ПРОФЕССИОНАЛ РГР

ВЕСТНИК СЕНТЯБРЬ-ОКТЯБРЬ 2011

TEMA HOMEPA:

↓ Переход к саморегулированию-стратегическая задача Российской Гильдии Риэлторов!
НОВОСТИ РГР

- Какие изменения ждут рынок недвижимости России узнали участники пресс-конференции Российской Гильдии Риэлторов
- РГР приняла участие в ЮБИЛЕЙНОЙ 25 Международной выставки недвижимости «ДОМЭКСПО»
- РГР выступила партнером III Практической конференции «Маркетинг недвижимости:
 Новые приемы в арсенале лидеров»
- ◆ РГР выступила Партнером Форума RREF и приняла участие в Выставки «Недвижимость 2011»

НОВОСТИ РЕГИОНОВ:

МОСКВА

- ◆ Состоялся Международный форум рынка недвижимости и финансов «TOP Real Estate&Finance»
- ↓ Президент элект РГР Анна Лупашко приняла участие в презентации «Осень-2011: крупнейшие продажи имущества города Москвы»

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

- ↓ «Юридические семинары в АРСП это хорошая традиция»!

РЯЗАНЬ

↓ В Рязани состоялся Всероссийский форум «Ипотека вчера, сегодня, завтра. Основные проблемы и тенденции развития»

ЕКАТЕРИНБУРГ

ЧЕЛЯБИНСК

ТЮМЕНЬ

↓ Форум недвижимости Тюменской области-2011: основа для формирования стратегической цели развития НП «ОРТ»!

ΑΗΑΠΑ

♣ В городе-курорте Анапа состоялся Городской форум риэлторов г. Анапы и городов черноморского побережья

ПАРТНЕРЫ

♣ РГР выступила соорганизатором и приняла участие в Гражданском Жилищном Форуме и INFOREAL

МЕРОПИЯТИЯ, КОТОРЫЕ НЕЛЬЗЯ ПРОПУСТИТЬ

- ↓ II Западно-Сибирский форум по недвижимости
- В Иркутске состоится Байкальский Форум Профессионалов Недвижимости
- ↓ РГР Официальный партнер Конференции «Земля и Бизнес»

НОВОСТИ СЕРТИФИКАЦИИ:

- 7 октября состоялось заседание Управляющего Совета РОСС
- ♣ НП « РГР. Пермский край: «Нам есть, чем гордиться...»

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ РГР ОКТЯБРЬ-НОЯБРЬ

ОБУЧЕНИЕ И КАРЬЕРА: ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ ДЛЯ УЧЕБЫ-ОСЧЕНЬ!

28 октября 2011 года состоится встреча Клуба Управляющих Недвижимостью!
ПОЗДРАВЛЯЕМ!

TEMA HOMEPA:

Переход к саморегулированию — стратегическая задача Российской Гильдии Риэлторов!

30 сентября в Рязани состоялось заседание Национального Совета Российской Гильдии Риэлторов. Основным вопросом, обсуждаемым членами Совета, стала тема реализации идей саморегулирования риэлторского бизнеса.



Необходимо сказать, что накануне, на заседании Правления РГР, обсуждались итоги деятельности двух рабочих групп РГР по подготовке Концепции развития саморегулирования риэлторской деятельности. Были представлены документы под редакцией Проскурина Евгения Алексеевича - Президента Южной палаты недвижимости (г. Ростов-на-Дону) и Апрелева Константина Николаевича - Вице-Президента РГР. Правлением принято решение об объединении рабочих групп для консолидации дальнейшей работы по внедрению и продвижению механизмов саморегулирования на рынке недвижимости.

В качестве стратегической задачи, стоящей перед РГР

Национальный Совет утвердил задачу стопроцентного перехода региональных ассоциаций — членов РГР к саморегулированию, а также создание Национального объединения СРО в области риэлторской деятельности.

Вице-президент РГР **Константин Апрелев** представил членам Национального Совета РГР доклад, в котором указал причины необходимости саморегулирования брокерской деятельности на рынке недвижимости, а также обозначил ряд проблем, стоящих перед субъектами предпринимательства на пути перехода к саморегулированию.

Члены Национального Совета поддержали избранный курс, отметив, что наступил момент, когда больше нельзя закрывать глаза на происходящие в отрасли негативные процессы. В частности, говорилось о том, что недобросовестные участники рынка, единственной целью которых является получение высоких гонораров, не гнушаются использованием неэтичных и противоправных методов работы с клиентами.

Предупреждение причинения вреда потребителям риэлторских услуг, производимых членами СРО, повышение качества оказываемых услуг, информирование широкой общественности о деятельности СРО и её членов — основные

цели деятельности саморегулируемых организаций риэлторов, достижение которых должно вывести риэлторскую профессию на качественно новый уровень, освободить от ярлыков, прикрепившихся, в результате деятельности непрофессионалов.

Более широкое обсуждение вопросов, связанных с регистрацией саморегулируемых организаций и подготовкой к созданию Национального объединения СРО риэлторов, прошло 1 октября 2011 рамках дискуссионной Γ. В площадки, Российской Гильдией организованной Риэлторов. дискуссионной площадке Вице-Президент РГР Константин **Апрелев** представил презентацию на тему ««Саморегулирование





как институт профессионального самоуправления гражданского общества или как развивать саморегулирование брокерской деятельности на рынке недвижимости».

В дискуссии приняли участие лидеры региональных ассоциаций-членов РГР из Москвы, Екатеринбурга, Нижнего Новгорода, Московской области, Омска, Самары, Тюмени, Санкт-Петербурга, Рязани, Волгограда, Ставрополя, Петропавловска-Камчатского, Хабаровска, Вятки, Новосибирска, Пензы, Саратова, Ростова-на-Дону, Ярославля, Липецка. Участники мероприятия не только обсудили обозначенные трудности, но и поделились собственным опытом в их преодолении на пути создания саморегулируемых организаций. О своей готовности к переходу на саморегулирование заявили ассоциации РГР, работающие в Москве, Московской области, Омске, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону, Хабаровске.

В развитие темы саморегулирования риэлторского бизнеса, 7 октября 2011 г. в Торговопромышленной палате РФ, в рамках проводимого Московской Ассоциацией Риэлторов Международного форума рынка недвижимости и финансов, состоялся круглый стол «Возможности и перспективы развития саморегулирования как института гражданского общества».

Своим опытом и наработками в области построения системы саморегулирования в строительной сфере и организации работы Национального объединения СРО поделились Первый заместитель руководителя Аппарата Национального объединения строителей, заместитель генерального директора НП Саморегулируемая организация «Межрегиональное объединение строителей» **Холопик Кирилл Вадимович** и Директор Департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования Национального объединения строителей, член Экспертного Совета по земельным отношениям при Комитете по строительству и земельным отношениям Государственной Думы РФ - **Бандорин Леонид Евгеньевич**.

Переход к саморегулированию — первый шаг риэлторского сообщества к принятию Закона, регламентирующего данный вид деятельности, пресечению доступа к брокерской деятельности на рынке недвижимости так называемых «черных риэлторов», повышению доверия населения и закреплению положительного имиджа профессии «Риэлтор».

Пресс-служба РГР

НОВОСТИ РГР:



Какие изменения ждут рынок недвижимости России - узнали участники пресс-конференции Российской Гильдии Риэлторов

С 6 по 9 октября в Москве, в Гостином Дворе состоялась юбилейная 25-ая Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО».

«ДОМЭКСПО» является одной из самых популярных столичных выставок недвижимости. Оргкомитет выставки возглавляет В.И. Ресин, первый заместитель Мэра Москвы в Правительстве Москвы, руководитель Комплекса архитектуры, строительства, развития и реконструкции города Москвы. Выставка организована при поддержке Комплекса градостроительной политики и строительства города, Российской Гильдии Риэлторов (РГР) и Московской Ассоциации Риэлторов (МАР).

На выставке РГР была представлена стендом, на котором за 4 дня работы сотрудники Исполнительной дирекции отвечали на многочисленные вопросы участников и гостей Выставки, а также давали консультации по вопросам работы и перспектив развития Российской Гильдии Риэлторов.

6 октября, Президент РГР **Полторак Григорий, Президент-элект Лупашко Анна** приняли участие в **торжественном открытии** 25-й юбилейной выставки недвижимости «ДОМЭКСПО». В ходе церемонии они от имени всего профессионального сообщества России



поздравили гостей и участников выставки со знаменательной датой. И пожелали организаторам, посетителям и участникам новых перспектив для широкого и плодотворного сотрудничества.

Российская Гильдия Риэлторов (РГР), в рамках деловой программы «ДОМЭКСПО» провела прессконференцию на тему: «Какие изменения ждут рынок недвижимости России».

До весны 2012 года ситуация на российском рынке недвижимости останется стабильной - резких движений цены, спроса и предложения не будет. Негативные

тенденции будут компенсироваться положительными - таковы прогнозы главных экспертов - Вице-президентов Российской Гильдии Риэлторов. «В ближайшие месяцы уровень социальных инициатив властей будет только возрастать, что станет, скорее всего, решающим фактором в сохранении стабильности на рынке жилья. В настоящий момент рынок достаточно активен. За последний месяц количество предлагаемых объектов сократилось на 13 процентов (то есть жилье активно раскупается), срок экспонирования также сократился на 15

процентов, цены на первичном рынке поднялись на 2 процента. Сделать прогноз на ближайшие 2-3 года вперед не решаемся не только мы! Это связано со спецификой рынка и разногласием аналитиков, работающих в сфере политики и социологии», - резюмировал Президент РГР, Полторак Григорий.

Спикеры пресс-конференции:

- Полторак Григорий Витальевич Президент Российской Гильдии Риэлторов
- Апрелев Константин Николаевич Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов
- Ликефет Андрей Львович Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов,
- Жилевский Александр Борисович Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов, Вице-президент Нижегородской Гильдии Сертифицированных Риэлторов.

Открыл пресс-конференцию Президент РГР Полторак Григорий Витальевич. Он приветствовал и поблагодарил всех присутствующих за участие в пресс-конференции РГР. В ближайшие месяцы, по мнению Президента Российской Гильдии Риэлторов Григория Полторака, ситуацию на рынке недвижимости будут определять три основных тренда: нестабильность валют, текущие ожидания предвыборной кампании и снижение ипотечных ставок.

Интересным в ходе пресс-конференции РГР стало то, что в отношении влияния валют у каждого спикера пресс-конференции свое мнение, например, Президент РГР считает, что в условиях нестабильности доллара и евро недвижимость - самый интересный инструмент для сбережения денег населением.

Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов, Вице-президент Нижегородской Гильдии Сертифицированных Риэлторов **Александр Борисович Жилевский**:

«Если за полтора месяца валюта выросла на 10-15 процентов - это суперинвестиции, и если люди уже вложили туда сбережения, вряд ли станут их забирать. В пик первой волны кризиса рынок жилья во многих регионах обвалился - на 50 и более процентов. Однако власти предприняли целый ряд мер для стимулирования спроса и строительства жилья. Это программы для молодых семей, ученых, учителей, военнослужащих. Например, в Тюмени в

последнее время финансовую поддержку на покупку жилья получили три тысячи молодых семей. При этом государство стимулирует строительство недорогого жилья, в том числе с помощью Фонда содействия жилищному строительству, что сдерживает рост цен.

Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов, **Андрей Ликефет:** «В отличие от рынков нефти и золота, которые перегреты сейчас в тричетыре раза, рынок недвижимости перегрет всего на 20-30 процентов. Поэтому он вполне может устоять во второй волне кризиса».



Вице-президент Российской Ггильдии Риэлторов Константин

Николаевич Апрелев:

«Введение новой системы сбора подоходного налога может запустить процесс введения налога на недвижимость. Понимание перспективы введения налога на недвижимость зависит от моношкалы подоходного налога, которая сегодня существует в законодательстве, - 13% независимо от размера дохода. Как только будут предложены какие-то иные варианты налогообложения, тут же власть начнет модерировать тему с налогом на недвижимость. Помоему мнению, существенных изменений не будет, за исключением того, что запущенная система кадастрового учета создаст базу для налогового учета. Когда будет подготовлена

реальная база, сразу же начнутся разговоры о том, что налог на недвижимость должен быть дифференцированным», - подчеркнул **Константин Апрелев.**

По его словам, налог на недвижимость нужен, так как он может стать инструментом для формирования бюджета эффективного развития территорий. Как система платежа за эффективное управление территориями налог на недвижимость — это наиболее оправданный налог в отличие от всех остальных, так как он может повысить ответственность местной власти за управление вверенными им территориями.

Очень важно, по-мнению **Константина Апрелева,** чтобы налог на недвижимость мог спровоцировать создание социальной общности, когда люди, осваивая купленные ими территории, стараются облагородить их, вкладывать в них средства и как следствие, смогут полноценно извлекать пользу от такой недвижимости.

А как будет развиваться рынок недвижимости на новых московских территориях?

Вице-президент РГР **Константин Николаевич Апрелев** считает, что об этом говорить пока рано: «Пока не известны ни правила игры, ни генплан». Он напомнил, что сейчас около 1200 инвест-контрактов, одобренных прежним правительством Москвы, пересматривается. В таких условиях застройщики не могут планировать действия на новых территориях.

Что же касается более дальних перспектив рынка, то продавцы недвижимости все же позволили себе сделать некоторые предположения. Связаны они с возможным введением в 2013 году единого налога на недвижимость. В настоящее время предлагаемая схема налогообложения (ставка 0,5-2,0 процента) тестируется в некоторых регионах страны и пока не показывает ничего обнадеживающего.

Если предложенная схема сохранится, то произойдет резкое увеличение предложения на рынке квартир, потому что собственники начнут избавляться от лишнего жилья, так как содержать его станет дорого. Но одновременно произойдет и резкое снижение спроса: потребность в жилье есть, а платить налог нечем, поэтому население будет приобретать жилье только в случае крайней необходимости.

По материалам пресс-службы РГР, Российская газета



РГР выступила партнером III Практической конференции «Маркетинг недвижимости: Новые приемы в арсенале лидеров»

Организатор Конференции: компания infor-media Russia.

В мероприятии приняло участие более 100 участников: руководители и директора по маркетингу девелоперских компаний; представители ведущих российских консалтинговых компаний коммерческой и жилой недвижимости; представители успешных компаний в сфере маркетинга коммерческой недвижимости. Конференция прошла при поддержке компании QIWI Реклама.

У участников Конференции была возможность обменяться информацией о позиционировании объекта с точки зрения привлечения клиентов; обсудить важность маркетингового сопровождения открытия объекта; выявить способы оценки эффективности рекламной кампании; познакомиться с примерами удачных и неудачных маркетинговых стратегий продвижения объекта.

На конференции выступило более двадцати экспертов в области маркетинга недвижимости, среди которых представители таких компаний, как Гута-Девелопмент, DVI Group, Издательский дом «Коммерсант», IRN.RU, «Холдинг Финстрой», Promotion Realty, Capital Group, Watcom Data Consulting, CityMarketing, MULTIGROUP Development, Penny Lane Realty, Eventum Premo, London Consulting & Management Company, Knight Frank, "ОПИН", Группа Компаний ПИК, поселок ВеличЪ, LiveJournal Russia.

Первая сессия была посвящена сравнению мобильных и традиционных методов продвижения проектов. **Наталья Иванова**, директор департамента по связям с общественностью Группы Компаний ПИК, отметила движение маркетинга в сторону более развернутого диалога с потребителем. «Программы по продвижению продукта становятся интерактивными, а мнения и отзывы потребителей могут развернуть первоначальный посыл рекламной кампании на 180 градусов», - отметила эксперт.

Алла Руденко, Пресс-служба РГР:



«Очень интересной оказалась для меня первая сессия конференции, так как именно там были затронуты вопросы, связанные с традиционными и нетрадиционными методами маркетинга, в частности Интернет маркетинга. По данным источника журнала «Эксперт-Урал» последние два года стали бумом развития социальных Медиа. До появления Интернета организации могли привлечь к себе внимание и продвигать свои услуги двумя способами: покупать и делать рекламу и добиваться бесплатного освещения в СМИ. Интернет изменил эти правила. Руководители и менеджеры, понимающие новые правила

маркетинга и PR, по-моему мнению, должны строить взаимоотношения напрямую с покупателями, то есть через Интернет.

Если сегодня проанализировать источники получения информации, то становится очевидно, что Интернет является лидером среди всех каналов коммуникации. Специалисты по маркетингу, PR и рекламе должны нацелиться на обслуживание через Интернет огромного числа потребителей, чьи запросы еще не были удовлетворены и которые не вошли в разряд лояльных. А учитывая потенциал такого канала коммуникации, сделать это можно очень просто и эффективно».

Во второй сессии **Мария Котова**, партнер компании Knight Frank, представила примеры удачных и неудачных стратегий продвижения объектов, **Наталья Суслова**, исполнительный директор LCMC, рассказала об особенностях продвижения региональных объектов.

