РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ

ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

# ПРОФЕССИОНАЛ РГР

## ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ


**ТЕМА НОМЕРА**

«О Концепции развития региональных и муниципальных ассоциаций РГР»

**ВАЖНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ**

**НИЖНИЙ НОВГОРОД**

Итоги бизнес-встречи «Золотая пора…»

**САМАРА**

Профессия – РИЭЛТОР

**ЕКАТЕРИНБУРГ**

Уральский форум по недвижимости: спрос сохраняется

**МОСКВА**

Конкурентные механизмы рынка недвижимости

Перспективы арендного рынка

**ОМСК**

Омск должен стать социальным центром России

День сертификации

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

**РОССИЯ – БОЛГАРИЯ**

Подписан Меморандум о сотрудничестве с Болгарией

**ЛАТВИЯ**

Барометр экономического развития

**НОВОСТИ РЕГИОНОВ**

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

Теория и практика – не одно и то же.

**МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ**

ГРМО создала Единую базу объектов

**ПЕРМЬ**

Новый взгляд на мультилистинг

Современные технологии взаимодействия

**ЕКАТЕРИНБУРГ**

УПН: Риэлторы обсуждают новые «Профессиональные правила»

**КРАСНОЯРСК**

Союз «КСР»: в «Школе Риэлторов» - выпускной

**ТУЛА**

Сотрудники агентств-членов ТГР прошли обучение в Сбербанке

**РОСТОВ-НА-ДОНУ**

НП ЮПН плюс ВТБ 24 равно система преференций для получателей ипотеки

## СОБЫТИЯ

**ХАБАРОВСК**

Официальная встреча риэлторов Хабаровского края и представителей Правительства Хабаровского края.

ТЕМА НОМЕРА

## «О Концепции развития региональных и муниципальных ассоциаций РГР»

**Владимир Каплинский,**

**Президент Дальневосточной Гильдии Риэлторов,**
**Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов**

Уважаемые коллеги!

Изменения происходят повсюду, хотим мы этого или нет - объем информации постоянно увеличивается; технологии развиваются с такой скоростью, с которой мы не видели раньше; конкуренция становится более непредсказуемой!
Российская Федерация является самой большой в мире по площади! При этом в основе всего лежит земля. От разумного пользования ею и широкого распространения права собственности на землю зависят сохранение и развитие свободного общества и нашей цивилизации. Риэлторам следует признать, что интересы государства и граждан требуют наилучшего эффективного пользования землей и широчайшего распространения прав собственности на землю. А именно – создание адекватных жилищных условий, строительство городов, развитие отраслей промышленности и сельского хозяйства, сохранение здоровой окружающей среды.
Рынок недвижимости в России достаточно молодой, чуть более 20 лет. Тем ни менее, он уже достаточно претерпел различных изменений – политических, экономических, социальных, законодательных. Сегодня мы видим, что в нашу отрасль вовлечено несколько сотен тысяч человек, т.е. наш потенциал огромен! Стоит отметить, что мы также видим и риски для нашей профессии, которые исходят от органов власти, различных информационщиков и крупных финансовых институтов!
Российская Гильдия Риэлторов – единственная серьезная Национальная ассоциация риэлторов в России, у которой уже есть своя заслуженная история, и может быть блестящее будущее! Сейчас РГР стоит перед выбором – стать основой регулирования рынка услуг на рынке недвижимости РФ или стать ассоциацией «региональных» клубов директоров агентств недвижимости.
Дальневосточная Гильдия Риэлторов – уникальная региональная ассоциация, которая объединила в себя представителей отрасли из 7 ведущих городов Приморского края, в том числе и муниципальные гильдии! Одна из первых в России, которая провела 100 %-ную сертификацию своих компаний и получила статус СРО! Понимаем, что нельзя останавливаться, необходимо постоянно развиваться дальше, мы знаем, чего хотим и чего можно добиться вместе!
Мы поддерживаем идеи, отраженные в Концепции развития региональных и муниципальных ассоциаций и членства в РГР. Более того, мы также поддерживаем идею о необходимости разработки четко сформулированной стратегии РГР на краткосрочный,

среднесрочный и долгосрочный периоды, с четко обозначенными целями (подцелями) и путями их достижения (дорожная карта).
Также, мы поддерживаем идею об усилении роли исполнительного аппарата в жизни РГР: усиления структуры через вовлечение в нее новых квалифицированных кадров; усиления информационной и PR-деятельности, в том числе через работу в сети интернет; разработку и предоставление региональным ассоциациям методических материалов; постоянный мониторинг и анализ ситуации на рынке недвижимости.
Мы также видим целесообразность в новом открытом Федеральном реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов, с его мощным продвижением и, конечно же, поддерживаем разработку полноценного программного комплекса МЛС, с четко выраженными правилами работы, «входа» и «выхода».
Уверены, Российская Гильдия Риэлторов – может стать сильной, богатой, авторитетной и самое главное – независимой организацией, с которой будут считаться абсолютно все! Для этого, уважаемые коллеги, надо думать масштабно и глобально, быть гибкими к переменам и максимально вовлекаться в процесс!
Давайте не боятся изменений! Давайте участвовать в них! И вопрос не в том - согласитесь вы сейчас с нами или нет, а в том - где вы окажитесь в будущем, где мы все вместе окажемся уже через 5-10-15 лет? Будем ли мы хозяевами происходящих изменений или их жертвой!

Предлагаем продолжить дискуссию. Ваши мнения по данному вопросу присылайте по адресу: director@rgr.ru

ВАЖНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

## НИЖНИЙ НОВГОРОД

### Итоги бизнес-встречи «Золотая пора…»

19-20 сентября в Нижнем Новгороде прошла ежегодная бизнес-встреча «Золотая пора Нижегородского рынка недвижимости», на которой российские риэлторы обсудили актуальные вопросы, а также обменялись опытом.

В этом году в Нижний Новгород приехали более 100 ведущих специалистов рынка недвижимости России, среди которых президент и члены правления Российской гильдии риэлторов (РГР), члены Национального совета РГР, представители региональных ассоциаций риэлторов из Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Екатеринбурга, Челябинска, Ростова на Дону, Волгограда, Саратова, Владимира, Иваново и многих других регионов.

В числе мероприятий бизнес-встречи – практические семинары, мастер-классы, круглые столы и совещания, на которых все члены РГР получили солидный багаж бесценной информации.

Круглый стол «Сертификация как основа регулирования риэлторской деятельности в России» / Семинар для экспертов территориальных органов по сертификации провел Андрей Хромов. Практический семинар Игоря Горского, партнера RLEG (Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области), «Коммерческая недвижимость: большие возможности», собрал более 40 человек. Сейчас это очень актуальная тема.

Динамичный мастер – класс (микс) от членов Правления РГР по теме «Управление риэлторским бизнесом в России», впервые проведенный в рамках традиционных мероприятий Гильдии, привлек особенно пристальное внимание – ведь о проблемах ведения риэлторского бизнеса и как их преодолеть, как повысить прибыльность бизнеса и качество услуги, рассказали первые лица РГР.

Член правления РГР Игорь Михайлович Горский (Москва) рассказал об **«РГР – как все начиналось»**.

Президент Российской Гильдии Риэлторов Анна Лупашко наметила направление движения некоммерческого партнерства **«Куда идем с РГР!».**

**«Концепцией долгосрочного развития ассоциации»** поделился член правления РГР, исполнительный директор НП «Уральская Палата Недвижимости» Рустам Галеев. О возможном **«Конфликте интересов в агентстве недвижимости»** рассказал член правления РГР, генеральный директор РК «Проспект» г. Екатеринбург Александр Бабичев.

Об **«Актуальных проблемах разделения собственности и управления в риэлторском бизнесе"** поведал член правления РГР, президент-элект РГР, компания «Авентин-Недвижимость» (г.Санкт-Петербург) Валерий Виноградов.

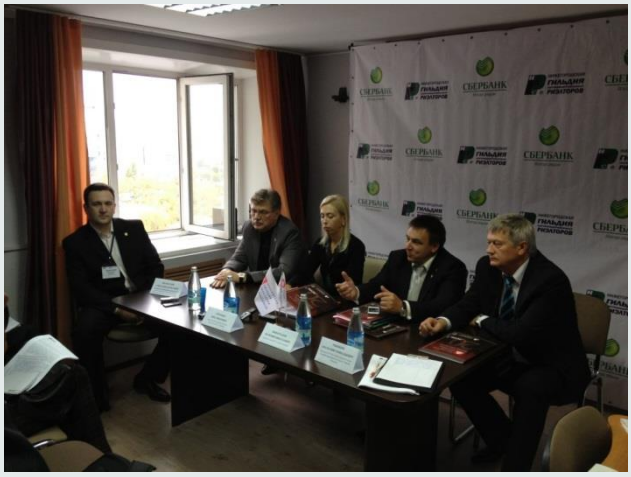
Президент ГРМО, генеральный директор ГК «Кредит-Центр» Андрей Хромов рассказал о **«Развитии агентства недвижимости как мульти брендовой компании. На примере группы компаний "Кредит-Центр" (Московская область)».** Член правления РГР, президент ГК «Компаньон» г. Челябинск **Арсен Унанян** объяснил, **«Что мешает риэлторам зарабатывать много?».** Девизом выступления г-на Унаняна стала крылатая фраза: «Учиться, учиться и еще раз учиться»!

**«Убийцы рентабельности: кто они и что с ними делать?»** - задался вопросом и ответил на него член правления РГР, генеральный директор «Релайт-Недвижимость» Олег Самойлов.

О «**Двух видах взаиморасчетов по сделке в зависимости от суммы в договоре»** рассказал член правления РГР, генеральный директор АН «Выбор Недвижимость» (г. Нижний Новгород) **Александр Жилевский**. «**Экономический климат ипотечного кредитования СФО**» обрисовал **Игорь Осипов**, Представитель Президента РГР по Сибирскому Федеральному округу, вице-президент РГР, генеральный директор АН «Осипов и партнеры»

В рамках бизнес-встречи состоялись Правление и Национальный Совет РГР, общее собрание членов НГСР, межрегиональное рабочее совещание «Реальные проблемы саморегулирования риэлторской деятельности. Пути решения» / «Актуальные вопросы взаимодействия со службой Росфинмониторинга. Влияние закона № 115-ФЗ на деятельность риэлторской компании».

