

ВИДЕО проекты риэлторов и агентств по недвижимости - Dizain-Project HromOOF

Уважаемые риэлторы! Хотите иметь дополнительный заработок **остываясь** на своем рабочем месте и **обсолютно** ничего **ниделая**! Можете связаться со мной по телефону 8 983 564 57 09.
г.Омск.

0 Комментировать

Класс! 1

Получатель: Arthur Ohanesyan <arthur.ohanesyan@gmail.com>

Сегодня на вебинаре будем дарить подарки и бонусы. Ваша прямая ссылка без регистрации

Привет, уважаемый коллега.

Сегодня в 19:00 по МСК стартует вебинар "Современные инструменты маркетинга для риэлтора"

Вход без регистрации

Приходите в онлайн, так как запись будет платная.

На вебинаре разберем:

- 1- Как перестать бегать за клиентами и сделать так, чтобы они сами Вам писали и делали запросы на покупку услуг
- 2- Как даже самому неопытному риэлтору быстро прокачать экспертность и привлечь клиентов
- 3- Классическая риэлторская услуга в суперсовременной упаковке
- 4- Тренды 2016г. Что изменилось в риэлторском бизнесе
- 5- Как стать риэлтором №1 в своем городе
- 6- Современные инструменты маркетинга для риэлтора
- 7- Современная упаковка объектов: фото, видео, продающий текст

Поделитесь ссылкой с друзьями, самые активные получат от меня лично подарок.

С уважением,

Войти в вебинар

К сожалению, концентрация внимания на внешней известности отвлекает компанию от того что находится внутри, и от первого правила маркетинга услуг:

«Главным в маркетинге услуг является сама услуга».

Известность и привлечение потребителей к заведомо некачественной услуге – самый верный способ погубить предприятие сферы обслуживания!

Гарри Беквит

«Продавая незримое:

Руководство по современному маркетингу услуг»



Camera






У нас в руках – скриншот базы данных крупного магазина с данными по новым смартфонам Apple. По понятным причинам разместить его в публичном доступе мы не можем, а потому ограничимся лишь пересказом увиденного.

Для начала разберемся с тем, сколько стоит **iPhone 6s** для продавцов. Как известно, самая доступная модель нового iPhone для нашей страны с 16 ГБ встроенной памяти оценена в 56 990 рублей. Ритейлерам, впрочем, он достается дешевле – закупка смартфона у Apple и доставка на торговую точку обойдутся примерно в 51 500 рублей. Разница приличная – 5 490 рублей.

Казалось бы, отличные деньги – но ни один продавец «умных» телефонов не скажет вам, что работать с Apple выгодно. В среднем наценка на смартфоны по рынку составляет 30%, тогда как в случае с **iPhone 6s** речь идет всего лишь о 10%. Работает «магия Apple» – iPhone был и остается престижным устройством, и для него действуют совсем другие «правила игры» в рознице.



CHRISTIE'S LOT 20



GBP
RUB
EUR
CHF
USD

CONVE

CHRISTIE'S

CHRISTIE'S

CHRISTIE'S CHRISTIE'S CHRISTIE'S

CHRISTIE'S

LOT 15



| | |
|-----|-------------|
| GBP | 8,200,000 |
| USD | 12,841,200 |
| EUR | 10,340,200 |
| CHF | 12,406,600 |
| RUB | 566,866,000 |

CONVERSIONS APPROXIMATE



CONDITIONS OF SALE

These Conditions of Sale and the Important Notices and Explanation of Cataloguing Practice set out the terms on which we offer the **lots** listed in this catalogue for sale. By registering to bid and/or by bidding at auction you agree to these terms, so you should read them carefully before doing so. You will find a glossary at the end explaining the meaning of the words and expressions coloured in **bold**.

Unless we own a **lot** (Δ symbol, Christie's acts as agent for the seller).

A BEFORE THE SALE

1 DESCRIPTION OF LOTS

(a) Certain words used in the catalogue description have special meanings. You can find details of these on the page headed 'Important Notices and Explanation of Cataloguing Practice' which forms part of these terms. You can find a key to the Symbols found next to certain catalogue entries under the section of the catalogue called 'Symbols Used in this Catalogue'.

(b) Our description of any **lot** in the catalogue, any **condition** report and any other statement made by us (whether orally or in writing) about any **lot**, including about its nature or **condition**, artist, period, materials, approximate dimensions or **provenance** are our opinion and not to be relied upon as a statement of fact. We do not carry out in-depth research of the sort carried out by professional historians and scholars. All dimensions and weights are approximate only.

2 OUR RESPONSIBILITY FOR OUR DESCRIPTION OF LOTS

We do not provide any guarantee in relation to the nature of a **lot** apart from our **authenticity warranty** contained in paragraph E2 and to the extent provided in paragraph I below.

