

# ПРОФЕССИОНАЛ РГР

 РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ  
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ  
**25 ЛЕТ**

май, 2018



**Тема выпуска:**

**Национальный конгресс в Челябинске / 7-11 июня 2018 года**



## Профессия риэлтор

Что профессионалы рынка недвижимости считают своими главными навыками и компетенциями?



## Пилот в двух регионах

РГР и ВТБ реализуют совместный проект.



## Смотрите всё!

Материал о том, как стираются границы между первичным и вторичным рынками жилья.



## 20 лет ГРМО

Как Гильдия риэлторов Московской области отметила юбилей.



## Итоги Владимирского форума по недвижимости

Как риэлторы по-новому взглянули на рынок.

## «Давайте строить цивилизованный рынок недвижимости вместе!»

«КОНГРЕСС — ЭТО НАША ОБЩАЯ ОБЯЗАННОСТЬ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЦИВИЛИЗОВАННОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И СТРАТЕГИИ ЕГО РАЗВИТИЯ», — УВЕРЕН ПРЕЗИДЕНТ-ЭЛЕКТ РГР АРСЕН УНАНЯН.

**П**риглашаю вас на XXII Национальный Конгресс по недвижимости Российской Гильдии Риэлторов, который состоится 7-11 июня 2018 года в столице Южного Урала – городе Челябинске – на площадке гранд-отеля Видгоф.

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 вызовов – 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. Мы не станем ввязываться в «гонки вооружений», когда объем инвестиций в технологии превышает в разы сумму вложений в ту же сферу в агентствах недвижимости по всей стране, ведь наши партнёры предлагают нам двустороннее сотрудничество во благо клиентов и достижения общих задач.

Наша сильная сторона – это люди, преданные своему делу, люди, способные слышать и сопережи-



вать, 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.

XXII Национальный Конгресс по недвижимости пройдет в Челябинской области, регионе, где соединяются Европа и Азия под общим флагом Российской Гильдии Риэлторов. Уверен, что мы вновь докажем, сотрудничество всех участников рынка недвижимости позволит не только справиться со сложной экономической ситуацией в целом, но и принести пользу каждому.

Увидимся в Челябинске на XXII Национальном конгрессе по недвижимости с 7 по 11 июня 2018 года!

# N1.RU

## НЕДВИЖИМОСТЬ

Официальный информационный партнер XXII Национального конгресса в Челябинске

# Что? XXII Национальный конгресс по недвижимости

## Где? Челябинск

## Когда? 7-11 июня

В 2018 ГОДУ ГЛАВНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ ПРОЙДЕТ ПОД ДЕВИЗОМ: «НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ. ОТВЕТ ВЫЗОВАМ РЫНКА».

**В** 2018 году Национальный конгресс по недвижимости Российской Гильдии Риэлторов состоится в столице Южного Урала – в Челябинске.

С 7 по 11 июня гранд-отель Видгоф станет площадкой, где для специалистов рынка недвижимости со всех регионов России будет организовано пространство для всестороннего обучения, профессионального общения и генерации бизнес-идей.

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 расскажут, как адаптироваться к новым условиям и остаться успешным.

Деловая программа включает в себя круглые столы и мозговые штурмы, тематические секции, многочисленные тренинги и мастер-классы. Каждую секцию или мастер-класс готовят профессионалы рынка недвижимости, хорошо знакомые с проблемами

отрасли, равнодушные к ее состоянию и болеющие за будущее риэлторского сообщества. Для участников Конгресса – это еще одна возможность повысить свои знания и компетенции, которые пригодятся в профессиональной деятельности, пообщаться с лидерами рынка и признанными специалистами отрасли, зажечься новыми идеями.

Организаторы в лице Российской Гильдии Риэлторов в этом году предложили участникам пять пакетов – «Агент», «Брокер», «Руководитель», «Генеральный» и «All inclusive». Их стоимость до 15 апреля для членов РГР находится в диапазоне от 6 до 21 тыс. рублей, а для тех, кто в РГР не входит – от 7 до 22 тыс. рублей.

Самый дорогой пакет All inclusive дает участнику Конгресса право посетить все без исключения мероприятия, начиная от деловой программы и заканчивая торжественным приемом, на котором пройдет инаугурация нового президента РГР и будут объявлены победители конкурса «Профессиональное признание».

Скидку в размере 10 или 15% могут получить крупные делегации от 11 и 31 человек. Также на сниженные цены могут рассчитывать почетные члены РГР и спикеры секций Конгресса.



## «Профессиональное признание»: самое важное, что нужно знать о конкурсе

СОВСЕМ СКОРО, В РАМКАХ XXII НАЦИОНАЛЬНОГО КОНГРЕССА ПО НЕДВИЖИМОСТИ, БУДУТ ОБЪЯВЛЕНЫ ПОБЕДИТЕЛИ КОНКУРСА «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ».

