



# Профессиональная и личная помощь при сложных сделках

Риэлторская компания «Регистрационное бюро» в сентябре отмечает 10-летие.

Дарья Савельева

Предприятие входит в ТОП-5 риэлторских компаний Кировской области и с 2009 года помогает профессионально и оперативно решать жилищные вопросы. Как удержать позиции лидера в условиях жесткой конкуренции, вырастить высококлассных сотрудников и получить удовольствие от работы, рассказала **учредитель РК «Регистрационное бюро» Карина СЕБЕЛЕВА.**

**М Карина Викторовна, как сильно, на ваш взгляд, изменилась ситуация в отрасли за 10 лет?**

—Если сравнивать ситуацию тогда и сейчас— это два разных рынка. Условия тех лет для потребителя – отсутствие ипотеки, как возможности, минимальное присутствие интернета, как источника информации, другие типы доступного жилья. Для самих риэлторов – отсутствие регулирования отрасли, 95% фирм работали на уровне ремесла, печатные издания и пару сайтов, как инструмент продаж, непризнание специалиста по недвижимости со стороны банков, застройщиков, госорганов. Я пришла в сферу недвижимости в 2007 году, и мне, практикующему риэлтору, была поставлена задача, как мы вспоминаем, шутя, «оказывать услугу, которую никто не заказывал».

За 10 лет исходные данные для успешного развития менялись несколько раз, требуя от нас соответствия за-

просам и трансформации. Для покупателя сегодня есть потребность в ориентировании на рынке, экспертном мнении по лучшим вариантам для покупки на вторичке или первичке по его цене, ставкам, избежанию срывов в процессе и допрасходов.

За эти годы увеличилась зависимость от ипотеки, если еще в 2013 году она составляла 47% от общего объема продаж, то сейчас – от 65%. Всего лишь 35% – это реальный объем рынка.

Участие ипотеки, маткапитала, как господдержки, трансформировали и "микрохирургию" сделок. В работе нашего юротдела весомая часть – это цепочки с одновременным снятием залога с продаваемых ипотечных квартир, выделение «детских» долей после использования маткапитала, встречные покупки тоже под ипотеку.

**М Насколько сегодня сложно работать на данном рынке, регулируется ли он на законодательном уровне?**

Потребность в услуге риэлтора выросла значительно. Риэлтора сейчас ищут. При этом растут и требования к специалисту. Стремимся соответствовать запросам.

Постоянно меняются требования к регистрации. Только жилищные юристы с высоким оборотом сделок могут быть в курсе последних нюансов.



**В этом мы и нашли свое УТП: профессиональная и личная помощь в сложных сделках. Сотрудничая с нами, клиент получает все выгоды от работы с большой компанией: спецусловия по новостройкам и спецставки на ипотеку, опытных специалистов. При этом сохраняем индивидуальный подход, душевное тепло, которое присуще небольшим агентствам семейного типа.**

Двигается вопрос и к признанию профессии "риэлтор" на законодательном уровне. Официальный документ, принятый на государственном уровне, был разработан по заказу Российской Гильдии Риэлторов ТПП РФ. Он содержит требования к компетенциям специалистов, участвующих в проведении операций в сфере недвижимости.

Существует сервис «единый реестр аттестованных риэлторов» при Гильдии Риэлторов Вятки, где потребитель может выбрать для сотрудничества проверенного риэлтора из списка.

**М Риэлторский бизнес стал другим?**

– На уровень бизнес модели поднялись считанные агентства. Мы – в ТОП-5. Наша модель – ничего лишнего: команда чуть больше 10 человек, но каждый с многолетним опытом, высокоэффективный. При наличии прямых договоров практически со всеми банками и строительными организациями, имеем ключевых партнеров, что дает спец цены, эксклюзивы на строительные проекты, спецставки по ипотеке для наших клиентов.

От нас рынок требует предвидеть надвигающиеся тенденции и успевать изменяться. Контролировать баланс загрузки отдела продаж и отдела производства, сохранив качество. Ведь эффективно юрист может обслуживать не более 4 – 5 профессиональных риэлторов, не теряя контроля над каждой сделкой.

Для того, чтобы быть в рынке, сегодня необходимо автоматизировать процессы, повышать квалификацию специалистов в нужном русле, менять, отслеживать рекламные каналы, корректировать партнерскую сеть исходя из нужд потребителя, держать тесную теплую, многолетнюю связь с нашими клиентами, растить их в их жилищных условиях, гармонично развиваться самим.

