАНИЙ «КОРТРОС» ПРИСУТСТВУЕТ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ УЖЕ 14 ЛЕТ И ВЕДЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО В ВОСЬМИ РЕГИОНАХ.

В ноябре на Международном московском форуме по недвижимости Российская Гильдия Риэлторов и группа компаний «Кортрос» подписали соглашение о сотрудничестве. Подписи под официальным документом поставили президент РГР Арсен Унанян и главный коммерческий директор ГК «Кортрос» Филипп Третьяков.

Партнеры нацелены на взаимовыгодное сотрудничество, а в договоре прописан порядок взаимодействия застройщика и компаний-членов Российской Гильдии Риэлторов для привлечения покупателей жилья.

По словам Ирины Зыряновой, вице-президента и члена комитета РГР по взаимодействию с партнерами, комитетом была проделана большая работа для достижения договоренностей с группой компаний «Кортрос», а в ближайшее время готовится еще ряд соглашений с компаниями, представляющими направление «Застройщики и сервисы по бронированию новостроек».

Всего в 2019 году Российская Гильдия Риэлторов подписала 14 соглашений о сотрудничестве с организациями, работающими на рынке недвижимости.

Партнерами РГР в настоящее время являются:

- 4 кредитных организации: Абсолют Банк, Банк Жилищного финансирования, ВТБ, Газпромбанк;
- 4 строительных компании: «Брусника», «Домостроительный комбинат», «Кортрос» и «Синара-Девелопмент»;
- 2 страховых компании: «Зетта Страхование», «Кардиф».

ЦИТАТА

Филипп Третьяков,
главный коммерческий директор ГК «Кортрос»:

ГК «Кортрос», как крупный федеральный игрок на рынке, заинтересован в сотрудничестве с такой же сильной федеральной структурой. В постоянно меняющихся условиях рынка такая синергия является необходимым условием для развития.

СПРАВКА

Группа компаний «Кортрос» присутствует на рынке недвижимости уже 14 лет – за это время построено 2,7 млн кв. м. жилья. В настоящее время девелопер реализует проекты в 8 регионах, в их числе Москва и Санкт-Петербург, Екатеринбург и Пермь, Ярославль и Ростов. Застройщик специализируется на строительстве жилья комфорт-класса и при реализации многих своих проектов занимается комплексным освоением территории, таким образом с нуля создавая новое пространство для жизни.

ЦИТАТА

Арсен Унанян,
президент Российской Гильдии Риэлторов:

Профессиональное объединение последние два года много работает над налаживанием партнерских отношений с другими участниками рынка недвижимости – банками и застройщиками. С этой целью мы в 2018 году создали профильный комитет – он отвечает за взаимодействие с отраслевыми партнерами и за появление специальных условий сотрудничества для членов Гильдии.



ВТБ

Время меняться

ДИСКОНТ ОТ ВТБ

РУКОВОДИТЕЛИ РЕГИОНАЛЬНЫХ АССОЦИАЦИЙ РГР РАССКАЗЫВАЮТ, КАК РАЗВИВАЕТСЯ ИХ ПАРТНЕРСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО С БАНКОМ ВТБ. БЛАГОДАРЯ СОГЛАШЕНИЮ, ДОСТИГНУТОМУ МЕЖДУ РГР И ВТБ, АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ ПОЛУЧАЮТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ В ВИДЕ СНИЖЕННЫХ СТАВОК ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ. ДЛЯ РИЭЛТОРСКИХ КОМПАНИЙ ЭТО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ.

Российская Гильдия Риэлторов и Банк ВТБ осенью подписали Соглашение о намерениях. Стороны собираются объединить усилия для развития ипотечного кредитования, формирования системной работы на этом рынке и создания оптимальных условий для участников рынка недвижимости и потребителей их услуг.

По словам Евгения Дячкина, руководителя департамента ипотечного и автобизнеса банка ВТБ, сотрудничество с Российской Гильдией Риэлторов носит стратегический характер. «Мы инвестируем много времени и сил в работу с рынком готового жилья и построение отношений с риэлторами. Новостройки – это всего лишь четверть всего рынка жилья, тогда как 75% приходится на готовые дома. В этом сегменте рынка риэлторы чувствуют себя комфортно и мы хотим с ними работать и помогать зарабатывать», – говорит банкир.