Вы всё еще не решились принять участие в конкурсе? Зря! Рассказываем, почему.

- «Профессиональное признание» – старейший конкурс для участников риэлторского сообщества, а победа в нем по-настоящему важна и престижна. Конкурс проводится ежегодно, начиная с 1998 года. Свое название он носит не случайно – здесь одни профессионалы вдумчиво и пристально оценивают других, так что победители получают награду и профессиональное признание абсолютно заслуженно.
- Заявиться на участие в конкурсе «Профессиональное признание» могут все – не только члены РГР, но и любая риэлторская компания, работающая на российском рынке.
- Лауреаты региональных конкурсов автоматически становятся номинантами «Профессионального признания». Если вы стали первым в конкурсе региональной ассоциации РГР, то всё, что от вас требуется, это заявиться на национальный конкурс и предоставить жюри протокол в качестве доказательства своей победы.
- В конкурсе «Профессиональное признание» насчитывается 24 номинации, 16 из них созданы специально для коммерческих организаций и учитывают профиль деятельности компаний и их размер. Вы точно найдете номинацию, подходящую именно вам.
- Например, за звание лучшей компании на рынке продажи жилья смогут побороться как маленькие, так и крупные агентства недвижимости. Для этого предусмотрено четыре номинации – для организаций численностью до 15, 30 и 100 сотрудников и более 100 специалистов. Отдельные номинации есть для компаний, специализирующихся на рынке аренды жилья, а также на загородной, зарубежной и коммерческой недвижимости. Кроме того, агентства могут получить награду за лучший сайт и ведение социальных сетей.
- В конкурсе стало больше бесплатных номинаций. Например, если вы – региональная ассоциация, то можете побороться за звание лучшего профессионального объединения РГР или доказать, что именно ваш интернет-сайт является самым информативным и полезным ресурсом. Всё, что нужно сделать, это отправить заполненную анкету и презентацию на адрес [sertif@rgr.ru](mailto:sertif@rgr.ru).

Подать заявку на участие в конкурсе «Профессиональное признание» можно до 20 мая 2018 года.

### Всё, что от вас требуется, это:

- 1 Скачать на сайте РГР заявку, заполнить ее и отправить на адрес [sertif@rgr.ru](mailto:sertif@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 [sertif@rgr.ru](mailto:sertif@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.

## «Кто если не мы, ответит на существующие вызовы рынка?»

ПРЕЗИДЕНТ РГР ТАТЬЯНА ДЕМЕНОК  
ПРИГЛАШАЕТ ВСЕХ, КОМУ НЕБЕЗРАЗЛИЧНО  
СОСТОЯНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ  
В ЧЕЛЯБИНСК, НА XXII НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ.



**У**важаемые коллеги,  
партнеры, участники  
рынка недвижимости!  
Дорогие друзья!

Приглашаю вас на XXII  
Национальный Кон-  
гресс по недвижимости Российской  
Гильдии Риэлторов, который со-  
стоится в Челябинске на площадке  
гранд-отеля Видгоф. Мероприятие  
пройдет при поддержке Правитель-  
ства Челябинской области и станет  
пространством для конструктивного  
диалога, поиска единомышленников,  
обсуждения перспективных бизнес-  
идей для более чем 500 участников  
из разных регионов нашей страны.

Деловая программа XXII Конгресса  
планирует быть насыщенной и раз-  
нообразной. Это конференции,  
тематические секции и круглые  
столы, где обсудят стоящие перед  
отраслью вызовы и проблемы,  
а также новые эффективные тех-  
нологии работы. Среди спикеров  
и участников форума – профессио-  
налы рынка недвижимости не толь-

ко России, но и стран ближнего  
и дальнего зарубежья.

Как всегда на площадке Конгресса  
пройдут мастер-классы от ключе-  
вых игроков риэлторского бизнеса.  
Кроме того, в программе: прове-  
дение Съезда РГР, Торжественный  
прием Национального Конкурса  
«Профессиональное признание  
2018» и наконец, инаугурация ново-  
го президента Российской Гильдии  
Риэлторов.

Делегаты XXII Национального  
Конгресса получают возможность  
обменяться опытом работы с веду-  
щими специалистами и экспертами,  
изучить практики ведения бизнеса  
российскими и зарубежными колле-  
гами, презентации проектов, уста-  
новить новые деловые контакты.  
Предметом обсуждения с предста-  
вителями банковского сообщества  
станут финансовые источники при-  
обретения жилья для населения,  
наличные и безналичные расчеты  
при сделках, страхование и про-  
ектное инвестирование. Особое

внимание будет уделено такому ак-  
туальному вопросу, как профессио-  
нальные стандарты в риэлторской  
деятельности.