3 CONDITION

(a) The **condition** of **lots** sold in our auctions can vary widely due to factors such as age, previous damage, restoration, repair and wear and tear. Their nature means that they will rarely be in perfect **condition**. **Lots** are sold 'as is', in the **condition** they are in at the time of the sale, without any representation or warranty or assumption of liability

6 WITHDRAWAL

Christie's may, at its option, withdraw any **lot** at any time prior to or during the sale of the **lot**. Christie's has no liability to you for any decision to withdraw.

7 JEWELLERY

(a) Coloured gemstones (such as rubies, sapphires and emeralds) may have been treated to improve their look, through methods such as heating and oiling. These methods are accepted by the international jewellery trade but may make the gemstone less strong and/or require special care over time.

(b) All types of gemstones may have been improved by some method. You may request a gemmological report for any item which does not have a report if the request is made to us at least three weeks before the date of the auction and you pay the fee for the report.

(c) We do not obtain a gemmological report for every gemstone sold in our auctions. Where we do get gemmological reports from internationally accepted gemmological laboratories, such reports will be described in the catalogue. Reports from American gemmological laboratories will describe any improvement or treatment to the gemstone. Reports from European gemmological laboratories will describe any improvement or treatment only if we request that they do so, but will confirm when no improvement or treatment has been made. Because of differences in approach and technology, laboratories may not agree whether a particular gemstone has been treated, the amount of treatment or whether treatment is permanent. The gemmological laboratories will only report on the improvements or treatments known to the laboratories at the date of the report.

(d) For jewellery sales, **estimates** are based on the information in any gemmological report or, if no report is available, assume that the gemstones may have been treated or enhanced.

8 WATCHES & CLOCKS

(a) Almost all clocks and watches are repaired in their lifetime and may include parts which are not original. We do not give a **warranty** that any individual component part of any watch is **authentic**. Watchbands described as 'associated' are not part of the original watch and may not be **authentic**. Clocks may be sold without pendulums, weights or keys.

(b) As collectors' watches often have very fine and

2 RETURNING BIDDERS

We may at our option ask you for current identification as described in paragraph B1(a) above, a financial reference or a deposit as a condition of allowing you to bid. If you have not bought anything from any of our salerooms in the last two years or if you want to spend more than on previous occasions, please contact our Credit Department on +44 (0)20 7839 9060.

3 IF YOU FAIL TO PROVIDE THE RIGHT DOCUMENTS

If in our opinion you do not satisfy our bidder identification and registration procedures including, but not limited to completing any anti-money laundering and/or anti-terrorism financing checks we may require to our satisfaction, we may refuse to register you to bid, and if you make a successful bid, we may cancel the contract for sale between you and the seller.

4 BIDDING ON BEHALF OF ANOTHER PERSON

(a) **As authorised bidder.** If you are bidding on behalf of another person, that person will need to complete the registration requirements above before you can bid, and supply a signed letter authorising you to bid for him/her.

(b) **As agent for an undisclosed principal:** If you are bidding as an agent for an undisclosed principal (the ultimate buyer(s)), you accept personal liability to pay the **purchase price** and all other sums due. Further, you warrant that:

(i) you have conducted appropriate customer due diligence on the ultimate buyer(s) of the **lot(s)** in accordance with any and all applicable anti-money laundering and sanctions laws, consent to us relying on this due diligence, and you will retain for a period of not less than five years the documentation and records evidencing the due diligence;

(ii) you will make such documentation and records evidencing your due diligence promptly available for immediate inspection by an independent third-party auditor upon our written request to do so. We will not disclose such documentation and records to any third-parties unless (1) it is already in the public domain, (2) it is required to be disclosed by law, or (3) it is in accordance with anti-money laundering laws;

(iii) the arrangements between you and the ultimate

(b) Internet Bids on Christie's Live™

For certain auctions we will accept bids over the Internet. Please visit www.christies.com/livebidding and click on the 'Bid Live' icon to see details of how to watch, hear and bid at the auction from your computer. As well as these Conditions of Sale, internet bids are governed by the Christie's LIVE™ terms of use which are available on www.christies.com.

(c) Written Bids

You can find a Written Bid Form at the back of our catalogues, at any Christie's office or by choosing the sale and viewing the **lots** online at www.christies.com. We must receive your completed Written Bid Form at least 24 hours before the auction. Bids must be placed in the currency of the saleroom. The auctioneer will take reasonable steps to carry out written bids at the lowest possible price, taking into account the **reserve**. If you make a written bid on a **lot** which does not have a **reserve** and there is no higher bid than yours, we will bid on your behalf at around 50% of the **low estimate** or, if lower, the amount of your bid. If we receive written bids on a **lot** for identical amounts, and at the auction these are the highest bids on the **lot**, we will sell the **lot** to the bidder whose written bid we received first.

C AT THE SALE

1 WHO CAN ENTER THE AUCTION

We may, at our option, refuse admission to our premises or decline to permit participation in any auction or to reject any bid.