В сессии «особенности продвижения объектов жилой недвижимости **Георгий Дзагуров**, генеральный директор Penny Lane Realty, выделил, что прямая реклама теряет актуальность:

«Только широкая реклама приводит клиентов. Всего 2% из тех, кто звонит по определенному объекту в рекламе, покупают то, по чему звонили. На первом плане - не спам тотальный, а точечная работа, более 80% всех клиентов приходят по рекомендации».

PR-директор Capital Group **Динара Лизунова**, говоря об особенностях продвижения бизнес-центров в МФК, отметила комплексность продвижения проектов в целом, позволяющую получить уникальный эффект синергии в рамках каждой из составляющих МФК: «Пример продвижения проектов-хедлайнеров Capital Group наглядно демонстрирует, как в рамках МФК кампании, нацеленные на продвижение жилой недвижимости, одновременно повышают позитивный brand awareness входящего в состав комплекса бизнес-центра класса A и ритейлзоны, показывая высокое качество и статус проекта в целом и повышая интерес к нему потенциальных арендаторов...»

Последняя сессия Конференции проходила в формате круглых столов, в течение которых у всех участников конференции была возможность обсудить вопросы позиционирования объекта с точки зрения привлечения новых клиентов; методы повышения посещаемости ТЦ, секреты успеха взаимодействия со СМИ, теорию и практику брендинга.

Как отметила **Виталия Львова**, генеральный директор Promotion Realty, круглый стол на тему «Позиционирование объектов с точки зрения привлечения новых клиентов» прошел очень результативно. Особое внимание было уделено позиционированию торговых центров. Участники круглого стола пришли к выводу, что наилучший способ позиционирования - это разработка уникальных преимуществ и их дальнейшее продвижение.

Петр Кирилловский, модератор круглого стола по теории и практики брендинга, отметил, что случаи успешных брендов в области недвижимости на данный момент единичны, и следует развивать, прежде всего, бренд застройщика, уделяя меньшее внимание торговым маркам проектов.

Пресс-секретарь РГР **Руденко Алла** приняла участие в круглом столе по взаимодействию со СМИ. В рамках круглого стола участники обсудили классические ошибки в общении с журналистами и возможные способы решения сложных ситуаций. Наиболее важными факторами при общении с деловыми СМИ эксперты выделили личный контакт и инициативу в предоставлении информации.

Модераторы круглого стола «Повышение посещаемости ТЦ» пришли к выводам, что увеличение посещаемости торговых объектов, не всегда достигается исключительно денежными вливаниями и наиболее эффективными становятся простые и яркие акции, четко ориентированные на целевую аудиторию объекта.

Как отметила **Светлана Бариленко** из компании DVI, на Конференции приятно удивил уровень отдачи, с которым выступающие делились своим опытом как удачным, так и не удачным, при этом сохраняя баланс между теорией и практикой маркетинга в недвижимости.

По материалом Infor-media Russia и пресс-службы РГР



РГР выступила Партнером Форума RREF и приняла участие в Выставки «Недвижимость 2011»

С 29 сентября по 2 октября в Центральном доме художника на Крымском валу прошёл VIII Российский форум лидеров рынка недвижимости RREF. В рамках форума прошли 6 ключевых события «Новые территории Москвы: глобальные перспективы и первоочередные задачи», «Коммерческая недвижимость: глобальные тренды и российская реальность», «Малоэтажная и загородная недвижимость: Новая Москва. Новые тренды», Ипотечный форум, Выставка «Недвижимлость-2011», подведение итогов и награждение лауреатов II премии RREF AWARDS и целый рад семинаров, организованных экспонентами выставки и более 40 семинаров, мастер-классов, презентаций. ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБО ВСЕХ МЕРОПРИЯТИЯ ФОРУМА RREF НА САЙТЕ: WWW.MREF.RU

Российская Гильдия Риэлторов на выставке «Недвижимость 2011» была представлена стендом, на котором за 4 дня работы сотрудники исполнительного аппарата отвечали на многочисленные вопросы участников и гостей Выставки и давали необходимые консультации.

Также РГР поддержала конференцию «Малоэтажная и загородная недвижимость: Новая Москва. Новые тренды», модератором, которой выступил Руководитель Комитета РГР по загородной недвижимости Лукинов Валерий Валентинович. Конференция состоялась 30 сентября 2011 г. в рамках деловой программы выставки «Недвижимость 2011».



В рамках конференции на конкретных примерах было показано, как комплексный подход позволяет сочетать в интегральном проекте территориального достоинства загородной развития жизни внутригородской инфраструктуры, И как широкая агломерация малоэтажных поселений может разрешить накопленные социально-инфраструктурные Партнёром 1-й сессии выступила компания UNION Итальянские двери.

Валерий Лукинов, модератор конференции, руководитель Подразделения «Преображенское» ДЗН

Корпорации ИНКОМ, руководитель Комитета Российской Гильдии Риэлторов по загородной недвижимости сделал доклад «Основные тренды в стратегии управления продажами у застройщиков: причины успеха и неудач на посткризисном рынке загородной недвижимости в ценовой политике». Он отметил. что успешные застройщики соревнуются по значению минимальной цены новых поселков. Рост цен наблюдается только в ликвидных поселках с высокой степенью готовности (15-25%) и динамикой строительства на площадках. По Валерия большинство мнению Валентиновича,



застройщиков не учитывают текущий спрос и предложение на рынке и хотят работать с докризисными прибылями на пороге новой волны. Подтверждается «правило Парето»: 20% поселков делают 80% продаж. Он отмечает, что неликвидные поселки — результат отсутствия профессиональной маркетинговой проработки и амбиций застройщика. И на сегодняшний день высоким спросом пользуются участки без подряда, таунхаусы по минимальным ценам.

Дмитрий Таганов, руководитель Аналитического Центра Корпорации ИНКОМ, дал оценку организованному рынку жилой загородной недвижимости, его текущему состоянию и перспективам. Дмитрий Таганов считает, что в настоящее время рынок продолжает находиться в состоянии относительной стабильности по уровню спроса на фоне постепенного прироста объема предложения. Предположительно, данная ситуация сохранится и до конца года. Среднюю цену по рынку продолжают «тянуть» вниз вновь выходящие поселки без подряда. Данная ситуация будет продолжаться и в ближайшей перспективе. При этом в ликвидных поселках цены могут повышаться. Доля участков без подряда будет плавно убывать в продажах, но сохраняться, расти в предложении. Будет активно развиваться сегмент МЖД – «переходный» между «загородным» и «городским» образами жизни. В перспективе активное развитие, скорее всего, получат проекты комплексного развития территорий (т.н. «мегапроекты»), сочетающие малоэтажную застройку, высотные жилые дома и объекты инфраструктуры. В целом, рынок загородной недвижимости будет следовать за общими тенденциями рынка недвижимости. В связи с этим бурных перемен в ближайшее время ожидать не следует. Будет продолжаться постепенный, плавный процесс оживления рынка, выхода из экономического кризиса.

Анна Шестопалова, заместитель вице-президента по управлению земельными активами, руководитель розничных проектов группы компаний «Промсвязьнедвижимость» провела интересную параллель в своей презентации «Мода на загородные дома: тенденции 2011 года». А. Шестопалова выступила с призывом создавать красивые дома и сравнила моду на одежду с модой на дома в различных странах мира.

Анна Соколова, руководитель департамента экспертизы проектов компании «Миэль» рассказала о перспективах развития малоэтажных городов — на примере первого в РФ крупномасштабного малоэтажного города-спутника Новое Ступино. По данным А. Соколовой, до кризиса 2008 г. В Московском регионе было 5 малоэтажных комплексов. В течение 2009-2011 гг. количество малоэтажных проектов увеличилось более чем в 6 раз до 30 проектов, т.е. наметился рост объемов предложения в данном секторе жилья за счет выхода новых крупных проектов. Малоэтажные комплексы очень популярны у покупателей — даже в проектах на ранних стадиях строительства и реализации наблюдаются высокие темпы продаж, обеспеченные преимуществами формата. Малоэтажный формат популярен у застройщиков и крупных лендлордов — за счет господдержки, скорости строительства. В настоящий момент,

помимо Московского региона, малоэтажные комплексы активно строятся в Краснодарском крае и Ленинградской области. По планам правительства в течение ближайших 5 лет доля малоэтажного жилья должна вырасти до 60%. На присоединяемой территории Нов ой Москвы также планируется строительство малоэтажных жилых комплексов с низкой плотностью застройки.

Дмитрий Макаров, руководитель направления проектов государственно-частного партнерства компании «Загородный Проект» рассказал об элементах ГЧП в комплексной малоэтажной застройке на примере проекта «Западная долина».

Презентация Дмитрия Березуцкого, владельца компании «ГринСтрой была посвящена домам «нового поколения», построенных по технологии «ГринСтрой».

По материалам www.mref.ru

НОВОСТИ РЕГИОНОВ

MOCKBA

Состоялся Международный форум рынка недвижимости и финансов «TOP Real Estate&Finance»

Организаторами Форума выступили Московская Ассоциация риэлторов (МАР), Международная выставка недвижимости "ДОМЭКСПО" при поддержке Российской Гильдии Риэлторов (РГР), Национальной Ассоциации Девелоперов (НАД), Торгово-Промышленной Палаты РФ (ТПП РФ), Ассоциации инвесторов Москвы (АИМ) и Общероссийской общественной организации «Деловая Россия». Генеральным спонсором деловой программы Форума выступила Корпорация недвижимости «РЕСКОР».



В этом году Форум рынка недвижимости и финансов включал пятнадцать различных тематических семинаров, конференций и круглых столов. В течение четырех дней работы представители ведущих девелоперских и риэлторских компаний, банков и финансовых структур России, стран СНГ, США, Западной и Восточной Европы обсуждали актуальные проблемы современного рынка недвижимости, обменивались опытом, определяли приоритетные направления дальнейшей деятельности.

Форум начал свою работу 6 октября в конференц-зале Торгово-Промышленной палаты РФ. Пленарное заседание открыла Президент-элект РГР, Вице-президент МАР **Анна Лупашко**, которая выразила уверенность, что в ходе работы Форума каждый участник сможет почерпнуть полезную для себя информацию, завязать новые контакты.

С приветственным словом к участникам и гостям Форума обратились Президент МАР Сергей Жидаев и генеральный директор выставочной компании «ЭКСПОДИЗАЙН» Татьяна Рубцова. Затем были зачитаны приветственные телеграммы, которые направили в адрес участников и гостей Форума Председатель комитета Госдумы РФ по собственности Виктор ПЛЕСКАЧЕВСКИЙ и руководитель Департамента жилищной политики и жилищного фонда города Москвы Николай Федосеев.

В заседании приняли участие Вице-президент «Деловой России», Председатель Комитета по инвестиционной политике ТПП РФ А. ДАНИЛОВ-ДАНИЛЬЯН; депутат Госдумы РФ, председатель комитета по делам СНГ В. ОСТРОВСКИЙ; Президент РГР Г. ПОЛТОРАК, Президент Фонда «Институт экономики города» Н. КОСАРЕВА, генеральный директор Фонда «Институт экономики города» А. ПУЗАНОВ, Председатель Консультативного Совета общественных объединений партии «Единая Россия» И. ВЕРИГИН и другие почетные гости.



Приветствуя участников Форума, Вице-президент «Деловой России», Антон **Данилов-Данилян** рассказал о программе "Интеллектуальный город", разработанной "Деловой Россией". По замыслу авторов, любой субъект Российской Федерации, в зависимости от потребностей, может из отдельных "кубиков" собрать собственную систему, которая позволит улучшить управление городской инфраструктурой, а заодно облегчит жизнь местного населения. Транспорт, ЖКХ, медицина и образование — почти неограниченное количество процессов предлагается автоматизировать и свести в единый диспетчерский центр. Причем оплатят все это удовольствие не налогоплательщики, а бизнесмены. "Основная задача проекта — показать, что целый ряд направлений, которыми сегодня занимается государство в лице региональных и муниципальных администраций, можно отдать частному бизнесу. Это позволит сэкономить бюджетные деньги и снизить уровень коррупции", — считает эксперт.

В ходе пленарного заседания было также представлено несколько интересных докладов. В частности, гендиректор Фонда «Институт экономики города» Александр Пузанов, говоря о возможностях и рисках развития рынков недвижимости в связи с расширением Москвы, отметил, что «Реальное число жителей, проживающих на присоединяемых к Москве территориях, может отличаться от ранее озвученной цифры в 250 тысяч человек, в связи с чем может возникнуть и проблема с легализацией некоторых неучтенных построек на этих землях». По словам эксперта, вместе с новыми присоединяемыми территориями Москва получит и нелегальную недвижимость, поскольку за годы существования в Подмосковье дачных товариществ они выросли в целые поселения с улицами, клубами и магазинами, жители которых захотят легализоваться на новых территориях.

Развитию арендного жилищного сектора в стране было посвящено выступление Надежды Косаревой. По ее словам, сегодня Российское Законодательство не различает предоставление в наем жилого помещения в коммерческих целях и некоммерческий наем. Поэтому, считает эксперт, в Жилищный кодекс РФ требуется ввести понятие «жилищный фонд некоммерческого использования», и предусмотреть регулирование договора некоммерческого найма жилого помещения. Кроме того, для развития арендного сектора необходимы экономические стимулы, соответственно в Налоговом кодексе необходимо предусмотреть налоговые льготы специализированным некоммерческим организациям при строительстве и предоставлении внаем жилых помещений в некоммерческом жилищном фонде (например, по налогу на имущество юридических лиц или по налогу на недвижимость — в случае его введения).

Новые формы инвестиционного сотрудничества и приоритетные направления инвестирования в Москве обсуждали участники второй секции Форума, вел которую Президент Ассоциации инвесторов Москвы **Борис Фролов**.

В частности, Антон Чупилко, член Правления Совета по экологическому строительству, говорил об инвестиционной привлекательности инновационных экопроектов и «зеленом строительстве». Советник Президента НАР (США) по связям с РГР Михаил Романовский рассказал об инвестиционных возможностях рынка недвижимости Соединенных штатов. Президент Региональной общественной организации содействия интеграции и устойчивому развитию черноморского региона Сергей Ошейко представил доклад о состоянии рынка недвижимости Болгарии и рассказал о привлекательности инвестиций в болгарскую недвижимость. С презентацией о новой политике Москвы в области реализации имущества и крупнейших продажах на предстоящие полгода рассказал руководитель СГУП по продаже имущества города Москвы Тимур Зельдич. По его словам, в собственности города находится примерно четверть всей нежилой недвижимости, имеющейся на сегодня в Москве. Это около 45,5 млн кв.м., из которых 5 млн кв.м. недвижимости - имущественная казна столицы, остальные площади заняты под социальные функции. Те же площади, которые не нужны для реализации функций городского правительства, власти намерены продать в ближайшее время на открытых торгах.. «Объекты самые разные: от очень маленьких до очень крупных. Среди них есть как точечные объекты, так и нежилые помещения в многоквартирных домах или в зданиях с несколькими собственниками», отметил Зельдич. В частности, сейчас на аукцион выставлен участок в ММДЦ «Москва-сити» общей площадью 1,3 га, на котором ранее собирались возвести здание мэрии По словам главы СГУП данный объект имеет очень высокую инвестиционную привлекательность. Резюмируя его выступление, модератор секции Б. Фролов особо отметил, что неожиданно смелые новые подходы руководства Департамента имущества и СГУП к привлечению инвесторов на объекты, предлагаемые городом к продаже и сдаче в аренду, несомненно, дадут свои положительные результаты.



Третья секция Форума традиционно была посвящена развитию современной брокерской организации и технологиям обслуживания клиентов и так же традиционно собрала большое число слушателей. Работой секции руководил Президент Корпорации «Рескор» **Сергей Лупашко.**

Спикерами выступили **Олег Самойлов** и **Артур Оганесян.** Свои выступления оба профессионала посвятили вопросам взаимодействия специалистов по недвижимости при совместных сделках, хотя и

рассматривали это взаимодействие с несколько разных точек зрения. Также о технологиях сотрудничества, но уже региональных компаний и на первичном рынке говорил в своем докладе гендиректор АН «Итака», г. Санкт-Петербурга Сергей Галалу. Валерий Виноградов, Президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, свое выступление посвятил вопросам комплексного обслуживания клиентов как эффективного механизма удержания клиентов и повышения рентабельности бизнеса. По его мнению, именно комплексный подход позволяет максимально охватить все секторы рынка недвижимости и смежных отраслей, хотя и влечет за собой определенные проблемы, связанные со сложностями делегирования полномочий. Также живой отклик участников нашло выступление гендиректора АН «Выбор» Вице-президента РГР Александра Жилевского, г. Нижний Новгород. В своем докладе «Интернет как орудие рынка недвижимости» спикер затронул одну из актуальных задач сегодняшнего дня - взаимодействие мультилистинговых систем с Интернет-порталами и поделился с коллегами опытом использования возможностей

продвижения риэлторских услуг и привлечения клиентов с помощью специализированных сайтов, социальных сетей и электронных баз данных.