Уверена, XXII Национальный  
Конгресс по недвижимости прой-  
дет под знаком сотрудничества  
и консолидации всех участников  
рынка недвижимости, что позволит  
с честью справиться с непростой  
экономической ситуацией, по-  
мочь россиянам решать не только  
жилищные вопросы, но и повысить  
роль и значение социально-значи-  
мой профессии РИЭЛТОР.

Ждем вас в Челябинске на XXII На-  
циональном Конгрессе Российской  
Гильдии Риэлторов с 7 по 11 июня  
2018 года.

Официальный видеоканал XXII Национального конгресса в Челябинске

**M2 TV RU**  
ВИДЕОКАНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

**Информационные  
партнеры  
XXII Национального  
конгресса  
по недвижимости**

**Деловой  
квартал**

**DK.RU**



**ЦИАН**



**НЕДВИЖИМОСТЬ**  
*Ульяновска*



ЖУРНАЛ И ПОРТАЛ О СТРОИТЕЛЬСТВЕ И РЕМОНТЕ

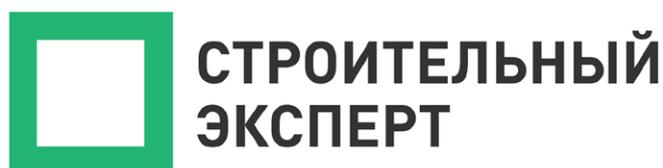


[KVARTIRAZAMKAD.RU](http://KVARTIRAZAMKAD.RU)

[KVARTIRAVMOSKVE.RU](http://KVARTIRAVMOSKVE.RU)



ДАЙДЖЕСТ  
НЕДВИЖИМОСТИ



**КВАДРУМ**



Russian Realty  
русская недвижимость



САЛОН *зарубежной*  
и загородной  
НЕДВИЖИМОСТИ



# ПРОФЕССИЯ РИЭЛТОР

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ПРЕТЕРПЕВАЕТ ИЗМЕНЕНИЯ И БРОСАЕТ НОВЫЕ ВЫЗОВЫ РИЭЛТОРАМ. СЕГОДНЯ ПРОФЕССИОНАЛЫ ПЕРЕОСМЫСЛИВАЮТ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И БЕРУТ НА СЕБЯ БОЛЬШУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. ОНИ ПОМЕНЯЛИ ПОДХОД К КЛИЕНТУ, УЛУЧШИЛИ КАЧЕСТВО РАБОТЫ, УТВЕРДИЛИ СТАНДАРТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВЗЯЛИ НА СЕБЯ БОЛЬШЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ.

**Дмитрий Овчинников, директор компании «Актив-Недвижимость» (РГР. Пермский край):**

– Во-первых, риэлтор должен быть специалистом в своем деле и разбираться в тонкостях профессии. Он должен обладать следующими человеческими качествами: честность, добросовестность, коммуникабельность, надежность.

У риэлтора должно быть хорошее, специализированное образование. Из года в год всё меняется: зако-

дательные нормы, требования к участникам рынка недвижимости, методы работы. Поэтому обучение риэлторов не прекращается никогда – знания нужно постоянно обновлять. Для этого существуют специальные курсы повышения квалификации, тренинги и мастер-классы.

Очень важна ответственность риэлтора перед клиентом. Главное – он должен решить вопрос максимально качественно, быстро и эффективно! Также, я считаю, что риэл-



тору не стоит брать аванс, оплата должна производиться за результат его деятельности.

**Валентин Корытный, генеральный директор АН «Дан-Инвест» (РГР «Южный Урал»)**

– Риэлторов много, а настоящими профессионалами в сфере недвижимости становятся единицы. Специалист должен постоянно повышать свой уровень и улучшать качество оказанных услуг, предоставляя гарантии безопасности потенциальному потребителю.

Членство агентства недвижимости в профессиональном объединении – это дополнительная защита для клиента. Так, деятельность членов РГР «Южный Урал» застрахована, а специалисты в обязательном порядке проходят аттестацию на соответствие профессиональным критериям, обучаются. Словом, регулярно подтверждают свою компетентность.



**Ирина Гудкина, тренер жилищной программы «Переезжаем в Петербург»**

– Кем риэлтор точно быть не должен? Он не юрист – профессиональный юрист лучше знает закон. Он не финансовый и налоговый консультант – есть те, кто более грамотны в этой сфере. Он не фотограф – этой профес-

сией овладеть может не каждый. Он не маркетолог – это кабинетная работа, требующая времени и усидчивости. Этим людей он может нанять себе сам. Например, работая в агентстве недвижимости, предоставляющем агенту такие сервисы. Риэлтор – это прежде всего специалист по потребностям. Он генератор идей, организатор и завершитель процессов.