2 RESERVES

Unless otherwise indicated, all lots are subject to a **reserve**. We identify **lots** that are offered without **reserve** with the symbol * next to the **lot** number. The **reserve** cannot be more than the **lot's low estimate**.

3 AUCTIONEER'S DISCRETION

The auctioneer can at his sole option:

- refuse any bid;
- move the bidding backwards or forwards in any way he or she may decide, or change the order of the **lots**;
- withdraw any **lot**;
- divide any **lot** or combine any two or more

Правила проведения аукционных торгов в Christies.

Резерв на аукционе не может быть больше, чем нижний эстимейт. Но мы оставляем за собой право отказать любому участнику и не принять любой «бид» (офер). Можем начать торг по новой или продолжить его, даже после удара молотком!

Комиссия свыше цены молотка:

25% до £ 50'000;

20% от части цены свыше £ 50'000 до £ 1'000'000;

12% от всего, что свыше £ 1'000'000.

<http://www.christies.com/zmags/?ZmagsPublishID=10247067&SaleTitle=&SaleId=0&GUID=&JumpToLot=>



ПОЛІТИКА | БІЗНЕС & ФІНАНСИ | СУСПІЛЬСТВО | ТЕХНОЛОГІЇ | СПОРТ | ВІДПОЧИНОК | ЗДОРОВ'Я | А

НОВИНИ | БЛОГИ | СТАТТІ | БЛОГОСФЕРА | ФОТО | БРОНЮВАННЯ | АРХІВ | РЕКЛАМА | ІНФОРМЕР | СПЕЦПРОЕКТИ | ПОШУК

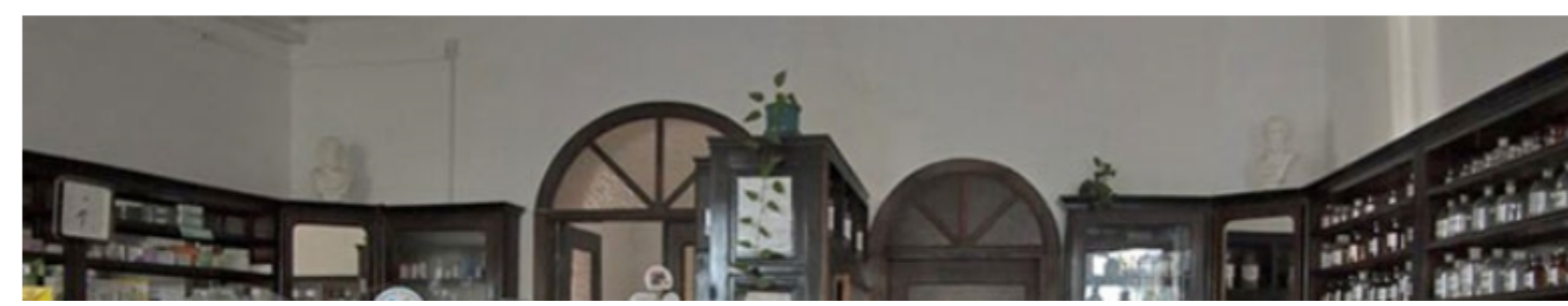
i Збитий літак Боїнг-777 МН17 в Торезі / Викрадення Надії Савченко / Парламентські вибори 2014 в Україні / Війна в У

ЗДОРОВ'Я > НОВИНИ

В Україні обмежать торгіві надбавки на ліки до 25%

Надбавки обмежені 10-25% вартості препаратів

Уряд ввів державне регулювання цін на ліки з 1 січня 2015 року.



13 11 2014 21:18

Facebook 2

Twitter 4

Вконтакте

Однокласники

Google+



ТЕГИ:
ЛІКИ, МОЗ, МІНІСТЕРСТВО
ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

З А Б
С
clinlife.com
Исс
добр
ИН

ВАЖЛИВО

Внесено

К зачислению

Комиссия

Внесенная сумма

Размер комиссии

5 - 60 руб.

7 руб.

70 - 100000 руб.

18.9%

Другие условия

18.9%

НА ГЛАВНУЮ



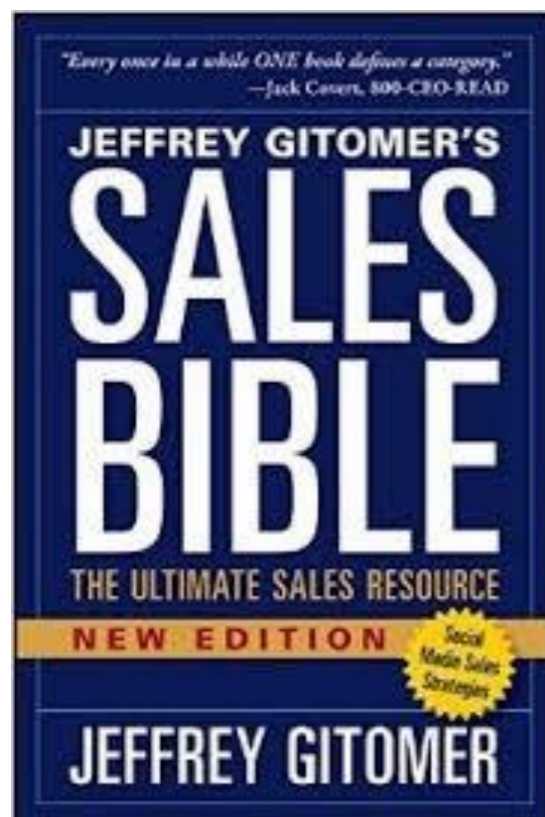


«Вы знаете, что нужно делать. Вы просто этого не делаете.»