Еще летом на Национальном конгрессе по недвижимости РГР Евгений Дячкин анонсировал намерение ВТБ заключить соглашения на региональном уровне с ассоциациями РГР. Эти планы нашли отражение в тексте нового соглашения между организациями. Более того, они активно воплощаются в жизнь.

В рамках соглашения, ВТБ обязуется разработать и предоставить «программы лояльности» для членов Гильдии – речь идет о пониженной ставке по ипотеке для тех, кто покупает жилье с помощью агентств недвижимости, входящих в РГР.

Стандартный дисконт для членов РГР составляет 0,3%, однако на местах можно увеличить его. Своим опытом делятся руководители региональных ассоциаций РГР, чьи члены смогли добиться еще более привлекательных условий для клиентов, покупающих жилье с привлечением денежных средств в рамках ипотечного кредитования.

ЦИТАТА

Елена Соколова,
президент Нижегородской гильдии
сертифицированных риэлторов:

В Нижнем Новгороде мы активно работаем с ВТБ. Надо отдать должное местному подразделению банка. Это не только доброжелательные люди, но и грамотные специалисты. Все рабочие вопросы, связанные с проведением сделок, оперативно решаются, благодаря в том числе закрепленным за нами кураторам.

На самом деле мы планомерно шли к тому, чтобы получить повышенный дисконт, а значит пониженную ставку для наших клиентов. Доказывали результатом, что единство членов НГСР и готовность находить консенсус друг с другом – это наша сила. Каждое агентство недвижимости, входящее в Гильдию, вносит свой вклад в достижение плановых показателей. Тем самым мы все вместе доказываем банку свой профессионализм и ценность.

От сотрудничества выигрывают все. Во-первых, клиенты агентств недвижимости, входящих в РГР – ведь они могут оформить ипотеку на привлекательных условиях. Во-вторых, сами агентства, ведь пониженная ставка – это способ привлечь и сохранить клиентов. В-третьих, это помогает ассоциации привлекать новых членов.

ЦИТАТА

Игорь Горский,
президент Ассоциации риэлторов
Санкт-Петербурга и Ленинградской области:

Сегодня образ агента по недвижимости и представление о профессии ощутимо меняются. Работа риэлтора возвращается к функции консультанта, профессионального проводника по рынку недвижимости, надежного посредника между банками и покупателями квартир. Кредитные организации заметили эту тенденцию и начали активное сотрудничество с агентствами.

Мы продолжительное время вели переговоры с ВТБ, и, как результат, члены Ассоциации имеют возможность предложить своим клиентам дополнительные скидки на покупку жилья. Безусловно, это даст членам АРСР конкурентные преимущества на рынке.

ЦИТАТА

Наталья Колесникова,
президент Гильдии риэлторов Черноземья:

Наш опыт взаимодействия с ВТБ показал, насколько важны нацеленность на результат, настойчивость и готовность брать на себя ответственность. Мы взяли на себя определенный план продаж, выполнили его и на основании этого смогли претендовать на повышенный дисконт по процентной ставке.

Важны и личные встречи с руководителями банка ВТБ. Благодаря им, мы смогли рассказать, что такое РГР, раскрыли все наши возможности и доказали, почему сотрудничество с профобъединением может быть выгоднее, чем с одной компанией.

ГРМО ПРИГЛАШАЕТ НА VI ПЕРВУЮ ПРАКТИЧЕСКУЮ КОНФЕРЕНЦИЮ РИЭЛТОРОВ-2020

МЕРОПРИЯТИЕ ПРОЙДЕТ В ЭЛЕКТРОСТАЛИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ С 13 ПО 15 ФЕВРАЛЯ 2020 ГОДА.

Первая Практическая Конференция Риэлторов (ППКР) – это обучающие мероприятия российского рынка недвижимости, зарекомендовавшие себя в профессиональном сообществе. В 2020 году ППКР состоится уже в шестой раз. Интерес к событию проявляют сотни участников – так в 2019 году мероприятие посетили более 750 человек из Московской области и 30 других регионов России.

В 2020 году Первая Практическая Конференция Риэлторов пройдет в подмосковной Электростали с 13 по 15 февраля.

