

Стратегия на пятилетку

В июне этого года прошло одно из значимых явлений в жизни Российской гильдии риэлторов - XVIII Национальный конгресс по недвижимости,

мероприятия, которое входит в десятку крупнейших событий на мировом рынке недвижимости.



Не будет преувеличением сказать, что он выделялся из других, предыдущих конгрессов, проводимых РГР: выбор прекрасной площадки в чудесном месте – курортном

Сочи, великолепная организация проведения всех мероприятий, доброжелательная атмосфера, рекордное, за последние десять лет, число, свыше семисот, участников главного события РГР. И в этом большая заслуга Президента РГР А.И. Лупашко, Президент-электа РГР В.Н. Виноградова, исполнительного вице-президента РГР Е.Э. Миловидовой, заместителя исполнительного вице-президента РГР Н.Г. Казаковой, полномочного представителя Президента РГР в ЮФО Е.А. Проскурина

Деловая программа Конгресса была обширной и разнообразной – в ходе профильных сессий обсуждались вопросы управления недвижимостью, применения инновационного подхода на рынке, формирования современной информационной системы обмена данными между профессиональными участниками рынка, а также вопросы совершенствования профессиональных навыков риэлторов и брокеров. Кроме того, в рамках Конгресса были организованы семинары по повышению квалификации, мастер-классы от ведущих экспертов отрасли и бизнес-туры на знаковые объекты постолимпийского Сочи.

В работе Конгресса приняли участие более 700 делегатов из 48 регионов Российской Федерации и стран ближнего зарубежья, а также видные российские политики и бизнесмены, лидеры национальных профессиональных ассоциаций России, стран ближнего зарубежья, Европы и США.

На торжественном открытии Конгресса участников пленарного заседания приветствовали Президент Российской Гильдии Риэлторов Анна Лупашко, президент-элект РГР Валерий Виноградов, почетные члены Гильдии, представители администрации города Сочи, а также старший вице-президент, начальник отдела по работе с партнерами Департамента ипотечного кредитования «ВТБ-24» Ирина Качурина.

Одним из важнейших моментов Конгресса стал XXIV съезд Российской



нового лидера российских риэлторов традиционного гала-ужина.

гильдии риэлторов. Делегаты подвели итоги работы Гильдии, обсудили вопросы дальнейшего развития риэлторского сообщества, избрали Правление РГР на 2014-2016гг. Кроме того, на съезде был утвержден новый Президент РГР, им стал президент группы компаний «АВЕНТИН» Валерий Виноградов. Торжественная инаугурация состоялась 13 июня в рамках

Традиционно одной из самых многочисленных была сессия, посвященная вопросам управления персоналом. И это не удивительно, поскольку главным ресурсом риэлторской деятельности являются сотрудники, а эффективным инструментом мотивации и развития - корпоративная культура.

- Никто не сомневается в необходимости развития корпоративной культуры в компании, однако не все еще знают, как ее использовать для достижения результата. Поэтому на сессии по управлению персоналом так много говорилось о стратегических задачах компании, разработке фирменных стандартов, и, конечно, о том, как добиться, чтобы все это работало, а не

оставалось лишь декларацией на бумаге, - комментирует президент компании «Рескор» Сергей Лупашко.

Помимо специфических риэлторских проблем много внимания на Конгрессе уделялось взаимодействию риэлторских и банковских сфер. Большой проблемой, по оценкам участников, является недостаточная информированность потребителей о новых возможностях ипотечных продуктов.

- Ипотека – это реальный, работающий инструмент для повышения качества жизни людей. И задачу разъяснения преимуществ ипотеки сегодня должны решать не только банкиры, но и специалисты риэлторского сектора – агенты и ипотечные брокеры, - поясняет С. Лупашко.

Также значительная часть деловой программы была посвящена интернет-технологиям продажи риэлторских услуг. Эти инструменты быстро меняются



и развиваются, и современному риэлтору просто необходимо владеть технологиями работы с социальными сетями и поисковыми системами, эффективно использовать мобильные устройства и т.д. Кроме того, очень широко обсуждались вопросы эффективности работы персонала в части повышения качества обслуживания клиентов и предоставления дополнительных сервисов, которые позволят обеспечить комфортность, надежность и безопасность сделок.

