

ПРОФЕССИОНАЛ РГР



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ

ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

сентябрь, 2016





XX Национальный
конгресс
по недвижимости
В ЦИФРАХ

9



Слова
ПРЕЗИДЕНТА

20



**ЧЕМ ЗАПОМНИТСЯ
КОНГРЕСС:**
главные темы

10



**ОТЗЫВЫ
УЧАСТНИКОВ**

XX Национального
конгресса
по недвижимости

22



Разработаны
ПРОФСТАНДАРТЫ
агента и брокера
по недвижимости

16

РЕЗОЛЮЦИЯ

на имя
президента
России:
закон
о риэлторах
стал ближе

4



**«ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ПРИЗНАНИЕ»**
нашло героев!

24

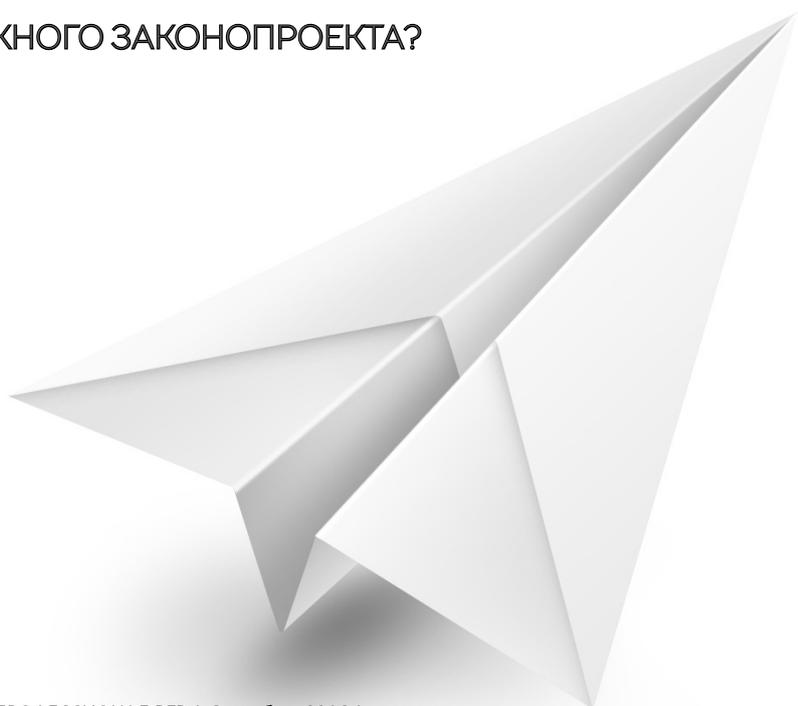
Резолюция на имя президента России: закон о риэлторах стал ближе

О НЕОБХОДИМОСТИ ПРИНЯТИЯ ЗАКОНА О РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО ГОВОРИТ УЖЕ МНОГО ЛЕТ. ТЕПЕРЬ ЭТОМУ ПРОЦЕССУ ДАН НОВЫЙ ТОЛЧОК – ГРЕССЕ ПО НЕДВИЖИМОСТИ, КОТОРЫЙ ПРОШЕЛ В ИЮНЕ ЭТОГО ГОДА В ЕКАТЕРИНБУРГЕ, РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ УТВЕРДИЛА СТАНДАРТЫ ПРОФЕССИИ И ПРИНЯЛА РЕЗОЛЮЦИЮ – ОБРАЩЕНИЕ К ПРЕЗИДЕНТУ РФ О НЕОБХОДИМОСТИ ПРИНЯТЬ ЗАКОН О РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ПОЧЕМУ ЭТА РЕЗОЛЮЦИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К ПОЯВЛЕНИЮ СТОЛЬ ВАЖНОГО ЗАКОНОПРОЕКТА?



