ПРОФЕССИОНАЛ РГР

ВЕСТНИК МАРТ ■ 2012

ПОЗДРАВЛЕНИЕ С МЕЖДУНАРОДНЫМ ЖЕНСКИМ ДНЕМ ПРЕЗИДЕНТА РГР

НОВОСТИ РГР

- В марте Национальный Совет РГР состоится в городе Новосибирске (с программой III Западно-Сибирского Форума Недвижимости)

ТЕМА НОМЕРА

- РГР приняла участие в 26 Международной Выставке "ДОМЭКСПО" и провела ряд мероприятий

Налог на недвижимость – опыт цивилизованных стран и его влияние на рынок недвижимости, пост-релиз

НОВОСТИ ЮБИЛЕЙНОГО XV НАЦИОНАЛЬНОГО КОНГРЕССА

- ОБРАЩАЕМ ВАШЕ ВНИМАНИЕ, ЧТО В ПРОГРАММУ МЕРОПРИЯТИЙ КОНГРЕССА ВНЕСЕНЫ ИЗМЕНЕНИЯ
- Что превратит северную столицу России в мировой REAL ESTATE-ЦЕНТР?- Интервью с Президентом РГР Полтораком Григорием и Президентом-элект Лупашко Анной
- "Деловая программа Конгресса – это то, что каждый год заставляет специалистов разных регионов России оставить все дела и отправиться на форум". -Интервью с Апрелевым Константином, Вице-президентом РГР
- "То, что в этом году Конгресс пройдет в Петербурге, вызывает позитивные ожидания".- Интервью с региональными представителями РГР из г. Омска, Нижнего Новгорода, Санкт-Петербурга и Екатеринбурга

НОВОСТИ КОНКУРСА «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ 2012»

- Интервью с Председателем единой конкурсной комиссии Сергеем Лупашко: «Профессиональное признание-2012!-Старт дан!»

НОВОСТИ РЕГИОНОВ

МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

- Состоялся Международный Форум рынка недвижимости и финансов «TOP RealEstate&Finance»
- Состоялась пресс-конференция Гильдии Риэлторов Московской области
- 5 марта 2012 года ЗАО "Райффайзенбанк" совместно с Гильдией риэлторов города Жуковского и Раменского района провел круглый стол по ипотеке

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

- Состоялся семинар Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга «Рынок недвижимости для предпринимателей»
- Компания «Ашманов и партнёры Санкт-Петербург» вступила в ассоциированные непрофильные члены АРСП
- Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области приняла участие в выставке-семинаре «Жилищный проект»
- «Кто риэлтор сегодня? О перспективах развития профессии «риэлтор» рассказывают петербургский профессионалы рынка недвижимости

ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ

- В Томске прошел Форум профессионалов рынка недвижимости

ОМСКСКАЯ ОБЛАСТЬ

- В Омске отпраздновали День риэлтора
- Омский Союз Риэлторов провел круглый стол на тему: «Как отразится на омском рынке недвижимости принятие Закона о риэлторской деятельности?»

НОВОСТИ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

- Волгоград встретил День Риэлтора

РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН

- В День риэлтора Ассоциация «Профессиональных участников рынка недвижимости» провели пресс-конференцию на тему: «Как уфимцам не попасться в руки квартирных мошенников»

ПЕРМСКИЙ КРАЙ

- VII Камский Форум состоялся!
- Профессиональный конкурс «Грани Успеха - 2012» нашел своих победителей!

НОВОСТИ СЕРТИФИКАЦИИ

АНАЛИТИЧЕСКАЯ СПРАВКА ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ РЕГИОНОВ РОССИИ

ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

- РГР выступила бизнес-партнером I Всероссийской конференции по офисной недвижимости, г. Москва
- **Бизнес-неделя всемирной и национальной недвижимости в Санкт-Петербурге**
- РГР выступит бизнес-партнером II международной конференции «Рынок недвижимости и инвестиции», г. Несебр
- РГР выступит Партнером 26 городской выставки –ярмарки по недвижимости «Недвижимость 2012», г. Москва
- РГР выступила деловым партнером PRO Realty 2011, г. Москва

ОБУЧЕНИЕ И КАРЬЕРА

Курсы Национального Учебного Центра Риэлторов: «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ АГЕНТА И БРОКЕРА», Мастер-класс «Разработка концепции объектов жилой недвижимости», курс по Управление недвижимостью

ПОЗДРАВЛЕНИЕ С 8 МАРТА ПРЕЗИДЕНТА РГР

С праздником, дорогие женщины!

От имени Российской Гильдии Риэлторов и себя лично поздравляю Вас с самым прекрасным и весенним праздником - Международным женским днем 8 Марта!

Первый весенний праздник — по праву Ваш, милые женщины. Как и природа, Вы дарите жизнь и несете в себе созидательную энергию. Вы вдохновляете на новые свершения.

Сегодня Вы достигли невероятных высот в сфере недвижимости! Но вы всегда остаетесь, прежде всего, женщинами — искренними, хрупкими, ранимыми.

Мы восхищаемся тонкостью Вашей работы, Вашим умением создавать атмосферу творчества, Вашим редким сочетанием ума и красоты души в такой сложной профессии как "Риэлтор"!

Для нас Вы - источник вдохновения!

В эти праздничные дни примите сердечные пожелания благополучия и гармонии вашим семьям, весеннего настроения, тепла и улыбок! Пусть в Ваших сердцах живет весна!

С праздником!

С уважением,
Президент Российской Гильдии Риэлторов
Полторак Григорий Витальевич

НОВОСТИ РГР

В марте Национальный Совет РГР состоится в городе Новосибирске

С 22 по 24 марта Российская Гильдия Риэлторов проводит ряд мероприятий в г. Новосибирске.

Приглашаем Вас принять участие в Национальном Совете РГР и III Западно-Сибирском Форуме недвижимости (организатор Новосибирская Ассоциация Риэлторов).

Дата проведения: 22 – 24 марта 2012 года
Место проведения: г. Новосибирск, Азимут Отель Сибирь, по адресу ул. Ленина, дом 21/1.
Отдел бронирования: менеджер Гусаковская Евгения, тел.: +7(383)223-12-15, http://www.azimuthotels.ru/ru/hotels/novosibirsk

22 марта:

19.00 - Заседание Правления РГР, Азимут Отель Сибирь.

23 марта:

10.00 – Открытие III Западно-Сибирского Форума недвижимости
14.00 – 14.30 Регистрация на Национальный Совет РГР
14.30 – 18.00 Заседание Национального Совета РГР, зал «Ассамблея»
18.30 – 20.30 Посещение Новосибирского государственного театра оперы и балета. Опера «Иоланта», П.И.Чайковский (стоимость билета – 550 руб., с учетом трансфера)
20.00 – 23.00 Гала-ужин, ресторан «Casino Carte blanche» (с трансфером от отеля проживания, стоимость – 2300 рублей)

24 марта:

10.00 – 12.30 Семинары «Управление персоналом» и «Маркетинг, продвижение» для руководителей региональных ассоциаций и членов Национального Совета РГР, залы «Сенат» и «Форум»
13.00 – 14.00 Обед (оплата самостоятельно)
14.30 – 17.00 Экскурсия по городу (организует Новосибирская Ассоциация Риэлторов)

Контактная информация:
Исполнительная дирекция РГР
Телефон: +7(495)632-11-79, (499)261-03-98, 261-96-80
Email: rgr@rgr.ru, catalog@rgr.ru

III Западно-Сибирский Форум Недвижимости

Форум состоится с 23 по 24 марта 2012 года в г. Новосибирске. Организатор Новосибирская Ассоциация Риэлторов при поддержке Российской Гильдии Риэлторов и Омского Союза Риэлторов. В Форуме примут участие ведущие специалисты рынка недвижимости, руководители региональных ассоциаций, представители СМИ, представители региональных органов власти, лидеры деловых кругов, а также

представители национальных профессиональных ассоциаций.

Участники Форума получат возможность обмена опытом с ведущими специалистами рынка недвижимости, изучения практики ведения риэлторского бизнеса российскими и зарубежными коллегами, продвижения интересов своих компаний и территориальных ассоциаций, а так же возможность установления новых деловых контактов.

Планируются рабочие встречи, проведение круглых столов и мастер-классов, презентации проектов.

ПРОГРАММА ФОРУМА	
1 день Форума 23 марта 2012 года	
Название	Время
Регистрация. Приветственный кофе.	9.30-10.00
Открытие Форума. Приветственное слово организаторов, представителей власти. Ведущая Аверьянова И.В., президент Новосибирской ассоциации риэлтеров. <u>С приветственным словом выступят:</u> Полторак Г.В., президент РГР; Лупашко А.В., президент Московской ассоциации риэлтеров, президент Элект РГР; Кручинский П.Н., полномочный представитель президента РГР по СФО; Струков А.Н.,министр экономического развития Новосибирской области; Семка С.Н., министр промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области; Боярский С.В., начальник департамента строительства и архитектуры мэрии г. Новосибирска; Знатков В.М., первый заместитель мэра г. Новосибирска; Боковиков Д.С., генеральный директор ЗАО «Строитель».	10.00-10.30
Дискуссионная платформа «Основные тенденции развития рынка недвижимости в регионе» Модератор: Апрелев К.Н., вице-президент РГР, ЗАО «РАН «САВВА» - «Региональные тренды» Струков А.Н., министр экономического развития Новосибирской области; - «Спрос на коммерческую недвижимость. Продажа федерального имущества	10.30-11.30

через аукционы» Кондратьев А.В., начальник департамента земельных и имущественных отношений мэрии г. Новосибирска -«Агломерация Новосибирска. Точечная застройка. Градостроительная политика» Вершинин Д.В., министр строительства и ЖКХ Новосибирской области; - «Риэлтерские компании как субъекты малого предпринимательства на стыке предложения и спроса. Создание благоприятной среды» Семка С.Н., министр промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области; - «Антиномонопольное законодательство и риэлтерская деятельность» Ельчанинов А. А., заместитель руководителя УФАС по Новосибирской области	
Кофе-брейк	11.30-11.45
Продолжение Дискуссионной платформы. - «Законопроект о риэлтерской деятельности» Апрелев К.Н., вице-президент РГР, ЗАО «РАН «САВВА»; - «Саморегулирующие организации в строительстве, опыт интересный для риэлтеров» Савельев А.В., председатель комитета по строительству и вопросам жилищно-коммунального комплекса; - «Разрешение споров и урегулирование конфликтов на рынке недвижимости» Беззубенко С.С., председатель Сибирского окружного третейского суда, руководитель Сибирского центра медиации и права; -«Роль общественных организаций в развитии рынка риэлтерских услуг» Аверьянова И.В., Колобков В.Л., Новосибирская ассоциация риэлтеров; Комарова Р.М., Комитет по защите прав потребителей, разрешение конфликтов.	11.45-13.00
Обед.	13.00-14.00
Регистрация участников Национального Совета Российской Гильдии Риэлторов.	14.00-

	14.30
Заседание Национального Совета Российской Гильдии Риэлторов.	14.30-18.00
Круглый стол с представителями рынка банковских услуг: «Актуальные вопросы продаж ипотечных продуктов. Взаимодействие риэлтерских компаний и банков». Выступающие: Банк «Жилфинанс», Банк «Абсолют».	14.30-16.00
Круглый стол: «Коммерческая недвижимость: региональные тренды». Выступающие: ЗАО «Строитель», АН «СИБАКАДЕМСТРОЙ НЕДВИЖИМОСТЬ», АН «Доктор Ключ», АН «Дело Проф».	14.30-16.00
Кофе-брейк.	16.00-16.15
Круглый стол по обмену опытом на тему : «Проблемы взаимоотношений застройщиков и риэлтерских компаний». Выступающие: «Новосибирск СтройМастер»; АН «СИБАКАДЕМСТРОЙ НЕДВИЖИМОСТЬ»; Мамедов М.П., генеральный директор ЗАО «Первый строительный фонд».	16.15-18.00
Круглый стол по обмену опытом на тему : «Зарубежная недвижимость: возможности, правовые аспекты, злободневные вопросы». Выступающие: «Славянская Артель», «Бизнес и право».	16.15-18.00
Круглый стол по обмену опытом на тему : «СРО и законодательные инициативы» Модератор : Лупашко А.И., президент Элект РГР, Московская ассоциация риэлторов. Выступающие: Рустем Галеев, «Уральская Палата Недвижимости», Валерий Виноградов, «Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга», Жилевский А.Б., «Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов».	16.15-18.00
Посещение Новосибирского государственного театра оперы и балета.	18.30-20.30
Гала-ужин, организованный в ресторане «Casino Carte blanche».	20.00-23.00
2 день Форума 24 марта 2012 года	
Название	Время
Сбор участников, приветственный кофе.	9.30-10.00
- «Маркетинговые инструменты для продвижения и удержания клиента агентства» Выступающий: Харченко Олег, Центральное АН; - «Информационные технологии на рынке риэлтерских услуг» Выступающие: Чернокульский Александр, АН «Жилфонд», Зимарев Андрей, НАР; - «Как работать с негативом в интернете» Выступающий: Александр Астахов, Rolband&Partners - «Роль специализированных СМИ в продвижении риэлтерской услуги» Выступающий: Бычковский А.Э, Журнал «Новосибирская недвижимость»	10.00-12.30
Подведение итогов Форума.	12.30-13.00
Обед.	13.00-14.00
Экскурсия по городу для представителей региональных ассоциаций.	С 14.30 до

	17.00

Контактная информация по Форуму:
Юлия Ольшанская
8 952 907 84 04 ,+7383-363-59-30
Новосибирская Ассоциация Риэлтеров:
Аверьянова Инна Валерьевна

ТЕМА НОМЕРА

РГР приняла участие в 26 Международной Выставке "ДОМЭКСПО" и провела ряд мероприятий

С 23 по 26 февраля 2012 года в Москве, в Гостином Дворе состоялась 26-я Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО».

"ДОМЭКСПО" является одной из самых популярных столичных выставок недвижимости. Выставка организована РВК «ЭКСПОДИЗАЙН» под патронажем Правительства Москвы и Торгово-Промышленной палаты РФ, при поддержке Российской Гильдии Риэлторов, Московской Ассоциации Риэлторов, Ассоциации инвесторов Москвы. Генеральным партнером 26-й выставки «ДОМЭКСПО» выступила группа компаний «МИЦ». Генеральным партнером Форума рынка недвижимости и финансов, деловой программы выставки выступило ЗАО «Мерседес-Бенц РУС». На выставке РГР была представлена стендом, на котором за 4 дня работы сотрудники Исполнительной дирекции отвечали на многочисленные вопросы участников и гостей Выставки, а также давали многочисленные консультации по различным направлениям деятельности Российской Гильдии Риэлторов.

23 февраля на торжественной церемонии открытия Выставки Президент Российской Гильдии Риэлторов Полторак Григорий Витальевич выступил с приветственной речью, где поздравил участников выставки с открытием, а также пожелал успешной и продуктивной работы!

В рамках деловой программы Выставки РГР провела 2 мероприятия.
23 февраля состоялась пресс-конференция РГР на тему: **«Налог на недвижимость – опыт цивилизованных стран и его влияние на рынок недвижимости».** Спикерами пресс-конференции выступили**: Полторак Григорий Витальевич** - Президент Российской Гильдии Риэлторов и **Апрелев Константин Николаевич -** Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов.

25 февраля состоялся семинар Российской Гильдии Риэлторов на тему: «Сертификация – знак качества риэлторской услуги». На семинаре **Федоренко Елена Юрьевна,** Руководитель руководящего органа системы сертификации (РОСС) и **Барикаева Александра Валентиновна**, Руководитель отдела стандартизации и сертификации РГР обсудили с

участниками вопросы продвижения и повышения значимости Системы добровольной Сертификации услуг на рынке недвижимости в свете перехода к саморегулированию и создания Национального Объединения СРО риэлторов.

Налог на недвижимость – опыт цивилизованных стран и его влияние на рынок недвижимости

23 февраля в рамках деловой программы XXVI Международной выставки недвижимости «ДОМЭКСПО» состоялась пресс-конференция Российской Гильдии Риэлторов на тему: «Налог на недвижимость – опыт цивилизованных стран и его влияние на рынок недвижимости».

Спикерами пресс-конференции выступили:

- **ПОЛТОРАК Григорий Витальевич** - Президент Российской Гильдии Риэлторов
- **АПРЕЛЕВ Константин Николаевич** - Вице-президент РГР

С приветственным словом к участникам пресс-конференции обратился **ПОЛТОРАК Григорий Витальевич**, Президент Российской Гильдии Риэлторов. В первую очередь он поздравили всех с Днем защитника Отечества:

«Это праздник людей мужественных, сильных, истинных патриотов своей страны. Он является данью глубокого уважения всем, кто служил во благо Отечеству, несет боевую вахту и только готовится вступить в ряды Российской армии. Поздравляю всех, кто мирным трудом и воинской доблестью добивается благополучия и стабильности в нашем государстве, укрепляет славу и мощь великой России».

С большим интересом участники пресс-конференции встретили выступление Президента РГР **Полторака Григория Витальевича:**

По мнению Президента РГР на сегодняшний день существует 3 налога вокруг которых, профессионалами рынка недвижимости, идут дискуссии - это налог на недвижимость, налог на сделки с недвижимостью и налог на роскошь.

Налог на недвижимость – это налог регулярный, ежегодный. На сегодняшний день существует налог на землю и налог на имущество. У каждого налога свои цели, своя налогооблагаемая база, ставки и льготы. По мнению специалистов, их необходимо заменить единым налогом на недвижимость. Внедрение такого налога откладывается уже несколько лет по объективным причинам - необходима своя налоговая база. На сегодняшний день налог преследует фискальную цель (собрать фискальные деньги с налогоплательщиков и непонятно каким образом их расходовать).

Налог на имущество в качестве своей базы имеет инвентаризационную стоимость, это по- сути стоимость по БТИ, и сегодня определения размера ставки налога не имущество физических лиц находится в ведении муниципальных органов власти. Этот налог не прозрачный и немногие знают о его существовании. Ставка достаточно дифференцирована и разнообразна от 0,1% до 2 % (на сегодняшний день ставка налога на имущество организаций, устанавливается законами субъектов РФ и не может превышать 2, 2 %). Переводя в рубли, на многие объекты недвижимости сумма этого налога составляет приблизительно от 140 до 300 рублей.

По мнению **Григория Полторака,** инвентаризационная стоимость очень абстрактное понятие, в связи с тем, что в расчет берутся цены 1962 года, определяющиеся по неактуальным на сегодня индексам, приводя к современной стоимости. По новым объектам это, зачастую, стоимость строительства и иногда это инвентаризационная стоимость превышает реально рыночную. В таком случае получается большой диапазон. Если учесть указанные проценты для новых объектов возникает реально высокая стоимость, для объектов давно построенных это могут быть не существенные цифры.

Какой предполагается ввести налог на недвижимость?

Окончательного решения по данному вопросу, а также по вопросу льгот - нет, дискуссии продолжаются. Формально определена лишь налоговая база - это кадастровая стоимость, ее суть и методы расчета. Однако это непростая работа, так как, чтобы определить кадастровую стоимость необходимо провести массовую оценку объектов недвижимости и эту работу планируют закончить в 2012 - 2013 году. Ставка налога будет находиться в диапазоне от 0,05% до 0,2% и , как отметил, Президент РГР, эти ставки ниже существующих сейчас ставок налога на недвижимость, кадастровая стоимость весьма приближена к рыночной стоимости. По оценкам Министерства экономического развития, Министерства финансов России они должны быть ниже рыночной стоимости, примерно, на 20-30% . Напомним, что по Закону предполагается возможность оспаривания кадастровой стоимости при помощи оценки объектов недвижимости независимым оценщиком.

Важный момент-это цели сбора налога. Необходимо понимать, что нынешняя цель- это, прежде всего, фискальная. Во всем мире налог на недвижимость носит характер инвестиционный. Это очень мощный инструмент для развития территории. Налог на недвижимость должен быть направлен на улучшения качества жизни тех налогоплательщиков, которые на этой территории живут. Только в этом случае налог не будет восприниматься как несправедливый, более того, он будет приносить пользу налогоплательщикам и поэтому его собираемость должна быть гораздо выше.