По оценкам участников, нынешний Конгресс носил четко выраженную направленность на продвижение общенациональных стандартов и оказался весьма результативным в части принятых решений.

Так, например, перед риэлторами были поставлены конкретные задачи на ближайшие пять лет. Основная задача новой стратегии развития Российской Гильдии Риэлторов заключается в увеличении количества членов Гильдии минимум в два раза за пять лет. Кроме того, делается ставка на более строгие условия сертификации специалистов и усиление их профессиональных навыков.

Три дня работы вылились в принятие общей стратегии развития Российской Гильдии Риэлторов. Как скажется эта стратегия на каждом клиенте агентств недвижимости? И какие конкретные результаты уже были достигнуты в последние годы?

Во-первых, начал действовать Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости РФ, который позволит членам РГР повысить доходность бизнеса за счет репутации. Теперь на сайте РГР каждый россиянин может проверить агентство недвижимости на профессионализм, а также на наличие сертификата, позволяющего оказывать качественную риэлторскую услугу.

- Сотрудник, который прошел аттестацию, имеет соответствующую аттестационную карточку. И понятно, что кроме своего базового образования, он прошел специальные курсы, сдал специальный экзамен и соответствует определенным профессиональным требованиям. И нам до сих пор не хватало единого федерального реестра. В едином федеральном реестре будут представлены все профессиональные участники рынка России – сертифицированные компании и аттестованные специалисты. И любой клиент, к которому обратился человек и представился «риэлтором», сможет войти через интернет в федеральный реестр и убедиться, что перед ним профессионал, - поясняет президент «Рескора» С. Лупашко.

По его мнению, построение информационной системы обмена данными среди профессиональных участников рынка крайне актуально, так как сегодня застройщики, риэлторы, банкиры проявляют большой интерес к результатам аналитических исследований, особенно спроса, на различных сегментах рынка. При этом в большинстве регионов РФ оказать качественную услугу в

этой области мало кто сможет. Поэтому консолидация усилий участников рынка недвижимости для выстраивания системы информационного обмена по мониторингу рынка, весьма актуальна.

Во-вторых, Российская Гильдия Риэлторов взяла курс на небольшие города, в которых намерена внедрять свои стандарты. Согласно новой концепции развития, теперь у небольших агентств из малонаселенных городов России появится возможность напрямую вступить в Российскую Гильдию Риэлторов. Это позволит сделать более комфортным процесс получения риэлторской услуги и будет способствовать совершению сделок на более качественном уровне.

В-третьих, в РГР принятая «Единая методика классификации жилых новостроек по потребительскому качеству». Это результат огромной работы оценщиков, риэлторов и застройщиков, который позволяет более точно оценивать цену-качество жилья и находить общий язык профессионалам из разных регионов.

Обсуждались на Конгрессе и перспективы новой для России недвижимости – крымской.

В принципе, рассматривать возможность приобретения недвижимости в Крыму можно уже сегодня, но - с некоторыми оговорками. Российское законодательство действует в Крыму пока ограниченно, и вопрос приведения территории в правовое поле РФ займет какое-то время. Купить в Крыму - пока - ничего нельзя. Эксперты ожидают, что формирование законодательной базы для проведения сделок с крымской недвижимостью будет завершено к концу года. Конечно, и сегодня можно увидеть множество предложений о продаже недвижимости в Крыму, однако все же стоит быть осторожными, чтобы не попасться в руки аферистам.

Словом, прошедший Конгресс снова подтвердил свою репутацию действенной площадки для обмена опытом, навыками и знаниями. По мнению участников, такие форумы одинаково полезны как для крупных, так и для совсем небольших риэлторских компаний, поскольку позволяет открыть для себя новые площадки для дальнейшей работы.