В тот же день, 6 октября, участники Международного Форума рынка недвижимости и финансов приняли участие в **торжественном открытии** 25-й юбилейной выставки недвижимости «ДОМЭКСПО». В ходе церемонии Президент-элект РГР **Анна Лупашко** от имени всего профессионального сообщества России поздравила гостей и участников выставки со знаменательной датой. Президент Корпорации «Рескор», Вице-президент РГР **Сергей Лупашко** также сказал участникам Выставки и Международного Форума слова поздравлений и вручил дипломы победителям конкурсов.



В тот же день, в рамках Форума в Гостином дворе состоялся круглый стол на тему «Роль информационных систем в риэлторском бизнесе», модераторами которого выступили **Михаил Журютин**, IT-директор Корпорации «ИНКОМ» и **Юрий Карамаликов**, Вице-президент РГР директор по бизнес-коммуникациям Холдинга «МИЭЛЬ».

На обсуждение участников круглого стола был предложен ряд важных вопросов, связанных с

использованием в работе риэлторов информационных баз данных в сети Интернет в сравнении с традиционными локальными БД на рабочих местах. Почему "десктопные" базы данных не умирают? Как рационально автоматизировать методы и механизмы актуализации информации в базах данных объектов? Какая информация и с какого момента должна считаться "устаревшей" и как мотивировать сотрудников риэлторских агентств "убирать мусор за собой"? Из чего должна складываться оплата - за "информацию" или "рекламное место"? За что может, хочет или должен платить риэлтор владельцам информационных баз данных: за "клик", "звонок", "контакт", "эксклюзив" или сделку? В обсуждении всех этих вопросов аудитория приняла самое активное участие, предлагая свои варианты взаимодействия с владельцами информационных баз данных.

Во второй день Международного Форума рынка недвижимости и финансов «TOP REAL ESTATE & FINANCE» состоялся Ипотечный конгресс «Ипотека. Взгляд в будущее». В его работе приняли участие более тридцати представителей ведущих банков и сотрудники агентств недвижимости. Руководил работой конгресса член Совета МАР, председатель комитета МАР по ипотеке, руководитель службы ипотечного кредитования Корпорации «ИНКОМ» Лев Плецельман.

Ирина Кажикина, руководитель ипотечной службы АН «Релайт-Недвижимость» рассказала о взаимоотношениях риэлторов и банкиров. Развитие и расширение партнерских отношений жилищного кредитования между банком и риэлтором, формирование единого стандарта по работе с партнерами, поиск точек соприкосновения, а не взаимные претензии таковы были вопросы ипотечного конгресса.

Говоря о перспективах ипотечного кредитования, руководитель отдела развития бизнеса DeltaCredit **Александр Афанасьев** предположил, что рынки ипотеки первичного и вторичного жилья в России будут развиваться разнонаправлено. Доля новостроек, купленных в ипотеку, вырастет в 2012 году до 35% от общего объема ипотечных квартир, а доля вторичного жилья, считает эксперт, наоборот, уменьшится. Афанасьев также не исключает повышение ипотечных ставок к концу 2011 года, но о каких-то абсолютных цифрах говорить пока сложно, поскольку темп роста ставки будет зависеть от состояния экономики и цены денег. Представитель партнерской программы по ипотечному кредитованию банка «ВТБ-24» рассказала о трех

партнерских программах банка: стратегической, официальной и потенциальной. Каждая из этих программ дает определенные преференции и возможности для сотрудничества.

Представители АКБ «Росбанк» рассказали о формах сотрудничества с риэлторами: проведение акций (презентаций, дни открытых дверей, обучающие семинары), участие в тематических выставках, сопровождение клиента (партнера) с момента подачи документов до даты сделки, оказание помощи на любом этапе. Представители Московского банка Сбербанка России (Мещанское отделение) подробно изложили основные принципы работы с партнерами. Максимальная ориентация на клиента (партнера) и превращение в сервисную компанию по обслуживанию индивидуальных и корпоративных клиентов, технологическое обновление и существенное повышение операционной эффективности на основе современных технологий все это служит общей цели создания единой площадки по продвижению ипотечных услуг. Для этого создаются специализированные офисы с предоставлением комплексных услуг, проводятся консультации в центрах продаж, обучающие семинары по новым продуктам, круглые столы, ведется совместная рекламная кампания. Все выступления несли в себе большой практический потенциал и готовые решения, проверенные успешной практикой внедрения и результатами.

Во второй половине того же дня в Малом зале Торгово-промышленной палаты РФ состоялся круглый стол «Возможности и перспективы развития саморегулирования как института самоуправления гражданского общества», модератором выступил Вицепрезидент РГР Константин Апрелев.

В качестве экспертов на круглый стол были приглашены **Кирилл Холопик**, Первый заместитель руководителя Аппарата Национального объединения строителей и **Леонид Бандорин**, Директор Департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования Национального объединения строителей, член Экспертного Совета по земельным отношениям при Комитете по строительству и земельным отношениям Госдумы РФ.

Коллеги поделились опытом создания СРО в строительной отрасли, рассказали о перспективах и проблемах законодательства в области саморегулирования, ответили на вопросы участников круглого стола.



должны быть наделены.

Вице-президент РГР Константин Апрелев поделился своим видением того, как нужно развивать саморегулирование брокерской деятельности на рынке недвижимости России. По его мнению, для развития СРО следует законодательно закрепить необходимость создания Национальных объединений СРО в каждой из отраслей профессиональной деятельности и определить исчерпывающий перечень компетенций, которыми они

7 октября, в рамках Международного Форума впервые прошел фестиваль учебных программ для риэлторов, модератором которого выступил генеральный директор «Релайт-Недвижимость» Компании Олег Самойлов. Бизнес-тренеры говорили о самых разных нюансах и методиках риэлторской деятельности. Чему, когда, кто и должен обучать агентов для достижения максимальной производительности труда? Этот вопрос осветила своей программе аккредитованный преподаватель РГР Зинаида ГАБРИЭЛЬ (Канада). В



программе также были рассмотрены технологические и психологические аспекты процесса продажи недвижимости.

О взаимоотношениях собственника квартир с риэлторской фирмой, о возникновении споров и их последствиях, а также о правах потребителя при обнаружении им недостатков оказанной услуги рассказал аккредитованный преподаватель РГР Борис Басин. Гендиректор коммуникационного агентства «РR-стиль» Марина Скубицкая познакомила слушателей с

технологиями малобюджетного продвижения и PR на рынке недвижимости, начиная от постановки задач до выбора рг-специалистов и оценки эффективности рекламной кампании. Тему малобюджетного продвижения, но уже в сети Интернет, продолжил заместитель генерального директора компании «Релайт-Недвижимость» Константин Барсуков, рассказав о методах успешного Интернет-продвижения и способах повышения эффективности решения задач.



Что лучше для клиента – дорогая, но качественная услуга, или некачественная, но дешевая? На этот неоднозначный вопрос постарался ответить в своем семинаре аккредитованный преподаватель РГР Олег Самойлов, сделав акцент на объективные и субъективные аспекты потребительской ценности риэлторской услуги.

По материалам пресс-службы МАР

Президент - элект РГР Анна Лупашко приняла участие в презентации «Осень-2011: крупнейшие продажи имущества города Москвы»

Делегация Московской Ассоциации Риэлторов во главе с Вице-президентом МАР Анной Лупашко приняла участие в презентации СГУП по продаже имущества города Москва «Осень-2011: крупнейшие продажи имущества города Москвы». Модератором презентации выступил депутат Мосгордумы, председатель Комиссии Мосгордумы по государственной собственности и землепользованию Олег Бочаров.

На презентации присутствовали руководящие сотрудники ряда столичных департаментов, представители ФАС, депутаты Мосгордумы, представители ведущих российских и зарубежных инвестиционных, консалтинговых, риэлторских и девелоперских компаний, банков, эксперты рынка.



Открывая презентацию, руководитель СГУП Тимур Зельдич, сообщил, что предприятие, являясь уполномоченным продавцом имущества Москвы, с 15 сентября открывает активную фазу торгов, плотность которых может возрасти к середине октября до 3-4 аукционов в неделю. По словам чиновника, в собственности города находится примерно четверть всей нежилой недвижимости, имеющейся на сегодня в Москве. Это около 45,5 млн кв.м., из них 5 млн кв.м. недвижимости - имущественная казна столицы, а

остальные площади заняты под социальные функции — школы, больницы и т.п. И те из них, которые власти не нужны для реализации функций городского правительства, власти намерены продать в ближайшее время. «На торги будут выставляться самые разные типы объектов: от очень маленьких до очень крупных. В их числе, как точечные объекты, так и нежилые помещения в многоквартирных домах или в зданиях с несколькими собственниками», подчеркнул **Тимур Зельдич.** В частности, 20 сентября на аукцион выставят участок в ММДЦ «Москва-сити» общей площадью 1,3 га, на котором ранее собирались возвести здание мэрии. Площадь застройки объекта - 11,2 тыс.кв.м., степень строительной готовности - 8%. Начальная цена лота 7,08 млрд. рублей (включая НДС).

О новой политике Москвы в области приватизации и сдаче в аренду нежилых помещений, принадлежащих городу, а также о перспективах взаимодействия Правительства Москвы с инвесторами говорил в своем докладе заместитель руководителя Департамента имущества города Москвы Валерий Ануприенко. По словам чиновника, сегодня одной из ключевых особенностей политики Москвы в области имущественно-земельных отношений становится углубление открытости, гласности и еще более тесных связей со СМИ. Так, например, продажа объекта в «Москва-Сити» проводится не по схеме залоговых аукционов, как это было в 90-х годах, а на публичной основе — на открытом аукционе.

С прогнозом инвестиционной активности на ближайшее время выступил в ходе презентации старший партнер компании «Российская оценка» / Grant **Thornton Cepreй Тишаков.** Представляя обзор спроса в различных сегментах нежилой недвижимости, он подчеркнул, что «посткризисный рынок — наиболее удачное время для инвестирования средств, если они есть». Тем более что по прогнозам его компании, в ближайшей перспективе можно ожидать роста цен на московскую нежилую недвижимость.

Согласен с подобным мнением и заместитель руководителя СГУП **Андрей Голубев**. По его словам, сегодня инвесторам предоставляется поистине уникальный шанс, поскольку никогда ранее потенциальным покупателям и арендаторам Москва не предлагала стать обладателями помещений столь высокого уровня ликвидности, которые вполне можно назвать «подарком от Департамента имущества города Москвы».

Президент-элект Российской Гильдии Риэлторов **Анна Лупашко**, предваряя свое выступление, отметила, что сегодня новое московское правительство заявляет о целесообразности сотрудничества с профессиональными сообществами. В течение многих лет и Российская гильдия, и Московская ассоциация риэлторов строят диалог с властью открыто и честно, в результате чего деятельность этих профессиональных объединений является одной из основ формирования рыночной экономики и построения гражданского общества в нашей стране. В связи с этим, **Анна Лупашко** оценила возможность сотрудничества независимых операторов московского рынка недвижимости со СГУП как перспективное направление и предложила присутствующим воспользоваться компетенцией РГР и МАР для решения задач имущественного блока города.

Говоря о состоянии и тенденциях развития рынка коммерческой недвижимости, А.И. Лупашко представила прогноз, сделанный экспертами Ассоциации на ближайшую и среднесрочную перспективы, отметив при этом, что «сегодня на российский рынок недвижимости существенное дестабилизирующее влияние оказывает ситуация в мировой экономике. Тем не менее, именно недвижимость остается в этих условиях одним из самых надежных объектов инвестиций», - подчеркнула **Анна Лупашко.**

Завершая презентацию, организаторы презентации, а также руководители городских структур ответили на вопросы гостей и выразили уверенность в том, что открытость процедур приватизации городской собственности будет и в дальнейшем приоритетной задачей. Рководитель СГУП **Т.Э.Зельдич** пригласил профессиональных риэлторов и инвесторов к дальнейшему диалогу, выразил надежду на активное сотрудничество журналистов, а также еще раз подчеркнул, что СГУП обеспечит полную открытость всех аукционных процедур на своей торговой площадке.

По материалам Пресс-службы MAP Все новости на www.magr.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области подвела итоги Конкурса Web Realtor 2011

7 октября в Санкт-Петербурге подвели итоги пятого Ежегодного конкурса сайтов Web Realtor 2011. Организатором конкурса выступила Ассоциация риэлторов СПб и ЛО,

при поддержке Российской Гильдии Риэлторов и спонсорской поддержке ОАО АКБ "Связь-Банк".

C BRB.

Среди членов жюри – руководители наиболее успешных электронных СМИ в сфере недвижимости, а также специалисты, работающие на рынке интернет-технологий и члены Комитета АРСП по PR и рекламе.

Цель проведения Web Realtor — выявление лучших сайтов и порталов в сфере недвижимости и привлечения

внимания широкой общественности к развивающемуся интернет рынку. Конкурс позволяет объективно оценить уровень сайтов, удобство их использования, актуальность предоставляемой информации и привлекает участников не только из регионов, но и из заграницы. Например, в этом году в конкурсе приняла участие и выиграла иностранная компания Lusa Realty S.L. (Испания).

«В этом году конкурс Web Realtor вышел на новый уровень, в который раз закрепив свои лидерские позиции, как уникального проекта - всероссийского конкурса сайтов в сфере недвижимости. Заметно улучшилось наполнение конкурса, дополнительно с вручением наград, в первый раз прошла насыщенная деловая программа, посвященная интерент рынку.

Подобные мероприятия помогают направлять сферу недвижимости в инновационное русло, а также заставляют руководителей компаний по-новому взглянуть на применение интернет технологий, позволяющих повысить узнаваемость бренда компании на рынке», — рассказал Валерий Виноградов, Президент Ассоциации риэлторов.

«Связь-Банк уже два года является Генеральным партнером конкурса WEB Realtor. Использование средств



интернет-технологий с каждым годом приобретает все большую актуальность, и кредитование на приобретение недвижимости не является исключением. Связь-Банк в своей работе использует дистанционное обслуживание, как удобный и оперативный способ взаимодействия с клиентами и партнерами. В случае подачи заявки через интернет или электронную почту, клиенты получают одобрение как минимум на один рабочий день быстрее. Надеемся, что всё больше и больше наших партнеров, профессионалов рынка недвижимости, будут использовать в своей работе передовые технологии, повышающие качество обслуживания», - высказала свое



мнение **Анастасия Разварина**, начальник отдела развития розничного бизнеса Санкт-Петербургского регионального филиала ОАО АКБ "Связь-Банк".

Победители Web Realtor 2011

- «Лучший сайт риэлторской компании численностью менее 50 сотрудников»
 Агентство недвижимости "НЕВСКИЙ ПРОСТОР"
- > «Лучший сайт риэлторской компании численностью от 50 до 150 сотрудников»

Агентство недвижимости ООО "Колвэй"

> «Лучший сайт риэлторской компании численностью свыше 150 сотрудников»

000 "АРИН"

«Лучший сайт, посвященный зарубежной недвижимости»

Lusa Realty S.L. (Испания)

«Лучший промо-сайт жилой недвижимости»

Петрополь ЭнСиСи Недвижимость

«Лучший промо-сайт загородной недвижимости»

БТК девелопмент

> «Лучший сайт строительной компании»

ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»

> «Лучший портал по недвижимости»

Большой Сервер Недвижимости

«Лучший сайт страховой компании»

КИТ Финанс Страхование

По материалам Пресс-службы Ассоциация риэлторов СПб и ЛО

«Юридические семинары в АРСП - это хорошая традиция»!

4 октября в Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области прошел семинар на тему: «Признание сделок недействительными, судебная практика». Спикером выступил адвокат Игорь Круглов.



Спор о признании сделок недействительными - одно из самых популярных дел в судебной практике. Поэтому у каждого квалифицированного юриста всегда есть решение суда, благодаря которому удалось остановить или даже повернуть вспять неблагоприятный расклад интересов.

Игорь Круглов на семинаре рассмотрел сделки с недвижимостью, которые могут быть признаны недействительными, и подробно остановился на вопросе

наследования: «Квартиры являются ценными объектами недвижимости и соответственно, учитывая их стоимость, оспаривание завещания — это очень распространенная практика. Но утверждать, что данное завещание можно оспорить, практически невозможно до обращения в суд. Поэтому только в суде, при исследовании собранных доказательств можно признать данное завещание недействительным, ввиду наличия порока воли у наследователя».

