РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ

ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

ПРОФЕССИОНАЛ РГР

ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ

СОДЕРЖАНИЕ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

МОСКВА – САН-ФРАНЦИСКО (США)

Взаимовыгодное сотрудничество РГР и NAR

С 6 по 17 ноября 2013 года в США (г. Сан-Франциско) прошёл Национальный Конгресс риэлторов США. В работе Конгресса приняла участие большая делегация Российской Гильдии Риэлторов во главе с Президентом РГР Анной Лупашко, Вице-президентами РГР Александром Жилевским, Андреем Хромовым, Владимиром Каплинским, Исполнительным Вице-президентом РГР Еленой Миловидовой.

Выступая на Генеральной сессии Конгресса, Президент РГР Анна Лупашко отметила развивающийся уровень сотрудничества между Российской Гильдией Риэлторов и Национальной ассоциацией риэлторов США, который позволяет углубить кооперацию между организациями, наладить дальнейшую совместную работу российских и американских специалистов рынка недвижимости, совместно решить актуальные вопросы глобального рынка.

В ходе работы Генеральной сессии Президент РГР Анна Лупашко, поздравила Национальную ассоциацию риэлторов США со 105-летием со дня основания и вручила Почётный диплом Михаилу Романовскому, полномочному представителю НАР по связям с Россией.

Наибольший интерес участников Конгресса НАР вызвало проведение «русского часа», в ходе которого была развёрнута широкая дискуссия о проблемах и перспективах глобального рынка недвижимости. Одним из сильных впечатлений Конгресса стало выступление Хиллари Клинтон, 67-го госсекретаря США, которая в своём докладе отметила важнейшую профессиональную роль специалистов рынка недвижимости.

Делегация РГР также посетила с дружественным визитом Ассоциацию риэлторов Сан-Франциско и провела встречу с руководством Ассоциации риэлторов Лос-Анжелеса.

Члены делегации РГР смогли ознакомиться с деятельностью Сити-холла, где состоялась рабочая встреча с вице-мэром г. Беверли-Хилс – Лили Босэ. Г-жа Босэ вручила россиянам почетные знаки мэрии.

На вопрос: что Вам дала поездка? Пресс – служба РГР получила следующие комментарии:

Татьяна Деменок:

«Российская делегация на этот раз была многочисленнее, чем обычно, и состояла более чем почти из 40 делегатов из разных городов.

Много флагов

Нас, действительно, в этот раз было больше, чем в предыдущие годы, и когда мы встали на вынос флага России на сцену, зал Конгресса «ухнул». О выносе флагов можно сказать отдельно. Это – часть программы открытия Конгресса, когда на сцене происходит действо сродни открытию Олимпийских игр, с флагами всех стран-участников мероприятия. Зрелище впечатляющее, если учесть, что государств-участников было не менее 50-ти.

В качестве приглашенного почетного гостя на Конгрессе выступила Хилари Клинтон. Она говорила быстро, эмоционально, очень артистично, настоящее шоу».

«Не поняли вопроса»

На встрече с калифорнийскими коллегами россияне не стали церемониться и задали им прямой вопрос о том, как они лоббируют свои интересы. Американцы не понимают, что значит «лоббировать интересы риэлторов»! –Их законодательные инициативы легко принимаются, потому что риэлторская деятельность в США – важный сектор экономики, который политики не оставляют без внимания. Времена меняются, меняется и

отношение к профессии, мы почувствовали, что не все «гладко» и просто в риэлторской сфере американцев. Нет тех комиссий, которые были до кризиса, есть «подводные камни» с клиентами-покупателями, которые нет-нет, да и «кинут» риэлтора.

Угостили водкой и икрой

В рамках Конгресса проходила масштабная выставка недвижимости. На бесконечной площади, разделенной на павильоны, свои экспозиции представляли и страны-участники мероприятия. Российская делегация постаралась привлечь внимание к своему стенду русским «хлеб-солью». Накрыла большой стол с привезенными яствами – конфетами, водкой, икрой, и пр. Вокруг установила флаги, в том числе и Российской гильдии риэлторов. В итоге сюда стекалось много людей, все знакомились, рассказывали о себе, о своих странах, городах. Кстати, выяснилось, что Урал американцы знают хорошо, а вот о Екатеринбурге почти ничего не слышали.

Особенности американских продаж

В Сан-Франциско участники Конгресса посмотрели объекты жилой и коммерческой недвижимости. Самая дорогая квартира общей площадью 150 кв. метров с видом на океан, мебелью, бытовыми помещениями, винной комнатой, кладовкой для белья, кабинетом, двумя спальнями и гардеробом предлагаются по цене 4,1 млн долларов США – не впечатлила, помещений много, внутри – тесно. Самый дорогой дом – 30,0 млн.долларов тоже не оставил сильного впечатления, за исключением цены. Ощущение, что в доме давно не живут (продажа длится уже год) , сам дом уже не новый, ему насчитывается несколько десятков лет.

Договоры купли-продажи недвижимости в США очень объемные, занимают десятки страниц, в них прописывается все, что только можно для того, чтобы клиенты риэлторов впоследствии не могли предъявить претензии. Перечисляются все дефекты квартиры – протечки, повреждения, все присутствующие элементы интерьера, мебель, которая была при просмотре и должна быть оставлена продавцом, и т.д.