Перепечатано из «РЕСКОР недвижимость»



Вице-президент РГР

Андрей Хромов:

Мы должны добиться, чтобы для потребителей на рынке недвижимости, при выборе агентства, стало нормой сверяться с Единым реестром

Единый реестр
сертифицированных компаний и аттестованных
специалистов рынка недвижимости

Поиск компании Ведите название или населенный пункт

В 2013 году по решению правления РГР началась трудоёмкая и кропотливая работа над проектом по созданию новой версии «Единого реестра» РГР, завершение которой позволит не только полностью информировать участников рынка недвижимости о профессиональных, работающих по стандартам и этичных исполнителях риэлторских услуг, но и поднять планку доверия к Российской гильдии риэлторов на ещё более высокий уровень. Я обратился к председателю Управляющего совета РОСС Андрею Хромову, который принимает самое активное участие в этом проекте, с просьбой рассказать о ведущейся работе.

Андрей Александрович, завершение проекта ожидаемое событие, прежде всего членами РГР. Но, я уверен, появление реестра на сайте гильдии станет значимым событием и для других участников рынка недвижимости нашей страны, да и не только нашей. Как бы вы могли это прокомментировать? И как долго будет продолжаться работа по заполнению реестра?

- Одним из важнейших событий на состоявшемся в июне 2014 года XVIII Конгрессе по недвижимости в Сочи, была презентация обновленного Единого реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка

недвижимости России. Идея создания обновленной версии реестра, как раз и состояла в том, чтобы сделать этот ресурс необходимым для всех участников рынка недвижимости.

К чему мы стремимся, развивая Единый реестр? Конечно же, к тому, чтобы создать источник сведений об ответственных исполнителях риэлторских услуг. Это надо, во-первых, для клиентов рынка недвижимости и, во-вторых, для самих операторов – агентств недвижимости, брокеров и агентов.

Ответственными исполнителями, в данном случае, я называю агентства недвижимости и их сотрудников, которые отвечают трём условиям, понятным потребителю, а именно:

- профессионализмом, что подтверждается аттестатами сотрудников и сертификатом компании;
- работой по стандартам и правилам, что подтверждается членством в РГР, в региональной ассоциации, а также сертификатом соответствия услуг Национальному стандарту;
- практической деятельностью на основе обязательств соблюдения «Кодекса профессиональной этики», что также подтверждается членством в РГР и в региональной ассоциации.

Единый реестр как раз и призван объединить всех исполнителей, обладающих вышеуказанными признаками.

В июне 2014 года были в основном завершены работы по программной части Единого реестра. В данный момент идёт работа по его наполнению. Объем очень большой и по моим оценкам эта работа займет до двух месяцев.

Как идет работа по настройке реестра, какие сложности возникают у вас и ваших коллег в процессе его заполнения?

- Сейчас идёт «оттачивание» программной части реестра, устранение ошибок. Этот этап в основном завершен. Кроме того, мы отладили синхронизацию базы данных по агентствам, брокерам и агентам между реестром и сайтом Гильдии риэлторов Московской области. Мы выбрали именно ГРМО, так как в части сведений о сертифицированных компаниях и аттестованных специалистах сайт этой ассоциации наиболее близок к реестру РГР и содержит практически все визуальные и текстовые элементы – сканы сертификатов и аттестатов, логотипы компаний, фотографии руководителей и специалистов, описание компаний и их услуг, персональную информацию по

специалистам. Эта работа также завершена и сейчас ГРМО заносит информацию только на своем сайте, а в реестре РГР она обновляется автоматически. По итогам данного этапа работы подготовлена инструкция по формированию xml-файла для тех ассоциаций, которые имеют свои базы данных сертифицированных агентств и аттестованных специалистов. Это такие ассоциации, как Уральская палата недвижимости, ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Новосибирская ассоциация риэлтеров, Красноярский союз риэлторов и другие ведущие ассоциации, входящие в состав РГР. Остальные ассоциации будут вносить данные напрямую в реестр.

Мы направили руководителям ассоциаций письма относительно предоставления информации для обновления реестра, обратили внимание на значимость этого сервиса РГР. Активная работа по заполнению реестра проводится в Московской, Кемеровской, Челябинской, Владимирской, Рязанской областях, Хабаровском и Пермском краях. Всего же в реестре должны быть компании и специалисты из 33-х субъектов Российской Федерации.

Какие факторы, на Ваш взгляд, будут определять эффективность влияния реестра на выбор потребителей?

- Я назову только один фактор: очень важно, чтобы РГР в целом, и каждая региональная ассоциация, поставили во главу угла своей PR-деятельности именно продвижение реестра. Мы должны добиться, чтобы для потребителей на рынке недвижимости, при выборе агентства, стало нормой сверяться с Единым реестром.