**М Есть ли у кировского рынка своя специфика?**

– Безусловно. Это клиентский опыт. Он передается быстрее у нас от потребителя к потребителю. На нашей небольшой географии. Поэтому строить работу по примеру мегаполисов на притоке «свежей» клиентской базы – это не наш вариант. Только качественная работа. Долгосрочные доверительные отношения с заказчиком. В нашей компании были случаи, когда клиенты, собирая отзывы среди своих знакомых, получали аж от трех семей рекомендации обратиться к одному и тому же риэлтору.

Другая сторона – все-таки рейтинги агентств. На них клиенты тоже ориентируются при выборе агента. Наши

позиции компании, ее преимущества, изучают бренд. Выбирают сильнейших. Так, растет количество обращений к нам покупателей области и других регионов.

В этом мы и нашли свое УТП: профессиональная и личная помощь в сложных сделках. Сотрудничая с нами, клиент получает все выгоды от работы с большой компанией: спецусловия по новостройкам и спецставки на ипотеку, опытных специалистов. При этом сохраняем индивидуальный подход, душевное тепло, которое присуще небольшим агентствам семейного типа.

**М Как привлечь в компанию настоящего профессионала по недвижимости?**

– Найти? Нет. Вырастить внутри компании, в среде требований и ценностей компании? Да! Но для этого требуется от года до полутора лет активной практики. Это ювелирная работа. Мы всегда ставили в приоритет поступательное развитие и рост, как предприятия в целом, так и каждого его представителя. У нас нет случайных людей. Как правило, работаю те, кто пришел по рекомендации, но с каждым связана своя история становления и как личности, и как профессионала.

Компания – это люди, каждый сотрудник в связке с командой. В «Регистрационном бюро» действует своя система качества, которая позволяет оперативно реагировать на сигналы клиентов вплоть до увольнения сотрудника любого уровня и рабочего стажа. Признаюсь, трудно бывает в небольшом сплоченном коллективе не смотреть на лица, если кто-то не хочет развиваться, для нас это болезненно.

**М Расскажите о вашем новом проекте?**

– В 2018 году Регбюро запустило аналитический проект, не имеющего аналогов в регионе. Компания разработала и утвердила типизацию вторичного рынка и классификацию первичного рынка жилья Кирова, а также его ценовое зонирование. Над формированием ежемесячной динамики цен на рынке, работает весь отдел продаж. Мониторинговые отчеты открыты и доступны как для клиентов компании, так и для профессионалов рынка недвижимости.

Это все возможно только благодаря уровню профессионализма риэлторов, четкой работе команды, плечом к плечу.

**М Вы часто бываете в Греции, возвращаясь в Киров, не испытываете тоски по солнечной стране?**

– да, на протяжении нескольких лет искала свою страну, где чувствовала бы себя как дома, и нашла – это Греция. Более девяти лет я открываю ее для себя с новых сторон, черпаю и вдохновляюсь.


Но, хорошо там, и здесь тоже хорошо. Прелесть России – это большая ценность. Плетеные корзины грибов, поля, северные ягоды, настоящий снег. Мы с семьей отказались от строительства новой дачи, а взяли дом со своей историей, ему около 100 лет, в нем всегда останавливалось много паломников Велюкорецкого крестного хода. Здесь всегда есть возможность отбросить все лишнее, перезагрузиться.

**М Участвует ли Регистрационное бюро в благотворительных проектах?**





– С 2012 года мы работаем в фонде «Статус детства», я являюсь исполнительным директором. Оказываем адресную помощь семьям. Это не только финансовая поддержка, а консультации по восстановлению документов, трудоустройству, решение острого квартирного вопроса, граничащего с отбиранием детей. В Фонде есть подшефные центры и семьи, с которыми мы работаем уже много лет. Когда начинали сотрудничество с некоторыми, дети там были совсем маленькие, а сейчас уже подростки, можно сказать, они выросли на наших глазах, стали для меня частью семьи.

Сотрудники Регбюро понимают ценность участия в проектах Фонда, ведь каждый из них, должен уметь отдавать, делиться с тем, кому нужна помощь, сопереживать. Тогда жизнь и работа наполнятся смыслом. 

#### **РК «Регистрационное бюро» было удостоено:**

1. Сертификат доверия потребителей от Вятской ТПП.
2. Двукратный победитель в номинациях «Лучший риэлтор Региона».
3. В 2019 – победитель в 4-х номинациях конкурса профпризнания «Рейтинги рынка недвижимости».

#### **Контакты**

Риэлторская компания «Регистрационное бюро»,  
г. Киров, ул. Спасская, 8,  
тел.: (8332)77-80-19, 715-505,  
сайт: [regburokirov.ru](http://regburokirov.ru)