Чаще всего на момент показов в домах и квартирах хозяева уже не живут. А риэлторы накануне визита покупателя приезжают на место, открывают дом ключом из специального ящика, осматривают жилище, после этого назначают время и встречают покупателя. Никто не боится открывать двери «обставленного» жилья, вещи не

пропадают. Все это оговорено с риэлтором, каждый его шаг прописан в многостраничном контракте на представление продавца. Профессионалы очень радеют за свое доброе имя и, оказывая конкретную услугу, стараются не выходить за ее рамки. Они не дают никаких юридических консультаций. Этим занимаются юристы, риэлтор не будет рисковать, потому что при ошибке его засудят. Он может порекомендовать юриста, банк, страхового агента, но не более того.

Полная услуга по продаже, в которую входят услуги юристов, банков, страховщиков и т. д. стоит около 10–12 % от стоимости жилья. На долю риэлтора приходится минимум половина этой суммы. Договор, заключенный им с продавцом, идентифицируется в мультилистинговой программе, в ней указывается, кто является брокером по данному договору. Специалист должен найти покупателя, подготовить все документы к продаже, в том числе сходить в коммунальную контору и взять всю техническую информацию по объекту. После заселения нового собственника его агент помогает ему оформить договоры с обслуживающими организациями, причем за это покупатель ничего ему не доплачивает.

Беверли -Хиллз

Коллеги из ассоциации профессионалов рынка княжества Беверли-Хиллз (район Лос-Анжелеса) россиянам устроили теплую встречу. Здесь мы познакомились с ассоциацией Беверли-Хиллз. Кстати: среди них много русскоговорящих, бывших наших соотечественников. Радушно поприветствовав друг друга, обменявшись сувенирами и визитками, мы направились в мэрию Беверли-Хиллз. Мэрия меня искренне удивила присутствием в ней детской комнаты для любого возраста, небольшой исторической зоной. Видно, что к ветеранам относятся с почтением. Встреча в мэрии, где нас приветствовала вице-мэр – дама, которой впору пришелся русский расшитый платок, преподнесенный президентом РГР А.Лупашко, прошла удивительным образом тоже приятно. Не было ни спешки, ни суеты.

– Что мы привезли с собой с Конгресса помимо подарков, сувениров и призов, так это желание привнести в наш бизнес все то, что есть полезное и ценное в США для поддержания значимости профессии. Думаю, что конгрессы мы должны проводить

также более значимо, чтобы каждый смог почувствовать себя важным гражданином своей страны».

Андрей Хромов: «Хочу отметить насыщенную деловую программу пребывания делегации РГР в США в ноябре 2013 году. Помимо собственно мероприятий Conference&Expo, организованных Национальной ассоциацией риэлторов США, у нас была возможность посетить бизнес-туры и семинары по практике ведения риэлторского бизнеса в Америке. Для меня, как руководителя регионального риэлторского объединения, очень полезны были встречи с Калифорнийской ассоциацией риэлторов, Ассоциациями риэлторов Сан-Франциско и Беверли Хилз/Лос-Анжелеса. В ходе поездки состоялось большое количество встреч с брокерами и агентами из самых разных штатов. Некоторые из них и сейчас, после нашего возвращения из США, продолжают по электронной почте и скайпу любезно отвечать на интересующие меня и коллег вопросы о регулировании риэлторской деятельности в Америке, роли ассоциации, работе брокера и агента и т.д. Особую благодарность хотел бы выразить Михаилу и Галине Романовским (Бостон, Массачусетс) за поддержку и помощь в ходе подготовки и пребывания делегации РГР в США, а также Антону Шипунову (Сан-Диего, Калифорния) за огромную работу по организации деловой и культурной части нашей программы».

Александр Жилевский: «Американский риэлторский бизнес кардинально изменился. Я такого не ожидал. Помимо интереса к обмену опытом, в этой поездке у меня была и личная заинтересованность. Я был в Калифорнии 11 лет назад, и мне было любопытно лично увидеть, что изменилось здесь за это время, в какую сторону развивается американский рынок оказания риэлторских услуг.

И я это увидел. Коротко скажу так: весь мир изменился, не остался в стороне и американский рынок оказания риэлторских услуг. И изменился он очень сильно. Можно сказать, стал иным по самым принципиальным вопросам.

Например, если раньше мультилистинговая система была единой на территории США, то теперь она разделилась на базы данных ассоциаций, сформированные по территориальному принципу.

Если раньше комиссионные были 8 процентов, и это только за риэлторскую услугу, то сейчас они составляют 4-5 процентов.

Если раньше считалось дурным тоном (не было запрещено на уровне закона, но это было не принято), чтобы один агент в сделке представлял интересы и продавца и покупателя одновременно (на самом деле это с профессиональной точки зрения было логично, поскольку интересы продавца и покупателя диаметрально противоположны), то теперь это обычная практика.

Если раньше агент подписывал договор с продавцом, и был обязан разместить продаваемый объект недвижимости в мультилистинговой системе в течение 24 часов, то теперь этот срок существенно увеличился – до 10 дней. При этом получили развитие хорошо знакомые нам всем бесплатные доски объявлений.

В общем, лично мне происходящие на американском рынке оказания риэлторских услуг процессы оказались неинтересны. Помню, что абсолютно иначе было 11 лет назад, в мой прошлый приезд сюда. Тогда в США я нашел реальное подтверждение тем аксиомам и схемам, которым меня учил американец-риэлтор в нашем городе, и которые после этого я успешно применил на практике. Сегодня ничего нового для себя я не открыл. Думаю, что если местное риэлторское сообщества не будет предпринимать каких-то серьезных

шагов, то в обозримом будущем размер комиссионных еще уменьшится, и риэлторы будут считать за счастье в принципе поучаствовать в сделке.