Продавцы – самые умные люди в мире. Я выступаю перед разными аудиториями, но всех моих слушателей объединяет одно: им давно все прекрасно известно. Проблема лишь в том, что они не поступают так, как следует. Между знанием и его воплощением на практике существует огромная разница – вот в чем загвоздка».

Людям не нравится, когда им что-либо продают, но они любят совершать покупки.

Джеффри Гитомер





Людмила Воронина

Интересно, наступит ли в России время, когда недвижимость станет ПРОСТО товаром. ?

Вчера в 18:00 · Нравится ·  1 · Ответить



 ев

Нет, она нигде и никогда не была "просто товаром".

И понимание профессии риэлтора как продавца недвижимости - вульгарно и неэффективно.

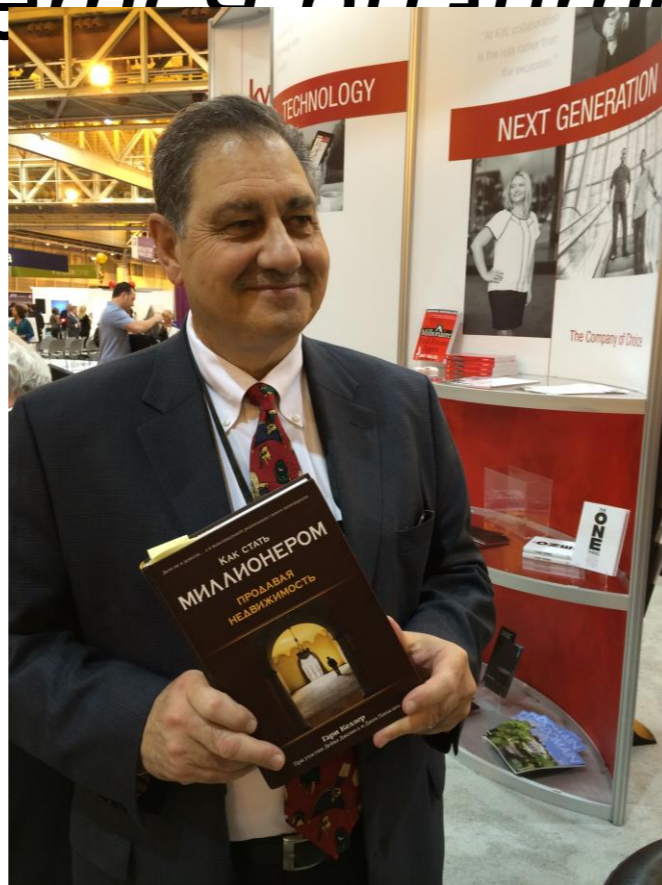
Вчера в 18:05 · Нравится · Ответить



Ответьте...

Гарри Келлер «Как стать миллионером продавая недвижимость» :

*«Эта книга посвящается людям, которые благодаря своему упорному труду и коммерческой жилке находятся в **авангарде частного предпринимательства** – эта книга посвящается пилотам всего мира».*



Real Estate Ranked Second-Happiest Industry

DAILY REAL ESTATE NEWS | WEDNESDAY, FEBRUARY 03, 2016

If you work in real estate, you chose one of the happiest careers, according to a new survey of more than 60,000 employees from 13 different industries. Real estate ranked number 2, behind consumer products and services, in TINYpulse's "2016 Best Industry Rankings" survey, which studied employee engagement and satisfaction across 13 industries.

TINYpulse's study found three themes emerging among this year's most satisfied workers:

1. **"Culture is key"**: Happy employees tend to boast about having great teammates and management that displays transparency.
2. **"It's not where they start; it's where they finish"**: Employees need to feel like they have a place for advancement.
3. **"Employees want to have a say"**: Employees want to feel like their company values feedback and take it seriously.

Here's how the 13 industries analyzed stacked up against one another, ranked from happiest to least happy.