Ее организаторы – Гильдия риэлторов Московской области и Некоммерческое партнерство «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис».

Первая Практическая Конференция Риэлторов – это возможность для профессиональных риэлторов приобщиться к практическому опыту, почерпнуть много интересных идей и получить импульс для дальнейшего развития. В рамках ППКР-2020 полезные мероприятия пройдут как для руководителей риэлторских компаний, так и для специалистов по недвижимости.



ЦИТАТА

Сергей Власенко,
вице-президент ГРМО и президент «Мегаполис-Сервис»:

Уверен, шестая по счету Первая Практическая Конференция Риэлторов будет интересной и насыщенной. Бизнес-тренеры и руководители компаний поделятся собственным опытом. Мы поговорим об эффективности продаж, о проблемах, связанных с рекрутингом, о будущем нашей профессии, что нужно сделать, чтобы она была по-прежнему востребованной и что нас ждет впереди.

ПОЧТИ ИТОГИ ГОДА

КОМИТЕТ
ПО АНАЛИТИКЕ
РОССИЙСКОЙ
ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ
ИЗУЧИЛ СОСТОЯНИЕ
ДЕЛ НА РЫНКЕ
НЕДВИЖИМОСТИ
ЗА ТРИ КВАРТАЛА
2019 ГОДА.



Каждые три месяца сертифицированные аналитики Российской Гильдии Риэлторов готовят аналитическую справку. В документе за три квартала 2019 года комитет РГР по аналитике особое внимание уделяет переходу на новую схему финансирования строительства с использованием эскроу-счетов.

«Наиболее серьезная проблема, связанная с появлением новой схемы – это увеличение стоимости квартир. Пока рост цен составляет 3-5%, что рядовому покупателю не слишком заметно. Но это лишь потому, что крупнейшие игроки рынка на использование эскроу-счетов еще не перешли. Ожидается, что себестоимость строительства жилья в ближайшие два года вырастет минимум на 10%. Обязательный переход на эскроу-счета прошел незаметно и для застройщиков, многие из которых еще год будут работать по старым правилам, и для дольщиков. Изменений стоит ждать не раньше второй половины 2020 года, когда старые проекты будут завершены, а для начала новых придется брать кредиты. Тогда и следует ожидать и увеличения цен, и сокращения объемов строительства. Уже сейчас

известно, что банки неохотно кредитуют даже застройщиков с большим опытом работы и надежной репутацией», – отмечается в аналитической справке.

Сертифицированные аналитики РГР прогнозируют дефицит на рынке недвижимости, который естественно повлечет повышение цен. Уже во втором полугодии

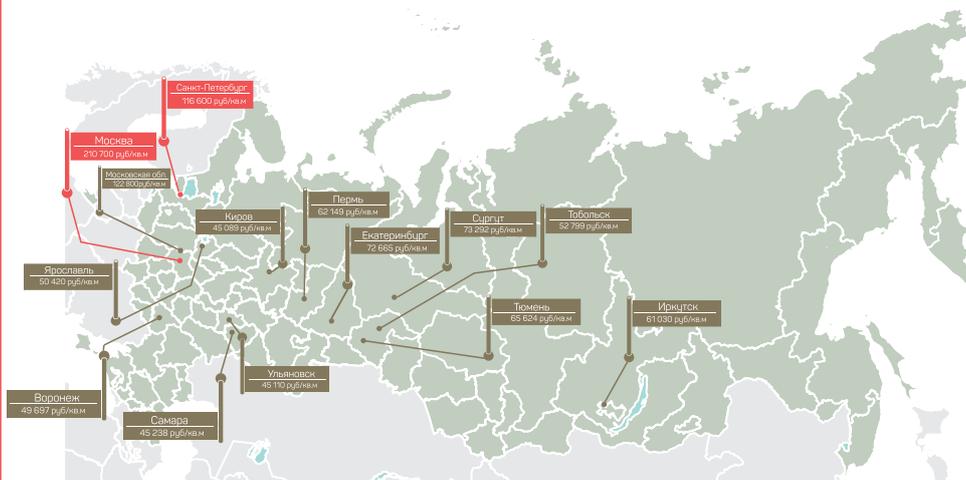
может произойти сокращение объемов ввода жилья в эксплуатацию на 30-40%.