Ольга Пиманова, руководитель агентской сети ЗАО «Страховой группы АСК-Петербург», участник встречи, также отметила тему наследования, как наиболее актуальную: «На семинаре Игорь Викторович рассказал об особых правовых свойствах сделок, позволяющих признавать сделки недействительными, также адвокат разобрал связанные с этим юридические последствия. Особенно важным, мне показался, разбор практики судебных споров - вопросы наследования и дарения. Эти знания я буду использовать при оценке рисков в титульном страховании. Я считаю, что юридические семинары в Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области - это хорошая традиция, потому что, когда опытные юристы и риэлторы делятся знаниями, в конечном итоге выигрывает клиент», - считает Ольга Пиманова.

Продолжая юридическую тему семинаров 5 октября, Ассоциация риэлторов Санкт-Птеребурга и Ленинградской области совместно с ЦСБК «УСПЕХ-КОНСАЛТ» провели семинар по теме: «Предупреждение отмывания преступных доходов и финансирования терроризма в риэлторских компаниях». Критерии выявления операций, подлежащих контролю». Спикером на мероприятии выступили: Краснов Евгений Викторович, начальник



отдела надзорной деятельности и правового обеспечения Межрегионального управления Федеральной службы по финансовому мониторингу (ФСФМ).

На семинаре прошло обсуждение обязанностей компаний по организации внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ, постановка на учет, разработка и согласование правил внутреннего контроля и их изменений, анализ типичных нарушений и требования к ответственному сотруднику (ОС). Ведущий подробно рассказал о новых подходах ФСФМ при проведении проверок компаний и анализе типовых ошибок. Рассмотрена арбитражная практика разрешения споров.

11 октября в Ассоциация риэлторов Санкт-Птеребурга и Ленинградской области прошел семинар с участием адвоката Вячеслава Романова на тему: «Раздел

имущества бывших супругов (сроки исковой давности в семейных правоотношениях, последствия оформления сделки отчуждения без согласия супруга)».

Адвокат подробно рассказал о нормах Семейного Кодекса РФ. Рассмотрел примеры, когда один из бывших супругов может оспорить сделку продажи имущества.

Вячеслав Романов считает, что при заключении брака большинство будущих супругов, как правило, не задумываются над вопросом раздела совместно нажитого имущества. «Проблемы, как правило, возникают после окончательного разрыва отношений и требуют разрешения



сторонами только в судебном порядке. На этот вопрос законодатель предусматривает ряд решений. Но, главное, всегда следует помнить, что разделу подлежит только нажитое совместно имущество обоих супругов в период брака», - высказал свое мнение адвокат.

> По материалам Пресс-службы Ассоциация риэлторов СПб и ЛО Все новости на www.arspb.ru

РЯЗАНЬ

В Рязани состоялся Всероссийский форум «Ипотека вчера, сегодня, завтра. Основные проблемы и тенденции развития»

Организатор Форума Рязанская Палата Недвижимости. В Форуме приняли участие представители банков, строительных и риэлторских компаний Рязани,

ведущие риэлторы России, а также ближнего зарубежья.



Цель мероприятия - содействие развитию рынка ипотечных услуг, поиск новых путей эффективного сотрудничества всех участников рынка недвижимости, повышение уровня информированности о действующих ипотечных программах.

Ипотека становится основной движущей силой строительного рынка. В августе-сентябре подавляющее число риэлторских сделок проходило с привлечением жилищных кредитов. Об этом сообщила председатель правления Рязанской палаты недвижимости **Ольга Ситникова** на проходившем в Рязани Всероссийском форуме «Ипотека вчера, сегодня, завтра. Основные проблемы и тенденции развития».

По данным Гильдии риэлторов Московской области, в Москве пока только треть сделок купли-продажи жилья проходит по ипотеке, и доля новостроек в них преобладает. В Рязани, как уже было сказано, кредиты для приобретения недвижимости используются чаще, но заемщики предпочитают вторичный фонд. Об этом говорит статистика Рязанского отделения Сбербанка. Из 240 выданных в месяц ипотечных кредитов только 55 предназначались для покупки квартиры в новостройке.

Жилье в строящихся домах Рязани чаще покупается в инвестиционных целях, с расчетом на подорожание квадратных метров в процессе строительства и после сдачи объекта в эксплуатацию. По словам начальника отдела Рязанского отделения Сбербанка Олега Сычева, у крупных застройщиков доля «инвестиционных» квартир может доходить до 75%. Это говорит о том, что вложения в недвижимость остаются одним из самых привлекательных способов сохранения и приумножения личных сбережений для жителей Рязани. Правда, при средних доходах горожан около 15 тыс. рублей (такая звучала цифра), способ этот доступен далеко не всем. Подавляющее число покупателей приобретают квартиру для проживания, а не для спекуляций. И здесь роль ипотечных банков с каждым годом возрастает. Так, в 2011 году, по сведениям ГУ ЦБ по Рязанской области, банками было выдано ипотечных кредитов на 3 млрд. рублей, в 1,7 раза больше, чем за соответствующий период прошлого года. Однако количественный фактор почти исчерпал себя, считает заместитель начальника ГУ Центробанка РФ по Рязанской области Вячеслав Калинин, и нужно переходить к повышению качества ипотечных продуктов.

Заместитель главы муниципального образования, председателя Рязанской городской Думы Владимир Скрипченко:

— Ипотека сегодня является одной из важнейших составляющих государственной программы обеспечения жильём рязанцев. Я думаю, что все участники сегодняшнего форума после сегодняшнего общения и обмена мнениями вынесут что-то новое и будут применять эти разработки на практике. Мы очень рады, что право провести такой форум предоставлено нашему городу. Я думаю, у участников форума Рязань оставит самое приятное впечатление. Удачи вам, успехов в вашей нелёгкой повседневной работе, — заявил он.

Риэлторы и банки ищут эффективные способы взаимодействия. Выстраивать сотрудничество на новом качественном уровне все равно придется, ведь влияние ипотеки на развитие строительного рынка будет только возрастать. «На развитых рынках до 95% квартир приобретается по ипотеке, у нас пока только 30%», — подчеркнул президент Гильдии риэлторов Московской области **Андрей Хромов.**

Правда, ипотечный брокеридж в риэлторских компаниях не прижился, отметил **Андрей Хромов.** Агентствам слишком накладно держать в штате специалиста, сопровождающего клиента по банкам и помогающего ему с оформлением ипотечного кредита. Риэлторы не стремятся брать на себя несвойственную функцию. Их дело — подбор подходящей недвижимости и проведение безопасных сделок.

В то же время терять интерес к покупателю, ориентированному на поиск заемных средств, риэлторы тоже не собираются — так и без клиентуры можно остаться. Как быть? Что предпринять для налаживания взаимовыгодного партнерства банков и продавцов недвижимости? В Гильдии риэлторов Московской области решают эти вопросы в рамках

сотрудничества с одним из банков, который создает для агентств дополнительные сервисы и за каждым сертицифицированным риэлтором закрепляет кредитного инспектора. «Риэлторское агентство может быть серьезным помощником в пополнении ипотечного портфеля банка, обеспечивая 30, а в некоторых случаях до 60% оборота, — констатирует **Андрей Хромов.** — В свою очередь агентства ждут от банков обратного потока клиентов».

В этой схеме есть много сложностей, над которыми предстоит поработать. Одна из них — установление финансовых преференций для агентств и, соответственно, их клиентов, которые по направлению риэлторов пойдут в конкретный банк за ипотекой. Едва наметившиеся контуры сотрудничества станут крепкими, когда обе стороны почувствуют в нем заинтересованность.

В этом смысле у нового проекта «Ипотечный Пи-КВИКский клуб», представленного на форуме, есть все шансы стать той самой технологией, которую ожидают профессиональные участники рынка недвижимости. Проект реализует «Военно-страховая компания», имеющая развитую сеть офисов по всей стране. Межбанковский центр ипотечных решений ПИ-КВИК берет на себя взаимодействие с банками, принимая заявки на ипотеку от риэлторских агентств и их клиентов. Таким образом, ни покупатель квартиры, ни риэлтор не отвлекаются на поиск

организации. лояльной кредитной Система выстроена таким образом, что свои кредитные перспективы клиент узнает уже через пять дней. Более того — банки включаются в соревнование, кто быстрее ответит на заявку. Взаимодействие центра с банками осуществляется риэлторами дистанционно, С использованием новейших интернет-продуктов, имеющих высокую степень несанкционированного доступа зашиты от информации.



Председатель правления Рязанской Палаты Недвижимости **Ольга Ситникова** назвала технологию уникальной, решающей многие проблемы риэлторов. Немаловажно, что покупатель квартиры, нуждающийся в банковской ипотеке, остается клиентом агентства и совершает сделку через него. Проект может значительно увеличить количество продаваемого жилья в регионах и подтолкнуть к росту строительный рынок.

Ведущие банки Рязани представили на форуме свои ипотечные продукты. Диапазон ставок остается довольно широким. Найти приемлемый вариант заемщикам не составит труда. В последнее время банки стараются упростить процедуры получения жилищных кредитов, уменьшают сроки рассмотрения заявок, предоставляют набор дополнительных сервисов.

Ольга Бардина, начальник отдела по кредитованию физических лиц ОАО «Прио-Внешторгбанк»:

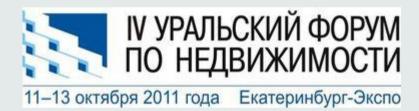
— Ипотека дает преимущества всем сторонам, участвующим в сделке. Клиенту – возможность купить собственное жилье, выплачивая за кредит те же ежемесячные платежи, что и за аренду жилья. Банку – надежный источник размещения средств. Строительной компании ипотека открывает новые каналы сбыта, дает возможность продавать недвижимость уже на этапе строительства и получать необходимые денежные средства. Кроме того, благодаря ипотеке жилье могут приобрести те, кто не имеет возможности сразу внести всю сумму, необходимую для покупки квартиры.

Козлова Раиса Николаевна - директора агентства недвижимости "Проспект":

- Во Всероссийском ипотечном форуме «Ипотека вчера, сегодня, завтра» приняли участие не только риэлторские агентства, риэлторы, но и ведущие банки г. Рязани: Рязанское отделение Сбербанка России, Страховой дом ВСК, ВТБ 24, банк Западный, Приовнешторгбанк, Россельхозбанк, РИК. Необходимо отметить, что для Рязани не только важно, но и почетно проведение Национального Совета Российской Гильдии Риэлторов, который состоялся параллельно с Форумом. ведь РГР — это единственное в стране национальное объединение профессиональных участников рынка недвижимости, участие в котором принимают представители рынка недвижимости всех регионов России. Это площадка для решения проблем и тенденций развития рынка недвижимости. Отрадно, что Рязанская палата недвижимости начинает занимать свое заслуженное место в структурах власти и управления региона. И в этом немалая заслуга ее лидера. Считаю, что цель проведения данного мероприятия достигнута!

По материалам: ИА МЕДИАРЯЗАНЬ, www. ipocredit.ru

ЕКАТЕРИНБУРГ



Завершил свою работу IV Уральский форум по недвижимости

С 11 по 13 октября в Екатеринбурге Уральская палата недвижимости при поддержке правительства Свердловской области, администрации Екатеринбурга и Российской Гильдии Риэлторов (РГР) провела IV Уральский форум по недвижимости. Генеральным спонсором его выступил банк «ДельтаКредит», спонсорскую помощь оказали Росбанк и Московский банк реконструкции и развития.

В мероприятии приняли участие риэлторы уральского региона, представители компаний



из Тюмени, Челябинска, Москвы, Красноярска, Оренбурга и других городов РФ. Общее число участников составило около 400 человек.

На Форуме встретелись профессионалы риэлторского бизнеса, банковского дела, представители строительных, оценочных, девелоперских компаний, а также представители органов власти для анализа и обсуждения ситуации на рынке недвижимости Свердловской области и ближайших регионов.

На форуме в режиме докладов, дискуссий и круглых столов были затронуты несколько основных тем: развитие риэлторского бизнеса, состояние и перспективы ипотеки, рынок строительства, рынок загородной недвижимости, а также юристы, риэлторы, представители регулирующих органов обсудили судебную и правоприменительную практику в работе агентств недвижимости. Несмотря на хорошие темпы восстановления экономики, профессиональным риэлторам было что обсудить. Кризис внес свои коррективы в отношения на рынке недвижимости, и по каким правилам его участники будут работать завтра — зависит от вас, в том числе — от тех предложений и решений, которые были прозвучали и были приняты на Форуме!

Ежегодный Уральский Форум — это уникальная площадка, на которой профессионалы местного рынка могут поделиться опытом, высказать свои предложения по выработке стратегии развития риэлторского движения на Урале. Вместе с ежегодным форумом по недвижимости на площадях Екатеринбург Экспо проходила XIV специализированная выставка с международным участием «Строительный комплекс Большого Урала».

Первый день Форума был самым насыщенным! Он был посвящен обсуждению стратегии развития риэлторского бизнеса, что лучше: государственное регулирование или свободное плавание. Во второй половине дня участники форума обсудили существующую

судебную практику на рынке недвижимости.

В первый день риэлторы, строители представители власти обсудили приоритеты развития рынка недвижимости города и рассказали о ситуации с ценами, спросом и предложением, ипотекой. Как отмечает Игорь Обухов, Президент Уральской палаты недвижимости, сегодня спросом пользуются новостройки. Хотя еше недавно «вторичка» опережала по симпатиям новое жилье. Причиной этого он называет стимул в ипотечных программ, которые предлагают банки на возможность квартиры, использование



материнского капитала, льготы при кредитовании на новое жилье, если банк является партнером застройщика. Стоимость жилья плавно растет весь год. На начало октября 2011 г. средняя цена предложения одного квадратного метра составила 60 290 рублей. Хотя о дефиците жилья говорить рано, зафиксировано сокращение объемов предложений. Сегодня в Базе данных УПН их около 6 650, тогда как в середине года таких объектов было на 1000 больше. Сократились и сроки экспозиции объектов, они теперь «уходят» в среднем за 3 месяца. Раньше этот срок был почти в два раза больше.

С докладами на Форуме выступили представители Российской Гильдии Риэлторов: Президент-элект РГР **Анна Лупашко** и Вице-президент РГР **Константин Апрелев**.

Анна Лупашко выступила с докладом «О необходимости перехода к саморегулированию и ограничения доступа к профессии «риэлтор», который вызвал огромный интерес у гостей и участников Форума.

Константин Апрелев остановился на роли саморегулируемых организаций, одной из задач которых стоит формирование цивилизованных отношений на рынке недвижимости. Уральский регион в этом смысле один из передовых. В своем выступлении **Константин Апрелев** затронул тему кризиса, сравнив его с 98 годом. Как он отметил, рынок недвижимости на этот раз восстановился гораздо быстрее, вышел из него с меньшими потерями. «То, что

происходит сегодня кризисом уже назвать нельзя, это скорее новая реальность, в которой нужно жить», - резюмировал **Константин Апрелев.**

Одним из приоритетных направлений было названо малоэтажное строительство. Заместитель главы Администрации города Екатеринбурга по вопросам капитального строительства и землепользования **Владимир Крицкий** неоднократно отмечал, что к концу 2011 года администрация Екатеринбурга планирует ввести в эксплуатацию 300 тысяч квадратных метров малоэтажной жилой застройки.

Примером удачного уже реализованного проекта был назван Светлореченский, построенный для очередников. В настоящий момент строятся такие коттеджные поселки как: Карасьеозерский-2 , Палникс., Садовый, Малый Исток, «Звезда». Согласно Стратегическому плану развития Екатеринбурга к 2015 году соотношение между малоэтажным и высотным многоквартирным жильем должно составить 40% и 60% соответственно. Это мнение подтвердили участники форума. Так, исполнительный директор Гильдии строителей Урала Вячеслав Трапезников отметил, что застройщики теперь стали серьезно рассматривать строительство малоквартирных многоэтажек в пригороде Екатеринбурга, назвав это новым трендом на рынке недвижимости.

Во второй день форума, 12 октября участники и гости Форума смогли принять участие в круглых столах и выступить с докладами на темы: маркетинг, информационные ресурсы и технологии на рынке недвижимости, ипотека, загородная

недвижимости.

OF THE TPAINING

Третий день форума был посвящен мастер-классам профессиональных тренеров по психологии и технологиям продаж.

недвижимость, практика управления предприятием в сфере

Форум выполнил свою программу, определив стратегические направления развития рынка и работающего на нем риэлторского бизнеса, а также его участники смогли оценить сегодняшнюю ситуацию в этой сфере, подробно

затронув весь спектр актуальных тем, касающихся рынка недвижимости Урала!