Для введения налога нужно предусмотреть процедуры контроля за использованием этих средств. Для того, чтобы этот налог эффективно работал необходимо выполнения целого ряда условий: кадастровая стоимость не должна превышать рыночную (как правило, ниже на 20-30%), налогообложение недвижимости должно осуществляться по установленной законом ставке от кадастровой стоимости, методы расчета кадастровой стоимости должны быть простыми, понятными и проверяемыми.

Налог должен поступать в местные бюджеты, расходоваться на улучшение инфраструктуры, благоустройство, ЖКХ, улучшать качество жизни. Ставка налога и льготы должны определяться выборными органами местной власти (в диапазоне от 0,05 % и 0, 2%).

Чтобы не было противозаконных действий со стороны граждан должны быть созданы единые ставки налогообложения физических и юридических лиц, должны быть

единые принципы налогообложения на всей территории России и должен осуществляться эффективный и прозрачный контроль расходования средств через выборные органы местной власти.

На сегодняшний день налог является подоходным, т.е. налоговая база- доход от продаж и составляет 13 % . Вычеты - это затраты, связанные с приобретением или улучшением объекта недвижимости или 1 миллион рублей по выбору налогоплательщика. И если раньше льгота была предоставляемой в полном объеме -100 % от стоимости продажи недвижимости при условии, что объект был в собственности более 5 лет, о сегодня этот порог снижен до 3 лет. Если недвижимость была в собственности у владельца более 3 лет и выше, то при продажи недвижимости налог не выплачивается и даже, более того, ненужно сегодня заполнять налоговую декларацию.

У такого налог есть недостатки, которые заставляют говорить о необходимости пересмотра процедуры начисления и сборы этого налога: несправедливая фискальная сущность, низкая собираемость, массовое сокрытие реальных цен (75% ранее, 50% сейчас), искажение статистики, благоприятная среда для криминала.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ

Установить в качестве налоговой базы - прирост капитала, (прирост стоимости) (то,что применяется во многих странах мира), сохранив ставку налога 13%, вне зависимости от времени владения недвижимостью. Учитывать затраты, связанные с улучшением условий проживания и высокий уровень инфляции в России. Индексировать цену покупки недвижимости над ценой прошлой покупки и при продаже индексировать с учетом инфляции. Все это, по мнению Президента Российской Гильдии Риэлторов, позволит сделать рынок прозрачным, снизить его криминальность (в сделках будут указываться реальные цены) , защитить права добросовестного приобретателя, что даст государству реальную статистику , в том числе и для верификации кадастровой стоимости и для правильного начисления налога на недвижимость о котором было сказано ранее.

АПРЕЛЕВ Константин Николаевич, Вице-президент РГР: «Налог на недвижимость, это экономический инструмент стимулирования экономического развития территории поселений! При корректном и разумном его введении, он может стать хорошим подспорьем для эффективной местной власти в организации процесса управления территорией и стимулирует развитие самоуправления в муниципальных образованиях!

Как подчеркнул Вице-президент РГР, при обеспечении полной прозрачности использования средств каждый гражданин, который платит налог, будет знать, на что расходуются его средства. Таким образом, будет обеспечиваться мотивация уплаты налогов. В противном случае гражданин будет рассматривать налог, как фискальный и будет стараться уйти от него. Надо учесть, что этот налог коснется большей части населения.

По поводу системы сбора нового налога, **Константин Апрелев** заявил, что, скорее всего начальная база для налогообложения будет сформирована на еще далеко не совершенной системе кадастрового реестра. Поэтому начинать нужно именно с создания работающей системы налогообложения, после чего переходить к дифференциальному принципу сбора налогов. Если это будет реализовано, то новый налог принесет пользу стране.

Сейчас в России взимается три налога – земельный, налог на имущество физических лиц и налог на имущество организаций, которые поступают в разные бюджеты. К примеру, если объект недвижимости находится у физического лица, то налог поступает в местный бюджет. Однако, как только объект переходит к юридическому лицу, то налог начинает

поступать в бюджет субъекта, что в целях повышения эффективности управления территориями не вполне целесообразно, поскольку управление территорией поселения, на которой находится этот объект недвижимости, продолжают осуществлять муниципальные власти. С этой точки зрения, было бы гораздо логичнее, чтобы все вопросы, связанные с имущественными налогами, хотя бы на 80-90% относились именно к муниципальному бюджету.

Вместе с тем, выбытие от физического к юридическому лицу и наоборот, не должно влиять на стабильность местного бюджета. Налог на недвижимость, как стабильная и значимая составляющая местного бюджета, должен создавать мотивацию у местной власти качественно управлять территорией и за счет эффективного управления увеличивать текущую рыночную стоимость любого объекта недвижимости, размещающегося на территории поселения. А значит, увеличивать налоговую базу и повышать ее стабильность для будущих налоговых поступлений в местный бюджет, что в свою очередь расширяет управленческие возможности и повышает уровень развитости территории данного поселения, создавая экономические инструменты мотивации к развитию территорий.

Второй момент является не менее принципиальным. Один налог всегда проще администрировать. К примеру, сейчас у всех трех налогов разные методы определения налоговой базы. Для определения размера налога на имущество физических лиц используется инвентаризационная стоимость (БТИ), земельного налога – кадастровая стоимость земельных участков по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом, а при определении налоговой базы налога на имущество организаций, имущество учитывается по его остаточной стоимости, сформированной в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в учетной политике организации. Единый налог упростит процесс администрирования.

По мнению Вице-президента РГР, цели введения налога на недвижимость:

- Ликвидация перекоса в налоговом поле, возникшего в результате административной реформы и сокращение дефицита муниципальных бюджетов.
- Создание инструментов стратегической мотивации муниципальных органов управления в развитии территории поселения, инженерной и социальной инфраструктуры.
- Привлечение инвестиций в создание объектов недвижимости и бизнеса, снижение цен на земельные участки для расширения будущей налоговой базы бюджета.

Как введение налога повлияет на рынок недвижимости?

Размер налога, безусловно, понизит покупательский спрос, особенно в части дорогого и большого по площадям жилья. Поскольку элитное жилье (это и многоквартирные дома, и загородные особняки) попадет под серьезное налогообложение, самый сильный удар в коррекции цен на рынке придется именно на него. Все это приведет к тому, что налог существенно откорректирует в сторону понижения цены, которые существуют сегодня на рынке элитного жилья и жилья бизнес-класса.

Материалы, презентации и пост-релиз пресс-конференции можно скачать здесь: http://narod.ru/disk/42084011001.b5de0f191f5d38da06ab1a1feeb31cda/Prezentazii_RGR_nalog_na_nedvijim oct.zip.html

Пресс-служба РГР

НОВОСТИ XV НАЦИОНАЛЬНОГО КОНГРЕССА

В 2012 году самое масштабное мероприятие российского рынка недвижимости состоится в северной столице России - г. Санкт-Петербурге с 17 по 19 мая 2012 года в Отеле Парк Инн Прибалтийская.

ОБРАЩАЕМ ВАШЕ ВНИМАНИЕ, ЧТО В ПРОГРАММУ МЕРОПРИЯТИЙ КОНГРЕССА ВНЕСЕНЫ ИЗМЕНЕНИЯ

14 мая понедельник	Правление РГР	Красный зал 9	12:30-15:30
	Заседание ЕКК	Зеленый зал 5	15:30-18:30
15 мая вторник	ДЕНЬ ФИАБСИ	Отель «Коринтия Невский Палас»	9:00-18:00
	Штаб Оргкомитета	Красный зал 8 гостиницы «Прибалтийская»	8:00-1800
16 мая среда	ДЕНЬ ФИАБСИ	Отель «Коринтия Невский Палас»	9:00-13:30
	Регистрация участников Конгресса	Холл 1этажа гостиницы Парк Инн «Прибалтийская»	13:00-19:00
	XXI Съезд РГР	Красный зал 11	15:00-19:00
	Штаб Оргкомитета	Красный зал 8 гостиницы «Прибалтийская»	8:00-19:00
17 мая четверг	Регистрация участников Конгресса	Холл 1этажа гостиницы Парк Инн «Прибалтийская»	7:30:00-18:00
	Отъезд на Пленарное заседание	Площадь перед гостиницей Парк Инн «Прибалтийская»	8:30
	Торжественное открытие XV Национального Конгресса, Пленарное заседание Пресс - конференция	Театр – фестиваль «Балтийский дом» (Александровский парк, д.4)	10:00-13:30
	Отъезд в гостиницу Парк Инн «Прибалтийская»	Площадь перед театром «Балтийский дом»	13:40

	Деловая программа Конгресса	Конференц - залы гостиницы «Прибалтийская»	14.30:18.00
	Штаб Оргкомитета	Красный зал 8 гостиницы «Прибалтийская»	8:00-19:00
	Торжественный прием Конкурса	Ресторан – «RBG» гостиницы «Прибалтийская», 1 этаж	19:30-23:00
18 мая пятница	Регистрация участников Конгресса	Холл 1этажа гостиницы Парк Инн «Прибалтийская»	8:30-16:00
	Деловая программа Конгресса	Конференц - залы гостиницы «Прибалтийская»	10:00-16:00
	Подведение итогов деловой программы, закрытие Конгресса	Зеленый зал 8	16:00-17:30
	Штаб Оргкомитета	Красный зал 8 гостиницы «Прибалтийская»	8:00-18:00
	Гала – ужин, Инаугурация	Дворец Конгрессов, Константиновский дворец, Голубой зал	19:30-23:00
19 мая суббота	Регистрация участников Конгресса на бизнес - туры	Холл 1этажа гостиницы Парк Инн «Прибалтийская»	9:00-10:00
	Бизнес - туры	Компании Санкт-Петербурга и Ленинградской области	10:00-13:00
	Штаб Оргкомитета	Красный зал 8 гостиницы «Прибалтийская»	8:00-16:00

Что превратит северную столицу России в мировой REAL ESTATE-ЦЕНТР?

15 летняя история Конгресса показала: мероприятие стало традиционным и заметным, пользующимся заслуженным интересом и вниманием не только со стороны профессионального риэлторского сообщества всей России, но и представителей исполнительной и законодательной власти РФ, регионов, иностранных специалистов в области недвижимости и строительства.

О значимости Конгресса, наиболее актуальных темах, которые будут обсуждаться в ходе его деловой программы в этом году, рассказал Президент Российской Гильдии Риэлторов Григорий Полторак:

– Нынешний Конгресс – Юбилейный! Он проводится в год 20-летия РГР и является 15-м – с момента первого своего проведения. Есть некоторая магия цифр, связанная с совпадением нескольких юбилейных и знаменательных дат. Но не только это особенным образом отразится на содержательной стороне нынешнего Форума.

В целом, значимость Конгресса определяется несколькими факторами. Первый – это возможность наших специалистов приобщиться к международному опыту, увидеть, что происходит в мире – профессиональных технологий, законодательства, налоговой политики, получить более широкий взгляд на происходящее вокруг.

Второй момент – это обмен опытом с коллегами из других городов России. Не думаю, что ситуация выглядит так, как будто это максимально полезно лишь регионам, что они едут за знаниями к более продвинутым столичным диогенам, а роль москвичей – лишь передать свой опыт. Совсем нет! Часто, общаясь с людьми из разных городов России, я получаю столько полезной информации, сколько, наверное, они в свою очередь получают, находясь здесь, в Москве. Каждый регион уникален, каждый бизнес не похож на другой. И всегда можно увидеть что-то такое, что можно применить у себя. Скажу о себе: однажды, побывав на Конгрессе в Санкт-Петербурге, я познакомился с таким опытом организации бизнеса, который мне показался революционным.

И третье, что мне кажется важным. Это – возможность общаться с представителями органов власти и влиять на деятельность исполнительных и законодательных органов, связанную с рынком недвижимости в целом.

Как известно, Конгресс – это очень содержательное и информационно насыщенное мероприятие. Это касается в первую очередь его деловой программы. Несомненно, секции, касающиеся брокерской деятельности, станут, как всегда, наиболее интересными и полезными для участников Конгресса. Кроме того, как мне кажется, самыми важными и обсуждаемыми для участников станут вопросы регулирования и саморегулирования профессиональной деятельности, введения закона «О риэлторской деятельности».

Председателем Комитета по Конгрессу Анна Ивановна Лупашко рассказала о том, каким она видит это событие, и какова его роль для развития профессиональной среды. Необходимо отметить, что Анна Ивановна выступает еще в двух ролях – в качестве нынешнего Президента-элект РГР и в качестве вступающего в должность нового Президента РГР.

– В этом году произойдет не одно, а сразу два значимых мероприятия. Во-первых, Конгресс по недвижимости, который в этом году будет юбилейным — он проводится в 15-й раз. А во-вторых, параллельно с ним, с 12 по 16 мая в Санкт-Петербурге впервые будет проводиться Всемирный Конгресс по недвижимости ФИАБСИ. Два таких события, объединяющих профессионалов российского и международного рынков недвижимости, превратят северную столицу России в мировой Realestate-центр!

В целом, как показывает опыт проведения Конгрессов в разных регионах, петербургская площадка очень продуктивная. Юбилейный, X Конгресс проходил также в Санкт-Петербурге, и мы отметили тот необычайно высокий интерес, который проявлялся к этому мероприятию. Я вспоминаю, что тогда, пять лет назад на семинарах и круглых столах было оживленно, велись дискуссии, рекомендации которых потом действительно претворились в жизнь. В паузах между деловыми мероприятиями участники Конгресса чувствовали себя непринужденно, никто никуда не спешил. Вообще хочу особо отметить: Петербург весной – это нечто особенное!

Надеюсь, что атмосфера праздника, которая позволяет каждому погрузиться в деловую среду, а затем по-настоящему отдохнуть вместе с коллегами, повторится. Мы постараемся, чтобы так и произошло, чтобы все участники XV юбилейного Конгресса чувствовали себя комфортно.

В числе тем, которые будут актуальны в этом году, хочу отметить тему саморегулирования, коррелировании ФЗ-315 с готовящимся к принятию законом «О риэлторской деятельности». Для нас сейчас крайне важно определить и установить правила

игры на рынке, который долгое время оставался хаотичным со всеми известными последствиями для рядовых граждан и государства.

Наша главная задача – дать возможность каждому участнику почувствовать собственные возможности, что поездка на Конгресс открывает новые горизонты, интегрирует его и его компанию в профессиональное пространство нового уровня – уровня страны, и что после мероприятия останется ценнейший багаж – профессиональные знания.

Каждый Конгресс – это, с одной стороны, обобщение опыта прошлых мероприятий, с другой – это новации, связанные с изменением, вносимые самой жизнью. Это не проходит незамеченным, именно поэтому отзывы о Конгрессе с каждым годом становятся все более содержательными и полнозвучными. Так, на прошлом Конгрессе впервые аккредитованные преподаватели РГР представили участникам свои уникальные методики обучения на Фестивале авторских программ. И через непродолжительное время мы получили немало положительных отзывов о новом образовательном тренде Конгресса.

В этом году организационный комитет Конгресса подготовил обширную содержательную программу. Среди новаций, которые будут представлены участникам — секция по работе с государственными жилищными программами, мастер-классы специалистов из США и Канады, дискуссионные панели по новым образовательным стандартам и многое другое.

Тем, кто еще не определился с решением, советую поторопиться. Юбилейные мероприятия вызывают ажиотаж и значительный приток желающих! Уже сейчас, в начале марта регистрация идет бурными темпами. Не исключена вероятность того, что мы, как и пять лет назад, будем вынуждены закрыть регистрацию раньше объявленного срока. Хотя и очень не хотелось бы идти на такие шаги.

Тем, кто уже подал заявку, скажу: приезжайте и будьте уверены: вы не будете разочарованы! Вас ждет насыщенная деловая программа и отличный отдых на берегах Невы.

Деловая программа Конгресса – это то, что каждый год заставляет специалистов разных регионов России оставить все дела и отправиться на форум. Пленарное заседание, секции, бизнес-туры, дискуссии в кулуарах – все это уже 15 лет обеспечивает привлекательность и продуктивность Конгресса для профессионалов рынка недвижимости.

О том, какой будет деловая программа Конгресса в этом году, и почему стоит не упустить возможность и принять участие в XV Национальном Конгресс, говорит Константин АПРЕЛЕВ, Вице-президент РГР.

– В этом году Конгресс пройдет в Санкт-Петербурге, где он уже проводился. И вот что примечательно: форумы в Санкт-Петербурге традиционно собирают в два раза большую аудиторию, чем Москва и другие города. Высокую активность к участию в нем всегда проявляли власти города. Уверен, что в связи с этим больше внимания в дискуссиях удастся уделить взаимодействию профессионалов и региональных властей, повышению эффективности инвестиционно-строительной деятельности в регионах, управления и развития территорий.

В этом году у профессионалов российского и международного рынка недвижимости есть уникальная возможность за одну неделю в Санкт-Петербурге посетить сразу два ключевых мероприятия, входящих в десятку самых значимых и популярных событий в мировой индустрии Real estate! Национальный Конгресс последует сразу за Конгрессом ФИАБСИ. За более чем шестидесятилетнюю историю ФИАБСИ, имеющей свое представительство в ООН, мировой конгресс этой организации впервые пройдет в России. Объединение этих двух мероприятий позволит расширить круг международных участников и докладчиков на мероприятиях конгресса, многие из которых, без преувеличения, являются «столпами» и ньюсмейкерами мирового рынка недвижимости.

Сама деловая программа Национального конгресса за 15 лет их проведения стала такой многообразной и всеобъемлющей, что каждый может вынести из нее что-то свое. Пленарное заседание – это дискуссия искушенных о проблемах развития с прогнозами на будущее – как рынка недвижимости, так и отраслей, тесно связанных с ним. Это возможность заглянуть в будущее и подготовить свой бизнес к тем вызовам, которые скоро возникнут и изменят стратегию развитиярынка. Секции, доклады и обсуждения на них посвящены вопросам прикладного характера. Они затронут конкретные технологические решения по управлению бизнесом, выбору инструментов его расширения, диверсификации. В конце концов, это возможность взглянуть на свой собственный бизнес со стороны, через призму современных управленческих и технологических решений, уже реализованных другими.

Посетив бизнес туры можно увидеть и «потрогать руками» весь процесс ведения бизнеса по какому-то из направлений – вторичному рынку, системе обучения, технологии продаж загородной недвижимости и т.д. Причем на всей «производственной» цепочке, детально – от договора с клиентом до создания и развития новых бизнес-направлений и стратегий в брокеридже, девелопменте, управлении объектами недвижимости, а так же функционировании систем мотивации и управления персоналом.

Кулуарные обсуждения – это тактические возможности для бизнеса, обмен опытом, построение совместных взаимовыгодных сделок и конкретизация всего того, что дают все остальные мероприятия деловой программы конгресса.

Для теоретиков интересна «пленарка», для практиков – «круглые столы» и секции. А важнейшие решения профессиональным сообществом принимаются в рамках работы органов управления РГР Съезде, Национальном Совете РГР, Комитетах РГР, которые так же станут важной частью мероприятий конгресса.

В этом году на Конгрессе будет рекордным количество параллельных секций – их будет ПЯТЬ! И три из них будут посвящены технологиям риэлторского бизнеса. Темы будут подняты самые важные и актуальные – по управлению риэлторской компанией, подготовке кадров, мотивации сотрудников, маркетингу риэлторских услуг, организации услуг и работе с клиентами, информационному обмену и развитию профессиональных и сервисных баз данных и т.д. Ключевой упор будет сделан на технологиях и стандартах ведения бизнеса. Членам РГР есть что предъявить в этой связи. Качество работы – это основное преимущество

членов гильдии, компаний, услуги которых сертифицированы в соответствии с Национальным стандартом, зарегистрированным Росстатом в 2002 г.

Думаю, что наиболее актуальными в этом году станут вопросы использования интернета для продвижения услуг, проблемы образовательной деятельности и аттестации персонала, развития саморегулирования. Большой интерес вызовут также обсуждения Закона «О риэлторской деятельности», добросовестной конкуренции и способов ограничения доступа в профессию, совершенствования профессиональных стандартов.

