ПРОФЕССИОНАЛ РГР

РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ

ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

ВЕСТНИК МАРТ 2009

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

· Обращение Президента РГР Сергея Канухина к читателям

ТЕМА НОМЕРА

XII Национальный Конгресс по недвижимости:

· Важным событием XII Национального Конгресса по недвижимости станет участие в нем Президента Национальной Ассоциации Риэлторов США (NAR) Чарльза Макмиллана

· Конкурс «Профессиональное признание 2009» станет еще одним дополнительным стимулом к прогрессивному развитию компаний!

НОВОСТИ РЕГИОНОВ

МОСКВА

· Антикризисная Конференция «Рынок недвижимости: как механизм стабилизации экономики»

· Московская Ассоциация Риэлторов совместно с банком “Дельта Кредит» провели консультационный семинар

МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

· Состоялось общее собрание членов Гильдии Риэлторов Московской Области

УДМУРТСКАЯ РЕСПУБЛИКА

· В Удмуртской Республике одобрены правила и стандарты осуществления риэлторской деятельности

ИРКУТСК

· В Иркутске состоялся Региональный Съезд риэлторов

· Союз риэлторов Иркутской области представил собственное печатное издание – газету «Вся недвижимость от профессионалов»

· Стартует обучающая программа Иркутского Областного Союза Риэлторов

ЯРОСЛАВЛЬ

· Ярославская Гильдия Риэлторов отметила свое семилетие

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

· Ассоциация риэлторов СПб и ЛО провела пресс-конференцию на тему: «Влияние экономической ситуации на рынок недвижимости:
спрос и предложение»

РЯЗАНЬ

ОБРАЗОВАНИЕ И КАРЬЕРА

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

· Программа бизнес-тура делегации Российской Гильдии Риэлторов в Болгарию

· Программа Бизнес поездки делегации Российской Гильдии Риэлторов на 60-й Юбилейный Конгресс FIABCI, Пекин

· Программа бизнес-поездки делегации РГР на выставку недвижимости, Мадрид (Испания)

· Программа Бизнес поездки делегации Российской Гильдии Риэлторов на ознакомительные поездки во Флориду, США

ОТ ВСЕЙ ДУШИ ПОЗДРАВЛЯЕМ!

КОЛОНКА РЕДАКТОРА
Обращение Президента РГР Сергея Канухина к читателям

Дорогие друзья!

Совсем немного времени остается до проведения важнейшего мероприятия нашего профессионального сообщества – XII Национального Конгресса Российской Гильдии риэлторов.

Конгресс пройдет в очень непростое, трудное время для операторов рынка недвижимости и экономики страны в целом. И, тем не менее, я уверен, что проведем мы его на таком же высоком уровне, как это не раз происходило в прежние годы.

Национальный Конгресс РГР является главным событием года в риэлтерском мире. Здесь мы подводим итоги нашей совместной работы и намечаем планы на будущее. В сложившихся экономических условиях нам предстоит многое обсудить, выработать новые механизмы взаимодействия с финансовыми институтами, властью, бизнесом и, прежде всего, между собой. От того, насколько согласованно мы будем с вами действовать, уважаемые коллеги, будет зависеть эффективность нашей работы, престиж Гильдии и профессии в целом.

Финансово-экономический кризис стал временем испытания нашей сплоченности, проверкой того, насколько правильно мы с вами действовали, в тех ли направлениях двигались. Нам нужно всем собраться и объективно разобраться в вопросах, актуальных для нашего сообщества. Конгресс РГР станет идеальной площадкой для этих целей и, я надеюсь, вы, уважаемые коллеги, сумеете приехать и принять в нем самое действенное участие.

Поэтому, темой номера вестника «Профессионал РГР»- март, мы решили сделать XII Национальный Конгресс по недвижимости и традиционный конкурс «Профессиональное Признание 2009». Целью конкурса станет не только привлечение внимания общества к компаниям, работающим на рынке недвижимости, но и пропаганда передовых прогрессивных технологий ведения бизнеса с использованием установленных профессиональных стандартов. В этом году конкурс приобретет особое значение, так как мы его проводим в сложное для всех нас время. Победителями станут поистине профессионалы своего дела, доказавшие, что работать эффективно можно в любых экономических реалиях.

Уважаемые коллеги! В настоящее время идут подготовительные работы к проведению наших масштабных мероприятий. Я убедительно прошу всех вас посетить Конгресс. Уверен, что его результаты будут иметь практическое значение для вывода рынка недвижимости из состояния стагнации, способствовать успешному бизнесу риэлторских и строительных компаний.

С уважением, Президент РГР
Сергей Канухин

ТЕМА НОМЕРА

Важным событием XII Национального Конгресса по недвижимости станет участие в нем Президента Национальной Ассоциации Риэлторов США (NAR) Чарльза Макмиллана!

Приглашаем ВАС принять участие в ежегодном XII Национальном Конгрессе – главном событии рынка недвижимости России и СНГ!

Дата проведения: с 7 по 9 июня 2009 года
Место проведения: г. Москва, гостиничный комплекс «Измайлово-Альфа».
Контактные данные: Сайт Конгресса www.congressrgr.ru.
Телефоны: +7 (495) 632-11-79, (499) 261-9680, 261-0398.
E-mail: congressrgr@rgr.ru; rgr@rgr.ru.; manager@rgr.ru

Организаторы:
Российская Гильдия Риэлторов, Московская Ассоциация Риэлторов, Гильдия Риэлторов Московской области, при поддержке Торгово-Промышленной палаты РФ.

Задачи форума:

- объединение специалистов рынка недвижимости для обмена опытом,
- активизация коммуникации между представителями федеральных и региональных органов власти с руководителями компаний по вопросам развития и совершенствования рынка недвижимости.
- обзор и анализ существующей ситуации на рынке недвижимости, оценка происходящих изменений, выработка мер и рекомендаций.
- объединение усилий государства и сообщества по поддержке Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».
- обсуждение новых направлений развития рынка недвижимости, осуществление взаимовыгодного сотрудничества.

В работе Национального Конгресса приглашены:
представители Администрации Президента РФ и федеральных органов власти, видные российские политики и бизнесмены, кураторы национальных проектов, а также представители национальных профессиональных ассоциаций России, стран СНГ, Центральной и Восточной Европы и США.

Преимущества участия в XII Национальном Конгрессе по недвижимости:

участникам Конгресса предлагается насыщенная деловая программа: бизнес-туры, секции, семинары, круглые столы и мастер-классы ведущих специалистов. Участники ознакомятся с практикой ведения бизнеса российских и зарубежных коллег, обменяются опытом работы; смогут представить свои проекты, установить новые деловые контакты в официальной и неформальной обстановке.

Ежегодный Национальный Конкурс «Профессиональное признание»:
В рамках Конгресса по давней традиции будут подведены итоги ежегодного Конкурса «Профессиональное признание», целью которого является привлечение внимания общества к лучшим персонам и компаниям, работающим на рынке недвижимости. Номинантами Конкурса являются профессионалы рынка, журналисты и СМИ, освещающие рынок недвижимости. Церемония награждения лауреатов Конкурса «Профессиональное признание» всегда проходит в торжественной обстановке и является кульминацией проделанной работы.
СМИ:
Организация и проведение Конгресса широко освещается в российских СМИ.

В рамках Конгресса проводится ежегодный съезд Российской Гильдии Риэлторов. На очередном XVIII съезде РГР будет избран Президент-элект Российской Гильдии Риэлторов.

Участие в XII Национальном Конгрессе по недвижимости - залог Вашего профессионального успеха!

ПРИГЛАШАЕМ СТАТЬ УЧАСТНИКОМ
XII Национального Конгресса по недвижимости!

Генеральный Интернет-партнер: Rambler·ORSN.RU НЕДВИЖИМОСТЬ

Конкурс «Профессиональное признание 2009» станет еще одним дополнительным стимулом к прогрессивному развитию компаний!

Интервью Председателя единой конкурсной комиссии Лупашко Анны Ивановны

Российская Гильдия Риэлторов уже в двенадцатый раз проводит конкурс среди участников рынка жилья «Профессиональное признание 2009». Нынешний приурочен к **XII Национальному Конгрессу по недвижимости, который пройдет с 7 по 9 июня в Гостинице «Измайлово-Альфа»**. До момента объявления Единой конкурсной комиссией победителей конкурса «Профессиональное признание 2009» осталось несколько месяцев. И до того момента, когда всем станут известны имена лауреатов, мы решили побеседовать с председателем Единой Конкурсной комиссии, Вице-президентом РГР, Президентом МАР Лупашко Анной Ивановной:

-С каждым годом Конкурс привлекает все больше внимания участников и общественности, – рассказывает Председатель Единой Конкурсной Комиссии Национального Конкурса «Профессиональное признание 2009», Лупашко Анна. – и это не случайно, ведь риэлторы стали первопроходцами в освоении рыночных механизмов, миссионерами, несущими в

общество понимание основ рыночного государства. Конкурс стартовал в 1998 году. До 2000 года в творческом состязании принимали участие в основном московские фирмы, которые соревновались между собой, чтобы завоевать имя на столичном рынке. Сегодня в Москве проводится самостоятельный конкурс «Московские звезды», а география конкурса РГР 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.

В этом году Конкурс проводится в 13 номинациях.

- Кроме компаний, работающих на рынке недвижимости, кто еще может принимать участие в Конкурсе?

-Круг участников очень широк. Членство в Российской Гильдии Риэлторов не является обязательным условием для участия в Конкурсе. Также участниками Конкурса могут стать и средства массовой информации в номинации «Лучшее СМИ по освещению рынка недвижимости 2009», и журналисты, освещающие рынок недвижимости в номинации «Лучший журналист по освещению рынка недвижимости 2009». Ведь именно от информативности, качества и формы подачи материала зависит отношение общества к деятельности тех, кто оказывает профессиональные услуги на рынке недвижимости. Наш Конкурс рассматривается как важная часть публичных общественных мероприятий по повышению авторитета и имиджа профессии риэлтора.

-Название конкурса «Профессиональное признание» появилось не случайно?

– Конечно, ведь оценку его участникам дают, прежде всего, коллеги – руководители и специалисты компаний - профессиональных участников рынка недвижимости, а не эксперты, привлеченные со стороны. И это более значимо, потому что добиться признания среди своих же коллег намного труднее. Хочется отметить, что комиссии по каждой из номинаций возглавляют руководители профильных комитетов РГР, которые разрабатывают критерии, защищают их по определенной процедуре. Вся информация размещается на сайте РГР. Участники заранее могут узнать по каким параметрам будет оцениваться их профессионализм.
Одна из целей конкурса – продвижение стандартов деятельности в условиях цивилизованного рынка недвижимости России, привлечение внимания общественности к кропотливому, сложному труду работников рынка недвижимости.

– Что особенного будет в этом году?

– Как я уже говорила ранее, в этом году Конкурс проводится в 13 номинациях.

Мы сократили одну номинацию, связанную с оценкой брокерских компаний, в этом году номинация «Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2009» будет проходить в двух подвидах: для компаний с численностью сотрудников до
30 человек и для компаний с численностью сотрудников свыше 30 человек.

По решению организационного комитета введены новые номинации - «Лучшее учебное заведение по подготовке специалистов рынка недвижимости 2009» и «Лучший орган системы сертификации РГР 2009».

Еще одно важное нововведение: мы нормативно закрепили положение о принципе Бесплатного участия в Конкурсе, а участников номинаций «Лучший журналист по освещению рынка недвижимости», «Лучший орган системы сертификации РГР», «Лучшее профессиональное объединение РГР», освободили от оплаты регистрационного взноса.

- Что бы Вы хотели пожелать участникам конкурса?

Хочу пожелать всем участникам Конкурса успехов в работе, удачи.

Я уверена, что Конкурс «Профессиональное признание 2009» станет еще одним дополнительным стимулом к прогрессивному развитию компаний – профессиональных участников рынка недвижимости и в целом риэлторского и связанного с ним бизнеса России.

До встречи на Конкурсе!

Номинации Конкурса 2009:

«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2009» (численностью сотрудников до 30 чел.)

«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2009» (численностью сотрудников более 30 чел.)

«Лучшая оценочная компания в сфере недвижимости 2009»

«Лучшая управляющая компания 2009»

«Лучшее профессиональное объединение РГР 2009» -без регистрационного взноса

«Лучшее СМИ (печатные средства, радио, телевидение) по освещению рынка недвижимости 2009»

«Лучший журналист по освещению рынка недвижимости 2009» -без регистрационного взноса

«Лучший аналитик рынка недвижимости 2009»

«Лучший интернет-сайт риэлторской компании 2009»

«Лучшее учебное заведение по подготовке специалистов рынка недвижимости 2009» *new

«Лучший орган системы сертификации РГР 2009»*new-без регистрационного взноса

«Лучшая брокерская компания на рынке ипотечных сделок 2009»

«Лучший девелоперский проект 2009»

Для оплаты участия необходимо до 10 апреля известить организаторов о Вашем желании участвовать в конкурсе по адресу:
LNA@RGR.RU, выслав анкету-(скачать анкету)

Заявки на участие в конкурсе принимаются до 05 мая 2009года.