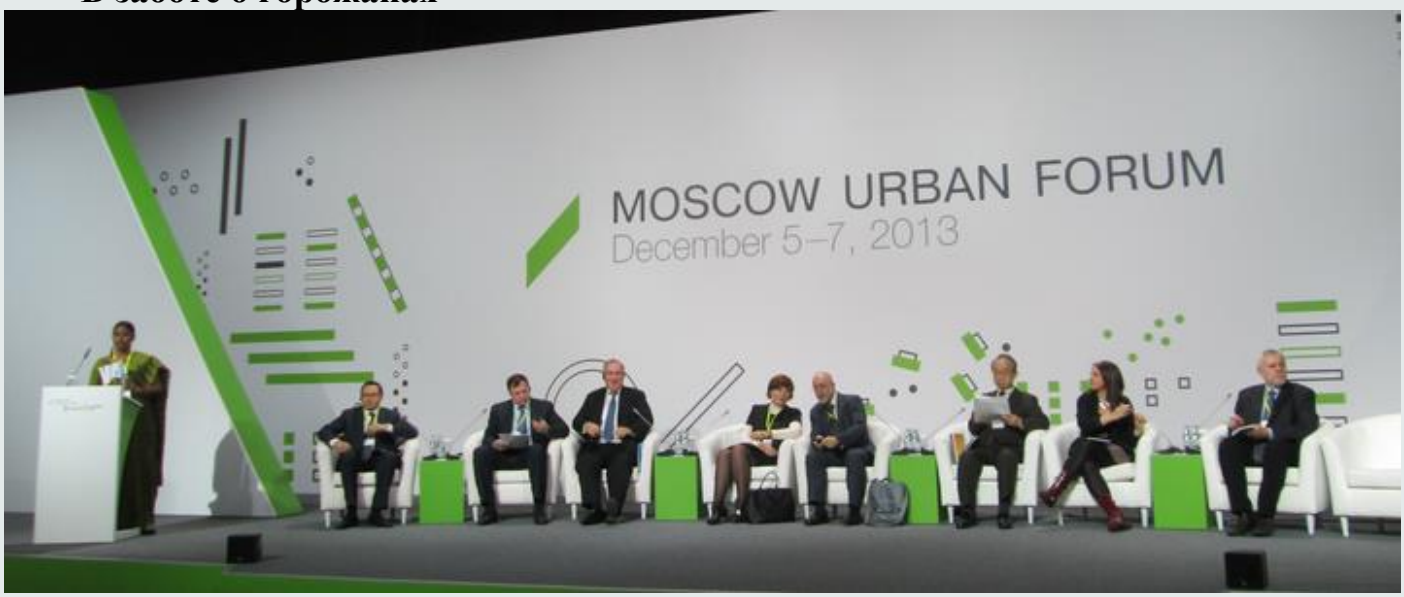
Не скрою, я всегда был сторонником мультилистинговой системы, хотел, чтобы она действовала и в нашей стране. Но сейчас, после поездки, у меня возникает вопрос – а сможем ли мы воплотить эту систему в жизнь, если у американцев не получилось ее сохранить? Ведь интернет убирает посредников, промежуточные звенья в различных сферах деятельности, в частности, в области торговли и услуг. Изменил он и американский рынок риэлторских услуг. В условиях свободного всеобщего доступа к информации сам принцип мультилистинга, когда агент получает комиссионные фактически за то, что внес информацию об объекте недвижимости в закрытую базу данных, после чего следует его продажа, уже не работает.

Конечно, сейчас сложно сказать, как будет развиваться рынок оказания риэлторских услуг в России, по какому пути он пойдет. Но то, что условия изменились, что информация стала доступной, это очевидно. И с этим придется считаться.

ВАЖНЫЕ СОБЫТИЯ

МОСКВА

В заботе о горожанах



В столице начал работу Московский урбанистический форум. Российская Гильдия Риэлторов в лице Президента Анны Лупашко и исполнительного вице-президента Елены Миловидовой приняла участие в работе его пленарного заседания.

Московский урбанистический форум – это авторитетная площадка для дискуссий и обмена практическим опытом по развитию мегаполисов. В российскую столицу приехали делегаты из 35 стран.

В ходе пленарного заседания прошла презентация международного исследования «Археология периферии», в основу которого был положен принцип SPACE – изучение проблем и потенциала городов по пяти базовым элементам.

В глобальной повестке Форума представлен международный опыт развития периферии мегаполисов.

С приветствием к участникам Форума обратился мэр Москвы С. С. Собянин, который отметил, что интерес к проблемам развития городов не ослабевает, нам нужны города развивающие и процветающие, чтобы жители в них чувствовали себя удобно.

Спикеры Форума постарались ответить на актуальные вопросы гармоничного городского планирования, поделиться опытом преодоления характерных для многих мегаполисов проблем, и создания комфортной для жизни среды обитания.

Комментируя данное мероприятие, Президент РГР Анна Лупашко, отметила: «Россия – огромная страна с колоссальными возможностями. У нас – 1100 городов. И мы - профессиональное сообщество - должны приложить все возможное для интеграции

усилий общества, власти и бизнеса в интересах развития городов. Но главное в этом – мыслить категориями конкретного человека – жителя города»!

МЕРОПРИЯТИЯ

МОСКВА

Национальный Совет: итоги

13 декабря 2013 г. в Москве состоялось заседание Национального Совета Российской Гильдии Риэлторов.

