

# ЗАЩИТИТЬ ПРОФЕССИЮ РИЭЛТОР

ГАРАНТИРОВАТЬ СОБЛЮЖДЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ

# ПОТРЕБИТЕЛЯ

**Загоровский Юрий Дарьевич**

президент-элект Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленобласти  
президент группы компаний «ДАРКО»



Одним из важнейших условий полного удовлетворения интересов ПОТРЕБИТЕЛЯ на российском рынке недвижимости является существование и **полноценная здоровая реализация** профессии РИЭЛТОР!



**Профессия РИЭЛТОР существует** в нашей стране уже два десятилетия. Как таковая, она полностью сформировалась под эгидой Российской гильдии риэлторов на федеральном уровне и Ассоциацией риэлторов Санкт-Петербурга на региональном уровне.



Слово **РИЭЛТОР**<sup>®</sup> — это зарегистрированный на территории Российской Федерации **товарный знак**, право использования которого принадлежит РГР и входящим в неё членам. В северо-западном регионе это Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.



В АРСПб и ЛО состоят **более 100 компаний**.

Более 60 из них – это сертифицированные профильные риэлторские компании, в которых трудятся **более 10 000 профессиональных специалистов** по недвижимости – агентов, менеджеров, директоров – **РИЭЛТОРОВ**.

Это **половина** реально работающих в сфере недвижимости нашего региона граждан.





Вот **признаки того, что профессия РИЭЛТОР полностью сформировалась** в Российской Федерации и доказала свою состоятельность:

- Платежеспособный спрос
- Армия профессионалов
- Агентства недвижимости
- Профобъединения
- Профессиональные стандарты и кодекс этики
- Учебные заведения и программы
- Общественные конкурсы
- Крупные форумы
- Регулярные тематические выставки
- СМИ
- Порталы, сайты, мультилистинговые системы
- Рыночная конкуренция
- Страхование профессиональной ответственности
- Внимание властей и общества
- Сотрудничество на всех уровнях

Реально существует  
платёжеспособный спрос на  
риэлторскую услугу



•Платежеспособный спрос

- Армия профессионалов
- Агентства недвижимости
- Профобъединения
- Профессиональные стандарты и кодекс этики
- Учебные заведения и программы
- Общественные конкурсы
- Крупные форумы
- Регулярные тематические выставки
- СМИ
- Порталы, сайты, мультилистинговые системы
- Рыночная конкуренция
- Страхование профессиональной ответственности
- Внимание властей и общества
- Сотрудничество на всех уровнях

1

Целая армия российских граждан (сотни тысяч человек) профессионально занимается производством этой услуги, получая за свою работу вознаграждение

- Платежеспособный спрос
- Армия профессионалов
- Агентства недвижимости
- Профобъединения
- Профессиональные стандарты и кодекс этики
- Учебные заведения и программы
- Общественные конкурсы
- Крупные форумы
- Регулярные тематические выставки
- СМИ
- Порталы, сайты, мультилистинговые системы
- Рыночная конкуренция
- Страхование профессиональной ответственности
- Внимание властей и общества
- Сотрудничество на всех уровнях





- Платежеспособный спрос
- Армия профессионалов
- Агентства недвижимости
- Профобъединения
- Профессиональные стандарты и кодекс этики
- Учебные заведения и программы
- Общественные конкурсы
- Крупные форумы
- Регулярные тематические выставки
- СМИ
- Порталы, сайты, мультилистинговые системы
- Рыночная конкуренция
- Страхование профессиональной ответственности
- Внимание властей и общества
- Сотрудничество на всех уровнях

Тысячи подразделений этой армии – агентств по торговле недвижимостью – объединяют значительную её часть под своими знамёнами





- Платежеспособный спрос
- Армия профессионалов
- Агентства недвижимости
- Профобъединения
- Профессиональные стандарты и кодекс этики
- Учебные заведения и программы
- Общественные конкурсы
- Крупные форумы
- Регулярные тематические выставки
- СМИ
- Порталы, сайты, мультилингвальные системы
- Рыночная конкуренция
- Страхование профессиональной ответственности
- Внимание властей и общества
- Сотрудничество на всех уровнях