# ВНУТРЕННЯЯ КУХНЯ

## Василий Олейников, генеральный директор ГП «Рио-Люкс» (РГР «Южный Урал»)

– Надежность, ответственность и ориентация на долговременное сотрудничество с каждым клиентом – вот три основополагающих принципа, на которые я опираюсь в своей работе.

Мой опыт позволяет мне утверждать, что не бывает невозможных сделок и трудных клиентов: любой

вопрос можно решить, если применить творческий подход, работать в команде, постоянно развиваться и общаться.

Задача профессионалов – не просто освободить клиента от волнений при выборе жилья и оформлении сделки. Риэлтор своей качественной работой должен способствовать развитию цивилизованного рынка недвижимости и повышению уважения к своей профессии в обществе. Это и есть



основной вектор развития в нашей профессии.

## Сергей Самойлов, исполнительный директор Владимирской палаты риэлторов:

– Настоящий риэлтор сочетает в себе как профессиональные, так и самые лучшие человеческие качества. Важным условием во взаимоотношениях клиента и специалиста является целеустремленность и позитивный настрой риэлтора, нацеленность на то, что максимально оправдать ожидания клиента. Для клиента-продавца, в первую очередь, важны цена и сроки продажи объекта недвижимости, а для клиента-покупателя – безопасность сделки и адекватная цена приобретаемой недвижимости. Профес-

сионал должен защищать интересы клиента, учитывать отдельные моменты и тонкости в коммуникации с конкретным человеком.

К сожалению, СМИ представляют тенденциозно отрицательный образ риэлтора в обществе. Немало примеров некачественного оказания услуг населению со стороны непрофессиональных участников рынка, которые также негативно сказываются на формировании образа риэлтора в обществе. В сложившихся условиях, одним из девизов профессионального риэлтора должен стать девиз «Честь дороже прибыли!» Чрезвычайно важным является не только соблю-



дение профессиональными риэлторами утвержденных стандартов профессиональной деятельности, но и продвижение профессиональными сообществами риэлторов этих стандартов среди всех участников рынка недвижимости.

## СПРАВКА

Риэлтор (от англ. realtor) – агент по продаже недвижимости. В России первые риэлторские компании появились в начале 1990-х. А в 1996 году был проведен первый День риэлтора – на тот момент в недвижимости работали уже тысячи специалистов.

В 1992 году была образована Российская Гильдия Риэлторов – национальная организация профессиональных участников рынка недвижимости, главной задачей которой было и остается развитие в России цивилизованного рынка недвижимости. В этом же году на первом учредительном совете представители 36 компаний приняли решение о создании профессионального объединения. Сегодня, спустя 26 лет, в Российскую Гильдию Риэлторов входят более 1000 компаний.

В 2002 году РГР создала Систему добровольной сертификации риэлторских услуг, которая

### Риэлтор – это специалист, относящийся к типу профессии «человек-человек».

Поэтому ведущими качествами, обеспечивающими ему успех являются:

- коммуникабельность;
- способность слушать и слышать потребности клиента;
- умение находить общий язык с разными людьми;
- грамотная речь;
- стрессоустойчивость, терпение;
- целеустремленность, трудолюбие;
- хорошая память;
- компетентность, ответственность;
- профессиональная этика.

помогает потребителю выбрать надежную компанию, демонстрирующую на практике высокие стандарты качества услуг.

# Итоги очередного заседания Управляющего совета Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости

- По состоянию на середину апреля 2018 года в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости представлены более 1400 офисов агентств и около 14 тыс. сотрудников.
- Управляющий совет аккредитовал новый территориальный орган по сертификации – Прибайкальский союз риэлторов (Иркутск).
- Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов и Учебный центр риэлторского мастерства и менеджмента при НП «Риэлторы Дальнего Востока» (Хабаровск) подтвердили свой статус аккредитованных территориальных органов по сертификации.
- Управляющий совет принял к рассмотрению заявку на сертификацию от Дальневосточной гильдии риэлторов.
- Региональная гильдия риэлторов Дальневосточного федерального округа и Омский союз риэлторов исключены из системы добровольной сертификации.
- Утвержден план работы Управляющего совета на 2018 год. Его основой является работа по аккредитации территориальных органов по сертификации, развитию и продвижению Единого реестра, автоматизация процессов в работе.
- Принято решение о разработке дорожной карты по включению в Систему сертификации и Единый реестр новой категории специалистов – ипотечный брокер-консультант.
- Решено обобщить опыт проведения онлайн-аттестации в ТОС. Доклад на эту тему будет сделан на Национальном конгрессе по недвижимости в Челябинске.
- Рассмотрены организационные вопросы.

# Пилот в двух регионах

РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ  
И БАНК ВТБ  
ДОГОВОРИЛИСЬ  
РЕАЛИЗОВАТЬ  
СОВМЕСТНЫЙ  
ПРОЕКТ. ОН БУДЕТ  
АПРОБИРОВАН В  
УРАЛЬСКОЙ ПАЛАТЕ  
НЕДВИЖИМОСТИ И  
ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ  
МОСКОВСКОЙ  
ОБЛАСТИ.