В номинации "Лучший аналитик рынка недвижимости 2009" - до 15 апреля 2009г. по адресу: Москва, ул. Радио, д.14, стр.1, 4-й этаж, офис Российской Гильдии Риэлторов

Координатор Конкурса Литвинова Наталья
Тел: +7(499) 261 03 98; +7(499)261 96 80

НОВОСТИ РЕГИОНОВ

МОСКВА

Антикризисная Конференция «Рынок недвижимости: как механизм стабилизации экономики»

В Торгово-Промышленной палате прошла антикризисная Конференция «Рынок недвижимости: как механизм стабилизации экономики».

Организаторы конференции: Московская Ассоциация Риэлторов и Гильдия Риэлторов Московской Области.

Кризис на мировых финансовых рынках повлек серьезные качественные и количественные изменения в российской экономике, существенно замедлил оборот рынка недвижимости. В ходе конференции были выработаны предложения Правительству по принятию срочных мер для стабилизации сложившейся ситуации. Также была дана реальная программа антикризисных мероприятий в организации – профессиональном участнике рынка недвижимости.

«Мы хорошо осознаем, что времена наступили новые, старые способы решения не работают, и для каждого времени существует свой менеджмент. Большинство из нас учились по книжкам о классическом менеджменте, как действовать в эту эпоху – все мы хорошо знали – заявила Президент МАР Анна Лупашко на открытии конференции.

На конференции были представлены доклады о возможных путях реорганизаций в компаниях, информация полученная участниками конференции призвана помочь им все просчитать, отрезать лишнее и не потерять, а выиграть на кризисе.

На конференции выступили:

- **Косарева Надежда Борисовна,** Президент Фонда "Институт экономики города" с докладом «Ситуация на рынке жилья и меры по преодолению кризиса»
- **Веригин Игорь Арьевич,** Генеральный директор Института социального проектирования с докладом «Взаимодействие участников рынка недвижимости в новом экономическом формате»
- **Ануприенко Валерий Юрьевич,** Первый зам. руководителя Департамента имущества города Москвы с докладом «Реализация полномочий субъекта РФ-города Москвы по обеспечению мер государственной поддержки хозяйствующих субъектов, арендующих объекты нежилого фонда, находящиеся в собственности города Москвы»
- **Апрелев Константин Николаевич,** Генеральный директор компании «САВВА»; Вице-президент РГР, Член попечительского совета фонда «Института экономики города», Член межведомственной рабочей группы по приоритетному национальному проекту «Доступное и комфортное жильё - гражданам России» при Президенте и правительстве Российской федерации с докладом «Анализ текущего состояния рынка недвижимости ЦФО. О мерах, по повышению эффективности управления брокерскими компаниями в условиях текущей экономической ситуации»
- **Авеков Владимир Васильевич,** Руководитель предприятия СГУП по продаже имущества г. Москвы., доктор экономических наук с докладом «Новые возможности продажи объектов недвижимости или как получить наилучшую цену в условиях кризиса»

- **Доброхотова Ирина Евгеньевна,** МАР; Вице-президент ЗАО «БЕСТ-Недвижимость» с докладом «Управление и структурная реорганизация в группе компаний «БЕСТ-Недвижимость» в условиях глобального кризиса»
- **Жидаев Сергей Сергеевич,** Вице - президент МАР. Генеральный директор ООО «Московское Агентство Недвижимости» с докладом «Изменения на рынке недвижимости г. Москвы. Рекомендации профессиональным участникам рынка недвижимости»
- **Новицкий Иван Юрьевич,** Депутат Московской Городской Думы с докладом «Перспективы развития рынка недвижимости в Москве и роль Московских органов власти в стабилизации ситуации на рынке»
- **Лопатин Владимир Андреевич,** Председатель Национальной Лиги сертифицированных ипотечных брокеров с докладом «Перспективы развития российского рынка ипотеки в условиях кризиса мировой финансовой системы. Как и где получить ипотечный кредит?»
- **Карамаликов Юрий Иванович,** МАР, Директор по бизнес-коммуникациям холдинга "МИЭЛЬ", Руководитель комитета РГР по PR и СМИ с докладом «PR во время кризиса: лекарство для приёма внутрь и не только»

Президент фонда «Институт экономики города» Надежда Косарева, выступая перед аудиторией, заявила, что причиной остановки рынка недвижимости не мог стать дефицит кредитных ресурсов, так как объем покупок за счет заемных средств, никогда не превышал 10%. Полемизируя с ней, Вице-президент РГР Константин Апрелев заявил, что 10-процентная доля ипотечников это лишь особенность Москвы. В других городах ипотека была более доступной. Соответственно, рост цен на недвижимость в сибирских и уральских городах шел более быстрыми темпами, чем в Москве, а падение там будет более глубоким.

Однако уже по окончании кризиса главной проблемой станет неминуемый скачок цен, когда весь отложенный спрос выплеснется на рынок, - подчеркнула в своем выступлении президент МАР Анна Лупашко. В этих условиях, по мнению президента МАР, задача государства – недопустить неконтролируемого роста стоимости жилья. В связи с этим Ассоциация выработала ряд мер, противодействующих подобному сценарию развития событий, и готовы направить их в Правительство РФ.

В свою очередь первый заместитель руководителя департамента имущества Москвы Валерий Ануприенко, заверил, что московские власти окажут поддержку малому и среднему бизнесу. Эта поддержка будет выражаться в том, что принадлежащие городу площади коммерческого назначения будут сдаваться по льготной арендной ставке – 1000 рублей за квадратный метр в год. Это позволит предприятиям сохранить себя и свои рабочие места и недополученная прибыль в результате сторицей вернется в городской бюджет в виде налоговых поступлений.

Если же сейчас задрать цены на аренду, то, по мнению чиновника, предприятия начнут закрываться и увольнять

сотрудников, а рост безработицы на 1% приводит к росту преступности на 4%. Таким образом, городской казне все равно придется тратиться на содержание правоохранительных органов и на дополнительные места в тюрьмах.

Риэлторы, разумеется, знают, что им придется в наступившем году нелегко. Между тем

Г-н Апрелев предложил агентствам перестать принимать на работу «специалистов» без образования и опыта работы: «Такие люди вообще не должны допускаться к сделкам с недвижимостью!» При этом компаниям не стоит вкладываться в обучение агентов: брокеры и агенты должны учиться за свой счет.

Что более оптимистично – с точки зрения клиента – компаниям придется изменить свое отношение к покупателю (в первую очередь, поскольку при заключении сделки купли-продажи комиссия берется именно с того, кто приобретает). Как выразился Вице-президент МАР, генеральный директор «Московского агентства недвижимости» Сергей Жидаев, если не пересмотреть свое отношение и не быть более внимательным к покупателю – у риэлторской компании будет мало шансов на выживание.

Как добавил Константин Апрелев, клиенту (в том числе и продавцу) именно сейчас не хватает внимания: требуются хорошие консультации о ситуации на рынке.

При таком подходе доверие клиента будет завоевано, что, считают эксперты, намного важнее сиюминутных прибылей. Ибо в будущем, после того как рынок стабилизируется, это обеспечит компаниям постоянных клиентов.

Эксперты сошлись во мнении, что покупательская нерешительность вызвана, помимо прочего, неправильной трактовкой аналитических отчетов, да и сама аналитика рынка остается крайне субъективной. «Откуда взялось падение цен на жилье? Не говорится, в какой валюте упали цены, не учитывается инфляция. Конечно, цены в долларовом выражении продолжают идти вниз, потому что курс доллара растет! Говорить же об обрушении рублевых цен просто нельзя», – прокомментировала г-жа Косарева.

Следует уже сейчас спокойно подбирать варианты и улучшать жилищные условия по существующим ценам (до 70% сделок на рынке – альтернативные, то есть представляют собой продажу с последующей покупкой квартиры с более подходящими параметрами). Правда, наиболее сложно сегодня убедить продавца, привыкшего к завышенным ценам, продавать жилье по более адекватной стоимости. Ведь в цене в первую очередь упали переоцененные квартиры, и они, как уверен депутат Московской городской думы Иван Новицкий, должны еще подешеветь более чем на 10-15% в течение года.

Но даже упавшее в цене жилье не дает надежды массовому покупателю сразу решить квартирную проблему. В частности, на ипотеку полагаться не стоит. По данным председателя Национальной лиги сертифицированных ипотечных брокеров Владимира Лопатина, осталось около 2-3% семей, которые способны взять ипотечный кредит по новым банковским условиям

(на готовое жилье, при наличии официального дохода в $770 на каждого члена семьи, под 16-20% годовых в рублях). «Из 80 заявок на кредит 70 отклоняются, а некоторые банки просто продолжают имитировать свою деятельность», – отмечает Лопатин.

В свою очередь гендиректор Института социального проектирования Игорь Веригин сообщил, что сегодня в Москве ориентировочно проживает около 12 млн. человек. При этом порядка 70% населения не удовлетворены своими жилищными условиями, то есть около 7-8 млн. человек хотят их улучшить. Г-н Веригин отметил, что недовольство своими жилищными условиями может быть следствием развода, когда бывшие супруги не могут разъехаться. Так же причиной может быть появление новых членов семьи после рождения ребенка или свадьбы. «В сегодняшней кризисной ситуации улучшить жилищные условия еще сложнее, чем обычно, поскольку сделку по продаже одной квартиры и последующей покупке другой провести практически невозможно из-за отсутствия покупателей на рынке», — заключил он.

Каждого сегодня интересует, когда закончится кризис и какими будут цены на жилье. Прогнозы не любит давать никто (а директор по бизнес-коммуникациям холдинга «Миэль» Юрий Карамаликов советует вообще исключить из практики экспертов «предсказания» ситуации рынка), между тем избежать их не удалось. Сергей Жидаев не стал отказываться от собственного прогноза относительно цен на жилье после стабилизации рынка: порядка $10 тыс. за 1 кв. м на московские квартиры, $5 тыс. – в Подмосковье (с учетом ожидаемого дефицита жилья, который можно будет ощутить уже в 2010 году).

По прогнозам Института экономики города, объемы вводимого жилья в целом по стране в 2009 году сократятся до уровня 52 млн кв. м, а объемы 2008 года (61 млн кв. м) могут быть достигнуты только в 2012 году. При этом доля семей, способных взять ипотечный кредит, к 2012 году должна вырасти до 25%.

Уже в следующем году могут появиться жилищно-строительные кооперативы, представляющие собой некоммерческие организации собственников, самих строящих для себя жилье (схема не новая). От государства ожидается только отработка механизма предоставления участков под строительство таких домов.

Также, считают эксперты, многое зависит от формирования государственного спроса на жилье. Государство само должно выделять деньги, устанавливать цену на жилье и выкупать его.

При этом неизбежной будет консолидация (или же слияние и поглощение) среди строительных компаний. Если это начнет происходить, то в 2010 году начнется стабилизация рынка и постепенный рост цен.

Кроме того, государство должно снять с застройщиков бремя по оплате возведения инженерных коммуникаций и подключению к ним, а также регулировать цены на основные стройматериалы, что составляет сегодня немалую долю в себестоимости возводимого жилья.

«Сегодня можно констатировать, что существенно сокращено текущее кредитование строящихся объектов жилой застройки, из-за недоступности кредитных средств, заморожены практически все перспективные проекты жилищного строительства. Участники рынка жилья находятся в состоянии ожидания то ли падения цен на недвижимость или роста курсов основных мировых валют, то ли введения новой мировой валюты. Население страны находится в ситуации полной неопределенности. По этим причинам объем сделок с недвижимостью сократился несколько в раз. Ситуация является нестандартной и неустойчивой» - охарактеризовала ситуацию Президент МАР Лупашко А.И. «Единственной подушкой безопасности для рядовых российских семей остается жилье. Мы, профессиональные участники рынка недвижимости, понимаем, что в условиях финансового кризиса нельзя допустить как обвала цен на жилье (это вызовет крах строительной отрасли), так и не контролируемого роста стоимости жилья при возникновение дефицита. Для этого необходимо обеспечить: государственное регулирование строительства жилья, доступного по цене и потребительским качествам; государственное стимулирование платежеспособного спроса со стороны населения для приобретения построенного жилья.» - резюмировала г-жа Лупашко.

«Основной цели конференции - привлечения внимания Правительства РФ и других органов государственной власти и управления к ситуации, сложившейся на рынке недвижимости достигнуть удалось» - так заявила г-жа Лупашко. Итогом конференции стало обращение в Правительство РФ с антикризисным пакетом первоочередных мер.

По материалам пресс-службы МАР

Московская Ассоциация Риэлторов совместно с банком “Дельта Кредит» провели консультационный семинар

12 марта в банке «Дельта Кредит» состоялся консультативный семинар «Программа ипотечного жилищного кредитования банка. Новый подход в оценке платежеспособности заемщика. Реализация квартир, находящихся в залоге у банка. Как работать в новых условиях».

Многие банки, особенно региональные, сворачивают ипотечные программы, некоторые отказываются от валютных кредитов. Создаются предпосылки для активного развития программ ипотечного кредитования банков, сумевших удержать свои позиции на рынке.

