РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ®
РИЭЛТОР® ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ©

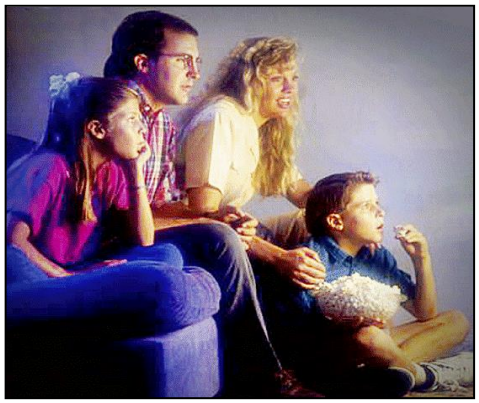
ПРОФЕССИОНАЛ РГР

№ 5 октябрь 2014

Дорогие коллеги и друзья! В этом вестнике «Профессионал РГР» главной темой выбраны разные взгляды на одно и то же событие, происходящее в нашей стране и с нашей страной. Сегодняшняя экономическая ситуация в России, признаться, оставляет желать лучшего… Опять кризис! Мы же представляем вашему вниманию прогнозы и рассуждения, сделанные людьми, варящимися в экономико-аналитическом соку и готовыми поделиться с нами своими впечатлениями о сложившейся ситуации.

Ситуация с московским жильем точно отражает макроэкономическую ситуацию в стране

Все ожидали, что в сентябре начнется традиционное оживление спроса и роста цен на недвижимость, но этого не произошло. На рынке стагнация: рублевые цены топчутся на месте, долларовые резко снизились вслед за падающим курсом рубля, а покупатели замерли.



Ситуацию на вторичном рынке можно охарактеризовать как тихую панику. По данным аналитического центра irn.ru, за сентябрь долларовый индекс цен на квартиры в Москве потерял 2,5% (с $4988 до $4863 за 1 кв. м), рублевый вырос примерно настолько же. Спрос есть только на дешёвую вторичку.

Заместитель гендиректора компании Est-a-Tet Владислав Луцков признает, что на вторичном рынке есть стагнация. Сроки экспозиции квартир на вторичном рынке достигли нереальных величин и длятся

дольше, чем в кризисном 2008 году, говорит руководитель irn.ru Олег Репченко.

Руководитель аналитического центра «Инкома» Дмитрий Таганов оценивает их в 2,5-3 месяца. В продаже есть квартиры, по которым неделями не бывает ни одного звонка от покупателя, говорит один из московских риэлторов, спросом пользуются относительно дешевые квартиры стоимостью 6-7 млн руб. и можно торговаться — продавцы готовы скидывать 5-7%.

Рублевые цены на вторичном рынке выросли примерно на 0,5%, отмечает Дмитрий Таганов. Цены в рублях продолжают немного расти, согласен президент «Бест-недвижимости» Григорий Полторак.

Олег Репченко называет рост условным — он связан с желанием части продавцов индексировать цены по доллару, но квадратный метр не может отыграть ослабление рубля.

Многие покупатели затаились и ждут серьёзного снижения цен

Григорий Полторак призывает не торопиться с выводами: большинство сделок на вторичном рынке (70%) — альтернативные, этот сегмент инерционный. Он полагает, что выжидательную позицию заняли не только покупатели, но и часть продавцов: инвесторы не готовы избавляться от квартир по сегодняшним ценам. Спрос стал перетекать в новостройки — предложение больше, цены ниже, указывает Владислав Луцков.

Строители не прекращают давать скидки

Многие застройщики решили не прекращать летних рекламных акций, указывает Александра Кржевова, руководитель маркетинга и аналитики ГК «Пионер». Группа компаний ПИКi предоставляет скидки до 10% на квартиры в Москве и области, «СУ-155» — 10-15%, «Крост» — 12%, сказано на их сайтах.

Рынок нетипичный для этого времени года, продолжает Александра Кржевова: у многих застройщиков продажи находятся на том же уровне, что и летом.

А предложение в Московском регионе бурно растет: только за сентябрь — на 6,7%, указывает Александр Пыпин, партнер компании provereno.ru.

По данным irn.ru, в III квартале 2014 г. увеличилось предложение квартир и в границах старой Москвы — на 11%. А платежеспособный спрос далеко не тот, что был, указывает крупный девелопер: ипотека дорога, во многих компаниях и госструктурах идут сокращения.

Сами девелоперы утверждают, что горевать рано. «В целом годовые продажи останутся на том же уровне, что и в прошлом году», — предсказывает Роман Черниговцев из «СУ-155». Сейчас, по его словам, есть небольшое отставание, но оно будет компенсировано резким всплеском продаж в первой половине года.

«У “Мортона” политика продаж не меняется — мы не даем скидок, а продажи постепенно растут», — говорит представитель компании Игорь Ладычук. Он объясняет это тем, что в отличие от конкурентов компания предлагает клиентам выгодные программы, например ипотеку в Связьбанке под 9,5%, тогда как средняя ставка по рынку составляет около 12%.

Причин для роста нет

Непонятная ситуация с курсом доллара может привести к застою на рынке, считает Денис Бобков, руководитель аналитического центра компании ОПИНi. С начала года рублевые цены на московские квартиры выросли на 7-8%, в целом по итогам года рост будет не более 5%, полагает Репченко: «В нынешних условиях покупатели вряд ли будут способны переплачивать, поэтому в ближайшие месяцы мы скорее всего увидим продолжение падения цен в долларовом выражении и либо минимальный прирост цен в рублевом, либо вообще его отсутствие».

Предпосылок для роста рынка нет, считает Александра Кржевова. По ее оценке, до конца года цены в новостройках могут снизиться до 5%. Олег Репченко не исключает сценария 2008 г., когда в течение года рублевые цены снизились на 10%, а долларовые — на 35-40%. В 2015 г. рублевые цены могут упасть еще на 10%, полагает он. Но состояние рынка, по мнению экспертов, в конечном итоге будет зависеть от макроэкономической ситуации в стране — от цены на нефть, курса рубля и индекса потребительских цен.

По материалам деловой газеты «Ведомости»-Недвижимость

Цены на жилье. Перспективы

«Что будет с ценами на жилье?» - самый распространенный, всегда актуальный и значимый вопрос в сфере недвижимости. И он всякий раз звучит тем настойчивее, чем сложнее и неопределеннее ситуация в стране. Как сейчас.

Сегодня своим видением перспективы на предмет цен на жилье делится генеральный директор группы компаний «Триумф» Борис Горелик.

- Борис Владимирович, для начала: как вели себя цены на жилье первые девять месяцев 2014 года.

- Главная тенденция года: объем спроса снижается, число предложений растет. Соответственно, первые девять месяцев цены на жилье топтались на месте, при незначительных фоновых колебаниях. Причем следует оговориться, топтались в рублях, а в долларах потихонечку падали.

Наиболее заметным событием на рынке жилой недвижимости стал резкий скачок спроса в конце февраля – начале марта (плюс 39%). Сказались макроэкономические показатели, события в банковском секторе, многочисленные слухи о грядущей после олимпиады девальвации, затем реальные колебания курса рубля и т.д. Многие, «спасая деньги», в панике скупали все подряд, как на первичном, так и на вторичном рынке.

Однако даже такой всплеск привел лишь к незначительной корректировке цен в сторону увеличения – около 3%. А потом и вовсе наступила стагнация, на которую не повлиял даже приход осени – традиционного времени роста спроса и цен.

Динамику цен определяет целый ряд факторов, каждый из которых с разной степенью влияет на рынок. Один из первоочередных факторов – цены на нефть. Есть даже такое выражение: в жилах российского рынка недвижимости течет нефть. Падение цен на нефть с небольшим лагом обязательно приводит к снижению долларовых цен на недвижимость.

Кроме того, ужесточается кредитная политика в ипотечной сфере. Рост коммунальных платежей и ожидаемый рост налогового бремени на собственников недвижимости, особенно в части избыточных метров, приводит к поступательному снижению инвестиционной привлекательности жилья. Содержать его, тем более излишнее, становится все накладнее.

И все это на фоне падения доходности во многих отраслях экономики, что приводит к снижению платежеспособного спроса населения.

- Любой прогноз по ценам предполагает множество вариантов развития сценария: может, будет так, а может, эдак. Не смахивает ли это на гадание на кофейной гуще?

