

ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

# ТОЧКИ РАЗВИТИЯ ПАРТНЕРСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С РИЭЛТОРСКИМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ СООБЩЕСТВОМ

Артемий Шурыгин, вице-президент  
Российская Гильдия Риэлторов



**Российская Гильдия Риэлторов (РГР)** –  
общероссийское отраслевое объединение  
профессиональных участников рынка  
недвижимости

77+ регионов

51 региональная ассоциация

более 1400 компаний

РГР способствует развитию отрасли, искренне веря в ее силу и потенциал, объединяет всех профессиональных участников рынка, формируя стандарты работы и взаимоотношения с партнерами

**Одна из стратегических задач РГР - создание экосистемы для ипотечных специалистов**



# ВОЗМОЖНОСТИ ПАРТНЕРСТВА С РГР



- ❑ распределение потоков заявок через «подсвечивание» выгод для клиента и партнера, а также соответствие условиям банка;
- ❑ расширение зоны присутствия партнера на территории РФ;
- ❑ повышение конверсии из одобрения в сделку за счет привлечения профессиональных участников рынка;
- ❑ системные замеры по доле рынка банка среди всех ипотечных сделок, определение «температуры лояльности» к банку;
- ❑ экспертное участие в разработке продуктов банка, РГР – площадка для проведения «пилотов» банка;

# ВОЗМОЖНОСТИ ПАРТНЕРСТВА С РГР



- ❑ рекламные-информационные возможности для партнера, размещение информации о продуктах, услугах, акциях на ресурсах РГР;
- ❑ проведение обучающих вебинаров по продуктам и взаимодействию с банком;
- ❑ проведение совместных акций и проектов;
- ❑ право на использование логотипа РГР в контексте партнерских отношений в маркетинговых целях;
- ❑ выделение отдельной ветки банка в федеральном чате "Партнеры РГР"

# ТОЧКИ РАЗВИТИЯ ПАРТНЕРСТВА



- популяризация Единого реестра [reestr.rgr.ru](http://reestr.rgr.ru);
- специальные условия для членов РГР (скидки, спец. программа лояльности, выделенный менеджер-куратор);
- размещение информации РГР на ресурсах партнера;
- поддержка мероприятий РГР и мероприятий региональных объединений;
- содействие в повышении квалификации ипотечных специалистов РГР;
- эксклюзивные аналитические материалы;
- пакеты информационно-рекламных услуг.

# СТРУКТУРА РИЭЛТОРСКОГО РЫНКА

**Крупные сети офисов.  
Франшизные сети**

**Крупные компании 100+  
сотрудников**

**Средние компании  
10-100 сотрудников**

**Малые компании  
(5-10 человек)**

**Компании семейного типа  
(2-5 человек)**

**Коворкинги (сервисы оказания  
риэлторских услуг)**

**Индивидуально практикующий  
специалист по недвижимости  
(ИП, самозанятый)**

**Физические лица с разной  
периодичностью занимающиеся  
незаконной предпринимательской  
(риэлторской) деятельностью**



# ИТОГИ ОПРОСА

**Что для Вас, как специалиста, является наиболее значимым в работе с банком?**

# ИТОГИ ОПРОСА

Что для Вас, как специалиста, является наиболее значимым в работе с банком?

Наличие тесного  
контакта  
с менеджером  
банка

**76,1%**

# ИТОГИ ОПРОСА

Что для Вас, как специалиста, является наиболее значимым в работе с банком?

Наличие тесного  
контакта  
с менеджером  
банка  
**76,1%**

Оптимальные  
ставки  
**75,2%**

# ИТОГИ ОПРОСА

Что для Вас, как специалиста, является наиболее значимым в работе с банком?

Наличие тесного  
контакта  
с менеджером  
банка  
**76,1%**

Оптимальные  
ставки  
**75,2%**

Удобство подачи  
заявки  
**61,5%**

# ИТОГИ ОПРОСА

Что для Вас, как специалиста, является наиболее значимым в работе с банком?

Наличие тесного  
контакта  
с менеджером  
банка  
**76,1%**

Оптимальные  
ставки  
**75,2%**

Удобство подачи  
заявки  
**61,5%**

Наличие  
дополнительных  
преференций,  
дисконта к ставке  
**55,6%**

# ИТОГИ ОПРОСА

Что для Вас, как специалиста, является наиболее значимым в работе с банком?

Наличие тесного  
контакта  
с менеджером  
банка

**76,1%**

Оптимальные  
ставки

**75,2%**

Удобство подачи  
заявки

**61,5%**

Наличие  
дополнительных  
преференций,  
дисконта к ставке

**55,6%**

Наличие  
актуальной  
информации по  
продуктам банка

**53,0%**

# ИТОГИ ОПРОСА

Что для Вас, как специалиста, является наиболее значимым в работе с банком?