Комитет по ипотеке Московской Ассоциации Риэлторов совместно с банком “Дельта Кредит» провели консультационный семинар для сотрудников риэлторских компаний, на котором специалисты рынка недвижимости смогли узнать, где сейчас в условиях кризиса заемщик может оформить ипотечный кредит.

Участники семинара делились мнениями по вопросу о том, как увеличить число ипотечных заемщиков. Как рассказала директор Агентства Ипотечный Центр при банке «Дельта Кредит» Татьяна Чувилкина, в настоящий момент банки уже не испытывают недостатка в деньгах, как это было несколько месяцев назад, и готовы выдавать ипотечные кредиты на вполне приемлемых условиях. Однако для потенциальных заемщиков эта информация еще не дошла, и потому банки испытывают недостаток в клиентах.

На семинаре обсуждались потребности клиентов и проблемы, возникающие при реализации совместных с банком программ, также были освещены изменения в условиях программ кредитования физических лиц банком в кризисной ситуации.

Участники семинара также посетовали на то, что в нынешних условиях к ипотеке прибегают только те граждане, у которых возникла острая необходимость в покупке жилья. Очень высок процент альтернативных сделок. При этом клиенты стараются взять в кредит как можно меньшую сумму. Поэтому средняя сумма кредита упала со 150 тысяч долларов до 50 тысяч.

Большинство участников сошлось на том, что такая возможная мера, как снижение процентной ставки не вызовет общего увеличения числа клиентов. Потенциальные заемщики, не обладая актуальной информацией, всё еще предпочитают держать деньги в ячейке, ожидая либо дальнейшего понижения стоимости недвижимости, либо выплеска на рынок дешевых дефолтных квартир, чего, по мнению участников не произойдет из-за низкого процента дефолтов.

Участники семинара пришли к выводу, что нужно теснее работать со СМИ и информировать о положении дел в ипотечной сфере.

Ведущий семинара - специалист отдела развития бизнеса Ипотечного банка «Дельта Кредит», ***Афанасьев Александр Евгеньевич***

В ходе семинара участники приобрели теоретические знания и получили консультации специалиста, которые в дальнейшей работе смогут применить на практике.

В ближайшее время планируются подобные встречи специалистов различных банков с сотрудниками риэлторских компаний с целью повышения профессионализма, уровня оказываемых услуг и обмена опытом.

По материалам пресс-службы МАР

МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Состоялось общее собрание членов Гильдии Риэлторов Московской Области

25 марта 2009 года, в здании администрации города Раменское, состоялось общее собрание членов Гильдии Риэлторов Московской Области.

Представители более чем 140 подмосковных агентств недвижимости обсуждали не только традиционные вопросы, связанные с подведением итогов, планов мероприятий, бюджетом Гильдии на 2009 год, сертификацией членов ГРМО и аттестацией специалистов, но и пробовали определить наиболее эффективные методы работы на рынке недвижимости Московской области в современных условиях.

Из традиционных вопросов, связанных с деятельностью Гильдии риэлторов как организации, **Президент Гильдии Мазурин Николай Михайлович** отметил, что, несмотря на сегодняшнюю ситуацию, Гильдия работает стабильно (за 2008 год ГРМО организовала и приняла участие в более чем 30 мероприятиях) и что человеческих, творческих и финансовых ресурсов хватит на 2009 год!

Что происходит сегодня на рынке недвижимости Московской области?

- В последние месяцы заметно общее снижение активности на вторичном рынке квартир в Подмосковье. Продавцы твердо стоят на своих ценовых позициях. Как отметил Министр строительного комплекса Московской области Серегин Евгений Викторович: «… Цена на квадратный метр жилья в Подмосковье упала на 2,3% и составила в среднем 59 тыс. рублей, при этом на вторичном рынке цены остаются стабильными». Однако в связи со снижением конкурентоспособности вторичного жилья по отношению к первичному (на новостройки застройщики снизили цены в первую очередь), продавцы потихоньку сбавляют цену.

- В докладе **Китаева Сергея Алексеевича**, коммерческого директора компании ЗАО «ЮИТ Московия» прозвучали данные, подтверждающие тот факт, что рынок новостроек чувствует себя лучше. Для тех застройщиков, у которых в активе есть новостройки с готовностью не менее 70%, наступает время увеличения спроса: «В настоящее время на страницах СМИ приводят достаточно много противоречивых мнений о ситуации на рынке новостроек:

«Поделюсь с вами своими соображениями о кризисе в экономике в целом и в строительной отрасли в частности, основываясь на данных компании «ЮИТ Московия». Информация достаточно интересна специалистам на рынке недвижимости. Деньги у граждан, банков и крепких компаний имеются. Суммы на вкладах физических лиц сильно не уменьшились.

Банки и компании тоже придерживают средства, ожидая позитивных сигналов. Как только сигналы поступят, рост расходов и инвестиций не заставит себя ждать. Люди просто опасаются делать крупные покупки, а к таковым, безусловно, относится приобретение недвижимости. Ведь в ситуации, когда заинтересованными лицами усиленно формируется общественное мнение,

искажающее действительность, не удивительно, что вложение денег в недвижимость считается рискованным мероприятием.

Обратите внимание на то, что сравнение объёмов продаж и количества оказанных услуг проводится в основном февраль 2008 года, а не январь 2009, поскольку так «страшнее». А ведь рассматривать динамику необходимо помесячно, поквартально. Ведь выход из рецессии будет зафиксирован не тогда, когда экономика вернётся на докризисный уровень, а когда оттолкнётся от нынешнего дна.

Каким образом в условиях кризиса вести рекламную деятельность?

Опытом поделился Президент Гильдии риэлторов Жуковского и Раменского района, Генеральный директор ЗАО «Кредит-Центр» **Хромов Андрей Александрович:**

«…Хочу отметить, что тратя средства на рекламу, мы решаем 3 основные задачи:

1. Повышение осведомленности жителей Раменского и Жуковского о возможности выбирать варианты (реклама объектов).
2. Повышение осведомленности о наших услугах (продать-купить, сдать-снять, оформить, подобрать кредитную программу).
3. Повышение узнаваемости бренда компании. Главные наши достоинства – надежность и профессионализм хорошо известны на рынке региона. Мы еще раз напоминаем о себе и даем информацию тем жителям, которые еще не обращались к нам по каким-либо причинам. При этом отмечу, что работа в основном направлена именно на тех, кто еще к нам не обращался – это 30% (потенциальные покупатели). Поскольку 70% обращающихся к нам людей – это те, кто уже к нам приходили либо те, кто приходят по рекомендации.

Итак, какие существуют особенности в рекламной деятельности, направленной на увеличение осведомленности и узнаваемости компании на рынке недвижимости?

Проанализировав все статьи расходов, мы решили сконцентрировать свои усилия на следующих активностях:

1. Это Интернет - самое эффективное на сегодня средство. Оно дает до 50% обращений, не говоря уже о том, что, по нашим оценкам, 8 человек из 10 прежде, чем обратиться в агентство, собирают информацию в сети. Об этом свидетельствует тот факт, что количество посещений сайта «Кредит-Центра» значительно выросло за первые два месяца этого кризисного года по сравнению с благополучным прошлым годом. То есть, люди активно проводят собственный мониторинг. На сегодняшний день в Раменском и Жуковском активно рекламируются 70 агентств недвижимости. Из них сайты имеют всего 20, то есть 30%. Использование Интернета для рекламы – это серьезное конкурентное преимущество, конечно, если есть что предложить.

Но иметь сайт - недостаточно. Если используется для рекламы собственный сайт, то необходимо вкладывать средства в его продвижение в сети. Большинство пользователей, ищущих информацию в Интернет, пользуются поисковыми системами. На каком месте окажется ваш сайт в рейтинге сайтов, сформированном поисковой системой по запросу клиента, имеет громадное значение. Если по запросу «купить квартиру в городе N» ваш сайт окажется на первой странице поисковой системы – это отлично, если на второй – хорошо. Ну, а если дальше, то, по большому счету, это уже не имеет значения. На первых двух страницах для клиента будет достаточный выбор рекламных предложений.

Есть два варианта решения этого вопроса: иметь в своем штате сотрудника, который ведет сайт, либо отдать эту работу на аутсорсинг специализированной интернет компании. Но еще лучше вкладывать деньги в контекстную рекламу в поисковых системах. Она дает громадное количество обращений и стоимость такого обращения самая низкая из всех используемых средств рекламы.

2. Наружная реклама является одним из важных факторов повышения узнаваемости. Даже в то время, когда о вас знают многие, необходимо поддерживать свое присутствие.
3. Газеты – это важный инструмент в предоставлении объективной, достоверной и актуальной информации. Тем более что доверие к печатному носителю для многих выше доверия к

Интернету, поскольку в Интернете при поиске ответа на один вопрос может выскочить тысяча вариантов, из которых не сразу найдешь единственно верный. Сейчас покупатели как никогда интересуются рынком недвижимости и любая информация важна. Но только достоверная информация проникнет в умы читателей. Поэтому пренебрегать данным видом медианосителей не стоит. По нашим наблюдениям у клиентов агентства недвижимости на слуху названия 4-5 организаций. Где сами видели, о ком-то рассказали знакомые. И в этом контексте они используют газеты, как записную книжку. Открывают и ищут знакомые названия и звонят. Таким образом, газеты остаются важным источником информации о конкретных продаваемых объектах и намного меньше участвуют в формировании имиджа.

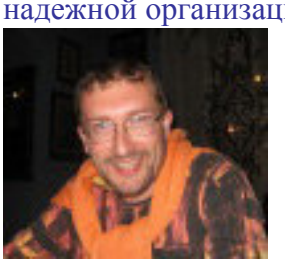
Статистика: из 70 агентств недвижимости нашего региона в местных газетах рекламируются 62, то есть – почти 90 процентов. В том числе, используют 1 газету – больше половины, используют 3-4 газеты – всего 5 агентств (7%).

4.Всё больше возрастает роль PR в формировании имиджа фирмы и продвижения услуг. Особенно на кризисном рынке. Мало того, я считаю, что интенсивный PR именно сейчас способствует тому, чтобы компания подошла к выходу из кризиса со значительным укреплением своего имиджа и своих рыночных позиций. Есть немало способов на малобюджетной основе создавать статьи, интервью, обзоры. Особенно сейчас, когда средства массовой информации более открыты к получению информации от компаний.

5. Отдельно, хотел бы сказать о формировании имиджа специалистов. Считаю, что по мере развития рынка, и это не связано с кризисом, роль специалиста будет только возрастать. В конечном счете, с клиентом работает конкретный человек.

Сегодня на рынке появляются уже конкретные формы работы, направленной на формирование имиджа специалистов. Например, сайт Гильдии риэлторов Московской области (www.grmo.su), который является отличной возможностью для профессионала рассказать о себе тому человеку, который находится в поиске варианта, либо ищет покупателя в определенном регионе. Тот, кто хочет купить или продать, заглянув на страницы сайта Гильдии, видит фотографию специалиста, его контакты. И созваниваясь с ним, он говорит не с кем-то обезличенным, а с аттестованным специалистом, работающим в компании, имеющей сертификат соотвествия качества услуг Национальному стандарту.

И самое главное для любого агентства – это клиент, покупатель или продавец, человек, который находится в поиске, планирующий улучшать жилищные условия и который хочет работать с надежной организацией!»



С вышесказанным полностью согласился Президент Гильдии риэлторов Подольска **Шуранов Сергей Валерьевич**. И в своем докладе С. Шуранов отметил еще несколько позитивных моментов. Он провел ряд аналогий с 1998 годом и отметил, что кризис имеет такой неоспоримый плюс, как уход с рынка недвижимости «лишних, случайных людей» и предсказал кризис предложения в будущем году, связанный, по его мнению, с нынешней повсеместной заморозкой объектов на начальной стадии строительства. По поводу рекламной деятельности Сергей Валерьевич полностью согласился с предыдущим докладчиком, но добавил еще одну возможность бесплатной рекламы: «Нужно работать с местными телеканалами – в связи с кризисом, на телеканалах (и не только) стала ощущаться нехватка как профессионалов, так и информации. Сергея Валерьевича пригласили на передачу в прямом эфире как эксперта на рынке недвижимости, где он, отвечая на вопросы о состоянии рынке недвижимости, предлагал обращаться только к профессионалам рынка недвижимости, аттестованным специалистам, работающим в компаниях, прошедших систему добровольной сертификации. Это дало неожиданный результат. Из-за огромного количества вопросов, пришедших в редакцию телеканала, редакция решила сделать цикл передач (вот она возможность бесплатной и эффективной рекламы). А в агентствах недвижимости клиенты стали интересоваться документами, подтверждающими профессионализм специалистов. Это стоит много!»

Также ситуацию, связанную с PR-деятельностью компаний на рынке в кризисный период, проанализировал **Карамаликов Юрий Иванович**, руководитель комитета РГР по связям с общественностью и СМИ, директор по бизнес-коммуникациям холдинга «МИЭЛЬ». Юрий Иванович в своей презентации рассказал не только о мерах и способах, предпринятых компанией для выхода из сложной экономической ситуации, но и о возможностях «сильных» компаний на кризисном рынке.