Наиболее развитые и ответственные компании образуют добровольные профессиональные риэлторские объединения муниципального, регионального и федерального уровней

В своей работе такие компании руководствуются выработанными в рамках объединений профессиональными стандартами и Кодексом этики РИЭЛТОРА

- Платежеспособный спрос
- Армия профессионалов
- Агентства недвижимости
- Профобъединения
- Профессиональные стандарты и кодекс этики
- Учебные заведения и программы
- Общественные конкурсы
- Крупные форумы
- Регулярные тематические выставки
- СМИ
- Порталы, сайты, мультилистинговые системы
- Рыночная конкуренция
- Страхование профессиональной ответственности
- Внимание властей и общества
- Сотрудничество на всех уровнях



В риэлторских компаниях, риэлторских объединениях, учебных заведениях, в том числе высших, существуют регулярные профессиональное обучение и аттестация специалистов отрасли.

- Платежеспособный спрос
- Армия профессионалов
- Агентства недвижимости
- Профобъединения
- Профессиональные стандарты и кодекс этики
- Учебные заведения и программы
- Общественные конкурсы
- Крупные форумы
- Регулярные тематические выставки
- СМИ
- Порталы, сайты, мультилистинговые системы
- Рыночная конкуренция
- Страхование профессиональной ответственности
- Внимание властей и общества
- Сотрудничество на всех уровнях



6

На регулярной основе проводятся профессиональные общественные конкурсы в сфере недвижимости, такие, как «КАИССА», «WEB-риэлтор» (АРСПб и ЛО), «Профессиональное признание» (РГР), «Доверие потребителей» (СПб), «Московские звёзды» (МАР) и другие...

- Платежеспособный спрос
- Армия профессионалов
- Агентства недвижимости
- Профобъединения
- Профессиональные стандарты и кодекс этики
- Учебные заведения и программы
- Общественные конкурсы
- Крупные форумы
- Регулярные тематические выставки
- СМИ
- Порталы, сайты, мультилистинговые системы
- Рыночная конкуренция
- Страхование профессиональной ответственности
- Внимание властей и общества
- Сотрудничество на всех уровнях

7





Регулярно проводятся форумы по недвижимости на различной организационной основе - Национальные съезды и Конгрессы Российской гильдии риэлторов, круглые столы, брифинги, семинары Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Гильдии риэлторов СПб, Санкт-Петербургской палаты недвижимости, Гильдии управляющих и девелоперов, Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты, Гражданский жилищный форум и другие...

- Платежеспособный спрос
- Армия профессионалов
- Агентства недвижимости
- Профобъединения
- Профессиональные стандарты и кодекс этики
- Учебные заведения и программы
- Общественные конкурсы
- Крупные форумы
- Регулярные тематические выставки
- СМИ
- Порталы, сайты, мультилистинговые системы
- Рыночная конкуренция
- Страхование профессиональной ответственности
- Внимание властей и общества
- Сотрудничество на всех уровнях

Регулярно проводятся выставочные мероприятия по недвижимости – Ярмарка недвижимости, Жилищный проект, Большой салон недвижимости и другие

- Платежеспособный спрос
- Армия профессионалов
- Агентства недвижимости
- Профобъединения
- Профессиональные стандарты и кодекс этики
- Учебные заведения и программы
- Общественные конкурсы
- Крупные форумы
- Регулярные тематические выставки
- СМИ
- Порталы, сайты, мультилистинговые системы
- Рыночная конкуренция
- Страхование профессиональной ответственности
- Внимание властей и общества
- Сотрудничество на всех уровнях

9



ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ  
**ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ**



**ЯРМАРКА  
НЕДВИЖИМОСТИ**

Успешно функционируют и приносят прибыль своим издателям специализированные средства массовой информации по недвижимости, как печатные, так и электронные издания – «Бюллетень недвижимости» и bn.ru, «Большой каталог недвижимости» и bkn.ru, «Недвижимость и строительство Петербурга», «Из рук в руки – недвижимость», «Городское обозрение», «Загородное обозрение», «Пригород» и многие другие...