Наличие тесного  
контакта  
с менеджером  
банка  
**76,1%**

Оптимальные  
ставки  
**75,2%**

Удобство подачи  
заявки  
**61,5%**

Наличие  
дополнительных  
преференций,  
дисконта к ставке  
**55,6%**

Наличие  
актуальной  
информации по  
продуктам банка  
**53,0%**

Размер  
комиссионного  
вознаграждения  
**47,0%**

# ИТОГИ ОПРОСА

Что для Вас, как специалиста, является наиболее значимым в работе с банком?

Наличие тесного  
контакта  
с менеджером  
банка

**76,1%**

Оптимальные  
ставки

**75,2%**

Удобство подачи  
заявки

**61,5%**

Наличие  
дополнительных  
преференций,  
дисконта к ставке

**55,6%**

Наличие  
актуальной  
информации по  
продуктам банка

**53,0%**

Размер  
комиссионного  
вознаграждения

**47,0%**

Размер  
дополнительной  
финансовой нагрузки  
для клиента

**21,4%**

# ИТОГИ ОПРОСА

## Что для Вас, как специалиста, является наиболее значимым в работе с банком?

Наличие тесного  
контакта  
с менеджером  
банка  
**76,1%**

Оптимальные  
ставки  
**75,2%**

Удобство подачи  
заявки  
**61,5%**

Наличие  
дополнительных  
преференций,  
дисконта к ставке  
**55,6%**

Наличие  
актуальной  
информации по  
продуктам банка  
**53,0%**

Размер  
комиссионного  
вознаграждения  
**47,0%**

Размер  
дополнительной  
финансовой нагрузки  
для клиента  
**21,4%**

Физическая  
доступность  
офиса банка  
**21,4%**

# ИТОГИ ОПРОСА

**Как Вы считаете, что для Вашего клиента является наиболее значимым при взаимодействии с банком?**

# ИТОГИ ОПРОСА

**Как Вы считаете, что для Вашего клиента является наиболее значимым при взаимодействии с банком?**

Оптимальные  
ставки

**90,6%**

# ИТОГИ ОПРОСА

Как Вы считаете, что для Вашего клиента является наиболее значимым при взаимодействии с банком?

Оптимальные  
ставки

**90,6%**

Удобство  
дальнейшего  
обслуживания  
кредита

**74,4%**

# ИТОГИ ОПРОСА

Как Вы считаете, что для Вашего клиента является наиболее значимым при взаимодействии с банком?

Оптимальные  
ставки

**90,6%**

Удобство  
дальнейшего  
обслуживания  
кредита

**74,4%**

Мнение  
ипотечного  
специалиста  
/агента

**41,0%**

# ИТОГИ ОПРОСА

Как Вы считаете, что для Вашего клиента является наиболее значимым при взаимодействии с банком?

Оптимальные  
ставки

**90,6%**

Удобство  
дальнейшего  
обслуживания  
кредита

**74,4%**

Мнение  
ипотечного  
специалиста  
/агента

**41,0%**

Размер  
дополнительной  
финансовой нагрузки  
для клиента

**38,5%**

# ИТОГИ ОПРОСА

Как Вы считаете, что для Вашего клиента является наиболее значимым при взаимодействии с банком?

Оптимальные  
ставки

**90,6%**

Удобство  
дальнейшего  
обслуживания  
кредита

**74,4%**

Мнение  
ипотечного  
специалиста  
/агента

**41,0%**

Размер  
дополнительной  
финансовой нагрузки  
для клиента

**38,5%**

Физическая  
доступность  
офиса банка

**31,6%**

# ИТОГИ ОПРОСА

Как Вы считаете, что для Вашего клиента является наиболее значимым при взаимодействии с банком?

Оптимальные ставки

**90,6%**

Удобство дальнейшего обслуживания кредита

**74,4%**

Мнение ипотечного специалиста /агента

**41,0%**

Размер дополнительной финансовой нагрузки для клиента

**38,5%**

Физическая доступность офиса банка

**31,6%**

Удобство подачи заявки

**21,4%**

# ИТОГИ ОПРОСА

Как Вы считаете, что для Вашего клиента является наиболее значимым при взаимодействии с банком?

Оптимальные ставки

**90,6%**

Удобство дальнейшего обслуживания кредита

**74,4%**

Мнение ипотечного специалиста / агента

**41,0%**

Размер дополнительной финансовой нагрузки для клиента

**38,5%**

Физическая доступность офиса банка

**31,6%**

Удобство подачи заявки

**21,4%**

Известность банка

**21,4%**

# АРТЕМИЙ ШУРЫГИН



 **+7 926-929-95-50**

 **shurigin.art@yandex.ru**

**ПОДПИШИТЕСЬ**