Значимость Конгресса для рынка недвижимости не поддается никакому сомнению! Вот лишь некоторые факты, которые сразу вспоминаются в связи с этим. В рамках конгрессов, прошедших ранее в Санкт-Петербурге были приняты такие судьбоносные решения как объединение трех профессиональных союзов риэлторов в ассоциацию риэлторов Санкт-Петербурга. Кроме того, именно после Конгресса в Петербурге в 2000 г. рынок риэлторских услуг города начал активный переход к технологии эксклюзивных договорных отношений с клиентами, выводя на новый уровень качество услуг на рынке недвижимости.

О значимости Конгресса высказали свои соображения Галеев Рустем, г. Екатеринбург, Юрий Загоровский, г. Санкт-Петербург, Александр Авербах, г. Нижний Новгород и Игорь Оспипов, г. Омск.

Рустем ГАЛЕЕВ, исполнительный директор Уральской палаты недвижимости:

– Регулярно, начиная с 1997 г. участвую в конгрессах по недвижимости и считаю это важным. Таким образом, получаю информацию обо всех региональных новинках. Конгресс – это обмен опытом, обсуждение злободневных проблем, согласование единых подходов и решений.

Побывав на форуме, практически всегда извлекаю для себя что-то полезное. Как правило, это дает импульс для дальнейшего сотрудничества с теми или иными его участниками. Очень продуктивными бывают встречи участников с представителями законодательной власти. В частности, на прошлом Конгрессе порадовала возможность пообщаться с В. Плескачевским, бывшим тогда депутатом Госдумы РФ. Плодотворным считаю и обсуждение перспектив развития саморегулирования.

Безусловно, наиболее важной составляющей Конгресса является его деловая программа. Это – главное, что привлекает туда региональных участников. Бизнес-туры надо рассматривать как часть деловой программы, их качество и актуальность тоже имеют большое значение.

То, что Юбилейный Конгресс в этом году проводится в Санкт-Петербурге, очень позитивно. Сама идея проведения мероприятий в регионах – это уже неоднократно подчеркивалось – очень правильная. Можно с уверенностью сказать, что опыт петербургских компаний, вне всякого сомнения, программу Конгресса обогатит. Ассоциация Риэлторов Санкт-Петербурга всегда занимала передовые позиции в освоении новых технологий и внедрении прогрессивных стандартов практики. Многие региональные ассоциации, в том числе и Уральская палата недвижимости, используют в своей деятельности опыт питерских коллег.

Мне кажется, очень важно будет обсудить на ближайшем мероприятии вопрос самоидентификации профессиональных участников рынка риэлторских услуг. Это – отправная точка на пути к установлению истинного саморегулирования, внедрению жестких стандартов деятельности и ограждению рынка от некачественной, непрофессиональной услуги. Очень хотелось бы принять участие в организации «круглого стола» для обсуждения этой темы с участием представителей законодательной власти с одной стороны и профессиональных участников рынка разных регионов с другой.

Юрий Загоровский, Президент-элект Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области (АРСПб и ЛО):

– В течение последних лет стараюсь принимать участие в работе каждого Конгресса Российской Гильдии Риэлторов, так как считаю, что это самое заметное и важное событие года для всех цивилизованных риэлторов нашей страны, а для меня лично – очень полезное и поучительное мероприятие.

Каждый Конгресс для меня – это заряд энергии и не менее одной-двух практически важных для моей риэлторской компании идей. А кроме того, это новые знакомства с интересными профессиональными риэлторами всей России.

Наиболее существенное значение для нас, практиков, руководителей агентств недвижимости имеют проводимые на Конгрессах обмен мнениями на секциях, а также бизнес-туры в лучшие риэлторские компании страны. Питерские профессионалы, как правило, стараются представить своим коллегам тот опыт риэлторской деятельности, который наработан в Санкт-Петербурге, в АРСПб и ЛО в течение почти двух десятилетий.

В этом году в программе Конгресса меня больше всего будут интересовать вопросы информационного обеспечения профессиональной деятельности, интернет - продвижения услуг компании, вопросы повышения квалификации персонала крупной риэлторской компании.

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга является соорганизатором XV Национального Конгресса по недвижимости. Мы постараемся, чтобы коллегам было интересно на этом форуме. Просим всех участников проявить активность и принять максимально возможное личное участие в мероприятиях Конгресса.

Александр Авербах, Президент НП «Нижегородская Гильдия Сертифицированных Риэлторов» (НП НГСР), член Национального совета РГР:

– XV Национальный Конгресс станет для меня уже третьим. Считаю такие мероприятия, несомненно, важными, интересными и полезными для общественной жизни, бизнеса, для себя лично. Такие встречи ценны тем, что позволяют сравнить уровень развития услуги в своем регионе, в своем бизнесе с другими регионами. Кроме того, на форумах в г. Екатеринбурге и в г. Москве я получил ряд ценных идей в плане развития нашей ассоциации (я участвовал в бизнес турах в УПН и ГРМО). Уверен, что сама по себе встреча всех ведущих риэлторов России на одной площадке, живой обмен мнениями поднимают значимость профессии «риэлтор» и внутреннюю самооценку участников этого бизнеса.

То, что в этом году Конгресс пройдет в Петербурге, не может не вызывать позитивных ожиданий: Санкт-Петербург – это очень красивый город. Участие в Конгрессе дает возможность совместить деловую поездку с культурной программой, это – большой плюс. В конце концов, бизнес – есть бизнес, но в итоге мы оставляем нашим детям именно культурное наследие. Об этом нельзя забывать и нельзя замыкаться исключительно на деловой жизни.

Что бы я хотел услышать на конгрессе в этот раз? В плане развития риэлтерского сообщества меня интересует вектор нашего дальнейшего движения, наши взаимоотношения с властью, регулирование нашей отрасли, ну и конечно, саморегулирование в рамках СРО. В плане бизнеса интересным будет обсудить переход рекламы в интернет и все изменения, связанные с этим.

Игорь Осипов, Президент НП «Омский союз риэлторов» (НП ОСР):

– В должности Президента Омского Союза Риэлторов нахожусь с 2008 года по 20 декабря 2012 г. и являюсь постоянным участником всех Конгрессов. Для меня конгресс значим не только, как годовый отчет Президента Российской Гильдии Риэлторов, что, несомненно, очень важно, но и как возможность понять тенденции в области недвижимости, которые актуальны для страны в целом и для региональных организаций в частности.

На Конгрессах обмен опытом по самым разным направлениям позволяет руководителям ассоциаций консолидировать свои действия по сохранению лидерских позиций РГР, принимать необходимые решения сообразно политической обстановке, возникшей вокруг, например, необходимости добровольного перехода на саморегулирование отрасли.

Так, II Западно-Сибирский Форум по недвижимости, прошедший в городе Омске после XIV Конгресса РГР, стимулировал региональные ассоциации Сибирского Федерального округа к подписанию соглашения о координации своих действий в части подготовки вопросов и выполнения решений Национальных Советов и Конгрессов РГР.

Ценно то, что сами мероприятия Российской Гильдии Риэлторов проводятся в регионах, и часто приурочиваются к местным форумам , конференциям и другим значимым деловым мероприятиям.

Наряду с тем, что обычно программа Конгрессов бывает насыщенной и интересной, особо подчеркну важность бизнес-туров. Организация и планирование работы в конкретном, обычно довольно продвинутом агентстве недвижимости, новые аспекты в девелоперских программах, IT – технологиях – это лишь некоторые моменты, которые в дальнейшем получили развитие в нашей деятельности и стали следствием Конгресса.

Назову те темы, которые в этом году кажутся мне наиболее интересными. Это – «Экономическая оптимизация затрат на PR как фактора повышения эффективности и рентабельности деятельности агентства, ассоциации и РГР в целом», «Роль и место региональной ассоциации в структуре РГР».

Что касается, решения проведения Юбилейного Конгресса в городе Санкт-Петербурга, то здесь вполне можно перефразировать поэта: «Санкт-Петербург! О сколько в этом звуке для сердца русского слилось! Как много в нём отозвалось!» Думаю, москвичи меня тоже поддержат!

Мы будем рады встречи с Вами на
ЮБИЛЕЙНОМ XV Национальном Конгрессе по недвижимости!
Время встречи-Белые ночи!

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:
Тел: +7 (495) 632-1179, +7 (499) 261-9680, +7(499) 261-0398
E-mail: congressrgr@rgr.ru; rgr@rgr.ru.; manager@rgr.ru
Сайт Конгресса www.congressrgr.ru

НОВОСТИ КОНКУРСА «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ 2012»

ЕЖЕГОДНЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ 2012»

С каждым годом Конкурс привлекает все больше внимания участников и общественности и это не случайно, ведь риэлторы стали первопроходцами в освоении рыночных механизмов в сфере недвижимости. Растет число участников, расширяется география, появляются новые номинации, усложняются критерии. Неизменными остаются общедоступность Конкурса, широкое освещение в средствах массовой информации.

В Конкурсе, который проходил в 2011 году, приняли участие около 100 представителей-профессионалов различных областей рынка недвижимости.

Конкурс стартовал в 1998 году. До 2000 года в Конкурсе принимали участие в основном московские компании, которые соревновались между собой, чтобы завоевать имя на столичном рынке. Сегодня география конкурса простирается от Калининграда до Владивостока. Активными участниками Конкурса являются Екатеринбург, Тюмень, Омск, Самара, Пермь, Ростов-на-Дону, Калининград, Краснодар, Новокузнецк, Челябинск, Уфа, Астрахань, Иркутск, Нижний Новгород, Ярославль, Подмосковье и многие другие.

«Профессиональное признание» становится все известнее, его называют главным событием года на российском рынке недвижимости. С каждым годом количество участников увеличивается, конкуренция растет, но зато и победа в Конкурсе – почетнее. Престиж премии, несомненно, будет расти, и награда послужит серьезным фактором в оценке компании клиентами и партнерами.

Участие в конкурсе для профессионалов рынка – это, во-первых, возможность продемонстрировать определенные достижения, поделиться опытом с коллегами. Во-вторых, наши конкурсанты могут сравнить себя с остальными участниками, прочувствовать свои сильные и слабые стороны, проверить свою конкурентоспособность. «Профессиональное признание» – это прекрасный повод заявить о себе, обратить на себя внимание. Сегодня в России присуждается много премий, но премия Конкурса «Профессиональное признание» – одна из самых весомых наград. Она показывает устойчивость компаний на современном

рынке недвижимости, эффективность их маркетинговых стратегий продвижения собственных услуг и продуктов, уровень их надежности. Это важно и для дальнейшей работы с клиентами, поскольку цели Конкурса предусматривают повышение уровня и качества услуг риэлторских компаний, что, безусловно, совпадает с желаниями тех, для кого они работают.

Активность участников стала убедительным подтверждением того, что конкурсы для профессионалов нужны, их ждут и опытные, и начинающие профессионалы рынка недвижимости! И не зря символом конкурса стала богиня Веста устремленная в небо – что отражает саму суть риэлторской профессии, требующей постоянного стремления вперед, к новым вершинам и достижениям.

Продолжается прием заявок на участие в конкурсе «Профессиональное признание 2012»!

Его итоги будут подведены 17-19 мая в Санкт-Петербурге на Юбилейном XV Национальном Конгрессе по недвижимости, организатором которого выступит Российская гильдия риэлторов.

О том, каким будет «Профессиональное призвание» в 2012 г., о его значимости, актуальности и некоторых новшествах, рассказывает Председатель единой конкурсной комиссии Сергей Лупашко:

– В этом году конкурс, как и сам Конгресс, переживает юбилейную дату – исполняется 15 лет с того момента, как он был учрежден, и 10 лет – как победителям стали вручаться призы, бронзовые статуэтки Богини Весты.

Время показало, что начинание было полезным и перспективным: прошло 15 лет, а «Профессиональное признание» себя не изжило, не утратило свой престиж. Более того, появляются новые номинации, позволяющие включаться в это профессиональное соревнование самым разным участникам – от небольших фирм и общественных риэлторских организаций до крупных холдингов. Такое разнообразие позволяет оргкомитету проводить конкурс корректно, а жюри выносить справедливые решения.

Понятно, что наиболее важное место среди всех номинаций, занимает оценка профессиональной деятельности брокеров. Цель и задача тех, кто хочет вступить в творческое соревнование, вполне благородна и оправданна – заявить о себе, о своих профессиональных достижениях, подчеркнуть значимость профессии и брэнд фирмы. Знаю по собственному опыту, что победа, получение почетного диплома и приза не просто приятны сами по себе, но они являются хорошим информационным поводом для общения с прессой, для продвижения своего брэнда. Есть примеры, когда в некоторых российских городах риэлторские компании, вернувшись с форума с победой, размещали на центральных улицах баннеры с сообщениями о своих достижениях. Это, конечно, повышает общественное доверие не только к самой компании, но и к профессии в целом.

15 лет организации Конкурса свидетельствуют о том, что иногда победе той или иной компании предшествует многолетние попытки получить заслуженное признание. Компании присылают в Конкурсную комиссию целые портфолио информации о себе – документы, статистику, публикации в СМИ и много другое. Высокий авторитет имеет и жюри: оценку достижений в бизнесе проводят профессионалы, имеющие многолетний опыт риэлторской деятельности, почетные члены РГР.

В этом году в списке 20 номинаций есть четыре новые – «Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2012» (численностью сотрудников до 15 человек), «Лучшая брокерская компания малых городов России (с населением до 150 тыс.), «Лучшее профессиональное объединение муниципального образования РГР», «Лучшее учебное подразделение брокерской компании».

Хочу пожелать успехов тем, кто уже принял для себя решение участвовать в «Профессиональном признании» и смелости и решимости тем, кто только собирается это сделать.

В 2012 году Конкурс состоится по 20 номинациям

№	Наименование номинации	Руководитель
1	«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2012» (численностью сотрудников до 15 чел.)	Виноградов В.Н.
2	«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2012» (численностью сотрудников до 30 чел.)	Лупашко С.В.
3	«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2012» (численностью сотрудников от 30 до 100 чел.)	
4	«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2012» (численностью сотрудников более 100 чел.)	
5	«Лучшая брокерская компания малых городов России (населением до 150 тыс.)»	Виноградов В.Н.
6	«Лучшая брокерская компания на рынке аренды жилья 2012»	Галалу С.А.
7	«Лучшая оценочная компания в сфере недвижимости 2012»	Буров А.О.
8	«Лучшая управляющая компания 2012»	Апрелев К.Н.
9	«Лучшее профессиональное объединение РГР 2012»	Ликефет А.Л.
10	«Лучшее профессиональное объединение муниципального образования РГР»	Ликефет А.Л.

11	«Лучшее СМИ (печатные средства, радио, телевидение) по освещению рынка недвижимости 2012»	**Коваленко А.А.**
12	«Лучший журналист по освещению рынка недвижимости 2012»	**Карамаликов Ю.И.**
13	«Лучший аналитик рынка недвижимости 2012»	**Куликов Г.Л.**
14	«Лучший интернет-сайт риэлторской компании 2012»	**Жилевский А.Б.**
15	«Лучшее учебное подразделение брокерской компании»	**Самойлов О.П.**
16	«Лучшее учебное заведение по подготовке специалистов рынка недвижимости 2012»	**Лупашко А.И.**
17	«Лучший орган системы сертификации РГР 2012»	**Хромов А.А.**
18	«Лучшая брокерская компания на рынке ипотечных сделок 2012»	**Хромов А.А.**
19	«Лучшая брокерская компания на рынке зарубежной недвижимости 2012»	**Полторак Г.В.**
20	«Лучший реализованный девелоперский проект 2012»	**Романова А.Н.**

Для справки:

Прием заявок начат 15 января 2012 г. Ознакомиться с Положением о Конкурсе «Профессиональное признание 2012», заполнить анкету участника, получить подробную информацию о критериях конкурса по каждой номинации можно на сайте www.congressrgr.ru, www.rgr.ru в разделе «Профессиональное признание 2012».

Заявки на Конкурс принимаются в исполнительной дирекции Российской Гильдии Риэлторов до 16 апреля 2012 года.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:
Литвинова Наталья Андреевна
Тел: +7 (499) 261-9680, +7(499) 261-0398
E-mail: congressrgr@rgr.ru; rgr@rgr.ru; lna@rgr.ru
Сайт: www.congressrgr.ru и www.rgr.ru

НОВОСТИ РЕГИОНОВ

МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Состоялся Международный Форум рынка недвижимости и финансов «TOP RealEstate&Finance» на тему «Эффективный рынок недвижимости – основа качества жизни современного города».

Форум состоялся 23-26 февраля 2012 года в Торгово-Промышленной Палате РФ. Организаторами Форума выступили Московская Ассоциация Риэлторов, Международная выставка недвижимости «Домэкспо», Ассоциация инвесторов Москвы, Национальная Ассоциация Девелоперов, при поддержке Правительства Москвы, Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», Российской Гильдии Риэлторов и Торгово-промышленной палаты РФ.

Самую актуальную сегодня тему – качество жизни в современном мегаполисе – пришли обсудить первые лица Правительства Москвы, представители ведущих девелоперских и риэлторских компаний, банков и финансовых структур России и зарубежных стран, общественные деятели и ведущие эксперты в области недвижимости.

Пленарное заседание открыли Президент-элект РГР, вице-президент МАР **Анна Лупашко** и президент Ассоциации инвесторов Москвы **Борис Фролов**. Обращаясь к участникам Форума с приветственным словом, **г-жа Лупашко отметила** важность затронутой темы и подчеркнула прямую взаимосвязь эффективного функционирования рынка недвижимости с повышением качества жизни россиян.

- Хорошо развитый рынок недвижимости является стимулом для развития многих отраслей экономики: жилищного строительства, производства строительных материалов, дорожного строительства, развития сферы услуг. При этом создаются новые рабочие места, что крайне важно для обеспечения занятости населения. За развитием рынка недвижимости неуклонно следует повышение уровня жизни граждан, улучшение инвестиционной среды, появление новых предприятий, что, с одной стороны, расширяет базу для налогообложения, с другой - повышает качество жизни населения, - **сказала Анна Лупашко.**

В первой сессии Форума с почетным докладом выступил руководитель департамента градостроительной политики г. Москвы **Сергей Левкин.** В своем выступлении он обозначил основные направления реализации и развития градостроительной политики Правительства Москвы на 2012–2016 гг. и сформулировал ряд ключевых задач, для решения которых будет выделено 356 млрд. руб. По словам чиновника, половина этих средств пойдет на решение дорожно-транспортных проблем города и строительство метро. Значительная часть средств будет направлена на сооружение парковочных мест и перехватывающих стоянок, на возведение социальных объектов, в том числе детских садов и школ.

Сергей Левкин также сообщил, что городские власти планируют создать информационно-аналитический центр градостроительной деятельности. По его словам, создание такого центра позволит всем участникам инвестиционно-строительного процесса быть более информированными и даст больше возможностей для решения конкретных задач. Также руководитель департамента рассказал, что в 2012 году в Москве будет завершена программа по выводу предприятий и развитию промышленных территорий. По его словам, эти территории нужно развивать как основной потенциал градостроительной деятельности в Москве.

О проблемах строительства в центре столицы, связанных со сложными условиями застройки, расселением жителей старого жилья и реставрацией исторических зданий и памятников архитектуры, говорил зам. префекта Центрального административного округа г. Москвы **Сергей Федоров.**

По его словам, сегодня на территории 1млн. кв.м. ЦАО находится 5000 домов с деревянными перекрытиями, 6000 домов двух- и трехэтажной застройки, половина из них в состоянии полного износа, также сохраняется жилой фонд 5-ти этажной застройки несносимых серий. Особого внимания заслуживают дома 20-х и 30-х годов застройки, которые требуют реконструкции и капитального ремонта, на что тоже выделены средства из бюджета города. Кроме того, в ЦАО особенно остро стоят транспортные проблемы - на центральных улицах Москвы сконцентрировано 68 тыс. частных автомобилей и 14 тыс. единиц общественного транспорта. По словам зам. префекта, все эти вопросы сформулированы в Программе строительства центрального округа, которая должна быть утверждена 15 марта 2012г.