- Рассматривать все возможные векторы развития ситуации необходимо. Здесь все дело в удельном весе, доле вероятности того или иного

варианта сценария. Если рынок с вероятностью, скажем, 65% будет падать, то стоит задуматься и продавцам, и покупателям…

- И каков Ваш прогноз по ценам на жилье на обозримую перспективу?

- С максимальной долей вероятности можно сказать, что до конца текущего года цены так и будут плестись за инфляцией, не опережая ее.

С определенной долей вероятности (20-25%) данная ситуация получит свое продолжение и в следующем году: цены будут следовать за инфляцией. Однако гораздо вероятнее, что реальные цены начнут снижаться. И не только в долларовом эквиваленте, но, предполагаю, и в рублевом.

Разумеется, может произойти всякое. Санкции отменят, нефть взлетит в цене или раскрутится такой маховик инфляции, при котором рублевые цены неизбежно полезут вверх. Но эти варианты не столь вероятны.

Вообще, на рынке жилья есть своеобразный индикатор – элитная недвижимость, которая первой обозначает симптомы дальнейшего развития рынка. Это как фондовый рынок, первым реагирующий на состояние дел в экономики. Предыдущий кризис в сегменте лакшери начался не в 2008-м, а в 2007 году, когда вроде бы еще была стабильность, но хоромы на Рублевке уже перестали продаваться. Так вот сейчас платежеспособный спрос разошелся с лакшери на максимальное расстояние. И ликвидность в этом классе выглядит весьма проблематично. Это звонок.

В первую очередь падение должно затронуть второй-третий эшелон рынка жилья – старенькие «панели», крайние этажи «хрущевок» и т.д. На первичном рынке потребители, возможно, не сразу заметят скорректированные ценники. Девелоперы не любят демонстрировать отрицательную динамику, камуфлируя ее разного рода «презентами»: «квадрат» вроде бы стоит, как и прежде, но при этом предлагаются разного рода рассрочки, предполагаются подарки вроде «купи 40 метров и получи 3 бесплатно» и т.д. Но реально – это снижение, только скрытое.

Одним словом, учитывая уровень платежеспособности населения, макроэкономическую ситуацию, нешуточные объемы ввода жилья, в том числе эконом-класса, и целый ряд прочих значительных факторов, ценам на жилье есть куда падать. Вопрос – в интенсивности падения, о котором можно будет говорить, думаю, на исходе зимы.

Подготовил Андрей Гусев. От нижегородской гильдии риэлторов

VIII Московский форум лидеров рынка недвижимости

29 октября, в презентабельном, да, признаться, просто великолепном, отеле «Интерконтиненталь», расположившемся в Центре Москвы на Тверской, собрались лидеры рынка недвижимости на свой VIII Московский форум.

Я, как сотрудник Исполнительной дирекции Российской Гильдии Риэлторов, получил приглашение побывать на такой интересной встрече известных, узнаваемых в мире недвижимости людей, и был польщён приглашением.

Форум, традиционно организуемый газетой «Ведомости», предоставляет возможность всем участникам события не только услышать экспертное мнение представителей бизнеса и государства о развитии инфраструктуры рынка недвижимости, но и значительно расширить базу своих деловых контактов.

Генеральным партнёром Форума вот уже несколько лет выступает член Российской Гильдии Риэлторов и Московской ассоциации риэлторов, группа компаний «МИЦ».

На бизнес-завтраке, проходившим за закрытыми дверями, и открывавшимися только по предъявлению специального приглашения, всё подчинялось деловым отношениям. Во время завтрака представителям власти и бизнесменам рынка недвижимости было предложено программное «Меню для девелопера: «Московский регион. Куда двигаться бизнесу?». Практичную беседу поддерживала заместитель главного редактора приложений по недвижимости Наталья Самарина. Темы разговоров были разнообразнейшие и стратегически «аппетитные». Тут и «Застройка или перестройка? Как выбрать правильный проект?», и «Площадки под редевелопмент и с чем их придётся «съесть» девелоперу».

На десерт подавался сладкий эконом-класс с рассуждениями о том, как сделать недорогой проект привлекательным и выиграть

в конкурентной борьбе.

Мы же, после нескольких чашек с утренним кофе, зарегистрировавшись и получив фирменные пакеты газеты «Ведомости», устроителя Форума, были приглашены в зал для участия в сессии «Лицом к лицу. Власть & бизнес» – двухчасового открытого диалога власти с лидерами строительного комплекса, сессией прогнозов «Экономическая ситуация в стране и ее влияние на рынок недвижимости».

Ведущая сессии, Бэла Ляув, специальный корреспондент газеты «Ведомости», контролировала ситуацию и иногда охлаждала дискуссионный пыл, расположившихся на сцене Марата Хуснуллина, заместителя мэра по вопросам градостроительной политики и строительства правительства Москвы, Александра Плутника, статс-секретаря — заместителя министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ, Германа Елянюшкина, заместителя председателя правительства Московской области и Романа Филимонова, директора департамента строительства Министерства обороны России. От застройщиков, сидящих напротив в зале, в разговоре участвовали Сергей Хорошков, генеральный директор «МИЦ-Девелопмент», Александр Ручьев, президент ГК «Мортон» и ещё несколько уважаемых девелоперов.

Всех собравшихся волновал практически один вопрос, он был, как бы, основным в повестке дня — будет ли кризис на рынке недвижимости и каким боком коснётся нас нестабильность в экономике страны. Сергей Хорошков сообщил участникам Форума, что группа компаний «МИЦ» не фиксирует падения спроса и покупатели продолжают радовать МИЦевцев объёмами продаж. Но, в тоже время, господин Хорошков признался: в «МИЦ» серьёзно, и даже с некоторым напряжением, смотрят на складывающуюся ситуацию, понимая, что новый год будет счастливым далеко не для всех.

Марат Хуснуллин говорил об увеличении строительства, его развитии, приводил конкретные цифры. Не забыл заместитель мэра Москвы и о проблемах кризиса, определив главную из них - повышение банковских ставок на ипотечное кредитование, а отсюда и возможный упадок спроса на соинвестирование нового жилья. Вот слова Марата Хуснуллина: «Главными инвесторами в жилищном строительстве являются граждане, совокупный объем инвестиций от них составляет

более 350 млрд. рублей. Для того чтобы люди и дальше могли инвестировать в жильё, им нужно брать ипотеку, а этому препятствует рост ставок».

Вот тут-то и завязалась весьма горячая дискуссия между Маратом Хуснуллиным и Романом Филимоновым из-за разницы взглядов на инвестора – один утверждал, что инвестором является обычный гражданин, другой же – государство. Судя по всему, каждый остался при своём мнении. Но реплика с места девелопера из Екатеринбурга, обращённая к Роману Филимонову, прояснила позицию «Оборонстроя» - оказалось что представитель частного капитала и военного ведомства получают разные привилегии от государства и это, очень убедительно, доказал представитель Урала.

После обеда, редактор отдела экономики газеты «Ведомости», Филипп Стеркин вёл сессию прогнозов «Инвестиции в недвижимость и влияние ситуации в экономике». К моему большому сожалению, я не смог присутствовать на таком интересном обсуждении.

Вернувшись на Форум ближе к вечеру, в обществе коллег провёл полтора часа на специальной сессии для представителей PR-служб. Спикеры сессии Елена Никитина, главный редактор приложений по недвижимости, Наталья Самарина, заместитель главного редактора приложений по недвижимости, Светлана Данилова, заместитель главного редактора приложений по недвижимости, Антон Филатов, корреспондент отдела потребительского рынка обсуждали с нами проблемные вопросы специфики работы с деловым изданием и что же интересно их читателю? На антипресс-конференции «Диалог с журналистами газеты «Ведомости» представители редакции дали, не совсем откровенно, понять, что и дальше «акулы пера» нас, пиарменов и пиарвумен, не будут баловать своим вниманием.

По итогам форума MREF 2014 будет выпущено специальное приложение к газете «Ведомости.Форум», в которое войдут самые яркие и интересные выступления участников, а также аналитические, обзорные статьи, интервью.

Валерий Моисеев

В «Едином реестре РГР» более 6200 записей!

С вопросом о том, как идет работа по развитию «Единого реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской гильдии риэлторов» мы обратились к Председателю Управляющего совета РОСС Андрею Александровичу Хромову.