Члены Национального Совета подвели итоги уходящего года. В повестке дня заседания были такие важные для риэлторского сообщества вопросы, как утверждение новых вопросов для аттестация специалистов рынка недвижимости, изменение порядка сертификации аналитиков, подготовка к XVIII Национальному Конгрессу по недвижимости и Национальному Конкурсу «Профессиональное признание»-2014. В июне 2013 года НС РГР утвердил новый образовательный стандарт, который далее был одобрен Съездом РГР и принят к исполнению. По поручению того же заседания НС РГР Комитетом по обучению и профессиональному образованию РГР был разработан новый перечень вопросов для аттестации специалистов рынка недвижимости. В сентябре текущего года, на заседании НС РГР в Нижнем Новгороде, новый Перечень вопросов был презентован Президентом РГР Анной Лупашко и направлен для обсуждения в региональные объединения РГР. И, наконец, в декабре участники добровольной системы сертификации РГР получили возможность сдавать тесты по новым вопросам. Варианты тестовых испытаний будут формироваться

региональными аттестационными комиссиями, уже в январе аттестация специалистов по новым вопросам пройдет в Москве и Московской области.

О предложениях Комитета по аналитике и консалтингу по новой редакции Стандарта РГР «Порядок сертификации аналитиков рынка недвижимости» доложила Эльвира Епишина, к.э.н., председатель комитета по аналитике НП «РГР. Пермский край». Именно она стала инициатором модернизации Стандарта.

Очень оживленно участники НС РГР восприняли информацию о Сочинском Конгрессе. Интересная программа, возможность посетить олимпийские объекты, насладиться погодой и морем являются важными предпосылками успешности предстоящего национального Конгресса. Президент – элект РГР г-н Виноградов лично призвал присутствовавших принять участие в мероприятии.

На заседании были заслушан Отчет Управляющего Совета РОСС о развитии системы сертификации РГР в 2013г. , принят бюджета РГР на 2014 год.

По окончании делового мероприятия участники и гости НС РГР смогли насладиться общение в неформальной обстановке, в одном из лучших ресторанов Москвы.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области подвела итоги

14 ноября 2013 года состоялось осеннее Общее Собрание членов Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

На Общем Собрании были подведены итоги работы за год президента Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Ю.Д. Загоровского. Именно на его срок выпало 20-летие Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Напомним, АРСП 19 ноября исполнилось 20 лет! Все эти годы объединение занимало активную общественную позицию и принимало участие во всех значимых событиях рынка недвижимости. А также выполняла свою основную функцию – защита

интересов риэлторского бизнеса и продвижение профессии риэлтор. В рамках этого, сегодня наблюдается оживленное развитие проектов Ассоциации, направленных на реализацию этих задач.

На Общем Собрании продемонстрировали обновлённый сайт, который создавался, принимая во внимание цели, задачи и все особенности работы профессионального объединения. Развитие корпоративного сайта является одним из приоритетных направлений PR и рекламной политики Ассоциации. Сегодня интернет-ресурсы приобретают всё большую значимость, поэтому АРСП развивает свою официальную группу и страницу в соц.сети ВКОНТАКТЕ.

Помимо проекта WEB-Realtor, Ассоциация использует и другие инновационные инструменты в работе профессионального сообщества для продвижения профессии. Президент АРСП Загоровский Ю.Д отметил: «АРСП является соучредителем журнала «Большой Каталог Недвижимости» (БКН). Это наша «трибуна», с которой мы можем вещать. Сегодня уже разработана и проходит отладку и внедрение самая передовая в Санкт-Петербурге межагентская база данных – программа БКН.профи». Директор интернет-проекта БКН.РУ Лисин К.В. выступил с докладом на эту тему.

Ключевому вопросу о проведении XIX Межрегионального Ежегодного Общественного конкурса в сфере недвижимости «КАИССА» отвели отдельное место на Общем Собрании. Было рекомендовано фирмам-членам АРСП принять участие в конкурсе «КАИССА-2013».

Риэлторское сообщество на Общем Собрании путём голосования избрали на должность президент-электа АРСП исполнительного директора ООО «АЛЕКСАНДР-Недвижимость» Дьячкова Ф.В. на период с 14 ноября 2013г. по 14 ноября 2014г. А также единогласным решением поддержали кандидатуру на должность исполнительного директора АРСП Мошнова А.Н. сроком на 2 года.

РЯЗАНЬ

19-20 декабря в Рязани проходила Конференция «Современные риэлторы: уникальность и универсальность профессии. Технологии работы с партнерами». Ее организаторами

выступили НП «Рязанская Палата Недвижимости» и Рязанское отделение «Сбербанка России».

В первый день Конференции прошел семинар Росфинмониторинга для руководителей, юристов и бухгалтеров риэлторских компаний по окончанию специально приглашенный гость из Украины - Зиновий Абрамов провел мастер-класс для Агентов.

20 декабря в конгресс-отеле «Форум» с яркими и интересными докладами выступили почетные гости встречи: президент гильдии риэлторов Московской области Андрей Хромов, генеральный директор агентства недвижимости «Родные просторы», бизнес-тренер Вероника Панкова, руководитель Союза риэлторов Украины Зиновий Абрамов.

Главными темами, поднятыми на конференции, стали особенности развития рынка недвижимости Рязани, роль риэлтора в современных условиях, уникальность и универсальность риэлторской услуги, перспективы градостроительного развития.

Официальная часть Конференции закончилась расширенным заседанием Общественного Совета Управления Росреестра по Рязанской области, которое перешло в круглый стол с аудиторией.

МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

27 ноября 2013 года в Раменском состоялся Региональный совет Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО).

На заседании присутствовали Вице-президенты Гильдии риэлторов Московской области: **Андрей Хромов**, Президент Гильдии риэлторов Московской области; **Николай Мазурин**, Вице-президент ГРМО; **Сергей Прокофьев**, Председатель Комитета по обучению ГРМО; **Ольга Трошина**, Президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи; **Александр Целыковский**, Президент Электростальской гильдии риэлторов; **Борис Астафьев**, Президент Коломенской

гильдии риэлторов; **Иван Забродин**, Президент Подольской гильдии риэлторов; **Андрей Плавский**, Президент Орехово-Зуевской гильдии риэлторов; **Елена Симко**, генеральный директор ООО "Егорьевский Дом Недвижимости"; **Людмила Шитова**, генеральный директор ООО Фирма "Недвижимость"; а также руководители агентств недвижимости, вступающих в Гильдию риэлторов.

Наталья Мазурина, Исполнительный директор ГРМО, подготовила отчёт о работе исполнительного аппарата по мероприятиям; по оплате членских взносов; по аттестации специалистов; по сертификации компаний; по поступлению и расходованию финансовых средств; по заполняемости страничек компаний на сайте ГРМО.

В соответствии с принятой повесткой дня обсуждались вопросы о концепции развития ГРМО; о концепции регионального развития РГР; о подготовке проведения Конкурса профпризнания «Звезда Подмосковья – 2013»: утверждение Председателя ЕКК, состава ЕКК и номинаций Конкурса, порядок проведения Конкурса, дата и место, график проведения Конкурса.

Информация о поездке делегации ГРМО в составе делегации РГР на Конгресс Национальной Ассоциации Риэлторов США в ноябре 2013 года

О создании комитетов ГРМО: Комитета по международной деятельности, Правового комитета и Комитета по государственным жилищным программам и ипотеке. Председатель Комитета по международной деятельности **Трошина Ольга Ивановна**. Председатель Комитета Правового комитета **Шитова Людмила Владимировна**.

В члены ГРМО были приняты компании из городов Московской области прямыми членами: **ООО «КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС ЦН»** (г.Климовск), **ООО «И.Н.КОМ»** (г. Щёлково), **ООО «ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ»** (г.Щёлково), **ООО «Максимум»** (г. Обнинск Калужской области), **ООО «Дом сервис+»** (г.Одинцово); непрофильным членом **ООО «ВИД Консалтинг»** (г. Москва).

Проведение следующего заседания Регионального совета ГРМО планируется в конце января - начале февраля 2014 года.

СОЧИ

Риэлторы олимпийского Сочи готовятся к Национальному Конгрессу по недвижимости летом 2014 года!

4 ноября, в День народного Единства и Согласия, состоялось общее собрание Гильдии риэлторов Сочи, в котором приняли участие директора ведущих компаний ГРС и гостей из Ростова-на-Дону, Красной поляны и Лазаревской.

Президент ГРС Михаил Титов определил повестку дня собрания, представил гостей Собрания – Полпреда Российской гильдии риэлторов в ЮФО Евгения Проскурина, директора «Краснополянское агентство недвижимости» Андрея Кузнецова, гостей из Ростова-на-Дону. По заявлению и рекомендаций коллег «Краснополянское агентство недвижимости», так же как и один из лидеров рынка из пос. Лазаревская ООО «Арго-Сочи» были приняты в новые члены Гильдии единогласно.

Андрей Кузнецов, директор «Краснополянское агентство недвижимости» один из первых специалистов рынка недвижимости этого региона, который принимал и принимает активное участие в Конгресса РГР, уже с 2003 года, – отметил в своем выступлении Евгений Проскурин, - что говорит о должном уровне профессионализма.

Председатель правления Южной палаты недвижимости рекомендовал новым члена Гильдии в ближайшее время пройти аттестацию и сертификацию по стандартам РГР. Мария Титова, директор агентства недвижимости «АэлитА», как действующей оператор рынка недвижимости пос. Лазаревское, где ООО «Арго-Сочи» осуществляет основную

деятельность, рекомендовала пригласить руководителя ООО «Арго-Сочи» на следующее заседание ГРС в обязательном порядке, для обсуждения стратегии становления цивилизованного рынка недвижимости в регионе.

Василий Дейнека, директор агентства «Градъ», как председатель этого заседания поддержал предложение о выходе ООО «Центр риэлторских услуг Сочи» из Адлера по заявлению в связи с фактической приостановкой риэлторской деятельности.

Евгений Проскурин проинформировал членов ГРС об активной подготовке к VIII Национальному Конгрессу по недвижимости 12-14 июня 2014 года в г. Сочи и призвал принять активное участие в подготовке к мероприятиям Конгресса, выдвигать предложения по местам проведения бизнес-туров и экскурсий, тематике секций и выступлений в качестве докладчиков, партнеров и волонтеров Конгресса.

В заключении Полпред РГР по ЮФО порадовал всех членов ГРС важным решением о том, что в предверии проведения Национального Конгресса, все члены ГРС, не имеющие задолженности по членским взносам за 2012-13 гг автоматически становятся членами РГР с 2014 года.

Пресс-служба Южной палаты недвижимости

БАРНАУЛ

Союзу риэлторов Барнаула и Алтайского края 16 лет!