По вашему мнению, реестр будет «доброжелателен» к пользователю?

Мы старались сделать реестр доступным, понятным и открытым для всех. Повторюсь, главная идея реестра – сделать удобный для всех участников рынка недвижимости источник информации о профессиональных, действующих по стандартам и соблюдающих этические принципы исполнителях риэлторской услуги. Считаю, что у нас получилось. Сегодня в реестре можно найти компанию, специалиста не только по названию или фамилии, но и по любому населенному пункту или даже области. Посмотрите сами на работу реестра на примере Московской области. Попробуйте в реестре задать запрос «Найти компанию» - Московская область, перед вами –

все сертифицированные компании Подмосковья. Или же «Найти риэлтора», предположим, Подольск и перед вами все аттестованные специалисты Подольска. Аналогичные запросы можно делать и по любым другим территориям, населенным пунктам. Мне кажется, что всё просто и, как вы сказали, доброжелательно. С помощью реестра мы не только создаем информационную систему о качественных исполнителях риэлторских услуг, но и формируем инструмент, повышающий конкурентоспособность членов РГР.

Беседовал Валерий Моисеев



**Президент РГР
Валерий Виноградов:
*достаточно зайти в «Единый реестр»***

- Давая определение професионала в сфере недвижимости, мы говорим, что это «аттестованный специалист, работающий в сертифицированной компании, сведения о котором содержатся в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов», так как механизмы сертификации компаний и аттестации

специалистов, вместе с разрабатываемым РГР реестром, позволяет легко отделить компании и специалистов, обладающих высокой квалификацией и безупречной репутацией, от всех других участников рынка недвижимости.

И когда сегодня клиенты, представители власти или бизнеса спрашивают нас – где мы можем найти либо идентифицировать надёжных профессионалов, способных оказать высококачественные риэлторские услуги, мы отвечаем: «Для этого Вам достаточно зайти в реестр и ввести ФИО специалиста или название компании».



Президент РГР 2012-2014 гг.

Анна Лупашко:

Горжусь, что работа по созданию «Единого реестра» началась, когда я была Президентом РГР

- Обновлённый «Единый реестр» утвержден и начал работать! Этому предшествовала серьёзная двухлетняя работа. Нам стало понятно, что существующий реестр устарел, не отвечает современным требованиям.

В августе 2013 года, на заседании Правления РГР, было принято решение об утверждении технического задания по модернизации «Единого реестра».

Через полгода, на заседании Национального Совета РГР, уже был рассмотрен вопрос о работе над Единым Реестром, прошла его первая презентация. Эта тема нашла живой отклик среди наших членов – даже название, из нескольких предложенных вариантов, выбиралось общим голосованием.

А в июне этого года, на Национальном конгрессе по недвижимости, реестр был обнародован в новой редакции. Уверена - важность этого сервиса трудно будет переоценить.

Я горжусь, что работа по созданию «Единого реестра» началась, когда я была Президентом РГР!



**Исполнительный директор
Новосибирской ассоциации
риэлторов**

Андрей Зимарев:

«Единый реестр» - вещь нужная и важная!

- Я считаю, что Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка

недвижимости - вещь нужная и важная! Сейчас, прежде всего, его наполнение. Для этого необходимо довести до конца работы по пакетной загрузке данных в Единый реестр.

Регионы, у которых свои реестры, должны иметь возможность загружать в общий реестр всю базу целиком, чтобы повторно не набивать её вручную. И как только это будет реализовано, всё встанет на свои места. Считаю, что именно так и должно быть: региональная ассоциация ежедневно отправляет свою базу в Единый реестр РГР и, таким образом, контролирует в одном месте список всех аттестованных и сертифицированных специалистов, а РГР собирает со всех регионов информацию и формирует единую базу.

Технологично и удобно.

И ещё, мне кажется, нужно немного скорректировать дизайн, я говорю о шрифте реестра. У меня возникают затруднения с чтением такого шрифта.