Открывая тему технологий, по которым работает компания, Президент Корпорации риэлторов Мегаполис-сервис **Власенко Сергей Владимирович** рассказал о системе договоров компании, которая обеспечивает безопасность проведения сделок с недвижимостью и дает защищенность от недобросовестных действий как сотрудников компании, так и клиентов. Главное, по его словам, рынок меняет свое лицо. И если раньше действующим лицом был покупатель недвижимости, то сейчас им становится продавец. Сейчас принципиально важно для агентства недвижимости научиться работать с продавцом недвижимости – это одна из составляющих успеха работы компании на кризисном рынке.

Социально-информационный центр «Хорошая жизнь» - Ведущий специалист **Анна Николаевна Семенова** предложила еще одну возможность для расширения риэлторского бизнеса. Это расширение связано с выходом на рынок VIP клиентов через агентов влияния. Дело в том, что их центр специализируется на подготовке нянь, воспитателей и т.д. И если агентство недвижимости сокращает своих сотрудников, то Центр «Хорошая жизнь» может таких сотрудников переквалифицировать и устроить на работу. Сотрудник, в свою очередь, не теряя связи с АН, может работать и выгодно для себя рекламировать услуги агентства. Также Анна Николаевна предложила всем сотрудникам членских организаций Гильдии пройти обучение на тренингах, развивающих навыки работы с VIP клиентами.

Итогом успешно проведенного собрания стал, по общему мнению участников, позитивный настрой, вызванный живой дискуссией по затронутым вопросам и тот факт, что все они получили ответы на практические вопросы, связанные с деятельностью Гильдии. В конце собрания членам и партнерам ГРМО были вручены благодарственные письма.

УДМУРТСКАЯ РЕСПУБЛИКА

В Удмуртской Республике одобрены правила и стандарты осуществления риэлторской деятельности

19 марта 2009 года в Правительстве Удмуртской Республики состоялись Общественные слушания Правил и стандартов осуществления риэлторской деятельности Общественные слушания проводились в рамках Закона Удмуртской Республики «О взаимодействии органов государственной власти УР с негосударственными некоммерческими организациями».

Целью проведения Общественных слушаний стало создание системы превентивных мер по недопущению предоставления некачественных риэлторских услуг и обеспечению безопасности населения от недобросовестных действий в сфере недвижимости.

Инициаторами Общественных слушаний выступили Общественная палата Удмуртской Республики и УРО «Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ».

Основным докладчиком по теме выступил исполнительный директор Республиканской Ассоциации Риэлторов – Буланов С.А..

В Общественных слушаниях прняли участие члены Общественных палат Удмуртской Республики и г. Ижевска, представители федеральных органов государственной власти и органов государственной местного самоуправления Удмуртской Республики.

По итогам Общественных слушаний единогласно была принята резолюция, в которой участники общественных слушаний одобрили принимаемые НП «Республиканская Ассоциация Риэлторов» меры по реализации на территории Удмуртской Республики ФЗ «О саморегулируемых организациях» в сфере недвижимости, в том числе разработанные правила и стандарты осуществления риэлторской деятельности и механизмы их реализации. Также, участники слушаний обратились в органы государственной власти и к предпринимателям, осуществляющим деятельность в сфере недвижимости с предложениями по формированию цивилизованных отношений в сфере оказания риэлторских услуг.

РЕЗОЛЮЦИЯ

«РЕАЛИЗАЦИЯ ФЗ РФ №315 «О САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ» НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ КАК СПОСОБ ЗАЩИТЫ ЗАКОННЫХ ПРАВ И ИНТЕРЕСОВ НАСЕЛЕНИЯ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

(правила и стандарты риэлторской деятельности)»

Участники Общественных слушаний, обращая внимание на обострение социально-экономической ситуации, вызванной экономическим кризисом, выражают обеспокоенность положением, складывающимся на рынке операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления риэлторских услуг в Удмуртской Республике.

Участники Общественных слушаний отмечают, что рынок недвижимости характеризуется низким профессиональным уровнем и неоптимальной организацией оказания услуг. В предпринимательской среде отсутствуют профессиональные регламенты качества, не сформированы обычаи делового оборота. Нарушаются права населения на безопасность предоставления риэлторских услуг и просвещение в области защиты прав потребителей, не развита система страхования ответственности и обеспечения гарантий по сделкам с недвижимостью. В условиях кризисной ситуации усиливаются тенденции развития незаконного предпринимательства, мошенничества и недобросовестной конкуренции.

Одним из условий и способов преодоления негативных факторов на рынке недвижимости является реализация федерального законодательства по саморегулированию предпринимательской деятельности. Основываясь на действующем федеральном законодательстве, с учетом Резолюции Круглого стола «Правовые коллизии рынка жилья в Удмуртской Республике», состоявшегося 15 декабря 2008 г. по инициативе Общественных палат Удмуртской Республики, заслушав выступления С.А. Буланова «О мерах принимаемых НП «Республиканская Ассоциация Риэлторов» по реализации на территории Удмуртской Республики ФЗ «О саморегулируемых организациях» в сфере недвижимости , а также Н.А. Ишмуратова «Практика закрепления правил и стандартов риэлторской деятельности в системе образования Высшей школы недвижимости», участники Общественных слушаний одобряют принимаемые НП «Республиканская Ассоциация Риэлторов» меры по реализации на территории Удмуртской Республики ФЗ «О саморегулируемых организациях» в сфере недвижимости, в том числе разработанные правила и стандарты осуществления риэлторской деятельности и механизмы их реализации.

В целях формирования цивилизованных отношений в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления риэлторских услуг, защиты населения от недобросовестных действий на рынке недвижимости и повышения качества риэлторских услуг, в соответствии с Законом Удмуртской Республики от 11.11.2003г. №49-РЗ «О взаимодействии

органов государственной власти Удмуртской Республики с негосударственными некоммерческими организациями», участники Общественных слушаний обращаются:

1. К Президенту Удмуртской Республики А.А. Волкову, к Главному Федеральному инспектору по Удмуртской Республике А.Н. Кобзеву, к руководителям соответствующих территориальных органов федеральных органов государственной власти УР, к руководителям соответствующих органов государственной власти УР, к главам муниципальных образований с предложением о выработке механизмов, направленных:

- на пресечение противоправных действий связанных с незаконным предпринимательством и недобросовестной конкуренцией в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления риэлторских услуг;
- на предупреждение недобросовестных действий и мошенничества при государственной регистрации сделок с недвижимостью;
- на повышение эффективности мер по обеспечению качества и безопасности предоставления риэлторских услуг, а также просвещение населения в области защиты прав потребителей в сфере недвижимости;
- на взаимодействие с объединениями предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля.

2. К предпринимателям, осуществляющим деятельность в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления риэлторских услуг с предложением о принятии мер, направленных:

- на формирование профессиональных регламентов (правил и стандартов) качества и обычаев делового оборота;
- на обеспечение качества и безопасности предоставления риэлторских услуг;
- на развитие системы страхования ответственности и обеспечения гарантий по сделкам с недвижимостью;
- на внедрение в практику механизмов досудебного разрешения споров и конфликтов;
- на повышение профессионального уровня и организацию сервиса оказания услуг.

3. Совместно с Общественной палатой УР и иными институтами гражданского общества регулярно осуществлять мониторинг общественного мнения относительно качества и безопасности услуг в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления риэлторских услуг.

4. Поручить осуществление взаимодействия по вопросам Резолюции Общественных слушаний УРО «ОПОРА РОССИИ» (Председатель Совета В.А. Гуляшинов) и НП «Республиканская Ассоциация Риэлторов» (Исполнительный директор С.А. Буланов).

Принято единогласно

По материалам исполнительной дирекции НП "РАР"

ИРКУТСК

В Иркутске состоялся Региональный Съезд риэлторов

В Иркутске состоялся Региональный Съезд риэлторов, организаторами которого выступил Иркутский Областной Союз Риэлторов при поддержке администрации города.

За последние пять лет Съезд стал самым массовым мероприятием среди риэлторов Иркутской области, которое посетило более 200 человек из 92 агентств недвижимости Иркутска, Братска, Ангарска, Шелехова, Байкальска.

Специфика экономической ситуации в стране и мире предопределила тематическую направленность мероприятия: в рамках своих докладов эксперты из Иркутска, Екатеринбурга

рассказали об эффективных методах работы в условиях изменения рынка, об антикризисном управлении и представят прогнозы и тенденции развития рынка недвижимости.

Цели Съезда: информировать риэлторов (представив аналитику по всем сегментам рынка, в том числе и финансового) и объединить. За короткий срок поменялся рынок. И в условиях недостатка объективной информации у руководителей агентств возникли трудности с принятием грамотных бизнес решений. Информационный блок Съезда как раз и выполнял просветительские функции. Эксперты рынка рассказали о том, что происходит сегодня на рынке, и сделали прогноз ситуации на рынке недвижимости Иркутской области

Первая часть Съезда была посвящена аналитике всех сегментов рынка. Каждый докладчик отразил текущую ситуацию и постарался дать прогноз.

На Съезде выступил исполнительный директор «Уральской палаты недвижимости» Рустем Галлеев, который рассказал о деятельности Уральской палаты, ее роли на рынке недвижимости региона и тех финансовых выгодах, которые имеют уральские риэлторы, входящие в состав организации.

Среди участников интерес вызвал доклад по ипотеке и ее дальнейшему развитию в Иркутской области. Бурно обсуждался проект новой газеты по недвижимости. Идею создания собственного издания риэлторов поддержали директора крупных фирм и вторая общественная организация города Иркутская гильдия риэлторов.

По итогам Съезда докладчикам были вручены благодарственные письма, а риэлторам - свидетельства об участии.

Оценив актуальность и практическую необходимость в проведении мероприятий такой тематики и уровня, организаторы запланировали повторить Съезд через полгода.

В истории общественной организации ИОСР это не первый Съезд, в 2003 году с целью привлечения внимания общественности и власти к проблемам риэлторов в Иркутске прошел городской Съезд риэлторов.

Союз риэлторов Иркутской области представил собственное печатное издание – газету «Вся недвижимость от профессионалов»

Иркутский областной союз риэлторов (ИОСР) представил собственное печатное издание «Вся недвижимость от профессионалов» в рамках регионального съезда риэлторов (см. выше). Как сообщила на съезде руководитель проекта, пресс-секретарь ИОСР Наталья Бочарова, газета будет распространяться в городах Иркутск, Ангарск, Братск, Шелехов, Усолье-Сибирское, Байкальск. Периодичность – четыре раза в месяц, формат издания – А3, тираж – от 3 до 10 тыс. экземпляров.

«Впервые в одном месте будет собрана информация об объектах жилой и коммерческой недвижимости региона, а также об основных игроках данного рынка, - сообщила Наталья Бочарова. – Планируется размещать новостную, обзорную и аналитическую информацию о рынке недвижимости и финансовом рынке. В издании предусмотрены рубрики «Регион», «Персона», «Официальная информация», «Консультации специалистов», а также разделы для потребителей об аренде, покупке, продаже недвижимости земельных участков. Подавляющее большинство площади – до 80% объема – будет занимать реклама объектов жилой и коммерческой недвижимости».

В роли издателей специализированной газеты будут выступать сами риэлторы. В числе преимуществ издания для риэлторов Наталья Бочарова назвала возможность размещения собственной информации, широкая сеть регионального распространения, специализированная аудитория, широкий выбор рекламных позиций. Выпуск издания – антикризисная мера: оно позволит риэлторам Иркутской области в 5-10 раз сократить рекламные бюджеты без потери эффективности охвата целевой аудитории . По словам Наталья Бочаровой, сейчас идет регистрация издания, к выпуску готовятся три мартовских пилотных выпуска.

Стартует обучающая программа Иркутского Областного Союза Риэлторов

Комитет по обучению Иркутского Областного Союза Риэлторов принял решение расширить обучающие услуги Союза и на постоянной основе вести серию мини-семинаров и тренингов с привлечением авторитетных преподавателей и бизнес-тренеров.
В настоящее время готовятся семинары по налогообложению, земельному законодательству и рекламе.

По материалам пресс-службы НП ИОСР

ЯРОСЛАВЛЬ

Ярославская Гильдия Риэлторов отметила свое семилетие!

6 марта в офисе Ярославской Гильдии Риэлторов состоялось праздничное мероприятие по случаю семилетия со дня основания объединения.

В 2002 году было создано Некоммерческое Партнерство «Ярославская Региональная гильдия Профессиональных Риэлторов», в состав которого вошли 10 риэлторских организаций Ярославля.
Сегодня, спустя семь лет, в Гильдию риэлторов входит 38 организаций, 6 из них периферийные и одна оценочная компания.

Целью создания объединения было содействие развитию цивилизованного рынка недвижимости на основе развития законодательной и нормативной базы и создания системы профессиональных стандартов для участников, использование собственной инфраструктуры для защиты общих имущественных интересов и удовлетворения нематериальных потребностей членов Гильдии, расширение их возможностей в профессиональном, научно-техническом и социальном развитии, повышение статуса риэлтора.

