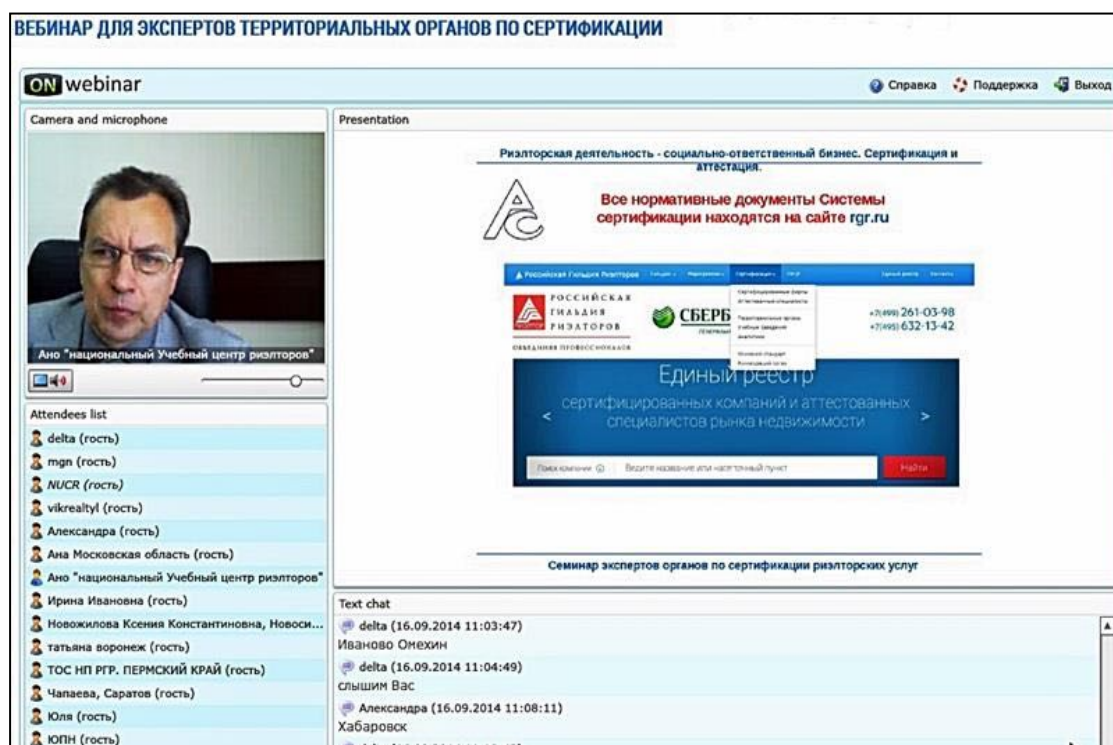


## Первый вебинар для экспертов территориальных органов по сертификации



16 сентября 2014 г. произошло, можно сказать, историческое событие в жизни Российской Гильдии Риэлторов - в 11 часов по московскому времени началось занятие на нашем первом вебинаре! Он проводился для экспертов территориальных органов по сертификации и был организован Управляющим советом Системы сертификации совместно с Национальным учебным центром риэлторов.

Традиционно семинары для экспертов территориальных органов по сертификации проводились в очной форме. Масштабы нашей страны не всегда позволяли принять участие в них всем тем специалистам, кому это интересно и необходимо. Теперь же вебинары позволяют проводить обучение в удобном формате для всех желающих.

Ведущий интернет-семинар, вице-президент РГР, председатель Управляющего совета Системы сертификации, Хромов Андрей Александрович, объединил аудиторию слушателей из представителей восьми(!) ассоциаций РГР, которые «не выходя из своих домов» в Перми, Иванове, Новосибирске, Хабаровске, Саратове, Самаре, Ростове-на-Дону, Московской области, приняли участие в интересном, ставшем уже очень популярным среди пользователей Интернета, и практически, малозатратным информационным обучением.

На вебинаре были рассмотрены темы:

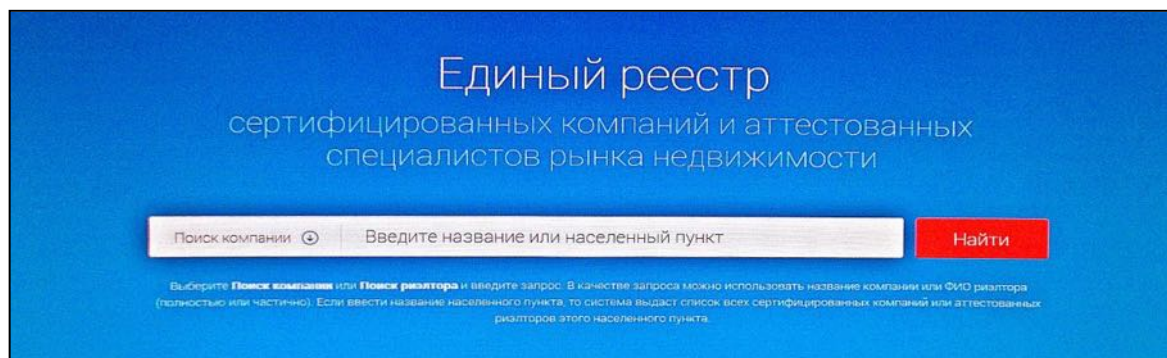
- структура регулирования риэлторской деятельности, модели регулирования в России и других странах
- история и предпосылки создания Системы сертификации;
- современный этап развития Системы сертификации и аттестации. Сертификация – как основа саморегулирования риэлторской отрасли в России;
- Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов РГР – ориентир для потребителя на рынке недвижимости.

И, как оказалось, первый блин не был комом. Благодарности участников вебинара тому подтверждение.

УС РОСС планирует и дальше продолжать и развивать это начинание интернет-общения. Следующий вебинар пройдет в октябре для представителей региональных ассоциаций и будет посвящен такой важной теме, как формы и методы продвижения «Единого реестра» на локальных рынках.

Валерий Моисеев

## Единство мнений – «Единый реестр» необходим!



Российской Гильдией Риэлторов целенаправленно проводится пропаганда «Единого реестра», содержащего сведения о сертифицированных риэлторских компаниях и

аттестованных риэлторах рынка недвижимости Российской Федерации, ипотечных брокерах, аттестованных и сертифицированных аналитиках, а также обо всех органах системы сертификации.

27 сентября этого года в Кирове прошло заседание Национального Совета Российской Гильдии Риэлторов. Помимо других вопросов, обсуждаемых на заседании, было уделено время и для рассмотрения материалов "О ходе работ по наполнению Единого реестра", одному из самых актуальных вопросов для РГР. Вниманию членов Национального Совета была предложена таблица, показывающая общее количество записей в Реестре. Сейчас их на тысячу больше, чем месяц назад. Были приведены и записи по каждому региону. Первой, кто полностью внёс записи о своих сертифицированных компаниях, стала Гильдия риэлторов Московской области! Также, очень активно, вносит информацию в реестр и Московская Ассоциация Риэлторов. Членами Национального Совета принято решение об окончании к 1 ноября 2014 года занесения информации в раздел сертифицированных компаний и аттестованных специалистов «Единого реестра». В этом же материале члены Совета смогли ознакомиться и со статистической информацией: количество посещений реестра в среднем за день – около 100, количество просмотренных страниц – почти 500.