Вот, что он нам рассказал:

Участие региональных ассоциаций в работе над реестром

Реестр активно развивается. По состоянию на начало ноября в нем находится уже более 6200 записей. Из них более 400 – это сертифицированные агентства недвижимости и около 5800 – аттестованные брокеры и агенты.

Наибольшее количество записей в реестре представлено в таких регионах, как ***Санкт-Петербург – 1750, Свердловская область – 1720, Московская область – 600, Москва – 480, Саратовская область – 360***.

Большое внимание работе по ведению реестра уделяют территориальные органы по сертификации во ***Владимирской, Волгоградской, Кемеровской, Кировской, Омской, Ростовской, Рязанской областях, Приморском и Хабаровской краях, Республике Бурятия, Республике Татарстан.***

Приступили к вводу данных в реестр в ***Ивановской, Костромской, Пензенской, Оренбургской, Самарской, Тюменской, Челябинской областях, Пермском крае.***

К сожалению, ни одной записи в реестре нет по таким регионам, как ***Новосибирская, Воронежская, Иркутская, Мурманская, Томской области, Краснодарский край, Республике Марий Эл, Республике Удмуртия.*** Во всех перечисленных регионах есть аккредитованные территориальные органы по сертификации.

Недооценка работы над реестром – торможение общей работы

Я уверен, что лидеры ассоциаций из этих регионов пересмотрят свое отношение к работе с реестром. Ведь реестр задумывался как уникальный источник информации об исполнителях риэлторской

услуги, отличающихся профессионализмом, ответственностью, этичностью, наличием системы гарантий для потребителей. Это не учетный инструмент, это инструмент формирования в обществе представления, что риэлторская услуга должна оказываться именно такими – профессиональными, ответственными и этичными исполнителями. В этом, смысле Реестр – это уникальный по своему содержанию и объему портал. Со временем он сможет активно влиять на потребительское поведение при выборе агентства недвижимости и наша совместная задача развивать его как можно быстрее. Это выгодно всем: потребителям – они получают механизм выбора качественного исполнителя, власти – повышается качество обслуживания граждан, агентствам недвижимости – вырастает их конкурентоспособность. Поэтому, недооценка работы с реестром в ряде регионов – это торможение всей этой работы.

Удалось реализовать механизм синхронизации.

В технической части нам удалось реализовать механизм синхронизации региональных реестров с Единым реестром. Поэтому тем ассоциациям, где есть свои реестры (УПН, АРСПб, ГРМО, КСР, НГСР, НАР и другие) не нужно дублировать ввод данных в Единый реестр вручную – синхронизация происходит автоматически.

Разработчики реестра готовы разместить код реестра на сайты и других региональных ассоциаций. В этом случае, региональная ассоциация получает возможность введя данные только один раз, разместить информацию о компаниях и специалистах сразу на двух уровнях реестра – региональном и федеральном. А это более активное присутствие в информационной среде рынка недвижимости.

В порядке эксперимента ГРМО запускает региональный реестр в виде отдельного сайта reestr.grmonp.ru. Он полностью интегрирован с федеральным реестром, как с технической точки зрения, так и по визуальному образу. При этом, такой региональный реестр позволяет ассоциации разместить на нем свою региональную информацию, что конечно, дает больше возможностей региональной ассоциации по информационному влиянию на рынок.

Председатель Управляющего совета РОСС,

вице-президент РГР Андрей Хромов

Следующая тема этого номера наверняка заинтересует всех участников рынка недвижимости, как одна из актуальнейших тем сегодняшнего положения «главного героя» – риэлтора.

Президент НП «Уральская палата недвижимости» Татьяна Деменок знакомит нас с понятиями на профессию, сложностями, возникающими на пути узаконения профессии «риэлтор», планами по «пробиванию» стен, встающих перед рабочей группой…

Профессиональный стандарт - риэлтор

«Профстандарты должны задать чёткие и ясные требования к компетенции специалистов, служить ориентиром для людей, какими знаниями, навыками они должны обладать, чтобы быть востребованными на современном рынке труда»
В. Путин

В настоящее время практически каждый знает, что в стране проходит реформа наименований профессий, то есть, на смену «Квалификационному справочнику» (КС) скоро придёт реестр профессиональных стандартов. Об этом говорится и в Указе Президента Российской Федерации «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»* и, как следствие, в нормативных актах правительства России, в том числе и в Приказе Минтруда РФ «Об утверждении плана-графика подготовки профессиональных стандартов в 2013-2014 г.г.»**, в соответствии с которым за эти годы должно быть разработано и утверждено 800 профессиональных стандартов. Федеральным законом*** была внесена поправка в Трудовой кодекс Российской Федерации, вводящая понятия «профессиональный стандарт» и «квалификация работника», которых раньше в кодексе не было.

Давайте начнём с определения понятия: что такое «профессиональный стандарт».

Профессиональный стандарт (ПС) – многофункциональный нормативный документ, определяющий в рамках конкретного вида

экономической деятельности (области профессиональной деятельности) требования к содержанию и условиям труда, квалификации и компетенции работников по различным квалификационным уровням.

Основа разработки ПС – функциональный анализ. В отличие от Квалификационного справочника, Профессиональный стандарт содержит информацию не только о том, «ЧТО» делать, но и «КАК» это надо делать.

Назначение и функции Профессионального стандарта:

• ПС позволяют четко структурировать профессиональную деятельность работника за счет описания требований к трудовым функциям и качеству их выполнения, исключив дублирование трудовых функций по должностям;

• работникам предоставляется возможность определить свой профессиональный уровень и развить профессиональные компетенции, повысить квалификационный уровень и подтвердить его сертификатом, получить основу для дальнейшего профессионального роста;

• работодатели получают критерии для оценки персонала с целью повышения качества труда и его эффективности у работников за счет развития их компетенции, освоения требуемой квалификации, активизации их мотивации, следовательно, для достижения высоких экономических результатов;

• работодатели приобретают возможность контролировать профессионализм работников, поддерживать и улучшать отраслевые стандарты качества;

• система профессионального образования в виде стандартов получает содержательную основу для обновления образовательных стандартов, разработки учебных программ, модулей и учебно-методических материалов.

Профессиональный стандарт определяет правило вхождения в профессию: умения – знания – навыки. Важным моментом в системе ПС является разработка инструментов оценки квалификации

специалистов (квалиметрия). Качественную оценку обеспечивает сертификация специалистов, включающая, в отличие от аттестации, ещё и проверку практических навыков.

В России действуют три типа профессиональных стандартов: национальный, отраслевой и корпоративный. Для каждого типа есть свой подход и характерны свои особенности.

Национальный профессиональный стандарт (НПС) разрабатывается по требованиям национального профстандарта. Существует уже

утвержденная методика разработки НПС и утвержденный МАКЕТ НПС. В обязательном порядке документ проходит согласование со всеми регионами страны той отрасли, на которую ориентирован профессиональный стандарт, затем экспертизу в Минтруда и утверждение в Национальном Совете при Президенте России.

Отраслевой профессиональный стандарт (ОПС) – разрабатывается в соответствии с требованиями отраслевого министерства.

Корпоративный профессиональный стандарт (КПС) – разрабатывается теми профессиональными сообществами, которые не имеют отраслевого министерства (например, риэлторы). Он представляет собой требования к содержанию и качеству выполнения трудовой деятельности (функциям) работников различных квалификационных уровней в рамках определенной профессии/области профессиональной деятельности, разработанные с учетом корпоративных потребностей, особенностей организации производства, труда и управления, прав и ответственности работников компании/отрасли.

То, что в настоящее время не так много специалистов в области подготовки национальных профессиональных стандартов, говорит и тот факт, что Указ Президента о подготовке и утверждении 800 профессиональных стандартов до конца 2014 года, так и не исполнен. Что это? Нежелание или неумение качественно выполнить работу? Или, как у нас часто бывает – сначала определили сроки и объём, а потом сообразили - что-то не так пошло… Вопросы остаются, а реалии таковы, что на сегодняшний день проекты национальных профессиональных стандартов либо «застревают» в Минтруда, либо их рассмотрение откладывают в Национальном Совете.