На брифинге для СМИ «Развитие саморегулирования риэлторской деятельности в России» журналисты получили ответы на самые разные вопросы: какие просматриваются тенденции развития рынка недвижимости в России, как образовалась и эволюционировала РГР, как определить степень квалифицированности риэлтора? При ответах на вопросы журналистов спикеры не единожды подчеркивали, что основная задача Российской Гильдии Риэлторов – сделать риэлторские услуги в России максимально качественными. Полная аудиозапись брифинга доступна по ссылке.



Президент НП Российская Гильдия Риэлторов Анна Лупашко комментирует: «Запуск механизма саморегулирования рынка недвижимости стал поистине настоящим прорывом для отрасли. Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов стала пионером саморегулирования рынка недвижимости, и на сегодняшний момент в составе Российской Гильдии Риэлторов действует уже не одна саморегулируемая организация, а девять, география которых простирается от Санкт-Петербурга до Дальнего Востока.

После отмены лицензирования риэлторской деятельности в 2002 году, РГР занялась созданием альтернативных инструментов, которые бы могли поддерживать качественный уровень оказываемой услуги. Нами была создана и зарегистрирована система добровольной сертификации риэлторских услуг, которая предъявляет требования к самим риэлторским компаниям. Все компании, входящие в саморегулируемую организацию, обязаны застраховать свою профессиональную ответственность. Это означает, что в случае профессиональной ошибки, страховая компания возместит все убытки. Кроме того, все специалисты обязаны пройти обучение и каждые три года повышать свою квалификацию. Мера ответственности очень высока. Это лишний раз доказывает, что система сертификации гарантирует комплексную защиту интересов потребителя».

Президент саморегулируемой организации НП «Нижегородская Гильдия Сертифицированных Риэлторов» Анатолий Рябинин заявил: «Саморегулирование – отличный механизм регулирования отрасли, важный как для каждой компании, входящей в эту структуру, так и для потребителя. Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов стала первой организацией, которая запустила эту систему. Мы прекрасно понимаем бизнес, знаем все тонкости. Проверку осуществляют сами организации, входящие в эту структуру, поэтому у недобросовестной компании нет шансов войти в саморегулируемую организацию. Плохой работой она будет подводить организацию в целом, влиять на репутацию всех, подводить отдельно всех и каждого. В гильдию имеют право вступить только профессионалы своего дела».

Некоммерческое партнерство Нижегородская Гильдия Сертифицированных Риэлторов (НП НГСР) подготовил для гостей и развлекательную программу: дружеский ужин и обзорную экскурсию по городу «Нескучный Нижний».

## САМАРА

**Профессия – РИЭЛТОР.**

27-28 сентября 2013 г. в рамках ежегодной выставки «Ярмарка недвижимости» в выставочном центре ЭКСПО-ВОЛГА Поволжская Гильдия Риэлторов организовала и провела II Межрегиональный Поволжский Форум по недвижимости. Более 400 участников из 43 агентств недвижимости г. Самара, г. Новокуйбышевска, г. Тольятти, г. Кинель, г. Димитровград, г. Красноярск, г. Москва приняли участие в работе Форума.

С приветственным словом к участникам форума обратились Президент Поволжской Гильдии Риэлторов Журавлёв Алексей Анатольевич, Президент нотариальной палаты Самарской области Николаева Галина Юрьевна. Представители регистрирующих органов - Карпенко А.А., директор Самарского филиала ФГУП «Ростехинвентаризация - Федеральное БТИ», Жуков А.В., директор филиала ФГПУ «ФКП Росреестра» по Самарской области - которые являются активными участниками рынка недвижимости в своих выступлениях обозначили новые решения и возможности для граждан и риэлторов в сфере регистрации и учета сделок с недвижимостью. **Суздальцева О.Г**., заместитель руководителя Управления Федеральной службы государственной регистрации кадастра и картографии по Самарской области, выступила на тему «Государственная политика в отношении регистрации прав на недвижимость».

Председатель Комитета РГР по совершенствованию внутренней нормативной Базы, член Национального Совета РГР, Судья Независимого Третейского суда участников рынка недвижимости, координатора Межрегионального Партнерства Риэлторов **Самойлов О.П.** подробно рассказал о перспективах принятия Федерального закона о риэлторской деятельности, который призван упорядочить работу на рынке недвижимости и признать за риэлторами право иметь профессию РИЭЛТОР.

**Все по делу.**

Деловая программа Форума была очень насыщенной. Для всех риэлторов были организованы круглые столы и дискуссии на самые актуальные темы профессиональной деятельности. Например, конференцию «Поправки в ГК РФ: новая реальность для рынка недвижимости» провел Герасимов Д.В., партнер юридической фирмы RBL, председатель комитета по правовой поддержке Торгово-промышленной палаты Самарской области, член Союза юристов Самарской области. В ней приняли участие: представитель филиала ФГПУ «ФКП Росреестра» по Самарской области, Управления Федеральной службы

государственной регистрации, кадастра и картографии по Самарской области, Нотариальной палаты Самарской области, Минаев М.И.- руководитель АН «Визит».
К настоящему времени принято 3 значительных пакета поправок в Гражданский кодекс. В ожидании находятся еще 6 пакетов поправок. В отношении сделок и недвижимости появились существенные изменения, которые уже влияют на рынок. С одной стороны кардинальных перемен не произошло (так, например, не введено обязательное нотариальное удостоверение сделок с недвижимостью). С другой стороны совокупность изменений заставляет взглянуть на процедуру совершения сделки по новому, в частности, появилась безотзывная доверенность и скорректированы нормы по одобрению сделок и получения согласия третьих лиц. Участники круглого стола поделились опытом практического внедрения новых норм Гражданского законодательства, а так же перспективами работы в ожидаемых изменениях Гражданского кодекса.

В работе круглого стола «Безопасность сделок на рынке недвижимости», приняли участие Сухова Н.Ю., адвокат, член Совета палаты адвокатов Самарской области, Дорофеева Ю.А., адвокат, кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского и предпринимательского права Самарского государственного экономического университета, Милюков А.А., директор юридической фирмы «Цент-эксперт»(г. Тольятти). Вопросу безопасности сделок с недвижимостью все уделяют огромное внимание, особенно после нескольких случаев мошенничества на рынке недвижимости Самары. Все участники процесса — и продавцы, покупатели и в первую очередь сами риэлторы, должны тщательно проверять все нюансы сделок, документы и соблюдать правила безопасности в процессе совершения сделок.

**Хороший риэлтор — профессиональный риэлтор.**

Поволжская Гильдия Риэлторов уделяет большое внимание обучению риэлторов, повышению их квалификации и уровня профессиональных знаний и навыков. Поэтому глобальные обучающие семинары на разные темы посетило большое количество риэлторов. Например, «Как стать успешным?» захотели узнать более 90 участников. И не удивительно, ведь на нем обсуждались чрезвычайно актуальные вопросы: алгоритм взаимодействия с клиентами, продажа, услуги, развитие клиентской базы, формирование клиентской базы, где взять клиентов?

Для создания и успешного развития любого агентства недвижимости нужно очень тщательно подходить к набору и обучению сотрудников. Поэтому, тема персонала и его адаптации к реалиям рынка недвижимости тоже привлекла большое количество риэлторов, которые ведут цивилизованный бизнес.
Для того чтобы обсудить острую тему взаимодействия между риэлторами при совместных

сделках, а также о том, какие договоры необходимо заключать с продавцами/покупателями недвижимости, был проведен брифинг для риэлторов и руководителей компаний. Выяснилось, что понятие «эксклюзивный договор» - это всего лишь маркетинговый трюк, и любой договор, заключенный между клиентов и агентством может стать эксклюзивным. Но это — правовая область отношений, на практике же, все, что важно знать риэлтору и клиенту, необходимо оговаривать еще до начала сотрудничества и по возможности вносить в договор.

С участием представителей компаний, членов НП «Поволжская Гильдия Риэлторов» был проведен семинар для потребителей. Целью его было — развеять страхи и опасения перед сотрудничеством с риэлтором и банком в части ипотеки! Разговор получился очень содержательный, потенциальные покупатели жилья задали свои практические вопросы, а спикеры очень открыто и честно на них отвечали.

По отзывам посетителей выставки, простых людей и самих риэлторов, Форум прошел на самом высоком уровне, поднимались и обсуждались самые животрепещущие вопросы, которые напрямую влияют на цивилизованное развитие рынка недвижимости нашего региона.

## ЕКАТЕРИНБУРГ

### Уральский форум по недвижимости: спрос сохраняется

10 - 12 октября 2013 года в Екатеринбурге состоялся VI Уральский форум по недвижимости. В мероприятии приняли участие около 500 специалистов рынка недвижимости во главе с Президентом Российской Гильдии Риэлторов Анной Лупашко. Организатором мероприятия выступила Уральская палата недвижимости при содействии администрации Екатеринбурга и правительства Свердловской области, Российской Гильдии Риэлторов.

На рынке недвижимости уральской столицы сохраняется высокий уровень цен и спроса на объекты жилого и нежилого назначения. Екатеринбург ощущает повышение уровня инвестиционной активности. Во многом этому способствует проведение в городе значимых мероприятий. В рамках обозначенных тенденций участники рынка строят перспективные бизнес-планы и рассчитывают на то, что «якорные» мероприятия будут и дальше обеспечивать комфортные условия для предпринимательской деятельности.

Тема пленарного заседания - «Современный рынок недвижимости. Проблемы и перспективы». На нем прозвучали экспертные мнения, доклады представителей Российской Гильдии Риэлторов, руководства региона и муниципалитета. Перед делегатами выступили Президент РГР Анна Лупашко, заместитель Председателя правительства Свердловской области Сергей Зырянов, заместитель областного министра по управлению государственным имуществом Алексей Морозов, заместитель главы администрации Екатеринбурга по вопросам капитального строительства и

землепользования Сергей Мямин и заместитель главы муниципалитета по вопросам потребительского рынка Владимир Боликов.