Кратко обобщив все вышесказанное, Депутат Московской городской думы **Иван Новицкий** выделил наиболее важные направления деятельности – это решение проблем производственно-промышленных территорий и дорожно-транспортных систем, а также создание благоприятного инвестиционного климата с учетом сложных задач и условий градостроительной политики.

О критериях оценки инвестиционного климата в России говорил в своем выступлении **Леонид Журавель,** руководитель проекта «Эффективное строительство и ЖКХ» Федерального межотраслевого совета Общероссийской общественной организации «Деловая Россия». По словам докладчика, сейчас Россия входит в пятерку государств, наиболее привлекательных для размещения промышленных предприятий. При этом, согласно оценкам Всемирного банка, по конкурентоспособности инвестиционного климата Россия находится на

120-м месте в мире из 180 стран. «Пришло то время, когда очень важно фокусироваться на взгляде потребителей инвестиционного климата – на взгляде инвесторов. Здесь ключевыми факторами являются налоги, суд, инфраструктура, административная среда, тарифы, поставщики, финансирование и кадры. И если мы хотим повысить конкурентоспособность инвестиционного климата в нашей стране, мы должны отталкиваться от лучших международных практик, которые доказали свою жизнеспособность и состоятельность, и исходя из этих практик сформировать дорожную карту создания конкурентного инвестиционного климата», - подчеркнул **Леонид Журавель.**

Тему инвестиционного климата продолжила **Елена Спесивцева,** начальник управления департамента земельных ресурсов г. Москвы, рассказав об инвестиционной привлекательности земельных участков в Москве и перспективах реализации земельного имущества на торгах.

Председатель Совета директоров ГК «МИЦ» **Андрей Рябинский** выступил с кратким докладом на тему: «Строительство социальной инфраструктуры – обременение для застройщика или идеология девелопмента». Докладчик особенно подчеркнул, что для девелопера крайне важно понимать и соблюдать баланс между возведением жилья и строительством инфраструктуры. И здесь, по словам Рябинского, важную роль играет скоординированная градостроительная политика, в которой учтены интересы бизнеса, власти и граждан – потенциальных покупателей жилья.

Во второй сессии Форума тему качества жизни в современном городе продолжили:

- **Надежда Косарева,** Пезидент Фонда «Институт экономики города» с докладом «Комфортная среда обитания и эффективность рынка недвижимости»;

- **Анна Курбатова**, директор Института Экологии города; Директор Института комплексного развития территорий с докладом «Маркетинговые стратегии развития городских территорий»»;

- Тимур Зельдич, руководитель СГУП по продаже имущества г. Москвы с докладом «Приватизация как способ формирования городской среды»;

- Вадим Засько, доктор экономических наук, директор института экономики недвижимости НИУ «Высшая школа экономики» с докладом «Влияние макроэкономических тенденций на развитие рынка недвижимости» и др.

В этот же день в перерыве между сессиями Форума в Гостином дворе состоялась торжественная церемония вручения **Премии TREFI (Top Real Estate&Finance).** Премия TREFI традиционно отмечает наиболее перспективные проекты в сфере жилой недвижимости Московского региона, представленные на «ДОМЭКСПО».

По словам председателя конкурсной комиссии Премии TREFI **Сергея Лупашко,** все проекты, удостоенные Премии, проходят двойную проверку. Первая – это сам факт участия в

экспозиции выставки, на которой слабые компании с малоинтересными проектами автоматически отсеиваются. Вторая – мнение конкурсной комиссии, состоящей из профессионалов высокого уровня. Они и выбирают лучших из лучших, и выбор такого жюри дорогого стоит.

- Премии TREFI уже больше 5 лет, - сказал **Сергей Лупашко** в ходе церемонии награждения. – Начинался конкурс только с номинаций для коттеджных поселков. В прошлом году добавились номинации по жилым городским комплексам. Мы будем продолжать наращивать и авторитет конкурса, и количество номинаций.

Также в рамках деловой программы Форума в Гостином дворе состоялся ряд семинаров и круглых столов. В частности, 23 февраля, в день открытия выставки «Домэкспо», Национальная ассоциация девелоперов провела заседание экспертного совета на тему «Лучшие проекты жилых комплексов Подмосковья», модератором которого выступил сопредседатель НАД, Президент Московской Ассоциации Риэлторов **Сергей Жидаев.** Эксперты НАД отметили два уникальных проекта элит-класса – клубный поселок «Сенатор Клуб» Корпорации «РЕСКОР» и поселок Millennium Park, представленный компанией Villagio Estate .

- Успех подобных проектов заключается в тщательной комплексной проработке концепции и внимании к таким факторам как месторасположение, транспортная доступность и экология. Также преимуществом этих поселков является высокий уровень и полноценность проектируемой инфраструктуры, необходимой для постоянного проживания, а также возможность создания достаточно однородного социума, - резюмировал **С. Жидаев.**

24 февраля в Нефтяном клубе Гостиного двора при поддержке ФСК «Лидер» прошел круглый стол главных редакторов СМИ рынка недвижимости «ВСЕ ЗАКОННО: как новые законопроекты формируют тренды 2012 года на рынке недвижимости». Мероприятие, ставшее популярным в предыдущие годы, в этот раз собрало рекордное количество участников. В открытом диалоге с профессионалами рынка главные редакторы известных изданий о недвижимости обсудили ряд законопроектов, которые в ближайшее время будут оказывать влияние на развитие рынка девелопмента, ипотеки и риэлторских услуг. На каждой из сессий Круглого стола обсуждался один законопроект, и к каждому из основных докладов, с которыми выступали специалисты компаний, были даны развернутые комментарии.

В это же время в другом зале Нефтяного клуба Национальная ассоциация девелоперов провела «Час девелопера», где были обсуждены наиболее актуальные вопросы комплексного развития территорий и взаимодействия с властями по вопросам строительства социальной и инженерной инфраструктуры.

Кстати, в этом году НАД приготовила для участников и гостей приятный подарок – выставку фоторабот московских журналистов. Основной темой экспозиции стал наш город – знаковые здания, лучшие виды, неожиданные ракурсы. Одни работы были выполнены в стиле репортажной съемки, другие – в жанре фото-импрессионизма. Выставка вызвала живой интерес посетителей и позволила увидеть столицу по-новому (например, как «увидела» склады на Рязанке Татьяна Норт).

- Фотовыставка – отличная возможность поделиться своим взглядом на знакомые многим места. Мы поддерживаем это начинание и надеемся, что на будущих выставках будут представлены не только здания, но и люди – душа нашего города, - сказал автор ряда работ, главный редактор журнала «Мир и Дом» **Александр Шевчук.**

25 февраля, несмотря на субботний день, деловая программа Форума была не менее насыщенной: интересными и полезными с практической точки зрения стали круглые столы, посвященные анализу ситуации на вторичном и первичном рынках недвижимости.

Так, участники круглого стола «Первичный рынок жилья Москвы и Подмосковья» (модератор - генеральный директор «МИЦ-Недвижимость» **Наталья Соломонова**) представили структуру предложения и стоимость новостроек по классам жилья, дали характеристики различным проектам, оценили рынок первичного жилья с инвестиционной точки зрения и высказали свои прогнозы относительно цен в ближайшей и среднесрочной перспективе.

Интересную тему подняли участники семинара «Современные системы водоснабжения и водоотведения для жилых комплексов», организованного в рамках Форума Национальной ассоциацией Девелоперов. Модератором выступил директор ООО «Водный технологический институт», зам. председателя Российского водного общества **Игорь Веригин.**

В ходе семинара собравшиеся обсудили возможности улучшения качества потребляемой в столице воды, на которую влияют, в том числе, реагенты, ухудшающие подземные воды. Ситуацию усугубляет изношенность магистральных сетей. Сегодня 70% трубопроводов в России требуют замены, а вода, которая выходит из очистных станций в достаточно чистом виде, попадает к потребителям уже непригодной для питья. Именно поэтому вопрос ввода современных систем водоподготовки для жилых комплексов встаёт очень остро. Тем более что с января 2013 вступит в силу Закон 416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении», регулирующий правоотношения в сфере водоснабжения и водоотведения.

В этот же день прошел еще один круглый стол, на котором застройщики, риэлторы и эксперты рынка недвижимости обсудили проблему социальной ответственности бизнеса в жилищной сфере. Модератор обсуждения **Сергей Туркин,** один из ведущих экспертов по проблематике социально ответственного бизнеса, обозначил модель «трех Д» (добровольный, дополнительный, деловой), вокруг которой в принципе может строиться система ответственного перед обществом бизнеса. В целом заседание круглого стола показало, что в отрасли существует ряд проблем и вопросов, в том числе на законодательном уровне и в сложившейся практике взаимоотношений с властью, которые препятствуют развитию собственных социальных инициатив застройщика либо делают эти инициативы недобровольными. Участниками и организаторами заседания решено было дальше развивать проблематику и поднимать ее на более представительный уровень.

Комментируя общие итоги Форума, Президент-элект РГР, Вице-президент МАР **Анна Лупашко,** отметила, что это деловое мероприятие еще раз продемонстрировало явный прогресс в развитии взаимоотношений бизнеса и власти. «Сегодня повышение качества жизни граждан России является одной из главных задач государства. И мы, профессионалы рынка недвижимости, можем и готовы оказать содействие власти в решении этой задачи», - подчеркнула **А. Лупашко.**

Презентации докладов Форума можно скачать здесь: http://www.magr.ru/news/490.html

По материалам пресс-службы МАР
Все материалы ассоциации на сайте: www.magr.ru

Состоялась пресс-конференция Гильдии Риэлторов Московской области

Гильдия риэлторов Московской области, Гильдия риэлторов Железнодорожного и Балашихи совместно с Торгово-промышленной палатой, а так же администрацией городского округа Железнодорожный провели пресс-конференцию на тему: «Рынок недвижимости Подмосковья: ситуация, тенденции, цены. Перспективы профессионального института развития риэлторской деятельности в городах Железнодорожный и Балашиха Московской области».

Цель проведения пресс-конференции по недвижимости - активизация работы всех ветвей власти, бизнес-сообщества и профессиональных участников рынка недвижимости в развитии общественного движения риэлторов на территории Московской области; передача опыта создания муниципальных объединений представителям региональных сообществ.

Открыл работу Пресс-конференции **Хромов Андрей Александрович –** Президент Гильдии риэлторов Московской области.

Так же с приветственным словом перед участниками встречи выступили:

- **Трошина Ольга Ивановна** – Президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи,
- **Яковлев Сергей Георгиевич** – Президент Торгово-промышленной палаты г. Железнодорожного,
- **Соловьева Ирина Валентиновна** – председатель комитета архитектуры и градостроительства администрации г.о.Железнодорожный.

На мероприятии присутствовало более 15 представителей агентств недвижимости Подмосковья. В качестве приглашенного спикера присутствовал **Крапин Александр Викторович** – директор аналитического агентства RWAY. Так же мероприятие посетили представители «Газпромбанка» и отделения «Сбербанка» г. Балашихи. Мероприятие освещали: телевидение Железнодорожного, газета "Городской вестник", газета "Мой город".

Президент ТПП **С. Яковлев** отметил, что ежегодно по инициативе ТПП и поддержке администрации городского округа проводится около десятка круглых столов и заседаний по различной тематике. В этот раз участники обсуждали ситуацию на региональном рынке недвижимости.

В рамках пресс-конференции были охвачены темы по основным секторам рынка недвижимости: «О генеральном плане по застройке и благоустройству городского округа Железнодорожный» - доклад председателя комитета архитектуры и градостроительства администрации г.о. Железнодорожный - **Соловьевой И.В.**

И.В. Соловьёва рассказала о привлекательности Железнодорожного с точки зрения простого обывателя и специалиста в области сделок с недвижимостью. Опираясь в своём

выступлении на карту генерального развития города, она рассказывала об инвестиционном развитии каждого микрорайона, местах предполагаемой и начавшейся жилой застройки и строительства социальных объектов.

Как следовало из доклада **И. Соловьёвой,** город активно застраивается, в ближайшем будущем его население значительно увеличится. В частности, только в новый микрорайон Центр-2 вселятся более сорока тысяч новосёлов. Одним из стратегических направлений развития города является, конечно же, создание удобных транспортных артерий. **И.В. Соловьёва также** акцентировала внимание присутствующих на спроектированных и утвержденных в генеральном плане развития транспортных путях сообщения.

«Ближайшие перспективы регулирования риэлторской деятельности» - доклад Президента ГРМО – **Хромова А.А.** «Влияние экономики региона на рынок недвижимости . Состояние. Тенденции. Проблемы (Прогнозы)» - доклад Директора аналитического агентства RWAY – **Крапина А.В.** «Профессия риэлтор. Инструменты риэлторского бизнеса» - доклад Президента Гильдии риэлторов г. Жуковского и Раменского района – **Макаренко А.В.**

В заключение официальной части пресс-конференции спикеры ответили на вопросы журналистов и самых активных представителей риэлторского бизнеса, таким образом, представители СМИ получили на конференции полную картину происходящего на рынке недвижимости Московской области, г.о. Железнодорожный и Балашихинского района в целом. В адрес докладчиков поступало множество вопросов – и в ответах каждый нашел интересную и полезную для себя информацию.

Завершилось мероприятие небольшим фуршетом, на котором все присутствующие смогли пообщаться и обменяться мнениями в неформальной обстановке.

Как отметили все участники Конференции – проведение такого рода мероприятий дает возможность профессионалам сверить позиции, узнать передовой опыт работы, а это всегда очень важно, как для руководителей, так и для сотрудников агентств недвижимости! С уверенностью можно сказать, что несмотря на сложную экономическую ситуацию рынок недвижимости Московской области живет и развивается. Кризис покупательского спроса заставил всех профессиональных участников рынка активно заняться совершенствованием своей работы. Руководители компаний, а особенно малый бизнес, вынуждены четко планировать и оптимизировать бюджет, обучать сотрудников, изучать и внедрять новые формы работы. Все это в конечном итоге способствует повышению качества оказываемых населению брокерских услуг.

Власенко Аркадий Владимирович, Генеральный директор ООО "АН "Мегаполис-Сервис" г. Железнодорожный" выразил свое мнение относительно данного мероприятия:
«Лично мне подобные мероприятия кажутся полезными, т.к.:
1. Общие мероприятия с ТПП и представителями местных администраций, позволяют «заявить о себе» как участниках цивилизованного рынка недвижимости, найти какие-то общие точки соприкосновения для взаимовыгодного сотрудничества;
2. Было интересно узнать о градостроительных планах и перспективах развития города;
3. Ознакомились с тенденциями развития рынка недвижимости по мнению аналитиков и коллег, сравнили их со своими представлениями и данными;
4. Пообщались с коллегами, договорились о дальнейшем взаимодействии».

По материалам пресс-службы ГРМО
Все материалы и фотографии гильдии на сайте: www.grmo.su

5 марта 2012 года ЗАО "Райффайзенбанк" совместно с Гильдией риэлторов города Жуковского и Раменского района провел круглый стол по ипотеке

5 марта 2012 года в офисе Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района состоялся круглый стол по вопросам ипотечного кредитования ЗАО "Райффайзенбак".

На мероприятии присутствовали специалисты агентств недвижимости:
- ООО "Кредит-Центр недвижимость",
- ООО "Зелёный город",
- ООО "ЭКО-Строй",
- ООО "Удачный выбор".

Ренат Шарафетдинов, ведущий специалист группы развития партнерских продаж отдела развития ипотечного кредитования ЗАО «Райффайзенбанк», рассказал об основных ипотечных программах, о преимуществах и преференциях, которых немало. Кредит выдается на сумму от 500 тыс. до 26 млн. руб. Первоначальный взнос составляет от 15%. При сумме взноса более 30% процентная ставка уменьшается. Срок выплаты по кредиту не влияет на увеличение процентной ставки (неважно, на 1 года или на 30 лет берется кредит). Никакой комиссии за проведение ипотечной сделки в Райффайзенбанке. Количество запрашиваемых документов для клиента составляет минимальный пакет:

- по Заемщику и Созаемщику (в поручителях необходимость отсутствует) - это анкета, копия паспорта, свидетельство о браке/разводе (при наличии), военный билет (для мужчин моложе 27 лет), копия трудовой книжки и справка о доходах;
- по квартире - отчет об оценке, копии свидетельств на собственность, копии правоустанавливающих документов, копии технической документации, справка о зарегистрированных в квартире лицах, выписка из ЕГРП, копия паспорта Продавца.

В рамках партнерства Райффайзенбанка и Гильдии риэлторов Московской области существуют следующие возможности:

- Скидки по ставкам для клиентов партнеров;
- Подача заявки в электронном виде;
- "Дежурства в ипотечных центрах";
- Персональный выездной менеджер;
- Заключение договора о возмездном оказании услуг;
- Проведение совместных рекламных кампаний;
- Совместное участие в выставках недвижимости;
- Постоянная информация и консультационная поддержка.

По материалам пресс-службы ГРМО
Все материалы и фотографии гильдии на сайте: www.grmo.su

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

Состоялся семинар Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга «Рынок недвижимости для предпринимателей»

Общественный совет по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга совместно с Ассоциацией риэлторов Санкт-Петербурга провел семинар на тему: «Рынок недвижимости для предпринимателей. Итоги 2011 года. Прогноз на 2012 год. Актуальные вопросы». Цель данного мероприятия - помочь представителям малого и среднего бизнеса сориентироваться в вопросах, связанных с инвестированием в сферу недвижимости.

Семинар открыла **Елена Церетели** – председатель Общественного совета по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга. Она рассказала о программах поддержки для малого бизнеса правительства СПб, перспективах развития малого бизнеса в северной столице и работе, которая запланирована на текущий 2012 год.

Участники семинара рассмотрели проблемные вопросы выкупа и передачи в аренду помещений для малого бизнеса, предоставление кредитов для малого бизнеса, схему кредитования, льготы и юридические вопросы.

Участники обратили особое внимание на вопросы:
- итоги рынка недвижимости 2011 года;
- можно ли ожидать серьезных изменений в ценообразовании недвижимости в 2012 году;
- что выгоднее: покупать или арендовать недвижимость?
- стоит ли инвестировать в коммерческую недвижимость в 2012 году?
-актуальные проблемы, связанные с приобретением коммерческой недвижимости, и пути их решения.

В обсуждении приняли участие:
- **Виноградов Валерий Николаевич** – Президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Президент ГК «АВЕНТИН»;
- **Загоровский Юрий Дарьевич** – Президент–элект Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, генеральный директор ООО «Дарко»;
- **Разварина Анастасия Александровна** - Начальник отдела розничного бизнеса ОАО АКБ «Связь-Банк»;
- **Баранов Антон Юрьевич –** генеральный директор ГК «Авентин»;
- **Подлевских Сергей Сергеевич** – юрист ГК «Авентин».
-

По материалам пресс-службы АРСП
Все материалы и фотографии гильдии на сайте: www.arspb.ru

Компания «Ашманов и партнёры Санкт-Петербург» вступила в ассоциированные непрофильные члены АРСП

По мнению компании «Ашманов и партнеры Санкт-Петербург», вступление в Ассоциацию Риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской Области — это возможность стать ближе к рынку недвижимости.

Также было отмечено, что непосредственное участие в работе Ассоциации позволит глубже понять бизнес данного рынка и клиентов и за счет этого предоставлять еще более квалифицированные инструменты для участников рынка.