В сентябре в московском Центральном доме художника проходила 31-ая осенняя выставка-ярмарка «Недвижимость 2014». Выставка, как всегда, проводилась при поддержке РГР. В это раз большое внимание специалистов заслужила информация о сертификации, аттестации, вступлении в члены РГР. Вопросы о «Едином реестре» постоянно задавались стендистам из исполнительной дирекции. Посетители выставки-ярмарки проявили неподдельную заинтересованность к возможности найти через «Единый реестр» надёжного и профессионального специалиста, того самого, своего. В деловой программе XIV форума RREF вице-президент РГР, Хромов Андрей Александрович, провел, организованный Российской Гильдией Риэлторов, круглый стол по теме «Сертификация, как гарантия качества услуг, оказываемых риэлтором потребителю».

16 октября 2014 года, в московском Гостином дворе, который соседствует с Кремлём и Красной площадью, открывается, не менее важная для участников рынка недвижимости, выставка «DOMEXPO». Одним из ожидаемых мероприятий выставки будет проведение в субботу, 18 октября, с 11:00 до 12:00, в зале семинаров № 1 круглого стола по «Единому реестру». Ведущие, вице-президент РГР К.Н. Апрелев, исполнительный вице-президент Е.Э. Миловидова, заместитель исполнительного вице-президента Н.Г. Казакова, расскажут о ходе работ по наполнению Интернет-ресурса и интересных перспективах, которые связаны с «Единым реестром».

Валерий Моисеев

## Подготовка к XIX-му Национальному Конгрессу по недвижимости

На заседании Национального Совета, которое состоялось 27 сентября в Кирове, были подведены итоги XVIII-ого Национального Конгресса по недвижимости, проходившего в Сочи и начата работа по подготовке следующего, XIX-ого, Национального Конгресса - утверждены место и дата проведения – в этот раз профессионалов рынка недвижимости принимает столица Татарстана - Казань. С 11 по 13 июня 2015 г. перед участниками и гостями Конгресса свои двери распахнёт великолепный отель «Казанская Ривьера», так гармонично расположившийся на песочном берегу Волги.

Мы попросили вице-президента Российской Гильдии Риэлторов Вячеслава Александровича Егорова рассказать о работе, проводимой в рамках подготовки к XIX-му Национальному Конгрессу.

### Рэхим итегез! Добро пожаловать в Казань!

Мне очень приятно, что XIX Национальный Конгресс по недвижимости состоится в Казани! И я хочу лично пригласить коллег и друзей из всех уголков России, да и не только России, в нашу красавицу, столицу Татарстана - Казань. Безусловно, это событие



не оставит равнодушным наше сообщество, придаст больше энергии, стремления к дальнейшему развитию риэлторского профессионализма. Мне кажется, что конгресс станет стимулирующим моментом для компаний и агентств Татарстана на пути к вступлению в Российскую Гильдию Риэлторов. А ещё, мне очень хочется всех

участников Национального конгресса познакомить с нашим замечательным городом, который за последние годы так похорошел, что радостно проходить по его преображённым улицам, гордиться своей принадлежностью к нему. Чистота, уют, предельное удобство – вот отличительные черты моего любимого города. Казань, так доброжелательно подходит и для жизни, и для отдыха, и туризма. У нас есть, что посмотреть!

Кроме деловой программы, гостей Конгресса ждут удивительные экскурсии по историческому городу, по уникальным современным спортивным объектам, построенным к Универсиаде-2013. Вы увидите древний Булгар, основанный в X веке и



Кремль, древнейшую часть Казани, резиденцию Президента Татарстана, остров-село Свияжск, основанный царём Иваном Грозным, а по свияжским этюдам Исаак Левитан работал «Над вечным покоем», посетите Раифский мужской Богородицкий монастырь, имеющий многовековую историю, побываете в самой большой мечете Европы - Кул Шариф. И, мой вам совет, приезжайте вместе с семьями, не пожалеете! Наш город компактный, на дорогу куда-либо не потратите много времени, а культурная программа, обещаю вам, будет интересной, насыщенной, разнообразной. Это я лично гарантирую!

Подготовка к Конгрессу уже началась. После первого заседания оргкомитета мы в Казани, как говорится, засучив рукава, взялись за дело. ОТЕЛЬ, в котором планируется мероприятие, вас также удивит. Я сам был поражен его инфраструктурой, когда побывал там, готовясь к организации Конгресса. Один только вид с 25 этажа чего стоит! Это самая великолепная обзорная площадка в городе. Ваши дети найдут здесь развлечения в Аквапарке и трогательном зоопарке. Взрослым также понравится местный суперсовременный фитнес и бассейны. А в ресторанах вы отведадите европейскую и, конечно, татарскую кухню.

С нетерпением жду всех вас в июне следующего года! И усиленно готовлюсь к нашей встрече на XIX Национальном конгрессе в Казани!

Вячеслав Егоров

## **Экономическое состояние России: что ждать на рынке недвижимости и ипотеки**



2014 год становится для рынка недвижимости не только очередным периодом активного спроса на новостройки (особенно первых 5 месяцев года, и порой более «инвестиционного» характера), но и серьезной долей на рынке жилья сделок с участниками различных программ господдержки (военная ипотека, получатели субсидий, материнского капитала). Пока еще есть такая возможность — население старается «получить все и сейчас». Снижение курса рубля способствовало с одной стороны увеличению спроса на недвижимость, так как для большинства россиян это (кроме вкладов) пока единственный и понятный способ

«сохранения» денег, с другой стороны осенью в ряде регионов сократился объем предложения на вторичном рынке у продавцов квартир, поскольку часть людей «боятся уходить в рублевую наличность», не понимая насколько могут эти деньги обесцениться потом. При этом, увеличивается объем недвижимости (как жилой так и коммерческой), которая участвует в «ипотечном» обороте. Это как объекты, приобретаемые за счет средств кредита (жилые и коммерческие помещения), так и объекты закладываемые гражданами, предпринимателями для получения крупных кредитов. Тренд текущего года – «недвижимость начинает работать», то есть население все чаще стало использовать свою городскую недвижимость для решения потребительских и бизнес задач. Это получение под ее залог недорогих (относительно по рынку) ипотечных кредитов на: погашение ранее полученных нескольких потребкредитов и карт, вложение денег в развитие бизнеса, на приобретение новостройки, на крупные расходы и ремонт, на постройку дачи.