Торжественное собрание членов СРО НП «Союз риэлторов Барнаула и Алтайского края» прошло 19 ноября - в 16-ый день рождения профессионального объединения. Поздравить членов саморегулируемой организации пришли друзья и партнеры: Алтайкапиталбанк, Сбербанк, Краевое агентство по жилищному ипотечному кредитованию, Алтайская торгово-промышленная палата. Уже не первый год Союз риэлторов Барнаула успешно сотрудничает с этими и другими организациями и прочно завоевал их доверие.

На сегодняшний день СРО НП «СРБ и АК» представляет собой профессиональное сообщество, объединяющее 35 субъектов предпринимательской деятельности Алтайского края и республики Алтай, является действительным коллективным членом Российской гильдии риэлторов, входит в состав Алтайской торгово-промышленной палаты, Алтайского Союза Предпринимателей. И свою главную задачу представители партнерства видят в формировании цивилизованного и эффективного рынка недвижимости. Основные направления развития саморегулируемой организации на 2014-2015 годы руководство Союза отразило в Концепции развития. Обсуждение проекта данного документа тоже стало частью повестки общего собрания НП «СРБ и АК». Из приоритетных направлений наиболее важными являются продвижение единых стандартов профессиональной деятельности на территории края и Республики Алтай; осуществление образовательной деятельности; внедрение добровольной сертификации риэлторских услуг; формирование единой профессиональной базы объектов недвижимости.

А также - взаимодействие с деловыми сообществами Алтайского края, с представителями смежных отраслей, их профессиональными объединениями и с органами региональной власти. Проект Концепции будет утвержден поэтапно, после открытого обсуждения с коллегами и другими заинтересованными лицами. «Союз риэлторов Барнаула и Алтайского края должен стать авторитетной общественной организацией алтайского региона в сфере недвижимости», – убеждены члены партнерства. Для этого многое предстоит сделать, но и сделано уже немало. На данный момент СРО НП «СРБ и АК» взаимодействует с Управлением Росреестра по Алтайскому краю, банковским сообществом, объединениями оценщиков, страховыми организациями, представителями смежных отраслей и региональными некоммерческими организациями риэлторов других регионов России, располагает собственным офисным помещением на правах аренды и собственным сайтом (http://www.altay-srb.ru/).

С целью имущественной ответственности перед потребителем риэлторских услуг профессиональная деятельность агентств недвижимости, членов СРО НП «СРБиАК» застрахована. Эти достижения – результаты активной работы членов партнерства, которые необходимо закрепить и уверенно двигаться дальше, вперед. В день рождения

Союза риэлторов Барнаула были вручены почетные грамоты и благодарности тем, кто внес существенный вклад в его развитие.

Пресс-служба СРО НП «СРБ и АК»

НОВОСТИ РЕГИОНОВ

РОСТОВ-НА-ДОНУ

НП ЮПН: Аттестат национального стандарта РГР - единственный ориентир качества услуги риэлтора для потребителей в Ростове

11 ноября действующие агенты и брокеры «Компании по управлению недвижимостью «ТИТУЛ» получил сертификаты об аттестации на соответствие стандартам Российской гильдии риэлторов (РГР). Аттестация специалистов агентств недвижимости Юга продолжается.

Территориальный орган сертификации «Южной палаты недвижимости» (ТОС НП ЮПН), носящий в 2013-2014 гг. звание лучшего в России, продолжает активную аттестацию агентского и брокерского состава региона, а также сертификации самих риэлторских компаний в соответствии со национальным стандартами «Услуги брокерские на рынке недвижимости» Российской гильдии риэлторов (РГР).

Руководитель учебного центра – бизнес-тренер компании «ТИТУЛ» Виктория Понуровская сообщила: «В нашей компании в этот экзаменационный день аттестацию прошли ведущие брокеры по недвижимости и более 50 агентов по недвижимости. Абсолютно все прошли испытание с первой попытки. Данный результат является подтверждением высокого уровня профессионализма наших сотрудников, его соответствия общероссийским стандартам риэлторской деятельности России».

«Система добровольной сертификации – это единственный ориентир для потребителей, с помощью которого можно определиться с предполагаемым качеством услуги. Поскольку сертификация добровольная, ее проходят только те, кто уверен в собственном высоком

уровне и стремится повысить свой профессионализм. Добровольную сертификацию «ТИТУЛ» проходит постоянно с момента ее появления», - добавил генеральный директор компании «ТИТУЛ» Евгений Сосницкий.

Как сообщила Председатель аттестационной комиссии Территориального органа сертификации ЮПН Валентина Дзимидайте, 6 ноября аналогичные свидетельства о прохождении аттестации были вручены агентам и брокерам по недвижимости ростовской профессиональной риэлторской группе «Респект». Всего за период 2012-13 гг. ТОС НП ЮПН аттестовал 204 брокера и свыше 480 агентов из различных компаний Юга России.

ТУЛА

Тульская Гильдия Риэлторов приняла участие в первом съезде НКО.

29-30 ноября в Туле состоялся первый съезд некоммерческих организаций Тульской области. В съезде приняли участие 89 организаций из 500 НКО, зарегистрированных в регионе. Среди важных вопросов, обсуждавшихся на съезде – взаимодействие органов власти и некоммерческих организаций, выстраивание определенной модели общения. Свою точку зрения высказал и президент Тульской Гильдии Риэлторов Алексей Сидоров.

- Мы объединились в Гильдию не только, чтобы решать какие-то свои узкопрофильные задачи, но и быть полезными обществу. В наших силах вести юридические консультации, давать советы гражданам, при этом первичные консультации - безвозмездно. Мы понимаем, что проблема жилья стоит очень остро перед туляками, и ставим своей задачей сделать рынок недвижимости цивилизованным. Очень хорошо, что властные структуры понимают важность некоммерческих организаций в формировании гражданского общества, прислушиваются к нам.