1. Consumer Products & Services
2. Real Estate
3. Technology & Software
4. Hospitality
5. Finance & Insurance
6. Arts & Entertainment
7. Construction & Facilities Services

Attitude Adjustments

[Do You Have a Bad Attitude? Change Your Outlook](#)

[Do You Run Your Business, Or Does It Run You?](#)

[Repeat Business: Why Your Clients Really Stick by You](#)

[Current Issue](#)

[Past Issues](#)

[Digital Edition](#)

[Contact Us](#)



Most Recent News & Commentary

[Robots Can't Replace REALTORS®](#)

[Home Inspector or Specialist?](#)

[Get to Know Your NAR Benefits](#)

[2017 Leadership Slate](#)

[A Home Away From Home](#)

Most Recent News Features

[The Airbnb Factor](#)

[He's All In](#)

[Bring On Tomorrow's Challenges](#)

[Being Part of a Firm Foundation](#)

[A Place Where Terror Won't Win](#)

Speaking of Real Estate

[Does DIY Apply to Buying a House? Young People Might Think So](#)

[Does DIY Apply to Buying a House? Young People Might Think So](#)

ПРОФЕССИИ БУДУЩЕГО: КАКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ ПОЯВЯТСЯ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ, А КАКИЕ ИСЧЕЗНУТ

16 января 2016

РИЭЛТОР

Интернет-сервисы позволяют подобрать недвижимость с любыми параметрами и в любой точке мира, не выходя из дома; операции по оплате также производятся через сеть (в таком случае нет затрат на комиссионные расходы). Как и в случае с турагентами, люди-риэлторы сохранятся в основном в премиальном сегменте, где важен личный контакт с клиентом.

<https://ink.inforesist.org/professii-budushhego-kakie-spetsialnosti-poyavyatsya-v-blizhayshee-vremya-a-kakie-ischeznut/>

Свободная Пресса

В соци

[Главная](#) | [Политика](#) | [Экономика](#) | [Общество](#) | [Культура](#) | [Происшествия](#) | [Недвижимость](#) | [Авто](#) | [Путешествия](#) | [В мире](#) | [Армия и войны](#) | [Спо](#)[Мнения](#) | [Новости](#) | [Открытая студия](#) | [Фото](#) | [Видео](#) | [Наши авторы](#)[Самые](#)[Темы](#) [Кризис на Украине](#) • [Сводки с Донбасса](#) • [Санкции](#) • [70 лет Победы](#) • [Экономический кризис](#) • [Крым российский](#) • [Международ](#)

11 февраля 2015 года 18:05 |

[Текст](#)[Фото](#)[Видео](#)

Профессии «риелтор» и «нотариус» скоро исчезнут как вид

К такому выводу пришли исследователи Агентства стратегических инициатив и бизнес-школы «Сколково». Произойдет это, как ожидается, через 6 лет. Главной причиной того, что после 2020 года риелторы и нотариусы не будут востребованы на профессиональном рынке, эксперты считают развитие электронного документооборота и автоматизация учетных процессов. В частности, большую роль в этом сыграют подключение банков, страховых компаний и прочих организаций к общим базам данных для идентификации личности и проверки платежеспособности клиента, использование электронной подписи для заверения сделок, а также дальнейшее развитие интернет-сервисов для поиска и продажи недвижимости. При этом, сообщают исследователи, у риелторов все же есть шанс сохранить свое присутствие в сегменте премиальной недвижимости, где во главу угла ставится персональный подход к клиенту.

ФОТО ДНЯ: Обновленный**24СМИ**

Новост

Новости за 2 июня 201**22:06** Гельмут Коль в реанимац
«относительно хорошее»

«Риелторы рынку недвижимости больше не нужны. Без них сделки идут лучше»

03.03.2016 06:25

«Вы точно добьетесь большего результата, чем посредник». Как продать свою недвижимость дороже, чем предлагают агенты. И как посредники портят выгодную сделку. Личный опыт Евгения Кобзева для DK.RU



Евгений Кобзев, сооснователь и директор сервиса для предпринимателей **«Кнопка»**:

— В древности были такие ушлые «волшебники», которые умели выдавать погодные явления за результат своей титанической работы. Дождь по низкому полету ласточек предсказать или воду кристаллами марганцовки покрасить — а люди по незнанию им верили. И платили им, кормили их, уважали. Высшим пилотажем было,



🕒 09:42, 6 Сентября 2016

👁 235

**ПРЕМИЯ
PROESTATE AWARDS**

Риэлторы уходят из профессии

По оценкам экспертов число агентов по недвижимости в последнее время сократилось на 80%.

Многие специалисты работают нелегально «по объявлению». Аналитики рынка считают, что нужна, как минимум обязательная аттестация частных маклеров. Нужно легализовать их работу, чтобы они платили налоги и несли ответственность за свою деятельность. Агенты, которые работают, но ни кем не контролируются являются проблемой рынка. С этим призван бороться закон о риэлторской деятельности. Все специалисты по недвижимости будут обязаны сдавать квалификационные экзамены. Проект закона говорит, что аттестация может быть проведена при наличии высшего или среднего профессионального образования по результатам освоения образовательных программ в области риэлторской деятельности. Кроме того, самостоятельный агент по недвижимости должен быть зарегистрирован в качестве ИП, иметь стаж осуществления такой деятельности по месту основной работы не менее 3-х лет или квалификационный аттестат, действующий непрерывно в течении не менее 5-и лет.



