

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;
- 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