**К**рупнейшие региональные ассоциации РГР – Уральская палата недвижимости и Гильдия риэлторов Московской области – получают преференции для своих членов от банка ВТБ. Речь идет о пониженных ипотечных ставках и других бонусах для заемщиков, которые являются клиентами агентств недвижимости, входящих в РГР.

Это стало возможным благодаря соглашению о сотрудничестве, которое Российская Гильдия Риэлторов и ВТБ24 заключили в июне 2017 года на XXI Национальном конгрессе по недвижимости в Воронеже. Подписи под соглашением



# ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА

тогда поставили президент РГР Татьяна Деменок и старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ24 Андрей Осипов. Напомним, именно в рамках партнерства гильдия и банк договорились развивать совместные программы в области ипотечного кредитования между членами РГР и банком.

Президент РГР Татьяна Деменок рассказывает, что в марте у нее состоялись две встречи: одна с Андреем Осиповым, который теперь в должности старшего вице-президента ВТБ отвечает уже за весь блок розничных продуктов, другая с Евгением Дячкиным, руководителем департамента ипотечного кредитования банка ВТБ. «Андрея

Осипова я поблагодарила за совместную работу, понимание и поддержку, которую он оказывал риэлторскому сообществу, когда курировал ипотечное кредитование еще в банке ВТБ24. В свою очередь, Евгений Дячкин также продемонстрировал готовность к совместным рабочим проектам», – говорит Татьяна Юрьевна.



ЦИТАТА

**Татьяна Деменок,**  
**президент РГР:**

На встрече мы договорились реализовать в двух российских регионах пилотный проект. Члены двух ассоциаций – Уральской палаты недвижимости и Гильдии риэлторов Московской области – получают преференции для своих членов от банка ВТБ в виде пониженных ипотечных ставок. Для запуска проекта региональные ассоциации должны разработать механизм и правила взаимодействия. При этом для ВТБ очень важно, чтобы риэлторы занимались своей профессиональной деятельностью и не предлагали рынку продажу преференций – если это произойдет на пробном этапе, то пилотный проект с банком придется прервать. ВТБ, в свою очередь, должен оперативно обслуживать клиентов от риэлторов – членов РГР.



«При успешной реализации «пилота» проект будет масштабирован на всю страну», – говорит президент Российской Гильдии Риэлторов.

## 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.



# СТАМБУЛЬСКАЯ КОНВЕНЦИЯ

СВОЮ ПОДПИСЬ ПОД ДОКУМЕНТОМ ПОСТАВИЛИ ПРОФЕССИОНАЛЫ  
РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ  
ИЗ РАЗЛИЧНЫХ СТРАН.

**5** апреля в Стамбуле состоялся первый этап подписания Конвенции «О сотрудничестве в Евразии по вопросу устойчивого развития рынка недвижимости».

Торжественную церемонию открыл Верховный Комиссар ЕОЭС экономического со по международному сотрудничеству Анисет Габриэль Кочофа. Подписание Стамбульской Конвенции началось одновременно в разных частях Евразии. Так, первые подписи под текстом поставили представители Китайской Народной Республики. Непосредственно в Стамбуле Конвенцию подписали вице-президент и член Правления Российской Гильдии Риэлторов Валерий Виноградов, а также президент Гильдии риэлторов Московской области Елена Симко.



Следующий этап подписания Конвенции «О сотрудничестве в Евразии по вопросу устойчивого развития рынка недвижимости» пройдет в России – в Сочи с 30 мая по 2 июня 2018 года.

### ЦИТАТА

**Владимир Пискурев,**  
**Генеральный секретарь**  
**Евразийской организации**  
**экономического сотрудничества:**

Подписывая Конвенцию, профессионалы рынка недвижимости из различных стран ставят перед собой задачу укрепить экономики государств – стран Евразии, обеспечить их гармоничное развитие и сближение, а также гарантировать устойчивый рост деловой активности, сбалансированную торговлю и добросовестную конкуренцию на рынке недвижимости. Конвенция носит открытый характер и сегодняшнее подписание – это первый этап. К ней могут присоединиться и другие участники из различных стран мира.

# БЕРЕГ ТУРЕЦКИЙ

ПРЕЗИДЕНТ РГР ТАТЬЯНА ДЕМЕНОК РАССКАЗЫВАЕТ, ЧЕМ ТУРЕЦКИЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ОДНОВРЕМЕННО ПОХОЖ И НЕ ПОХОЖ НА РОССИЙСКИЙ И КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОН ОТКРЫВАЕТ ДЛЯ РИЭЛТОРОВ

**П**резидент Российской Гильдии Риэлторов Татьяна Деменок в составе делегации специалистов по недвижимости с рабочим визитом посетила Бодрум, турецкий курорт на берегу Эгейского моря и делится впечатлениями о поездке.