- Платежеспособный спрос
- Армия профессионалов
- Агентства недвижимости
- Профобъединения
- Профессиональные стандарты и кодекс этики
- Учебные заведения и программы
- Общественные конкурсы
- Крупные форумы
- Регулярные тематические выставки
- СМИ
- Порталы, сайты, мультиистинговые системы
- Рыночная конкуренция
- Страхование профессиональной ответственности
- Внимание властей и общества
- Сотрудничество на всех уровнях





Свои услуги и объекты своих клиентов риэлторские компании продвигают с помощью собственных сайтов, мультилистинговых систем и специализированных порталов по недвижимости.

- Платежеспособный спрос
- Армия профессионалов
- Агентства недвижимости
- Профобъединения
- Профессиональные стандарты и кодекс этики
- Учебные заведения и программы
- Общественные конкурсы
- Крупные форумы
- Регулярные тематические выставки
- СМИ
- Порталы, сайты, мультилистинговые системы
- Рыночная конкуренция
- Страхование профессиональной ответственности
- Внимание властей и общества
- Сотрудничество на всех уровнях



Сложилась реальная рыночная конкуренция на рынке риэлторских услуг, а также в сопутствующих сегментах специализированных СМИ, расчётных центров, ипотечных, юридических и страховых услуг и других

- Платежеспособный спрос
- Армия профессионалов
- Агентства недвижимости
- Профобъединения
- Профессиональные стандарты и кодекс этики
- Учебные заведения и программы
- Общественные конкурсы
- Крупные форумы
- Регулярные тематические выставки
- СМИ
- Порталы, сайты, мультилистинговые системы
- Рыночная конкуренция
- Страхование профессиональной ответственности
- Внимание властей и общества
- Сотрудничество на всех уровнях





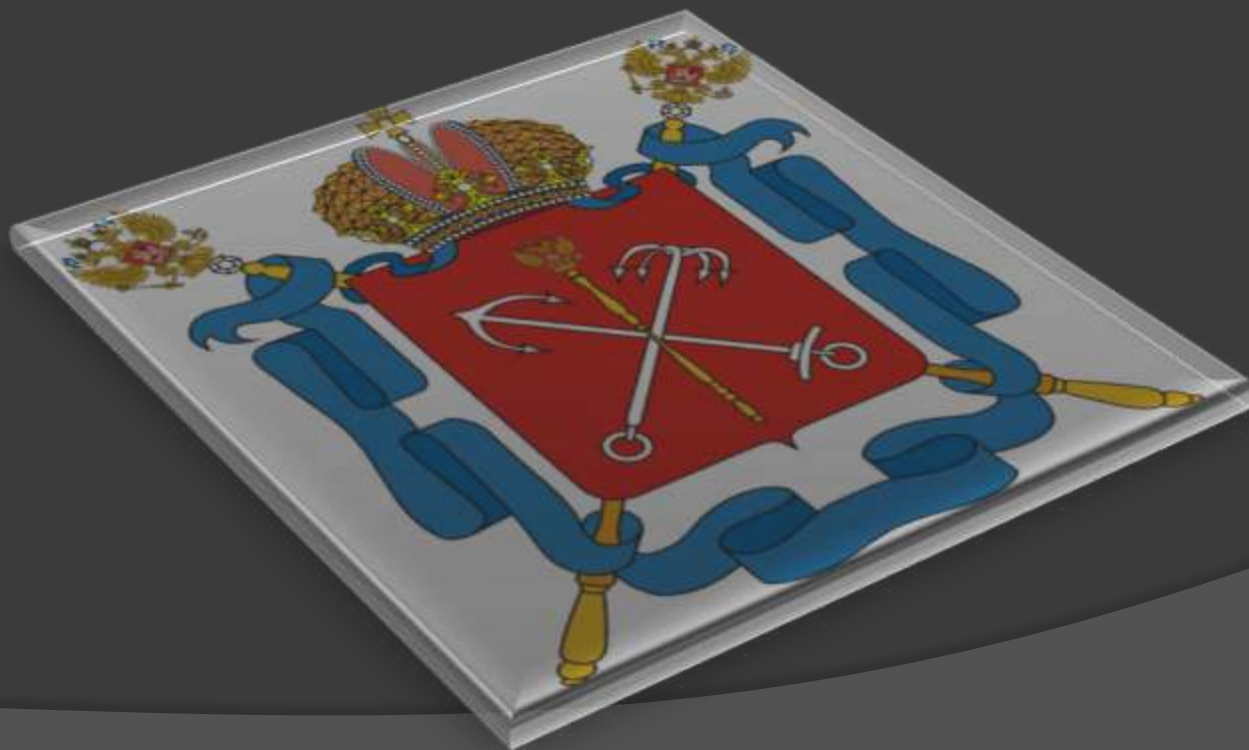
## Профессиональная ответственность риэлторов страхуется