Тема эта не теряет актуальности для отрасли вот уже два десятилетия. Риэлторская деятельность появилась в России вместе с возникновением рыночных отношений, и уже сегодня рынок недвижимости стал не только одним из наиболее значимых секторов российской экономики, но и, будучи тесно связанным с жилищной проблемой большинства населения, приобрел огромное социальное значение. Большой выбор на рынке жилья и не самое простое для понимания основной массы граждан законодательство, делает профессию риэлтора, как специалиста, чрезвычайно важной для населения страны. Вместе с тем, правовой статус и основы функционирования риэлторских компаний и индивидуальных риэлторов имеют довольно поверхностную регламентацию. Почему это неприемлемо по мнению профессионального сообщества? Давайте просто вспомним о том, с какими трудностями и проблемами сталкиваются обратившиеся к риэлторам люди. Это потеря жилья или приобретение не того, чего хотел, обман и невозможность отсудить принадлежащее, казалось бы, по праву. Это очень сложно и таков в настоящее время рынок. Для того, чтобы меньше сталкиваться с непрофессионализмом, и необходим закон.

Когда в 1991 году в России стали появляться первые легально действующие риэлторские компании, их ра-





бота сводилась к совершению акта купли-продажа или аренды жилых и нежилых помещений, находившихся в собственности юридических и физических лиц. Не самое благоприятное положение дел в стране привело к тому, что некоторые из «агентств» занимались откровенно противоправной деятельностью под прикрытием криминальных структур. Это нанесло значительный урон самой репутации профессии и статуса риэлтора. И если эта проблема со временем решилась с помощью добросовестных компаний, которые убедили население в пользе работы риэлторов, то с законодательным закреплением профессии возникли сложности.

Известно, что постановлением Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации от 14 мая 1998 г. N 2441-II ГД был принят в первом чтении проект федерального закона «О риэлторской деятельности в Российской Федерации», но до настоящего момента так и не появилось закона, регулирующего данный вид деятельности.

Для законодательного описания риэлторской деятельности важно понимать специфику российского рынка. За последние десять лет число участников сделок с недвижимостью в России, прибегающих к услугам риэлторов, выросло до 80–90%. В

По итогам работы конгресса были утверждены корпоративные профессиональные стандарты с целью узаконения профессии «риэлтор»

отличие от западных стран, где основная задача агента недвижимости – поиск покупателя на продаваемый объект либо подбор объекта для покупателя, в России риэлторы оказывают весь комплекс услуг по недвижимости. Это также проверка документов, юридическое сопровождение сделки, помощь с оформлением документов, прогнозирование динамики рынка, и многое другое. Тем удивительнее, что в феврале 2002 года риэлторская деятельность была исключена из списка лицензируемых видов деятельности. Чтобы решить проблему, участники рынка недвижимости сформировали обычаи делового оборота – негласные этические правила цивилизованного рынка, продиктованные практикой. На их основе существующими профессиональными объединениями риэлторов сформированы правила, соблюдение которых обязательно для всех их членов. Но это правила, а не закон.

В начале 2011 года Российская гильдия риэлторов опубликовала на своем сайте законопроект «О риэлторской деятельности», который вызвал большой интерес не только у специалистов отрасли, но и обычных граждан. В нем предлагалось несколько ключевых моментов:

- обязательное вступление риэлторов в саморегулируемые организации, которые должны очистить отрасль от недобросовестных игроков;
- контроль риэлторов со стороны государственного органа власти;
- наличие к риэлторской компании нежилого помещения в собственности, права на которое оформлены в установленном законодательством порядке;
- участие в системе страхования рисков, которые бы возмещали убытки или имущественный вред клиентам.



Это должно было привести к прозрачности деятельности риэлторов, повышению порога вхождения на этот рынок и росту качества оказываемых услуг. В итоге, закон не был принят, но его положения стали основой для дальнейшего обсуждения профессионального статуса риэлтора. Совсем недавно свой законопроект предложила группа депутатов партии «Справедливая Россия», но пока и он не нашел полной поддержки отрасли в связи с небольшим участием самих риэлторов в разработке законопроекта (поговорим об этом уже в этом вестнике – *Прим. редакции*).