На праздничном мероприятии Терехину Сергею Филипповичу (ООО «Аванта») и Зарипову Рашиду Зуферовичу (ООО «АН «Терра») были вручены почетные грамоты в связи с юбилейными датами и за активную работу на рынке недвижимости.

Мы рады поздравить членов Гильдии с семилетием совместной работы и поблагодарить за активный вклад в развитие Партнерства!

По материалам дирекции НП ЯРГПР

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Ассоциация риэлторов СПб и ЛО провела пресс-конференцию на тему: «Влияние экономической ситуации на рынок недвижимости: спрос и предложение»

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области в рамках XVIII Ярмарки Недвижимости, которая состоялась в Петербургском СКК 20-22 марта текущего года, провела пресс-конференцию на тему: «Влияние экономической ситуации на рынок недвижимости: спрос и предложение».

Участники затронули наиболее актуальные вопросы, касающиеся работы профессиональных объединений, а также рассказали о сложившихся тенденциях на рынке недвижимости. Ведущий пресс-конференции Дмитрий Владимирович Щегельский, Президент - Элект АРСП, генеральный директор ООО «БЕНУА», отметил, что, несмотря на непростую экономическую ситуацию, сделки с недвижимостью совершаются и рынок не остановился. К слову, в феврале 2009 года в Управлении ФРС Санкт-Петербурга и Ленинградской области было зарегистрировано 557 объектов недвижимости, которые были приобретены с привлечением ипотечных средств.

Александр Менделевич Гиновкер, Вице-президент АРСП, директор ООО «Агентство недвижимости «НЕВСКИЙ ПРОСТОР», акцентировал внимание на том, что сегодня приобретателям объекта недвижимости и продавцам необходимо особо тщательно выбирать риэлторскую компанию. Г-н Гиновкер рассказал, что сегодня около 30 компаний – членов АРСП прошли добровольную сертификацию, которая характеризует их как надежные и стабильные компании, профессиональная деятельность которых застрахована компанией «Спасские ворота». Также г-н Гиновкер напомнил, что при АРСП действует Комиссия по правам потребителей и профессиональной этике, которая помогает решать спорные вопросы в досудебном порядке.

Павел Дмитриевич Штепан, вице-президент АРСП, председатель Правления ООО «Универсальная ипотечная компания» (УНИКОМ) отметил, что количество сделок с привлечение ипотечного кредитования снизилось в несколько раз в связи с ростом процентных ставок и опасением заемщиков о стабильности своих доходов. Г-н Штепан предположил, что к концу 2009 года основными ипотечными кредиторами станут банки с государственным участием и крупные зарубежные банки. Доля АИЖК на рынке рефинансирования ипотечных жилищных кредитов может составить 50 – 55% против 18 % в 2008 г.

Павел Борисович Созинов, Вице-президент АРСП, Председатель Совета Директоров ООО "Вариант", отметил, что бюджет государственных жилищных программ на текущий год составит 3,4 млрд. рублей, что значительно меньше планируемого ранее объема. Предполагается внести поправки, подготовленные Ассоциацией риэлторов СПб и ЛО в Закон «О расселении коммунальных квартир», что позволит повысить значимость риэлторов и инвесторов в данном вопросе.

Валерий Николаевич Виноградов, Вице-президент АРСП, Президент ГК АВЕНТИН, заметил, что снижение стоимости недвижимости позволяет сегодня многим гражданам улучшать свои жилищные условия с минимальной доплатой.

В целом участники пресс-конференции считают, что экономическая ситуация внесла свои коррективы на рынке недвижимости, но при этом дала новые возможности и ресурсы.

По материалам пресс-службы Ассоциации риэлторов СПб и ЛО

РЯЗАНЬ

В Рязанской Палате Недвижимости на отчетно-выборном собрание Председателем правления Палаты избрана Ситникова Ольга Николаевна-директор ООО "Салон Недвижимости". ПОЗДРАВЛЯЕМ!

ОБРАЗОВАНИЕ И КАРЬЕРА

Курс «Профессиональные навыки агента и брокера»

Национальный Учебный Центр Риэлторов приглашает с 16 по 25 апреля 2009 г. на курсы «Профессиональные навыки агента и брокера».

Курс проводится в рамках системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости.

Особенностью организации учебного процесса в Центре является привлечение к преподаванию профессионалов Российской Гильдии Риэлторов, хорошо знающих рынок недвижимости, а также специалистов в области психологии, юриспруденции, финансов, управления персоналом.

Среди преподавателей курса - юристы, аналитики, психологи, руководители компаний - практики, различных направлений риэлторской деятельности, а так же представители государственных учреждений, работающих с недвижимостью.

Обучение проводится по программе, утвержденной комитетом по профессиональному обучению Российской Гильдии Риэлторов. Программой предусмотрено изучение необходимого материала для использования его специалистами рынка недвижимости в их профессиональной деятельности. Программой предусмотрено практическое занятие в одной из риэлторских фирм.

Курс «Профессиональные навыки агента и брокера» заканчивается тестовым экзаменом.

Слушатели курса получают свидетельство о повышении квалификации и аттестат сертифицированного специалиста.

За справками обращаться по тел. +7(495) 231-49-98, +7(**499**) 261-96-80 или по e-mail: education@rgr.ru, orgotdel@rgr.ru

Авторский семинар "Методология общего анализа и прогнозирования рынка недвижимости"

Национальный Учебный Центр Риэлторов приглашает 27-29 апреля 2009 года на авторский семинар Стерника Г.М. «Методология общего анализа и прогнозирования рынка недвижимости".

Курс предназначен для повышения квалификации инвестиционных аналитиков, аналитиков рынка недвижимости, маркетологов инвестиционно-строительных компаний, оценщиков недвижимости.

Уважаемые аналитики рынка недвижимости!

Методология анализа рынка недвижимости постоянно развивается и совершенствуется, впитывает в себя новые разработки различных авторов, практические примеры применения методик исследования и прогнозирования рынка.

Геннадий Моисеевич Стерник разработал для повышения квалификации аналитиков авторскую программу "Методология общего анализа и прогнозирования рынка недвижимости", куда

включены новые разделы, связанные с индексным анализом, методами исследования рынка недвижимости, новыми методиками прогнозирования цен и объемов спроса на рынке.

Целевая аудитория – аналитики рынка недвижимости.

«МЕТОДОЛОГИЯ ОБЩЕГО АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (НОВЫЕ РАЗДЕЛЫ)»

1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ АНАЛИЗА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ:
1.1. Принципы методологии анализа рынка недвижимости
1.2. Рынок недвижимости как объект исследования
Рынок недвижимости: общая структура, функции. Свойства рынка и их показатели. Стоимость объекта, цена, категории цен и арендных ставок. Многоуровневая система показателей и формы их регистрации
1.3. Типовые цели анализа рынка недвижимости
Типовые цели анализа рынка недвижимости. Требования к профессии аналитика.
1.4. Содержание общего (универсального) и специализированного анализа рынка недвижимости
Содержание общего анализа. Общерыночный консалтинг. Общий (универсальный) и специализированный анализ. Специализированный консалтинг
2. МЕТОДОЛОГИЯ РАСЧЕТА ИНДЕКСОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ:
2.1. Общие понятия об индексах в математике и экономике
Абсолютные и относительные показатели. Понятие об индексах и их применении в экономике. Приросты и индексы роста. Базовые и цепные индексы. Индексы с исключенной сезонностью. Индексы фактической и постоянной структуры и индексы структурных сдвигов. Номинальные и реальные индексы цен и арендных ставок (индексы, очищенные от инфляции)
2.2. Система индексов рынка недвижимости
Понятие об индексах как индикаторах развития рынков. Индексы - индикаторы рынка недвижимости Аналитической группы Г.М.Стерника
2.3. Особенности методики расчета индексов рынка недвижимости СЕРЕАН
Проект REPI CEREAN. Пример расчета индексов СЕРЕАН.

3. МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФАКТОРОВ И ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ПОВЕДЕНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ:
3.1. Эконометрические методы сопоставления динамики различных показателей рынка и влияющих на них факторов
3.1.1. Графическое сопоставление трендов различных показателей
3.1.2. Анализ разрывов рынка и определение соотношения спроса и предложения на основе анализа динамики объема предложения
3.1.3. Оценка влияния факторов на основе корреляционно-регрессионного анализа. Пример исследования пространственно-параметрических закономерностей регионального рынка жилья
3.1.4. Оценка закономерностей поведения рынка на основе коэффициентов совместной динамики
3.1.5. Оценка доступности жилья для населения
3.2. Квалиметрические методы рейтинговой оценки объектов
3.2.1. Методика рейтинговой оценки зон местоположения объектов
3.2.2. Методика рейтинговой оценки качества проектов (на примере элитных новостроек)
3.2.3. Методика рейтинговой оценки коттеджных поселков
3.3. Социологические методы изучения поведенческих закономерностей субъектов рынка
3.3.1. Количественный метод оценки структуры предпочтений потребителей на основе их анкетирования
3.3.2. Качественный метод изучения рынка на основе глубинных интервью с экспертами
3.3.3. Метод изучения структуры предпочтений потребителей на основе анкетирования экспертов

3.4. Правовой анализ условий деятельности девелопера
3.4.1. Правовой анализ административных условий входа и деятельности девелопера на рынок строительства жилья в Москве (2001 год)
3.4.2. Правовой анализ изменения условий деятельности лэнд-девелопера после принятия Закона об обороте сельхозземель (2003 год)

4. МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ:
4.1. Основные понятия теории прогнозирования
Понятия о прогнозировании, требования и ограничения. Технический и фундаментальный анализ при прогнозировании. Классификация методов прогнозирования по степени формализации
4.2. Методы прогнозирования динамики цен, применяемые на рынке недвижимости
4.2.1. Эвристическая методика прогнозирования
Понятие об эвристическом прогнозировании. Пример применения эвристического метода для прогнозирования развития рынка недвижимости Москвы на 2006 год. Пример построения баланса фундаментальных факторов
4.2.2. Методика прогнозирования на основе статистической регрессионной модели
Выдвижение гипотезы о закономерностях поведения рынка на основе изучения предыстории и предполагаемых тенденций. Подбор регрессионной модели. Расчет коэффициентов модели. Примеры моделей и прогнозов динамики цен в Москве на 1995, 2001 год и количества ипотечных сделок на 2005 год.
4.2.3. Сценарный метод
Условия применения сценарного метода. Выдвижение гипотез о вариантах внешних условий функционирования рынка недвижимости и формирование сценариев. Расчет или экспертное предсказание динамики показателей рынка для каждого сценария. Экспертная оценка вероятности реализации каждого сценария. Определение наиболее вероятного (средневзвешенного) сценария. Примеры сценарного прогнозирования динамики цен в Москве на 1999 год, 2003 год, 2009 год
4.2.4. Метод многофакторного моделирования
Сущность метода многофакторного моделирования. Порядок построения многофакторной модели. Достоинства и ограничения многофакторного моделирования. Примеры прогнозирования динамики цен в Москве на 2007 год (группа «РЭА Риск-менджмент») и на 2009 год (ЦМЭА СБ РФ)
4.2.5. Метод нейронных сетей
Сущность метода нейронных сетей, преимущества и недостатки по сравнению с многофакторными моделями. Примеры прогнозирования цен на жилье в Москве на 2005 год (Институт землеустройства) и в Краснодаре на 2009 год (ООО «ВИЛЛАН»)
4.2.6. Метод негармонического разложения ценового тренда
Циклы в экономике и на рынке недвижимости. Сущность метода негармонического разложения ценового тренда. Математическая модель. Примеры прогнозирования цен на жилье в Москве и других городах России на 2007-2008 годы и сопоставление с фактическими данными.
4.3. Методы прогнозирования объема спроса и темпов поглощения площадей
4.3.1. Методика СК «АССО-СТРОЙ» (Ижевск) прогнозирования объема спроса на жилье с использованием данных соцопросов. Пример
4.3.2. Методика ИЭПП прогнозирования спроса на основе конъюнктурных опросов
4.3.3. Методика Аналитической группы Стерника Г.М. прогнозирования темпов поглощения площадей на основе динамики объема предложения. Пример
4.3.4. Методика CCIM прогнозирования спроса на коммерческую недвижимость на основе экономико-демографического анализа
Процедура анализа экономической базы (АЭБ). Анализ сдвиг-доля. Упрощенное применение АЭБ Пример оценки реализованного спроса на офисные площади в г. Екатеринбурге и прогноза динамики спроса путем упрощенного анализа экономической базы

Приглашаем принять участие в данной программе!

С ЗАЯВКАМИ И ВОПРОСАМИ ОБРАЩАТЬСЯ:
Тел.\факс. +7(495)231-49-98
E-mail:orgotdel@rgr.ru, education@rgr.ru
Адрес: Москва, ул. Радио, 14 корп. 1, (4 этаж.)
Стоимость: 13240 руб.для членов РГР, 15 400 руб., для др. участников.,
(в стоимость входит: обучение, раздаточный материал, обеды, кофе-паузы)

Семинар «Антикризисная стратегия:выйти из кризиса вместе..."