- Платежеспособный спрос
- Армия профессионалов
- Агентства недвижимости
- Профобъединения
- Профессиональные стандарты и кодекс этики
- Учебные заведения и программы
- Общественные конкурсы
- Крупные форумы
- Регулярные тематические выставки
- СМИ
- Порталы, сайты, мультиистинговые системы
- Рыночная конкуренция
- Страхование профессиональной ответственности
- Внимание властей и общества
- Сотрудничество на всех уровнях



Большое внимание  
функционированию отрасли  
уделяют власти и  
общественные организации

- Платежеспособный спрос
- Армия профессионалов
- Агентства недвижимости
- Профобъединения
- Профессиональные стандарты и кодекс этики
- Учебные заведения и программы
- Общественные конкурсы
- Крупные форумы
- Регулярные тематические выставки
- СМИ
- Порталы, сайты, мультилистинговые системы
- Рыночная конкуренция
- Страхование профессиональной ответственности
- Внимание властей и общества
- Сотрудничество на всех уровнях



Риэлторы осуществляют профессиональное сотрудничество на различных уровнях – межфирменном, междугороднем и международном (CEREA, FIABCI и т.п.).

- Платежеспособный спрос
- Армия профессионалов
- Агентства недвижимости
- Профобъединения
- Профессиональные стандарты и кодекс этики
- Учебные заведения и программы
- Общественные конкурсы
- Крупные форумы
- Регулярные тематические выставки
- СМИ
- Порталы, сайты, мультилингвовые системы
- Рыночная конкуренция
- Страхование профессиональной ответственности
- Внимание властей и общества
- Сотрудничество на всех уровнях



Если коротко: мы, российские и питерские риэлторы есть!

**МЫ ЕСТЬ!**

Но!!! Пока ещё существует множество нерешённых проблем и угроз для нашей профессии.

Вот основные:

- определённые структура и **состав профессиональных участников** рынка недвижимости, оказывающих риэлтерские услуги,
- **ложь и воровство**,
- **низкий уровень** профессиональной подготовки специалистов,
- отсутствие **барьеров для доступа в профессию**,
- недостаточное законодательное урегулирование деятельности на рынке недвижимости, в том числе, **неудачные законодательные инициативы**, вроде изменения роли нотариата в системе регистрации сделок с недвижимостью,
- **отсутствие единства** в профессиональном сообществе,
- дискредитирующие факторы...



Структуру занятых оказанием брокерской услуги в сфере недвижимости работников проиллюстрируем следующей диаграммой:

**1 – специалисты компаний, входящих** в профессиональные риэлтерские общественные объединения этого сегмента,

**2 – специалисты компаний, не состоящих** в профессиональных объединениях,

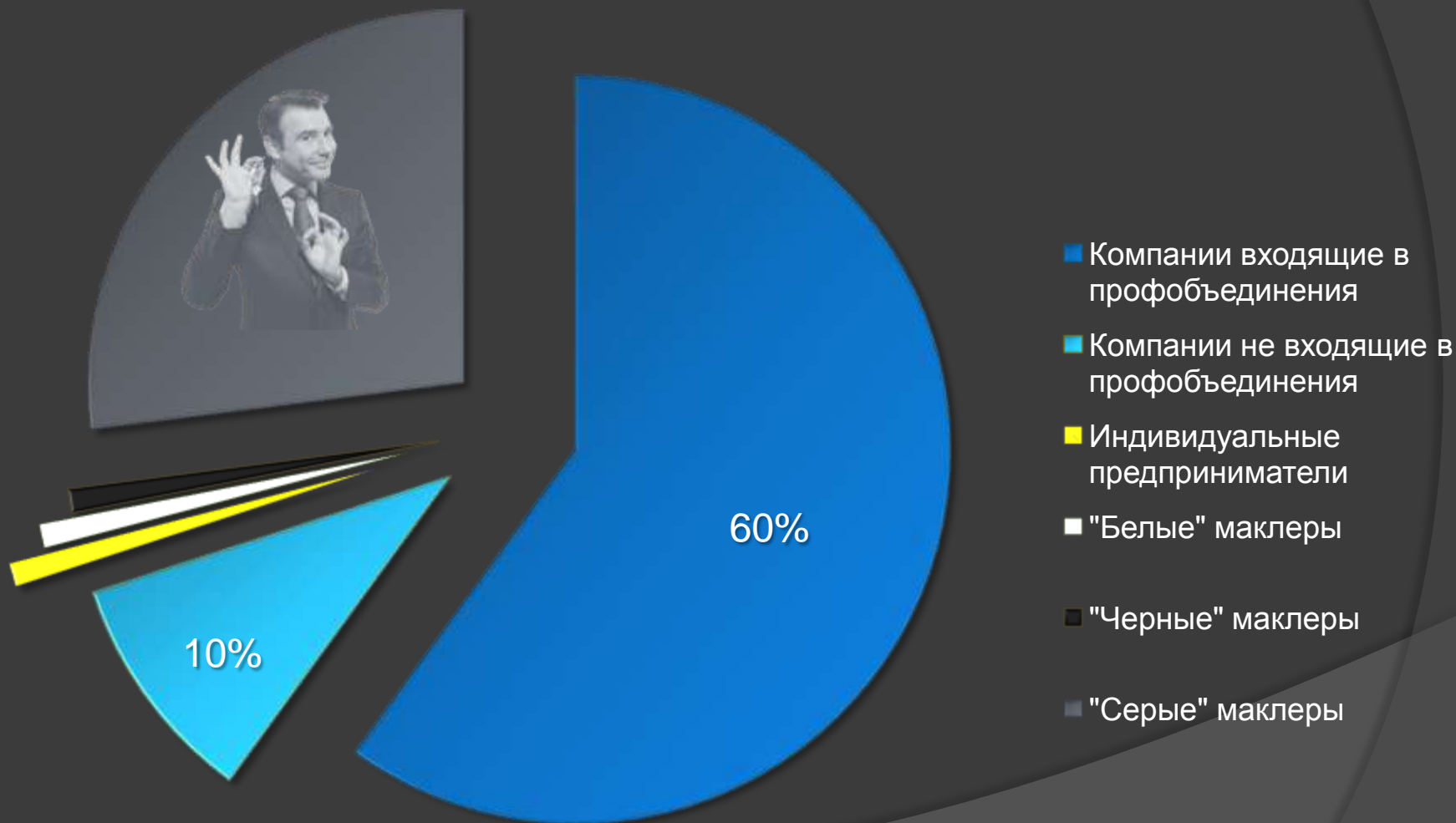
**3 – ИП** - официально зарегистрированные и реально работающие автономно индивидуальные частные предприниматели в недвижимости и нанятые ими сотрудники,

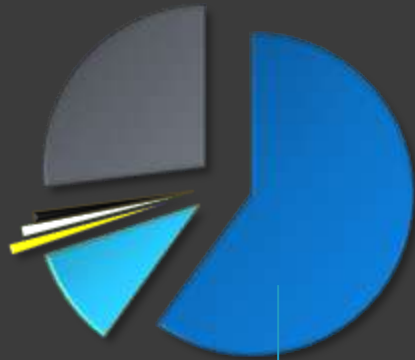
**4 – «белые маклеры»**,

**5 - «чёрные маклеры»** (им подходит обидная, но удачная и вполне заслуженная аббревиатура «чмаки»), ошибочно называемые в СМИ и в обиходе «чёрными риэлтерами»,

**6 - «серые маклеры»** ( так называемые «серые риэлтеры» ).

# СТРУКТУРА РЫНКА



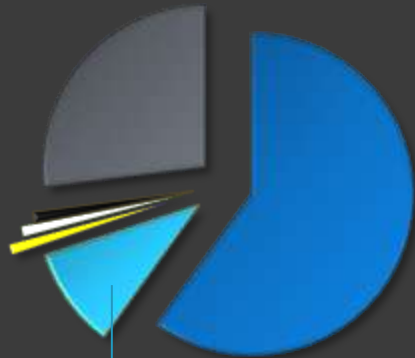


## 1 сегмент

60% рынка – специалисты компаний, входящих в следующие профобъединения.