С падением курса рубля получается картинка когда цены в рублевом значении на недвижимость растут, а в долларовом падают. Еще одна ситуация – клиенты кто ранее получал ипотечные кредиты в долларах (когда курс был до 30 рублей), и сейчас платят платежи по курсу 40. Получается что их задолженность в рублях выросла на 30%!

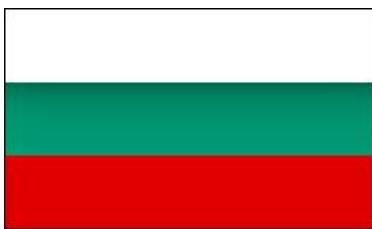
В части дальнейшего развития ситуации на рынке жилья и ипотеки можно ожидать следующего: во-первых, роста ставок по кредитам уже в 4 квартале текущего года в связи с ростом стоимости ресурсов для банков, увеличение стоимости продаж объектов в новостройках эконом и комфорт класса, сокращения активности на рынке вторичного жилья, в связи с тем что многие сделки идут « в цепочках» , а в условиях нестабильности ценовой ситуации «срастить» их будет сложнее и увеличение спроса на кредиты под залог уже имеющейся недвижимости. Во-первых, на цели приобретения новостроек и далее их ремонта, во-вторых, на развитие бизнеса (как альтернатива дорогим и малодоступным кредитам юридическим лицам и МСБ сейчас), в-третьих, на потребительские нужды и консолидацию потребзадолженности по картам и кредитам населения, поскольку закредитованность россиян по автокредитам, картам и потребительским и товарным кредитам (коротким и дорогим) за последние годы сильно возросла.

Игорь Жигунов,

член правления Банка Жилищного Финансирования

Статья публикуется в авторском оригинале

## Заграница нам поможет?



**Хороша страна Болгария!** Последние годы мы, россияне, имели главенствующее положение над остальными странами, покупая недвижимость в Болгарии. Но события последних 9 месяцев, как экономические, так и политические, дали понять, что не всё для нас так солнечно в Болгарии. По моим

наблюдениям, болгарский рынок недвижимости в этом сезоне не увидел какой-то большой активности со стороны российских покупателей.

Конечно, сослагательное наклонение здесь не подходит, но... я уверен, и мы и болгары могли бы в этом году получить неплохие дивиденды. По крайней мере, предпосылки к этому были. Увеличение сделок и, как следствие, увеличение поступлений в бюджеты граждан Болгарии чётко прослеживались.

И причин, к сожалению, больше чем одна! Всё сошлось в одном месте, но в ненужный час! Тут и невозможность определенной категории граждан нашей страны в принципе выезда за рубеж, и неожиданное появление альтернативной зоны отдыха, способной заменить «слънчев бряг» Болгарии - наш полуостров Крым, и активно развивающийся Краснодарский край с постолимпийским Сочи.

Несомненно, повлияли и санкции, введённые против России, заставившие занять выжидательные позиции нашего общества, бывшего уже потенциально готовым к приобретению недвижимости в Болгарии.

Любые достоверные, и недостоверные слухи, роящиеся на нашем рынке, также весьма серьёзно влияют на граждан. Например, подорожание авиабилетов для выезжающих за рубеж россиян.

Принимая решение о покупке недвижимости за рубежом, люди часто рассчитывают на деньги, полученные от продажи российской недвижимой собственности. Но сейчас мы начинаем наблюдать стагнацию рынка и, конечно же, решение о приобретении реально может отложиться на какой-то неопределенный срок.

И всё-таки, интерес к Болгарии и болгарской недвижимости по-прежнему высок. Мы уже успели вкушать все прелести болгарского гостеприимства и комфорта, в том числе климатического, языкового, национально-гастрономического. При всей временной, недоброжелательной обстановке, сложившейся сейчас, интерес к Болгарии по-прежнему актуален и, в общем, высок. Это и апартаменты в низком сегменте цен, и как,

не удивительно, дорогое элитное жилье. В тоже время, к сделкам среднего ценового уровня, граничащего между 30-70 тысячами евро, интерес проявляется довольно-таки слабо.

Вячеслав Горюнов, вице-президент РГР



**От Севильи до Гранады.** У себя в стране, до кризиса, испанцы, да и не только они, приобретали квартиры, в основном, беря 100%-ую ипотеку. Низкие процентные ставки на ипотеку, стабильная высокооплачиваемая работа, позволяли не задумываться о завтрашнем дне. Строили быстро и много!

Но вдруг всё изменилось и изменилось не в лучшую сторону. Ежемесячная выплата по ипотеке, ранее доступная, стала для многих непосильным бременем. Появилось много продающихся квартир, банки, предоставившие ипотечный заем, за неуплаты, стали забирать себе невыкупленные объекты. Понятно, что банкам совсем не интересно подолгу продавать отчуждённую недвижимость! Цены стали падать и существенно – до 60% от привычных цен. Но это не распродажа, по каждому конкретному случаю объявляется своя стоимость.

В 2007 г. почти все новые строительные проекты были заморожены. Сейчас же эти стройки, застройщики которых не смогли вернуть кредиты, достраиваются банками. На готовое жильё банк устанавливает свою цену, чаще ниже рыночной. Активность в приобретении банковской недвижимости проявляют и сами испанцы, а с ними и другие европейцы, наши россияне и, даже, китайцы.

На свои объекты банки утверждают кредиты по очень низким кредитным ставкам - от 1.9% с рассрочкой на 20 лет и до 90% финансирования, в зависимости от платежеспособности покупателя. Отсюда и такой активный интерес к банковской недвижимости.

Объекты, не находящиеся на балансе банков, кредитуются под 4.5-6.5% .  
Предоставление каждого кредита рассматривается индивидуально.

Хочу обратить внимание, что при покупке недвижимости изменились условия для открытия счета в испанском банке. Процессы перевода безналичных денег или внесения наличных в отделения банков тоже изменились: условия стали более жесткими.

Аналитические же обзоры рынка недвижимости по Испании за 4 месяца сходятся -



продажа жилья растёт. Всё больше покупателей решаются на приобретение недвижимости в Испании. Если не брать, в связи с отложенным, из-за санкций, спросом нас, россиян, то так и остаются на первом месте испанцы и англичане, затем жители скандинавских стран, голландцы, немцы и китайцы.

Инесса Савельева, Генеральный директор ООО "БЕСТ-Элит"



**Казахстанские тенденции.** Консолидация и интеграция - вот тренды нашей эпохи, тенденции, которые прослеживаются во всех отраслях бизнеса. Рынок Казахстана сейчас достаточно активен в жилищном секторе бизнес- и элит-класса, и это говорит о многом. Казахстанские профессионалы рынка недвижимости сейчас, как никогда, открыты для сотрудничества, несмотря на особенности национального менталитета, присущего этой стране - доверять только "своим".