Руфия Сафина

ипотечный брокер, директор «Магазина ипотечных решений»

«Среди моих коллег чувствуется тенденция ухода из профессии. Риэлторы уходят из бизнеса совсем, стараются найти что-то более стабильное. Те, у кого есть большой опыт переходят в частные маклеры. Это происходит из-за того, что на рынке недвижимости стало меньше сделок. Собственники не готовы к диалогу со специалистом. Если раньше можно было реализовать объект с дисконтом в 50 тыс. рублей, то теперь необходимо делать скидку в 200-300 тыс. руб. Квартиры продаются, если люди готовы идти на уступки».



создаем события
ЭКСПО-ВОЛГА



ЗА ЧТО?!

Лишние функции отечественного риэлтора:

1. Юридическое сопровождение Нотариус и адвокат
2. Банковское сопровождение Ипотечный брокер
3. Гарантии Страховая компания
4. Техническая экспертиза Home inspector
5. Консультации Консультанты
6. Обеспечение безопасности Органы
7. Информационные услуги Порталы, Google
8. Оценка Оценщики, аналитики
9. Маркетинг, реклама Маркетологи, рекламисты
10. Психологическая поддержка, спокойствие Психологи и терапевты
11. Показ квартир Экскурсоводы
12. Перевозка мебели Трезвые грузчики
13. Фен-шуй и дизайн

А в итоге...



ЧТО ДЕЛАЕТ РИЕЛТОР?

Нотариусы потеснят риелторов?

Нотариальное сопровождение сделок с недвижимостью все же станет обязательным. Теперь нотариусы будут следить за юридической чистотой сделки и фактически переймут на себя часть функций, которые до этого выполняли риелторы. Новые поправки в Гражданский кодекс, которые Госдума приняла в среду, 24 апреля, законодательно закрепляют роль нотариусов в сделках с недвижимостью. Законодворцы уверены, что новые поправки будут способствовать большей правовой защищенности продавцов и покупателей жилья.

Сколько стоят услуги нотариуса?

1. Нотариальное удостоверение договора по сделке с объектом недвижимости стоимостью до одного миллиона рублей – 1%;
2. По сделке с объектом стоимостью от одного до десяти миллионов рублей – 0,75%;
3. По сделке с объектом дороже десяти миллионов рублей – 0,5%.

Основная обязанность нотариуса в этом случае определяется как «проверка законности» совершаемой сделки купли-продажи жилья. В пояснительной записке к тексту законопроекта представители федеральной Госдумы отмечают существенное преимущество нововведения.

Вице-президент Федеральной нотариальной палаты Владимир Ярков убежден, что расценки на услуги риелторов все же выше, чем стоимость услуг нотариусов. Поэтому когда представители нотариального сообщества возьмут на себя всю работу по сопровождению сделок с недвижимостью, обращаться к ним, по мнению Владимира Яркова, будет выгоднее, чем к риелторам.

«Я думаю, что нововведение повысит прозрачность и эффективность взаимодействия между гражданами и представителями нотариальной палаты, – отметил нотариус Евгений Мартынов. – Это станет возможным, потому что нотариус сам будет готовить проект сделки, а значит, сможет оказать всестороннюю профессиональную помощь. При таком механизме вся необходимость в риелторе попросту отпадет».



ГАРАНТИЯ БЕЗОПАСНОСТИ СДЕЛКИ

Отвечаем своими
деньгами за вашу
безопасность

Исполняется на основании положения о гарантийных
зательствах, утвержденного Директором
Пермского филиала "Этажи" Бабушкиным А.Н.
1.04.2016 г.



СТРАХОВОЙ ГАРАНТ

ФИНАНСОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ





Уважаемые коллеги!

Примите искренние поздравления с профессиональным праздником – Днем Риэлтора! Благодаря вашей энергии, высокой самоотдаче и профессионализму реализуется одна из важнейших задач – обеспечение наших граждан достойным качественным жильем, создание максимально комфортной среды проживания, работы и отдыха. Желаем всем риэлторам веры в себя и свое дело, упорства в достижении целей, терпения и мудрости в принятии важных решений!

*С уважением,
НП «Южная палата недвижимости»*

С днем риэлтора - это наш профессиональный праздник!!! http://www.maralin.ru/articles/pozdravlenie_s_dnem_rieltora_nash_profesionalny_prazdnik.html Ещё

ШАНОВНІ КОЛЕГИ!

Від щирого серця прийміть вітання з нагоди нашого професійного свята - Дня Рієлтора!!

Наша професія допомагає вирішити одну з найважливіших проблем для людини в суспільстві - проблему з помешканням, а отже допомагає відчувати себе затишніше та комфортніше в нашому бурхливому житті. Від того, наскільки ми професійно, чесно та компетентно допоможемо вирішити ті чи інші завдання нашого клієнта, багато в чому залежить його майбутнє.