Национальный Учебный Центр Риэлторов приглашает на семинар 14 – 16 мая 2009 года по теме: «Антикризисная стратегия:выйти из кризиса вместе- девелоперам, подрядчикам и землевладельцам» (с выездом в коттеджный поселок).

Семинар предназначен:

Для девелоперов, инвесторов, подрядчиков реализующих проекты на любых стадиях.
Для Землевладельцев, риэлторов, управляющих компанией, архитекторов, руководителей проектов, аналитиков, консультантов по недвижимости, поставщиков строительных материалов, комплектующих.
Для зам. глав Администрации по экономике, инвестиционной политике и имущественным отношениям.

Цель семинара:

Дать системный взгляд на ситуацию на рынке и определить стратегию выхода для:
• Девелоперов - у которых заморожены проекты, отсутствует финансирование проектов, есть долги, снижена покупательская активность;
• Инвесторов - занявших выжидательную позицию, связанную с непониманием ситуации на рынке и готовящих анализ по распределению инвестиций компании;
• Подрядчиков – замораживающие строительство из-за отсутствия финансирования, неплатежей, долгов перед поставщиками.
• Землевладельцев – резко снизивших цены на «большие земли», распродающих активы.

Антикризисная стратегия: что делать?
Выйти из кризиса вместе- девелоперам, подрядчикам и землевладельцам.

Тактика: как выйти вместе?
Как завершить проект, организовать продажи, основанные на показателях эффективности, организовать строительство без кредитов, найти инвесторов, найти землевладельцев – партнеров, или выйти из проекта с минимальными потерями.

В результате обучения Вы:
Рассмотрите вопросы, связанные с оценкой и прогнозированием управления в нестабильной экономической ситуации. Разработаете программы по эффективности принятия управленческих решений. Ответите на все профессиональные вопросы по теме антикризисного управления. Узнаете актуальные сведения по сложившимся рыночным условиям. Сформируете Медиа-план, основанный на показателях эффективности.
Сможете эффективно управлять продажами на основе комплексной системы показателей.

Составить техническое задание на проектирование поселка. Рассчитать все затраты на реализацию проекта. Составить бизнес-план. Определить основные этапы реализации проекта и алгоритм дальнейших действий. Оценить возможные риски. Предложить заказчику оптимальные варианты реализации проекта с учетом возможных рисков.

Программа:

1. Кто виноват?

Краткий обзор рынка загородной недвижимости. Изменения и тенденции за последние шесть месяцев

Циклическая природа кризиса

Кризис: катастрофа или возможность?

Почему при кризисе невозможно продать непостроенную недвижимость

Как изменяются цены на недвижимость в период кризиса

Какие сегменты рынка недвижимости страдают прежде всего, а какие существуют в период кризиса

2. Что делать?

Реализация новых возможностей в условиях кризиса для участников загородного рынка недвижимости: девелоперов, подрядчиков, поставщиков материалов, землевладельцев.

Антикризисная маркетинговая стратегия. «Ре-концепция» текущих проектов.

Что следует, и что не следуют делать девелоперам в период кризиса.

Какие модели поведения позволят минимизировать последствия кризиса.

Как определить какие проекты приостановить, какие продолжить.

Корректировка бизнес-процессов при реализации проектов.

Анализ и реструктуризация активов. Какие активы стараться сохранить, а с какими расстаться?

Переоценка портфеля проектов. Как продать незавершенный проект?

Что можно покупать в период кризиса.

Система показателей качества маркетинга и продаж.

Выявление потребностей клиента;

Техника продаж продуктов;

Контроль качества продаж;

Методика разработки финансовой мотивации сотрудников.

Разработка Программы антикризисных мероприятий.

3. Тактика: как выйти вместе?

Что делать менеджменту: стратегии выживания в новую эпоху

«Ре-концепция» текущих проектов с учетом интересов подрядчиков и поставщиков материалов.

Оптимизация расходов на проектирование

Необходимые данные для составления технического задания на «Ре-концепцию» коттеджного поселка

Возможные трудности и риски

Строительство коттеджного поселка в условиях кризиса

Оптимизация расходов на строительство коттеджных поселков

Строительные материалы и технологии

Корректировка Бизнес-плана реализации проекта с учетом «Ре-концепции»

Затратная часть

План-график работ

Разработка ФПС реализации инвестиционно-строительного проекта. Определение целей и задач при реализации инвестиционно-строительного проекта. Выделения ключевых правоотношений участников проекта друг с другом и третьими лицами, влияющими на реализацию проекта. Оптимизации взаимоотношений участников проекта с учетом требований

действующего законодательства РФ и целей инвестиционно-строительного проекта. Правовые и финансовые механизмы взаимодействия участников проекта (регламентация процедур подготовки и заключения сделок, формализации финансовых потоков и пр.) Примеры регламентирующих документов по проекту.

Преподаватели:
1. Лукинов Валерий Валентинович
Директор Департамента Управления Федеральной Девелоперской Сетью «RODEX Group», Руководитель комитета по загородной недвижимости РГР, опыт работы в строительном бизнесе более десяти лет, автор статей в специализированных журналах по загородной недвижимости и строительству.
2. Уточняется

С ЗАЯВКАМИ И ВОПРОСАМИ ОБРАЩАТЬСЯ:
Тел.\факс. +7(495)231-49-98
E-mail:orgotdel@rgr.ru, education@rgr.ru
Адрес: Москва, ул. Радио, 14 корп. 1, (4 этаж.)
Стоимость: для членов РГР- 13240 руб., для других участников- 15 400 руб. (В стоимость входит: обучение, раздаточный материал, обеды, кофе-паузы, выезд в коттеджный поселок)

ОБРАЗОВАНИЕ И КАРЬЕРА

Курс «Профессиональные навыки агента и брокера»

Национальный Учебный Центр Риэлторов приглашает с 16 по 25 апреля 2009 г. на курсы «Профессиональные навыки агента и брокера».

Курс проводится в рамках системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости.

Особенностью организации учебного процесса в Центре является привлечение к преподаванию профессионалов Российской Гильдии Риэлторов, хорошо знающих рынок недвижимости, а также специалистов в области психологии, юриспруденции, финансов, управления персоналом.

Среди преподавателей курса - юристы, аналитики, психологи, руководители компаний - практики, различных направлений риэлторской деятельности, а так же представители государственных учреждений, работающих с недвижимостью.

Обучение проводится по программе, утвержденной комитетом по профессиональному обучению Российской Гильдии Риэлторов. Программой предусмотрено изучение необходимого материала для использования его специалистами рынка недвижимости в их профессиональной деятельности. Программой предусмотрено практическое занятие в одной из риэлторских фирм.

Курс «Профессиональные навыки агента и брокера» заканчивается тестовым экзаменом.

Слушатели курса получают свидетельство о повышении квалификации и аттестат сертифицированного специалиста.

За справками обращаться по тел. +7(495) 231-49-98, +7(**499**) 261-96-80 или по e-mail: education@rgr.ru, orgotdel@rgr.ru

Авторский семинар "Методология общего анализа и прогнозирования рынка недвижимости"

Национальный Учебный Центр Риэлторов приглашает 27-29 апреля 2009 года на авторский семинар Стерника Г.М. «Методология общего анализа и прогнозирования рынка недвижимости".

Курс предназначен для повышения квалификации инвестиционных аналитиков, аналитиков рынка недвижимости, маркетологов инвестиционно-строительных компаний, оценщиков недвижимости.

Уважаемые аналитики рынка недвижимости!
Методология анализа рынка недвижимости постоянно развивается и совершенствуется, впитывает в себя новые разработки различных авторов, практические примеры применения методик исследования и прогнозирования рынка.
Геннадий Моисеевич Стерник разработал для повышения квалификации аналитиков авторскую программу "Методология общего анализа и прогнозирования рынка недвижимости", куда включены новые разделы, связанные с индексным анализом, методами исследования рынка недвижимости, новыми методиками прогнозирования цен и объемов спроса на рынке.

Целевая аудитория – аналитики рынка недвижимости.

«МЕТОДОЛОГИЯ ОБЩЕГО АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (НОВЫЕ РАЗДЕЛЫ)»

1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ АНАЛИЗА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ:
1.1. Принципы методологии анализа рынка недвижимости
1.2. Рынок недвижимости как объект исследования
Рынок недвижимости: общая структура, функции. Свойства рынка и их показатели. Стоимость объекта, цена, категории цен и арендных ставок. Многоуровневая система показателей и формы их регистрации
1.3. Типовые цели анализа рынка недвижимости
Типовые цели анализа рынка недвижимости. Требования к профессии аналитика.
1.4. Содержание общего (универсального) и специализированного анализа рынка недвижимости
Содержание общего анализа. Общерыночный консалтинг. Общий (универсальный) и специализированный анализ. Специализированный консалтинг
2. МЕТОДОЛОГИЯ РАСЧЕТА ИНДЕКСОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ:
2.1. Общие понятия об индексах в математике и экономике
Абсолютные и относительные показатели. Понятие об индексах и их применении в экономике. Приросты и индексы роста. Базовые и цепные индексы. Индексы с исключенной сезонностью. Индексы фактической и постоянной структуры и индексы структурных сдвигов. Номинальные и реальные индексы цен и арендных ставок (индексы, очищенные от инфляции)
2.2. Система индексов рынка недвижимости
Понятие об индексах как индикаторах развития рынков. Индексы - индикаторы рынка недвижимости Аналитической группы Г.М.Стерника
2.3. Особенности методики расчета индексов рынка недвижимости СЕРЕАН
Проект REPI CEREAN. Пример расчета индексов СЕРЕАН.

3. МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФАКТОРОВ И ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ПОВЕДЕНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ:
3.1. Эконометрические методы сопоставления динамики различных показателей рынка и влияющих на них факторов
3.1.1. Графическое сопоставление трендов различных показателей

3.1.2. Анализ разрывов рынка и определение соотношения спроса и предложения на основе анализа динамики объема предложения
3.1.3. Оценка влияния факторов на основе корреляционно-регрессионного анализа. Пример исследования пространственно-параметрических закономерностей регионального рынка жилья
3.1.4. Оценка закономерностей поведения рынка на основе коэффициентов совместной динамики
3.1.5. Оценка доступности жилья для населения
3.2. Квалиметрические методы рейтинговой оценки объектов
3.2.1. Методика рейтинговой оценки зон местоположения объектов
3.2.2. Методика рейтинговой оценки качества проектов (на примере элитных новостроек)
3.2.3. Методика рейтинговой оценки коттеджных поселков
3.3. Социологические методы изучения поведенческих закономерностей субъектов рынка
3.3.1. Количественный метод оценки структуры предпочтений потребителей на основе их анкетирования
3.3.2. Качественный метод изучения рынка на основе глубинных интервью с экспертами
3.3.3. Метод изучения структуры предпочтений потребителей на основе анкетирования экспертов
3.4. Правовой анализ условий деятельности девелопера
3.4.1. Правовой анализ административных условий входа и деятельности девелопера на рынок строительства жилья в Москве (2001 год)
3.4.2. Правовой анализ изменения условий деятельности лэнд-девелопера после принятия Закона об обороте сельхозземель (2003 год)

4. <u>МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ:</u>
4.1. Основные понятия теории прогнозирования
Понятия о прогнозировании, требования и ограничения. Технический и фундаментальный анализ при прогнозировании. Классификация методов прогнозирования по степени формализации
4.2. Методы прогнозирования динамики цен, применяемые на рынке недвижимости
4.2.1. Эвристическая методика прогнозирования
Понятие об эвристическом прогнозировании. Пример применения эвристического метода для прогнозирования развития рынка недвижимости Москвы на 2006 год. Пример построения баланса фундаментальных факторов
4.2.2. Методика прогнозирования на основе статистической регрессионной модели
Выдвижение гипотезы о закономерностях поведения рынка на основе изучения предыстории и предполагаемых тенденций. Подбор регрессионной модели. Расчет коэффициентов модели. Примеры моделей и прогнозов динамики цен в Москве на 1995, 2001 год и количества ипотечных сделок на 2005 год.
4.2.3. Сценарный метод
Условия применения сценарного метода. Выдвижение гипотез о вариантах внешних условий функционирования рынка недвижимости и формирование сценариев. Расчет или экспертное предсказание динамики показателей рынка для каждого сценария. Экспертная оценка вероятности реализации каждого сценария. Определение наиболее вероятного (средневзвешенного) сценария. Примеры сценарного прогнозирования динамики цен в Москве на 1999 год, 2003 год, 2009 год
4.2.4. Метод многофакторного моделирования
Сущность метода многофакторного моделирования. Порядок построения многофакторной модели. Достоинства и ограничения многофакторного моделирования. Примеры прогнозирования динамики цен в Москве на 2007 год (группа «РЭА Риск-менджмент») и на 2009 год (ЦМЭА СБ РФ)
4.2.5. Метод нейронных сетей
Сущность метода нейронных сетей, преимущества и недостатки по сравнению с многофакторными моделями. Примеры прогнозирования цен на жилье в Москве на 2005 год (Институт землеустройства) и в Краснодаре на 2009 год (ООО «ВИЛЛАН»)
4.2.6. Метод негармонического разложения ценового тренда

Циклы в экономике и на рынке недвижимости. Сущность метода негармонического разложения ценового тренда. Математическая модель. Примеры прогнозирования цен на жилье в Москве и других городах России на 2007-2008 годы и сопоставление с фактическими данными.
4.3. Методы прогнозирования объема спроса и темпов поглощения площадей
4.3.1. Методика СК «АССО-СТРОЙ» (Ижевск) прогнозирования объема спроса на жилье с использованием данных соцопросов. Пример
4.3.2. Методика ИЭПП прогнозирования спроса на основе конъюнктурных опросов
4.3.3. Методика Аналитической группы Стерника Г.М. прогнозирования темпов поглощения площадей на основе динамики объема предложения. Пример
4.3.4. Методика CCIM прогнозирования спроса на коммерческую недвижимость на основе экономико-демографического анализа
Процедура анализа экономической базы (АЭБ). Анализ сдвиг-доля. Упрощенное применение АЭБ
Пример оценки реализованного спроса на офисные площади в г. Екатеринбурге и прогноза динамики спроса путем упрощенного анализа экономической базы

Приглашаем принять участие в данной программе!