Создание же Евразийского экономического союза - это огромный прорыв в сфере взаимодействия равноправных государств. И, прежде всего, для решения вопросов свободного перемещения товаров, капиталов, рабочей силы... И это самым положительным образом сказывается на рынке недвижимости Казахстана, Беларуси, России. Например, миграция населения между регионами и странами придает особую остроту и актуальность вопросу осуществления межрегиональных и международных сделок, открывает заманчивые перспективы совместного сотрудничества, открытию новых проектов и деловых отношений.

Елена Кволек, Председатель Комитета международных отношений МАР



**Российско-итальянское сотрудничество.** 30 сентября в жизни нашего сообщества произошло событие – в Санкт-Петербурге представители России и Италии, Российская Гильдия Риэлторов (РГР), Ассоциация риэлторов СПб и ЛО и Италианско-Российская Ассоциация (IRA), подписали соглашения о сотрудничестве.

Со стороны Италии, при подписании соглашения, IRA представлял её национальный Президент Паоло Беллини, со стороны России - Президент РГР Валерий Николаевич Виноградов.

Господин Беллини в своей речи, после подписания документов, отметил: «Соглашения о сотрудничестве повлияют на отношения между итальянскими и российскими агентами по недвижимости. Я надеюсь, что мы построим информационную конструкцию и, за счет этого инструмента, своевременно появимся на российском рынке. Мы сможем показать российским клиентам, что в Италии есть большие и

серьезные агентства недвижимости, которые заинтересованы в своих клиентах».

Паоло Беллини поблагодарил российских коллег за оказанный тёплый приём: «В Санкт-Петербурге я впервые, но уже влюблен в этот чудесный город». Он также выразил надежду на общую встречу уже в Италии: «Я лично, с каждым из вас, проедусь по прекрасным городам моей Италии».

В ответ Президент Российской Гильдии Риэлторов, Валерий Николаевич Виноградов, с благодарностью принял приглашение: «Мы с большим удовольствием посетим вашу замечательную страну!».

По материалам Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области

## ПРОСТОЕ ВОЛШЕБСТВО: думать о других

Ежедневно просматривая сайты ассоциаций РГР или, как это принято сейчас говорить в искажённом англицизме, мониторя, я несколько раз обращал внимание на новости, которые утвердили во мне уверенность в том, что добро, любовь к ближнему, сопереживание беды других, не чужды членам Российской Гильдии Риэлторов...

Начну с двух новостей, которые я поместил на сайте РГР:

**Дар риэлторов «Южного Урала».** Региональная Гильдия риэлторов «Южный Урал» передала в дар кафедре безопасности жизнедеятельности, медицины катастроф, скорой и неотложной медицинской помощи Челябинской государственной медицинской академии два тренажера доврачебной и врачебной помощи.

Средства на оборудование были собраны во время Рождественской благотворительной ярмарки «Подари чудо», организованной Гильдией риэлторов "Южный Урал" при поддержке Правительства Челябинской области, Совета директоров Курчатковского района, ОАО Сбербанк России, Страхового дома «ВСК», а также многих других компаний и частных лиц, принявших участие в благотворительном базаре. В передаче дара участвовали: президент НП «РГР «Южный Урал», генеральный директор ГК «Дан-Инвест» Валентин Корытный, исполнительный директор НП «РГР «Южный Урал» Елена Тельманова, руководители агентств недвижимости.

**Добро победит!** Комитет по благотворительности НП «ОСР» начинает акцию «ДОБРО ПОБЕДИТ ХОЛОД». У шефов омского детского дома № 10 перемены и заботы - их подопечным пришлось потесниться, теперь в одном из блоков, где жили маленькие омичи, справили новоселье дошколята, переселенцы из Украины. А вот малыш Олечка никуда не переселялся, он родился «на берегу Иртыша», в Омске.

Меня, работающего в РГР сравнительно недавно, поразило – люди занимаются риэлторством, а у них в «Союзе» есть комитет по благотворительности! И тогда мне захотелось разузнать побольше об этом. Скорее всего и вам будет интересно увидеть своих знакомых с иных сторон. Но сначала небольшой исторический экскурс по теме.

Российские купцы и промышленники, выходцы, в основном, из откупившегося крепостного крестьянства или получивших от барина «вольную», были людьми суровыми, хваткими, хитрыми, не сентиментальными. Вспоминаешь Мельникова-Печерского, Шишкова, Горького, Чехова и удивляешься мощи и силе духа, упорству и отчаянности, бесстрашию и бесшабашности зачинщиков торговых отношений России.

Наживали они свои капиталы праведными и не всегда праведными делами и делишками, становились и великими гражданами России-матушки, и пропадали в острогах, поднимались высоко, падали низко, но Империя, благодаря им, крепла, всё уверенней вставала на экономические ноги. Когда деньга шла рекой полноводной и широкой могли прадеды наши и для «общества» постараться. Щедрость российских предпринимателей на благотворительность поражала соотечественников и иностранцев своим размахом. Легендарные Демидовы, Строгановы, Морозовы, Рябушинские, Бахрушины, Третьяковы, Мамонтовы оставили нам в наследство то, что сейчас является достоянием нашей Родины, её гордостью.

Ещё во времена Екатерины купец первой гильдии Пётр Ларин из рязанского села Любуши пожертвовал денег на строительство «народного училища».

В XIX веке в Москве жила капиталистка из купцов Варвара Алексеевна Морозова. Эта женщина основала и вкладывала «свои кровные» в благотворительные учреждения - больницу, родильный приют, аптеку, санаторий, приют для сирот, колыбельную (то есть ясли), богадельню, библиотеку... Лев Николаевич Толстой часто обращался к Морозовой с просьбой о пожертвованиях на благотворительные цели. Нет, Варвара Алексеевна никак не была безоглядной филантропкой, она считала деньги и оказывала благодеяния с разбором, а, значит, деньги ценила и не транжирила. Вот и шли они на пользу людям.

### **Есть такие люди в РГР**

А теперь я хочу рассказать о тех, кого вы знаете, с кем встречаетесь, кто рядом с вами, чью жизненную позицию, судя по их поступкам, определил ещё апостол Павел: "Хорошо каждому отлагать у себя и сберегать, сколько позволит ему состояние, чтобы при необходимости быть готовым принести жертву благотворительности". Один из них - ваш коллега, член Российской Гильдии Риэлторов, успешный челябинский бизнесмен. Я говорю об Арсене Гамлетовиче Унаняне.





Признаюсь, когда я собирал материал для этой статьи, то был удивлён тем, что проявление любви и добра у Арсена Гамлетовича выражается не только финансовыми пожертвованиями и формальным содействием в организации всевозможных акций, а его непосредственным участием в них, в разнообразии благотворительной деятельности этого человека.