КМВ АФНУ



STATE OF CALIFORNIA

Bureau of Real Estate
Real Estate MATTERS!

Real Estate Salesperson License

Terezinha Maciel Lacayo

BROKER AFFILIATION



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Terezinha Maciel Lacayo'.

Real Estate Com

Identification Number:

Issued: **June 25, 2014**

Expires: **Janua**

Мысль правильная, полная
роботизация и смерть риэлторам!

Вчера в 22:47 · Нравится · Ответ

да все! покупателей будут искать
роботы :))

Вчера в 22:48 · Нравится · Ответ

Это уже делаем! Кстати, в Екате мою
модель роботизированного агентства
как раз этажи и обкатывают. Риэлтор
почти совсем не нужен, так по
привычке. Ильдар, правда пошел не
тем путем, так мы риэлторов в два
раза быстрее потеряем, если сервисы
клиентам открыто отдадим. Надо
прятать объекты сейчас по полной,
~~чтобы хоть какая-то зависимость была~~
от риэлторов. Надо риэлторам хоть
напоследок подзаработать на
безграмотных лохах-клиентах.

Вчера в 22:52 · Нравится · Ответ



OFFICIAL MAGAZINE OF THE NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS®

REALTOR®Mag

The Business Tool for Real Estate Professionals

FRIDAY
March 18, 2016

Home | About Us | Media Kit | Subscribe | Site Map

- NEWS
- LAW & ETHICS
- TECHNOLOGY
- HOME & DESIGN
- SALES & MARKETING
- FOR BROKERS
- FOR COMMERCIAL PROS

Home > News & Commentary > Commentary

f t G+ in e | + Text Size -

Robots Can't Replace REALTORS®

New technological advancements will never supply the human factor consumers need in the transaction.

FEBRUARY 2016 | BY [FREDERICK KUO](#)



Every day, there's a new threat to the way real estate professionals do business. There's always a startup looking to rope in a chunk of the homebuying market by promising to undercut standard agent commission rates or even offering an online transaction platform that bypasses the need for an agent altogether.

I can think of two recent examples off the top of my head. [SRE Matrix](#), a Hawaiian real estate firm founded by billionaire Takeshi Sekiguchi, who plans to take the company national, uses a network of salaried agents and offers registered users on its site a 100 percent rebate on all commissions for buyer's agents. Seattle-based [Faira](#), an online real estate platform, plans to do away with escrow and contingencies by offering a system in which disclosures, appraisals, and inspections are served upfront to buyers on its listings. Buyers can place an offer on the site for a fee, and sellers can purchase

The Magazine

- [Current Issue](#)
- [Past Issues](#)
- [Digital Edition](#)
- [Contact Us](#)



Most Recent News & Commentary

- [Notes from Readers: Be Strategic](#)
- [How NAR is Helping Your Business](#)
- [Answer the Call](#)
- [Celebrating Our Brand Truth](#)
- [March/April 2016 Market Pulse](#)

Most Recent News Features

- [Fed Tightening Sparks a Yawn](#)
- [Get Ready. Get Set. Get Realtor®](#)
- [The Airbnb Factor](#)

That's where REALTORS® have won the game for years.

Real estate continues to be — and will always be — a relationship-centric business. So practitioners must never underestimate the importance of the human factor in the transaction, and that's where we need to master our skills the most. That cannot be replaced by algorithms and technology platforms, and drastic discounts on commissions aren't enough to maintain a high quality of service. The professionals who will adapt most successfully to the changing landscape will be the ones who fulfill their role as a **trusted guide and fierce guardian of their clients' interests**, not simply as a salesperson who just happens to be administering a transaction. These are some of the most crucial skills we need to master right now:

- 1. High ethical standards:** The Code of Ethics is the most powerful tool we have to differentiate ourselves from the competition today. Purchasing real estate will continue to be the most important transaction in the lives of consumers, so convincing to them to work with you requires demonstrating a strong sense of integrity and loyalty. You must fulfill a crucial role acting as both an honest professional to the public as well as a trusted guardian of your clients' core interests. Now is an important time to live by the Code more than ever.

Какие бизнесы не переживут технологическую революцию?

Таков текущий тренд и ничего тут не изменить.

Можно только знать и пытаться защитить себя персонально. Но при этом, также как сотни бизнесов умрут, так и появятся сотни других.

Технологическая революция приводит к монополизации, стандартизации и упрощению – значит еще более будет востребована все , что связано с персонализацией.

Например, дома будут строиться быстрее, но желание подчеркнуть уникальность жилища никуда не уйдет. Дизайнеры будут востребованы гораздо больше, чем сейчас. Так будет во всем. И в этом огромные перспективы для креативных компаний.