О ПРОФЕССИИ

Как становятся риэлторами?

Отвечая на вопросы «Эксперт-Урал», Олег Самойлов, Председатель Комитета РГР по совершенствованию нормативной базы, Генеральный директор «РЕЛАЙТ-Недвижимость», рассмотрел «виражи» судьбы риэлтора и развеял некоторые существующие мифы. Поскольку формат издания не предполагал использование всех комментариев, а для риэлторов небезынтересно мнение опытного специалиста, приводим высказывание г-на Самойлова полностью.

Поскольку риэлторский бизнес в России еще молод, соответствующей культуры прихода в профессию пока не сложилось. По крайней мере, людей, которые бы с детства мечтали стать риэлторами и только риэлторами, лично я пока не встречал. Поэтому, как правило, обращение к риэлторской профессии происходит в силу той или иной случайности.

О каких случайностях идет речь? Боюсь, что полный перечень сформулировать невозможно. Поэтому рассмотрю лишь наиболее распространенные «виражи судьбы», приводящие в риэлторскую профессию. Итак:

1. «решал свой жилищный вопрос – посмотрел, как работают риэлторы – понравилось – решил заняться». Таким путем в нашу профессию пришло немало людей. Кстати, лично я оказался в риэлторском бизнесе как раз таким путем. Правда, с небольшой оговоркой: поскольку я пришел в профессию более 20 лет назад, в тот момент, когда я принимал соответствующее решение, равняться еще было практически не на кого. Поэтому я, самостоятельно справившись в 1992 году с задачей расселения коммунальной квартиры, в которой жила моя бабушка, по собственному почину вообразил себя «крутым специалистом»…

2. «не хватает денег (варианты: потерял работу; переехал из другого города)». По подобным причинам в риэлторскую профессию нередко приходят представители «смежных» специальностей: учителя, врачи, страховые агенты и т.п..

То есть, те, чьи предыдущие профессии предполагали постоянное общение с людьми. Как правило, представители «смежных» профессий в риэлторском бизнесе добиваются немалых успехов, так как умеют общаться с людьми, понимать их потребности и справляться с их удовлетворением.

3. «у меня есть знакомый, который работает риэлтором. Я решил (а) последовать его примеру». Также весьма распространенный способ прихода в профессию. Разумеется, он срабатывает преимущественно у тех людей, которые не вполне удовлетворены своей текущей работой.

4. «вышел (вышла) на пенсию, сил еще много, надо чем-то заняться». Нередко этим путем идут бывшие военные и сотрудники силовых структур, вышедшие на пенсию в чине не выше подполковника. Кстати, из бывших военных получаются едва ли не самые успешные риэлторы, так как их четкость, последовательность, методичность и высокая работоспособность очень ценятся в нашей профессии.

5. Наиболее редкий случай – чисто философского свойства: «люблю людей и хочу помогать им». Таких немного, но они в нашей профессии – на вес золота!

Среднестатистический портрет риэлтора (и есть ли он?)

Вообще говоря, спектр профессий, возрастов и жизненных опытов тех, кто работает риэлторами, весьма пестр и разнообразен. Однако если выделить некий образ типичного успешного риэлтора, то можно с высокой степенью вероятности утверждать, что это женщина средних лет, имеющая высшее (преимущественно - гуманитарное) образование и несовершеннолетнего ребенка. Увы, часто еще одной типичной чертой данного образа является семейное положение «разведена».

Также хочу отметить, что данный образ, как правило, является именно образом успешного риэлтора, но не «звезды» нашего бизнеса. Несмотря на то, что риэлторская профессия в большей степени является женской, большими звездами в ней чаще являются все же мужчины. Причем – женатые и счастливые в браке.

- Проблемы подбора кадров, в чем они заключаются, насколько велики?

Несмотря на то, что риэлторская отрасль, как и многие другие, не свободна от проблемы дефицита кадров, я бы не стал преувеличивать ее масштаб. Да, современная молодежь не слишком охотно приходит в нашу профессию. Однако по всем известным мне результатам социологических исследований представители молодого поколения вообще тяготеют к тому, чтобы «пригреться» в каком-либо госучреждении, поэтому их приоритетами является карьера чиновника или, на худой конец, крупный бизнес с государственным участием (Газпром, Сбербанк и т.п.). Естественно, риэлторская деятельность, в сравнении с подобными монстрами российской экономики, не столь престижна. Да и оплачивается не столь гарантированно.

Конечно, в риэлторском бизнесе можно хорошо зарабатывать. Однако заработки абсолютно не гарантированы. Особенно – в первые годы. Да и в дальнейшем правило «как потопаешь – так и полопаешь» не утрачивает своей актуальности…

Что же взамен стабильности может предложить риэлторская профессия? Во-первых, значительно более высокий уровень личной свободы. Во-вторых, совершенно неограниченные возможности самореализации. И в-третьих, весьма гибкий рабочий график. Понятно, что все это имеет значение не для каждого. Но для тех, кто привык сам строить свою жизнь и самостоятельно отвечать за свою судьбу, на мой взгляд, риэлторская деятельность является оптимальным выбором. Разумеется, при условии, что одной из типологических черт потенциального риэлтора является любовь к людям – без этого в нашей профессии делать нечего!