На форуме было подписано соглашение между Уральской палатой недвижимости и комитетом администрации Екатеринбурга по организации бытового обслуживания населения. Стороны договорились объединить усилия по развитию цивилизованного рынка аренды жилья и созданию условий для реализации городских программ по обеспечению жителей и гостей города помещениями для временного проживания.

В рамках форума были организованы рабочие секции, на которых рассматривались современные риэлторские технологии, условия эффективной работы на рынке коммерческой недвижимости, эффективная продажа объекта недвижимости, перспективы развития рынка аренды жилья.

Центральная тема Форума - перспективы развития профессионального риэлторского движения.

По словам Анны Лупашко, Президента РГР, у государства и нашего профессионального сообщества единые задачи – содействовать цивилизованному развитию рынка недвижимости России и профессиональной риэлторской деятельности. Черезвычайно важным на современном этапе развития Гильдии является конструктивное взаимодействие с исполнительной и законодательной властью, финансовыми институтами страны. Татьяна Деменок, Президент УПН, в своем выступлении поддержала данную позицию и остановилась на приоритетах развития объединения, примерах корпоративных интересов и способах их обеспечения.

Большой интерес собравшихся вызвала секция о новых форматах городского жилья, на которой приоритетным было названо строительство апартаментов и малоэтажных жилых домов. Также нынешний форум продолжил актуальную тему безопасности сделок. На этот раз судебная практика УПН была дополнена опытом банков по проверке объектов недвижимости на «юридическую чистоту». Отдельная рабочая секция была посвящена ситуации в сегменте загородной недвижимости. Состоялся также круглый стол, собравший представителей органа государственной регистрации, Многофункционального центра, Нотариальной палаты области и Уральской палаты недвижимости для обсуждения сотрудничества в области подготовки, оформления и регистрации сделок с недвижимостью.

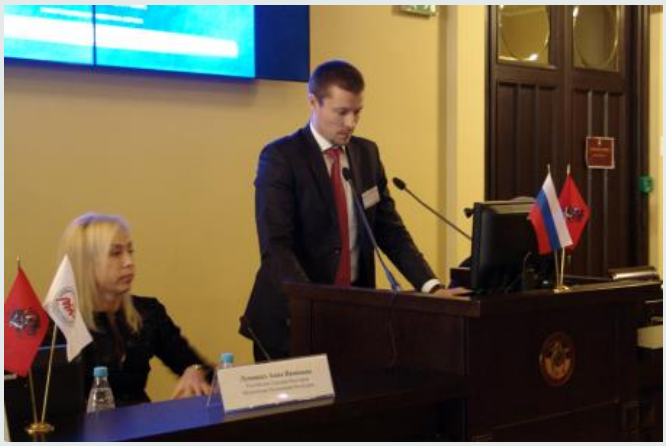
В рамках деловой программы Форума состоялось открытое заседание Правления РГР. В работе Правления и VI Уральский форума по недвижимости приняли участие президент – элект РГР Виноградов В.Н., вице – президенты РГР Романова А.Н., Унанян А.Г., Хромов А.А., Бабичев А.И., Галеев Р.Д., Миловидова Е.Э., председатель комитета РГР по СВНБ Самойлов О.П., полномочный

представитель Президента РГР в УФО Касьянов О.Н.
В ходе Форума состоялся выездной бизнес-тур по трем строящимся объектам города. Заключительным аккордом стал мастер-класс для гурманов как пример для продвижения жилья на рынке B2C

## МОСКВА

### Конкурентные механизмы рынка недвижимости

17-20 октября 2013 г. в Гостином Дворе г. Москвы прошел Международный Форум рынка недвижимости и финансов «TOP Real Estate & Finance» «Конкурентные механизмы рынка недвижимости – основа эффективного развития отрасли». Организатором мероприятия выступили Московская Ассоциация Риэлторов и Международная выставка недвижимости ДОМЭКСПО.
Форум TREFI стартовал с Пленарного заседания: «Конкурентные механизмы рынка недвижимости – основа эффективного развития отрасли». Модератором выступила Анна Лупашко, Президент Российской Гильдии Риэлторов.
С приветственным словом к участникам и гостям Форума обратился Сергей Жидаев, Президент МАР. В своём выступлении Сергей Жидаев сказал: «Стратегия улучшения делового климата и стратегия улучшения инвестиционной привлекательности – ключевые элементы формирования условий для новой модели экономического роста. Они необходимы, чтобы продвинуться в решении важнейших проблем современной стадии развития российской экономики».



Виталий Тарасов, Директор Управления по работе с партнёрами СБ РФ, в своём выступлении отметил важность развития партнёрских отношений между Сбербанком России и МАР.
Далее, модератор Форума Анна Лупашко предоставила слово представителю власти, Михаилу Винниченко, заместителю начальника управления строительного комплекса и ЖКХ Московской области, который в своём выступлении особое внимание уделил развитию системы ипотечного кредитования. «Надеемся, что в совместной работе с Московской Ассоциацией Риэлторов, рынок жилья станет более прозрачным и позволит решить многие жилищные проблемы на территории Московской области» - отметил Михаил Винниченко.
Далее участников Форума поприветствовал Антон Данилов-Данильян, сопредседатель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия».

Ситуацию в бизнесе в настоящий момент, г-н Данилов-Данильян охарактеризовал как «переменную облачность». Яркие признаки переломной ситуации и роста в ближайшее время не замечены на фоне кризисов в Греции, Америке и других странах.

«Необходимо вводить новые инструменты финансирования, - заметил Антон Данилов-Данильян. - Стагнация на рынке недвижимости продолжается. Отток капитала из России составляет примерно 50-70 млрд. долларов в год». Также г-н Данилов-Данильян отметил, что в «Деловой России» постоянно ведётся работа по совершенствованию российского законодательства.

Очень информативным стал доклад Галины Хованской, Депутата Государственной Думы РФ, Председателя Комитета по жилищной политике и ЖКХ. Галина Хованская подробно рассказала о животрепещущих вопросах ЖКХ – о новых поправках в жилищном кодексе и о проблемах капремонта. По ее словам предполагается два сценария финансирования системы капремонта. В первом варианте деньги вносятся в «общий котел» и региональный оператор этими деньгами управляет. Исполнительная власть в этом случае будет решать, на ремонт каких домов пойдут эти средства. Во втором варианте открывается счет только на ваш дом и деньги собираются исключительно на его нужды. Открыть специальный счет может только дом, где создано ТСЖ и ЖСК. Если домом руководит управляющая организация, все они выведены за пределы этого процесса.

В Пленарном заседании Форума так же приняли участие Антон Беляков, Член Совета Федерации Федерального собрания РФ и Игорь Веригин, Председатель консультативного Совета общественных объединений партии «Единая Россия».

По завершении Пленарного заседания Международного форума рынка недвижимости и финансов TREFI, прошла церемония открытия Международной выставки недвижимости «ДОМЭКСПО», которую приветствовали Галина Хованская, Антон Беляков, Антон Данилов-Данильян, Сергей Жидаев, Господин Хосе Игнасио Карбахал, Его Превосходительство Чрезвычайный и Полномочный Посол Испании в России; Сергей Лупашко, Генеральный директор Корпорации недвижимости «Рескор», Председатель комиссии Премии рынка недвижимости и финансов (TREFI); Ирина Радченко, Вице-президент Международной академии ипотеки и недвижимости, Заместитель председателя Общественного совета по вопросам долевого жилищного строительства при Правительстве МО; Андрей Ликефет, Генеральный директор ОАО «Корпорации «Жилищная инициатива»; Станислав Поважный, Президент холдинга «Эксподизайн»; Татьяна Рубцова, Генеральный директор Русской выставочной компании «Эксподизайн»; Валерий Горюнов, Генеральный директор ГУП «Московский городской

центр арендного жилья»; Александр Коваленко, Генеральный директор ИД Элита Паблишер.

Под барабанную дробь оркестра красную ленточку разрезали Анна Лупашко, Антон Беляков, Галина Хованская, Хосе Игнасио Карбахал.

Далее Форум REFI продолжил свою работу пленарной дискуссией на тему: «Рынок арендного жилья – перспективы для России». Модератор: Анна Лупашко Ивановна, Президент Российской Гильдии Риэлторов.

В Пленарной дискуссии Форума приняли участие Надежда Косарева, Президент института «Фонд экономики города»; Валерий Казейкин, Первый Вице-президент МАИФ и НАМИКС; Валерий Горюнов, Генеральный директор ГУП города Москвы «Московский городской Центр арендного жилья», Наталья Соломонова, Генеральный директор «МИЦ-Недвижимость».

Темой выступления Косаревой Н.Б. было: «Актуальные вопросы развития института найма жилых помещений в Российской Федерации», в которой Надежда Косарева подробно остановилась на Государственной программе «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». «Цель развития арендного жилищного фонда – это расширение форм удовлетворения жилищной потребности в целях повышения доступности жилья» - сказала Н.Б. Косарева. Для её достижения необходимо:

1. создать легальный рынок найма жилья;
2. увеличить объемы жилищного строительства за счет реализации коммерческих программ строительства наемных домов коммерческого использования и социальных программ строительства наемных домов некоммерческого использования;
3. снять остроту проблемы «очереди» на социальное жилье;
4. создать условия для повышения миграционной активности населения и обеспечения притока рабочей силы в экономически эффективные отрасли и регионы;
5. сформировать условия для эффективного управления многоквартирным домом одним собственником всех квартир.

Валерий Казейкин рассказал о Практических вопросах реализации проектов КОТ в целях малоэтажного жилищного строительства в регионах России. Валерий Казейкин отметил: «Надо стимулировать энергоэфективные технологии в строительстве». Для этого энергосберегающие технологии должны учитываться на стадии проектирования, то есть, дом должен получать определенный класс энергоэффективности. Участники дискуссии с

большим интересом выслушали докладчиков. По окончании Пленарной дискуссии состоялась Пресс-конференция Российской Гильдии Риэлторов.