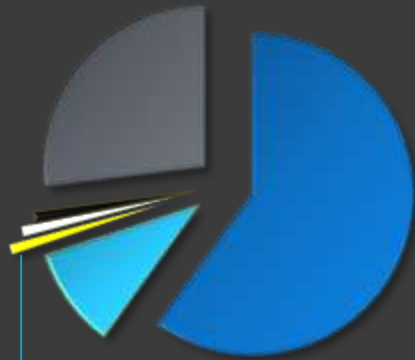
- Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области,
- Гильдия риэлторов Санкт-Петербурга,
- Санкт-Петербургская Палата недвижимости.

Компании сегмента **работают по профессиональным стандартам** и правилам, обучают и аттестуют в рамках объединений специалистов, уплачивают налоги и прилагают усилия для поддержания в целом порядка на рынке недвижимости.



## 2 сегмент

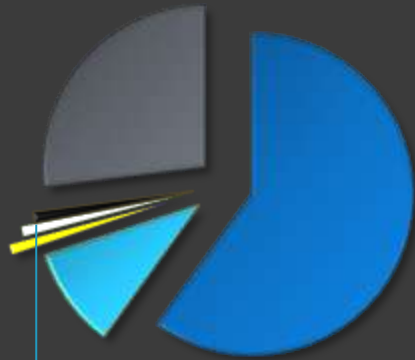
10%. Очень «разношёрстные» компании. От средних и малых прилично работающих фирм, некоторые из которых входят в объединительные частные риэлтерские проекты, типа БКН, но пока воздерживаются от вступления в профобъединения, до множества малочисленных, работающих по принципу «моя хата с краю», фирмочек, в том числе, и фирм-«однодневок».



### 3 сегмент

Фактически это ничтожно малое количество людей – практически малые фирмы или маклеры-индивидуалы, которые всё-таки платят налоги.

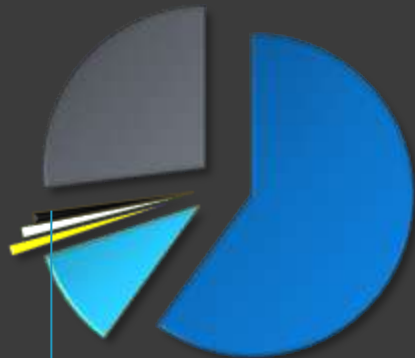




## 4 сегмент

Небольшое количество «белых маклеров» - высокопрофессиональных и добросовестных по отношению к клиентам специалистов-индивидуалов, изначально или очень давно самостоятельно работающих, но не перебравшихся в 4 сегмент, т.е. остающихся в «тени» по отношению к государству, грамотно и порядочно сотрудничают с другими профессионалами.

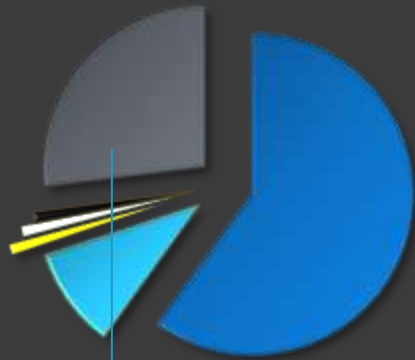
Как правило, обслуживают свою постоянную клиентуру или работают на одного крупного инвестора.



## 5 сегмент

Одиночки или небольшие группы, работающие с нарушениями законодательства, зачастую - на грани криминала, а иногда и совершая уголовные преступления, как правило, в смычке с недобросовестными сотрудниками различных государственных структур.