И, конечно же, надо реестр продвигать: как в SEO-продвижении, так и рекламных кампаниях РГР всегда указывать системы сертификации. И после того, как все заработает, надо к реестру привязать, плюсом к аттестату, Единое удостоверение риэлтора. В некоторых регионах оно уже существует, нужно лишь создать единый образец. И выдавать риэлтору, сдавшему экзамен, и аттестат РГР, и удостоверение риэлтора.



НЕ СИРОТА КАЗАНСКАЯ

28 августа 2014 года на заседании Управляющего Совета РОСС состоялась аккредитация автономной некоммерческой организации (АНО) «Территориальный орган по сертификации (ТОС) - Казань».

Это первый ТОС, созданный не на базе региональной ассоциации – члена РГР, а как отдельная некоммерческая организация, одним из учредителей которой является Российская гильдия риэлторов. В Татарстане не было ассоциации, представляющей интересы РГР, а некоторые агентства недвижимости хотели бы сами пройти процедуру сертификации и ввести такую практику по всей республике. Одно из таких агентств - «Авангард-Риэлт», руководитель которого вице-президент Вячеслав Александрович Егоров, вот уже 10 лет по праву занимает место активного участника многих мероприятий и событий РГР.

В беседе с В.А. Егоровым я поинтересовался его планами уже в качестве и руководителя АНО «ТОС-Казань».

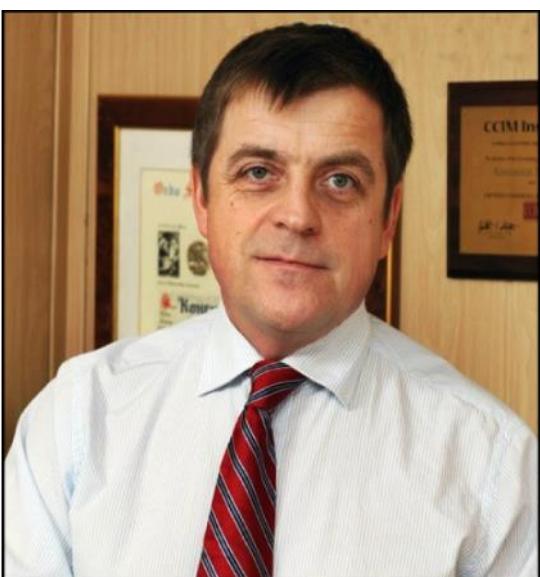
- Если честно, планы у меня «наполеоновские», хочется заниматься вовлечением своих коллег, руководителей агентств, к прохождению сертификации. У нас есть организации, отвечающие всем требованиям и условиям, готовые подтвердить это хоть сейчас. Но, к сожалению, оказалось так, что у нас многие специалисты, мастера своего дела, ещё плохо знают о сертификации риэлторских услуг. Предстоит серьёзно заняться информированием и риэлторов, и потребителей, и государственные структуры. Работа предстоит большая, но выполнимая. У меня уже есть опыт работы в этом направлении ещё со времён существования НП «РГР-Казань». Сейчас я член Управляющего совета РОСС, мне хочется быть в курсе событий, заниматься вопросами сертификации.

- Я считаю, что реестр, который создан и сейчас активно наполняется аттестованными агентами и сертифицированными компаниями, в скором времени будет той самой объединяющей всё больше компаний под крылом РГР и сделает Российскую гильдию риэлторов сильной профессиональной организацией. Этот сервис позволяет почувствовать важность сертификации

как серьёзного конкурента на рынке недвижимости. Я верю, когда наш опыт по созданию ТОС, где нет ассоциации, но имеются активные агентства, докажет свою состоятельность, можно и нужно будет внедрять его и в другие регионы страны. Такие территориальные органы по сертификации способны стать ядром для будущих региональных ассоциаций.

Беседовал Валерий Моисеев

«Антикоррупционная хартия» и РГР



На заседании Правления вице-президент РГР К.Н. Апрелев выступил с предложением о присоединении Российской гильдии риэлторов к Антикоррупционной хартии российского бизнеса, которую, в рамках реализации государственной антикоррупционной политики, разработала Торгово-промышленная палата Российской Федерации совместно с Российским союзом промышленников и предпринимателей, Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», Общероссийской общественной организацией «Деловая Россия» в соответствии с решением Президиума Совета при Президенте РФ по противодействию коррупции от 04 октября 2011 года.