С ЗАЯВКАМИ И ВОПРОСАМИ ОБРАЩАТЬСЯ:
Тел.\факс. +7(495)231-49-98
E-mail:orgotdel@rgr.ru, education@rgr.ru
Адрес: Москва, ул. Радио, 14 корп. 1, (4 этаж.)
Стоимость: 13240 руб.для членов РГР, 15 400 руб., для др. участников.,
(в стоимость входит: обучение, раздаточный материал, обеды, кофе-паузы)

Семинар «Антикризисная стратегия:выйти из кризиса вместе..."

Национальный Учебный Центр Риэлторов приглашает на семинар 14 – 16 мая 2009 года по теме: «Антикризисная стратегия:выйти из кризиса вместе-девелоперам, подрядчикам и землевладельцам» (с выездом в коттеджный поселок).

Семинар предназначен:

Для девелоперов, инвесторов, подрядчиков реализующих проекты на любых стадиях.
Для Землевладельцев, риэлторов, управляющих компанией, архитекторов, руководителей проектов, аналитиков, консультантов по недвижимости, поставщиков строительных материалов, комплектующих.
Для зам. глав Администрации по экономике, инвестиционной политике и имущественным отношениям.

Цель семинара:

Дать системный взгляд на ситуацию на рынке и определить стратегию выхода для:
• Девелоперов - у которых заморожены проекты, отсутствует финансирование проектов, есть долги, снижена покупательская активность;
• Инвесторов - занявших выжидательную позицию, связанную с непониманием ситуации на рынке и готовящих анализ по распределению инвестиций компании;
• Подрядчиков – замораживающие строительство из-за отсутствия финансирования, неплатежей, долгов перед поставщиками.
• Землевладельцев – резко снизивших цены на «большие земли», распродающих активы.

Антикризисная стратегия: что делать?

Выйти из кризиса вместе- девелоперам, подрядчикам и землевладельцам.

Тактика: как выйти вместе?

Как завершить проект, организовать продажи, основанные на показателях эффективности, организовать строительство без кредитов, найти инвесторов, найти землевладельцев – партнеров, или выйти из проекта с минимальными потерями.

В результате обучения Вы:

Рассмотрите вопросы, связанные с оценкой и прогнозированием управления в нестабильной экономической ситуации. Разработаете программы по эффективности принятия управленческих решений. Ответите на все профессиональные вопросы по теме антикризисного управления. Узнаете актуальные сведения по сложившимся рыночным условиям. Сформируете Медиа-план, основанный на показателях эффективности.

Сможете эффективно управлять продажами на основе комплексной системы показателей. Составить техническое задание на проектирование поселка. Рассчитать все затраты на реализацию проекта. Составить бизнес-план. Определить основные этапы реализации проекта и алгоритм дальнейших действий. Оценить возможные риски. Предложить заказчику оптимальные варианты реализации проекта с учетом возможных рисков.

Программа:

1. Кто виноват?

Краткий обзор рынка загородной недвижимости. Изменения и тенденции за последние шесть месяцев

Циклическая природа кризиса

Кризис: катастрофа или возможность?

Почему при кризисе невозможно продать непостроенную недвижимость

Как изменяются цены на недвижимость в период кризиса

Какие сегменты рынка недвижимости страдают прежде всего, а какие существуют в период кризиса

2. Что делать?

Реализация новых возможностей в условиях кризиса для участников загородного рынка недвижимости: девелоперов, подрядчиков, поставщиков материалов, землевладельцев.

Антикризисная маркетинговая стратегия. «Ре-концепция» текущих проектов.

Что следует, и что не следуют делать девелоперам в период кризиса.

Какие модели поведения позволят минимизировать последствия кризиса.

Как определить какие проекты приостановить, какие продолжить.

Корректировка бизнес-процессов при реализации проектов.

Анализ и реструктуризация активов. Какие активы стараться сохранить, а с какими расстаться?

Переоценка портфеля проектов. Как продать незавершенный проект?

Что можно покупать в период кризиса.

Система показателей качества маркетинга и продаж.

Выявление потребностей клиента;

Техника продаж продуктов;

Контроль качества продаж;

Методика разработки финансовой мотивации сотрудников.

Разработка Программы антикризисных мероприятий.

3. Тактика: как выйти вместе?

Что делать менеджменту: стратегии выживания в новую эпоху

«Ре-концепция» текущих проектов с учетом интересов подрядчиков и поставщиков материалов.

Оптимизация расходов на проектирование
Необходимые данные для составления технического задания на «Ре-концепцию» коттеджного поселка
Возможные трудности и риски
Строительство коттеджного поселка в условиях кризиса
Оптимизация расходов на строительство коттеджных поселков
Строительные материалы и технологии
Корректировка Бизнес-плана реализации проекта с учетом «Ре-концепции»
Затратная часть
План-график работ

Разработка ФПС реализации инвестиционно-строительного проекта. Определение целей и задач при реализации инвестиционно-строительного проекта. Выделения ключевых правоотношений участников проекта друг с другом и третьими лицами, влияющими на реализацию проекта. Оптимизации взаимоотношений участников проекта с учетом требований действующего законодательства РФ и целей инвестиционно-строительного проекта. Правовые и финансовые механизмы взаимодействия участников проекта (регламентация процедур подготовки и заключения сделок, формализации финансовых потоков и пр.) Примеры регламентирующих документов по проекту.

Преподаватели:
1. Лукинов Валерий Валентинович
Директор Департамента Управления Федеральной Девелоперской Сетью «RODEX Group», Руководитель комитета по загородной недвижимости РГР, опыт работы в строительном бизнесе более десяти лет, автор статей в специализированных журналах по загородной недвижимости и строительству.
2. Уточняется

С ЗАЯВКАМИ И ВОПРОСАМИ ОБРАЩАТЬСЯ:
Тел.\факс. +7(495)231-49-98
E-mail:orgotdel@rgr.ru, education@rgr.ru
Адрес: Москва, ул. Радио, 14 корп. 1, (4 этаж.)
Стоимость: для членов РГР- 13240 руб., для других участников- 15 400 руб. (В стоимость входит: обучение, раздаточный материал, обеды, кофе-паузы, выезд в коттеджный поселок)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Рынок недвижимости различных стран перестал быть регионально замкнутым. Сейчас он представляет собой единое общемировое пространство, имеющее общие цели и задачи.

Развитие сотрудничества РГР с профессиональными ассоциациями всего мира чрезвычайно важно: обмен опытом, дополнительное образование, возможность получения профессиональных степеней, признаваемых во всем мире, налаженные контакты дают уникальную возможность воспользоваться услугами зарубежных коллег всем членам РГР.

Программа бизнес-тура делегации Российской Гильдии Риэлторов в Болгарию

Дата: 22 апреля – 26 апреля 2009 года
Программа организована Российской Гильдией Риэлторов совместно с Национальной Ассоциацией Собственников Недвижимости Болгарии.

22 апреля - Среда

Прилет в Софию. Трансфер в отель, размещение 4*.
Форум с риэлторами Софии.

23 апреля - Четверг

09:30 - вылет самолетом из Софии в Варну
10:30 - прилет в Варну
11:00 - встреча с риэлторами Варны, и бизнес-поездка по Северной части Черноморского побережья Болгарии
16:00 - отъезд из Варны в Поморье (автобус)
17:30 - приезд и размещение в отеле Grand Hotel Pomorie (Бургас) 5*
18:30 - форум и встреча с риэлторами Бургаса и ужин

24 апреля - Пятница

10:00 - бизнес-поездка по объекта на Южной части Черноморского побережья Болгарии, Золотые Пески, Несебр
19:00 - прибытие в отель, Ужин

25 апреля - Суббота

09:00 - бизнес-тур по объектам недвижимости Созопол
17:00 - размещение в отеле Santa Marina Hotel, Созопол 4*

26 апреля - Воскресенье

05.30 - отправление в а/порт Бургаса
06:30 - вылет в Софию
08.20 - прилет в а/порт София
12:30 - вылет самолетом в Москву

Стоимость бизнес – тура:

При двухместном размещении: 650 Евро
При одноместном размещении: 790 Евро

В стоимость включено:

- авиабилеты по маршруту
- трансферы по маршруту бизнес тура (автобус)
- посещение объектов недвижимости по программе бизнес-тура
- питание: завтрак
- страхование медицинское

Дополнительно оплачивается виза 65 Евро за паспорт

Примечание:
В программе возможны изменения и дополнения с цель улучшения и оптимизации

С заявками и вопросами обращаться:
Российская Гильдия Риэлторов тел. +7(495) 632-1179, +7(499) 261-9680, +7(499) 261-0398.
Отдел международных отношений – Ясашных Андрей +7916-581-3001

Программа Бизнес поездки делегации Российской Гильдии Риэлторов на 60-й Юбилейный Конгресс FIABCI

Дата: 17 мая – 24 мая 2009 г.
Место: Пекин (Китай)

18 мая 09 - Понедельник
Прилёт в Пекин, встреча на аэропорту и трансфер с русскоговоряющим гидом в отель.
Размещение в отеле 5* Grand Hotel Beijing (или Marriott Beijing City Wall 5*), по выбору.
Обзорная экскурсия по Пекину с посещением Площади Тяньань Мэнь, Памятников, Гос.Театра и других исторических достопримечательностей с русскоговорящим гидом и трансфером.(в стоимость включен обед в ресторане «Пекинская Утка».

19 мая 09 - Вторник
Завтрак в отеле.
Экскурсия с осмотром Великой Китайской Стены, с русскоговорящим гидом (продолжительность около 5 часов, с обедом)

20 мая 09 - Среда
Завтрак в отеле.
Экскурсия в Летний Императорский Дворец с русскоговорящим гидом и трансфером. (продолжительность экскурсии 4-5 часов., с обедом)

21 мая 09 - Четверг
Завтрак в отеле. Трансфер к месту проведения 60-го Конгресса FIABCI.
Работа на конгрессе, проведение встреч и участие в семинарах.

22 мая 09 - Пятница
Завтрак в отеле. Трансфер к месту проведения 60-го Конгресса FIABCI.
Работа на конгрессе, проведение встреч и участие в семинарах.

23 мая 09 – Суббота - 24 мая 09 – Воскресенье
Завтрак.Трансфер в Аэропорт Пекина
Вылет в Москву.

Стоимость бизнес тура на 1 человека:

Hotel	Место в DBL	Одноместный номер
Hotel GRAND BEIJING	1690 $US	2190 $US
Hotel MARIOTT BEIJING CITY WALL	1360 $US	1609 $US

В стоимость поездки включено:
- Размещение в отеле выбранной категории

- питание: согласно программы
- экскурсионная программа указанная выше, включающая обеды
  - трансферы по программе
  - страховка медицинская

Оплачивается дополнительно:
- виза – 40 $US
- Москва – Пекин – Москва (эконом класс – от 32000 руб.)
- дополнительные экскурсии:

- Посещение Олимпийского Парка и стадиона Гнездо, Водного Куба включая трансфером и гидом.(прод. 2-3 часа) - 60 $US за чел.
- Посещение древнего Ламаиского Храма и Центра Тибетской Медицины, с трансфером и гидом (прод. 2-3 часа.) - 30 $US за чел.

В программе возможны некоторые изменения и дополнения с целью ее улучшения и оптимизации.