В справке, которую ежеквартально создает комитет РГР по аналитике, традиционно представлена информация о динамике цен на первичном и вторичном рынках жилья в разных городах России, а также озвучены прогнозы на будущее.

Аналитики РГР говорят о следующих основных тенденциях 2019 года:

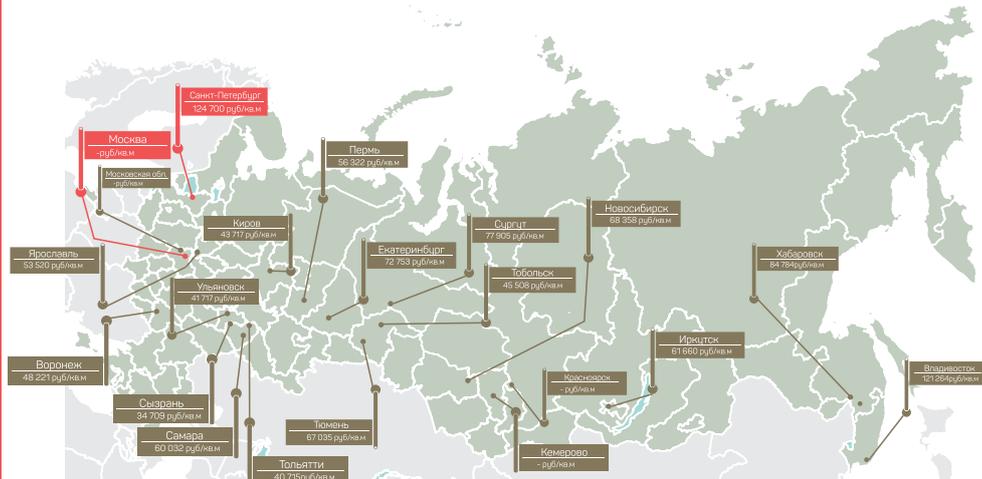
- отсутствие предпосылок для значительного увеличения объема строительства;
- сглаживание цен предложения между квартирами разной комплектности;
- сглаживание цен предложения между территориями города;
- увеличение цен предложения, однако темпы роста цен ниже, чем в 2018 году;
- уровень текущих цен поддерживается государственными и региональными программами, в т. ч. за счет ипотечных схем и субсидий;
- отсутствие роста реальных доходов населения.

ТЕКУЩИЙ УРОВЕНЬ СРЕДНИХ ЦЕН НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ РОССИИ, СЕНТЯБРЬ 2019 Г.



ГОРОД	ИЗМЕНЕНИЯ ЗА КВАРТАЛ %	ИЗМЕНЕНИЯ ЗА ГОД %
Воронеж	+0,8	+15,7
Екатеринбург	+0,7	+10,1
Иркутск	+0,6	+8,0
Москва	-0,3	+3,4
Московская обл.	+8,9	-
Пермь	+1,8	+11,5
Самара	+0,5	-5,0
Санкт-Петербург	+2,9	+12,2
Сургут	+7,0	+15,9
Тобольск	+2,4	+8,9
Тюмень	+3,0	+9,4
Ярославль	+2,1	+1,7

ТЕКУЩИЙ УРОВЕНЬ СРЕДНИХ ЦЕН НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ РОССИИ, СЕНТЯБРЬ 2019 Г.



ГОРОД	ИЗМЕНЕНИЯ ЗА КВАРТАЛ %	ИЗМЕНЕНИЯ ЗА ГОД %
Барнаул	-	-
Владивосток	+1,2	-
Воронеж	+0,3	+7,6
Екатеринбург	+0,3	+4,8
Иркутск	-0,5	+4,6
Кемерово	-	-
Москва	-	-
Московская обл.	-	-
Новосибирск	+2,0	+10,2
Омск	-	-
Пермь	+1,7	+6,5
Самара	-0,5	+1,8
Санкт-Петербург	+2,6	+12,8
Сургут	+0,2	+5,6
Сызрань	-1,4	-1,7
Тобольск	-2,0	+7,5
Тольятти	+0,7	+2,0
Тюмень	+0,7	+10,5
Хабаровск	+1,7	+9,0
Ярославль	+1,7	+8,2



ОБЪЕДИНЯЯ
ПРОФЕССИОНАЛОВ