Перечислить полностью мероприятия, которые помогли и помогают ближним, нет никакой возможности. Это и поддержка благотворительных спектаклей, где А.Г. Унанян выступает генеральным спонсором, а подчас и действующим лицом в постановке. Средства же, собранные от спектаклей направляются на целевую медицинскую помощь детям, страдающим онкологическими заболеваниями крови и нуждающимся в срочных и дорогостоящих операциях и препаратах. И спонсорская помощь социального проекта «Рождественская сказка», в рамках которого более 2 тысяч детей из малообеспеченных

семей, детей-инвалидов, сирот получили необходимую поддержку. Не забыты и ветераны Великой Отечественной войны, юные спортсмены и талантливые молодые



дарования. Проводятся разнообразные благотворительные фестивали, субботники на территориях больниц, детских домов, в которых А.Г. Унанян и сам постоянно принимает участие, помощь отделениям больниц, где проходят лечение дети, оставшиеся без попечения родителей, детскому областному онкологическому центру. Особо хочу отметить благотворительный фестиваль «10 добрых дел». То что Арсен Гамлетович главный инвестор этого проекта, у меня уже не вызывает удивления, но ведь это именно он предложил вот таким способом собирать деньги для оказания помощи благотворительным организациям, на развитие, обратите внимание, культуры благотворительности в обществе. Проводится фестиваль ежегодно. В этом году собрано более 600 000 рублей. Да вы сами познакомьтесь <http://10добрыхдел.рф> с этим проектом, может и у вас тоже появятся свои идеи по этой теме...

Об омском Комитете по благотворительности лучше всего расскажут заметки, помещённые на сайте НП "Омский союз риэлторов" и подкупающие своей ... обыкновенностью, что ли. В них события происходят как само собой разумеющееся, мол, всё так и должно быть.



8 июля 2014 года состоялся туристический поход на природу воспитанников детского дома № 10, который организовал Комитет по благотворительности НП «Омский союз риэлторов». В этот день ребят ожидала насыщенная программа, включающая в себя конкурсы, спортивные соревнования, купание в водоеме и традиционный праздник - День Нептуна. Активный отдых, тёплая атмосфера, позитивный настрой, оставили у детей и взрослых массу незабываемых впечатлений.

Непосредственное участие в подготовке и проведении этого мероприятия принимали члены Комитета по благотворительности: Репин Максим Александрович, Потапова Лариса Викторовна, Шульгин Виктор Тайлерович, Маламыжева Наталья Михайловна, Горшин Дмитрий Васильевич, Гензе Екатерина Александровна, Воропаева Екатерина Вадимовна.

Исполнительная дирекция НП «ОСР» выражает глубокую благодарность Комитету по благотворительности НП «ОСР», всем членам Союза, принявшим участие и оказавшим материальную поддержку в организации туристического похода. Наши особые слова благодарности - Екатерине Вадимовне Воропаевой за любовь и чуткость к детям, оставшихся без попечения родителей».



5 сентября 2014 года в ТОК «Флагман» состоялась встреча Комитета по благотворительности НП «ОСР» с воспитанниками детского дома № 10, посвященная празднованию начала нового учебного года. После жаркой игры в боулинг прошло награждение лучших игроков. За праздничным столом, в дружеской и веселой атмосфере, дети читали стихи и пели песни. Для воспитанников были подготовлены подарки – школьные рюкзаки со всеми учебными принадлежностями, необходимыми для занятий.

Председатель Попечительского совета НП «ОСР» Екатерина Воропаева обратилась с напутственным словом к детям и пожелала им успехов в учебе. Наши маленькие друзья выразили благодарность своим шефам. И ребята, и взрослые получили море положительных эмоций и доброго настроения на интересное будущее! Комитет по благотворительности благодарит всех, кто участвовал в мероприятии и помогал в его организации и проведении.

Комитет по благотворительности проводит акцию «ДОБРО ПОБЕДИТ ХОЛОД» для воспитанников подшефного детского дома и детей-переселенцев из Украины, в рамках которой собирает теплую одежду и обувь, канцтовары для школы, посуду, постельное белье для выпускников, памперсы, детское питание и одежду для новорожденного мальчика, который появился на свет уже в Омске. По всем вопросам обращаться по телефону: +7 (913) 978-34-36 (Воропаева Екатерина Вадимовна).

Некоммерческое Партнерство "Омский союз риэлторов" совместно с Министерством труда и социального развития Омской области приглашают жителей города Омска и Омской области принять участие в акции-помощи гражданам, вынужденным покинуть территорию Украины, в подборе жилья и заключению договоров найма жилого помещения.

Граждане, желающие предоставить свои помещения, на условиях найма жилого помещения, могут сообщать по тел.: +7 (965) 985-77-44 или 505-795 или направлять сообщения на эл. адрес: [presidentosr@mail.ru](mailto:presidentosr@mail.ru) или [nposr@mail.ru](mailto:nposr@mail.ru).



Я вам рассказал только о двух ассоциациях Российской Гильдии Риэлторов. Не сомневаюсь, в нашем сообществе они не единственные, проявляющие обыкновенные человеческие качества, нам же стоит как можно больше знать о таких Людях, которые находятся рядом с нами, которые учат нас простому волшебству - думать о других.

Валерий Моисеев

## НОВОСТИ АССОЦИАЦИЙ



29 августа 2014 года Московская Ассоциация Риэлторов открыла новый деловой сезон, проведя Конференцию по аналитике «Рынок недвижимости: ситуация, тенденции, прогноз»

Мероприятие проводилось при поддержке Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» и Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.



Традиционно, в преддверии нового делового сезона, Московская Ассоциация Риэлторов собрала лучших аналитиков рынка недвижимости России, чтобы проинформировать профессиональных участников рынка недвижимости и всех заинтересованных лиц о состоянии и прогнозах, предупредить развитие событий и подсказать правильный вектор дальнейших действий.



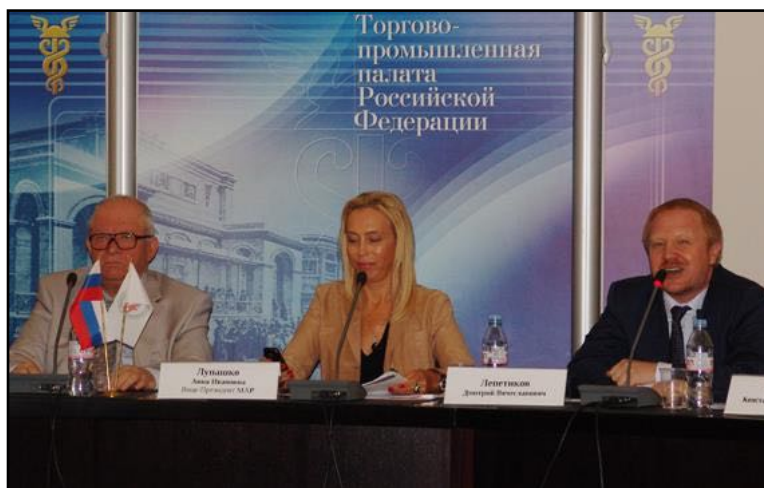
В ходе конференции лучшие эксперты рынка недвижимости поделились результатами своих исследований в различных сегментах рынка и высказали своё мнение относительно его будущего развития.