«Как ведущие специалисты в области интернет-маркетинга мы считаем повышение компетенции наших партнёров в этой области одной из главных задач нашей компании. Мы будем рады поделиться своим профессиональным опытом с участниками Ассоциации Риэлторов Санкт-Петербурга и ЛО», - считает директор филиала «Ашманов и партнеры Санкт-Петербург» **Юрий Федулов.**

По материалам пресс-службы АРСП
Все материалы и фотографии гильдии на сайте: www.arspb.ru

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области приняла участие в выставке-семинаре «Жилищный проект»

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области приняла участие в первой в этом году выставке-семинаре «Жилищный проект». «Жилищный проект» - действенный инструмент решения жилищного вопроса. Каждый из посетителей выставки для себя что-то приобретает. Президент Ассоциации риэлторов Валерий Виноградов отметил значимость Жилпроекта. Сегодня «Жилищный проект» является партнером АРСП, участие в выставке стало уже доброй традицией, здесь также участвуют сертифицированные риэлторские

Первая в этом году выставка-семинар «Жилищный проект» прошла в Санкт-Петербурге (Ледовый дворец) с аншлагом. Мероприятие за 2 дня посетило более 30 тыс. человек. Это абсолютный рекорд посещаемости мероприятия за всю историю проведения выставки-семинара.

На официальном открытии вице-губернатор Санкт-Петербурга **Сергей Козырев** отметил, что за шесть лет работы выставки, ее посетило более 350 тысяч человек. «Жилищный проект» - действенный инструмент решения жилищного вопроса. Каждый из посетителей выставки что-то для себя приобрел, многие смогли улучшить жилищные условия», - сказал вице-губернатор.

Традиционно на выставке-семинаре работают представители Жилищного комитета, Санкт-Петербургского центра доступного жилья и Горжилобмена. Они консультируют горожан по вопросам участия в государственных жилищных программах. «За годы работы «Жилищного проекта» и с помощью реализуемых в городе 5 жилищных программ, более 45 тыс. петербуржцев смогли улучшить свои жилищные условия», - заявил председатель Жилищного комитета **Валерий Шиян.**

Мероприятие также посетил председатель Наблюдательного Совета выставки-семинара «Жилищный проект» и первый вице-президент Национального объединения строителей Александр Вахмистров. Именно он, шесть лет назад, находясь на посту вице-губернатора Санкт-Петербурга, поддержал идею создания выставки-семинара.

«Очень важно, что это мероприятие проходит при участии Администрации Санкт-Петербурга. Это дает возможность развивать и рассказывать петербуржцам о таких программах господдержки как помощь молодым семьям и бюджетникам, предоставление субсидий при оформлении ипотечного кредита, жилищных сертификатах», - пояснил **Александр Вахмистров.**

В общей сложности участие в февральской выставке приняло более 200 российских и зарубежных строительных, банковских, юридических, риэлторских и брокерских организаций. Уже на самом мероприятии было заключено несколько десятков сделок по покупке городской и загородной недвижимости.

Деловая программа мероприятия включала в себя порядка 30 семинаров и более 20 презентаций, посвященных способам улучшения жилищных условий, рискам покупки жилья в новостройках, ипотеке, рынку недвижимости городских районов, загородной недвижимости.

По материалам пресс-службы АРСП
Все материалы гильдии на сайте: www.arspb.ru

«Кто риэлтор сегодня? Перспективы развития профессии «риэлтор»

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области провела пресс-подход с участием членов АРСП на тему: «Кто риэлтор сегодня? Перспективы развития профессии «риэлтор». В режиме диалога были даны ответы на все волнующие вопросы представителей СМИ.

В пресс-подходе приняли участие:

- Президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области **Валерий Николаевич Виноградов**
- Президент-элект Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области **Юрий Дарьевич Загоровский**
- Вице-президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области **Александр Менделевич Гиновкер**
- Начальник отдела розничного бизнеса ОАО АКБ «Связь-Банк» **Анастасия Александровна Разварина**

Где сегодня можно обучиться профессии риэлтора?

Вице-президент АРСП Александр Гиновкер:
- На сегодняшний день нет государственной системы обучения риэлтора, поскольку нет

официально такой профессии в стране. Нет ни средних, ни высших учебных заведений, в которых бы готовили риэлторов. В ряде ВУЗов есть программа подготовки управленцев в сфере недвижимости и оценщиков, но брокерской профессии, к сожалению, не учат нигде. Поэтому сегодня обучение сконцентрировано в фирмах. В основном это фирмы членов АРСП. В крупных фирмах есть учебные центры, в средних и мелких фирмах учат практическим образом, приставляя агента-наставника. Также есть институт недвижимости, который по специальной программе занимается подготовкой агентов. Но стремиться надо к тому, чтобы эта профессия вошла в государственный перечень тех профессий, которым обучают в ВУЗах страны. Я считаю, что брокер – специалист по продажам именно в сфере недвижимости, его есть чему учить 5 лет, можно еще кандидатскую и докторскую защитить.

Как проверить профессиональную пригодность риэлтора?

Президент АРСП Валерий Виноградов:

- Мы выработали систему так, чтобы потребитель мог сделать это достаточно просто - одним нажатием кнопки на компьютере.

Конечно, всегда трудно понять, что перед клиентом сидит профессионал и предлагает ему свои услуги. Во-первых, на уровне субъективных ощущений посмотреть нравится – не нравится агент, потому что человеку нужно будет работать с ним достаточно долго. Во-вторых, необходимо посмотреть документы этого агента об обучении, подтверждение именно риэлторского обучения – аттестат специалиста. После этого, посмотреть в какой компании он работает. Безусловно, намного больше доверие вызывают специалисты, которые работают в сертифицированных компаниях. В-третьих, нужно зайти на сайт АРСП, посмотреть стоит ли человек в реестре и действительно ли аттестат и свидетельство фирмы, которые были представлены, существуют и отражены на сайте. И последнее, попросить рекомендации, и, если считаете необходимым, позвонить тем людям, которых уже обслужил данный риэлтор. Это минимальный набор сведений, которые необходимо получить перед тем, как начать работу с риэлтором и подписывать договор.

Как клиент может понять, что непрофессионал пытается его обмануть? Что нужно знать, чтобы обезопасить себя в такой ситуации?

- Понять это легко. Когда кто-то вас пытается обмануть, то человек начинает от вас что-то скрывать. В Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области и Российской Гильдии Риэлторов есть определенные стандарты и одно из базовых пунктов – это абсолютная честность и открытость. Все должно быть четко прописано: что человек делает, за что отвечает, какая цена, какие комиссионные. Если ответы на какие-то вопросы агент пытается завуалировать – это признак непрофессионализма и желание обмануть.

Как риэлтор справляется с большой конкуренцией?

Президент-элект АРСП Юрий Загоровский:

- Современному риэлтору стало намного сложнее работать, чем раньше. Клиент был менее привередлив на рынке. Сейчас клиент искушен, у него более жесткие требования по качеству и сервису. Кроме того, конкуренция на рынке очень сильно возросла. В Санкт-Петербурге работает несколько сотен риэлторских компаний. Все хотят заработать. Наш принцип – заработать не любой ценой, а зарабатывать путем оказания качественной услуги. Поэтому перед риэлторскими компаниями и агентами стоит задача – быть не только компетентным и знающим специалистом в своей сфере, но и общаться грамотно, чтобы нравиться людям, и учитывать интересы участников сделки, ведь

зачастую сделки проходят комплексные и с участием нескольких риэлторских компаний. Надо уметь находить общий язык с партнерами – коллегами. Здесь большую роль играют и профессиональные стандарты, которые уже давно выработаны АРСП, и те многочисленные мероприятия, которые проходят в Ассоциации риэлторов – круглые столы, семинары, обучающие программы с целью повышения компетентности агентов и умение взаимодействовать при проведении сделок.

Что должен уметь, в первую очередь, риэлтор?

- В первую очередь, риэлтор должен сосредоточиться на выполнении своей главной задачи. Вот, например, поступила заявка или обратился клиент по рекомендации, или по рекламе. Риэлтору необходимо войти в потребности этого клиента, понять, что действительно нужно клиенту. Грамотный агент, войдя в суть потребности клиента, может посоветовать ему сделать сделку по-другому или даже отложить сделку до момента, когда она будет готова (по материальным и др.причинам).

Кто отслеживает черных маклеров? Как им противостоять?

Вице-президент АРСП Александр Гиновкер:

- К сожалению, сегодня никто не отслеживает черных маклеров, потому что само это понятие достаточно размыто, поскольку нет закона о риэлторской деятельности. Практически любой человек может дать объявление в любой рекламный ресурс, назвать себя риэлтором, и по закону предъявить ему какие-либо претензии невозможно. Поэтому сегодня, я считаю, по-прежнему торжествует очень старый принцип, который гласит: «Спасение утопающих – дело рук самих утопающих». Если клиент обращается за риэлторской услугой, он больше заинтересован в том, чтобы услуга ему была оказана качественно. Поэтому он еще раньше должен проверить к кому он обратился, какая репутация у специалиста, является ли он аттестованным специалистом, работает ли в фирме членов АРСП, под контролем ли он, куда на него можно пожаловаться, насколько он компетентен, какие у него рекомендации и т.д.

Президент АРСП Валерий Виноградов:

- Мы боремся за чистоту в своих рядах. Поэтому все директора компаний более года назад подписали декларацию, в которой обозначено, что если в компании появляется нечестный сотрудник и проводит так называемые «левые» сделки, то директор увольняет его, сообщает о нем АРСП, и уже в другие риэлторские компании такого сотрудника не берут на работу. Таким образом, нечестный агент уходит не только из компании, но и из цивилизованного рынка в целом.

Сегодня существует 2 типа цивилизованного отношения работодателя и сотрудника. Первое, это трудовое соглашение и второе, человек регистрируется в качестве ИП и составляет гражданско-правовой договор с фирмой. Когда прощаются с таким сотрудником, либо расторгается трудовое соглашение, либо гражданско-правовой договор.

Сейчас мы работаем в этом направлении. На базе АРСП регистрируется СРО. РГР разрабатывает закон о риэлторской деятельности, и когда СРО будет не добровольным, а обязательным, тогда только члены СРО буду иметь право заниматься риэлторской деятельностью.

Президент-элект АРСП Юрий Загоровский:

- К сожалению не все компании проверяют сотрудников, прежде чем взять его на работу. И не все компании, а их несколько сотен, являются членами добровольных общественных профессиональных объединений, в том числе АРСП. И тем более, меньше сертифицированных компаний. Вот в АРСП профильные риэлторские компании сертифицированы. Это уже гарантия того, что в этих компаниях директора, общаясь между собой, соблюдают чистоту рядов. Но с теми компаниями, которые никуда не входят, мы ничего поделать не сможем пока не будет закона.

Может ли обычный риэлтор вступить в АРСП?

Президент АРСП Валерий Виноградов:

- Да, если риэлтор – Индивидуальный Предприниматель, то он может стать членом АРСП, к нему такие же требования, как и ко всем риэлторским компаниям. Обязательное условие – две рекомендации для вступления в АРСП.

Как вы сегодня оцениваете профессию и работу риэлтора в целом? В сравнении с 10-ти летней давности?

- Рынок существенно изменился, стал более качественным. Лицензирование было более формальным, чем сертификация и аттестация. Сертификация и аттестация позволяет подходить индивидуально к каждому. Второй аспект, который сыграл большую роль – это наши стандарты и кодекс этики. И, наконец, третье – кризис. Именно благодаря кризису сократилось количество сделок, каждый потребитель очень тщательно относится к тому, кто и что для него делает и за что он платит. И эта ситуация кристаллизует профессионалов на рынке недвижимости.

Известно, что Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области стала первой организацией, которая начала праздновать «День риэлтора» в Петербурге. Что изменилось за эти 6 лет?

- Изменилось многое. За эти 6 лет все знают дату празднования Дня риэлтора, что это 8 февраля и с чем это связано. И если раньше День риэлтора был больше дружеской встречей с целью познакомиться и пообщаться. То сегодня День риэлтора – это возможность провести диалог с органами власти, с общественными организациями. Поэтому сегодня будут присутствовать представители КУГИ, КЗРиР, ГУП ГУИОН, Росреестра, «Росвоенипотеки», Общественного Совета при губернаторе, «Связь-Банка» и др. Вот такая прошла трансформация. Из просто формального мероприятия стал действительно праздник для риэлторов, куда также были включены и экспресс-аттестация и бизнес-туры. В целом, мероприятие направлено на повышение качества услуг и на осознание риэлторов значимости своей деятельности.

Как вы думаете, изменится ли в ближайшее время сознание и мнение людей о профессии риэлтора? Когда риэлтора начнут приглашать при совершении всех сделок, как это практикуется в Европе?

Вице-президент АРСП Александр Гиновкер:

- Если сравнивать с 20-летней давности рынок недвижимости, когда риэлторы только начинали свою деятельность, слово «риэлтор» тогда еще не было, их называли агентами по недвижимости, и это считалось чем-то грязным и нехорошим. Сейчас эта профессия стала уважаемой, признанной, нужной. Но это касается только тех риэлторов, которые занимаются своим делом профессионально. Понятно, что те люди, которые пытаются некомпетентно провести пару сделок в год, эту профессию не украшают, они ее позорят и портят имидж. Многие люди - 5-10% населения пытаются решить свои проблемы самостоятельно. Но это их выбор. Но в основном, большая часть граждан, обращаются к специалисту по недвижимости при совершении сделки.

На что необходимо обратить внимание клиентам при знакомстве с риэлтором, чтобы удостовериться в его компетентности?

Президент АРСП Валерий Виноградов:

- Документ об образовании, аттестат, удостоверение АРСП. Зашел в интернет, посмотрел на компанию. Сертифицирована она или нет, посмотрел рекомендации, позвонил тем, кого риэлтор обслуживал.

Цивилизованный рынок. Насколько соответствует этому определению рынок недвижимости Санкт-Петербурга сегодня? Будет ли принят закон о риэлторской деятельности?

- Благодаря мероприятиям и действиями АРСП и РГР рынок недвижимости сегодня можно назвать цивилизованным. Сегодня цивилизованный – значит тот, кто существует в соответствии с новыми правилами. Сегодня не заключается устных договоренностей, все больше сделок проводится в безналичном порядке. Вся деятельность направлена на то, чтобы отрасль была окончательно сформирована.

По закону о риэлторской деятельности. Наверное, будет следующая последовательность: СРО, национальное объединение СРО, и когда саморегулирование будет обязательное, будет и отраслевой закон о риэлторской деятельности. Этот вопрос будет решаться еще 2-3 года.

Какие технологии и инновации применяются на рынке недвижимости? Какими инструментами пользуется риэлтор?

Президент-элект АРСП Юрий Загоровский:

- Одним из современных инструментов является интернет-пространство, сфера виртуального общения. И сейчас все большую силу набирают те ресурсы, которые там размещаются, в том числе и по недвижимости. Большинство наших сограждан, начиная совершать какие-нибудь операции с недвижимостью, зачастую идут в интернет, читают информацию о недвижимости в целом, о риэлторах, в поисковиках ищут компании и риэлторов, которые могут оказать им услугу. И конечно, учитывая этот факт, риэлторские компании работают над созданием и совершенствованием своих порталов и сайтов. Продвигают информацию о компаниях в социальных сетях и работают над тем, чтобы их специалисты овладевали этими новыми современными методами работы с клиентом, чтобы риэлтор и клиент быстрее находили друг друга, потому что это взаимовыгодная встреча. Второй инструмент – это работа кооперации в сообществе. Это одновременно и новый и старый инструмент. Если специалист работает сам по себе, он не может оказать полный комплекс услуг. Когда компании между собой сотрудничают, получается своевременно оказанная качественная услуга, это и является инструментом. Технология, которая разработана в фирме, весь документооборот, обычаи и правила делового оборота, способов взаимодействия с другими риэлторами на рынке – это как раз и есть инструментарий специалиста.

Как стать успешным и честным риэлтором?

Вице-президент АРСП Александр Гиновкер:

- Им надо родиться, им стать сложно. Необходимо постоянно совершенствоваться, работать и учиться как на практике, так и в теории.

Взаимодействие риэлтора и власти сегодня?

Президент АРСП Валерий Виноградов:

- Мы очень тесно взаимодействуем с властью. Представители власти никогда нам не отказывают в проведении круглых столов, в обсуждении важных тем. Такое плотное взаимодействие позволяет риэлторам качественно и эффективно работать.

На рынке недвижимости множество сегментов. В каких из них больше всего работают риэлторы?

- Специализация позволяет быть мастером своего сегмента и четко его знать. Каждый риэлтор на чем-то специализируется. Одна из причин, почему риэлтор не регистрирует ИП, а идет в компанию, потому что если он только специализируется на загородном рынке, он не сможет помочь клиенту и его знакомым, если у них возникнет потребность в другом сегменте на рынке недвижимости. Клиент пойдет туда, где смогут предоставить комплексные услуги, и риэлтор потеряет такого клиента. Компания, как правило, диверсифицирует свой бизнес, и в компаниях есть разные отделы. Поэтому риэлтор, специализируясь на одной области, при обращении клиента по другому направлению, передает его либо компании, либо другому партнеру.

Чем удобен банк для риэлтора?

Начальник отдела розничного бизнеса ОАО АКБ «Связь-Банк» Анастасия Разварина:

- Тем, что можно провести в банке сделку, используя ресурсы банка. Это комната пересчета, проверки денег, сейфовые ячейки. Ответственность за сохранность денег берет на себя банк, и это очередной элемент цивилизованного рынка, который позволяет и агентам, и клиентам проводить сделку на высоком уровне.

Президент АРСП Валерий Виноградов:

- Думаю, что в текущем 2012 году два новых направления взаимодействие риэлторов с банками буду развиваться. Первое, в рамках документов норм права регулирующих накопительно-ипотечную систему военнослужащих. Появилась норма о том, что военнослужащий может

приобретать квартиру и на первичном рынке недвижимости и строящемся. После процедуры аккредитации строительных компаний при банках, мы военнослужащим сможем предлагать строящееся жилье. Второе, ипотека коммерческой недвижимости.

Будут ли расти ставки по кредитам?

Начальник отдела розничного бизнеса ОАО АКБ «Связь-Банк» Анастасия Разварина:

- Повышение ставок точно не ожидается. У нас, наоборот, настало послабление требований к заемщикам. Если смотреть по последним трем месяцам прошлого 2011 года, то был очень большой процент отказов. Сейчас уже эта цифра стала значительна меньше. С начала января 2012 года у нас отказы не превышают 15-20% от общего числа заявок. Конечно, хотелось бы, чтобы эта цифра была еще меньше, но здесь многое зависит и от самих людей, которые обращаются в банк.

Банк – это кредитная организация, она рассматривает клиента со всех сторон и с точки зрения риска, и с точки зрения дохода заемщика. Сначала клиент скрывает информацию от банка, либо не понимает, что эта информация важна, а потом удивляется, почему одобрили сумму меньше запрашиваемой или вовсе отказали. Мы со своей стороны при работе с клиентами пытаемся выстроить доверительные отношения. По категории клиентов, которая является недобросовестным заемщиком в других банках, автоматически идет отказ по данным бюро кредитных историй.

Я призываю всех вовремя платить по кредитам. Иначе в противном случае, невозможно будет реализовать свои планы и по автомобилям, и по квартирам, и по земле, которую сейчас тоже можно будет купить в кредит.

По материалам пресс-службы АРСП
Все материалы гильдии на сайте: www.arspb.ru

ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ

В Томске прошел Форум профессионалов рынка недвижимости

В рамках Форума состоялись ряд мероприятий: Семинар повышения квалификации ипотечных брокеров, Второй Томский Турнир Риэлторов и Городская конференция. Все мероприятия были организованы «Лигой профессиональных риэлторов». Генеральными спонсорами Форума выступили ОАО «Уралсиб» в г.Томске и РОО «Томский» филиала № 5440 ВТБ 24. Информационный спонсор - журнал «Рынок недвижимости».

Мероприятия Форума посетили более 350 человек. Участниками и зрителями стали сотрудники агентств недвижимости Томской области, руководители общественных организаций риэлторов из соседних регионов, представители ведущих банковских организаций, страховых и оценочных компаний, интернет ресурсов, представители СМИ.

Семинар повышения квалификации ипотечных брокеров. Обучение было проведено специалистами отделов ипотечного кредитования РОО «Томский» филиала №5440 ВТБ 24 и ОАО «Уралсиб» в г. Томске. 27 сотрудников из 17 риэлторских компаний «Лиги профессиональных риэлторов» повысили свою квалификацию в ходе семинара.