<http://www.towave.ru/pub/german-kaplun-kakie-biznesy-ne-perezhivut-tekhnologicheskuyu-revolyutsiyu.html#.V816OwBE3O4.facebook>

Покупатели освоили Интернет-поиск, но больше доверяют живому риелтору

Опубликовано 17 ноября 2013

Из числа покупателей домов за отчётный период 92% (самый высокий показатель за время проведения подобных опросов) пользовались Интернетом для поиска дома. Для сравнения: в прошлом году таковых было 90%, а в 2003 г. - 71%.

42% покупателей начинали поиски дома с изучения предложений в Интернете (в 2011 г. - 35%), тогда как **всего 17% в первую очередь обращались к агенту по недвижимости.**

Вне зависимости от каждого конкретного источника, **всё больше покупателей в итоге приобретали дома, найденные по объявлению в Интернете: в этом году таковых набралось 43%, тогда как в 2001 г. их было всего 8%.**

Число потребителей, нашедших новый дом с помощью риелтора, постепенно сокращается: в 2010 г. - 38%, в нынешнем - 33%. В 2001 г. с помощью риелтора дом своей мечты приобрели 48% респондентов.

Из общего числа покупателей 90% приобрели новый дом с помощью риелтора. Хотя подыскивая новый дом большинство покупателей прибегают к помощи Интернета, он ни в коем случае не замещает агента по недвижимости.

Чаще всего покупатели и продавцы домов подыскивали себе агентов через знакомых, друзей или родственников: 42% и 39%, соответственно.

Те, кто хотел приобрести дом, в два раза чаще подыскивали агента через Интернет: 9% по сравнению с 4% тех, кто хотел продать дом и подыскивал агента через Сеть.

Что касается личных качеств риелтора, то наиболее важными респонденты сочли честность, осведомлённость о тонкостях процесса приобретения дома, ответственность, знание рынка недвижимости, умение вести переговоры. Лишь 46% сочли очень важным "умение пользоваться современными технологиями».

Лишь 9% продавших дом сообщили, что сделали это без помощи агента ("продаётся владельцем"). В 2003 г. таковых было 14%. Причём, в 40% такого рода сделок покупателем был кто-то из знакомых владельца дома.

Из числа опрошенных продавцов, прибегших к услугам агента, 85% сообщили, что их дом был выставлен на мультилистинговом веб-сайте, 66% использовали рекламные плакаты, 51% проводили дни открытых дверей, 50% выставили свой дом на веб-сайте своего агента, 45% выставили свой дом на веб-сайте компании, 42% выставили свой дом на realtor.com, 27% выставили свой дом на веб-сайте некоей третьей стороны, 15% давали рекламу в газеты и 9% прибегли к видеороликам. Лишь 6% сообщили, что выставили свой дом в т.ч. и в социальных сетях вроде "Facebook" и "Twitter".

Источник: inman.com/2013/11/04/homebuyers-more-likely-to-use-real-estate-agents-even-as-internet-usage-hits-an-all-time-high

□ [Портрет покупателей и продавцов 2013: Тенденции в сфере технологий.](#)

<http://rieltor1.ru/journal/publication/article/71>

Labor Day 2016: Celebrating the work of REALTORS®

Looking at data from the *2016 Member Profile* we recognize REALTORS® for their hard work and successes this Labor Day.

- Sixty-five percent of REALTORS® are licensed as sales agents, 21 percent as brokers, 16 percent as broker associates, and two percent as appraisers.
- The majority of REALTORS® specialize in residential brokerage at 73 percent, followed by commercial brokerage at two percent.
- The typical member has been in the real estate industry for a median of 10 years, and has been at their present firm for a median of three years.
- **Ninety-six (96! %) percent of REALTORS® were certain that they will remain active as a real estate professional during the next two years.**
- In 2015 the typical member had a median of 11 transactions, and a median sales volume of \$1.8 million.
- REALTORS® worked a median of 40 hours per week in 2015, with 57 percent working 40 or more hours per week.
- **Only four (4% !) percent of members cite real estate as their first career, prior full-time careers include:**
 - Management/Business/Financial: 16 percent
 - Sales/Retail: 16 percent
 - Office/Admin support: 9 percent
 - Education: Six percent
 - Healthcare: Five percent
 - Homemaker: Five percent
 - None, real estate is first career: Four percent
 - Construction and Government/Protective services: Three percent
- For 74 percent of REALTORS® real estate is their only occupation. This percentage increases with experience. Eighty-six percent of members with 16 years or more of experience cited real estate as their only occupation.

View the Labor Day [infographic](http://economistsoutlook.blogs.realtor.org/2016/09/02/labor-day-2016-celebrating-hard-working-realtors/#sf35107373) and find out more about REALTORS® in the [2016 Member Profile](http://economistsoutlook.blogs.realtor.org/2016/09/02/labor-day-2016-celebrating-hard-working-realtors/#sf35107373).
<http://economistsoutlook.blogs.realtor.org/2016/09/02/labor-day-2016-celebrating-hard-working-realtors/#sf35107373>