По материалам пресс-службы УПН и ИА БанкИнформСервис Все материалы на <u>www.upn.ru</u>

ЧЕЛЯБИНСК

IV ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ФОРУМ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

ОРГАНИЗАТОРЫ:

ПРИ ПОЛЛЕРЖКЕ:

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР:











23-24 сентября состоялся IV Южно-Уральский форум по недвижимости

«Южноуральский форум – крупнейшее мероприятие на рынке недвижимости в Челябинской области. Обширная программа и большое количество приглашенных докладчиков из года в год привлекают все больше участников. За два дня в форуме приняли участие более 250 профессионалов рынка недвижимости: представители муниципалитетов, госучреждений из Челябинска, Магнитогорска, Златоуста,



Карабаша, Копейска. Аргаяша, Екатеринбурга, Оренбурга, Кургана, Уфы и Тюмени» - отмечает модератор Форума -Арсен Унанян.

Форум прошел при поддержке Правительства Челябинской области, Опоры России, партии «Единая Россия», движения «За возрождение Первого Урала». выставочного объединения, Российской Гильдии Риэлторов.

Пленарное заседание. посвященное взаимодействию власти и бизнеса, открыли Вице-губернатор Челябинской области Алексей Овакимян, Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов Арсен Унанян, Президент НП «Региональная Гильдия Риэлторов «Южный Урал» - Татьяна Забейворота, заместитель председателя движения «За возрождение Урала» Денис Рыжий.

На Пленарном заседании были зачитаны приветственные слова участникам форума. В частности письма Главы города Челябинска Станислава Мошарова и Председателя регионального исполкома «Единой России» Александра Мотовилов.

В рамках программы форума было подписано соглашение между Правительством

Челябинской области и НП «Региональная Гильдия Риэлторов «Южный Урал» о сотрудничестве по привлечению инвесторов развитию рынка И недвижимости.

Челябинский областной фонд имущества в лице Тимофея Карабинцева и заместители глав Аргаяша (село в Челябинской области) Альбины Шафигиной и Карабаша (город областного подчинения в Челябинской области) Анатолия Лобко рассказали



инвестиционных возможностях региона, а **Арсен Унанян** дополнил их доклады выступлением на тему проектов Администрации Челябинска по инвестиционным площадкам.

На секциях, посвященных рынку недвижимости УрФО и эффективному ведению бизнеса, было сделано более 15 докладов, которые вызвали большой интерес участников форума.

Завершился первый день обсуждением проекта закона о риэлторской деятельности и саморегулирования на рынке недвижимости. В рамках второго дня рассматривались юридические аспекты рынка недвижимости: «подводные камни» и предотвращение мошеннических действий. Также участники и гости Форума посетили бизнес-тур по новостройкам Челябинска.

Пресс-служба НП «Региональная Гильдия Риэлторов «Южный Урал» Все материалы на www.rgr74.ru/rgr_southern_urals/

ТЮМЕНЬ

Форум недвижимости Тюменской области-2011: основа для формирования стратегической цели развития НП «ОРТ»!

5-6 октября в Тюмени состоялось главное профессиональное мероприятие регионального рынка недвижимости - Форум недвижимости Тюменской области-2011. Организатором мероприятия выступило Некоммерческое Партнерство «Объединение риэлторов Тюменской области». Форум проводился при поддержке Тюменской областной Думы и Российской Гильдии Риэлторов.

Особенность работы данного Форума - в его уникальности по представленным мероприятиям, участникам, темам их докладов, а также по информативности и практической полезности для профессионалов, работающих в разных сегментах рынка недвижимости и всех, кто заинтересован в развитии цивилизованного рынка!

Генеральным Партнером Форума выступил ООО «Меридиан Констракшн»,



Стратегический Партнер — ОАО «Сбербанк России», Партнер Форума — ООО «Партнер-Инвест». Партнерами секций выступили: Тюменский филиал ООО ФСК «Запсибинтерстрой» и Западно-Сибирский филиал ОАО «АКБ БАРС» БАНК. Генеральный информационный партнер Форума — Еженедельник «Квартирный вопрос», информационный партнер Форума — газета «Недвижимость строительство для всех».

Деловая программа Форума включила в себя 8 секций и семинаров, с экспертными мнениями

выступили более 40 ведущих участников рынка недвижимости из Москвы, Екатеринбурга, Тюмени, Новосибирска, Омска. Доклады по актуальным вопросам развития регионального рынка недвижимости были представлены как на пленарном заседании, так и в рамках двухдневной работы семинаров, секций и круглых столов.

Торжественное открытие Форума и первый день работы проходил на территории Тюменской областной Думы. Второй день Форума, рассчитанный на работу прикладных секций, мастер-классов и круглых столов, продолжил работу в залах отеля «Тюмень».



Традиционно проводимый в рамках Форумов обучающий семинар для руководителей и менеджеров компаний в этом году, был посвящен вопросам управления и мотивации персонала.

Проведение мероприятия подобного уровня позволяет формировать единое видение регионального рынка, объединить его участников для решения стратегических задач и способствует развитию деловых контактов между профессиональными участниками, изучению практики ведения бизнеса коллегами.

По материалам исполнительной дирекции ОРТ

ΑΗΑΠΑ

В городе-курорте Анапа состоялся Городской форум риэлторов г. Анапы и городов черноморского побережья (Новороссийск, Геленджик, Темрюк, Славянск-на-Кубани, Тамань)

Форум состоялся 14 октября. Главными темами собрания являлись: «Рынок недвижимости черноморского побережья и города-курорта Анапы: состояние и перспективы. Проект закона «О риэлторской деятельности в Российской Федерации». Саморегулирование рынка недвижимости». Организатором мероприятия выступила НП «Южная палата недвижимости». Форум был организован при поддержке Администрации г. Анапы, Российской Гильдии Риэлторов.



Участниками Форума стали 53 ведущих специалиста и руководители риэлторских компаний городов Анапа, Новороссийск, Геленджик, Темрюк, Славянск-на-Кубани, Тамань, Ростова-на-Дону, Краснодара. Программа собрания включала в себя доклады по главным темам, обсуждения ключевых вопросов и пресс-конференцию.

Вопросы становления системы саморегулирование рынка недвижимости в Южном федеральной округе осветил Председатель Правления Южной палаты недвижимости, Полномочный представитель Президента

Российской Гильдии Риэлторов в ЮФО Проскурин Евгений Алексеевич.

О состоянии дел в сфере законодательной и нормативной базы деятельности риэлтора на современном этапе рассказал Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов, Председатель Комитета РГР по региональной политике **Ликефет Андрей Львович**. Андрей Львович так же дал общую оценку, обозначил тенденции рынка недвижимости России.



Начальник межрегионального отдела надзорной деятельности МРУ Федеральной службы по финансовому мониторингу по Южному федеральному округу **Бовотрамович Андрей Вацлавович** выступил с докладом «Новое в законодательстве Федеральной службы по финансовому мониторингу по Южному федеральному округу».

«Земельно-имущественные отношения, особенности кадастрового учета земельных участков и объектов капитального строительства, изменения в земельном законодательстве» - тема выступления заместителя начальника ФБУ Кадастровая палата по Краснодарскому краю, территориального отдела по г-к Анапа Бородина Кирилла Сергеевича.

Исполнительный директор Союза риэторов Кубани **Ольга Владимировна Проценко** дала оценку состояния риэлторского бизнеса в Краснодарском крае.

Член Совета Южной палаты недвижимости, генеральный директор АН «Респект» Потатуев Александр Александрович акцентировал внимание участников в своем выступлении на принципы оказания риэлторской услуги в Анапе: состояние дел и предложения по развитию.

В завершении Форума его участники обсудили возможности и перспективы объединения и создания муниципального профессионального сообщества г.Анапы в виде гильдии риэлторов.

Во второй части Форума состоялся семинар лучшего из региональных бизнес- тренеров России - лауреата номинации «Человек года на рынке недвижимости 2007 г.» конкурса «Риэлтор года Юга России», члена Национального Совета РГР, члена комитета по обучению ЮПН, заместителя генерального директора компании «Дон-МТ-недвижимость» Ольги Александровны Тикиджи-Хамбурьян на тему «Ответственное обслуживание собственников объектов недвижимости».

Проскурин Евгений на закрытии Форума поблагодарил всех партнеров, поддержавших Городской Форум риэлторов: Агентство недвижимости «Респект» (г.Анапа), Компанию «Дон-МТ –недвижимость» (г.Ростов-на-Дону) и лично Строеву М.В., Event-агентство «Дом культуры» (г.Ростов-на-Дону), НП «Союз риэлторов Кубани», интернет-портал Вестум.RU и подвел итоги Форума:

«Городской форум риэлторов г. Анапы и городов черноморского побережья завершает ряд выездных мероприятий, которая проводит «Южная палата недвижимости» в ключевых городах Юга России. За последние два месяца состоялись аналогичные Собрания риэлторов в г.Сочи, Волгоград, Краснодар в которых приняли участие более 350 руководителей риэторских организаций ЮФО, в.т.ч. представители и других близлежащих городов.

Основная задача этих совещаний – обсуждение стратегии развития рынка недвижимости и место профессии риэлтора в общеэкономическом процессе развития общества, состояние риэлторской отрасли, ее самоидентификация в ближайшие годы. Конечно, понятие годы – это относится к завершавшемуся 2011 году и ближайшему 2012 году. Мы стараемся говорить о наступившем «посткризисном периоде» развития рынка недвижимости, и это отвечает действительности на региональных рынка – стабилизация цены предложения, достаточная ликвидность объектов – ряд аналитиков пророчат очередной мировой обвал рынков. Если это произойдет, то конечно это потянет за собой и рынок недвижимости. Прогнозы, сделанные на Форумах, прогнозы аналитиков РГР на 2012 год в России выглядит оптимистичнее. Но в любом случае, за профессией риэлтор стоят уже не сотни, а тысячи семей – по нашим расчетам в отрасли только в ЮФО работаю уже более 15000 человек. А это значит, что нам и государству надо отдавать себе отчет как будет развиваться риэлторский бизнес в ближайшее время. И наш ответ однозначен – это путь саморегулирования! Сознательно разбив это слово на два: «само» и «регулирование» хочу поделиться мнением, что значат эти слова в моем понимании: «само» не значит «что хочу, то и леплю», а лишь то, что в профессии за 20 лет сформировались кодекс этики, стандарты практики и методики обучения, которые позволяют четко сформулировать понятийный аппарат и структуру функционирования рынка риэлторских услуг. Да, пока во многих регионах эти стандарты практики очень «кривые», далеки от мировых правил и т.д. Но это и означает следующее необходимость «регулирования», передачи функций регулирования профессиональному сообществу – но с четко закрепленными полномочиями по закону или постановлению. Тогда реально на рынке начнется наводиться порядок и от слова риэлтор наконец отойдут неблагозвучные прилагательные.

В своем недавнем выступлении 15 октября в центре Digital October с участием деятелей культуры, представителей интернет-сообщества, средств массовой информации, науки, бизнеса Президент России Дмитрий Медведев* заметил что, «есть сферы, которые государство должно обязательно контролировать, это очевидно абсолютно, и лицензии сохранять нужно. Но значительно большее количество сфер нашей жизни может регулироваться другими способами – путём, так называемого саморегулирования.

Цитирую пресс-релиз Российской гильдии риэлторов: «30 сентября 2011 года в качестве стратегической задачи, стоящей перед РГР Национальный Совет утвердил задачу стопроцентного перехода региональных ассоциаций — членов РГР к саморегулированию, а также создание Национального объединения СРО в области риэлторской деятельности. Предупреждение причинения вреда потребителям риэлторских услуг, производимых членами СРО, повышение качества оказываемых услуг, информирование широкой общественности о деятельности СРО и её членов — основные цели деятельности саморегулируемых организаций риэлторов, достижение которых должно вывести риэлторскую профессию на качественно новый уровень, освободить от ярлыков, прикрепившихся, в результате деятельности непрофессионалов».

Нами, руководителями общественных объединений риэлторов России, в лице рабочей группы РГР, продолжается подготовка «Концепции развития саморегулирования на рынке недвижимости РФ на 2011-2012гг». Ключевыми задачами в этой концепции обозначены: формализация взаимоотношений различными органами исполнительной государственными организациями и учреждениями; снижение риска имущественных потерь, в силу, высокой стоимости объектов недвижимости; повышения общественного престижа профессии, регулирование и ведение реестра риэлторских организаций, соответствующих действующим стандартам осуществления риэлторской деятельности на территории РФ и субъекта федерации; контроль за исполнением стандарта оказания риэлторских услуг. На Национальном Совете утверждена структура и разделы данного документа. Надеемся, что окончательный текст проекта этой «Концепции» будет представлен на обсуждение риэторской общественности и внесен в Правительство РФ в

конце 2011 г. И профессиональное обсуждение этого документа, как и проекта закона «О риэлторской деятельности в РФ», важнейший этап, когда мы можем учесть мнение всех риэлторов России, понять специфику оказания риэлторской услуги в том числе в г. Анапа и регионе в целом.

*ссылка на цитату Д.А. Медведева (<u>http://kremlin.ru/news/13065</u>)

РЕЗОЛЮЦИЯ ГОРОДСКОГО ФОРУМА РИЭЛТОРОВ г. АНАПА И ГОРОДОВ ЧЕРНМОРСКОГО ПОБЕРЕЖЬЯ

(Новороссийск, Геленджик, Темрюк, Славянск-на-Кубани, Тамань)

«Рынок недвижимости черноморского побережья и города-курорта Анапы: состояние и перспективы. Проект закона «О риэлторской деятельности в Российской Федерации». Саморегулирование рынка недвижимости».

Всесторонне обсудив ситуацию на рынке недвижимости г. Анапы и городов черноморского побережья, качество услуг, оказываемых риэлторами продавцам и покупателям недвижимости, а также саму суть и составляющие риэлторской услуги, участники Форума, в том числе фирмы – члены Южной палаты недвижимости (НП ЮПН), пришли к выводам:

- 1. Оказывать всестороннюю поддержку градостроительной и жилищной политики Администрации Краснодарского края и города Анапа при реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России».
- 2. Установить принципы социальной ответственности риэлторского бизнеса, повышение правовой и финансовой грамотности населения, формирование цивилизованных отношений на рынке недвижимости главными приоритетами при совершении операций с недвижимостью.
- 3. Признать необходимость принятия единого стандарта оказания риэлторских услуг в г. Анапа на 2011-2012 гг., которые содержат в себе основные принципы:
- Осознавая, что добросовестное сотрудничество с другими профессиональными участниками рынка недвижимости отвечает интересам общества и потребителей риэлторских услуг, риэлторы работают честно, не стремясь получить какое-либо преимущество над своими конкурентами, за счет недобросовестного исполнения своих обязанностей перед Законами Российской Федерации.
- Риэлторы, участвующие в совместной сделке, должны преодолевать возникающие между ними противоречия или споры таким образом, чтобы не страдали интересы клиентов. Если возникшие противоречия или спор не могут быть разрешены путем переговоров, то они в первую очередь должны выноситься на Комитет по этике и профессиональным стандартам, защите прав потребителей риэлторских услуг профессионального регионального объединения риэлторов Южную палату недвижимости.
- 4. При осуществлении посреднических операций на рынке недвижимости строго соблюдать требования Федерального закона от 7 августа 2001 года №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансировании терроризма» и учесть возможные риски использования риэлторских организаций в противоправных и преступных целях.

- Признать необходимым введение законодательного регулирование через институты саморегулирования риэлторской деятельности на территории РФ. Поддержать разработку Российской Гильдией Риэлторов «Концепции начатую саморегулирования на рынке недвижимости в Российской Федерации на 2011-2012 годы» и законопроекта «О риэлторской деятельности в Российской Федерации» и принять активное участие в их подготовке.
- Активно использовать возможность добровольной сертификация риэлторских 6. организаций и аттестации профессиональных брокеров и агентов по недвижимости соответствии с Национальным Стандартом в система добровольной сертификации услуг на недвижимости Российской Федерации, разработанным национальным профессиональным объединением участников рынка недвижимости - Российской Гильдией Риэлторов, зарегистрированном Постановлением Госстандарта России № 14 от 08.02.2002.
- Регулярно проводить как общегородские Форумы, Собрания, конференции для профессиональных участников рынка недвижимости, так и выставки-семинары для населения города, которые предоставляют возможность получить всеобъемлющее представление о рынке недвижимости, сведения о механизмах государственной поддержки граждан, узнать цены на объекты недвижимости, что в итоге позволит сделать рынок недвижимости г.Анапы и городов черноморского побережья максимально прозрачным, безопасным и доступным.

Участники:

37 субъектов профессиональной деятельности на рынке недвижимости (риэлторских услуг) г.Сочи,

Представители:

Администрации города-курорта Анапа,

ФБУ Кадастровая палата по Краснодарскому краю, территориального отдела по г-к Анапа Межрегионального управления Федеральной службы по финансовому мониторингу по Южному федеральному округу;

НП «Российская Гильдия Риэлторов»,

НО «Южная палата недвижимости»,

НП «Союз риэлторов Кубани»,

НП «Краснодарская краевая ассоциация риэлторов».

