

**ПАМЯТКА**  
**для аттестованного специалиста по недвижимости**

Ваш статус "Аттестованный специалист по недвижимости" и Ваша работа в сертифицированном агентстве - это Ваши уникальные отличительные признаки и Ваши конкурентные преимущества, которых нет у многих специалистов на вашем рынке недвижимости!

**АКТИВНО ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВАШИ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА!**  
**ПОВЫШАЙТЕ ДОВЕРИЕ КЛИЕНТОВ К ВАМ! ПОЛУЧАЙТЕ НОВЫХ**  
**КЛИЕНТОВ!**

- У аттестованного специалиста есть персональная страница в Едином реестре на сайте [reestr.rgr.ru](http://reestr.rgr.ru). Она может стать источником дополнительных клиентов для вас!
- Вы можете отследить интерес к Вашей странице в Едином реестре. В нижней части страницы указано количество уникальных посетителей нарастающим итогом и за последние 30 дней.
- Гильдия риэлторов Московской области продвигает Единый реестр среди потребителей, стремясь к тому, чтобы посещений клиентами страниц компаний и специалистов было больше. Вы этих целях мы проводим рекламные компании в поисковой системе Яндекс, размещаем новости о сертификации компаний и аттестации специалистов в социальных сетях и т.п.

**ВЫ И САМИ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СВОЕ КОНКУРЕНТНОЕ**  
**ПРЕИМУЩЕСТВО ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ДОВЕРИЯ КЛИЕНТОВ И**  
**ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ КЛИЕНТОВ.**

**Вот несколько приемов:**

1. Показывайте клиентам удостоверение аттестованного специалиста. Говорите им, что они могут проверить Ваш статус аттестованного специалиста в федеральном Едином реестре.
2. Используйте в своих визитках QR-коды, ведущие на Вашу персональную страницу в Едином реестре или на оборотной стороне визитки напишите текст: «Проверь своего агента в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости ([reestr.rgr.ru](http://reestr.rgr.ru))».
3. Разместите на своих страничках в соцсетях и на страницах справочников изображение своего аттестата.
4. Сделайте промо-листовки для Вашей папки презентации. Вы можете оставлять эту листовку вместе с промо-материалами Вашего агентства клиентам при посещении объектов и на встречах в офисе. Такая листовка будет напоминанием потенциальному клиенту о Вашем профессиональном статусе!

5. Используйте в шаблоне Вашей подписи в e-mail посланиях активную ссылку "Аттестованный брокер по недвижимости" или "Аттестованный агент по недвижимости", которая будет вести на Вашу персональную страницу в Едином реестре.
6. Просите клиентов оставлять отзывы на Вашей персональной странице в Едином реестре. Чем больше отзывов, тем лучше поисковые системы будут находить Вашу страничку по запросам потенциальных клиентов. Но, помните, система может не пропустить фейковые отзывы. Просите оставлять отзывы реальных клиентов!
7. Наполните Вашу персональную страницу привлекательным содержанием. Это может быть информация о Вашем образовании, специализации на рынке недвижимости, участии в семинарах и курсах по повышению квалификации, профессиональных семинарах, конференциях и конгрессах.
8. Сделайте профессиональное фото для Вашей персональной страницы в Едином реестре.
9. Подпишитесь на все страницы ГРМО в соцсетях, ставьте лайки, делайте репосты.

**ПОМНИТЕ, ЧТО ВАША СТРАНИЦА В ЕДИНОМ РЕЕСТРЕ МОЖЕТ СЫГРАТЬ СВОЮ РОЛЬ В ВЫБОРЕ ВАС ПОТРЕБИТЕЛЕМ В КАЧЕСТВЕ СВОЕГО АГЕНТА! ОНА ДОЛЖНА БЫТЬ СОДЕРЖАТЕЛЬНОЙ И КРАСИВОЙ!**

**ПОМНИТЕ ТАКЖЕ, ЧТО ВАШЕ АГЕНТСТВО ОБЛАДАЕТ УНИКАЛЬНЫМИ ОТЛИЧИТЕЛЬНЫМИ ПРИЗНАКАМИ, КОТОРЫХ НЕТ У МНОГИХ КОНКУРЕНТОВ НА ВАШЕМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ:**

1. Ваше агентство участвует в системе разрешения споров на базе Комитета по Этике территориального органа по сертификации «Ассоциация «Гильдия риэлторов Московской области».
2. Профессиональная ответственность вашего агентства застрахована в страховой компании.

**ВСЕ ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО С ВАШИМ АГЕНТСТВОМ ВАШИ КЛИЕНТЫ БУДУТ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ УВЕРЕННЕЕ!**

**ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВАШИ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВО НА ВСЕ 100%!**

**По вопросу размещения (изменения) информации на Вашей персональной странице в Едином реестре ([reestr.rgr.ru](http://reestr.rgr.ru)) и в базе объектов недвижимости обращайтесь в исполнительный аппарат Ассоциации по тел: **E-mail:****