Ещё одним ярким событием TREFI стало подведение итогов и награждение победителей конкурсов «Лучший коттеджный поселок» и «Лучший строительный проект в Москве и Подмосковье». Организаторами Премии TREFI стали Московская Ассоциация Риэлторов, Национальная Ассоциация Девелоперов, Ассоциация Инвесторов Москвы и Международная выставка недвижимости «Домэкспо».

18 октября 2013 года Московская Ассоциация Риэлторов, в рамках Международного Форума рынка недвижимости и финансов «TOPRealEstate&Finanse» TREFI, провела семинар на тему: «Почему россияне выбирают недвижимость в Греции?».

На семинаре с докладом выступил Константинос Дедес, юрисконсульт государственной компании специального назначения «ParaktioAttikoMetopo SA» и глава юридической компании Dedes & Associates, который отметил, что Греция заинтересована в закреплении своих позиций на мировом экономическом рынке как подходящего места для организации различной экономической деятельности на принципах последовательности, открытости и надежности. Греция является страной, которая, несмотря на пережитые потрясения, имеет все предпосылки для успешного роста и развития. С этой целью уже принят ряд законов в данном направлении. Наиболее важным из них является Закон «О создании благоприятных условий для стратегических и частных инвестиций», который включает в себя поправки к Закону «О развитии» и к Закону «Об инвестициях» (№ 4072/12 и № 4146/13). Новым Законом вводятся две дополнительные категории видов на жительство:

1. Вид на жительство для развития стратегических инвестиций;
2. Вид на жительство для владельцев недвижимого имущества.

С актуальным докладом выступила Зоя Киприянова, Вице-президент Греко-Российской Торговой Палаты, советник мэрии Афин по международным отношениям, советник по инвестициям в недвижимость. Она рассказала о текущем состоянии рынка недвижимости в Греции и о влиянии кризиса на формирование цен.

***

**Перспективы арендного рынка**

**17 октября 2013 года Российская Гильдия Риэлторов провела пресс-конференцию «Рынок арендного жилья – перспективы для России».**

В мероприятии приняли участие Анна Лупашко, Президент Российской Гильдии Риэлторов; Надежда Косарева, Президент института «Фонд экономики города»; Валерий Казейкин, Первый Вице-президент МАИФ и НАМИКС; Валерий Горюнов, Генеральный директор ГУП города Москвы «Московский городской Центр арендного жилья».

По словам Анны Лупашко, Президента РГР, «В последние годы государство увеличило объемы финансирования жилищной сферы, стали использоваться для оплаты жилья средства материнского капитала. Запущены программы поддержки молодых семей с детьми. Был создан фонд содействия жилищному строительству (фонд РЖС). Он получил в управление тысячи гектаров федеральной земли (которая была изъята у различных федеральных структур - министерств, ведомств, институтов и передана под коммерческую застройку). Однако, сегодня понятно, что ставка исключительно на стимулирование рыночного спроса на покупку жилья в собственность не вполне оправданна. К сожалению, за последние пять лет уровень бедности практически не изменился. Каждый восьмой россиянин живет за официальной чертой бедности. Это свидетельствует о сложности остающихся проблем. В настоящее время только четверть граждан имеет возможность построить или приобрести новое жилье».

По словам Надежды Косаревой, Президента института «Фонд экономики города», в Германии арендуется в общей сложности 54% жилого фонда, в Австралии – 40%, Нидерландах – 42%, Великобритании – 32%, США – 32,6%. В России арендует жилье 24,9% населения, причем 13,5% из них – это не приватизированные квартиры («социальная» аренда). По оценкам, 74,9% граждан является собственником своего жилья.

Цель государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» - расширить формы удовлетворения жилищной потребности в целях повышения доступности жилья.

Развитию рынка аренды жилья пока еще препятствует законодательство.

«Законодательное регулирование определяет неравные экономические условия развития институтов собственности на жилье и найма жилья, - говорит Надежда Косарева. - Отсутствует законодательное регулирование, обеспечивающее устойчивость института многоквартирного дома, находящегося в собственности одного лица и все жилые помещения в котором сдаются внаем. В частности, существует риск продажи всех или части квартир в таком доме различным собственникам и перехода такого дома в категорию кондоминиумом со сложной схемой управления. Закон не обеспечивает адекватную защиту прав сторон договора по поводу найма жилых помещений, защищенность участников отношений на рынке найма жилья».

Надежда Косарева рассказала о подготовке условий для развития рынка арендной недвижимости. В настоящий момент подготовлена концепция законодательного регулирования развития арендного жилищного сектора, внесены поправки в Гражданский кодекс РФ, Жилищный кодекс РФ, в Федеральные законы «О государственной

регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», «Об ипотеке (залоге недвижимости)», «Об электроэнергетике», «О теплоснабжении», «О водоснабжении и водоотведении», «О газоснабжении», в Кодекс РФ об административных правонарушениях. Предстоит разработать поправки в Земельный, Градостроительный и Налоговый кодекс РФ, в ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства», «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства». Предстоит разработать новые федеральные законы, защищающие права собственников и нанимателей жилых помещений, регулирующие деятельность компаний, действующих на рынке жилых помещений.

Приоритет государственной политики - развитие рынка доступного арендного жилья и развитие некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода.

Валерий Казейкин, Первый Вице-президент МАИФ и НАМИКС, рассказал об опыте строительства арендного жилья по всей России. В Республике Чувашия создан первый в стране Государственный жилищный фонд республики. Финансирование строительства объектов фонда производится за счет средств республиканского бюджета и привлекаемых средств кредитных организаций. Жилье предоставляются гражданам на правах коммерческого найма, сроком на 5 лет, по цене существенно ниже рыночной.

Новосибирская область подписала трехстороннее соглашение между правительством региона, АИЖК и Новосибирским областным агентством по ипотечному кредитованию (НОАИК) о сотрудничестве в сфере содействия развитию жилищного фонда коммерческого найма. Это соглашение позволяет рефинансировать ипотечные закладные, обеспеченные залогом дома в объеме до 200 млн. руб. В 2011 году началось строительство трех доходных домов. Цена аренды однокомнатной квартиры с бытовой техникой и мебелью составит 14–16 тыс. рублей в месяц.

Делаются попытки решить проблему доступности жилья через аренду и в других регионах России.

## ОМСК

### Омск должен стать социальным центром России

С 18 по 21 октября 2013 года в г. Омске прошел V Западно-Сибирский международный форум недвижимости. В работе Форума приняли участие вице-губернатор Омской области Вячеслав Юрьевич Синюгин, Президент Российской Гильдии Риэлторов Анна Лупашко, члены Правления РГР, члены Правительства Омской области и администрации г. Омска, представители профессионального сообщества из многих регионов России и из-за рубежа.

Нынешняя осень в Омской области стала урожайной по количеству федеральных и международных событий. Череду значимых для области мероприятий продолжил V Западно-Сибирский международный форум недвижимости. Организаторами форума стали

Российская Гильдия риэлторов, НП "Омский союз риэлторов", журнал по недвижимости «Новый адрес» при поддержке правительства Омской области и администрации г. Омска.

Открывая пленарное заседание Форума, первый заместитель председателя Правительства Омской области Вячеслав Синюгин обратился к присутствующим с призывом объединить усилия предпринимательского сообщества профессиональных участников рынка недвижимости и власти в целях создания в регионе рынка доступного жилья. «Омск должен стать социальным центром России, для этого имеются все предпосылки, политическая воля и экономическая целесообразность», - сказал Вячеслав Синюгин. Президент Российской Гильдии Риэлторов Анна Лупашко поддержала это предложение и в своем выступлении остановилась на формировании рынка арендного жилья и его перспективах. «В последние годы государство значительно увеличило объемы финансирования жилищной сферы, стали использоваться для оплаты жилья средства материнского капитала, - отметила Анна Лупашко. - Запущены программы поддержки молодых семей с детьми. Создан фонд содействия жилищному строительству, который получил в управление тысячи гектаров федеральной земли. Однако, сегодня понятно, что ставка исключительно на стимулирование рыночного спроса на покупку жилья в собственность не вполне оправданна. К сожалению, за последние пять лет уровень бедности практически не изменился. Каждый восьмой гражданин России живет за официальной чертой бедности. Это свидетельствует о сложности остающихся проблем. В настоящее время только четверть граждан имеет возможность построить или приобрести новое жилье. Между тем во всем мире люди живут в арендованных квартирах. Например, в Германии арендуется в общей сложности 54% жилого фонда, в Австралии – 40%, Нидерландах – 42%, Великобритании – 32%, США – 32,6%. По оценкам 74,9% граждан России являются собственником жилья, арендует только 24,9% населения, причем 13,5% из них – это не приватизированные квартиры («социальная» аренда). Приоритет государственной политики - развитие рынка доступного арендного жилья и развитие некоммерческого жилищного фонда для

граждан, имеющих невысокий уровень дохода. Однако здесь еще предстоит решить много проблем, начиная с законодательных». Вячеслав Горюнов, Президент Омского Союза Риэлторов, заверил, что члены союза активно включатся в реализацию всех областных и городских программ.

В ходе пленарного заседания форума Президент РГР Анна Лупашко вручила одну из высших наград РГР – Знак имени основателя РГР В.А. Кудрявцева, за выдающийся вклад в образовательную деятельность на рынке недвижимости России, вице – Президенту РГР, ППП РГР в СФО Осипову Игорю Николаевичу.

В рамках Форума прошли Управляющий Совет РОСС, V Межрегиональный симпозиум Аналитиков рынка недвижимости, Открытый семинар-совещание по сертификации для руководителей ассоциаций СФО, секции «Секреты эффективности бизнеса: Маркетинг, реклама, PR в сфере недвижимости», «Современное развитие региональных рынков недвижимости Российской Федерации», и др. В Форуме приняли участие член Правления РГР Апрелев К.Н., Президент ГРМО Андрей Хромов, Полномочный Представитель Президента РГР в СФО Игорь Осипов, Президент НП "Омский союз риэлторов" Вячеслав Горюнов, исполнительный директор УПН Галеев Р.Д., Президент ДГР Каплинский В.А., Президент УПН Т.Ю. Деменок , член Правления РГР Бабичев А.И. и многие другие.