По материалам ЮПН

ПАРТНЕРЫ



PГР выступила соорганизатором и приняла участие в Гражданском Жилищном Форуме и INFOREAL

Российская Гильдия Риэлторов выступит соорганизатором V Международного форума по зарубежной недвижимости INFOREAL и IV Гражданского Жилищного Форума, которые состоялись с 28 сентября по 2 октября в г. Санкт-Петербурге. На пленарном заседании форума с докладом на тему «Необходимые шаги по модернизации Законодательства в сфере недвижимости» выступил Президент Российской Гильдии Риэлторов (РГР) Полторак Григорий Витальевич.



В этом году в работе конгресса, по словам организаторов, приняли участие более 1 000 специалистов из 15 стран ближнего и дальнего зарубежья и 35 городов России.

С докладами выступили более 200 экспертов, которые обсудили развитие жилищного строительства в России, государственные жилищные программы, вопросы и проблемы риэлторского бизнеса, развитие законодательства в сфере недвижимости и строительства.

«Конгресс стал одним из самых значимых мероприятий рынка недвижимости Санкт-Петербурга... Важным являлось то, что форум проходил при активном участии правительства города, депутатов Государственной Думы, депутатов городского парламента Санкт-Петербурга и представителей профессиональных объединений по всей стране. В этом плане мероприятие дало уникальную возможность провести диалог между властью и бизнесом для формирования общих позиций и новых решений в сфере недвижимости», — сказал в своем выступлении председатель законодательного собрания Санкт-Петербурга Вадим Тюльпанов.

Григорий Полторак, Президент Российской Гильдии Риэлторов принял участие в Пленарном заседании Форума:

- Мы много говорим о доступности жилья, но почему-то принято утверждать, что доступность жилья — это прежде всего возможность его приобрести. Ставится знак равенства между доступностью и возможностью его купить. Однако следует обратить внимание, что Россия на сегодняшний день является абсолютным лидером по доле жилья, которое



находится в собственности. В нашей стране около 80% квартир находятся в собственности и только 20% — в аренде. Поэтому большое внимание следует уделить развитию рынка арендного жилья как серьезной альтернативе ипотеки. К сожалению, в этой сфере имеют место дефицит, серьезные пробелы в законодательном регулировании, низкая доходность арендного жилья, в связи с чем застройщикам невыгодно строить такие дома и заниматься наймом. По нашему мнению, следует создавать доходные дома. На сегодняшний день в России, в том числе в Санкт-Петербурге, есть примеры создания доходных домов не в элитном сегменте, а в экономклассе. Государству следует внести изменения в законодательство, в частности, установить льготную ставку налогообложения для арендодателей — как для юридических, так и для физических лиц — при сдаче в долгосрочную аренду не менее чем на 5 лет. Эти и другие меры дадут возможность развивать рынок аренды и, соответственно, повышать доступность жилья для граждан России.

Выступления участников касались решения в России жилищной проблемы, которое значительно замедлилось под воздействием мирового экономического кризиса и слабой инфраструктурной составляющей рынка недвижимости. Но первые же посткризисные годы дали на фоне снижения цен на жилье положительную динамику дальнейшего развития жилищного строительства в стране, о которой также говорили собравшиеся специалисты.

Докладчики отмечали, что региональные власти во многих регионах, несмотря на недостаточный уровень их обеспечения современными инструментами формирования на рынке недвижимости стабильных спроса и предложения, стремятся творчески реализовывать национальный проект «Доступное и комфортное жилье — гражданам России». Результаты есть. Возросли объемы строительства жилья, благодаря ипотеке повышается обеспеченный спрос населения, стремительно выстраивается эффективная система управления жилищным фондом городов.

На Всероссийском жилищном конгрессе обсуждались практически все важнейшие вопросы, касающиеся сферы недвижимости. Уже на пленарном заседании, участниками которого стали ведущие стратеги рынка, были представлены доклады по законодательным инициативам Государственной Думы в области градорегулирования, продекларированы необходимые шаги по модернизации законодательства в сфере недвижимости и озвучены перспективы развития рынка ипотеки.

В ходе пленарного заседания между федеральным Фондом развития жилищного строительства и Ассоциацией ипотечных компаний было заключено соглашение.

В рамках договора стороны планируют осуществлять взаимную экспертную, методическую и консультационную помощь. По словам **Дениса Филиппова**, заместителя генерального директора государственного фонда «Содействие развитию жилищного строительства в РФ», его деятельность необходима для развития жилья экономкласса,

создания объектов социальной инфраструктуры, для помощи застройщикам в стимулировании спроса на жилье, для содействия регионам в реализации программ бесплатного выделения земельных участков многодетным семьям.

«Сегодня общая площадь проектируемого и строящегося жилья на земельных участках фонда составляет почти 7 млн кв. м, из которого 2 млн кв. м – малоэтажные дома. К 2013 году этот показатель планируется увеличить почти в 4 раза – до 31 млн кв. м. Основные механизмы работы фонда заключают в себе



ряд соглашений практически со всеми институтами развития. Кроме этого, фонд имеет соглашение с администрациями 83 субъектов Российской Федерации (Рязанская область не исключение – Прим. ред.) в целях координации работы, направленной на реализацию поставленных задач», – отметил в своем отчете **Денис Филиппов.**

На пленарном заседании подробно обсуждались основные проблемные зоны в законодательном регулировании рынка недвижимости. По словам **Григория Полторака**, Президента Российской Гильдии Риэлторов, их 8. Это арендное и социальное жилье, первичный и вторичный рынки, защита прав собственности, долевая собственность, ипотека и риэлторская деятельность. Озвучивая проблемы рынка недвижимости, президент предлагал новые пути решения проблем. Так, он считает, что долевое строительство в России следует отменить, а вместе него развивать финансирование строительных проектов. Также он высказался за отмену городской очереди на получение жилья от государства в бессрочное пользование. По мнению **Григория Полторака**, социально незащищенным слоям населения надо предоставлять квартиры по срочным договорам найма.

В рамках пленарного заседания слушателям был представлен доклад **Андрея Семенюка**, заместителя генерального директора Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), на тему «Ипотека в России: текущее состояние и перспективы развития». Он отметил, что если говорить в целом о развитии рынка ипотеки, то цифры достаточно оптимистичные. В начале текущего года АИЖК спрогнозировало объемы выдачи ипотечных кредитов на 2011 год — 580-640 миллиардов рублей. Планы остаются прежними. В этом году ожидается реализация рекордного количества ипотечных займов. Это произойдет за счет того, что средний размер одного ипотечного кредита по сравнению с докризисным уровнем снизился. Другими словами, в 2011 году по количеству ипотечных кредитов будет достигнут максимальный показатель за всю историю рынка.

«Со ставками дела тоже обстоят неплохо. В течение последних 1,5 лет они достаточно устойчиво снижаются. В августе зафиксированы минимальные процентные ставки за всю историю наблюдения рынка в России – 11,9% годовых. Мы ожидаем, что ставки до конца года стабилизируются. Не подтверждаем в среднесрочной перспективе рост ставок на рынке ипотеки, о котором говорят мои коллеги, наблюдающие повышенную волатильность на финансовом рынке», – отметил **Андрей Семенюк.**

Активно обсуждались на Всероссийском жилищном конгрессе доклады по анализу и прогнозам развития рынка недвижимости и строительства. Эксперты отмечали, что современная Россия по состоянию на середину 2011 года характеризуется следующими основными показателями рынка. Около 62 млн единиц жилья пригодны для постоянного проживания. Общее число российских домохозяйств – порядка 52,5 млн. Ежегодно строится чуть больше 700 тыс. единиц жилья. Средние цены в жилых многоквартирных домах составляют порядка 48 тыс. руб. за кв. м на первичном рынке и около 60 тыс. руб. – на вторичном.

Потенциальная емкость российского рынка жилья, как мы уже отметили, составляет около 62 млн единиц, при этом ежегодная деловая активность на рынке не превышала 2-3% от этого объема, порядка трети из которой приходилось на первичный рынок. С 2000 года по середину 2011 цены на рынке выросли в 5-7 раз и составляют в настоящее время для жилья экономкласса порядка 600-500 долларов за кв. м в зависимости от конкретного региона.

По мнению **Сергея Галалу,** генерального директора компании «Итака», позитивные тенденции наблюдаются во всех сегментах жилья, за исключением, пожалуй, вторичного сегмента загородной недвижимости. Покупательская активность нарастала в течение всего года, в будущем, вероятно, продолжится та же тенденция.

Также эксперты отметили смещение малоэтажного сегмента в сторону экономкласса. Многие девелоперы пересмотрели свои проекты в сторону удешевления и уменьшения площадей домовладений. И это, безусловно, один из положительных прогнозов развития рынка недвижимости.

Как всегда, большой интерес участников форума вызвал доклад профессора кафедры экономики и управления городским строительством Российской экономической академии, Ведущего аналитика Российской Гильдии Риэлторов Геннадия Стерника. Он предложил свое обоснование скачкообразного роста цен на жилье в России:

«В России цены на жилье растут вот уже 20 лет, с самого начала существования рынка недвижимости. Но все это время они увеличивались крайне неравномерно, данный процесс характеризовался и до сих пор характеризуется необычной волатильностью. Такая тенденция тесно связана с уровнем доходов граждан. В развитых экономиках основная часть населения это крепко стоящий на ногах средний класс, которому доступно приобретение недвижимости. Доля сверхбогатых и бедных там невелика. У нас, наоборот, почти треть – люди бедные, потом идет группа низкодоходного населения и лишь затем – платежеспособные граждане. В результате, как только в России происходит ощутимое повышение цен, с рынка моментально уходит большая группа населения с невысокими доходами. Тогда цены останавливаются, и накапливается отложенный спрос – до тех пор, пока привыкшие к новым ценам люди снова не выходят на рынок. И стоимость жилья опять резко взмывает вверх. На мой взгляд, предотвращение неоправданного роста цен на квартиры экономического класса должно происходить за счет стимулирования объемов строительства и поддержания баланса спроса и предложения через контролируемый рост доходов населения. И это новая политика властей и новая реальность, в которой надо научиться жить профессионалам рынка недвижимости», закончил свое выступление Геннадий Стерник.

По мнению генерального директор Аналитического агентства RWAY **Александра Крапина**, «в ближайшие 2-3 года цены на жилье в России будут соответствовать доступности дополнительной площади для совершения альтернативных сделок (при отсутствии форсмажора в экономике). Второй этап обострения экономической ситуации в России возможен со второго квартала 2012 года, поскольку основные причины мирового финансово-экономического кризиса не устранены».

В рамках конгресса обсуждались и многие другие темы: защита прав добросовестного приобретателя, система профессионального образования, информационные ресурсы и технологии, перспективы развития рынков загородной, зарубежной недвижимости и другие.

29 и 30 сентября в отеле «Парк Инн Прибалтийская» в рамках V Международного Форума INFOREAL прошел Конгресс по зарубежной недвижимости.



Конгресс открылся пленарным заседанием, на котором выступили представители международных и российских профессиональных объединений. В течение двух дней зарубежные специалисты и российские профессионалы (риэлторы, девелоперы, инвесторы, специалисты по жилищному кредитованию) обсуждали актуальные вопросы зарубежных рынков недвижимости.

Деловая программа включила в себя следующие

мероприятия:

1. Семинар «Эффективная реклама объектов зарубежной недвижимости в Интернете»

- 2. Конференция «Элитная недвижимость в России и за рубежом»
- 3. Сессии «Обзор рынков зарубежной недвижимости» и «Особенности работы на рынке зарубежной недвижимости»
- 4. Специальная секция «Презентация российских и зарубежных проектов на рынке недвижимости»

В этом году в Конгрессе приняли участие представители Греции, Германии, Испании, Болгарии, Черногории, Латвии, Эстонии, Чехии и России.

1 и 2 октября в Ледовом дворце в рамках V Международного Форума INFOREAL прошла Выставка зарубежной недвижимости.

Выставка включила в себя целый спектр мероприятий, позволяющих посетителям получить максимум полезной информации в наиболее удобном для них формате.

В течение двух дней проходили семинары, где представители зарубежных компаний рассказывали о текущем положении и перспективах развития рынка, об особенностях процедуры покупки и содержании недвижимости. В консультационных центрах граждане смогли задать свои вопросы специалистам и получить развернутую консультацию. На выставке были представлены



экспозиции десятков компаний из разных стран мира. В этом году в выставке приняли участие представители Испании, Болгарии, Черногории, Эстонии, Кипра, Германии, Финляндии, Франции, Латвии и представители других стран.

По материалам газеты «Дом.Строй»

МЕРОПИЯТИЯ, КОТОРЫЕ НЕЛЬЗЯ ПРОПУСТИТЬ



II Западно-Сибирский форум по недвижимости

26-28 октября 2011 г. в городе Омске состоится II Западно-Сибирский форум по недвижимости, который пройдет под лозунгом «Многостороннее взаимодействие государственных структур и профессионалов рынка недвижимости». Организатор Форума: НП «Омский Союз Риэлторов», при поддержке

Российской Гильдии Риэлторов.

26 октября на Пленарном заседании Форума выступят Президент НП «Омский Союз Риэлторов» Осипов Игорь Николаевич, Президент Российской Гильдии Риэлторов Полторак

Григорий Витальевич, руководители города и области, представители профильных ведомств.

Дата проведения форума: 26-28 октября 2011 года

Место проведения г. Омск, гостиничный комплекс «Иртыш»

Предварительная программа II Западно-Сибирского форума по недвижимости:

9.00- 10.00 Регистрация участников Холл Гостиницы

10.00 – 13.00 Пленарное заседание

Открытие Форума:

Осипов Игорь Николаевич — президент НП «Омский союз риэлторов»

Доклады — приветствия к участникам и гостям Форума:

Шрейдер Виктор Филиппович — мэр города Омска

«Развитие г. Омска в преддверии его 300-летия»

Полторак Григорий Витальевич — президент Российской Гильдии Риэлторов

«Концепция законодательного регулирования профессиональной деятельности на российском рынке недвижимости»

Антония Вирт - президент FIABCI — Болгария

«Демографмческие тенденции и инвестиции в недвижимость»

Лупашко Анна Ивановна — Президент-элект Российской Гильдии Риэлторов

«Концепция создания общенационального СРО, как фактора создания цивилизованного рынка недвижимости»

Апрелев Константин Николаевич — вице-президент Российской Гильдии Риэлторов

«О нормативных актах в разработке концепции создания СРО. Рынок недвижимости России: ценовые ожидания и прогноз развития.»

Душенко Олег Викторович — управляющий Филиала Банка Жилищного Финансирования, генеральный спонсор Форума

Беспятов Андрей Александрович— председатель Омского областного Банковского союза **Феоктистов Александр Николаевич** — директор ВСК страховой дом

«Взаимодействие кредитно — страховых институтов с риэлторским сообществом»

Леонова Наталья Владимировна — заместитель руководителя управления росреестром по Омской области.

Приветствия:

Лицкевич Николай Иванович — СРО строителей;

Представители ассоциаций Сибирского Федерального округа, Урала, Красноярского края, Иркутской области, Приморского края.

26 октября:

15.00 – 18.00 - Конференц-зал № 1

Секции:

- Роль профессиональных общественных организаций в формировании и развитии рынка недвижимости. Законодательные и практические аспекты регулирования рынка недвижимости. Модераторы: **Кручинский Павел Николаевич** – Полномочный председатель Президента РГР в Сибирском ФО

Терехова Ольга Александровна — член Национального совета РГР, директор ООО «Бэстриэлти»

- Концепция обязательного саморегулирования как основание для принятия закона о риэлторской деятельности.

Докладчик: Лупашко Анна Ивановна, Президент-элект РГР.

- Единые стандарты работы агентств недвижимости как залог повышения эффективности бизнеса.
- Докладчик: **Кузнецов Павел Александрович**, вице президент НП «Уральская палата недвижимости».
- О преимуществах для членов УПН.

Докладчик: Обухов Игорь Анатольевич, президент НП «Уральская палата недвижимости».

- Использование возможностей региональных объединений для повышения эффективности риэлторского бизнеса. Сертификация как инструмент доступа к профессии.

Докладчик: Апрелев Константин Николаевич, вице – президент РГР.

- Влияние комитетов (комиссий) по разрешению конфликтных ситуаций на качество работы риэлторский компаний.

Докладчик: **Алгазин Александр Викторович**, директор ООО «Арка».

- О роли профессионального объединения в повышении эффективности бизнеса.

Докладчик Аверьянова Инна Валерьевна Президент Новосибирской ассоциации риэлторов

27 октября

10.00-13.00 - Конференц-зал № 1

- Технологии риэлторской деятельности.