Российская Гильдия Риэлторов (РГР) уже давно поднимает вопрос о необходимости узаконения профессии, существующей де-факто и

отсутствующей де-юре, правда в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД), раздел «*К*» всё же

включает «Операции с недвижимым имуществом». И полномочия «Агента по недвижимости» прописаны в «Квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов, служащих» утвержденном Постановлением Минтруда****.

Ставя конечной целью узаконение профессии, необходимо сделать её точное описание.

Какие же цели преследуются при разработке НПС? Это:

1. Разработка и внедрение унифицированных измеряемых квалификационных требований к специалистам по недвижимости, а также инструментов оценки уровня квалификации этих специалистов.

2. Узаконение профессии риэлтор.

Естественно, разработан и план действий, которого будет придерживаться рабочая группа вместе с методистами-кураторами из Уральского федерального университета.

Для начала должно быть сформировано и утверждено техническое задание, после чего начинается самый сложный процесс – формирование корпоративного профессионального стандарта. На работу планируется потратить 5-6 месяцев, чтобы можно было учесть все нюансы профессии риэлтор. Состав участников рабочей группы фактически определен: это представители Уральской палаты недвижимости и Правления РГР. Работа фактически началась - проект технического задания уже формируется. Ещё немного, и вводным занятием рабочей группы по разработке корпоративных профессиональных стандартов буден дан старт описанию социально-ответственной профессии – риэлтор.

Президент НП УПН Татьяна Деменок

*Указ Президента Российской Федерации «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» от 07.05.2012 г. № 597
**Приказ Минтруда РФ «Об утверждении плана-графика подготовки профессиональных стандартов в 2013-2014 г.г.» № 565
***Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. № 236-ФЗ
****Постановление Минтруда от 21.08.1998 г. № 37 в редакции Приказа Минтруда от 12.02.2014 г. №96

С Мариной Холдобо, специалистом по связям с общественностью портала Restate.ru, я познакомился в Гостином дворе на выставке «ДОМЭКСПО». Время от времени к стенду Российской Гильдии Риэлторов подходили посетители выставки и интересовались, где бы они могли «выучиться» на риэлтора. В нашем разговоре, Марина тоже отметила, что становится всё больше людей, желающих попробовать себя в профессии риэлтор.

Вхождение в профессию

Работая в Restate.ru и постоянно просматривая статистику, я пришла к выводу, что последние годы у риэлторов появилось желание обучаться, получать знания и совершенствоваться в профессии, обмениваться опытом с коллегами, участвовать в совместных круглых столах, конференциях и развлекательно-обучающих мероприятиях.

Обучение риэлторов можно разделить на два типа: прежде всего, для новичков - людей, которые только пришли в профессию и специалистов, которым, в основном, интересны тренинги повышения квалификации, продвинутые или посвященные какой-то определенной, конкретной теме.

Обычно, крупные агентства недвижимости имеют свои обучающие курсы для новичков. Это очень удобно и для самого агентства, и для начинающего риэлтора - легче научить с нуля, нежели переучивать. Чаще всего подобное обучение занимает от 1 до 3 месяцев, материальные издержки берет на себя агентство, программу, разрабатывают и обкатывают заранее. Если компания небольшая - роль тренера ложится на руководителя агентства.

Основной трудностью можно назвать первый этап вхождения в профессию, когда человек с гуманитарным или техническим образованием решает работать в недвижимости. Именно на этом этапе очень важно получить полную информацию и сориентироваться в полученных знаниях.

Довольно-таки долго можно было встретить риэлтора слабо владеющего сервисами, особенно в области интернета. Сейчас эта ситуация стала выправляться. Риэлторы поняли, что рекламную кампанию они должны формировать сами, а не надеяться только на специалистов отдела маркетинга и рекламы агентства, в котором работают.

За последние годы появилось много обучающих центров, иногда они связаны с агентствами недвижимости, иногда это отдельные структуры, где будущий риэлтор может получить необходимые знания. Вопрос их эффективности каждый риэлтор решает самостоятельно: кто-то сможет взять от обучения максимум, а кто-то поймет, что профессия риэлтор не для него.

В курс для начинающих обычно входят следующие необходимые направления:

1. Обучение технике переговоров. Начинать нужно обязательно с них – это и эффективные переговоры, и работа с возражениями, и переговоры для выяснения задач сторон, и др.
2. Обучение технике продаж. Риэлтор должен изучить различные ситуации подхода к клиенту, определить потребности, стимулирования покупательской активности. В этой части разбираются ошибки и сложные случаи, происходит обучение приемам ведения продаж. Сюда же можно отнести телефонные переговоры и телефонные продажи.
3. Обучения правовым основам риэлторской деятельности. Сюда относятся все правовые основы сделок на первичном, вторичном рынках, составление договора, его формы, процедура проведения сделки и т.п.
4. Обучение специфики маркетингового продвижения в интернете. Так как риэлтор одновременно и пиар-специалист, и менеджер по рекламе и аналитик-маркетолог, то он не просто должен понимать в каких ресурсах стоит давать рекламу, но и уметь грамотно выстроить всю тактику продвижения себя, как бренда. То есть, знать нюансы каждого интернет-ресурса, понимать, как работать в социальных сетях, уметь грамотно писать и составлять описания к объявлениям профессионально, а также, интересоваться всеми последними трендами рынка интернет-маркетинга в области недвижимости. Для чтения курса данного блока часто приглашаются профессионалы со стороны.

Это надо знать начинающему риэлтору, а вот результаты можно будет увидеть потом, в работе.

Специалист по связям с общественностью
портала Restate.ru Марина Холдобо

В октябре этого года состоялось несколько важных мероприятий, влияющих на рынок недвижимости, в которых принимали участие многие члены Российской Гильдии Риэлторов. Отчёты об их работе позволяют ещё раз убедиться в значимости и серьёзности прошедших событий.

Разговоры о кризисе и времени для профессионалов

С 7 по 11 октября в Екатеринбурге проходил

VII Уральский форум по недвижимости

Уральский форум собрал более 400 представителей риэлторских компаний из многих регионов страны – Москвы, Санкт-Петербурга, Севастополя, Челябинска, Уфы, Тюмени, Кургана, Кирова, Перми, Омска, Нижнего Новгорода, а также зарубежных гостей из Болгарии и Турции. В форуме приняли участие и представители власти Свердловской области и Екатеринбурга, руководители банков и страховых компаний, девелоперы, застройщики, управляющие недвижимостью, нотариусы, адвокаты, сотрудники маркетинговых агентств, рекламных фирм, бизнес-тренеры в области сопровождения сделок с недвижимостью и многие другие.

В числе выступающих на форуме – президент Российской гильдии риэлторов Валерий Виноградов (Санкт-Петербург), министр строительства и архитектуры Свердловской области Виктор Киселев, заместитель главы города Екатеринбурга по вопросам капитального строительства и землепользования Сергей Мямин, президент Уральской палаты недвижимости Татьяна Деменок и другие.

В рамках форума было подписано соглашение между УПН и строительной компанией «Брусника-Урал», которым закреплены условия взаимовыгодного сотрудничества сторон по реализации строящихся квартир. В частности, предусмотрены преференции и поощрения агентствам-членам УПН от застройщика. Участники дали высокую оценку мероприятию, на площадке которого состоялся

серьезный разговор профессионалов. Специалисты говорили о процессах развития региональных рынков, новшествах в риэлторском бизнесе, а также о развитии отдельных рыночных сегментов и нюансах совершения операций с объектами.

Пора «соломку подстелить»

Ключевым вопросом, задавшим направление работы форума, стало приближение непростого, в том числе и для рынка недвижимости, периода.

– Еще год назад на VI Уральском форуме по недвижимости мы отмечали «три призрака», которые бродят по России: рецессия, девальвация и дефолт. Но никто и не предполагал, что нынешний форум мы будем проводить в условиях таких непростых политических и экономических реалий, – сказала в своем докладе президент УПН *Татьяна Деменок*. – Сделав ставку на запас прочности в предыдущем периоде, рынок недвижимости первую половину года вел себя достаточно уверенно, балансируя между спросом и предложением и показывая несущественный рост. Однако, начиная с августа, подул «ветер перемен», изменился спрос.