Спикеры:

- **Исько Максим Юрьевич** – эксперт по работе с партнерами ВТБ24,
- **Нурганова Ярославна Геннадьевна** – эксперт отдела заключения и сопровождения ипотечных сделок ВТБ24,
- **Богданова Елена Владимировна** – главный специалист отдела организации продаж ипотечных продуктов ОАО «Уралсиб».

Спикеры рассказали участникам о новостях ипотечного кредитования, об изменениях в условиях предоставления ипотечных кредитов, о технологиях проведения ипотечных сделок, о перспективах рынка ипотеки на 2012 год.

Специалисты, посетившие семинар, получили именные сертификаты, подтверждающие пройденную переподготовку, и подарки от банков-спонсоров ко Дню риэлтора.

Также в рамках Форума состоялся Второй Томский Турнир Риэлторов

«Второй Томский Турнир Риэлторов» – это творческий и интеллектуальный поединок, в котором специалисты по продаже и аренде недвижимости, ипотечные брокеры и юристы на глазах зрителей и жюри соревновались за право называться лучшими из лучших, демонстрируя свои знания, опыт, умение вести переговоры, творческие способности, эрудицию и командный дух.

Турнир позволил коллегам, взглянуть друг на друга по-новому. Когда и где бы еще мы смогли увидеть риэлтора, читающего со сцены стихи о своей профессии, исполняющего песню, с волнением угадывающего по фотоизображению дома города, а какие эмоции проявились в словесных дуэлях, в которых роли сложных клиентов играли опытные сотрудники агентств недвижимости?

ПОБЕДИТЕЛИ	
НОМИНАЦИЯ	**ПОБЕДИТЕЛЬ**
Лучший переговорщик	Краскова Ольга Васильевна/ «ТомСтройИнвест»
За красоту игры	Заболотская Татьяна Сергеевна/ «Орион»
За уважение к партнеру	Ефименко Екатерина Генриховна/ «Центр»
За волю к победе	Конев Александр Владимирович/ «ТомСтройИнвест»
За честность	Журавлева Елена Васильевна/ «Авторитет»

За осторожность	Красникова Татьяна Сергеевна/ «Центр»
За находчивость	Саушкина Мария Александровна/ «ЕвроКлассик»
За деловое обаяние	Королько Марина Федоровна/ «ЕвроКлассик»
За креативность	Колотова Екатерина Викторовна/ «Ритм-С»
За любовь к родному городу	Климова Софья Алексеевна/ «Лагуна»
За творческую уникальность	Бердинских Алена Евгеньевна/ «АН Сибиряковой»
За быстроту реакции	Каранаева Лилия Равильевна/ «Орион»

Городская Конференция, стала итоговым мероприятием Форума профессионалов рынка недвижимости. С докладами на Конференции выступили: **Ощепков А.Л., Казакова Р.С.. Мударисов Э.Ш.** - представители «Лиги профессиональных риэлторов», **Хлопцов Д.М.** - «Российское общество оценщиков», Корчуганова Н.П. – «Лига риэлторов Кузбасса», **Зимарев А.А.** – Новосибирская Ассоциация Риэлторов, **Гришко Л.Ю.** – ВТБ24, **Муковня А.Е.** – «Банк Уралсиб».

Выступления были посвящены актуальным для риэлторского сообщества темам: текущее состояние и перспективы развития рынка недвижимости и рынка ипотечного кредитования, современные требования к риэлторской услуге, необходимость сертификации риэлторских услуг, организация системы профессионального мультилистинга.

Первым торжественным моментом конференции стало вручение членом Национального Совета Российской Гильдии Риэлторов **Корчугановой Н.П.** свидетельств, подтверждающих вступление и членство в РГР агентств «Лиги». Вторым торжественным моментом явилось награждение Дипломами «Лиги» риэлторов, которые были названы лучшими по итогам 2011 года.

- **Заболотская Татьяна Сергеевна / «Орион»**
- **Кноль Светлана Александровна / «ТОККО»**
- **Колганова Светлана Юрьевна / «Лагуна»**
- **Карпенко Ирина Юрьевна / «Ярославна»**
- **Легкова Светлана Гавриловна / «Диалог»**
- **Андреева Ирина Алексеевна / «Ритм-С»**
- **Зверева Инна Александровна / «ТомСтройИнвест»**
- **Бердинских Алена Евгеньевна / «АН Сибиряковой»**
- **Размахнина Елена Николаевна / «Центр»**
- **Брекотнина Наталья Юрьевна / «Авторитет»**
- **Сафьянова Елена Юрьевна / «Гранд-недвижимость»**
- **Юрьева Галина Дмитриевна / «Престиж»**
- **Саушкина Мария Александровна / «Евроклассик»**

По материалам ЛПР
Все материалы гильдии на сайте: www.liga.tomsk.ru

ОМСКСКАЯ ОБЛАСТЬ

В Омске отпраздновали День риэлтора

В честь дня риэлтора НП "Омский союз риэлторов" объединил агентства недвижимости города Омска на праздничном фуршете, посвящённом профессиональному празднику - Дню риэлторов, который традиционно отмечается риэлторами России 8 февраля!

Вечер был знаменателен тем, что в этом году пятилетний юбилей отметил Омский территориальный орган по сертификации, руководит которым все эти годы **Михайлов Александр Николаевич** и десятилетний юбилей Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости России, зарегистрированной в Госстандарте в 2002 году.

Торжественным моментом праздника, стало вручение благодарственных писем Территориального органа по сертификации руководителям сертифицированных компаний за активную гражданскую позицию по продвижению сертификации на рынке недвижимости и сертификата соответствия, аттестатов брокеров и агентов компании ООО «АН «Инженер».

8 февраля отметить профессиональный праздник - День риэлтора, поддержать добрые традиции - собрались вместе более 80 представителей крупных риэлторских компаний города. Фуршет завершился Открытым товарищеским турниром по боулингу, в котором определились три команды – победителей: первое место заняла команда «АВЕСТА –РИЭЛТ». Второе и третье места заняли команды, объединившие несколько компаний: второе - ООО «Доверие», ООО «Реклама – Сервис», ООО «М'Арт» и третье - ООО «Проект», АН «Стрелец», ИП Запольская П. Ф., ООО «РЦО «Миэль». Среди игроков определили самого лучшего игрока среди мужчин – **Филин Максим** (ООО «АВЕСТА-РИЭЛТ») и лучшим игроком среди женщин оказалась **Суркова Татьяна** (ООО «Славянский бизнес»).

По материалам ОСР
Все материалы и фотографии гильдии на сайте: www.osr55.ru

Омский Союз Риэлторов провел круглый стол на тему: «Как отразится на омском рынке недвижимости принятие Закона о риэлторской деятельности?»

«После принятия Закона «О риэторской деятельности» специалисты рынка недвижимости Омска ждут уменьшения количества агентств и повышения качества услуг» - к такому выводу пришли участники круглого стола, организованного Омским Союзом Риэлторов.

Президент НП "Омский союз риэлторов" **Осипов Игорь Николаевич** рассказал, что рабочая группа Российской Гильдии Риэлторов подготовила Законопроект «О риэлторской деятельности». С ним можно ознакомиться на сайте РГР: www.rgr.ru

В Омске в составе рабочей группы над обсуждением Законопроекта «О риэлторской деятельности» работали президент НП "Омский союз риэлторов" **Осипов Игорь Николаевич** и полномочный представитель президента РГР по Западно - Сибирскому Федеральному округу **Кручинский Павел Николаевич.** Проект детально проработан совместно с Государственным Университетом, кафедрой Государства и права, были подготовлены предложения, которые обсуждались на Национальном совете РГР, некоторые из них частично вошли в текст законопроекта.

По мнению эксперта **Осипова Игоря Николаевича** Закон был бы связующим звеном, между риэлторами, клиентами, государственными службами.

Кручинский Павел Николаевич обсуждал проект Закона на уровне Комитета по юридически-правовым вопросам в Государственной Думе, обратил внимание чиновников на то, что в Законе, по его мнению, необходимо отразить: стандарты взаимодействия с ведомствами, взаимодействие с другими Законами РФ, сформулировать понятие "услуга риэлторской деятельности", чётко прописать зону ответственности участников рынка недвижимости, приняв во внимание предложения, которые были высказаны участниками круглого стола Российской Гильдии Риэлторов 16 декабря на тему: «Состав риэлторской услуги».

Для обеспечения дополнительных гарантий клиенту и риэлтору НП "Омский союз риэлторов" проводит политику страхования профессиональной ответственности. Сегодня Агентства Недвижимости НП "ОСР" застраховали свою профессиональную ответственность на общую сумму 147 милн. руб. при этом каждое агентство недвижимости должно нести персональную ответственность на 5 милн. руб. и это осуществляется самостоятельно,

отметил **Осипов Игорь.** По его мнению, такие гарантии клиенту должны быть определены Законом.

Председатель комиссии по разрешению споров НП "ОСР" **Алгазин Алексанр Викторович** заметил, что после отмены лицензирования в 2002 году именно Российская Гильдия Риэлторов разработала Систему добровольной Сертификации услуг на рынке недвижимости, которая создана лучшими специалистами РГР для потребителей и направлена на их защиту от недобросовестных операторов рынка недвижимости.

На сегодняшний день, все агентства, в составе НП «ОСР» работают, соблюдая Стандарты РГР. Но соблюдение требований стандартов Агентствами Недвижимости дело добровольное, в Омске существует порядка 650 агентств недвижимости не входящих в ассоциацию, деятельность которых не контролируется в результате некачественное оказание услуг этими фирмами, к сожалению, отождествляется в целом со всем риэлторским сообществом.

Отсутствием закона в настоящее время пользуются недобросовестные риэлторы, которые своей деятельностью бросают тень на профессию и вызывают недоверие потребителей.

Председатель Общества защиты прав потребителей "Недвижимость и быт" **Лариса Баранова** выразила мнение, что законопроект «О риэлторской деятельности», в том виде, в котором он существует - несовершенен. "Сложилось впечатление, что закон больше создается для урегулирования отношений между риэлторами, а не для взаимодействия с потребителем", - уточнила эксперт. По ее мнению профессионал в риэлторской деятельности может не иметь высшего образования, отработать 10-12 лет на рынке недвижимости и очень качественно обслуживать клиентов.

Эксперты круглого стола, НП "ОСР" выразили желание сотрудничать с Обществом защиты прав потребителей, выслушивать их мнение относительно закона « о риэлторской деятельности»

По материалам ОСР
Все материалы и фотографии гильдии на сайте: www.osr55.ru

ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛАСТЬ

Наиболее важным событием для НП «Оренбургская Гильдия Риэлторов» и всех ее участников стало празднование профессионального праздника "День риэлтора", который традиционно сопровождался дружеским турниром по боулингу. На празднике присутствовали агентства недвижимости Оренбургской области и приглашенные гости - представители СМИ и партнеры.

С 28 по 30 марта НП «Оренбургская Гильдия Риэлторов» примет участие в III специализированной выставке "Недвижимость в Оренбуржье", которая пройдет в СКК "Оренбуржье". В рамках деловой программы

выставки Гильдия запланировала проведение семинаров и круглых столов

По материалам ОГР
Все материалы и фотографии гильдии на сайте: www.np-ogr.ru

ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

Волгоград встретил День Риэлтора

Волгоградские специалисты по недвижимости отпраздновали День Риэлтора. Риэлторы Волгоградской области, члены Нижневолжской Гильдии Риэлторов, встретились, чтобы поздравить друг друга с праздником, подвели итоги работы профессионального рынка недвижимости за прошедший год, обсудили насущные проблемы и наградили своих коллег и представителей средств массовой информации, освещающих волгоградский рынок недвижимости.

Дата праздника – 8 февраля – была выбрана: в марте 2008 года на Национальном Совете РГР была утверждена дата празднования Дня риэлтора — 8 февраля. Дата была выбрана в связи с тем, что в этот день в России, в 2002 году было отменено лицензирование риэлторской деятельности.

«Мне очень хотелось бы донести до коллег, что работать и решать возникающие проблемы легче сообща, – рассказывает президент Нижневолжской Гильдии Риэлторов **Ольга Сарычева.** – Поэтому мы приготовили приглашения на вступление в нашу Гильдию тем специалистам, которые еще не входят в ее состав. Я вижу, что волгоградские профессионалы понимают, что пришло время навести порядок на нашем рынке. К сожалению, сегодня в нашем бизнесе много недобросовестных риэлторов, которые дискредитируют участников рынка недвижимости. Сегодня мы работаем над существующими проблемами совместно с правоохранительными органами и средствами массовой информации, а также пытаемся донести до граждан, что обмана можно избежать, обращаясь только в профессиональные агентства».

Главным событием года волгоградские специалисты уверенно назвали решение РГР о стратегической задачи стопроцентного перехода региональных ассоциаций — членов РГР к саморегулированию, а также создание Национального объединения СРО в области риэлторской деятельности.

«Главным и даже судьбоносным решением этого года для нас стало решение о переходе к саморегулированию, – сообщила исполнительный директор Нижневолжской Гильдии Риэлторов **Ольга Еремичева**. – Это позволит навести порядок в самих риэлторских организациях, а для клиентов станет своего рода заменой лицензирования и знаком качества. Решение является важным еще и потому, что теперь и наше общение с властью станет более

упорядоченным. В нынешнем году мы делаем ставку на приток молодых и динамичных специалистов и компаний. Хотелось бы отметить, что залогом успешности риэлтора является порядочность и честность по отношению к клиенту. Если риэлтор делает для клиента все, как для себя и даже лучше, то ответное отношение не заставит себя ждать».

Подводя итоги года, волгоградские риэлторы провели награждение коллег, которые внесли достойный вклад в работу и развитие рынка недвижимости Волгоградской области, а также представителей средств массовой информации, активно освещающие местный рынок недвижимости.

«Разумеется, наградить хотелось очень многих, но, в результате, выбрали лучших из лучших, – продолжает **Ольга Еремичева**. – В номинации «Основатели риэлторского движения города Волгограда» были отмечены сразу несколько компаний, каждая из которых внесла свой вклад в развитие нашего рынка – «Эдем», «Центр «Финансы и недвижимость», «Недвижимость Поволжья», «Веста» и «Нотра-Волгоград». Победителями номинации «Поколение NEXT» стали агентства «Ариороса», «Купи-Дом» и «Эгрегор-8». В номинации «Надежная команда риэлторов» победила компания «Оникс-К», у которой практически со дня основания не менялся состав. Далеко не каждая компания может этим похвастаться. Наконец, высоко отмечены были средства массовой информации, без которых у волгоградских риэлторов не получалось бы столь эффективно работать. Лучшим печатным СМИ было признано издание «Домино- Недвижимость», а лучшим Интернет-СМИ по освещению волгоградского рынка недвижимости стал сайт 34metra.ru».

Представители волгоградских агентств недвижимости выразили надежду, что в нынешнем году риэлторский бизнес окончательно справится с последствиями кризиса 2008 года и начнет развиваться благодаря общим усилиям местных компаний.

«Я надеюсь, что этот праздник даст старт развитию риэлторского бизнеса в Волгограде, – говорит генеральный директор ООО «Эдем» **Сергей Кошечкин**. – Думаю, что этот процесс обусловлен такими факторами, как участие в государственных жилищных программах, ограничение доступа на рынок риэлторских услуг случайных людей и работа исключительно профессионалов своего дела. Я считаю, что год станет знаменательным и для Нижневолжской Гильдии Риэлторов, в планах у которой объединить порядка 50 компаний».

В свою очередь волгоградские политики полагают, что секрет успешного развития риэлторской деятельности в Волгограде состоит во взаимодействии со строительными компаниями.

«Безусловно, риэлторы нужны как всей стране, так и Волгограду, потому что вопрос жилья остается одним из самых актуальных в жизни каждого человека, – уверен депутат Волгоградской областной думы **Роланд Херианов.** – Основой развития этого бизнеса является развитие жилищного строительства и непосредственное взаимодействие Риэлторов с застройщиками, которые должны помнить, что никто, кроме риэлторов, настолько не ориентируется в потребительском спросе и финансовых возможностях населения в вопросах приобретения жилья».

По материалам ОГР
Все материалы и фотографии на сайте: 34metra.ru

РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН

В День риэлтора Ассоциация «Профессиональных участников рынка недвижимости» провели пресс-конференцию на тему: «Как уфимцам не попасться в руки квартирных мошенников»

Ассоциация профессиональных участников рынка РБ (АПУРН) в профессиональный праздник «День риэлтора» провели пресс-конференцию на тему: «Как не стать жертвой мошеннических схем на рынке недвижимости».

Эксперты рынка недвижимости в пресс-центре «Комскомольской правды» рассмотрели ряд вопросов, как избежать «подводных камней» в сделках купли-продажи, как не попасться на приемы мошеннических схем, насколько сбалансированы спрос и предложение на рынке недвижимости, а также прогноз рынка на 2012 год.

Спикеры- пресс-конференции:

- **Щежин А.Э.-** Председатель АПУРН
- **Ясовеева З.З** - Председатель Комиссии по профессиональной этике и контролю за соблюдением профессиональных стандартов АПУРНа
- **Камалов Р.Ф.** – член Национального совета РГР, генеральный директор АН «САН».

Открывая пресс-конференцию Председатель АПУРН **Щежин Алексей Эдуардович** поздравил всех участников рынка недвижимости и профессиональное сообщество с профессиональным праздником!

- Признак недобросовестной сделки, когда вам сразу предлагают цену ниже рыночной, - рассказывает генеральный директор агентства недвижимости «САН» **Рустэм Камалов**. - Стоит быть предельно внимательным, если вам пытаются продать квартиру по доверенности при наличии прописанного в ней человека. А также, когда сделку купли-продажи предлагают совершить в режиме «цейтнот», то есть не дают вам достаточно времени на обдумывание. Бывает и так, что мошенники показывают покупателям проекты квартир и даже реальное жилье, но как только доверчивые граждане отдают им деньги, бесследно исчезают.

- Основная причина жилищных мошенничеств – низкий уровень юридической грамотности граждан,- считает председатель Ассоциации «Профессиональные участники рынка недвижимости РБ» **Алексей Щежин**. - А ведь сегодня есть масса способов получить необходимую информацию. Среди наиболее популярных мошеннических схем распространена подделка правоустанавливающих документов. Наиболее часто нарушения встречаются в долевом строительстве.

- Чтобы избежать неприятностей, следует знать, что существует четыре законных способа привлечения средств в долевое строительство, - говорит **Алексей Эдуардович.** – Среди них - действия согласно Федеральному закону о долевом строительстве, через жилищно-накопительные и жилищно-строительные кооперативы, а также путем приобретения различных жилищных сертификатов. Кроме того, нужно иметь в виду, что договор долевого участия не действителен без регистрации в Регпалате. Если вам предлагают сначала заплатить деньги, а уже потом зарегистрироваться, скорее всего, перед вами мошенники.

В Уфе не хватает новостроек

Одной из главных проблем в сфере недвижимости в Уфе, эксперты называют недостаток новостроек. В основном осуществляются точечные застройки, а вот комплексных проектов очень мало. Среди причин, препятствующих строительству нового жилья, специалисты называют отсутствие свободных площадок. Кроме того проведение инженерных сетей осуществляется за счет застройщика, а не городского бюджета.
- При этом спрос на новостройки довольно высокий - порядка трех миллионов квадратных метров, - рассказал **Алексей Эдуардович.** - В Уфе достаточно желающих вкладывать средства в строительство, в том числе и федеральных застройщиков, но многих отпугивают административные барьеры.

О ценах на недвижимость

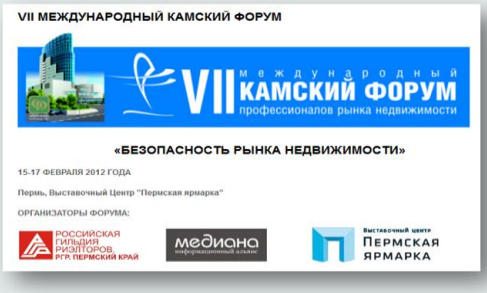
- На сегодняшний день цены на недвижимость в Уфе ниже докризисных, - говорит генеральный директор агентства недвижимости «САН» **Рустэм Камалов**. - В период с 2002 по 2008 годы цены выросли в пять раз. Было время, когда цены на недвижимость только за год увеличивались вдвое! В 2008 году грянул кризис, и цены на жилье упали на 40 процентов. На сегодняшний день цены хоть и ниже докризисных, но все же не перестают расти.