Возвращаясь к ответу на поставленный вопрос, хочу отметить, что по моему глубокому убеждению основная проблема подбора кадров в настоящее время заключается вовсе не в том, что подходящих людей нет. Да, их не столько, сколько хотелось бы, но дело не в этом. Главная беда нашего бизнеса заключается в том, что большинство агентств недвижимости вообще не занимаются настройкой своего «входного фильтра». То есть, вместо того, чтобы целенаправленно принимать на работу людей, которые соответствуют требованиям бизнеса, берут всех подряд, руководствуясь соображением «кто выживет – тот останется». В результате в профессии зачастую оказываются совершенно неподходящие персонажи. К тому же, задаче профессионального обучения в

последние годы уделяется значительно меньше внимания, чем нужно. В результате, на рынке присутствует немало тех, кто хоть и называет себя «риэлтором», реально имеет к профессиональной риэлторской деятельности весьма отдаленное отношение. А это, разумеется, сказывается на имидже профессии: ведь репутационную ответственность за действия непрофессионала несут все участники отрасли…

Почему так происходит? Ответ очевиден: риэлторская деятельность до стих пор никак не регулируется на законодательном уровне. Соответственно, и параметры доступа в нашу профессию, давно сформулированные Российской Гильдией Риэлторов, не носят обязательного характера. Вот и выходит, что сегодня любой желающий может сказать «я риэлтор» и заняться решением жилищных задач граждан. Хорошо ли это? Разумеется, очень плохо: ведь деятельность подобных «горе-специалистов» нередко наносит потребителям вполне реальный и весьма весомый ущерб…

Между тем, механизм допуска в риэлторскую профессию давно создан. Его имя – Система добровольной сертификации (http://www.rgr.ru/Sertifikaciya/Sertifikaciya/Standard/default.aspx). Данная система согласована с Госстандартом России, то есть – прошла процедуру государственной верификации. В ее рамках установлено, что риэлторской деятельностью должны заниматься лишь те агентства недвижимости, которые соответствуют установленным профессиональным требованиям, в том числе – имеют полисы страхования своей профессиональной ответственности перед потребителями. К обслуживанию же клиентов могут допускаться лишь специалисты, подтвердившие свою профессиональную квалификацию брокеров или агентов по недвижимости.

Система сертификации действует в России уже более 10 лет и за время своего существования доказала свою высокую эффективность. И, на мой взгляд, пришло время придать ей обязательный характер, таким образом, создав для дилетантов реальный барьер для доступа в нашу профессию.

- Насколько велика текучка и почему?

Во многом ответ на данный вопрос дан выше: ключевая причина существующей текучки заключается в том, что в профессию приходит много людей, которым заниматься

риэлторской деятельностью не стоит в принципе. Соответственно, через некоторое время они разочаровываются в своей работе и покидают риэлторской бизнес.

Если же «входной фильтр» настроен правильно, текучка обычно невелика. Примером тому является возглавляемая мной компания «РЕЛАЙТ-Недвижимость». Параметры текучки в нашем коллективе не превышают 5% в год, поскольку сотрудникам реально нравится работать в компании.

- Сколько зарабатывают риэлторы?

Поскольку разброс величин доходов риэлторов крайне велик, дать конкретный ответ здесь не получится. Поэтому скажу в общем.

Легче всего назвать цифру «от» - она равняется нулю. Причем в течение нескольких первых месяцев пребывания в профессии – очень у многих, включая тех, кто в дальнейшем достигает больших успехов.

«До»: верхний предел неограничен. Конечно, о многомиллионных ежемесячных заработках речь не идет в любом случае, но несколько сотен тысяч рублей для хорошо работающего профессионального московского риэлтора – вполне реально. А для «звезд» - и того больше. Увы, в регионах таких заработков, как правило, нет.

Что же касается «в среднем», то здесь величины гораздо более скромные – для Москвы у большинства они составляют суммы в пределах 100 тысяч рублей.

- Существует стереотип, что все риэлторы – мошенники. Ваши комментарии?

А какие еще существуют стереотипы? Например: «все чиновники – поголовно взяточники», «абсолютно все депутаты Госдумы - дураки» и т.п. Что здесь вообще нуждается в комментариях?! Ведь любому здравомыслящему человеку совершенно очевидно, что никакое сообщество нельзя измерять одной общей меркой! Да, среди тех, кто называет себя риэлторами, как ни грустно это признать, есть те, кто нечист на руку. Но означает ли это, что все риэлторы – исключительно жулики? Отнюдь. И добавить к этому, пожалуй, можно лишь одно: необходимо помнить, что термин «риэлтор» является зарегистрированным товарным знаком, принадлежащим РГР. Соответственно, правом называть себя риэлторами, с точки зрения действующего законодательства России,

обладают только члены РГР. Все остальные пользуются данным наименованием совершенно незаконно.

Кстати, немалую роль в том, что обществе продолжает жить стереотип «риэлтор – значит, мошенник» играют и средства массовой информации, регулярно публикующие материалы вроде «Обезврежена банда черных риэлторов». Между тем, на поверку членами этой банды оказывается кто угодно, кроме действительно риэлторов: и нотариусы, и «оборотни в погонах», и работники жилищно-эксплуатационных служб. Но название для всех одно – «риэлтор»… Так чего же удивляться тому, что рассматриваемый шаблон жив? Ведь пресса – как-никак, четвертая власть.

И именно поэтому пользуясь случаем, хочу в очередной раз обратиться к журналистам: дамы и господа, пожалуйста, будьте корректнее, отделяйте зерна от плевел!

Олег Самойлов