Несомненно, благодаря одобрению решения о присоединении РГР к «Антикоррупционной хартии» членами Правления и Национального Совета, поднимется степень доверия к профессионалам рынка недвижимости, позволит и российским риэлторам РГР стать равноправными участниками в борьбе с коррупцией, так откровенно разъедающей наше общество.

Я попросил Константина Николаевича немного рассказать читателям «Профессионала РГР» об «Антикоррупционной хартии» и для чего нам необходимо её подписание.

- Хартия — это правовой акт, не имеющий обязательной силы, по смыслу близкий к декларации и формулирующий основные положения и цели каких-либо договорённостей субъектов политических и правовых отношений.

Да и сама по себе «charta» всего-навсего — бумага... Но, подписывая этот документ, мы подписываем, своего рода, новые этические принципы взаимоотношений в формирующемся гражданском обществе России. Нарушение «Антикоррупционной хартии» не влечёт никакой уголовной или административной ответственности, конечно, до тех пор, пока нарушителем не заинтересуются соответствующие службы. Обязательство соблюдать этические нормы, описанные в Хартии, станут частью действующих уже с 1994 года этических приоритетов нашей профессии риэлтора.

Подписание «Антикоррупционной хартии» Российской Гильдией Риэлторов - это наше отношение к стратегии развития бизнеса и, по сути, гражданская позиция, основанная на прозрачности отношений с властью, необходимое условие гарантирования безопасности сделок и защиты прав собственников и добросовестных приобретателей на рынке недвижимости.

Беседовал Валерий Мосеев



Чёрный? Нет, белый!



Интересное письмо получил я из Хабаровска от Павла Коробова, директора по развитию и маркетингу Центрального агентства недвижимости. Он вспоминает события почти двухгодовалой давности, которые и по сей день актуальны и болезненно переживаются профессиональными риэлторами. В письме рассказывается, как автор, принимая участие в конференции **HiBrand Восток 2012**, побывал на одном мастер-классе, где была предложена тема «Кто же такой риэлтор?». Не буду вдаваться в подробности выбора этой темы, но скажу, она была предложена профессионалом рынка недвижимости, а выбрана голосованием, из нескольких предложенных, уже всеми слушателями мастер-класса.

Принцип обучения этого мастер-класса заключался в том, чтобы собрать в Интернете всевозможные данные, мнения, статьи, касающиеся предложенного вопроса, а потом выявлять, назовём так, мифы, сопутствующие этой теме и находить способы, на основе достоверных и конкретных знаний, фактов, стандартов, правил, устранения этих мифов-стереотипов. Интерес участников мастер-класса к теме был велик, хотя большинство из них, как говорилось раньше, к риэлторской деятельности не имели отношения.

И вот Павел Коробов пишет, что на первом же этапе – сбора данных, оказалось очевидным отсутствие информации о риэлторах как о положительных членах социума. Представления о них чаще всего ассоциируется с мошенниками, людьми нечистоплотными, жуликами. Попытки же спикера мастер-класса опровергнуть такие стереотипы найденным в Интернете позитивом ни к чему не привели – позитив отсутствовал!

И тут начинается самое интересное! Но всё по ходу... Я поинтересовался положением дел на сегодняшний день и обнаружил, что в таком демократичном, общедоступном энциклопедическом ресурсе как Википедия, в статье «Риэлтор» несколько строк из истории маклерства в СССР и кое-что о лицензиях 90-х годов.

А ещё, под заголовком **Современная ситуация** обнаружил такие определения: «В России не существует специализированных учебных заведений для подготовки риэлторов. Существуют только краткосрочные курсы, не гарантирующие качества обучения специалистов. Оборотной стороной данной ситуации является то, что в российских агентствах недвижимости зачастую работают риэлторы, не обладающие профессиональными навыками, опытом и даже элементарным знанием действующего законодательства, в результате чего клиенты компаний несут как материальный, так и моральный ущерб».

Есть здесь и **Чёрные риэлторы** с тяжкими преступлениями, убийствами, похищениями людей...

Подробно описано **Мошенничество с услугами по аренде жилья** в 2000-х годах, с поджогами, обманом, гибелью сотрудниц агентства недвижимости...