Вели заседание Председатель отраслевого отделения по недвижимости Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», Вице-президент Московской Ассоциации Риэлторов Анна ЛУПАШКО и Вице-президент Московской Ассоциации Риэлторов Юрий КАРАМАЛИКОВ.

Открывая конференцию г-жа ЛУПАШКО отметила: «информация всегда была и остается ценнейшим инструментом управления бизнесом. Точность аналитических исследований помогает увидеть наш бизнес в тех разрезах, которые нам интересны, а научно-обоснованный прогноз способствует выработке продуманной стратегии дальнейшего развития. Именно поэтому все большее число управленцев начинает ценить то, что может им дать информированность – она позволяет предупредить риски и не упустить возможности, обеспечивая тем самым реальные конкурентные преимущества».

Обмен мнениями открыл профессор Российской экономической академии им. Плеханова Геннадий СТЕРНИК – родоначальник российской аналитической мысли. Его доклад был посвящен теме: «Долгосрочный прогноз развития рынка строительства и продажи жилой недвижимости Москвы».

Для России вопрос о новой модели роста встал в практическую плоскость, поскольку темпы экономического роста упали до беспрецедентно низкого уровня, причем это торможение уже нельзя объяснить исключительно или даже преимущественно внешними факторами. С экономической точки зрения сущность новой модели роста состоит в переходе от политики стимулирования спроса к политике стимулирования предложения. Это предполагает создание условий, благоприятных для роста производительности отечественного производства. Вниманию участников конференции



были предложены графики долгосрочного сценария развития макроэкономических



параметров в РФ и основные показатели прогноза развития рынка жилой недвижимости Москвы на 2014-2024 годы. «Ключевые макроэкономические показатели - исходные данные в математической модели развития локального рынка жилой недвижимости – это темпы роста ВВП и доходов населения. В 2014-2015 г. ожидается незначительное снижение этих показателей, а в последующие два года – их падение до отрицательных значений (стагнация в экономике с переходом к рецессии). С 2019 года предсказывается начало восстановления экономики и переход к устойчивому росту» - заявил в ходе конференции г-н Стерник.

Настоящим открытием сезона стал доклад Начальника Управления маркетинговой стратегии и исследований Департамента Маркетинга Банка ВТБ24 Дмитрия ЛЕПЕТИКОВА, посвященный текущим тенденциям и прогнозу развития банковского сектора. В докладе была дана оценка

ближайших перспектив развития российского банковского сектора. Рассматривалась динамика ряда макроэкономических параметров, определяющих состояние сектора, их влияние на основные виды банковских активов и пассивов. Показана динамика ключевых индикаторов развития банковской розницы: кредиты и депозиты физических лиц, структура и качество кредитного портфеля. Отдельное внимание было уделено ипотечному кредитованию, как наиболее динамично развивающемуся виду банковского кредитования. Даны прогнозы развития основных секторов банковской розницы (включая ипотеку) до конца текущего года и на следующий год.

Константин АПРЕЛЕВ, генеральный директор АН «САВВА» выступил на тему: «Анализ и прогноз ситуации на рынке жилья России». Осень 2014г». По мнению г-на Апрелева возможные сценарии развития ситуации (прогнозируемые изменения цен предложения на 2014 год):

- вероятность ежемесячного роста цен темпами, выше чем уровень инфляции – 10%;
- вероятность ежемесячного изменения цен темпами, ниже чем уровень инфляции – 90%.

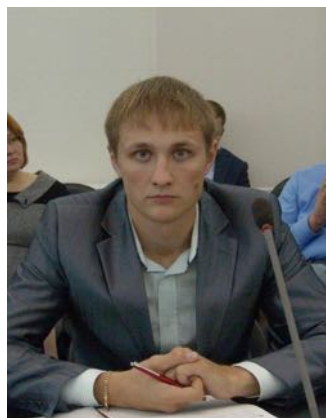
Дмитрий ТАГАНОВ, руководитель Аналитического центра «ИНКОМ-Недвижимость», рассказал о «Первичном и вторичном рынке загородной (малоэтажной) недвижимости Московского региона его текущем состоянии, тенденциях и перспективах». Вот его основные выводы: Рынок продолжает находиться в очень сложном положении; особенно тяжело приходится девелоперам коттеджей /УСП; в формате УБП темпы продаж постоянно снижаются, несмотря на постоянное снижение цен, на фоне постоянного роста интенсивности конкуренции; МЖД начинает сталкиваться с последствиями «автоматического» роста цен (на фоне высокого спроса); блокированная



застройка остается сугубо нишевым форматом, массовым форматом в ближайшее время вряд ли станет; Но, есть исключения и их не мало, причем во всех форматах и ценовых сегментах. Причина успеха – уникальность места/проекта; кризис прошлый еще не закончился, а уже близок новый.



В работе Конференции приняли участие представители ведущих инвестиционно-девелоперских и риэлторских компаний России. Свои доклады представили лучшие отечественные аналитики.