Модератор: **Каюкин Александр Геннадиевич** – директор ЗАО «Миэль – недвижимость»

- Договоры риэлторских компаний, особенности и нюансы взаимоотношений с клиентами.
- Правила перехода и ухода сотрудников риэлторской компании. Создание прозрачных процедур. Ответственность сотрудника и работодателя. Правила и взаимодействие в рамках профессионального объединения.
- Комиссионное вознаграждение компании. Определение уровня минимальной и средней величины вознаграждения в рамках профессионального объединения.
- -Изменение технологий в обслуживании клиентов. Изменение процедур проведения сделок на региональном рынке недвижимости. Проведение сделок через банковские ячейки, пакетные сделки. Повышение безопасности и защищённости клиентов.
- Комплексная услуга в современном риэлторском бизнесе.

Докладчик: **Галалу Сергей Антонович,** генеральный директор ООО «АН «Итака», г. Санкт-Петербург.

- Межрегиональные сделки: основные проблемы и способы их профилактики

Докладчик: **Самойлов Олег Павлович**, генеральный директор ООО АН «Релайтнедвижимость», аккредитованный преподаватель РГР.

14.00 – 18.00 - Конференц-зал № 2

- Принципы успешного бизнеса: Маркетинг, реклама, PR в сфере недвижимости.

Модераторы: Райс Валерий Владимирович – директор ООО «Авеста-риэлт»

Калайдин Андрей Владимирович – ГК «Проспект»

- Как стать агентством номер 1!

Докладчик: Сергей Разуваев, г. Тюмень

- Точки контакта маркетинговые инструменты для привлечения, удержания и возврата клиента. Имидж руководителя как инструмент продвижения компании ООО «АН «АВЕСТА-РИЭЛТ»
- Интернет как дополнительный инструмент продаж или альтернатива печатным изданиям Докладчик: **Калайдин Андрей**
- Маркетинг и PR успеха

Докладчик: **Карамаликов Юрий**, Вице-президент РГР, директор департамента бизнес – комуникаций холдинга «МИЭЛЬ»

- Обзор рекламы профессиональных риэлторских агентств, примеры того, как надо и не надо себя рекламировать
- Событийный маркетинг как инструмент внутрикорпоративного PR

Докладчик: Светлана Проскурина – руководитель отдела единой концепции риэлторской компании «Титул», Ростов-на-Дону.

27 октября

15.00 – 18.00- Конференц-зал № 2

«Актуальные вопросы продаж ипотечных продуктов. Взаимодействие риэлторских компаний и банков».

Модераторы: **Романко Константин Викторович**, директор ООО «Аркада-Стиль и **Попова Наталья Фёдоровна**.

- Взаимодействие банков и риэлторов как инструмент повышения эффективности продаж ипотечных продуктов.
- Построение системы ипотечного брокериджа в риэлторской компании.
- Опыт взаимодействия НП ОСР по организации взаимодействия риэлтоских компаний и банков.
- Актуальные ипотечные программы банков. Практические вопросы взаимодействия риэлторов и банков по направлениям:
- Материнский капитал.
- Военная ипотека.
- Дети собственники ипотечного жилья.
- Кредиты без подтверждения доходов.
- Кредиты без первоначального взноса.
- Ипотека между родственниками.
- Покупка дач по ипотеке.
- Покупка гаражей по ипотеке.
- Выкуп долей.
- Кредитование земли и на строительство.
- Перепланировки
- Кредитование предпринимателей.

«Кредитные каникулы».

- Особенности кредитования новостроек.

Подведение итогов конкурса «Лучший Риэлтор».

28 октября

10.00-13.00 - Конференц-зал № 2

- Тенденции и перспективы взаимодействия участников рынка в сегменте строящегося жилья Модератор: **Басова Евгения Васильевна**, директор ООО «Открытый мир»
- Региональный классификатор жилых новостроек-навигационная система для участников рынка недвижимости или рекламный ход в рамках продвижения строящегося объекта. Докладчик: **Епишина Эльмира Дмитриевна** руководитель аналитического отдела ОАО "Камская долина", г. Пермь.
- Анализ первичного рынка омского региона 2010-2011гг. Ценовые ожидания

Докладчик **Репин М. А.,** директор оценочного агентства «ОМЭКС», г. Омск.

- Влияние стоимости земли на формирование рынка доступного жилья Докладчик: **Дмитриенко А. В.**, директор ООО «Лекс».
- Программа по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья

Докладчик: **Мацкова Л. К.,** генеральный директор ОАО «ОРИК»).

-Застройщик-риэлтор: формат сотрудничества зависит от целей заказчика

Докладчик: Басова Е. В., вице-президент НП «ОСР», директор ООО «Открытый Мир».

-Эффективное взаимодействие риэлторской и строительной компаний

Докладчик: **Долотова Я**., заместитель директора направления "Новое строительство" "Итака", г.Санкт-Петербург.

- Проекты комплексного малоэтажного строительства: составляющие успеха.

Докладчик: Епишина Э. Д., руководитель аналитического отдела ОАО "Камская долина", г. Пермь.

- Маркетинговое исследование рынков малоэтажного строительства сибирского региона. Докладчик: ООО Инвестиционная компания "Дельтапрофит", г. Тюмень.

28 октября

14.00 – 18.00 - Конференц-зал № 1

- Управление и развитие персоналом компании. Образовательная деятельность. Программы обучения

Модераторы: **Осипов Игорь Николаевич**, компания «Осипов и партнёры», **Елисеева Ирина Анатольевна**, директор ООО «Акрополис».

- Негативные сценарии руководства бизнесом и подходы к их преодолению.

Докладчик: **Самойлов Олег Павлович**, генеральный директор ООО АН «Релайтнедвижимость», аккредитованный преподаватель РГР, г. Москва.

- Профессиональное выгорание или как продлить жизнь агента.

Докладчик: **Кузьменко Инна Игоревна** УЦ «Компаньон», г. Челябинск

- Формирование кадрового резерва.

Докладчик: Соколова Елена Михайловна, АН «Итака», г. Санкт – Петербург.

- Система адаптации персонала риэлторской компании в условиях современного рынка недвижимости.

Докладчик: **Чернышова Наталья Алексеевна**, корпорация «Рескор» г. Москва.

- Лояльность персонала риэлторских компаний

Докладчик: **Лурье Яна Анатольевна**, директор УЦ «Архитектура бизнеса» г. Санкт – Петербург.

28 октября

15.00 - 18.00

- Рынок недвижимости от цены к ценности. Рынок недвижимости от стоимости к ценности. Модератор: **Репин Максим Александрович**, директор ООО «ОМЭКС».
- Результаты государственной кадастровой оценки земель населённых пунктов Омской области.
- Ценовое зонирование территорий.
- Классификация объектов недвижимости.
- Экспертное исследование рынка недвижимости.

Круглый стол:

Встреча руководителей РГР с представителями ассоциаций.

Модератор: **Кручинский Павел Николаевич**, полномочный представитель Президента РГР по СФО.

- Профессиональное объединение на примере КБКН, как инструмент формирования рынка коммерческой недвижимости.

Модераторы: Барко Александр, компания ООО «Авеста-риэлт».

- Особенности рынка Коммерческой недвижимости.

- Деятельность Клуба Брокеров Коммерческой недвижимости (КБКН) по формированию эксклюзивного рынка КН.
- Анализ состояния рынка КН в городе Омске и Сибирском Федеральном округе.
- Правовые аспекты покупки недвижимости в Болгарии.

Модератор: Горюнов В. В., директор ООО «Миран».

Проведение конкурсов:

- Профессионального мастерства;
- Сайтов:
- Агентские поединки.

Мастер классы для руководителей и сотрудников.

Контактная информация:

Телефон/факс: +7 (3812) 433-167

E-mail: nposr@mail.ru Сайт: http://www.osr55.ru/

В Иркутске состоится Байкальский Форум Профессионалов Недвижимости

С 9 по 12 ноября 2011 года в г. Иркутске состоится Байкальский Форум Профессионалов Недвижимости, который пройдет в рамках X Ярмарки недвижимости. Организаторы Форума: Иркутская Областная Гильдия Риэлторов при поддержке Российской Гильдии Риэлторов.

В программе Форума запланировано проведение тематических секций, круглых столов. Мероприятие пройдет на территории « Сибэкспоцентр».

Основная программа Форума будет проходить с 10-12 ноября 2011года.

Форум является единственной профессиональной площадкой региона для взаимодействия между представителями региональных и городских органов власти и профессиональным сообществом, разработки новых форм сотрудничества, обмена опытом и, как следствие, формирования цивилизованного сообщества участников рынка недвижимости и повышения эффективности работы.

ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЙ:

« X ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ» - 9 ноября-11 ноября и

ПЛАН БАЙКАЛЬСКОГО ФОРУМА ПРОФЕССИОНАЛОВ НЕДВИЖИМОСТИ

10 ноября

Открытие форума, приветствие, пленарное заседание

-10.00 - 13.00

Стратегия развития рынка недвижимости:

- Возможности государственного регулирования: роль СРО в будущем рынка недвижимости
- Региональные ассоциации: планы по развитию, связанные с СРО и т.п.

Докладчики:

- А.И. Лупашко, Президент- элект Российской Гильдии Риэлторов, г. Москва.

Доклад: «Гражданское законодательство: перспективы для рынка недвижимости»

- А.И. Бабичев, Вице-президент сертифицированных риэлторов, г. Екатеринбург
- В.Н. Виноградов, президент Ассоциации Риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской Области, г. Санкт-Петербург, Вице-президент РГР
- В.А.Каплинский. Президент «Дальневосточная Гильдия Риэлторов»

Обед: 13.00 - 14.00

-14.00 - 15.00

Конференция:

Тема: «Построение системы обучения в Агентстве Недвижимости»

Докладчики: Чернышова С.Г. Директор по развитию и персоналу Холдинга Сибакадемстрой недвижимость. Директор Академии Риэлтерского Мастерства г. Новосибирск

Лагутин А. г. Красноярск

-15.10 - 18.00

Круглый стол:

Тема: «Взаимодействие риэлторских и кредитных организаций в рамках «Системы обеспечения деятельности ипотечных брокеров» Докладчики:

- А.И. Бабичев, Вице президент Уральской Палаты Недвижимости, представители Байкальского банка Сбербанка России, ВТБ 24, Газпромбанка, Уралсиба,

11 ноября

- 10.00 *-* 12.00

Круглый стол: «Актуальные проблемы по защите персональных данных риэлторской деятельности».

Докладчик: Н.И. Глухов, кандидат экономических наук, руководитель центра информационной безопасности.

-12.10-12.30

Награждение победителей конкурса: «Лучшее агентство г. Иркутска по версии профессионального сообщества»

- 12.30- 14.00 Круглый стол: Сертификация

Докладчики:

Бибишева Л. г. Улан-Удэ Бабичев А. г. Екатеринбург

Чернышова С. г. Новосибирск

- 15.00 – 18.00

Круглый стол:

Докладчики:

Виноградов В. Н.

Президент ассоциации С.Петербурга и Ленинградской области, Вице-президент РГР Бабичев А.И. г. Екатеренбург Вице-президент Уральской Палаты Недвижимости, Вице-президент РГР.

Тема: Практика профобъединений других городов. Влияние правоприменительной практики в законе законодательства на вопросы менеджмента в агентствах недвижимости.

Практика страховых выплат по страхованию профессиональной ответственности риэлтора.

12 ноября

-10.00 - 13.00

Технологии увеличения доходности на рынке недвижимости

Докладчики: Гусев А., г. Санк-Петербург

Тема: «Эффективность риэлтора. Увеличение продаж за счет активных продаж, системного подхода к бизнесу и собственных ресурсов»?

- 14.00 - 18.00

Мастер класс: Менеджмент и риэлторские технологии: «На пути к идеальной системе оплаты труда»

Докладчики:

Чернышова С.Г., Директор по развитию и персоналу Холдинга Сибакадемстрой недвижимость. Директор Академии Риэлтерского Мастерства г. Новосибирск

- 14.00-18.00 Экскурсия по г. Иркутску.

Контактная информация:

Жанна Валерьевна Нестерова

Телефон: +7(3952) 20-57-57; +7(3952) 673-053

E-mail: ghanna_2011@mail.ru



РГР - Официальный партнер Конференции «Земля и Бизнес»

«...Рынок земли претерпевает сейчас значительные изменения — это связано и с инициативами Правительства РФ, в частности, с расширением границ Москвы, и с корректировками земельного законодательства. Диалог в рамках конференции поможет нам прийти к более четкому пониманию, в каком направлении будет развиваться рынок и что следует ожидать в ближайшие годы...», - Владислав Нигматулин, заместитель директора департамента складской и индустриальной недвижимости, земли, Knight Frank.

В рамках конференции «Земля и бизнес» выступят ведущие специалисты девелоперских, инвестиционных, управляющих, юридических и консалтинговых компаний. У участников и гостейконференции будет возможность задать все интересующие вопросы, поучаствовать в дискуссии, высказать свое мнение и рассказать о собственном опыте.

Цель конференции:

- Обсудить тенденции и перспективы развития рынка земельных отношений в Москве и регионах
- Определить схемы наиболее эффективного использования земельных ресурсов.
- > Создать платформу для диалога бизнеса и власти
- > Рассмотреть судебную практику по земельным спорам
- Обсудить вопросы освоения крупных земельных массивов

Темы для обсуждения:

- Проблемы, задачи и перспективы земельного рынка: Москва, МО, регионы;
- > Инвестиционная привлекательность земельных участков;
- > Рыночная стоимость земли. Анализ и прогнозы дальнейшей динамики цен;
- Эффективное управление земельными активами. Схемы наиболее эффективного использования земельных ресурсов;
- > Изменение вида разрешенного использования земельного участка;
- > Риски при приобретении земли и их минимизация

Аудитория конференции:

Генеральные, исполнительные директора, директора по развитию бизнеса, коммерческие директора, директора по региональному развитию, главы департаментов загородной недвижимости и землепользования, юристы строительных, девелоперских, инвестиционных, оценочных и риелторских компаний, банков, крупных финансово-промышленных холдингов.

Организатор: infor-media Russia

Дата проведения: 29 ноября 2011 год (29 ноября)

Место проведения: Отель «Хилтон Москва Ленинградская»

Контактная подруга:

Тел.: +7 (495) 995-80-04 Факс: +7 (495) 785-22-05

Сайт: http://land-conf.ru/index.html

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ РГР НА ОКТЯБРЬ-НОЯБРЬ

Уважаемые коппеги!

Принимайте активное участие в деловых мероприятиях!

В быстроменяющихся условиях рынка недвижимости участие в деловых мероприятиях для всех специалистов, работающих на этом рынке, очень актуально. Это помогает правильно оценить работу своей организации и позволяет узнать о стратегиях других компаний, в реальном времени оценить рынок. Кроме того, это хорошая возможность следить за основными тенденциями рынка.

ОКТЯБРЬ					
1	Западно-Сибирский Форум по недвижимости	Омск, Омский Союз Риэлторов	26-29 октября		
2	Новосибирская Ярмарка недвижимости	Новосибирск, Новосибирская Ассоциация риэлторов	22-23 октября		
3	Международная выставка по недвижимости	Барселона, Испания	19-21 октября		
НОЯБРЬ					
4	Заседание Правления РГР	Москва, офис РГР	Дата уточняется		
5	Заседание Управляющего Совета РОСС	Москва, отдел по сертификации, офис РГР	18 ноября		
6	Участие делегации РГР в ежегодном Конгрессе Национальной Ассоциации Риэлторов США	Анахайм (Лос-Анджелес), США	4-15 ноября		
7	Заскедание Комитета по подготовке XV Национального Конгресса по недвижимости и Конкурса «Профессиональное признание 2012»	Москва, РГР	17 ноября		
8	X Ярмарка недвижимости Иркутской области и Байкальский Межрегиональный Форум профессионалов недвижимости	Иркутск, Иркутская областная гильдия риэлторов	9-12 ноября		
9	Выставка "Вся недвижимость мира 2011"	МБ Экспо, МВЦ "Крокус Экспо"	25-27 ноября		
10	6 всероссийская конференция	Москва, Хилтон Москва	29 ноября		

	"ЗЕМЛЯ И БИЗНЕС"	Ленинградская	
1	Европейская Конференция по недвижимости ФИАБСИ		30 ноября-3 декабря
1	Конференция по недвижимости Московской области	Гильдия риэлторов Московской области	25 ноября



7 октября состоялось заседание Управляющего Совета РОСС

На заседании Управляющего Совета были аккредитованы Учебные Заведения ООО «Аревера-недвижимость», г. Красноярск, НОУ ДПО «Учебный центр риэлторского мастерства и менеджмента при НП «Риэлторы Дальнего Востока», г. Хабаровск и Страховая Компания "СОГАЗ".

Был пролонгирован срок действия Свидетельств об аккредитации Территориальных Органов по сертификации НП «Южная Палата Недвижимости», г. Ростов-на-Дону; НП «Уральская палата недвижимости», г. Екатеринбург; НП «Нижегородская Гильдия Сертифицированных Риэлторов», г. Нижний Новгород НП «РГР. Пермский край», г. Пермь; НП «Поволжская Гильдия Риэлторов», г. Самара.