### О Бодруме

Многие знают такие турецкие курорты, как Анталия, Алания, Кемер – состоятельные россияне покупают здесь недвижимость, туристы постоянно приезжают отдыхать. На их фоне популярность Бодрума несколько ниже, а ведь это не менее привлекательная территория, способная предложить отдыхающим и проживающим качественный и разнообразный досуг.

Организаторы рабочего визита как раз и стремились презентовать Бодрум с самой лучшей стороны и показать нам – российским риэлторам – объекты недвижимости и то, как здесь устроен рынок. Мы своими глазами увидели, насколько интересна эта область, и знаем, что можно предложить потенциальным покупателям и инвесторам. Уверена, для компаний, которые занимаются зарубежной недвижимостью, Бодрум станет, действительно, интересным и перспективным направлением. За дополнительными вопросами можно обращаться ко мне напрямую.

### О застройщиках

Застройщики в Турции возводят объекты очень быстро: начинают в сентябре и заканчивают в мае, таким образом, строительные работы не ведутся во время сезона. У застройщиков есть собственные отделы продаж, которые, впрочем, часто работают в тандеме с риэлторами. Как правило, договор о сотрудничестве заключается с представителями местной ассоциации, которую знают и которая имеет вес в профессиональной среде.

### О работе риэлторов

Турецкий рынок недвижимости одновременно похож и не похож на российский. В отличие от коллег из Тур-



ции, чей функционал четко определен, российские риэлторы являются многогранниками – они одновременно и юристы, и консультанты, и маркетологи.

Если говорить о сходствах, то и в России, и в Турции распространены эксклюзивные договоры, от специалистов требуются схожие коммуникативные навыки. Риэлторы должны быть активными, энергичными, открытыми к диалогу и т. д. Руководители агентств много внимания уделяют найму и обучению специалистов, решают остро стоящие вопросы, связанные с текучкой кадров и т. д.

### О турецком рынке недвижимости

С одной стороны, здесь есть закон о риэлторской деятельности и профессиональные стандарты. Но с другой стороны, всё это носит номинальный характер. Почему? Потому что на рынке работают не только местные агенты недвижимости, соблюдающие правила, но и иностранные, которым закон не писан. Именно поэтому риэлторы в Турции пытаются пролоббировать новый законопроект, который позволил бы работать на рынке только тем риэлторам, которые соответствуют определенным требованиям, выполняют установленные правила и соблюдают профстандарты. Фактически речь идет о лицензировании.

# СМОТРИТЕ ВСЁ!

### АНАЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ ОТМЕЧАЮТ СТИРАНИЕ ГРАНИЦ МЕЖДУ ПЕРВИЧНЫМ И ВТОРИЧНЫМ РЫНКАМИ ЖИЛЬЯ

Говоря о вторичном рынке жилья, мы часто представляем «бабушкины квартиры» грязные подъезды в ветхих домах и убогие дворы, заставленные машинами. Но рынок вторичного жилья стремительно меняется. Заместитель председателя комитета по аналитике Российской Гильдии Риэлторов Михаил Хорьков считает, что традиционное сегментирование рынка уходит в прошлое и советует предлагать клиентам все возможные варианты.

За последние годы во многих российских городах появилось много новых домов. Так, например, в Екатеринбурге, жилой фонд, построенный за последние 10 лет в 2 раза превышает долю «хрущёвок» и сопоставим с объёмом жилья, возведенным за весь брежневский период.

Существенное обновление жилого фонда кардинально изменило роль и структуру вторички во многих российских городах. Уже сегодня это разнообразный рынок с высокой долей жилья современной постройки. Пока штамп «вторичное жильё — старое жильё» продолжает тиражироваться участниками рынка по инерции, но он неизбежно скорректируется.

#### Ищите везде

Бывает, что вторичный рынок предлагает качественную и недорогую альтернативу строящемуся дому. Причём в доме, который построил тот же застройщик 1-2 года назад. Цена на готовую квартиру может быть равна строящейся. Насыщение рынка и высокая конкуренция привели к тому, что такие варианты встречаются достаточно часто.

С другой стороны, если вам нужна квартира на вторичном рынке, не забывайте просмотреть предложения в ближайших проектах строящегося жилья. В условиях растущей конкуренции, девелоперы, для того чтобы выполнить план, все чаще предлагают привлекательные условия по ценам и схемам финансирования сделки. Кроме этого, во многих городах за последние три года существенно выросло число квартир в сданных домах, которые не успели продать на стадии строительства.

#### Разнообразие и расслоение

Качественное разнообразие вторичного и первичного жилья будет возрастать и способствовать дальнейшему расслоению рынка.