Объем предложения на рынке вторичного жилья в Екатеринбурге достиг максимального уровня за последние семь лет – более 10 тысяч квартир и 1750 комнат. При этом объем строящегося в городе жилья в 3 кв. 2014 года превысил показатель аналогичного периода прошлого года на 11 % и достиг максимальной отметки в 2,79 млн кв. метров. Цены на вторичном рынке жилья за 9 месяцев 2014 года не смогли обогнать инфляцию в 8 % и выросли только на 4 % на вторичном и на 7 % на первичном рынках.

Бизнесу, который построен на оказании услуг населению по приобретению, обмену и продаже недвижимости, тоже предстоит пережить непростой период. В то же время Екатеринбургу, в связи с развитостью риэлторского бизнеса и деятельностью Уральской палаты недвижимости, пророчат меньшую глубину кризиса.

– В ближайшее время рынок недвижимости будет другим, – подчеркнул в своем выступлении перед делегатами форума президент Российской гильдии риэлторов *Валерий Виноградов*. – Растет курс

валют, падают цены на нефть, начались трудности с зарубежным туризмом. Происходящие изменения, конечно, отразятся на спросе на недвижимость. Но мы уверены, что агентства недвижимости РФ в целом уже имеют свои антикризисные программы и, в большинстве своем, достойно справятся с предлагаемыми обстоятельствами.

По оценке спикеров форума, трудности с ликвидностью недвижимости неизбежны, но количество их не будет значительно, как это было в 2009 году. Особенно в Уральском регионе, в Екатеринбурге. Что связано и с лучшей экономической устойчивостью предприятий, выстоявших в предыдущий проблемный период, и с приобретенным

опытом компаний и отдельных специалистов. А также с тем, что в Екатеринбурге за счет активного строительства сохраняется высокий оборот недвижимости, – продолжается переселение граждан из вторичного жилья в новостройки, и высок процент ипотечных сделок.

– В Екатеринбурге создан эффективный аналитический центр, мультилистинговая система (информационная база недвижимости – прим. ред.) и благоприятная среда для ведения сделок с недвижимостью, – отметил в своем выступлении *Константин Апрелев*, вице-президент Российской гильдии риэлторов (Москва). – Так должен быть организован рынок недвижимости в нашей стране. И здесь меньше опасений по поводу кризиса. Здесь создана эффективная модель, позволяющая нивелировать риски. В Москве такого нет, там всё по-другому. Рынок лихорадит, и мы теряем риэлторские компании, так как нет такого порядка и сервисов для риэлторского бизнеса, которые создала и поддерживает Уральская палата недвижимости.

Пока идет стройка

По данным УПН, сегодня в Екатеринбурге и пригороде в стадии строительства находится около 3,3 млн. кв. метров жилья, включая апартаменты. Структура предложения на 85 % представлена городским жильем, на 9 % – объектами в пригороде и на 6 % – квартирами в апартаментах. По подсчетам муниципалитета, за девять месяцев этого года в городе сдано в эксплуатацию 626 тыс. кв. метров жилья. Почти всё это – квартиры в многоквартирных домах. По оценке заместителя главы города Сергея Мямина, доля индивидуального жилищного строительства, которую планировалось существенно увеличить, сегодня не растет. Причиной первоначального роста было узаконение ранее

построенных объектов, а теперь вал оформления прошел и этот сегмент вернулся к своим невысоким показателям, в основном обеспеченным частным строительством. Крупные застройщики по-прежнему в этот бизнес не идут в связи с отсутствием какой-либо минимальной инфраструктуры – дорог и сетей на предлагаемых земельных участках, высокими затратами на строительство, длинным сроком окупаемости проектов и возникающими в связи с этим рисками.

В Екатеринбурге снижается количество застройщиков. Еще недавно число компаний достигало 50, теперь их стало 40. Но городские власти

это не пугает, наоборот, идет укрупнение строительного бизнеса, а высокая конкуренция в этом сегменте расценивается ими как «не всегда хорошо». Банк проектов в виде выданных разрешений на строительство в городе исчисляется сегодня 2,5 млн кв. метров жилья. Растет доля апартаментов – она достигла площади в 110 тыс. кв. метров. Но отношение муниципалитета к ним неоднозначное.

Потенциал по строительству сосредоточен во всех направлениях города, но большей частью – на востоке, юге и юго-западе. Общая планируемая цифра по вводу – это 37,9 млн кв. метров, построить которые можно при условии инфраструктурного обеспечения. На востоке Екатеринбурга это проекты в микрорайонах Компрессорный, Истокский, а также в Кольцово. На севере планы связаны с застройкой в поселке Молебка, на Северном Шарташе – с проектом «Северная корона» (площадь строительства – около 700 тыс. кв. метров). На юге – с застройкой в районе поселка Горный Щит. По оценкам муниципалитета, здесь может быть построено более 1 млн кв. метров жилья. Сейчас идет подготовка проектов планировки территорий для частной застройки их на основе градостроительной документации. Кроме этого, объемы строительства на юге обеспечивают строящиеся жилые микрорайоны – Экодолье и Солнечный. Первые дома в Солнечном будут сданы в следующем году на ул. Новосибирской, которая скоро будет иметь выезд на новое полотно городской кольцевой автодороги. На юго-западе планы обеспечиваются стройками в микрорайоне Академический и Широкая речка. Строительство п. Медный пока откладывается из-за отсутствия подведенных коммунальных сетей. Также заместитель главы города отметил приоритет такой формы строительства, как развитие застроенных территорий, когда для строительства определяется участок с ветхими и

аварийными домами, которые нужно расселить, снести, и вместо них построить новое качественное жилье. В 2014 году, по итогам аукционов, в оборот уже вовлечено 50 таких участков, а в течение ближайших трех лет планируется вовлечь еще 80 территорий.

В помощь добросовестному участнику

В рамках вопроса о развитии риэлторского бизнеса при сниженном потребительском спросе, Российская гильдия риэлторов презентовала

на VII Уральском форуме по недвижимости свой новый проект – Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.

Это электронная база всех компаний и сотрудников, которые прошли аттестацию и сертификацию и априори могут считаться добросовестными профессиональными участниками рынка, потому что кардинально отличаются от недобросовестных маклеров.

Участники базы ведут легальный бизнес, платят налоги, предоставляют населению широкий спектр утвержденных стандартом сервисов, обеспечивают достойное качество услуг. Пользоваться такой информацией могут все желающие – реестр находится на сайте www.reestr.rgr.ru. Зайдя на него, нужно лишь ввести название города и самой компании и получить всю информацию по данному агентству и конкретному специалисту.

Допустим, вы имеете дело с человеком, который оказывает услуги, но вам о нем ничего неизвестно дополнительно, и вы хотите увериться, что всё, что он о себе говорит хорошего, подтверждается документально в общем банке данных в виде наличия сертификатов и аттестатов. По словам разработчиков, данный инструмент позволяет укреплять репутацию каждого добросовестного специалиста, работающего на рынке.

Реестр имеет два поля – публичное и закрытое. В закрытом режиме пользования предоставляется информация о сроке деятельности компании, стаже работы специалистов в том или ином агентстве, выявленных нарушениях и пр. В настоящее время в реестр внесено более 2 тысяч записей, но это капля в море от того числа, которое должно быть внесено. Уральская палата недвижимости тоже передала свои данные в реестр РГР. Надо сказать, что такая база в УПН

существует уже давно, Палата занимается организацией сертификации, обучением брокеров и агентов, выдает удостоверения, постоянно актуализирует данные общегородской базы агентов и брокеров. Теперь вот ее опыт спроецировали на всю страну.

Реплики и прогнозы спикеров форума

Татьяна Деменок, президент УПН: «Мы стоим на непростой для рынка недвижимости точке, сокращается количество сделок, цены не растут, идет некоторая коррекция в сторону их снижения. Но, думаю, рынок не будет стоять. Сегодня как никогда повышается роль риэлтора, можно сказать, индикатора настроений и предпочтений конечного потребителя. Сегодня уже действует формула: больше услуги или условий за те же деньги, сейчас нет принципа «купят и так». Главная задача профессионального участника рынка недвижимости – создать такой сервис для своего клиента, чтобы при минимальной затрате времени он получил максимально возможный результат. По этому пути развивается не только бизнес, этот путь определен и государством».

Валерий Виноградов, президент РГР: «С начала следующего года рынок недвижимости сузится. Это будет рынок профессиональных объектов и профессиональных участников, остальные уйдут с него».