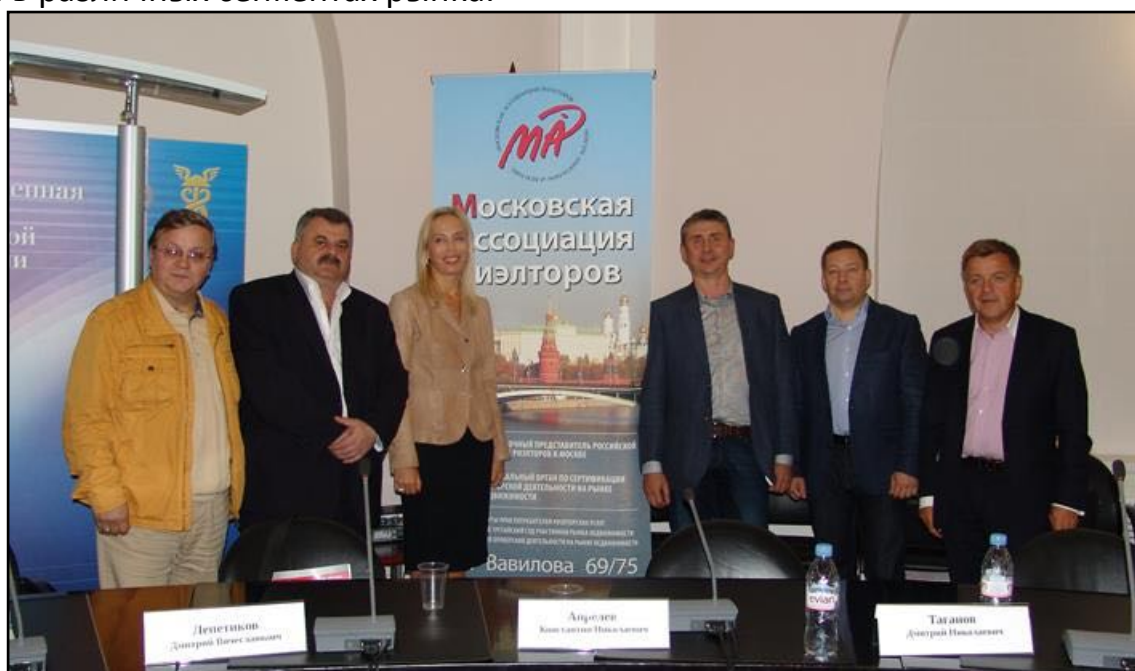


Слушателям представилась исключительная возможность послушать выступления ведущих специалистов рынка недвижимости, таких как: Олега РЕПЧЕНКО, Руководителя Аналитического центра IRN.RU, с докладом: «Западные санкции могут привести к снижению цен на российскую недвижимость»; Александра АПАЛЬКОВА, аспиранта кафедры «Управления проектами и программами» РЭУ им. Плеханова, с докладом: «Оценка доступности жилья для москвичей по новой методике: от пессимизма к оптимизму», Юрия КОЧЕТКОВА, к.ф.-м.н. Начальника отдела маркетинга «ИСК ФОРТ», тема: «Новые пути в строительстве столичного жилья», Елены КВОЛЕК, Генерального директора «Contrust Estate» с докладом: «КОНТРАСТ уполномочен заявить... Крах Российской компании, продающей зарубежную недвижимость - или время действовать? Положительные и отрицательные тренды 2014-2015. Новые глобальные проекты индустрии, их цели и механизмы»; Дмитрия РОЩИНА, руководителя Департамента



инвестиционного консалтинга и оценки Корпорации «РЕСКОР-Недвижимость», с докладом: «Ситуация и основные тенденции на рынке коммерческой недвижимости московского региона по итогам 1-го полугодия 2014 года»; Дарьи ТРЕТЬЯКОВОЙ, руководителя отдела консалтинга и аналитики ЗАО «Азбука Жилья», с докладом: «Первичный рынок жилья Москвы и Московской области. Обзор перспективы развития»; Татьяны ШАРОВОЙ, Руководителя Департамента проектного консалтинга Компании «БЕСТ-Новострой», её доклад: «Основные тенденции развития рынка новостроек бизнес-класса Москвы, предлагающих на продажу квартиры» и Александра КРАПИНА, Генерального директора Аналитического агентства «RWAY», с докладом: «2014 год. Момент истины для девелоперов».

Научно-практическая конференция традиционно собрала лучших экспертов и ведущих игроков рынка недвижимости России, которые представили свое видение текущей ситуации в различных сегментах рынка.



Организаторы конференции тепло поблагодарили докладчиков и пригласили всех участников мероприятия продолжить профессиональное общение в рамках Международного Форума рынка недвижимости и финансов «TOPRealEstate&Finanse», который состоится в Москве, с 16 по 19 октября 2014 года.

Пресс-служба МАР

## Форум по недвижимости в Кирове



26-27 сентября в г.Киров в Деловом Центре «Хлынов» прошёл III Форум по недвижимости, организатором которого выступила Гильдия Риэлторов Вятки.

Перед началом Форума состоялась пресс-конференция. Президент Российской Гильдии Риэлторов Валерий Николаевич Виноградов и Президент Гильдии Риэлторов Вятки Светлана Ивановна Чешуина отвечали на вопросы журналистов, которые касались темы сертификации, и как следствие, повышение качества риэлторских услуг. Много на пресс-конференции говорилось о знаковом продукте РГР - Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости, который все больше и больше обращает на себя внимание прессы.

Пресс - конференция закончилась подписанием соглашений Российской Гильдии Риэлторов с «Юником24» и «RMC Global», предусматривающие значительные преференции для членов Российской Гильдии Риэлторов.

«Юником24» и «RMC Global» - это сервисы, которые, в том числе, обеспечат наших членов полным спектром необходимых инструментов для оказания риэлторских услуг.

Приветственное слово Президента Гильдии Риэлторов Вятки, Светланы Ивановны Чешуиной к участникам III Форума по недвижимости открывало деловую часть мероприятия. Светлана Ивановна говорила о необходимости участия членов РГР в совершенствовании рынка недвижимости, определении профессиональных стандартов, популяризации системы сертификации и важности обмена опытом среди региональных объединений Российской Гильдии Риэлторов.

В своём докладе Президент РГР обратил внимание на необходимость использования всех инструментов, которыми обладают члены РГР, для максимально эффективной работы и зарабатывания на рынке недвижимости. Все региональные Форумы, подобные III Форуму по недвижимости в Кирове, должны ставить перед собой задачи объединения специалистов, работать по стандартам РГР, направлять свои усилия на объединение



профессиональных риэлторов под знаком Российской Гильдии Риэлторов, заинтересовывая их к вступлению в РГР.

На пленарном заседании с докладом выступил заместитель председателя Законодательного собрания Кировской области, Михаил Вячеславович Курашин. Он остановился на проблемах и сложностях, которые возникают на пути развития профессиональных объединений и способах их решения.

В выступлении президента Вятской Торгово-промышленной палаты, Николая Михайловича Липатникова была затронута тема сертификации компаний и агентств, как гарантия качества предоставляемых услуг на рынке недвижимости.

Юрий Сергеевич Ташлыков, генеральный директор ОАО «Кировская региональная ипотечная корпорация, давний партнёр Гильдии Риэлторов Вятки в своем выступлении привел аналитические данные и прогнозы развития рынка недвижимости, рассказал о преимуществах и перспективах сотрудничества с Ипотечной корпорацией.

Значительный блок программы III Форума по недвижимости был посвящен сервисам, которые Российская Гильдия Риэлторов предлагает своим членам.

Вице-президент РГР, Константин Николаевич Апрелев, в этой части Форума представил Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости, рассказал о ходе работ по его наполнению и больших перспективах, которые с ним связаны. По окончании своего доклада К. Н. Апрелев вручил сертификаты агентствам недвижимости Кирова, прошедшим сертификацию. Продолжил тему «Сервисы для РГР» Юрий Кудряков, член правления «Юником24», который подробно рассказал о принципах работы сервиса Юником, первым в России операторе кредитно-страховых услуг. В заключении этой части программы состоялось выступление Марии Конне, которая подробно рассказала о принципах работы сервиса «RMC Global».