Рассматривая новостройки в качестве базового варианта решения жилищной проблемы, не забудьте посмотреть альтернативу в современных домах на вторичном рынке.

Рост объёмов строительства и обновление жилого фонда качественно изменили структуру предложения на вторичном рынке, запустили процесс переоценки различных категорий жилья и позволили получить более справедливое соотношение цен на разные типы недвижимости. В дальнейшем взаимное влияние первичного и вторичного рынка друг на друга будет усиливаться, а покупатели не будут столь категорично делить эти сегменты на старое и новое жильё.

Российские города отличаются друг от друга, но данные тенденции характерны для многих городов, где сохранились высокие объёмы строительства в последние годы.

В ЭТОЙ РУБРИКЕ МЫ ЗНАКОМИМ ВАС С СОБЫТИЯМИ, КОТОРЫЕ ПРОИЗОШЛИ В ЖИЗНИ РЕГИОНАЛЬНЫХ АССОЦИАЦИЙ РГР. У ВАС ЕСТЬ НОВОСТИ, КОТОРЫМИ ХОЧЕТСЯ ПОДЕЛИТЬСЯ С КОЛЛЕГАМИ ИЗ ДРУГИХ РЕГИОНОВ?

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

## Рязанская палата недвижимости запустила бесплатные консультации для населения в МФЦ

Рязанская палата недвижимости подписала соглашение о сотрудничестве с Многофункциональным центром предоставления государственных и муниципальных услуг Рязанского городского округа.

Соглашение предусматривает совместную работу по повышению информационной грамотности населения по вопросам сделок с недвижимым имуществом, бесплатные консультации и профес-

сионально-значимые мероприятия.

Специалисты компаний – членов Рязанской палаты недвижимости – бесплатно консультируют горожан по вопросам обмена, дарения, наследования недвижимости, электронной регистрации перехода права и др. А также они знакомят с открытыми реестрами по проверке информации об агентствах недвижимости и конкретных сотрудниках.



## Уральская палата недвижимости аттестовала первых риэлторов в Сургуте

6 апреля в Сургуте в рамках сертификации компании «Бизнес Брокер» прошла аттестация сотрудников.

10 специалистов успешно сдали экзамен по курсу «Основы риэлторской деятельности агента» и получили аттестаты, подтверждающие это.

В планах компании пройти добровольную сертификацию в Уральской палате недвижимости и получить первый в Ханты-Мансийском автономном округе сертификат соответствия брокерских (риэлторских) услуг требованиям, установленным Основным стандартом Системы добровольной сертификации.



## Гильдия риэлторов Черноземья приняла участие в строительном форуме «Воронеж BUILD 2018»

Более 120 человек посетили деловую программу Гильдии риэлторов Черноземья (ГРЧ) в рамках строительного форума «Воронеж BUILD 2018».

Благодаря ГРЧ на мероприятии состоялся семинар «Переговоры, ведущие к сделке» бизнес-тренера и автора книги «Лучший учебник

для риэлтора. Как стать успешным в профессии» Ярослава Панькива. Он подробно рассказал о том, как вести переговоры в ходе сделок по покупке и продаже недвижимости. Участники семинара получили знания и практические умения по активному, целенаправленному управлению процессом переговоров и достижению поставленных целей.



## Агентство недвижимости Алтая впервые вошло в число лидеров региональной экономики

Компания «Сити Трейд» по итогам работы в 2017 году получила серебряный знак «Лидер экономики Алтайского края». Всего в этой номинации отмечены пять руководителей, в том числе генеральный директор агентства недвижимости Юлия Мордовина.

«Сити Трейд» входит в число крупнейших риэлторских компаний

Алтая и имеет многочисленные награды за развитие цивилизованного рынка недвижимости в регионе.

Руководитель компании Юлия Мордовина также является вице-президентом Союза риэлторов Барнаула и Алтая и членом Национального совета Российской Гильдии риэлторов.



## В Нижегородской гильдии сертифицированных риэлторов обсудили законодательство в сфере недвижимости

12 апреля состоялся семинар «Изменения законодательства в сфере недвижимости в 2018 году». Организатором мероприятия выступила Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов, а докладчиком стала генеральный директор АН «Слобода» Елена Овсянникова.

Участники семинара получили информацию о том, как проверить

продавца и недвижимость перед покупкой, на что стоит обратить особое внимание риэлтору, чтобы сделка не была оспорена в суде. Также были рассмотрены наиболее часто встречающиеся виды мошенничества.

Во второй части семинара риэлторы разбирали конкретные спорные ситуации. Особый интерес вызвали изменения в порядке извещения

сособственников о предстоящей продаже долей в больших коммунальных квартирах, а также сделки с квартирами, при покупке которых использовались средства материнского (семейного) капитала. Особенно внимательно рассматривались ситуации, при которых покупатель может лишиться уже зарегистрированного в установленном порядке жилья.