Константин Апрелев, вице-президент РГР: «Будет меньше реализовываться рискованных строительных проектов. Застройщики постараются скорее завершить такие стройки. Финансовый рынок будет испытывать дефицит средств. И некоторые проекты могут заморозиться. В связи с тем, что на первичном рынке высок процент ипотечных дольщиков, есть опасения, что наступит момент, когда люди будут платить кредит за квартиру, а ее не строят».

Светлана Соловьёва

VII ЗАПАДНО-СИБИРСКИЙ
ФОРУМ
НЕДВИЖИМОСТИ

В Омске состоялся VII международный Западно-Сибирский форум по недвижимости

27-28 октября в Омске прошло ежегодное крупнейшее мероприятие сферы недвижимости. Отличительной чертой Форума стал совершенно новый формат его проведения, в стиле TED-конференции

Западно-Сибирский форум по недвижимости - это традиционно крупнейшее мероприятие риэлторского сообщества города Омска, которое на одной площадке объединяет представителей рынка недвижимости. В этом году в форуме приняли участие не только представители Западно-Сибирского региона и городов России (Хабаровск, Курган, Барнаул, Пермь, Челябинск, Новосибирск, Томск, Тюмень, Екатеринбург, Санкт-Петербург, Москва), но и иностранные коллеги (Турция, Болгария).

Организаторами мероприятия выступило некоммерческое партнерство Омский союз риэлторов совместно с журналом «Новый адрес», при поддержке Российской гильдии риэлторов, правительства Омской области и администрации города Омска. Генеральным партнером в этом году стало ЗАО «ВТБ-24». Кроме того, партнерами Форума являлись компании «Мультивилла», «Балканика-Балтика», ОАО «Газпромбанк», Жилой парк «Врубелево». Спонсорами выступили ЗАО «Банк Жилищного Финансирования», ОАО «Банк Москвы», ОАО Банк «Открытие», ОАО АКБ «Росбанк», ОАО «Промсвязьбанк», ОАО «АК БАРС Банк», ОАО «Абсолют Банк».

Первый день мероприятия прошел под лозунгом «Доступное жилье. Власть, бизнес. Общество на пути к единой цели», а площадкой стал Концертный зал Омской филармонии. В Концертном зале собралось

более 1000 представителей сферы недвижимости, которые делились с коллегами неоценимым опытом и уникальными идеями.

В рамках официальной части мероприятия с приветственным словом к участникам форума обратился президент НП «Омский союз риэлторов», вице-президент «Российской гильдии риэлторов» Вячеслав Горюнов. Вячеслав Викторович отметил, что центральной темой форума станет – доступность жилья, а также эффективное взаимодействие власти и бизнеса в рамках реализации данной темы. Он также выразил

надежду, что Форум-2014 станет не только информативной площадкой, но и площадкой, в рамках которой будут налажены деловые отношения представителей бизнеса, которые плавно перейдут в партнерские.

Также президент «Российской гильдии риэлторов» Валерий Виноградов (Санкт-Петербург) отметил, что Форум – это то мероприятие, которое поможет найти ответы на дискуссионные вопросы рынка недвижимости. Он также подчеркнул, что только в тесном взаимодействии всех участников рынка можно достичь хороших результатов. Со своей же стороны Валерий Николаевич пообещал, что «мы сделаем все, чтобы состоять в РГР было не только престижно, но и выгодно».

Не обошли стороной мероприятие и представители власти. В частности, директор департамента жилищной политика города Омска Светлана Шенфельд подчеркнула, что представители бизнеса и органов власти должны работать в тесном взаимодействии, так как их объединяет одна цель - обеспечение жителей нашей страны доступным и комфортным жильем. Также она отметила: «государственная жилищная политика осуществляется через ряд государственных программ, в связи, с чем профессиональная риэлтерская деятельность становится эффективным инструментом решения общегосударственных задач».

В качестве спикеров TED- конференций выступили представители бизнеса — люди с инновационными идеями и с большим желанием поделиться этими идеями с другими, а именно — с теми, кто готов воспринимать что-то новое

Темы лекций были весьма разнообразны: рынок инвестиций, тенденции развития рынка недвижимости, риэлторские коммуникации,

возможности ипотечного кредитования, доступность жилья для населения и многое другое.

Председатель отраслевого отделения по недвижимости общероссийской общественной организации «Деловая Россия», президент «Российской гильдии риэлторов» (2012-2014) Анна Лупашко (Москва) выразила мнение, что «все, кто приехали на Форум-2014 – сделали правильный выбор, так как состав участников и заявленные темы обещают продуктивную дискуссию».

В торжественной обстановке состоялось подведение итогов и награждение лауреатов конкурса «Профессиональное признание ЗСФН-2014», а также вручение почетного знака им. Кудрявцева вице-президенту НП "ОСР", полномочному представителю президенту РГР по СФО Осипову Игорю Николаевичу.

Для второго дня форума площадкой был выбран «Дворец Молодежи», где участники мероприятия представили свои доклады в различных секциях, таких как: «Риэлтерские технологии», «Доступное жилье. Развитие региона», «Зарубежная недвижимость». Также состоялся Межрегиональный координационный совет. Встреча региональных лидеров, авторский мастер-класс Олега Самойлова. А для руководителей и топ-менеджеров работал Клуб Директоров.

Одним из ключевых моментов этого дня стало подписание международного договора о сотрудничестве Омского Союза риэлторов с Ассоциацией инвесторов Болгарии.

В течение двух дней Форума все присутствующие могли ознакомиться с информационными стендами компаний-участников, а также получить всю необходимую информацию об интересующих услугах.

Также для участников партнерами и спонсорами была организована беспроигрышная лотерея. В качестве призов разыгрывались: билеты на семинар известного бизнес-тренера Алана Пиза, путевки в санаторий, ознакомительные туры в Турцию и Болгарию, гаджеты от компании, подарочные сертификаты в магазин напитков и салоны красоты, билеты на представление Цирка дю Солей, наборы элитного чая и еще много других приятных подарков.

Площадка второго дня Форума-2014 стала местом для мощных дискуссий в сфере недвижимости

28 октября. Второй день VII Западно-Сибирского форма прошел в стенах Дворца молодежи, где представители бизнеса выступили с докладами по самым актуальным темам в сфере недвижимости.

На второй площадке VII Западно-Сибирского Форума по недвижимости участники представили свои доклады в секциях «Риэлторские

технологии», «Доступное жилье. Развитие региона», «Зарубежная недвижимость» и «Клуб Директоров». Также состоялась встреча региональных лидеров на Межрегиональном координационном совете, а бизнес-тренер Олег Самойлов провел свой авторский мастер-класс. Все присутствующие смогли задать докладчикам интересующие вопросы, и соответственно получить на них развернутые ответы. Таким образом, второй день стал мощной дискуссионной площадкой.

В секции «*Риэлторские технологии*», модератором которой выступил Александр Каюкин (директор ЗАО «МИАРД»), представители бизнеса в своих докладах затронули ряд актуальных тем, таких как возможности ипотечного кредитования, эффективное использование риэлторских коммуникаций, бизнес-процессы в риэлтерской компании, особенности сделок с загородной недвижимостью. В частности, президент Российской гильдии риэлторов Валерий Виноградов рассказал о сервисах РГР, которые станут инструментами успешного ведения бизнеса.

Аналитики, маркетологи, а также представители власти познакомили присутствующих с последними тенденциями и перспективами развития жилищного строительства, а также с технологиями успешных инвестиций в рамках секции *«Доступное жилье. Развитие региона»*. Модератором секции выступил Максим Репин, директор ООО «ОМЭКС», член национального совета Российской гильдии риэлторов.

Под руководством Вячеслава Горюнова, президента некоммерческого партнерства «Омского союза риэлторов», вице-президента Российской гильдии риэлторов состоялась работа секции *«Зарубежная недвижимость»*, которая собрала полный зал. Здесь участники обсудили тенденции данного рынка, а также вопросы, касающиеся инвестиций,

как в коммерческую, так и в некоммерческую недвижимость за рубежом. Работа секции способствовала налаживанию партнерских отношений с зарубежными коллегами. Кроме того, знаковым событием стало и подписание международный договор о сотрудничестве Омского Союза риэлторов с Ассоциацией инвесторов Болгарии.