Завершали первый день Форума – мастер-классы от членов Правления Российской Гильдии Риэлторов. Проведение таких мастер-классов уже стало нашей хорошей традицией. В.Н. Виноградов представил свой доклад на тему: «Юридический статус специалиста по недвижимости в риэлторской компании». К.Н. Апрелев рассказал о необходимости эксклюзивных договоров. Президент Уральской Палаты недвижимости Т.Ю. Деменок, опираясь на огромный положительный опыт своей ассоциации, подготовила небольшой мастер-класс для лидеров региональных объединений: «Взаимодействие региональной ассоциации с органами власти, крупными коммерческими структурами». Как всегда интересным был мастер-класс, представленный О.П. Самойловым «О функциях участников рынка недвижимости в обеспечении статуса добросовестного приобретателя».





В торжественной и тёплой обстановке прошло вручение почётных грамот «За вклад в развитие цивилизованного рынка недвижимости» представителям отличившихся компаний и агентств, членов Российской Гильдии Риэлторов.

По материалам рассылки Исполнительной дирекции РГР

### Прошло заседание Национального совета РГР



27 сентября в Кирове прошло заседание Национального Совета Российской Гильдии Риэлторов.

Один из основных вопросов повестки дня - "Принятие новых членов", решился единогласным «За!» и теперь в наши ряды вступили ещё 38 агентств и компаний. Среди них - первый прямой ассоциированный член РГР - Музенидис Трэвел.

На заседании НС были, также, подведены итоги XVIII-ого Национального Конгресса по недвижимости, проходившего в Сочи и начата

работа по подготовке следующего, XIX-ого, Национального Конгресса - утверждены место и дата проведения – в этот раз профессионалов рынка недвижимости принимает столица Татарстана, красавица Казань. С 11 по 13 июня 2015 г. перед участниками и гостями Конгресса свои двери распахнёт великолепный отель «Казанская Ривьера», так гармонично расположившийся на песочном берегу Волги.

В материалах "О ходе работ по наполнению Единого реестра", одному из самых актуальных вопросов для РГР, представленных членам Национального Совета, была предложена таблица, показывающая общее количество записей в Реестре. Сейчас их почти на тысячу больше, чем месяц назад. Были приведены и записи по каждому региону. Первой, кто полностью внёс записи о своих сертифицированных компаниях, стала Гильдия риэлторов Московской области! Также, очень активно, вносит информацию в реестр и Московская ассоциация риэлторов. Членами Совета принято решение о полном завершении к 1 ноября 2014 года внесения информации в раздел

сертифицированных компаний и аттестованных специалистов «Единого реестра». В этом же материале члены Правления могли ознакомиться и со статистической информацией: количество посещений реестра в среднем за день – около 100, количество просмотров страниц – почти 500.

Уже во время самого заседания Национального Совета в повестку дня был внесен вопрос «Стандарты профессии риэлтор», по которому сделала доклад президент Уральской палаты недвижимости, Т.Ю. Деменок

Следующее заседание Национального Совета решено провести 12 декабря 2014 г. в Санкт-Петербурге.

По материалам рассылки Исполнительной дирекции РГР

## «Я много лет пиджак ношу»

Уважаемые друзья и коллеги, в последней рубрике нашего сентябрьского номера «Профессионала РГР» мне хотелось немного рассказать вам об одежде. Вернее, о том, какие важные «мелочи» существуют при её ношении.

Все вы - профессионалы своего дела, успешно продвигающие вперед риэлторские услуги на рынке недвижимости и, не менее успешно, продвигающиеся сами на этом же рынке. Вы соблюдаете правила и этикет в своей работе, создавая имидж честного, надёжного, грамотного специалиста. Поверьте, и одежда также рисует в глазах ваших покупателей или партнёров представление о вас. Мне хотелось бы, чтобы в нашем узком кругу (довольно-таки широком), вы смогли изменить некоторые неточности своего гардероба, которые могут отрицательно влиять на ваши деловые отношения.

Давайте, для начала, застегнём правильно пиджак, так часто используемый всеми нами.

**Как застегивать пиджак с двумя пуговицами.** Самый популярный в наше время пиджак — с двумя пуговицами. Это беспроблемный вариант сегодня. И здесь вам нужно знать всего лишь одно простое правило: **не застегивайте нижнюю пуговицу**. Вот и все. Итак, у 90 процентов мужчин, я думаю, вопросы отпали.

**Немного истории.** Где истоки этого интересного правила ношения мужского костюма? Авторство приписывают английскому королю Эдуарду VII, правившему в 19 веке. Именно он, после обильного обеда, не застегнул нижнюю пуговицу своего пиджака. Люди из его ближайшего окружения из чувства такта повторили небрежный жест монарха. В дальнейшем простые обыватели переняли элегантную традицию,

которая, в конечном счете, стала повсеместной и приняла **статус незыблемого правила** мужского этикета.

**Пиджаки на трех пуговицах.** Здесь есть незначительная трудность в том, что существует два вида пиджаков на трёх пуговицах: традиционный и так называемый three-roll-two, этакий синтез с тремя и двумя пуговицами. Как их отличить?

У первого лацканы начинаются сразу после верхней пуговицы. И как же застегивать такой пиджак?

На нижнюю пуговицу не застёгивают, на среднюю застегивают всегда, а на верхнюю застёгивают в зависимости от ситуации: в формальной обстановке — застёгивают, в более повседневной можно не застёгивать.

Что касается выше упомянутого вида three-roll-two, то его можно определить по декоративности верхней пуговицы. Она пришита в том месте, где уже начинаются отвороты лацканов (причем они не прижаты сильно, а лишь закруглены). В таком пиджаке застегивают только среднюю пуговицу. Как вы заметили, во всех перечисленных видах однобортных пиджаков всегда застегивают так называемую пуговицу талии (the waist button).

**Как застегивать жилет.** Здесь все тоже довольно тривиально. Нижнюю пуговицу застегивать не нужно.

**Двубортные пиджаки.** Двубортные пиджаки имеют два вертикальных ряда пуговиц. В одном ряду может быть две или три пуговицы. Может и больше, но редко.

Традиционно все двубортные пиджаки застегиваются на все пуговицы.

Но в последнее время более распространен вариант, когда нижняя правая пуговица остается расстёгнутой.

Иногда возникает вопрос, когда можно полностью расстегнуть пиджак, а в каких случаях это неуместно. Здесь нет жестких рамок. Все же, следует придерживаться следующего. Однобортный пиджак можно расстегнуть, когда вы сидите. Стоя или при ходьбе его лучше держать в застёгнутом состоянии. Двубортный пиджак обычно застёгивают в любом случае.

**Совсем немного и для женщин.** В гардеробе каждой элегантной девушки или женщины должны быть маленькое чёрное платье, несколько блузок разных цветов, брючный костюм, юбка-карандаш до колен, туфли бежевого, светлого и чёрного цветов, классические джинсы.

Дополняя эти, базовые вещи, аксессуарами и комбинируя их между собой, можно всегда быть разной и при этом оставаться элегантной.

Только помните золотое правило этикета: в одном наряде можно смешивать максимум три оттенка!

И вам рассказал, и сам кое-чему научился.

Валерий Моисеев