

**Приветственное слово
Президента РГР
Зыряновой Ирины Леонидовны**

2022

30 лет РГР

20 лет

**Системе Добровольной
Сертификации**





РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ

РГР - крупнейшее профессиональное объединение в стране



**В РГР входят 1 151 компания,
51 территориальное объединение в 57 регионах**

An illustration on a dark blue background. Two stylized figures, a woman on the left with long black hair and red-rimmed glasses, and a man on the right, are both wearing red t-shirts. They are working together to assemble large puzzle pieces. The woman is pointing at a white puzzle piece, while the man holds a black one. In the foreground, there are two more puzzle pieces: a black one on the left and a red one on the right. Behind the figures are three large white gears. The text 'Что представляет из себя РГР?' is written across the center in a bold, white, sans-serif font.

Что представляет из себя РГР?



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ

- 14 комитетов разной направленности.
- Более 170 партнёрских программ.
- Ежегодный Национальный конгресс по недвижимости.
- Закон о риэлторской деятельности.
- Институт полномочных представителей президента РГР в Федеральных округах.
- Образовательная платформа и аккредитация образовательных учреждений.
- Взаимодействие с органами Государственной и Исполнительной власти.
- Пресс-служба.



**Каждый может найти в нашем Национальном
объединении ценность для себя!**

Статистика популярности банков у специалистов по недвижимости





РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ



Доля партнерского канала в "Сбербанке" держится в районе **25-30%**, а вот в 2/3 АН РГР доля сделок, проведенных в "Сбербанке", **достигает практически 100%**.

Причины (обратная связь от риэлторского сообщества РГР):

- ипотечные клиенты "Сбербанка" (получили сами одобрение, обратились к риэлторам за подбором недвижимости). **Таких клиентов 50-60%** в доле выдачи ипотечных кредитов в РФ;
- простота интерфейса ДомКлик (**удобно, понятно**);
- высокая степень одобрения (особенно у ипотечных клиентов с небольшим подтвержденным доходом);
- **широкая линейка** ипотечных программ;
- наличие рейтинга (возникает желание быть выше, соответственно АН увеличивает количество сделок в "Сбербанке");
- «спаситель», когда все плохо в экономике РФ (резкий скачок ключевой ставки. **"Сбербанк" до 10 марта держал низкие ставки для клиентов, одобренных до конца февраля, тем самым предоставив возможность вывести клиентов АН РГР на сделки**);
- неипотечные аккредитивы, активно продвигаемые "Сбербанком" в риэлторском сообществе.



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ

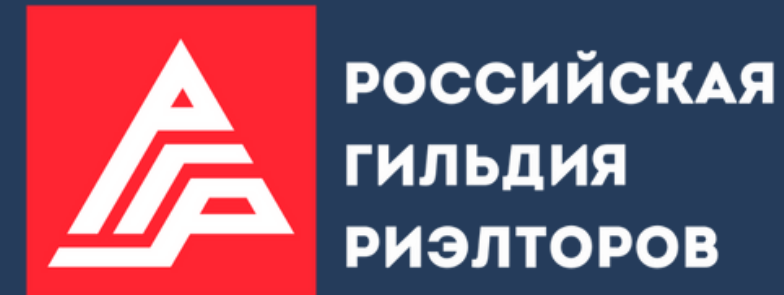


Доля партнерского канала в ВТБ держится **в районе 50-60%**,
доля сделок, проведенных в ВТБ в АН РГР **достигает 25%**.
Особенность: в АН, имеющих штатных ипотечных брокеров,
доля сделок, проведенных в ВТБ, **достигает практически 100%**.

Причины (обратная связь от риэлторского сообщества РГР):

- Выстроены партнерские отношения ВТБ с риэлторами на местах.
- Высокая степень одобрения ипотечных заявок.
- Широкая линейка ипотечных программ.
- Внедрение в регионах площадки "Метр квадратный".

Ведется активная работа со следующими банками и программами:



- **"ДомРФ" (с программой на строительство домов под Семейную ипотеку и по Госпрограмме хозспособом).**
- **"Альфабанк" (удобно пользоваться ЛК, платят КВ).**
- **"РосбанкДом" (одобрение клиентов любой сложности, платят КВ).**

В отдельных регионах активно кредитуют клиентов риэлторского сообщества РГР: "Примсоцбанк" (Дальний Восток), "УБРИР" (Урал), "Банк Санкт-Петербург" (СПб).



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ

Основные неудобства риэлторов при работе с банками

В рамках Комитета по ипотеке РГР 7 февраля 2023 г. был проведен опрос. На вопрос о сложностях при работе с банками риэлторы назвали следующее:



- отсутствие либо низкий уровень коммуникаций с партнерскими менеджерами банков на местах (не дозвонишься, не у кого спросить, получаем недостоверную информацию, т. к. партнер неопытный...);
- отсутствие, либо низкий уровень обучения (сложно разобраться в огромном количестве ипотечных программ, поэтому работаем только со "СберБанком");
- сложно регистрироваться и работать через ЛК банков (не так или не того качества загрузим документы, прилетает доработка или даже отказ, забываем пароль...).

Какие вопросы нужно решить (и как), чтобы приблизиться к оптимальному варианту взаимодействия риэлторского сообщества и банков.



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ

На вопрос, какие действия со стороны банков и РГР привели бы к увеличению совместных сделок, риэлторы назвали следующее.

Со стороны банков:

- тесные коммуникативные связи;
- помощь риэлторам в одобрении ипотечных заявок и объектов недвижимости со стороны партнерских менеджеров;
- выплата КВ.

Со стороны РГР:

- налаживание партнерских отношений со всеми банками РФ;
- обучение по специальности "Ипотечный брокер";
- организация обучений со стороны банков.



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ



**Большая семья РГР объединяет
профессионалов!**

Полезные ссылки



Клуб юристов РГР



**Клуб ипотечных
брокеров РГР**



**Единый реестр
аттестованных специалистов**



ВКонтакте РГР



**Чат РГР в
Телеграме**