Я человек в РГР новый и мне не всегда легко сориентироваться в некоторых вопросах. Поэтому, прочитав письмо Павла Коробова, решил показать его Наталии Казаковой. Наталию Геннадьевну оно тоже заинтересовало. Признаюсь, не только заинтересовало, но и задело за живое. В результате наших разговоров, мы пришли к согласию подготовить статью для Википедии о деятельности Российской гильдии риэлторов и Едином реестре.

Очень хотелось бы, чтобы кроме «чёрных», россияне узнали ещё и о белых риэлторах. А нашему корреспонденту из Хабаровска, Павлу Коробову большое спасибо за письмо и переживания профессионала за свою работу.

Дорогие друзья и коллеги! Если у вас есть темы, тревожащие, заставляющие не равнодушно подходить к своей профессии – пишите нам, мы будем вам благодарны и постараемся откликнуться, вместе с вами обсудить, а может и найти решение.

Валерий Моисеев

Международный фестиваль «ДИТЯ ВСЕЛЕННОЙ»



С 18-24 августа 2014 года в Каннах прошел XI Молодежный фестиваль искусств России и Франции. Мероприятие проводилось при поддержке Министерства культуры Российской Федерации, Министерства иностранных дел России, Российского Фонда Культуры, Дирекции международных программ.

Последняя декада августа на Лазурном берегу уже многие годы считается декадой русской культуры. В этом году на лучших концертных площадках Канн выступали наши юные таланты - дети в возрасте от 6 до 14 лет.

Благодаря усилиям Фонда «Дитя Вселенной», дирекции международных программ, Московской ассоциации риэлторов, Московской городской нотариальной палаты и Международной выставки недвижимости «ДОМЭКСПО» французская публика смогла восхититься прекрасными выступлениями российских ребят. Юные дарования просто покорили искушённых французов. Некоторые выступления были приняты со слезами на глазах, а аплодисменты и возгласы «Браво!» долго не смолкали под сводами концертного зала «Мирамар» и в Каннском Дворце фестивалей и конгрессов.



В концертах принимали участие: детский хор православного приюта «Отрада» при Свято-Николаевском Черноостровском женском монастыре, пианист-виртуоз, лауреат российских и международных конкурсов Лев Давыдов, композитор и поэт, лауреат вокальных конкурсов Кристина Иванова, автор стихов и песен, вокалистка Варвара Ильина, лауреат международного конкурса «Волшебные звёзды Вены» Милана Левченко, лауреат городских, всероссийских конкурсов и фестивалей Нина Логинова, лауреат международных конкурсов Мария Лупашко, лауреат международных конкурсов Варвара Ревнюк.

Пресс-служба МАР

НОВОСТИ с САЙТА РГР

Теплее... Теплее... Горячо!



В Туле открыта горячая линия по защите прав потребителей риэлторских услуг.

Тульская Гильдия Риэлторов открыла бесплатную телефонную линию для оказания юридических услуг населению. По телефону можно задать вопросы, касающиеся купли-продажи недвижимости, а так же выяснить информацию о любом агентстве недвижимости города, если есть сомнения в его добросовестности, проверить документы на правомочность, оценить чистоту сделки.

Подари чудо



Дар риэлторов «Южного Урала»

Региональная гильдия риэлторов «Южный Урал» передала в дар кафедре безопасности жизнедеятельности медицины катастроф скорой и неотложной медицинской помощи два тренажера доврачебной и врачебной помощи. Средства на оборудование были собраны во время Рождественской благотворительной ярмарке «Подари чудо», организованной Гильдией риэлторов "Южный Урал" при поддержке Правительства Челябинской области, Совета директоров Курчатовского района, ОАО Сбербанка России, Страхового дома «ВСК», а также многих других компаний и частных лиц, принявших участие в благотворительной ярмарке.

Бизнес-тур в США



Конгресс Национальной ассоциации риэлторов (NAR).

Приглашаем членов Гильдии на бизнес-тур в Новый Орлеан на Конгресс Национальной ассоциации риэлторов (NAR) США. Встречи с профессионалами высокого мирового уровня в области недвижимости,

несомненно, дают возможность найти новых партнёров, завязать новые контакты не только в Америке, но и в других странах. Более 20 делегаций зарегистрировались на конгресс НАР в этом году.