Также для руководителей и топ-менеджеров, а также для тех, кто хочет повысить уровень своего профессионализма была организована секция *«Клуб Директоров».* Здесь Валерий Райс, директор ООО «Авеста-Риэлт» провел мастер-класс на тему «Безопасность компании в руках каждого риэлтора. Как создать клиентскую базу, которая принесет деньги». В частности, Валерий Райс остановился на таких ключевых моментах как: организация командной работы, создание эффективной клиентской базы и, конечно, не оставил без внимания вопросы, связанные с ведением бизнеса в период кризиса.

Авторский мастер-класс на тему *«Преуспеть нельзя пропасть! Или продажа риэлторской услуги на кризисном рынке»* провел вице-президент Российской гильдии риэлторов, московский бизнес-тренер Олег Самойлов. Он поделился с присутствующими своими секретами успешной работы риэлторов даже в периоды самых серьезных кризисных ситуаций. Он подробно рассказал о сущности и алгоритме продаж риэлторской услуги, а также об основах успешного сотрудничества.

В рамках второго дня состоялась и встреча региональных лидеров в рамках *Межрегионального координационного совета*. Игорь Осипов, вице-президент НП «ОСР», полномочный представитель президента РГР по СФО (Омск) и Андрей Зимарев, исполнительный директор Новосибирской ассоциации риэлторов, член национального совета РГР (Новосибирск) собрались, чтобы обсудить ряд важных тем, таких как «Единый реестр – Единые удостоверения», «Единая всероссийская база эксклюзивных объектов недвижимости» и «Сибирский МЛС».

В рамках VII Западно-Сибирского Форума по недвижимости были подведены итоги конкурса «Профессиональное признание – 2014». Награды победителям в 9 номинациях были вручены в конце первого дня Форума в Концертном зале Омской филармонии.

НП «Омский союз риэлторов»

31-ая Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО»

С 16 по 19 октября в Гостином дворе прошла 31-я Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО». Выставка организована РВК «ЭКСПОДИЗАЙН» под патронажем Правительства Москвы и Торгово-Промышленной палаты РФ, при поддержке Российской Гильдии Риэлторов, Московской Ассоциации Риэлторов, Ассоциации инвесторов Москвы и Общероссийской общественной организации «Деловая Россия».

Генеральным партнером 31-й выставки «ДОМЭКСПО» традиционно выступила группа компаний «МИЦ», член Российской Гильдии Риэлторов и Московской Ассоциации Риэлторов.

Официальные лица и почетные гости поздравили участников выставки, выступили с приветственными речами, а также выразили пожелания экспонентам успешной и продуктивной работы. На торжественной церемонии открытия присутствовали: *Плутник Александр Альбертович,* Заместитель Министра строительства и ЖКХ РФ; *Рындин Олег Витальевич*, Первый заместитель руководителя Департамента градостроительной политики г. Москвы; *Николаева Елена Леонидовна,* Первый заместитель Председателя Комитета Госдумы РФ по жилищной политике и ЖКХ, Президент НП НАМИКС; *Хованская Галина Петровна,* Председатель комитета Госдумы по жилищной политике; *Казейкин Валерий Семенович*, Заместитель координатора Программы Государственной Думы по развитию малоэтажного жилищного строительства "Свой дом", Заместитель Председателя Экспертного совета по жилищной политике и ЖКХ при Комитете ГД, Вице президент НАМИКС, Первый Вице Президент МАИФ и МАИН; *Виноградов Валерий Николаевич*, Президент Российской Гильдии Риэлторов; *Миловидова Елена Эрнстовна,* Исполнительный вице-президент Российской Гильдии Риэлторов; *Лупашко Анна Ивановна,* Вице-Президент РГР и МАР, Председатель отраслевого отделения по недвижимости Общероссийской общественной организации «Единая Россия»; *Тарасова Елена Владимировна,* старший вице-президент, заместитель директора Департамента ипотечного кредитования Банка ВТБ24; *Фролов Борис Леонидович,* Президент Ассоциации инвесторов Москвы; *Мигель Мартин,* начальник торгово-экономического отдела посольства Испании в РФ; *Илиян Цонев,* советник посла Болгарии в Москве; *Паоло Беллини,* Президент Итало-Российской Ассоциации IRA; *Лупашко Сергей Валентинович,* Генеральный директор Корпорации

недвижимости, «Рескор», Председатель комиссии Премии рынка недвижимости и финансов (TREFI); *Радченко Ирина Станиславовна,* Вице-президент Международной академии ипотеки и недвижимости, Заместитель председателя Общественного совета по вопросам долевого жилищного строительства при Правительстве МО; *Поважный Станислав Павлович,* Президент холдинга «ЭКСПОДИЗАЙН»; *Рубцова Татьяна Алексеевна,* Генеральный директор Русской выставочной компании «ЭКСПОДИЗАЙН».

Под барабанную дробь оркестра красную ленточку разрезали Плутник Александр Альбертович, Рындин Олег Витальевич, Николаева Елена Леонидовна и господин Мигель Мартин.

Российская Гильдия Риэлторов, как и всегда, активно принимала участие в таком важном для риэлторов России событии. Организаторами выставки для РГР был определён стенд № А1. На пристендовых стойках и столах были размещены печатные рекламные и информационные материалы. Стендисты – сотрудники РГР, рассказывали гостям выставки о Российской Гильдии Риэлторов, Едином реестре, сертификации, отвечали на вопросы посетителей

Перед открытием выставки состоялось подведение итогов и награждение победителей конкурсов Премии «TREFI». Организаторами Премии TREFI стали - член Российской Гильдии Риэлторов Московская Ассоциация Риэлторов, Национальная Ассоциация Девелоперов, Ассоциация Инвесторов Москвы и Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО». Подробнее в материале «TREFI»

Международная секция Форума была посвящена вопросам инвестиций в зарубежную недвижимость. Аналитические отчеты о предпочтениях российских покупателей зарубежной недвижимости рассказали представители порталов Tranio.ru и ee24.ru. С презентациями выступили представители Болгарии, Сербии, Италии, Испании и Мальты.

Организаторами Форума выступили Московская Ассоциация риэлторов, Общероссийская общественная организация «Деловая Россия» и выставка недвижимости «ДОМЭКСПО» при поддержке Ассоциации инвесторов Москвы. В работе Форума приняли участие свыше 180 человек.

Кроме выставочной экспозиции проходили конференции, семинары, презентации, круглые столы, где профессионалы рынка получили актуальную информацию о тенденциях, современных технологиях развития отрасли, обменялись успешным опытом с коллегами.

18 октября. Субботняя деловая программа началась с круглого стола «Сертификация, как гарантия качества услуг, оказываемых риэлтором потребителю». Организатором выступила Российская гильдия Риэлторов (РГР). На мероприятии поднимались важные вопросы профессионализма современных риэлторов, а также о том, как важно специалистам подтверждать свою компетенцию. Основной докладчик – Константин Апрелев, вице-президент, член Правления РГР, член Управляющего совета РГР. В частности, он отметил важность модернизации профессиональных стандартов и требований системы сертификации. Иначе невозможно будет определить качество оказываемых риэлтором услуг. Система, построенная на принципах открытости, добровольности, независимости, общедоступности, направлена, прежде всего, на защиту потребителя. Таким образом, переход от лицензирования, которое существовало раньше, к сертификации будет способствовать повышению уровня работы риэлторов.

В разделе «Российской недвижимости» были широко представлены квартиры, загородные дома, земельные участки, коммерческая недвижимость. Экспозицию российской недвижимости открывал оригинальный стенд Генерального партнера выставки – Группы компаний «МИЦ».

В выставке «ДОМЭКСПО» приняло участие 172 российских и иностранных компаний из 28 стран мира. Лучшие российские и зарубежные строительные, девелоперские, риэлторские компании, банки и финансовые компании представили квартиры в новостройках и на вторичном рынке, загородные дома, коммерческую недвижимость, земельные участки, проекты загородных домов.

19 октября на сцене Гостиного двора состоялась церемония торжественного закрытия выставки «ДОМЭКСПО», на которой были вручены дипломы участникам выставки, каждому в своей номинации.

Высокий уровень организации, продуманная концепция, добрые традиции, большое количество участников (172) и профессионализм экспонентов делают Международную выставку недвижимости «ДОМЭКСПО» уникальной коммуникационной и рабочей площадкой для российских и зарубежных профессионалов рынка недвижимости.