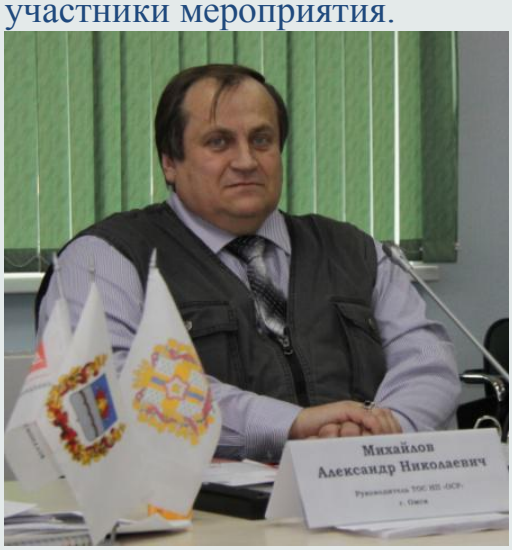
В рамках программы форума состоялась ярмарка по недвижимости для населения. Профессионалы устроили для омичей настоящий праздник - скидки, подарки и бесплатные консультации представителей ведущих агентств недвижимости, банков, страховых организаций, застройщиков.

В заключение на Торжественном приеме ежегодного регионального Конкурса "Профессиональное признание ЗСФН - 2013" были подведены итоги и названы лауреаты.

***

**День сертификации**

V Западно – Сибирский Форум по недвижимости в Омске начал свою работу 18 октября 2013 года «Днем сертификации». Впечатлениями об открытом выездном заседании Управляющего Совета Руководящего органа Системы сертификации поделились участники мероприятия.




**Михайлов Александр Николаевич,**
**Член Управляющего Совета РОСС РГР,**
**Руководитель Территориального Органа по сертификации, г. Омск**

V Западно – Сибирский Форум по недвижимости начал свою работу 18 октября 2013 года со «Дня сертификации», который был очень насыщенным. В работе приняли участие руководители Ассоциаций, Руководители территориальных органов по сертификации, директора агентств недвижимости пяти федеральных округов и Республики Болгария.

С приветственным словом к участникам обратились Президент НП «ОСР» - Горюнов В.В., Президент Национальной ассоциации риэлторов Болгарии – Иван Велков, вице – президент РГР – Бабичев А.И. С докладами на секции

«Сертификация, как безальтернативный инструмент борьбы с недобросовестными участниками рынка недвижимости» выступили вице-президент РГР Хромов А.А. (г. Раменское, МО), вице-президент РГР Галеев Р.Д. (г. Екатеринбург), вице-президент РГР Каплинский В.А. (г.Владивосток), вице-президент Апрелев К.Н. (г.Москва).

Впервые в истории Российской гильдии риэлторов состоялось открытое выездное заседание Управляющего Совета Руководящего органа Системы сертификации, одним из главных вопросов которого было рассмотрение внесения изменений в нормативные документы Системы добровольной сертификации в связи с принятием Образовательного Стандарта. Участники в свободной рабочей обстановке смогли ознакомиться и поучаствовать в обсуждении разноплановых вопросов которые решаются на Управляющем Совете РОСС.

Новинкой таких мероприятий было проведение семинара – совещания для руководящего актива Ассоциаций и агентств недвижимости СФО. На семинаре – совещании обсудили ряд тем от «Развитие структуры Системы сертификации» до «ПИАР Системы сертификации, слабые и сильные стороны», где представители из разных регионов обменялись мнениями о возможностях дальнейшего развития и продвижения Системы сертификации. По итогам работы РОСС РГР планирует создать рабочую группу по разработке концепции развития Системы сертификации на ближайшие годы.

В заключении председатель Управляющего Совета РОСС РГР Хромов Андрей Александрович вручил 23 специалистам рынка недвижимости Аттестаты Экспертов Органа по сертификации и особенно приятно было вручение Сертификатов соответствия трем омским агентствам недвижимости, успешно прошедшим процедуру сертификации.

Считаю, что такой формат проведения подобных мероприятий крайне полезен не только специалистам Системы сертификации, но и всем участникам рынка недвижимости. Данные мероприятия помогают взглянуть на Систему сертификации со стороны, комплексно подойти к решению общих вопросов, понять тенденции и слабые места в дальнейшем развитии и продвижении Системы сертификации на рынке недвижимости.

**Хромов Андрей Александрович,**
**Председатель УС РОСС РГР, Вице – президент РГР, Президент ГРМО**

18 октября 2013 года в Омске, в рамках V Западно - Сибирского Форума по недвижимости прошло очередное заседание Управляющего Совета РОСС, а также круглый стол «Сертификация, как безальтернативный инструмент борьбы с недобросовестными участниками рынка недвижимости».

Значение этих мероприятий в Омске для развития саморегулирования риэлторской отрасли России трудно переоценить. Впервые в таком объеме и на одной дискуссионной площадке состоялись разноплановые мероприятия, посвященные развитию системы сертификации, как основы системы саморегулирования.

Такой формат мероприятия позволил участникам прослушать доклады ведущих экспертов в области развития сертификации компаний и аттестации специалистов,

познакомится с самыми передовыми идеями в этой сфере, оценить перспективы развития.

Открытое заседание Управляющего Совета РОСС также впервые проходило в выездном формате. В нем приняли участие не только члены Управляющего совета, но и руководители региональных профобъединений, а также директора агентств недвижимости Омска. Это позволило большому кругу участников ознакомиться с широким и разноплановым кругом вопросов, которые решает Управляющий совет системы сертификации в своей повседневной работе, Это и совершенствование нормативных документов Системы сертификации, и вопросы по аккредитации учебных заведений, и принятие решений, направленных на развитие Системы сертификации в различных регионах России и многое другое.

Отличной находкой организаторов мероприятия стало проведение семинара-совещания по проблемам саморегулирования и сертификации, которое также проходило в форме открытой дискуссии, в ходе которой каждый участник имел возможность высказаться, задать свои вопросы, внести предложения.

Проведение такого мероприятия вряд ли было бы возможным без активного участия Омского Территориального органа по сертификации, руководителя органа по сертификации Михайлова А.Н., председателя Комитета по сертификации Омского союза риэлторов Татариновой Е.В., и, в целом, руководства Омского союза риэлторов.

**Апрелев Константин Николаевич,**
**Вице – президент РГР,**
**Член Управляющего Совета РОСС РГР**

Несколько важных соображений по проведению открытого заседания Управляющего совета органа сертификации услуг на рынке недвижимости.

1. Принимающая сторона прекрасно подготовила все необходимые документы, СПАСИБО.

2. В рамках обучающих и иных публичных мероприятий практика проведения публичных заседаний весьма полезна и для специалистов которые пришли на семинар по повышению квалификации и для других представителей профессионального сообщества.

У всех возникает вовлеченность в процесс принятия решений и понимание обоснованности существующих профессиональных стандартов и требований в системе сертификации. У всех вовлеченных в процесс сертификации сохраняется целостность процесса принятия решений по сертификации и аккредитации юридических лиц и процесса контроля за качеством сертификации и оказания на рынке услуг.

**Татаринова Елена Викторовна,**
**Председатель комитета по сертификации НП «ОСР»,**
**Директор АН «Держава», г. Омск**

Прошедший очередной V Западно-Сибирский Форум в г. Омске, в очередной раз подтвердил свою значимость и необходимость. В рамках форума проходило много интересного и познавательного, в том числе и наша секция «Сертификация как

безальтернативный инструмент в борьбе с недобросовестными участниками рынка недвижимости», которая открывала Форум. На секции принимали участие и были выступающими такие уважаемые всеми нами люди, как Хромов А.А, Председатель Управляющего совета РОСС РГР (Московская область), Апрелев К.Н., Вице - президент РГР (г. Москва), Каплинский В.А., Вице-президент РГР (г. Владивосток), Галеев Р.Д., Вице-президент РГР (г. Екатеринбург). Все выступающие поделились с нами своими достижениями и своими проблемами в области продвижения сертификации брокерских услуг.

Сегодня очень важно понять, что можно разработать и создать любую систему, которая на бумаге получится идеальной, но без реального воплощения в регионах, без непосредственного участия каждого профессионала в этом процессе, без совершенствования стандарта мы никогда не сможем создать необходимую обществу и профессионалам систему, какие бы гениальные идеи ни были положены в ее основу. Поэтому важной частью функционирования системы сертификации является поддержка СМИ и обязательное разъяснение целей и задач сертификации не только профессионалам, но и потребителям риэлторских услуг – населению. Именно с этой целью проводилась наша секция.

**Первухина Ирина Ивановна,**
**Руководитель Территориального органа по сертификации, г. Тюмень**

Семинар, проведенный 18 октября этого года УС РОСС по проблемам сертификации брокерских услуг агентств недвижимости затронул очень много актуальных вопросов. В частности, обсуждались проблемы по привлечению агентств недвижимости для прохождения процедуры сертификации. Оказалось, что во многих регионах большие агентства недвижимости не стремятся к прохождению сертификации, в то время как малые агентства используют сертификацию как дополнительный бонус, как подтверждение высокого уровня оказываемых услуг.

На секции по сертификации при обсуждении этой проблемы, мы узнали, что, не имея своих учебных центров, в некоторых регионах проблема решается путем получения разрешения для обучения в рамках требований РГР местных учебных заведений. Следующий способ - это лицензирование своего учебного центра, что является очень объемным и длительным мероприятием. В нашем регионе как раз и ведется работа по открытию своего учебного центра, поэтому нам очень важно было услышать опыт других, советы по этому вопросу.

Следует отметить, что подобные мероприятия очень важны именно обменом опытом, обсуждением «острых» вопросов, возможностью пообщаться с людьми, которые так же на местах решают проблемы внедрения сертификации агентств недвижимости.