По словам **Рустэма Фаридовича**, каких-либо экономических предпосылок для повышения стоимости жилья нет. Рост цен обусловлен лишь компенсацией инфляционных процессов.
- Дело в том, что спрос на жилье практически во всех городах страны несбалансированный. За последние 15 лет предпочтения уфимских покупателей менялись, но рынку нечего было предложить, - пояснил он. - То есть когда, например, был спрос на элитные квартиры, рынку нечего было предложить. Пока такое жилье строится, спрос на него спадает. Когда возникает интерес к жилью эконом-класса - ситуация повторяется.

В ближайшем будущем эксперты прогнозируют увеличение спроса на загородное жилье. Однако может получиться так, что предложений будет недостаточно, потому как в разработке их пока что нет.

По материалам АН «САН»

ПЕРМСКИЙ КРАЙ



VII Камский Форум состоялся!

С 15 по 19 февраля 2012 года состоялся VII Камский Форум - одно из самых массовых мероприятий в деловой жизни риэлторского

сообщества, рынка недвижимости и строительства. Миссия Форума направлена на интенсивный обмен передовым опытом в области технологий и стандартов, применяемых в сфере работы с недвижимостью. Официальная поддержка: Правительство Пермского края, Администрация г. Перми, Пермская торгово-промышленная палата, Ассоциация FIABCI-Россия.

Организаторы Камского форума: НП «Российская Гильдия Риэлторов. Пермский край», Информационный альянс «Медиана», Выставочный центр «Пермская ярмарка».

Камский форум, не изменяя сложившимся традициям, ежегодно укрепляет свой авторитет мероприятия межрегионального, национального и международного уровня, став брендовым мероприятием для Пермского края. Во многом эта заслуга организаторов, сформировавшегося альянса НП «РГР. Пермский край» и ИА «Медиана».

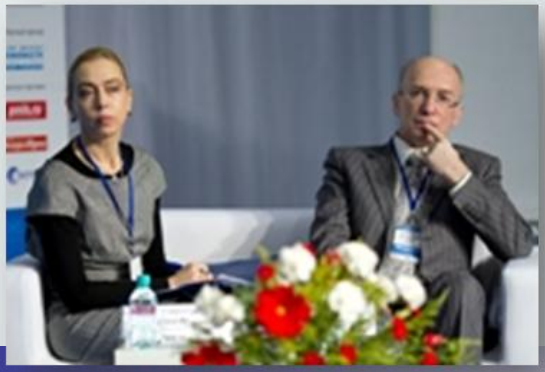
География участников Камского форума позволяет по праву считать его крупнейшим межрегиональным и международным мероприятием. За 7 лет проведения Форума его посетили свыше 1000 специалистов сферы недвижимости России (Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Ижевск, Киров, Самара, Челябинск, Кемерово, Омск, Новосибирск и др) и стран ближнего (СНГ) и дальнего зарубежья: США, Канада, Черногория, Хорватия, Турция, Испания. 2012 год не стал исключением: VII Международный Камский форум профессионалов рынка недвижимости посетило 479 человек. Большинство участников Форума – пермяки. Мероприятия форума посетили специалисты из таких населенных пунктов Пермского края как Березники, Краснокамск, Октябрьский, Соликамск, Чайковский, Чердынь, Чернушка. Форум посетили профессионалы из Ижевска, Кирова, Москвы, Челябинска, Екатеринбурга, Воткинска, Уфы, Самары, Усинска, Караганды.

Более 160 спикеров приняли активное обсуждение передовых технологий и последних трендов, находили варианты решения задач, которые связаны с вопросами безопасности на рынке недвижимости.

Заместитель главы администрации Перми **Виктор Агеев,** открывая Пленарное заседание отметил, что VII Международный Камский форум недвижимости стал знаковым событием в экономике нашего города и региона. Развитость строительной индустрии и рынка недвижимости являются важнейшими факторами успеха любой территории России.

В рамках VII Международного Камского форума был подписан ряд важнейших соглашений о сотрудничестве:

- между НП «Саморегулируемая организация «Национальная коллегия специалистов оценщиков» и НП «Пермское краевое партнерство Российской коллегии оценщиков
- Соглашение «О взаимодействии в области социально-трудовых отношений в городе Перми на 2012-2014 годы». Трехстороннее соглашение подписали: от органов местного самоуправления города Перми - глава администрации Перми **Анатолий Маховиков,** от профсоюзов - председатель Объединения организаций профсоюзов Пермского края «Пермский крайсовпроф» **Сергей Булдашов**, от работодателей - Президент Регионального



объединения работодателей Пермского края «Сотрудничество» **Алексей Андреев.**

Деловая программа включала в себя конференции и круглые столы по темам:

- Развитие и безопасность риэлторского бизнеса.
- Инвестиции и проектное финансирование.
- Ипотечное кредитование и социальные жилищные программы.
- Взаимодействие риэлторов и застройщиков.
- Безопасность в строительстве.
- Управление и эксплуатация.
- Приобретение зарубежной недвижимости.
- Риски земельного рынка.
- Аналитика, маркетинг и оценка.
- Информационные технологи.
- Управление персоналом.

В рамках Форума состоялась «Ярмарка недвижимости-2012», на которой работал бесплатный Консультационный центр для населения «Жилищному вопросу – квартирный ответ!», где все желающие смогли получить необходимую информацию о городском жилье, загородном строительстве, ипотечном кредитовании и юридические консультации. 490 человек воспользовались услугами экспертов-консультантов.

Отличительной чертой «Ярмарка недвижимости-2012», стали бесплатные семинары для населения на актуальные темы:

1. «Статистика и прогноз рынка жилой недвижимости – средние цены»
2. «Условия получения сертификатов на улучшение жилищных условий»
3. «Проверка юридической чистоты квартиры»
4. «Права жильцов и обязанности управляющих компаний»
5. «Пути реализации жилищных сертификатов»
6. «Ипотека, ничего лишнего. Ипотечные программы DeltaCredit (Societe Generale Group)»
7. «Ипотека как инвестиции»

Профессионалы рынка уверены, что ежегодное проведение в феврале на берегах Камы крупнейшего делового мероприятия - VII Международного Камского форума профессионалов рынка недвижимости, стало доброй традицией и одним из ярких событий деловой жизни риэлторского сообщества, рынка недвижимости, строительства Перми и России.

По материалам metrosphera.ru

Профессиональный конкурс «Грани Успеха - 2012» нашел своих победителей!

конкурс ГРАНИ УСПЕХА

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: ИНВЕСТТОРГБАНК

КОММЕРЧЕСКИЙ ПАРТНЕР: эксперт СЕТЬ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

В этом году Конкурс состоялся в 16 номинациях. Традиционно организаторами конкурса выступили альянса НП «РГР. Пермский край» и ИА «Медиана». Основная цель проведения конкурса "Грани успеха" - привлечение внимания общественности к передовым

прогрессивным технологиям ведения бизнеса, укрепление, обоснование и продвижение национальных стандартов на рынке недвижимости, выбор, по мнению самих профессионалов, лучших в определенной сфере деятельности. Проведение конкурса "Грани успеха" способствует формированию цивилизованного общества, создает базу для эффективного и равноправного обмена передовым опытом работы на рынке недвижимости.

ЛАУРЕАТЫ КОНКУРСА «ГРАНИ УСПЕХА-2012»

КАТЕГОРИЯ "КОМПАНИЯ ГОДА"		
	Лучшая компания года в риэлторской деятельности численностью до 25 человек	ООО «Территория»
	Лучшая компания года в риэлторской деятельности численностью свыше 25 человек	Агентство недвижимости «Перспектива»
	Лучшая маркетинговая акция года строительной компании	ООО «Агентство инвестиций в недвижимость»
		PAN City Group (ООО «Пермское агентство недвижимости»)
	Лучшая компания года по управлению коммерческой недвижимостью	PAN City Group (ООО «Пермское агентство недвижимости»)
	Лучшая оценочная компания года на рынке недвижимости	ООО «КСИ Консалтинг»
	Лучшая компания года по управлению и эксплуатации городских жилищных комплексов	ООО «Мастер комфорта»
КАТЕГОРИЯ "ОБЪЕКТ ГОДА"		
	Лучший реализованный объект года: жилая недвижимость	Технический заказчик ОАО «Камская долина» (Чернышевского, 15в, ЖД «ИРИС»)
		Застройщик ООО «Стайда» (Чернышевского, 15в, ЖД «ИРИС»)
	Лучший отель года в категории «Мини-отель»	Отель «Виконт»
КАТЕГОРИЯ "ЧЕЛОВЕК ГОДА"		
	Лучший брокер по жилой недвижимости	Черенок Любовь Валентиновна (Агентство недвижимости «Надежда»
	Лучший брокер по коммерческой недвижимости	Малков Игорь Алексеевич (ООО «Перспектива - Недвижимость для бизнеса»)
	Лучший руководитель подразделения риэлторской компании численностью не	Максимча Елена Геннадьевна (ООО «Агентство недвижимости «Тимур»)

	менее 5 человек	
	Лучший юрист на рынке недвижимости	Михайлов Владимир Владимирович (ООО «Респект») Земскова Екатерина Сергеевна (ООО «Агентство недвижимости «Надежда»)
СПЕЦИАЛЬНЫЕ НОМИНАЦИИ		
	За личный вклад в развитие рынка недвижимости Пермского края	Уткину Юрию Аркадьевичу, заместитель Председателя Пермской городской Думы
	За личный вклад в развитие рынка недвижимости Пермского края	Гладикову Андрею Владиславовичу, генеральный директор ОАО «Камская долина»
	Лучшему печатному СМИ за объективное освещение рынка недвижимости	«Рапорт-медиа» Журнал «РАПОРТ»
	Лучшему журналисту по освещению рынка недвижимости	Анкудинова Любовь Станиславовна (Пермская деловая газета «BUSINESS CLASS»)

По материалам metrosphera.ru

НОВОСТИ СЕРТИФИКАЦИИ

2 марта 2012 года Управляющим Советом РОСС аккредитованы ряд Учебных заведений в рамках Системы добровольной Сертификации услуг на рынке недвижимости:

1. Негосударственное образовательное учреждение "Учебный центр "Золотой ключик", г. Нижний Новгород
2. АНОО "Образовательный центр "Профит", г. Ярославль
3. Автономная некоммерческая организация Высшего профессионального образования "Алтайская академия экономики и права (институт)", г. Барнаул
4. Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Пермский институт муниципального управления (Высшая школа приватизации и предпринимательства)", г. Пермь

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

Таким образом, на сегодняшний день аккредитовано 44 Учебных Заведений в рамках Системы добровольной Сертификации услуг на рынке недвижимости.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ СПРАВКА

Информационная справка о ценах на жилье в городах России реализована на основе обсчета данных Единой базы Российской Гильдии Риэлторов (www.rgr.ru). Единая база данных РГР обновляется ежедневно. На “29“ февраля 2012 года в ней представлено более **550 тыс.** объектов из **50** регионов Российской Федерации. Информационная справка охватывает **28** крупнейших городов Российской федерации и Московскую область. По остальным городам информация либо неточна из-за недостатка данных, либо отсутствует на дату мониторинга. В расчете участвуют предложения на вторичном рынке городов России. В качестве основного параметра принята средняя цена предложения квадратного метра в конкретном городе с вычислением вектора и размера прироста цен в %. К расчету принимаются объекты с датой обновления не старше 3-х месяцев.

Цены на рынке недвижимости в крупнейших городах России по состоянию на “29“ февраля 2012 г.

Города РФ	Ср.цена предложения на 29 февраля с.г. (руб./кв.м)	Прирост относительно 30 января 2012г. (%)
Москва	183447	0,3%
С.-Петербург	90113	2,2%
Мос. область	72460	0,6%
Екатеринбург	65129	1,4%
Хабаровск	61832	1,8%
Калуга	58231	4,0%
Новосибирск	53309	1,6%
Самара	49511	-3,1%
Тюмень	52611	4,2%
Белгород	51005	2,6%
Ярославль	48804	-0,7%
Калининград	49293	1,7%
Н. Новгород	46447	-3,9%
Краснодар	47880	-0,5%
Владимир	46800	1,4%
Пермь	47376	4,9%
Воронеж	43547	2,8%
Липецк	43479	2,8%
Смоленск	39991	1,3%
Кострома	39329	1,6%
Тольятти	39460	3,4%
Иваново	37053	4,8%
Ульяновск	35269	1,6%
Курск	33310	1,7%
Новокузнецк	33725	4,9%
Димитровград	30727	3,5%
Энгельс	30396	1,5%

Настоящая справка является официальным документом РГР и рассылается по базе адресов, в том числе: всем членам Гильдии, федеральным, региональным и муниципальным органам управления РФ, федеральным и региональным средствам массовой информации.
Контакты: НП «Российская Гильдия Риэлторов»: 105005, Москва, ул. Радио, д.14, стр.1, E-mail: rgr@rgr.ru; inform@rgr.ru; Комитет РГР по консалтингу, Комитет РГР по информационным технологиям.
При технической поддержке портала «МИР КВАРТИР». Справки и консультации по аналитическим исследованиям по E-mail web@mirkvartir.ru.

ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

РГР выступила бизнес-партнером I Всероссийской конференции по офисной недвижимости

28 Февраля в отеле Moscow Hilton Leningradskaya состоялась I Всероссийская конференция по офисной недвижимости, бизнес партнером которой выступила Российская Гильдия Риэлторов. Организатор: компания infor-media Russia.

В мероприятии традиционно участвовали представители ведущих девелоперских, инвестиционных, оценочных, управляющих и консалтинговых компаний, банковских и инвестиционных структур. Конференция прошла при поддержке компании Chartis.

В первой сессии конференции эксперты рассказали о потенциале рынка офисной недвижимости в краткосрочной и среднесрочной перспективе, обсудили, в какие проекты и в каких городах можно ожидать инвестиции в 2012 г., какие проекты будут разрешены к строительству в Москве.

Хольгер Мюллер, руководитель отдела по оказанию услуг сектору недвижимости компании PwC, рассуждая о тенденциях на рынке недвижимости Европы, отметил, что Москва занимает второе место в рейтинге самых привлекательных городов с точки зрения девелопмента и новых инвестиций.

Никола Обайдин, заместитель директора департамента офисной недвижимости Knight Frank, выделил среди позитивных трендов 2011 г. возвращение иностранных инвесторов на российский рынок: «Если в “посткризисный” период 2009–2010 гг. мы отмечали лишь фрагментарное участие зарубежных компаний, то в 2011 г. доля транзакций с привлечением иностранного капитала превысила 33 % в общем объеме сделок».

В дискуссии также приняли участие **Григорий Длуги,** директор по продажам, MR Group; **Надежда Башбынар,** исполнительный директор, Storm Properties; **Михаил Гец,** управляющий директор, Praedium Oncor International.

Модератором сессии выступил управляющий партнер LCMC **Дмитрий Золин,** который резюмировал: «Мнения участников по основной тенденции развития рынка офисной недвижимости совпали. В Москве и Петербурге уже наблюдается превышение спроса на качественные офисы над предложением, и в дальнейшем эта тенденция будет набирать

обороты. Поэтому в ближайшие 2–3 года мы опять увидим рынок арендодателя и рост арендных ставок».

Во второй сессии **Станислав Бибик**, партнер, отдел рынков капитала Cushman & Wakefield, и вице президент Heitman **Рустем Гареев** рассказали об опыте приобретения объектов коммерческой недвижимости иностранным инвестиционным фондом.

По словам Станислава: «В настоящее время на рынке наиболее активны инвесторы типа core-plus и value-add, рассматривающие качественные активы с потенциалом реализации дополнительной стоимости. Инвесторы данного типа могут увеличить стоимость приобретаемых активов за счет более активного управления, увеличения доходной части, оптимизации расходов и дополнительного инвестирования в объект недвижимости».

Александр Артюхов, директор департамента инвестиционных стратегических программ, Auri Group, в своей презентации о рисках и подводных камнях редевелопмента и реконцепции объекта отметил: «…тенденция развития и преобразования промышленных кластеров Москвы становится растущим трендом девелопмента. В ситуации наличия в портфеле такого рода объектов девелоперу необходимо, опираясь на расчеты и формирование конечного продукта, разделить часть объектов под редевелопмент, а оставшуюся часть преобразовывать в рамках концепции, которая формирует востребованный в том или ином месте конечный продукт в виде торговых центров, логистических центров или жилья».

Особый интерес аудитории вызвала третья сессия, в течение которой представители арендаторов и собственников обсуждали вопросы ценообразования арендных ставок, взаимоотношения с управляющими компаниями, критерии функциональности, комфортности офисных центров и многое другое.

В «дебатах» приняли участие со стороны арендодателей представители Hals Development, Capital Group, KR Properties, Стандарт-Сервис, Lenhart Global; со стороны арендаторов —American Express Russia, ОАО Трансстелеком , «Каргилл Энтерпрайзис. Инк». Модераторами сессии выступили Ольга Побуковская и Вера Зименкова из компании Colliers International.

По итогам сессии **Петр Исаев**, директор департамента коммерческой недвижимости Capital Group, отметил: «Одна из ключевых задач Capital Group как девелопера – максимально понять и предвосхитить потребности арендаторов. Поэтому, на мой взгляд, подобные открытые обсуждения, способствующие построению конструктивных партнерских отношений между девелоперами и арендаторами, важно проводить на регулярной основе – это необходимое условие развития здорового рынка».

По материалам infor-media Russia

«Бизнес-неделя всемирной и национальной недвижимости в Санкт-Петербурге»

Российская Гильдия Риэлторов (РГР) и Всемирная Федерация профессионалов рынка недвижимости (FIABCI) обеспечивают в мае 2012 года в Санкт-Петербурге исключительную возможность для российских профессионалов в области недвижимости принять участие сразу в двух профильных мероприятиях:

- ***Всемирном 63 Конгрессе FIABCI (14-16 мая 2012 г., регистрация http://ru.fiabci63.com/) и в***
- ***Юбилейном XV Национальном Конгрессе по недвижимости (17-19 мая 2012 г., регистрация http://congressrgr.ru/Congresses/default.aspx).***

Это два самостоятельных мероприятия. И вместе с тем, их расписание специально скоординировано для того, чтобы в течение одного визита в Северную столицу можно было принять участие в насыщенной деловой программе обоих форумов.

Россия впервые в более чем 60-летней истории FIABCI получила уникальную возможность провести Всемирный конгресс. К участию в деловой программе Конгресса привлечены спикеры международного уровня (подробнее http://ru.fiabci63.com/business_program), также мероприятия включает как тематические секции и доклады, обзоры рынков, ряд мероприятий по маркетингу и профессиональному взаимодействию. Особое значение для российских риэлторов также должно иметь участие в секции, организуемой Всемирным Советом брокеров по недвижимости в первой половине дня 16 мая. Русский является официальным языком мероприятия.

В Конгрессе предполагается участие более 600 представителей зарубежного рынка недвижимости. Традиционно в конгрессах и конференциях FIABCI принимают участие специалисты мирового уровня – владельцы и топ-менеджеры ведущих риэлторских, инвестиционных, девелоперских, управляющих компаний; руководители профессиональных объединений - международных и национальных; представители общественных и профессиональных организаций; представители государственной власти. FIABCI широко представлена более чем в 60 странах на всех континентах.

Также в рамках Всемирного конгресса в Санкт-Петербурге будут подводиться итоги Международного конкурса завершенных девелоперских проектов FIABCI PRIX d'Excellence. На торжественную церемонию по подведению итогов конкурса прибудут представители ведущих мировых инвестиционно-строительных и управляющих компаний, а также международных отраслевых масс-медиа.