Фото: архив выставки «ДОМЭКСПО», Людмила Кондратьева, Валерий Моисеев

Материалы выставки «ДОМЭКСПО», Валерий Моисеев

TREFI - TOP REAL ESTATE and FINANCE

16-19 октября 2014 г. в Гостином дворе прошел Международный Форум рынка недвижимости и финансов TOP REAL ESTATE and FINANCE (TREFI). «Инвестиционная привлекательность российских регионов. Перспективы развития повышения конкурентоспособности на мировом рынке»

Организатором выступили: Московская Ассоциация Риэлторов, член Российской Гильдии Риэлторов, совместно с 31-й Международной выставкой недвижимости «ДОМЭКСПО» при поддержке Общероссийской общественной

организации «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ», Национальной Ассоциации Девелоперов, Международной ассоциации фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования.
Традиционно, в первый день работы Форума TREFI, на сцене Гостиного Двора, прошла церемония награждения победителей премии TREFI и вручение лауреатам призов и дипломов.

Далее, для проведения церемонии торжественного открытия Форума TREFI и выставки ДОМЭКСПО на сцену поднялись почётные гости - представители законодательной и исполнительной власти, видные деятели, представители государств партнеров TREFI.

С приветственным словом выступили: ПЛУТНИК Александр Альбертович, Статс-секретарь - заместитель Министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации; ХОВАНСКАЯ Галина Петровна, Председатель Комитета по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству Государственной Думы РФ; НИКОЛАЕВА Елена Леонидовна, Первый заместитель Председателя Комитета Государственной Думы РФ по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству; КРУТОВ Андрей Дмитриевич, Депутат ГД РФ. Член Комитета Государственной Думы по энергетике; ТАРАСОВА Елена Владимировна, Старший вице-президент, заместитель директора Департамента ипотечного кредитования ВТБ24; ФРОЛОВ Борис Леонидович, Президент Ассоциации инвесторов Москвы; ЛУПАШКО Анна Ивановна, Председатель отраслевого отделения недвижимости ООО «Деловая Россия», Вице-президент Московской Ассоциации Риэлторов и другие официальные лица.

Обсуждались следующие вопросы:

1. Перспективы развития российских регионов, необходимость сохранения рыночных механизмов и конкурентной среды.

2. Формирование многофункциональной среды и нового качества жизни в регионах. Как стимулировать реализацию крупных проектов?

3. Мобилизационная экономика, что это означает для бизнеса и граждан? Какой позитивный опыт, наработанный лидерами рынка, может быть использован?

4. Какова роль государства и профессиональных участников рынка недвижимости, и как повысить эффективность ГЧП?

5. Снижение негативных последствий, связанных с ростом геополитической напряженности. Взаимодействие профессиональных участников глобального рынка недвижимости. Возможности международного сотрудничества.

Наиболее запомнились доклады таких выдающихся личностей как: ХОВАНСКАЯ Галина Петровна, Председатель Комитета по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству Государственной Думы РФ; НИКОЛАЕВА Елена Леонидовна, Первый заместитель Председателя Комитета Государственной Думы РФ по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству; КРУТОВ Андрей Дмитриевич, Депутат ГД РФ. Член Комитета Государственной Думы по энергетике; КОСАРЕВА Надежда Борисовна, Президент института «Фонд экономики города»; ЛЕПЕТИКОВ Дмитрий Вячеславович, Начальник Управления маркетинговой стратегии и исследований ВТБ24; СТЕРНИК Геннадий Моисеевич, Профессор кафедры «Управления проектами и программами» РЭУ им. Г.В. Плеханова; УСОВИЧ Лариса Владимировна, Генеральный директор «Центра развития континентального права».

СТЕРНИК Геннадий Моисеевич, высказал предположение, на основании анализа и изученных данных, в ближайшие два года прогнозируется снижение, а в 2018 г. - падение спроса, а с 2019 года ожидается начало восстановительной стадии рынка». Заметив на лицах слушателей определенную тревогу, Геннадий Моисеевич сказал: «Мой прогноз сделан с не целью напугать, а чтобы предпринять соответствующие меры во избежание кризиса».

Елена Леонидовна НИКОЛАЕВА, Первый заместитель Председателя Комитета Государственной Думы РФ по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству, затронула тему арендного доступного жилья и призвала развивать инструменты, действующие против схем, которые не дают развиваться законодательству.

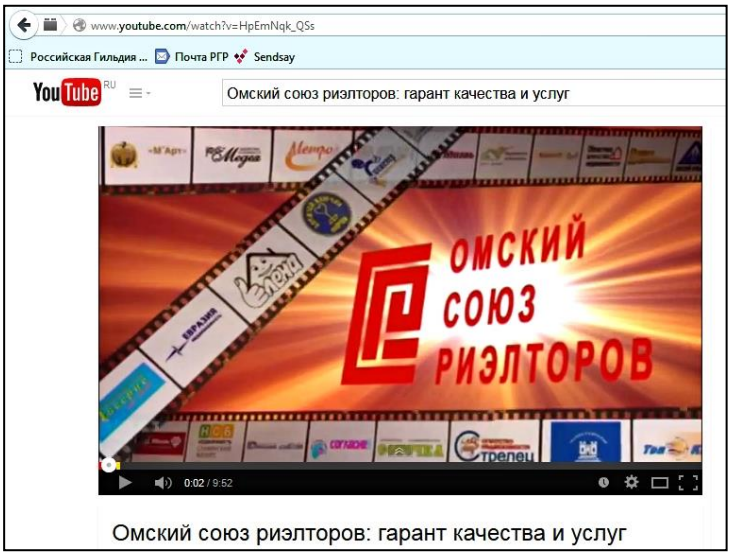
КРУТОВ Андрей Дмитриевич, Депутат ГД РФ. Член Комитета Государственной Думы по энергетике, в своём выступлении заметил, что обстановка, сложившаяся на данный момент не допускает никаких экспериментов - «Задача государства – вести грамотную политику», - сказал Андрей Дмитриевич.

Подводя итоги Пленарного заседания, Председатель отраслевого отделения недвижимости ООО «Деловая Россия», Вице-президент Московской Ассоциации Риэлторов – ЛУПАШКО Анна

Ивановна сказала: «Я уверена, что участники форума, которые представляют различные профессиональные объединения, органы государственной власти и управления смогли найти общий язык, потому, что, может быть, самым главным условием развития нашей страны, конкурентоспособности выступает доверие – доверие между партнерами, доверие между властью и бизнесом, доверие в обществе, просто доверие в семье. Результат возникает лишь в том случае, если люди доверяют друг другу».

Материал прислан Московской Ассоциацией Риэлторов (МАР)

Вот такое вот кино



Уже перед завершением работы над этим номером вестника «Профессионал РГР», я получил письмо из Омска, а во вложении был фильм - «Омский союз риэлторов: гарант качества и услуг». Просмотрев его, скажу - мало того, что сделан он на хорошем уровне, с профессиональной работой съёмочной группы, умелым журналистским подходом к теме, но и личным отношением к «объекту» съёмки и даже с некоторой сопричастностью к происходящему. А такое суждение я, пока ещё, могу себе позволить - как ни как прошёл путь от ассистента кинооператора до кинорежиссёра-оператора I-ой категории.

Дорогие друзья, посмотрите и вы этот фильм. Мне кажется, что кроме добротной работы киногруппы, вы оцените, и работу ваших коллег из Омска.

http://www.youtube.com/watch?v=HpEmNqk_QSs

Валерий Моисеев

Содержание вестника «Профессионал РГР» № 5, октябрь 2014 г.

Ситуация с московским жильём точно отражает макроэкономическую ситуацию в стране……1

Цены на жильё. Перспективы……3

VIII Московский форум лидеров рынка недвижимости……6

В «Едином реестре РГР» более 6200 записей!……9

Профессиональный стандарт – риэлтор……11

Вхождение в профессию……15

VII Уральский форум по недвижимости. Разговоры о кризисе и времени для профессионалов……17

VII Международный Западно-Сибирский форум недвижимости……23

31-ая Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО»……28

TREFI – TOP REAL ESTATE and FINANCE……31

Вот такое вот кино……34