В рамках такого важного международного события вашему вниманию предлагается с 5 по 15 ноября 2014 г. бизнес-тур, который, кроме участия в работе конгресса, включает увлекательное посещение Лас-Вегаса, одного из крупнейших мировых центров развлечений и Сан-Диего, города, расположившегося на берегу Тихого океана, бывшей территории индейцев племени кумейя. Организаторами бизнес-тура запланированы семинары, «круглые столы», встречи с представителями риэлторских ассоциаций, обзорные экскурсии. [Программа пребывания](#)

Заместитель исполнительного вице-президента РГР

Казакова Наталия Геннадьевна

тел.: +7 (495) 632-11-79 e-mail: manager@tgr.ru

Форум по недвижимости



26-27 сентября 2014 года в Кирове состоится III Форум по недвижимости.

Уже стало добной традицией, каждой осенью, для подведения итогов, дискуссий профессионалов рынка недвижимости, вручения наград за вклад в развитие цивилизованного рынка, проведение **Форума по недвижимости**.

Важным событием станет и проведение Национального совета Российской гильдии риэлторов в рамках Форума. Эта встреча руководителей риэлторского сообщества всех регионов России необходима для обмена опытом и принятия стратегических задач.

Место проведения: Деловой Центр «Хлынов», Киров, ул. Комсомольская, 14.

Дополнительную информацию можно получить в исполнительной дирекции НП ГРВ по телефонам: 8(8332) 57-83-11, 455-402, 8-922-668-41-30, 8-922-995-54-02.

[План мероприятий и повестка дня](#)

VII Международный Западно-Сибирский форум по недвижимости



27–28 октября 2014 года в Омске пройдёт VII Международный Западно-Сибирский форум по недвижимости.

Организатором Форума является Некоммерческое партнёрство «Омский союз риэлторов» при поддержке Российской Гильдии Риэлторов. Гостями

Форума станут свыше 900 специалистов из Сибири, Дальнего Востока, Урала, Крыма, Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга, Республики Казахстан, Турции, Болгарии, Италии, Испании, Латвии и других стран.

Ознакомиться с программой Форума и зарегистрироваться вы можете на сайте <http://forum5.osr55.ru> Информация по телефону: +7(3812)433-167 или e-mail: nposr@mail.ru

Международный Форум рынка недвижимости и финансов TOP Real Estate and Finanse TREFI



16-19 октября 2014 года состоится Международный Форум рынка недвижимости и финансов TOP Real Estate and Finanse TREFI. «Инвестиционная привлекательность российских регионов. Перспективы развития и повышения конкурентоспособности российских курортов на мировом рынке»



Московская ассоциация риэлторов вместе с организаторами 31-й Международной выставкой недвижимости «ДОМЭКСПО», при поддержке Общероссийской общественной организации «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»,

Национальной ассоциации девелоперов, Российской гильдии риэлторов, Международной ассоциации фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования, фондом «Институт экономики города» подготовила проведение Международного форума рынка недвижимости и финансовых ТОР Real Estate and Finanse TREFI.

На этот раз лейтмотивом его работы станет раскрытие перспективы инновационного развития российских регионов, анализ спроса и путей развития рынка объектов курортно-рекреационной недвижимости в экологически чистых зонах Подмосковья, а так же анализ событий на сочинском рынке недвижимости. Не будут затронуты и вопросы потенциала городов-курортов Северного Кавказа и Крыма (риски и перспективы развития в составе Российской Федерации). Также участники Форума обсудят и инвестиционную привлекательность российских регионов. В международной секции форума планируется обсуждение по таким темам как:

- Сербия – страна неограниченных возможностей. Инвестиционная привлекательность бальнеологических курортов Сербии;
- Новые проекты жилой и курортной недвижимости Болгарии;
- Италия. Инвестиционная привлекательность SPA-проектов;
- Словения. Инвестиционный потенциал известных Словенских курортов: Рогажка Слатина и Порторож.

Для участия в Форуме: необходимо направить заявку на e-mail: tutor@magr.ru

Аккредитация журналистов: pr@mar.ru Тел.: 8 (499)132-55-43, 8 (499) 132-18-24