Поздравляем Учебные Заведения, Территориальные Органы по сертификации и Страховую Компанию с аккредитацией и пролонгацией срока действия Свидетельства об аккредитации!

Были рассмотрены и одобрены изменения в СТО РГР «Требования и порядок заключения договоров на выполнение функций Учебных Заведений для целей сертификации» а также расширен состав рабочей группы по внесению изменений в нормативные документы Системы Сертификации.

Принято решение об исключении из реестра Системы Сертификации Территориального Органа по сертификации - «Ярославский союз участников рынка недвижимости», г. Ярославль; Учебных Заведений: НОУ «Учебный Кадровый Центр «АВИА», г. Пермь и ФГОУ ВПО «Поволжская академия государственной службы имени П.А. Столыпина», г. Саратов.

НП « РГР. Пермский край: «Нам есть, чем гордиться...»

7 октября на Заседании Управляющего Совета РОСС был пролонгирован срок действия Свидетельства об аккредитации Территориального органа по сертификации брокерских услуг НП «РГР. Пермский край».

В рамках аккредитации 11 октября в офисе НП «РГР. Пермский край» был проведен семинар для экспертов Органа по Сертификации и специалистов аккредитованных Учебных Заведений, а также тестовый экзамен. Провела семинар и аттестовала экспертов Галина Никольская, член Управляющего Совета РОСС, г. Москва.

Тестовый экзамен, который включает в себя 32 вопроса на знание нормативных документов, позволяет оценить эффективность обучения. 17 прошедших обучение пермских экспертов успешно сдали экзамен и получили аттестацию на 3 года. Всего в Пермском крае



аттестованы 18 экспертов, и это наибольшее количество экспертов в одной Ассоциации среди региональных коллективных членов РГР.

– Пролонгация Свидетельства об аккредитации ТОС, это закономерный результат планомерной и качественной работы Органа по Сертификации НП «РГР. Пермский край», – говорит **Алексей Балашов**, руководитель Территориального органа по Сертификации НП «РГР. Пермский край», генеральный директор Управляющей компании холдинга «IMP group».

– Из 35 агентств недвижимости, членов Партнерства, 25 прошли сертификацию, 10 готовятся к этой процедуре. В Пермском крае более 600 аттестованных агентов и брокеров, так что нам есть, чем гордиться. Сегодня получили квалификацию для проведения работ в Системе добровольной сертификации 17 экспертов. Двое из этого числа повторно подтвердили статус эксперта. Появление новых специалистов в области сертификации – это предпосылки для дальнейшего развития рынка недвижимости в крае. На ближайшие три года создаются условия активного позиционирования НП «РГР. Пермского края» и Национального стандарта риэлторской деятельности, что, несомненно, будет способствовать формированию цивилизованного рынка недвижимости в крае, а так же выделению профессионалов, среди возрастающего числа участников рынка недвижимости.

Положительную оценку мероприятию дала и **Екатерина Пахомова**, председатель Совета НП «РГР. Пермский край», директор АН «Территория»:

Процедуру добровольной сертификации брокерских услуг проходят компании, которые действительно хотят дальше развиваться, которые намерены серьезно работать в этой сфере. Очень важно иметь орган по сертификации в регионе и поэтому я могу дать исключительно положительную оценку тому факту, что пролонгировано на 3 года Свидетельство об аккредитации Органа по сертификации НП «РГР. Пермский край». Уровень сегодняшнего семинара считаю очень высоким. Сдача экзамена свидетельствует об отсутствии формального



подхода в прохождении аттестации. За этим будущее риэлторского бизнеса.

В рамках семинара по сертификации, обсуждались такие важные вопросы, как, образовательная деятельность и какие учебные заведения могут обучать профессии «риэлтор», какие предъявлять требования к выпускникам.

– Считаю, что позитивный прецедент на рынке недвижимости создан. 18 аттестованных экспертов в области сертификации услуг на рынке недвижимости – это первый случай в истории, – делится впечатлениями **Елена Савельева**, председатель комитета по обучению и

профессиональному образованию НП «РГР. Пермский край», проректор головного Института «ВШН».

– В свою очередь, хотелось бы отметить значимость участия в данном процессе представителей лицензированных и аккредитованных учебных заведений. Образование специалистов рынка недвижимости – это основа и залог успешного развития нашего рынка. Комитет по обучению и профессиональному образованию специалистов рынка недвижимости НП «РГР. Пермский край» продолжит работу в направлении популяризации получения образования не по формальному признаку. Образование должно стать основой для входа на рынок недвижимости. От этого выиграют все, главное помнить о том, что наша профессия – это социально-ответственный сектор. Уверена, что комплексный и взвешенный подход к системе добровольной сертификации, поддержание системы получения образования и повышения квалификации на региональном рынке, с учетом регионального развития, станут мощным инструментом развития нашей Ассоциации и укреплением позиций на благо развития добросовестного рынка недвижимости.

По материалам НП «РГР. Пермский край»

ОБУЧЕНИЕ И КАРЬЕРА



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

Целью создания Центра стала необходимость подготовки высококвалифицированных кадров для работы на рынке недвижимости на основе принятого в РГР Национального Стандарта.

Центр известен далеко за пределами России: в нем обучались специалисты рынка недвижимости из Болгарии, Украины, Белоруссии, Казахстана, Киргизии, Армении, Турции. Национальный Учебный Центр Риэлторов — победитель Конкурса «Профессиональное признание 2010» в номинации «Лучшее учебное заведение по подготовке специалистов рынка недвижимости».

КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА УЧЕБНОГО ЦЕНТРА РИЭЛТОРОВ:

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

В НАЦИОНАЛЬНОМ УЧЕБНОМ ЦЕНТРЕ РИЭЛТОРОВ ПРОШЛИ ОБУЧЕНИЕ:

Многие международные и российские компании: «Ernst & Young Careers», «CB Richard Ellis», Компания «Jones Lang LaSalle», Агентство недвижимости «Knight Frank, «S.A.Ricci», «Cushman & Wakefield», Холдинг «МИЭЛЬ», «ИНКОМ», «БЕСТ-Недвижимость», «Century21», «АДВЕКС», «ЮСИН недвижимость», ОАО Банк ВТБ, NAI BECAR, HSG Zander, ОАО «Ритейлпарк», ОАО «ПСН Проперти Менеджмент», «CABBA», УК «Фрагра».

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

Имея аккредитацию в рамках системы Добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, Центр проводит обучение и прием экзаменов экстерном у специалистов по недвижимости - агентов, брокеров на получение Аттестата установленного образца.

МЫ РАДЫ ВИДЕТЬ ВАС В НАШЕМ УЧЕБНОМ ЦЕНТРЕ!

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Марченкова Елена

Тел: +7(495) 231-49-98, факс: +7(495) 231-49-98

E-mail: orgotdel@rgr.ru, education@rgr.ru

Сайт: www.realtor-ucheba.ru

СЕМИНАРЫ НАЦИОНАЛЬНОГО УЧЕБНОГО ЦЕНТРА РИЭЛТОРОВ

Российская Гильдия Риэлторов приглашает Вас принять участие в программе, проводимой совместно с партнёром — Институтом IREM (США) «Управление Недвижимостью». Курс читают как американские так



российские специалисты, получившие аккредитацию США. После 8 успешного окончания курсов управлению недвижимостью, защиты бизнес слушателям курса присваивается степень Property "Certified Manager"-(Сертифицированный **Управляющий** Недвижимостью).

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

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

Всем слушателям курса предоставляется эксклюзивная методическая литература на двух зыках.

Уважаемые члены Российского Чаптера IREM!

28 октября 2011 года состоится встреча Клуба Управляющих Недвижимостью!

Встреча пройдет в формате делового завтрака в кафе "Мили" (м. Китай-Город, Лубянский проезд, 15\2) в 10-00.

Дискуссию будет вести Константин Апрелев, Президент Российского Чаптера IREM.

Для профессионалов Клуб Управляющих Недвижимостью - это новый формат проведения мероприятия!

Встречи Клуба имеют формат делового завтрака, проводятся в дружеской и непринужденной обстановке.

На встречах Клуба обсуждаются вопросы и темы, которые наиболее актуальны на данный момент на рынке управления недвижимостью.

Участвуя во встречах Клуба, вы получаете возможность:

- Получать самую свежую и актуальную информацию о состоянии рынка недвижимости в комфортной и непринужденной обстановке:
 - Обзавестись новыми, полезными знакомствами и бизнес-контактами;
- Получить возможность общения с настоящими профессионалами в области управления недвижимостью.

Каждая встреча Клуба будет иметь свою основную тематику, которую представляет докладчик.

На встрече планируем обсудить следующие вопросы:

- Аккредитация преподавателей для проведения курсов "Управление недвижимостью" института IREM
- Современные тенденции на рынке управления недвижимостью
- Любые вопросы и темы, которые Вы хотели бы обсудить.

Вам интересно участвовать в собрании Клуба и получить актуальную и полезную информацию для своей профессиональной деятельности? Вы замечательный специалист в своей области и у Вас есть чем поделиться со своими

коллегами? На встрече у Вас появляется возможность выступить со своим докладом и услышать мнения и дополнения других специалистов! Если Вас заинтересовала такая возможность - сообщите - и мы все организуем!!!

Контактная информация:

Папян Анастасия Павловна, координатор программ института IREM в России +7(499) 261-96-80, 261-03-98, +79167969139, +7(495)231-49-98

E-mail: sub_vice @rgr.ru, education @rgr.ru Сайты: www.realtor-ucheba.ru и www.rgr.ru

Расписание курса «Управление Недвижимостью» на II полугодие 2011года:

I этап: 27.09 — 01.10. 2011 г.

- > Kypc MKL 406 «Marketing and Leasing: Office Buildings» (Маркетинг и сдача в аренду: Офисные здания).
- Курс HRS 402 «Developing Human Resource Strategies» (Разработка стратегий управления кадрами).
- > ETH 800 « Курс этики управляющего недвижимостью», экзамен.

II этап: 24.11- 27.11. 2011 г.

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

III этап: 05.12. - 11.12. 2011 г.

> Kypc ASM 603 «Commercial Real Estate Financing and Valuation – Part One» (Финансирование и определение стоимости коммерческой недвижимости – Часть первая).

- ≽ Курс ASM 604 «Commercial Real Estate Financing and Valuation Part Two» (Финансирование и определение стоимости коммерческой недвижимости Часть вторая).
- > Kypc ASM 605 «Commercial Real Estate Financing and Valuation Part Three» (Финансирование и определение стоимости коммерческой недвижимости Часть третья).

Экзамен по пройденному курсу

IV Этап: 19.01 - 22.01. 2012 г.

- > Kypc BDM 602 «Property Management Plans: The IREM Model» (Планы управления недвижимостью: Модель IREM)
- > MPSA «Management Plan Skills Assessment» (Оценка навыков составления плана управления) написание бизнес плана.

Контактная информация:

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

Сайты: www.realtor-ucheba.ru и www.rgr.ru



Национальный Учебный Центр Риэлторов 29-30 ноября 2011 года проводит мультипликативный мастер-класс "ПРОДАВАТЬ НАДО УМЕТЬ" от стажера до руководителя агентства недвижимости

Использование CRM системы в работе успешного риэлтора

Ведущий: Шахов Илья Владимирович — Автор нестандартных идей и решений развития агентств недвижимости, тренер корпоративного университета ЗАО «ЮСИН недвижимость», Генеральный директор ЗАО «ЮСИН недвижимость».

CRM система значительно упрощает рутинный труд риэлтора и ускоряет бизнеспроцессы внутри агентства недвижимости. На семинаре будет рассмотрена автоматизированная система управления агентством недвижимости, облегчающая труд агента, руководителя отдела, руководства компании.

АКТИВНЫЙ поиск клиентов – путь к множеству успешных сделок

Ведущий: Шахов Илья Владимирович — Автор нестандартных идей и решений развития агентств недвижимости, тренер корпоративного университета ЗАО «ЮСИН недвижимость», Генеральный директор ЗАО «ЮСИН недвижимость».

В ходе семинара будет рассмотрен опробированный и надёжный способ, который сможет помочь успешной работе и станет трендом в ближайшие 3-5 лет. А также разнообразное количество методов поиска клиентов, установление контактов с ними, ведение и пополнение личной клиентской базы, генерирование клиентского потока, развитие клиентской сети.

Определение оптимальной цены продажи и проведение эффективной презентации жилья потенциальному покупателю

Ведущий: Новый Владимир Валериевич – Начальник отделения ЗАО «ЮСИН недвижимость».

Чтобы преуспеть в сфере недвижимости, надо уметь продавать. Чтобы продавать много, нужно правильно определить стоимость и эффективно презентовать объект. В ходе семинара будет дана подробнейшая инструкция по оценке жилья, квартир, комнат, домовладений, земельных участков, элитной недвижимости. Вы научитесь презентовать недвижимость так, что каждый показ приведет к положительному результату.

Пошаговая инструкция по проведению сделки с жилой недвижимостью

Ведущий: Никишин Александр Сергеевич – Заместитель генерального директора ЗАО «ЮСИН недвижимость».

На семинаре рассматривается полный цикл проведения различных сделок на вторичном рынке жилья с подробным описанием этапов и методик, которые необходимы риэлтору. Вы научитесь преодолевать препятствия и избегать рисков, что будет способствовать эффективности и продвижению вашей работы.

Контактная информация:

+7(495) 231-49-98, +7(499) 261-96-80 E-mail: education@rgr.ru, <u>orgotdel@rgr.ru</u>

САЙТ: www.realtor-ucheba.ru



Национальный Учебный Центр Риэлторов приглашает Вас принять участие в работе

авторского семинара «Психологические этапы продаж. Работа с возражениями. Переговоры по цене»

Автор и ведущий семинара — Басин Борис Моисеевич аккредитованный преподаватель Российской Гильдии Риэлторов.

14-15 декабря Национальный Учебный Центр Риэлторов

Автор и ведущий семинара — **Басин Борис Моисеевич** аккредитованный преподаватель Российской Гильдии Риэлторов

ПЛАН СЕМИНАРА

Психологические этапы продаж

- > Подготовка к переговорам с клиентом
- > Установление необходимого «контакта» для общения с клиентом
- > Выявление потребностей клиента в решении жилищного вопроса
- Успешная презентация предоставляемой услуги, представляемой компании, себя, как необходимого клиенту исполнителя
- > Основные правила ответов на возражения клиента
- Методики завершения общения с клиентом
- > Подведение итогов общения. Извлечение необходимых уроков и выводов

Работа с возражениями

- Работа с клиентом как с партнером по бизнесу
- > Техники делового общения с клиентом

- ➤ Техники «глубокого» проникновения в жизненную ситуацию клиента, с целью определения его потребности в жилье
- > Методики нахождения «общего языка» и терминологии в общении с клиентом
- > Типичные ошибки начинающих риэлторов в общении с клиентом
- У Как настоять на своем мнении, не вызвав неудовольствия со стороны клиента
- > Использование методик речевого общения

Переговоры по цене

- > Как показать значимость своей оферты
- > Как сказать многое немногословно
- > Техники обоснования цены квартиры
- > Как продавать чужую квартиру как свою собственную
- ➤ Как обосновать свою цену при наличии «разброса» цен
- ▶ Критерии «выгодности» предложенной Вами цены квартиры
- > Обоснование цены методом «сравнительных» продаж

Контактная информация:

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

САЙТ: www.realtor-ucheba.ru

ПОЗФРАВЛЯЕМ...



Каминского Владимира Николаевича, Почетного члена Российской Гильдии Риэлторов с Днем Рождения!

Выражаем благодарность за ақтивное участие в развитии рынқа недвижимости Шверской области, а также за Вашу работу по продвижению Российской Гильдии Риэлторов, стремление к новым достижениям. Вы по праву снискали уважение в риэлторском сообществе, и, несомненно, служите образцом безупречной работы и высокого профессионализма.

Желаем Вам крепкого здоровья и успехов!

Вотолевского Виталия Леонидовича, Почетного члена Российской Гильдии Риэлторов, Президента РГР в 200-2002 гг. с Онем Рождения!

Желаем Вам энергии в достижении поставленных целей, творческого задора, личного счастья, удачи и успеха во всем!

Ассоциацию Профессиональных участников рынка недвижимости Амурской области с Онем рождения!

От всей души желаем вам дальнейшего роста и процветания. Надеемся на неуклонное развитие плодотворного взаимодействия Ассоциации с Российской Гильдии Риэлторов. Верим, что ваши заслуги будут приумножаться, а удача сопутствовать во всех делах и начинаниях!

Ассоциацию Риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области!

Мы дорожим сотрудничеством с Ассоциацией и выражаем надежду видеть Вас постоянным и активным участником всех дел и начинаний в Российской Гильдии Риэлторов!

От всей души желаем новых, неиссякаемой энергии в достижении поставленных целей, творческих решений в разрешении любых сложных задач!