## РГР «Южный Урал» провела конкурс среди студентов

РГР «Южный Урал» и кафедра маркетинга Высшей школы экономики и управления Южно-Уральского государственного университета организовали студенческий конкурс «SMM-баттл». 19 апреля прошел его заключительный этап в рамках XV Международного фестиваля маркетинга, рекламы и PR-коммуникаций «Зеленое Яблоко».

Студенты выполняли задания, формирующие компетенции маркетолога по продвижению в социальных сетях информационных услуг РГР: «проверь своего риэлтора», «аттестованные специалисты».

Президент РГР «Южный Урал» Лейла Рудь и исполнительный

директор Гильдии Елена Тельманова вручили почетные награды представителям команд, дошедшим до финала, и поздравили победителей конкурса. Наиболее интересные проекты и рекламные находки студентов будут использованы в дальнейшей рекламной кампании РГР «Южный Урал»



## 20 лет Гильдии риэлторов Московской области!

13 апреля в Жуковском прошло торжественное мероприятие, посвященное юбилею Гильдии риэлторов Московской области. 20 лет ГРМО исполнилось в сентябре 2017 года. В празднике приняли участие более 90 специалистов рынка недвижимости.

С приветственным словом к собравшимся обратилась президент

ГРМО Елена Симко: «Юбилей – это не просто круглая дата, это очередной этап, повод подвести итоги проделанной работы и вспомнить о том, что было хорошего, какие были сложности, что нам удалось и не удалось. Поразмышлять о том, каковы наши перспективы в будущем. Сегодня ГРМО идет в ногу со временем, разрабатыва-

ет и внедряет передовые сервисы и технологии, которые позволят нам увеличить качество обслуживания клиентов, укрепить доверие с их стороны, а за счет этого развивать конкурентные преимущества компаний, входящих в состав Гильдии риэлторов Московской области. От всей души поздравляю всех нас с Днем рождения нашей Ассоциации!»



В этот день в адрес ГРМО было произнесено много добрых и хороших слов: Гильдия принимала поздравления не только от собственных членов, но и от партнеров и членов правления Российской Гильдии Риэлторов.

Помимо празднования 20-летия Ассоциации в этот день прошла церемония награждения победителей XX регионального конкурса «Звезда Подмоскья».

Мероприятие ГРМО запомнилось гостям отличной атмосферой, яркими концертными номерами, зажигательными танцами и отменными угощениями.

## Итоги IV Владимирского форума по недвижимости: как риэлторы по-новому взглянули на рынок

В конце марта состоялся IV Владимирский Форум «Недвижимость 2018. Новый взгляд на рынок». Это мероприятие традиционно является главным событием регионального рынка недвижимости, а его постоянные организаторы – это Владимирская палата риэлторов и Владимирский городской ипотечный фонд. В этом году весомую поддержку Форуму оказала администрация города Владимира.

В IV Владимирском форуме приняли участие более 400 специалистов агентств недвижимости, представителей строительных, банковских и страховых компаний Владимирской области.

В официальной части Форума приняли участие глава города Владимира Ольга Деева, президент Российской Гильдии Риэлторов Татьяна Деменок и президент-элект Арсен Унанян и другие. Городские власти наградили почетными

грамотами пять агентств недвижимости за высокое качество услуг и вклад в формирование цивилизованного рынка недвижимости Владимира.

Особое внимание на пленарном заседании Форума было уделено выступлению Юлии Плетневой, евразийскому комиссару ЕОЭС и эксперту по вопросам рынка недвижимости. Она рассказала о профессиональном стандарте специалиста в сфере недвижимости.

Деловая программа Владимирского форума была насыщена различными форматами. На круглых столах участники и спикеры обсудили широкий круг проблем и вопросов – новые технологии, особенности работы, угрозы и возможности работы, существующие на рынке недвижимости. На мастер-классах, тренингах и семинарах особое внимание было уделено юридической безопасности проведения сделок

с недвижимостью, поиску клиентов, рекламе объектов в интернете, возможностям digital-маркетинга в продвижении услуг, специальным вопросам, которые касаются психологических аспектов работы риэлтора.



В рамках ежегодного Форума во Владимире прошли важные мероприятия Российской Гильдии Риэлторов – заседания Правления РГР и Национального Совета РГР. Предваряла их стратегическая сессия-тренинг «Региональные ассоциации: рост в кризис» для участников Нацсовета. При всех равных возможностях, региональные ассоциации РГР сегодня сильно отличаются друг от друга. Участники сессии обсудили, как привлечь новых членов компании и как удержать «старичков», разобрали примеры успешных ассоциаций и инструменты, которые они применяют в работе.



ОБЪЕДИНЯЯ  
ПРОФЕССИОНАЛОВ