С заявками и вопросами обращаться:
Российская Гильдия Риэлторов тел. +7(495) 632-1179, +7(499) 261-9680, +7(499) 261-0398
Отдел международных отношений – Ясашных Андрей +7916-581-3001

РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ®
РИЭЛТОР®
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ©

SIMA09
madridinternationalrealestateexhibition
MAYO 27-30 MAY

Уважаемые коллеги!
Приглашаем Вас принять участие в составе делегации Российской Гильдии Риэлторов бизнес-поездки *на выставку недвижимости* SIMA-2009

Программа бизнес-поездки делегации РГР
на выставку недвижимости
26 мая – 30 мая 2009 г.
Мадрид (Испания)

SIMA-2009 - самая крупная выставка недвижимости в Европе. На выставке будет представлен весь спектр жилой недвижимости не только Мадрида, но и всей Испании. SIMA09 - это идеальное место для представления своей продукции и услуг на рынке недвижимости десяткам тысяч покупателей и частным инвесторам, которые каждый год принимают участие в выставке.
Вы встретите всех ключевых участников испанского и международного рынка недвижимости: строителей, инвесторов, финансовые компании, представителей государственных учреждений, консультантов, потенциальных клиентов. SIMA09 - это именно то место, где Вы сможете представить свой "портфель" и познакомиться с рынком недвижимости Испании, найти новые возможности для инвестирования. Выставка также включает в себя профессиональные встречи и различные презентации.
Место проведения: Мадрид (Испания)
IFEMA - Parque Ferial Juan Carlos I
Время работы: 11:00 – 20:30
Даты проведения бизнес тура: 26.05.2009 - 30.05.2009
Организатор: G.P. Grupo Planner, s.l.
Plaza del Marqués de Salamanca 9, 28006 Madrid
Tel: ++34 91 781 42 14 Fax: +34 91 578 10 63
www.gplanner.com comercial@gplanner.com

Проектная группа G.P. Grupo Planner, Apex Inmobiliaria, Baluarte Grupo Inmobiliario, Ferrovial Inmobiliaria, La Caixa, Realia Business, Reyal Grupo. www.saloninmobiliario.com sim@gplanner.com

Программа-бизнес поездки:

Размещение:

Hotel	Место в DBL	Одноместный номер
Hotel AC FERIA MADRID 4*	***690Euro***	***896 Euro***
Hotel OSUNA 4*	***596 Euro***	***1030 Euro***

Питание включенное в программу бизнес тура:: *Завтраки*

Трансферы: *Из аэропорта и обратно*

Экскурсионное обслуживание: *Обзорная экскурсия по Мадриду с русско-язычным гидом (3-4 часа на автобусе и пешком)*

Страхование: *Медицинское страхование (30000 Евро)*

Дополнительно оплачивается:

Авиабилет Москва – Мадрид - Москва (от 12500 руб.)

Виза: 80 Евро

Дополнительные услуги предлагаемые в Мадриде (экскурсии , посещение объектов недвижимости Испании)

По всем вопросам обращаться:

Отдел международого сотрудничества Российской Гильдии Риэлторов:
Ясашных Андрей
Тел.+7(499) 2619680
Моб.: + 7 916 581 3001

В программе возможны некоторые изменения и дополнения с целью ее улучшения и

Программа Бизнес поездки делегации Российской Гильдии Риэлторов на ознакомительные поездки во Флориду, США

Российская Гильдия Риэлторов приглашает в ознакомительные поездки во Флориду, США

График:

С 28 июня по 5 июля 2009 г.

С 5 по 13 августа 2009г.

С 23 сентября по 1 октября 2009г.

С 18 по 23 ноября 2009г.

С 31 января по 6 февраля 2010г.

«Супер-предложения на рынке недвижимости Флориды. Посещение лучших парков мира. Отдых на океане». Это реальная возможность стать владельцем кусочка рая на земле!!!

Цены на аппартаменты - от 15’000 долл.

Цены на дома – от 50’000 долл.

Помощь в сопровождении сделок, переводческих услугах, обеспечении иформационными материалами, квалифицированных консультациях.

В случае приобретения недвижимости во Флориде, принимающими в США и обеспечивающими весь сервис в поездке компаниями American Business Standard, Inc. (USA) и Florida Dream Realty & Mortgage (USA) стоимость поездки по основной программе возвращается!!!

Программа Бизнес - поездки:

Основная программа с 28 июня по 5 июля Майами-Орландо:

28 июня-2 июля – Майами
02-05 июля – Орландо:

Дополнительная программа (бонусы-возвраты на эту часть не распространяются):
5-12 июля – по желанию участие в Круизе по Карибским островам
(Labadee, Haiti-Ocho Rios, Jamaica-George Town, Grand Cayman-Cozumel, Mexico) на одном из новейших и крупнейших кораблей мира - Freedom of the Seas круизной компании Royal Caribbean Cruise Line.

28 июня - воскресенье:
Прилет в Майами. После прохождения Иммиграционного контроля (вне зависимости от рейса прибытия) группу встречает русскоговорящий ассистент с табличкой «RGR».
Трансфер в отель. Размещение в отеле в соответствии с заказанным классом тура.
Помощь ассистентом при размещении.

29 июня - понедельник:
Завтрак (самостоятельно).
9.30-14.00 Обзорная экскурсия по Майами с русскоговорящим гидом с прогулкой на катере.
14.00-15.00 Время для обеда (оплата самостоятельно).
15.00-18.00 Осмотр объектов недвижимости Майами.
30 июня. Вторник.
Завтрак (самостоятельно).
9.30-14.00 Осмотр объектов недвижимости Майами.
После 14.00 Отдых на океане.

1 июля - среда:
Завтрак (самостоятельно).
Возможность заказать дополнительные экскурсии по Майами:
Океанариум, Мир бабочек, Львинное Сафари, Коралловый Замок,
Индейская деревня (бронирование и оплата производиться заранее до момента прибытия в США).
Отдых на океане.

2 июля – четверг:
Завтрак (самостоятельно).
Выезд из отеля (время будет уточнено позднее). Помощь русскоговорящим ассистентом.
Переезд Майами-Орландо с русскоговорящим гидом (3.5-5 часов).
Во время трансфера уточнения по времени и датам по всем заранее заказанным экскурсиям по г. Орландо (бронирование и оплата производиться заранее до момента прибытия в США):
Полет на воздушном шаре, шоу в цирке Солнца La Nouba-Cirque du Soleil, посещение всемирноизвестных парков: Magic Kingdom (Disney), Animal Kingdom (Disney), EPCOT Center (Disney), Downtown Disney, Universal Studios, Island of Adventure, Sea World, Bush Gardens, Космический Центр NASA (Cape Canaveral).
Приезд в Орландо.
Размещение в отеле в соответствии с заказанным классом тура.

3 июля - пятница:
09.30-14.00 Обзорная экскурсия по Орландо с посещением деловой части города, Downtown Disney, строительных площадок современнейшей архитектурной застройки микрорайона Celebration.
Для справки: г. Орландо посетили с деловыми и туристическими целями свыше 50 млн. чел. в 2008году.
14.00-15.00 Время для обеда (оплата самостоятельно).
15.00-18.00 Ознакомительный тур по объектам недвижимости Орландо.

4 июля – суббота:
Завтрак (самостоятельно).
9.30-14.30 Свободный день. Трансфер в парк Sea World, один из самых популярных парков в мире. Подводный мир, всемирно известное шоу с касатками, дельфинами,
морскими львами, встречи с гигантскими акулами и скатами. Павильоны по исследованию Арктики, встречи с белыми медведями и пингвинами. Сопровождение русскоговорящиим гидом в парке. Оплата входных билетов на месте самостоятельно.

15.00-21.30 Во второй половине дня трансфер в парк Epcot Center мира Уолта Диснея (Walt Disney). Вы можете “побывать” в 11 странах, попробовать национальные блюда. Весь день Вас ждут необыкновенные шоу, парады и другие представления, посвещенные празднованию 4-го июля - Дня Независимости Америки.
Вечернее шоу огней, фейерверки и салюты стран мира. Оплата на месте самостоятельно. Сопровождение русскоговорящиим гидом в парке.
22.0 Возвращение в отель.

5 июля – воскресенье:
Выезд из отеля (время будет уточнено позднее).
Помощь русскоговорящим ассистентом при выезде.
Для завершивших основную программу поездки трансфер в аэропорт
Орландо. Помощь русскоговорящим ассистентом при вылете.
Для желающих участвовать в дополнительной программе поездки
трансфер в морской порт Мыс Канаверал в сопровождении русскоговорящего гида. Регистрация и посадка на корабль
Freedom of the Seas. Отплытие от Морского порта мыса Канаверал.

6 июля – понедельник:
Весь день в океане Отдых и развлечения на борту корабля. Корабль предоставляет полный спектр услуг, среди которых: SPA салоны, сауны, тренажерные залы, бассейны, теннисные корты, площадки для игр в волейбол и баскетбол и многое другое. Бассейны, шезлонги, водные горки и другие аттракционы, стена для занятий скалолазанием.

7 июля – вторник:

8:00 Прибытие корабля в Labadee, Hispaniola, Haiti.

8:00-17:00 Время для экскурсий, изучения и знакомства с Labadee,
Hispaniola, Haiti. Экскурсии можно заказать на корабле.
17:00 Отплытие корабля.

8 июля – среда:
9:00 Прибытие корабля в Ocho Rios, Jamaica.
9:00-17:00 Время для экскурсий и изучения Ocho Rios, Jamaica.
Экскурсии можно заказать на корабле.
17:00 Отплытие корабля.

9 июля – четверг:

8:00 Прибытие корабля в George Town, Grand Cayman.
8:00-16:00 Время для экскурсий, изучения и знакомства с George Town. Экскурсии можно заказать на корабле.
16:00 Отплытие корабля.

10 июля – пятница:
10:00 Прибытие корабля в Cozumel, Mexico.
10:00-19:00 Время для экскурсий, изучения и знакомства Cozumel, Mexico. Экскурсии можно заказать на корабле.
19:00 Отплытие корабля.

11 июля – суббота:
Весь день в океане Отдых и развлечения на корабле.

12 июля – воскресенье:
7:00 Прибытие в морской порт Мыс Канаверал.
После прохождения иммиграционного контроля группу встречает русскоговорящий ассистент с табличкой «RGR». Трансфер в аэропорт Орландо с русскоговорящим гидом. Помощь с регистрацией на рейс самолета, вылетающего в Россию.

13 июля – понедельник:
Прилет в Россию.

Стоимость основной программы поездки составляет 790 долл./чел. При 2-местном размещении и классе тура 3*.
(Стоимость международного перелета, консульского сбора за оформление визы и страховки не включены).

Класс тура	Стоимость на 1 чел. при 2-местн. размещении	Доплата за 1-местное размещение
3	790	550
4	985	730
5	1’860	1’450

Стоимость дополнительной программы поездки составляет 1’990 долл./чел. При 2-местном размещении и классе тура 3*.
(Стоимость международного перелета, консульского сбора за оформление визы и страховки не включены).

Класс тура	Стоимость на 1 чел. при 2-местн. размещении	Доплата за 1-местное размещение
3	1’990	1’600
4	3’385	2’130
5	4’640	3’350

Скидка за 3-го, 4-го человека в номере в отеле, каюте - 25% от стоимости 2-х местного размещения.

В поездку входит:

Основная программа:

- Проживание в Майами и Орландо (по 2 чел. в комнате)
- Обзорная экскурсия с русскоговорящим гидом в Орландо и Майами
- Трансфер аэропорт-отель в Майами
- Трансфер Майами-Орландо
- Отель-аэропорт Орландо
- Сопровождение русскоговорящим ассистентом при посещении парков Sea World, Epcot (Disney World), трансферы до парка и обратно.
- Осмотр объектов недвижимости в Майами и Орландо
- Сувениры, информационно-рекламные материалы
- Визовая поддержка (по необходимости)

В дополнительную программу также входит:

- Трансфер отель Орландо-морпорт Мыс Канаверал
- Проживание на корабле в каютах для класса тура:

3*- внутренние каюты
4*- каюты с окном
5*- каюты с балконом

- Питание на корабле во время круиза
- Трансфер морпорт Мыс Канаверал-аэропорт Орландо.

Компания American Business Standard, Inc. (USA) обеспечивает визовую поддержку для участников поездки.

Примечание 1:
В программе возможны некоторые изменения и дополнения с целью ее улучшения и оптимизации.

С ЗАЯВКАМИ И ВОПРОСАМИ ОБРАЩАТЬСЯ:
Международный отдел Российской Гильдии Риэлторов
Ясашных Андрей: e-mail: coordinator@rgr.ru
Тел.:+7(495) 632-1179; +7(499) 261-9680; +7(499) 261-0398.
Моб. тел: +7 916 581 3001

ОТ ВСЕЙ ДУШИ ПОЗДРАВЛЯЕМ

Поздравляем с Днем Рождения!
Мазурина Николая Михаиловича, Президента Гильдии Риэлторов Московской области!
От всей души желаем всяческих благ, оптимизма, счастья, благополучия!

Поздравляем с Днем Рождения!
Камалова Рустема Фаридовича, председателя совета Ассоциации «Профессиональные участники рынка недвижимости республики Башкортостан»!
Желаем удачи в реализации самых смелых идей, проектов, руководимой вами Ассоциации! Успеха в поставленных целях. Счастья и благополучия!

Поздравляем с 15-летним юбилеем!
Компанию ЗАО АН "Дельта", г. Новосибирск!
Всем сотрудникам компании желаем крепкого здоровья, финансового благополучия, взаимопонимания и постоянного стремления к совершенству!

Российская Гильдия Риэлторов