Приложение № 3

 к Протоколу Общего Собрания

НП «Владимирская палата риэлторов»

 от 23.12.2020 г.

**Выступление**

**кандидата в Президенты НП «Владимирская палата риэлторов» Киселёвой А.В.**

Уважаемые Коллеги, добрый день!

Благодарю каждого за возможность поделиться с вами своими мыслями по вопросу усиления каждого из вас, как членов Владимирской Палаты Риэлторов.

Вначале, хотелось бы расставить акценты на том, что считаю важно *усиливать из того, что уже хорошо реализовано в Палате*.

1. **Проведение профессиональных мероприятий для риелторского сообщества.**

Я считаю, очень важным сохранение данных мероприятий в рамках палаты. Форум для проф. участников, выставка недвижимости для клиентов, разнообразные круглые столы и совещания с гос. органами и др структурами, относящиеся к нам - нотариат, тпп, росреестр, росфинмониторинг). Данные мероприятия помогают нам расти как специалистам, популяризировать положительный имидж риелторского сообщества в целом.

Возможность организации данных мероприятий – однозначно, одна из моих сильных сторон. Я неоднократно участвовала в ряде из них, за моими плечами крупная федеральная сетка + я располагаю админ. ресурсом для еще более тесных коммуникации с органами власти.

**2. Отстройка от других участников – наличие проф. статуса**
У нас с вами есть эксклюзивные права на аттестацию сотрудников и сертификацию агентств. Мы все не однократно говорили и сейчас в том числе стараемся реализовать единую базу внутри членов палаты - у нас есть хороший современный сайт, у нас есть фбн, у нас есть единый реестр ргр - проверка принадлежности к проф. объединению. Я считаю, нам нужна дополнительная популяризация этого направления.

**3. Разрешение конфликтов и споров**. Что отличает цивилизованных участников рынка недвижимости? - мы умеем договариваться! Однозначно, это наша сильная сторона. Наш опыт разрешения споров, в крайних случаях, проведения конфликтных комиссий приносит продуктивный расклад в общении друг с другом.

**4. Финансовые выгоды и преференции** от банков, партнеров, страховщиков. Скидки на проведение обучения и тп.

На мой взгляд, эти реперные точки имеют очень важное значение для большинства членов палаты, ведь цель участия в данном объединении у нас всех с вами одна – усиление своих профессиональных позиций, отстройка от конкурентов, получение различных преференций и, конечно, построение цивилизованного рынка недвижимости как во Владимире, так и в России, тк я считаю, что начинать всегда нужно с себя.

В случае моей победы каждый из вас однозначно сможет получить ***дополнительное развитие по следующим направлениям, которые я бы предложила внедрить и усилить*:**

**1. Больше активности в онлайн режиме.** В условиях современных реалий, с учетом того опыта, который есть за плечами у каждого из нас во времена нежданных перемен, я убеждена для того, чтобы идти в ногу со временем, нам важно подстроиться под тренды рынка. Может быть это будет не привычный нам формат работы, но он точно имеет право на жизнь. И как говорит мой личный опыт, может существенно облегчить нам с вами текущую работу. Появляется много дистанционных сервисов для клиентов - все пытаются перейти на онлайн систему, но есть затыки, чтобы вытягивать клиентов, вместе мы сможем передавать опыт друг другу и тем самым быстрее осуществить переход в текущий онлайн режим.
Мое предложение по обучению – внедрение в работу агентств чат-ботов, которые активно развиваются в текущее время. Эти боты предназначены для обучения директоров, агентов, стажеров, HR, юристов, ипотечных брокеров. С ними можно закрыть весь процесс обучения сотрудников компании от стажера до директора. Вовлечение в процесс на основе еженедельных планерок и разборы для директоров, показ как работают федеральные сетки.

**2. Чаты онлайн консультаций «ипотечный» и «юридический»** – для проведения дополнительных онлайн консультации. Я знаю, что у многих в агентствах нет ипотечника, и возможно, юриста. Для помощи в получении ответов на непростые вопросы прямо в моменте, мы организуем с вами чаты со специалистами, которые постоянно будут на связи делиться своим опытом с вами и вашими сотрудниками. Мы будем проводить прямые эфиры для обмена опытом и повышения квалификации. Такие же эфиры важно устраивать с самими представителями банков и лобировать интересы членов палаты, например, для увеличения скорости рассмотрения ипотечных заявок.

**3.** В продолжение предыдущего вопроса, мое предложение это **предоставление** для вас не просто чатов, а фактических **услуг ипотечного брокериджа**. Мы давно в компании приняли решение, которое очень хорошо отозвалось на деле - агенты должны заниматься исключительно агентской деятельностью, а не быть многорукими многоногами. Так же мы сможем транслировать на всех участников наши преференции от банков - они одни из самых высоких в России, их не нужно выбивать, мы ими уже успешно пользуемся.

**4.** У нас с вами есть одна большая общая боль - дорогие объявления на площадках - возможность сделать один пакет на палату с дополнительными преференциями для членов-участников. Так же это могут быть новые площадки для выгрузки объектов, это может быть и конструктор сайтов и crm-система, для тех, кому этот вопрос будет актуален.

**5.** **Дифференцированная система взносов - в зависимости от размеров агентства**. Мы все с вами различны по ряду признаков, в том числе и по численности агентского состава. В связи с этим у меня есть предложение дифференцировать размеры взносов от участников, пропорционально их численному составу. Я считаю, что крупным игрокам намного проще найти 3 тр в месяц, чем более меньшим. Это сможет облегчить бремя оплаты ежемесячных платежей и сделать их более комфортными для каждого игрока – члена палаты.

**6.** **Увеличение за счет количества членов-смежников**. Все мы понимаем, как важно наращивать количество членов, участников нашего профессионального сообщества. Такой опыт имеет положительную отдачу в Санкт-Петербургской палате риелторов, когда за счет привлечения компаний-смежников удалось хорошо увеличить численность палаты.

**7. Поменять нормативную документацию**. Все документы разрабатывались очень давно, реалии поменялись, образ жизни поменялись, скорость принятия решений, а главное их внедрений очень важна. Проанализировав документацию, я поняла, что начиная с устава, все закостенело и устарело, крайне важно документы переработать, превратить их в более доступные и упрощенные.

Спасибо за внимание!