16 мая Конгресс FIABCI завершится гала- мероприятием, а уже утром 17 мая в Санкт-Петербурге состоится Торжественное открытие Юбилейного XV Национального Конгресса по недвижимости.

17 мая - первый день начала работы Юбилейного XV Национального Конгресса по недвижимости. Его участниками станут около 1000 делегатов из всех регионов России. К участию в мероприятии приглашены руководители Федеральных и региональных органов власти, видные общественные и политические деятели, ведущие эксперты рынка недвижимости России, США, стран Западной Европы и Юго-Восточной Азии.

Основной темой Пленарного заседания Конгресса, которое пройдет 17 мая в Театре-фестиваль «Балтийский дом» станет «Эффективный рынок недвижимости –как основа комфортной среды обитания».

Деловая программа Конгресса насыщена обсуждением самых актуальных для практикующего риэлтора проблем рынка и бизнеса. Таким образом, в течение одной деловой поездки вы сможете ознакомиться со всем широким спектром профессиональных аспектов ведения бизнеса в России и за рубежом, каждое из которых станет полноценным профессиональным событием. На Конгрессе предусмотрены такие форматы обсуждения отраслевых задач, как семинары, панельные дискуссии, мастер-классы, круглые - столы, пресс-конференции, творческие лаборатории. Организаторами Форума сформирована уникальная команда спикеров - профессионалов рынка недвижимости страны: руководителей региональных сообществ, глав крупнейших международных и российских компаний, действующих в данной сфере недвижимости или представляющих услуги для бизнеса в сфере недвижимости. Участие экспертов такого уровня - залог получения важной и актуальной информации, возможности встречи с крупнейшими фигурами рынка, личного общения, налаживания бизнес и партнерских отношений.

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА КОНГРЕССА:

• Бизнес-туры в офисы, на объекты и строительные площадки ведущих риэлторских и девелоперских компаний Санкт-Петербурга и Ленинградской области;

• Профильные секции по теории и практике брокерской деятельности и организации эффективной работы риэлторских компании;

• Обучающие семинары по повышению квалификации, в том числе и по сертификации;

• Мастер-классы специалистов рынка недвижимости России и США;

• Круглые столы для профессиональных дискуссий по широкому кругу вопросов.

В рамках Конгресса традиционно будут определены лауреаты Почетного знака имени В.А. Кудрявцева и подведены итоги Ежегодного Национального Конкурса "Профессиональное признание". Церемония награждения лауреатов Конкурса всегда проходит в торжественной обстановке и является кульминацией проделанной работы.

Организация и проведение Конгресса широко освещается в российских СМИ.

Традиционно в те же дни Российская Гильдия Риэлторов проводит свой ежегодный Съезд. На XXI Съезде РГР будет избран новый Президента Гильдии!

На Торжественном Гала-ужине, который состоится в Константиновском дворце, соединившим в себе статус государственной резиденции, историко-культурного заповедника и делового центра России, пройдет Инаугурация Президента РГР!

Ждем Вас на Всемирном 63 Конгрессе FIABCI и XV Национальном Конгрессе по недвижимости!

Комитет XV Национального Конгресса по недвижимости и Организационный комитет Конгресса FIABC

РГР выступит бизнес-партнером II международной конференции «Рынок недвижимости и инвестиции»

II международная конференция «Рынок недвижимости и инвестиции» состоится в г. Несебр (Болгария) 28 мая - 4 июня 2012 года. Организатором мероприятия выступает Региональная общественная организация содействия интеграции и устойчивому развитию Черноморского региона (Москва, Россия) при поддержке Генерального консульства РФ в Варне, Российской Гильдии Риэлторов, Гильдии Управляющих и Девелоперов, Ассоциации индустриальных парков и выставки недвижимости ДОМЭКСПО.

На выставке РГР будет представлена стендом, на котором за 4 дня работы сотрудники исполнительного аппарата с удовольствием ответят на многочисленные вопросы участников и гостей Выставки, а также дадут многочисленные консультации по различным направлениям деятельности Российской Гильдии Риэлторов.

Программа конференции будет состоять из деловой и неофициальной частей.

Деловая часть предполагает проведение пленарных заседания по актуальным вопросам рынка недвижимости Болгарии, выставку и выездной обзор объектов строительства. В ходе деловой части у участников конференции будет возможность обсудить насущные вопросы строительства, инвестиций в недвижимость, оценить потенциал и привлекательность объектов частной и коммерческой недвижимости, узнать о юридических аспектах инвестирования в недвижимость и принять участие в серии туров по болгарской недвижимости от ведущих застройщиков, а также установить деловые контакты.

Неофициальная часть будет включать экскурсии по историческим местам, отдых, дегустацию и развлекательную программу.

С программой можно ознакомиться здесь: http://narod.ru/disk/37840991001/ru_conference_rgr-2.doc.html

Контактная информация:

Тел.: +7 (495) 989 77 93
Тел. / факс: +7 (495) 951 21 67
info@blacksea-online.org

РГР выступит Партнером 26 городской выставки –ярмарки по недвижимости «Недвижимость 2012»

29 марта - 1 апреля 2012 г. в Центральном Доме Художника (Крымский вал, дом 10) в 26-ый раз пройдет ведущая городская выставка по жилой недвижимости Москвы выставка-ярмарка «Недвижимость» — самое продающее мероприятие на рынке недвижимости в Москве и Московской области.

Организаторы выставки-ярмарки «Недвижимость»: Правительство Москвы; ДСК-1; Ассоциация инвесторов Москвы; ВПК «Привет».

Выставка-ярмарка «Недвижимость» — это крупное мероприятие рынка недвижимости Москвы. Здесь продают и покупают квартиры, определяют цену столичной недвижимости и создают рынок жилья Москвы и Московской области.

Основные разделы выставки «Недвижимость»:

- Новостройки Москвы и Московской области;
- Центр ипотечного кредитования;
- Официальный юридический консультационный центр;
- Все операции на вторичном рынке жилья.

В числе постоянных участников выставки, крупнейшие девелоперы и строительные компании России. На выставке по недвижимости будут представлены лучшие предложения покупки и аренды квартир Москвы и Московской области. Посетители смогут выбрать новостройки, купить квартиру без посредников, получить бесплатные консультации экспертов рынка жилья, узнать справедливую стоимость квартир на семинарах ведущих аналитиков, получить консультации по ипотеке в новостройках у представителей банков.

Хорошим правилом на выставке стало **проведение акции «Счастливый час покупателя»,** по условиям которой застройщики Москвы и Московской области предлагают спецусловия на все новостройки для посетителей выставки «Недвижимость». Проведение

спецакций на квартиры строительными и риэлторскими компаниями, значительно повышает интерес посетителей выставки к стенду экспонента.

Деловая программа выставки построена таким образом, что в рабочие дни посетители — специалисты рынка недвижимости — получают информацию и новости о рынке, а в выходные дни — потенциальные покупатели знакомятся с сервисами, объектами и услугами компаний. Посещаемость каждого мероприятия от 40 до 100 человек. Выставка пройдет в рамках большого форума RREF: 5 международных конференций по сегментам рынка жилой, зарубежной, загородной и коммерческой недвижимости и 40 семинаров — более 2500 посетителей.

Контактная информация:
Любовь Пазова,
+7 (495) 783-87-73, доб.169
pr@raprivet.ru
www.mref.ru
www.exporealty.ru
www.house-show.ru

РГР выступила деловым партнером PRO Realty 2011

Российская Гильдия Риэлторов выступила деловым партнером III ежегодной независимой профессиональной премии в области недвижимости PRO Realty 2011. Одним из членов Экспертного совета выступает Вице-президент РГР Карамаликов Юрий Иванович!

5 апреля 2012 г. в развлекательном комплексе Golden Palace пройдёт торжественная церемония награждения лауреатов III ежегодной независимой профессиональной премии в области недвижимости PRO Realty 2011.

Награда PRO Realty вручается лучшим специалистам и компаниям за достижения в области недвижимости по итогам прошедшего года. Премия учреждена в 2009 г. порталом Realty.dmir.ru и зарекомендовала себя как важное и престижное событие индустрии недвижимости.

Основные цели премии – поощрение высокого профессионализма специалистов и выявление достижений компаний рынка недвижимости. Премия ставит перед собой ряд задач, нацеленных на популяризацию профессии риэлтора и развитие честного, прозрачного рынка недвижимости.

Номинации PRO Realty 2011:

- Лучший жилой комплекс (комфорт-класса, бизнес-класса, премиум-класса);
- Лучший коттеджный посёлок (комфорт-класса, бизнес-класса, премиум-класса);
- СМИ года (интернет-издание, печатное издание);
- Самый благоустроенный район г. Москвы;
- Ипотека года;
- Агентство года;
- Специалист года;
- Консультант года;

- Блогер года;
- Партнёр года.

Лауреаты премии определяются экспертным советом, состоящим из ведущих специалистов с многолетним опытом работы и обширными знаниями в области недвижимости и бизнеса, а также крупнейшим профессиональным сообществом на платформе портала Realty.dmir.ru (ежемесячная аудитория – более 1,5 млн. человек).

Отбор проходит в два этапа. Сначала экспертный совет рассматривает заявки участников и выявляет финалистов (по три в каждой номинации). Затем путём открытого онлайн-голосования на сайте премии определяются победители номинаций.

Номинанты в категориях «Агентство года», «Специалист года», «Консультант года», «Блогер года» и «Партнёр года» определяются электронной системой отбора портала Realty.dmir.ru в зависимости от степени активности и вклада в работу портала.

Победа в премии оценивается профессиональным сообществом как важное достижение и способствует продвижению имиджа компании на российском и международном уровнях. Одним из членов Экспертного совета выступает Вице-президент РГР Карамаликов Юрий Иванович!

Получить более подробную информацию о премии и приобрести билеты на церемонию награждения можно на официальном сайте PRO Realty:
http://realty.dmir.ru/awards/

Организаторы премии PRO Realty 2011 Realty.dmir.ru – интернет-ресурс профессионалов рынка недвижимости и Dmir.ru – портал бесплатных объявлений.

Контактная информация:
Вонсаровский Денис
PR-менеджер
vd@dmir.ru
+7 (495) 933-32-17 доб. 669
+7 (915) 153-00-65

ОБУЧЕНИЕ И КАРЬЕРА

Автономная некоммерческая организация Национальный Учебный Центр Риэлторов — учреждение дополнительного профессионального образования. Центр имеет лицензию на образовательную деятельность. Учредителем Центра является Российская Гильдия Риэлторов.

Целью создания Центра стала необходимость подготовки высококвалифицированных кадров для работы на рынке недвижимости на основе принятого в РГР Национального Стандарта.
Центр известен далеко за пределами России: в нем обучались специалисты рынка

недвижимости из Болгарии, Украины, Белоруссии, Казахстана, Киргизии, Армении, Турции.

Национальный Учебный Центр Риэлторов – победитель Конкурса «Профессиональное признание 2010» в номинации «Лучшее учебное заведение по подготовке специалистов рынка недвижимости».

КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА УЧЕБНОГО ЦЕНТРА РИЭЛТОРОВ:

Открытость и профессионализм, системность и компетентность, корпоративная культура,
связь с современностью. Обучение проводят аккредитованные преподаватели, квалифицированные специалисты Российской Гильдии Риэлторов, имеющие многолетний
опыт в сфере недвижимости, а также специалисты в области психологии, юриспруденции,
финансов, маркетинге и социальных Медиа.

В НАЦИОНАЛЬНОМ УЧЕБНОМ ЦЕНТРЕ РИЭЛТОРОВ ПРОШЛИ ОБУЧЕНИЕ:

многие международные и российские компании: «Ernst & Young Careers», «CB Richard
Ellis», Компания «Jones Lang LaSalle», Агентство недвижимости «Knight Frank, «S.A.Ricci»,
Cushman & Wakefi eld, Холдинг «МИЭЛЬ», «ИНКОМ», «БЕСТ-Недвижимость», «Century
21», «АДВЕКС», «ЮСИН недвижимость», ОАО Банк ВТБ, NAI BECAR, HSG Zander, ОАО
«Ритейлпарк», ОАО «ПСН Проперти Менеджмент», «САВВА», УК «Фрагра».

Центр активно сотрудничает с международными организациями: с Институтом Управления недвижимостью США (IREM) и с Институтом Коммерческих Инвестиций в Недвижимость США (CCIM).

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Марченкова Елена
Тел: +7(495) 231-49-98, факс: +7(495) 231-49-98
E-mail: orgotdel@rgr.ru, education@rgr.ru
Сайт: www.realtor-ucheba.ru

СЕМИНАРЫ НАЦИОНАЛЬНОГО УЧЕБНОГО ЦЕНТРА РИЭЛТОРОВ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР РИЭЛТОРОВ

Национальный Учебный Центр Риэлторов проводит
КУРС «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ АГЕНТА И БРОКЕРА».
ВЫБОР ТЕХ, КТО СТРЕМИТСЯ
УСПЕШНО РАБОТАТЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ!

Дата проведения: 27 МАРТА ПО 6 АПРЕЛЯ 2012 ГОДА НА КУРС

Вы хотите получить более высокий результат работы компании, повысить квалификацию Ваших сотрудников? Самый простой и эффективный способ решения этих проблем – обучить свои кадры на курсах «Профессиональные навыки агента и брокера» в Национальном Учебном Центре Риэлторов.

ПЯТЬ ПРИЧИН, ПО КОТОРЫМ СТОИТ ВЫБРАТЬ КУРС «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ АГЕНТА И БРОКЕРА»

1.Программой предусмотрено изучение материала, необходимого для использования в профессиональной деятельности на рынке недвижимости.

2.Лекции на курсе читают настоящие профессионалы рынка недвижимости, имеющие опыт практической работы.

3.Программа курса составлена с учетом замечаний и предложений слушателей, прошедших обучение.

4.Программой курса предусмотрено практическое занятие с выездом на фирму.

5. Курс проводится в рамках Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, разработанной Российской Гильдией Риэлторов, что дает возможность получения двух документов: аттестата, подтверждающего квалификацию специалиста и свидетельства о повышении квалификации. Получая аттестат агента или брокера, Вы попадаете в Единый Федеральный Реестр аттестованных агентов и брокеров. Данный реестр находится в открытом доступе для потребителей риэлторских услуг.

Контактная информация:
+7(495) 231-49-98, +7(499) 261-96-80
E-mail: education@rgr.ru, orgotdel@rgr.ru

САЙТ: www.realtor-ucheba.ru

Российская Гильдия Риэлторов приглашает Вас принять участие в программе, проводимой совместно с партнёром – Институтом IREM (США) «Управление Недвижимостью». Курс читают как американские так и российские специалисты, получившие аккредитацию в США. После успешного окончания курсов по управлению недвижимостью, защиты бизнес - плана слушателям курса присваивается степень "Certified Property Manager"– CPM (Сертифицированный Управляющий Недвижимостью).

Присвоение степени CPM дает право стать членом IREM с получением всех прав и привилегий, которые влечет за собой такое членство, работать на международном рынке недвижимости, объединяющем 48 стран мира. Имя каждого члена IREM включается в ежегодный справочник - указатель всех Сертифицированных Управляющих Недвижимостью мира.

Курс состоит из четырех учебных модулей. Для получения степени необходимо пройти все пять модулей, успешно сдать экзамен, написать бизнес –план.

Всем слушателям курса предоставляется эксклюзивная методическая литература на двух зыках.

Расписание курса "Управление недвижимостью" на I полугодие 2012:

I модуль

- *Курс MKL 406 «Marketing and Leasing: Office Buildings» (Маркетинг и сдача в аренду: Офисные здания**).***
- *Курс HRS 402 «Developing Human Resource Strategies» (Разработка стратегий управления кадрами).*
- *ETH 880 « Курс этики управляющего недвижимостью»*

Экзамен по пройденному модулю.

I I модуль

- *Курс FIN 402 «Managing Investment Real Estate: Financial Tools» (Управление инвестиционной недвижимостью: Финансовые инструменты).*
- *Курс MNT 402 «Maintenance Operations and Risk Management» (Техническое обслуживание и ремонт, риск- менеджмент)*

Экзамен по пройденному модулю.

I I I модуль

- ***Курс ASM 603 «Commercial Real Estate Financing and Valuation – Part One» (Финансирование и определение стоимости коммерческой недвижимости – Часть первая).***
- ***Курс ASM 604 «Commercial Real Estate Financing and Valuation – Part Two» (Финансирование и определение стоимости коммерческой недвижимости – Часть вторая).***
- ***Курс ASM 605 «Commercial Real Estate Financing and Valuation – Part Three» (Финансирование и определение стоимости коммерческой недвижимости – Часть третья).***

Экзамен по пройденному модулю.

VI модуль

- *Курс BDM 602 «Property Management Plans: The IREM Model» (Планы управления недвижимостью: Модель IREM)*
- *MPSA «Management Plan Skills Assessment» (Оценка навыков составления плана управления**)***

Написание бизнес - плана.

Контактная информация:
Папян Анастасия Павловна, координатор программ института IREM в России
+7(499) 261-96-80, 261-03-98, +79167969139, +7(495)231-49-98
E-mail: sub_vice@rgr.ru, education@rgr.ru
Сайты: www.realtor-ucheba.ru и www.rgr.ru

НАЦИОНАЛЬНЫЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР РИЭЛТОРОВ

Национальный Учебный Центр Риэлторов проводит мастер-класс «Разработка концепции объектов жилой недвижимости»

Дата проведения: 10 апреля 2012 год

Автор и ведущий семинара — Таганов Дмитрий Николаевич аккредитованный преподаватель Российской Гильдии Риэлторов

Основная цель:

Предоставить слушателям общее представление об основных методических и практических подходах, используемых при создании концепций объектов жилой недвижимости. Ввиду обширности затрагиваемой предметной области данный однодневный семинар следует рассматривать как базовый (обсуждение основных понятий)

Задачи семинара (краткое содержание):

1. Схема процесса девелопмента нового объекта недвижимости. Консалтинг на рынке недвижимости и бизнес-планирование. Место этапа разработки концепции. Его цели и задачи. Субъекты и объекты исследования

2. Основные ситуации, в которых девелопер сталкивается с необходимостью разработки концепции. Концепция и реконцепция. Основные подходы к разработке концепций. Различия в подходах к разработке концепций на различных сегментах рынка жилой недвижимости

3. Структура маркетинговой концепции. Этапы ее разработки

4. Обзор основных когнитивных, исследовательских и статистических методов, применяемых на каждом этапе

5. Предварительный этап разработки концепции

6. Ситуационный анализ проектируемого объекта и его зоны локации

7. Определение и анализ локального рынка недвижимости

8. Маркетинговые исследования целевой аудитории разрабатываемого проекта

9. Выбор наиболее эффективного способа коммерческого освоения объекта («best use»)

10. Разработка рекомендаций по ключевым параметрам проекта

11. Определение параметров моделей ценообразования и темпов реализации проекта

12. Нейминг проекта
13. Разработка программы продвижения проекта (реклама, PR, маркетинг)
14. Разработка архитектурной концепции
15. Разработка финансовой модели
16. Финальное тестирование концепции перед ее запуском в реализацию
17. Ответственность за результаты реализации концепций объектов недвижимости

Целевая аудитория семинара:

Начинающие девелоперы жилой недвижимости / инвесторы – организации и частные лица, а также более опытные девелоперы, желающие ознакомиться с альтернативными подходами к разработке новых проектов в сфере жилой недвижимости

Автор и ведущий семинара:

Дмитрий Николаевич Таганов. *Практический опыт работы в сфере аналитики, консалтинга и исследований (в т.ч. в сфере недвижимости) – более 12-ти лет. Автор примерно полусотни книг и статей по маркетингу и маркетинговым исследованиям, статистическому анализу данных и т.п. Преподаватель Института экономики недвижимости ГУ-ВШЭ. Аккредитованный преподаватель РГР. Основатель Аналитического Центра Корпорации ИНКОМ и его руководитель на протяжении последних пяти лет.*

Контактная информация:
+7(495) 231-49-98, +7(499) 261-96-80
E-mail: education@rgr.ru, orgotdel@rgr.ru

САЙТ: www.realtor-ucheba.ru