**Маламыжева Наталья Михайловна,**
**Директор ООО «М'Арт», г. Омск**

Хочется выразить благодарность за организацию СЕКЦИИ ПО СЕРТИФИКАЦИИ. Прозвучали очень интересные доклады, после чего была оживленная дискуссия по вопросу целесообразности сертификации в сфере недвижимости. Сертификация позволяет организовать работу на рынке недвижимости по единым стандартам. Многие компании, присутствовавшие на данной секции, изъявили желание пройти сертификацию, ведь это ведет к цивилизованному сотрудничеству на рынке недвижимости.

**Гордиенко Светлана Олеговна,**
**Директор АН «Метро – риэлт», г. Омск**

Абсолютно новый уровень форума, который предоставил нам возможность присутствовать на открытом заседании Управляющего совета РОСС РГР, где представители разных регионов обсуждали, как у них на местах проходит сертификация. Делились своими наработками и новыми технологиями. Мероприятия по сертификации были организованы на высоком уровне, его подготовили Президент ГРМО Хромов Андрей Александрович, Председатель комитета по сертификации НП «ОСР» Татаринова Елена Викторовна, руководитель Территориального органа по сертификации Михайлов Александр Николаевич. Запомнилось очень эмоциональное выступление представителя Дальнего востока Каплинского Владимира Александровича, и обстоятельное выступление представителя Уральской палаты Галеева Рустема Дамировича. Была поднята очень важная и актуальная тема «Система профессионального обучения специалистов рынка недвижимости-агентов и брокеров», именно обучения Риэлторов не хватает для нашего региона, у нас в союзе должно быть обучение специалистов рынка недвижимости. Очень интересное предложение Вице-президента РГР Апрелева К.Н. о разделении обучения и аттестации специалистов. Уверена, что полученные знания помогут Омскому союзу риэлторов создать достойный свой учебный центр.

**Монастырская Ирина Валерьевна,**
**Руководитель Территориального органа по сертификации, г. Красноярск**

Я первый раз присутствовала на ставшем уже традиционным Западно-Сибирском форуме по недвижимости в городе Омске. Меня порадовали масштаб и насыщенная программа мероприятия, что мне, как участнику, позволило познакомиться с последними тенденциями развития рынка недвижимости, передовыми технологиями, а также принять активное участие в работе различных секций форума.

Организаторами была создана отличная профессиональная площадка для обмена опытом и развития партнёрских отношений между городами региона.
Большой интерес у меня вызвала секция «Сертификация, как безальтернативный инструмент борьбы с недобросовестными участниками рынка недвижимости» и работа на площадке семинара-совещания для руководителей органов по сертификации, где лидеры региональных объединений и руководители Органов по сертификации делились своими идеями и стратегическими направлениями развития профессиональных объединений. На мой взгляд, состоялась интересная дискуссия по многим вопросам работы профессиональных объединений, инструментам продвижения сертификации и внедрения национальных стандартов, в результате которой были выработаны рекомендации для дальнейшего развития деятельности профессиональных объединений. Коллегами высоко был оценен и опыт Красноярского Союза риэлторов в рамках оповещения населения с помощью публичного реестра «Проверьриэлтора.рф». Радует, что наш опыт в ближайшем времени будет использован при создании открытого Федерального реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов России.
Выражаю огромную благодарность омским коллегам за гостеприимство и предоставленную возможность участия в V Западно-Сибирском форуме по недвижимости.

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

## РОССИЯ – БОЛГАРИЯ

### Подписан Меморандум о сотрудничестве с Болгарией

19 октября 2013 года в г. Омске в рамках V Западно-Сибирского международного форума недвижимости Российской Гильдией Риэлторов (РГР) и Национальной Ассоциацией недвижимости Болгарии (НСНИ) был подписан Меморандум о сотрудничестве. С российской стороны соглашение подписала Президент РГР Анна Лупашко, с болгарской – Президент НСНИ Иван Велков.
Соглашение заключено с целью совершенствования цивилизованных отношений на рынках недвижимости Российской Федерации и Республики Болгария, развития делового партнерства и обеспечение взаимной координации между членами РГР и НСНИ при осуществлении сделок с недвижимостью, совершаемых российскими физическими и юридическими лицами на территории республики Болгария, а болгарскими физическими и юридическими лицами на территории РФ, в целях

повышения безопасности и комфортности международных сделок с недвижимостью для граждан обеих стран и для организаций – членов РГР и НСНИ.

Приоритетными областями сотрудничества являются обмен опытом и знаниями, участие в научно-методической деятельности, форумах по недвижимости. Важной частью взаимодействия является обмен информацией о состоянии, основных показателях и прогнозах развития рынков недвижимости двух стран, а также содействие в заключении

договоров о сотрудничестве между организациями-членами РГР и НСНИ, разрешение разногласий и споров, возникающих в процессе предпринимательского взаимодействия.

Комментируя подписанное соглашение, Президент РГР Анна Лупашко отметила, что в последние годы российско-болгарское взаимодействие на рынке недвижимости характеризуется устойчивой позитивной динамикой. Подписанное данное соглашение подтверждает взаимное желание сторон развивать многостороннее российско-болгарское сотрудничество.

## ЛАТВИЯ

**Барометр экономического развития**

С 26 по 28 сентября в столице Латвии - городе Риге прошел V Европейский конгресс международной конфедерации рынка недвижимости FIABCI «Новая стадия развития рынка недвижимости — работа над ошибками». В работе конгресса приняла участие делегация из России - порядка 50 профессионалов из Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Перми, Челябинска и др. во главе с Президентом Российской Гильдии Риэлторов Лупашко А.И.

Прошедший конгресс стал важным событием для отрасли. Тема конгресса была выбрана не случайно, ведь отрасль недвижимости — это своеобразный барометр циклов экономического развития. Его колебания демонстрируют показатели экономического «здоровья» стран и предупреждают о тенденциях, с которыми придется считаться в гораздо более широких масштабах. В своей профессиональной деятельности специалисты по недвижимости имеют возможность прямо реагировать на колебания рынка, а также оказывать влияние на его развитие. Как полагают эксперты, в руках нашей отрасли находятся рычаги, с помощью которых можно помочь или задержать не только повороты на рынках недвижимого имущества, но и экономического развития целых стран и регионов. В работе Конгресса принял

участие министр экономики Латвии Даниэль Павлютс и многие известные эксперты в области рынков недвижимости - Паул Бахно, Тони де Граф, Крикор Арджернанян, Георг Бетз, Гундарс Боярс, Джинкарло Брассо. Участники мероприятия смогли принять участие не только в пленарных заседаниях, дискуссиях, круглых столах и семинарах, но и ознакомиться с конкретными девелоперскими проектами.

С докладами на Конгрессе выступили члены РГР Романенко А.Ю. и Полторак Г.В. Выступая перед Президентами стран - участниц Конгресса, Президент Российской Гильдии Риэлторов Лупашко А.И выразила уверенность в развитии взаимовыгодных партнерских отношений в условиях глобализации мировой экономической системы, а также отметила, что участие России в Конгрессе как страны - партнера даст мощный импульс дальнейшему углублению контактов между предпринимателями стран - участниц мероприятия, простимулирует запуск новых перспективных совместных проектов.

**Екатерина Пахомова, председатель Совета НП «РГР. Пермский край», директор ООО «Территория»**

Проблемы России и Европы, в отличие от Америки, схожие. Американцы отличаются тем, что развиваются и усиливают свои позиции за счет мультилистинга, ко всему прочему риэлторская деятельность в Америке регулируется законом. В Европе также придерживаются системы МЛС, но у европейцев отсутствуют и закон о риэлторской деятельности, и закон о СРО в данной сфере. Стандарты работы пока только разрабатываются. Представители из Америки говорили о том, что опробовали разные модели и технологии. Они уверенно заявляют, ничего на этом рынке не работает, кроме стандартов и этических норм. Однако американской практике — сто лет: их национальные стандарты и закон об этике были созданы еще в 1913 году. Участники рынка ежегодно сдают экзамены по этике, именно это способствует поддержанию риэлторского бизнеса.

К сожалению, американский опыт не совсем ложится на российскую практику. Наш мультилистинг отличается от зарубежного. В частности, нет действительно эксклюзивных объектов и практика получения комиссионных несколько иная. У нас другой менталитет.

Мы не готовы создать систему и делиться, потому что стоимость услуг в наших компаниях разная, а уровень ее оказания неоднороден. У одного в базе 100 объектов, у другого – два, разница ощущается в разы. К тому же сказывается и нестабильная экономическая обстановка, и в целом имидж риэлтора. Необходимо приходить к единому жесткому стандарту обучения, к приему экзаменов по этике и договариваться о приверженности стандартам.

**Татьяна Деменок, президент Уральской Палаты Недвижимости**

Мероприятие в Риге было полезным и интересным. Одно только участие в мастер-классе Лидии Пащук, доцента кафедры Международного института бизнеса, консультанта Всемирного банка, на тему маркетинговых технологий, оправдало посещение Конгресса. А еще было потрясающее выступление ключевого спикера Тони де Граафа с презентацией по "исправлению ошибок" при ведении бизнеса в сфере недвижимости. Думаю, что его выводы и правила можно использовать в любом деле.

Например, такие вещи, как:

перед тем, как говорить - надо подумать;

надо уметь помнить результаты;

не архитектор управляет, а мы говорим, что надо;

почему топовые проекты работают: потому что они работают для людей, для потребителя;

надо помнить об ошибках и т.д. (я законспектировала 21 тезис), - совсем просты, но далеко не всегда помнятся. Культурно-ознакомительная программа "не отставала" от программы деловой. Вечер, проведенный в заведении 13 века, не забуду.

## НОВОСТИ РЕГИОНОВ

## САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

**Теория и практика – не одно и то же.**

17 сентября в офисе Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области прошла рабочая встреча с генеральным директором ООО «Брокеръ Недвижимость» Слитюк Надеждой Викторовной на тему «Проверка агентств недвижимости Межрегиональным управлением Федеральной службы по финансовому мониторингу (ФСФМ). Опыт взаимодействия».