Итак, 6 сегмент...

Он преимущественно состоит из бывших или условно числящихся сотрудников различных агентств недвижимости.

Среди этих людей есть специалисты различного уровня квалификации, в том числе, и хорошие профессионалы, и явные недоучки.

Но всех их объединяют некоторые общие черты.

В первую очередь, это неумение или неспособность жить и работать честно, а также элементарная жадность.

Чаще всего, приходя со своими клиентами в агентства недвижимости, такие спецы называют себя «**представителями**», «**юристами**» (таковыми не являясь), «**свободными специалистами** рынка недвижимости»...

И они действительно **свободны: от выполнения профстандартов, от ответственности, от налогов** и, чаще всего, и от совести...

Так вот эта огромная серая масса агентов-одиночек, проводящих «левые» сделки, периодически мимикрирующих под добросовестных сотрудников известных риэлторских компаний, и **является одной из самых серьёзных угроз профессии РИЭЛТОР!**



Но тема лжи и воровства на рынке недвижимости не исчерпывается воровством «левачащих» агентов.

**Недобросовестные участники рынка** воруют информацию и интеллектуальную собственность у других, «уводят» клиентов и объекты, переманивают сотрудников на демпинговых условиях, лгут клиентам, скрывая истинный размер комиссионного вознаграждения, существенные недостатки или проблемы по сделкам.



Не забудем и про лукавую позицию ряда строительных компаний. Зачастую они **используют агентства недвижимости** для привлечения внимания потенциальных покупателей к своим объектам, а затем делают вид, что риэлторы тут ни при чём.



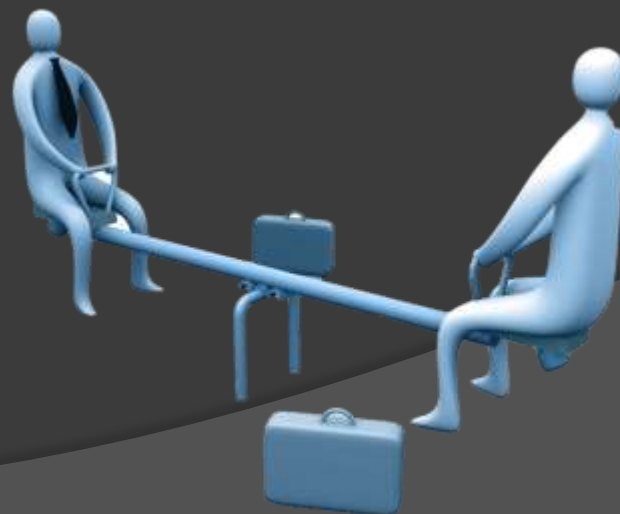


Далеко не всегда порядочно ведут себя и потребители риэлторской услуги: норовят «обойти» риэлтора, **не заплатить за выполненную работу.**



Как нам обеспечить баланс интересов  
на рынке недвижимости?

# БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ



В интересах потребителей и профессиональных участников рынка :

1 – **совместными усилиями** экспертов, аналитиков и предпринимателей рынка недвижимости, а также законодателей привести в соответствие современным требованиям законодательную базу, в том числе, принятие отраслевого закона,

2 – **законодательно закрепить** необходимость профильного образования, аттестации специалистов и сертификации компаний и предпринимателей, работающих в этой отрасли, через механизмы саморегулирования и самоочищения профессионального риэлторского сообщества,

3 – **обеспечить дальнейшее развитие отрасли** на основе свободной конкуренции субъектов рынка недвижимости,

4 – **повысить качество** подготовки специалистов-риэлторов,

5 – продолжить **политику информационной открытости**, «прозрачности» в риэлторской деятельности и во взаимодействии риэлторов со СМИ.

Правильный РИЭЛТОР – довольный КЛИЕНТ!

# ОБЪЕДИНИМ УСИЛИЯ

для защиты и дальнейшего развития профессии РИЭЛТОР!!!

# ДАРКО НЕДВИЖИМОСТЬ

БИЗНЕС С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ЛИЦОМ

Невский пр., 1 тел. (812) 777-03-07 [www.darko.ru](http://www.darko.ru)