«Встреча прошла оживленно, познавательно и позитивно. Те, кто пришли, надеюсь, получили много полезной информации для себя и ответы на интересующиеся вопросы, - комментирует Надежда Слитюк, - коллег, которые не смогли присутствовать на встрече, я хочу осведомить:

1. Все делать вовремя, не откладывая на «потом» этот важный документооборот;
2. Внимательно прочесть на сайте fedsfm.ru информацию о том, что необходимо сделать согласно законам и в какой срок;
3. Забыть о том, что новые компании не проверяются в течение 3-х лет;

4. Если к Вам пришла проверка - спокойно отнестись к этому. Ведь это не конец света, все проходит, и это пройдет. Позвоните тому, кто уже прошел через этот контроль, он может дать Вам дельный совет.

5. И, наконец, пошаговая инструкция для тех, кто еще не начал взаимодействие с Росфинмониторингом. Что нужно делать сразу после открытия фирмы:

- Составить правила внутреннего контроля под свою организацию (см. на сайте)
- Назначить ответственное лицо за соблюдение ПВК в соответствии с квалификационными требованиями, который прошел необходимое обучение;
- Завести журнал ознакомления с ПВК всех сотрудников под роспись;
- Написать заявление и заполнить учетную карту, заверив подпись у нотариуса, для постановки вашей организации на учет и присвоении учетного номера;
- Как только вам вручили уведомление о постановке на учет, сразу же начинайте подавать сведения по сделкам, где сумма продажи объекта более 3 млн. руб.

## МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

### ГРМО создала Единую базу объектов

Гильдия риэлторов Московской области запустила проект Единая база объектов недвижимости – mls-mo.ru. Сегодня перед клиентами рынка недвижимости Московской области стоит непростая задача по поиску информации об объектах недвижимости, выставленных на продажу или аренду. Казалось бы, сотни досок объявлений, сайтов и порталов в интернете предоставляют отличную возможность по поиску и выбору объекта. Однако не всё так просто.

Большинство этих баз данных представляют собой большую «барахолку» непроверенной, а часто и некорректной информации. Здесь можно встретить объекты - «заманухи» по заниженным ценам, объекты, которые давно уже сняты с продажи, многочисленные дубли объектов и т.п.

Не стоит, наверное, сильно критиковать такие базы данных, так объекты туда попадают от любого желающего – агентства недвижимости, частного маклера или физического лица. Возникает мешанина информации. Да и задача у большинства этих баз данных совсем другая. Не помочь найти объект или подобрать вариант клиенту рынка недвижимости, а заработать их владельцам на рекламе.

В то же время источником значительной информации о продаваемых объектах недвижимости являются агентства недвижимости. Поэтому Гильдия риэлторов Московской области приняла решение о создании сводной Единой базы объектов, предлагаемых к продаже агентствами, входящими в состав Гильдии.

Принципиальные особенности Единой базы объектов ГРМО:

- большой выбор объектов, так как свои варианты представляют сразу несколько агентств недвижимости;
- все объекты реально существуют, здесь нет объектов - «обманок» с заниженными ценами и приукрашенными параметрами;

- с персональной страницы объекта можно отправить заявку напрямую специалисту на организацию просмотра квартиры или подбор ипотечного кредита;
- объекты представляют аттестованные специалисты Системы сертификации услуг на рынке недвижимости РФ.

Покупателям предлагается широкий выбор вариантов. Продавцам предлагается большое количество заинтересованных покупателей. Адрес Единой базы объектов в интернете: MLS-MO.RU

## ПЕРМЬ

### Новый взгляд на мультилистинг

В начале октября Пермская мультилистинговая система (ПМЛС) изменила дизайн главной страницы. Теперь по адресу www.pmls.ru пользователей ждет более современный, удобный и информативный вход в привычный сервис.

Скорость, с которой развивается интернет-пространство, возрастает с каждым днём. Если раньше пользователи были вынуждены адаптироваться к тому, как отображается информация на экране, то сегодня они становятся более требовательными и «голосуют» за те сайты, на которых легко и приятно работать. Поэтому силы веб-дизайнеров направлены на то, чтобы сделать интернет-страницы максимально понятными, простыми и привлекательными. Пермская мультилистинговая система развивается в русле общих тенденций.

«Мы собираем информацию от участников и на основе её делаем выводы о том, чего не хватает нашим пользователям, — рассказывает руководитель информационного отдела ИА «Медиана» Кирилл Михайлов. — Многие агенты в течение дня по несколько раз заходят в систему и постоянно сталкиваются с главной страницей. Попадают на неё и начинающие риэлторы, новые пользователи. Поэтому мы прилагаем все усилия к тому, чтобы сделать ее удобной для работы и приятной для глаз». Впрочем, обновление главной страницы – не единственное изменение, произошедшее в ПМЛС за последнее время. Почти каждый месяц в системе появляются новые возможности либо модернизируются привычные функции. Одним из нововведений 2013 г. стала такая функция, как «Экспресс-поиск», который позволяет не выходя из личного кабинета ПМЛС находить и просматривать объекты, появляющиеся на крупнейших ресурсах по недвижимости Перми. В то же время объявления, размещённые участником в системе, автоматически попадают на 7 интернет-площадок (сайты «Метросфера», «Мир квартир», «Яндекс. Недвижимость», «Арендатор», «Бюллетень недвижимости», «Гдеэтотдом» и в базу недвижимости WINner) и выгружаются в печатный каталог ПМЛС. В начале этого года в ПМЛС был запущен первый в Перми закрытый профессиональный форум для риэлторов. Здесь появляются актуальные новости рынка недвижимости, пользователи обмениваются информацией, не предназначенной для глаз клиентов, делятся профессиональными секретами и тонкостями работы. Еще одно ноу-хау пермского мультилистинга – система заявок.

Благодаря ему к риэлторам-участникам ПМЛС попадают заявки от частных лиц, которые хотят совершить сделку с недвижимостью. Агенты, работающие в ПМЛС, получают «горячих» клиентов и могут оперативно заключать договора на оказание услуг. Набирает популярность сервис виртуальных туров по квартирам и домам. Пользователям ПМЛС также стала доступна возможность добавлять видео-файлы к описанию объектов. Для этого достаточно вставить в специальное поле в карточке объекта ссылку с канала YouTube. Таким образом, Пермская мультилистинговая система регулярно обновляет функционал. «Мы приглашаем всех наших пользователей вступать с нами в диалог и высказывать свои пожелания к работе системы, — подчеркивает Кирилл Михайлов. — Главное для нас – услышать, чего хотят агенты, а как это реализовать, мы придумаем».

Елена Александрова.

***

**Современные технологии взаимодействия**

12 сентября в офисе НП «РГР. Пермский край» состоялся семинар для специалистов по недвижимости на тему: «Современные технологии как инструмент эффективного взаимодействия с партнерами».

На презентации были представлены новые технологии взаимодействия с ОАО «ПАИЖК» на примере использования «Кабинет брокера». Например, при данном сервисе можно формировать заявки на получение ипотечного займа клиентов, а также отправлять и контролировать его статус в режиме on-line.

Специалисты Пермского агентства по ипотечному жилищному кредитованию рассказали о портрете положительного заемщика: это гражданин РФ, средний возраст которого не превышает 30-35 лет, с общим стажем на последнем месте работы не менее 6 месяцев; при этом заемщик должен состоять в браке, иметь детей и общий доход на семью в размере 60 тысяч рублей; необходимо также и наличие профессионального образования. В категорию риска попадают заемщики с недостаточным и недостоверным доходом, однако в индивидуальном порядке данные проблемы вполне решаемы.

На встрече пошла речь об особенностях и нюансах социальных ипотечных программ, реализации ипотечных сертификатов. Так, ипотека от ПАИЖК возможна для участников таких программ, как обеспечение жильем молодых семей, материнский (семейный) капитал, расселение ветхого и аварийного жилья, участники Великой Отечественной войны, молодые учителя и ученые, военная ипотека и так далее.

Кроме перечисленного, ПАИЖК предоставляет займы на готовое и строящееся жилье, кредитует покупку загородного дома, предоставляет кредит на любые цели и рефинансирование ипотеки.

Относительно требований к кредитуемым квартирам было отмечено, что общие ограничения отсутствуют, поскольку все объекты рассматриваются в индивидуальном порядке.

На семинаре затронут еще один немаловажный вопрос — сколько в целом расходуется средств по ипотечной сделке. В частности, специалисты ПАИЖК напомнили, что обязательно оплачивается отчет об оценке кредитуемого объекта, комплексное страхование на весь период действий кредитных обязательств, на день сделки и на день получения свидетельства о праве собственности заказывается выписка из ЕГРП на недвижимое имущество, необходимо еще оплатить комиссию за перевод денежных средств и ко всему прочему оплачивается госпошлина за регистрацию ипотеки, договора купли-продажи.

Напомним, семинар для брокеров прошел в офисе некоммерческого партнерства «РГР. Пермский край». Обучение провели начальник отдела розничных продаж ОАО «ПАИЖК» Владыкина Светлана Александровна, и.о. руководителя департамента ипотечного кредитования ОАО «ПАИЖК» Шестаков Дмитрий Николаевич.

Иван Александров

## ЕКАТЕРИНБУРГ

### УПН: Риэлторы обсуждают новые «Профессиональные правила»

В Екатеринбурге полным ходом идет обсуждение документа «Профессиональные правила специалиста по недвижимости». Директора и сотрудники агентств предлагают конкретные поправки или пишут отзывы по некоторым пунктам или документу в целом. «Радует, что документ начал обсуждаться риэлторами, значит, он нужен и будет работать», говорит Александр Бабичев, руководитель рабочей группы, которая создавала "Правила...". За несколько дней поступило большое количество отзывов от практиков рынка. Все предложения будут рассмотрены рабочей группой и, в случае одобрения, включены в документ. Обсуждения поправок и замечаний проходят в Вестнике УПН. Закончить работу над Правилами планируется к началу VI Уральского форума по недвижимости, где новые Правила будут презентованы. Напомним, что в середине августа Уральская палата недвижимости опубликовала в «Вестнике УПН» проект документа «Профессиональные правила специалиста по недвижимости». После обсуждения данных правил с риэлторами, документ будет окончательно утвержден и станет обязательным для членов УПН.

## КРАСНОЯРСК

### Союз «КСР»: в «Школе Риэлторов» - выпускной

27 сентября 2013 года новые выпускники школы Красноярского Союза Риэлторов получили свидетельства об успешном окончании обучающего курса «Основы риэлторской деятельности».

Ирина Монастырская, руководитель органа по сертификации брокерских услуг на территории Красноярского края, рассказала о перспективах Школы Риэлторов: «С

гордостью хочется отметить, что это школа была шестой. Изначально она задумывалась для обучения специалистов с опытом от шести месяцев до двух лет, однако как показала практика 30-35% обучающихся — это риэлторы, которые работают на рынке недвижимости уже шесть-восемь лет. Они понимают, что сегодня изменились требования потребителей к объему и качеству оказываемых риэлторских услуг, а значит, есть необходимость в повышении своих профессиональных знаний. Наша школа дает современный взгляд на работу риэлтора. Программа обучения включает в себя: стандарты обслуживания клиентов, технологии работы с ними, принципы этичного взаимодействия с коллегами и партнерами рынка недвижимости, функции и обязанности риэлтора на различных этапах совершения сделок. А также и такие важные аспекты успешности риэлтора, как планирование своей работы, формирование собственной клиентской базы, методы продвижения объектов и эффективное использование рекламных возможностей. О востребованности проекта свидетельствует то, что Красноярский Союз Риэлторов проводит по 4 школы в год, а это по 15-20 подготовленных квалифицированных специалистов. В следующем году мы продолжим обучение, кроме того планируем расширить программу новыми темами в соответствие с принятым общеобразовательным стандартом Российской Гильдии Риэлторов.

Выпускники школы поделились своими впечатлениями.

**Наталья Мигаль, начинающий риэлтор**

Эту модель обучения я считаю весьма успешной. Для меня, как начинающего риэлтора, курс был очень интересным: и психология, и продажи, и работа с продавцам и покупателями. Было небольшое замечания — хотелось бы больше времени уделять вопросам ипотечного кредитования. Но курс школы риэлторов можно назвать таким положительным трамплином для вхождения в новую профессию.

**Елена Иващенко, риэлтор агентства «Мой город»**

Школа риэлторов дает весьма эффективные знания. Я работаю риэлтором уже около года, но мне не хватало некоторых навыков, которые здесь я смогла освоить. Например, я понимаю все аспекты психологической работы с клиентами, а вот сама специфика риэлторской деятельности - как я должна работать с продавцами/покупателями, тонкости гражданского кодекса и прочее — все это я смогла узнать от преподавателей, которые старалась выложиться по максимуму. Более того, нам преподавали даже такие тонкости, как тайм-менеджмент и планирование доходов — все это помогает упорядочить работу и сделать ее эффективной.

**Диана Пурлаур, директор агентства недвижимости «Динамика сетей»**

У меня сложилось положительное впечатление о школе риэлторов. Мне понравилось, как подавалась информация: никто не читал по бумажке. Преподаватели - профессионалы рынка недвижимости - делились опытом работы, вкладывали душу в своей курс. У меня также есть опыт работы, но благодаря школе риэлторов, я смогла со стороны посмотреть и оценить свою работу и, конечно же, узнала много нового. Тот

факт, что преподают специалисты разных компаний, также положительно сказывается на приобретении навыков, ведь у каждой компании разная философия, свой стиль работы. Это было очень интересно.

## ТУЛА

**Сотрудники агентств-членов ТГР прошли обучение в Сбербанке**

Сбербанк внедряет новый формат работы с агентствами недвижимости. Для удобства клиентов, оперативности рассмотрения ипотечной заявки, подать пакет документов теперь можно в офисах агентств недвижимости. Партнер Тульской Гильдии Риэлторов Тульский Филиал Сбербанка России провел обучающие семинары для сотрудников агентств недвижимости с целю обучения новой программе «Front Office».

В режиме он-лайн сотрудники АН могут завести ипотечную заявку, подав все документы и рассчитывать на ее приоритетное, более быстрое, рассмотрение. В Сбербанке подчеркнули, что создание данной системы – это желание снизить риски невозвратов и мошенничества. Объясняется это просто: мошенник с меньшим желанием будет подавать документы через агентство недвижимости, так же сотрудники АН более полно смогут дать консультации касаемо рынка недвижимости клиенту, подобрать объект согласно его требованиям и возможностям, определить необходимую сумму ипотечного кредита.

Сотрудничество Сбербанка с профессионалами рынка недвижимости, Тульской Гильдией Риэлторов, дает возможность с одной стороны дать преференции клиентам агентств недвижимости, с другой – вывести рынок ипотеки на современный уровень

## РОСТОВ-НА-ДОНУ

**НП ЮПН плюс ВТБ 24 равно система преференций для получателей ипотеки**

Развитие жилищного рынка Ростовской области и его ипотечного сегмента через систему преференций для клиента явилось целью подписанного 25 октября стратегического соглашения ЮПН и регионального ВТБ 24.

25 октября 2013 г. в пресс-центре информагентства «Интерфакс-Юг» председатель Правления НП ЮПН Евгений Проскурин и управляющий ростовским операционным офисом ВТБ24 Евгения Власова подписали первое соглашение о стратегическом партнерстве. Оно направлено на стимулирование интереса клиентов к приобретению жилья с помощью ипотеки за счет обоюдных преференций и – в конечном итоге – на стимулирование ипотечного и жилищного рынка.

. Клиенты банка, решившие приобрести жилье при помощи какой-либо из компаний, входящих в Некоммерческое партнерство «Южная палата недвижимости» (НП ЮПН), могут претендовать на существенное снижение стоимости риэлторских услуг

В свою очередь, клиент риэлтора-участника ЮПН получает ипотечный кредит в региональном офисе ВТБ 24 со скидкой 1% от базовой процентной ставки, как на первичном, так и на вторичном рынке. Банк взял обязательство рассматривать заявки в двухдневный срок, а кредитовать в рамках подписанного соглашения на срок до пятидесяти лет.

- Подписание соглашения с ВТБ24 является итогом нескольких лет сотрудничества ведущих агентств недвижимости – членов палаты с банком и станет основой долгосрочного и плодотворного сотрудничества, - прокомментировал председатель Правления НП ЮПН Евгений Проскурин.

- Соглашение отражает заинтересованность банков и риелторских компаний в развитии доступной ипотеки. Главная цель нашего соглашения – содействовать увеличению сделок купли-продажи жилья с привлечением ипотечных кредитов, - добавила управляющий ростовским операционным офисом ВТБ24 Евгения Власова.

Подписанты соглашения обсудили с представителями средств массовой информации региона перспективы и прогнозы рынка ипотечного кредитования Ростовской области в «высокий сезон» 2013-14 гг. В частности, ВТБ 24 планирует к началу 2014 г. увеличить свой ипотечный кредитный портфель в Ростовской области до 8,4 млрд рублей или почти на 65% по сравнению с январем прошлого года.

Также участники мероприятия уделили серьезное внимание таким вопросам, как обязательное страхование недвижимости и перспективы принятия соответствующего федерального закона. Кроме того, продолжится работа по выстраиванию «пакетных» предложений клиентам компаний – участников НП ЮПН, включающих следующие основные звенья: «Страховщик – ЮПН – риэлтор – клиент».

- Теперь Южная палата недвижимости может предложить клиентам новые пакетные услуги по страхованию имущества как ипотечных заемщиков, так и всех клиентов риэлторских компаний еще от одного нашего партнера – компании «ВТБ страхование», - подчеркнул Евгений Проскурин.

Напомним, что Некоммерческое партнерство «Южная палата недвижимости» и входящие в его состав риэлторские компании – профессиональные участники рынка недвижимости – имеют подобные клиентоориентированные соглашения со Сбербанком, ФОРА-Банком, рядом страховых компаний и государственных органов. Совсем недавно пролонгирован еще на год коллективный полис страхования профессиональной ответственности риэлторов – членов НП ЮПН.

## ХАБАРОВСК

**Официальная встреча риэлторов Хабаровского края и представителей Правительства Хабаровского края.**

По инициативе полномочного представителя Президента РГР в ДФО Пороховой Елены Федоровны, 4 октября 2013 года в Хабаровске состоялась рабочее совещание ио министра имущественных отношений Чукалнина А.Я., представителей Правительства Хабаровского края и риэлторов, готовых оказать помощь гражданам, пострадавшим от наводнения и оказывать услуги с большими скидками на всей территории Хабаровского края.

В ходе совещания была определена концепция сотрудничества. Готовится официальное соглашение риэлторов с Правительством Хабаровского края, которое в ближайшее время будет представлено на согласование Губернатору Хабаровского края Шпорту В.И.

# Компания «Этажи» приглашает партнеров по всей России

## Выгоды франчайзи-партнера «Этажей» :

- **Партнер получает отлаженную бизнес-модель,** которая более 12 лет успешна на рынке недвижимости и продолжает непрерывно совершенствоваться. Технологии проверены на филиалах и адаптированы для регионов (города с населением от 100 тыс.).
- **Льготы по ипотеке для клиентов «Этажей»** от ведущих федеральных банков-партнеров.
- **Современные IT-технологии**: собственная CRM – РИЭС (запатентованная риэлторская информационная электронная система), повышает производительность риэлтора на 40% по сравнению со средним значением отрасли, позволяет централизованно управлять бизнес-процессами в компании; единый сайт федеральной сети **www.etagi.com** по юзабилити и посещаемости опережает многие мировые аналоги.
- **Эффективные HR-технологий** в работе и обучении сотрудников. Как результат, повышение профессионализма и производительности труда риэлторов, снижение текучести кадров в среднем до 4%.
- **Эксклюзивное присутствие** и право на использование бренда «Этажи» в вашем городе.
- **PR-поддержка бренда** «Этажи» в федеральных СМИ.
- **Всесторонняя поддержка франчайзи:** консультации, обучение сотрудников, подробные инструкции, помощь на всех этапах – от выбора помещения для офиса и стратегий привлечения клиентов до налаживания отношений с местными застройщиками и банками.

## Присоединяйтесь к команде профессионалов!

Подробнее о партнерстве:
**franch.etagi.com; 8 800 510-2-510**

этажи