Финальную точку в обсуждении должен был поставить прошедший в Екатеринбурге в июне XX Национальный конгресс. В настоящее время РГР объединяет 50 ассоциаций, 1 400 агентств недвижимости, более 15 000 (10 600 аттестованных) риэлторов. Ежегодно проводится от 3,5 млн сделок с недвижимым имуществом с участием риэлторов, средний оборот которых оценивается примерно в 6 триллионов рублей. Логично, что именно гильдия, включающая в себя людей, работающих на этом рынке, подняла вопрос о том, в каком правовом, экономическом и этическом поле должны действовать современные риэлторы.

Правда, мнения членов гильдии разделились. Как отмечает Светлана Соловьева из «Уральской палаты недвижимости», из выступлений на

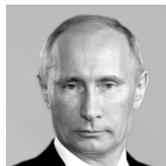


Приня- тие закона близко, как никогда

Национальном конгрессе стало понятно, что риэлторы обсуждают несколько способов регулирования риэлторской деятельности. Первый вариант – государственное лицензирование компаний с осуществлением государственного контроля. Второй – «смесь» из государственного лицензирования и контроля саморегулируемых организаций (профессиональных объединений). И третий, исключая лицензирование и предполагающий введение обязательной или добровольной сертификации агентств недвижимости.



Сторонники лицензирования считают, что бизнесу необходим полноценный контроль со стороны государства для того, чтобы появились и работали механизмы привлечения к ответственности компаний и частных маклеров, работающих вразрез



ЦИТАТА

Владимир Путин
Президент России

«Над риэлторской деятельностью в России нужно усилить контроль. Я не уверен и не хочу говорить определенно, что нужно сейчас точно заняться лицензированием вот этих риэлторских компаний, но то, что там недостаточное регулирование, – это очевидно».

2015 год



со всякими нормами морали и правилами ведения бизнеса, без соответствующего качества оказания услуг и без ответственности перед клиентами. В ряде регионов, считают они, ситуация на рынке риэлторских услуг в этом плане особенно за последний год значительно ухудшилась. Например, в Санкт-Петербурге. По словам Александра Романенко, вице-президента Международной Федерации участников рынка недвижимости ФИАБСИ, ведущего также риэлторский бизнес в северной столице, частные маклеры «печатают визитки известных агентств, к которым не имеют никакого отношения, выставляют на продажу чужие объекты (реализуемые другими риэлторами на основе эксклюзивного договора). Все это дискредитирует профессиональные компании, наносит удар по репутации профессии. Во многом подобное стало возможно в большом количестве из-за отсутствия каких-либо законов, норм, по которым можно было бы привлечь «практикантов» к ответственности. В этом плане новый закон может решить проблему нечестной конкуренции и беспорядка в бизнесе.

Для сторонников лицензирования примером служит зарубежный опыт. Лицензии в обязательном порядке получают риэлторы США и многих европейских стран. В США, по словам Вероники Марголиной, председателя Национальной ассоциации риэлторов (NAR) США в Российской Федерации, оказание риэлторских услуг без лицензии считается престу-

плением и карается лишением свободы на срок до пяти лет. А нарушение принятых правил ведения бизнеса, требований лицензирования предусматривает лишение риэлтора лицензии сроком до 10 лет. В стране действует единая мультилистинговая система (база объектов), она доступна только членам NAR. Покупатели и продавцы недвижимости не имеют доступа к ней, они получают информацию из других доступных порталов. Благодаря мультилистингу американские риэлторы могут увидеть данные о любом объекте, который продается в любом штате. Вместе с этим работа риэлтора в США оценивается в размере 6 % от стоимости продаваемого объекта, но ровно половина из них причитается риэлтору, «приведшему» покупателя. Причем такой раздел комиссионного вознаграждения – закон, обязательный для исполнения без обсуждения.

ЦИФРА

За последние десять лет число участников сделок с недвижимостью в России, прибегающих к услугам риэлторов, выросло до

80—
90%

По итогам работы конгресса были утверждены корпоративные профессиональные стандарты с целью узаконения профессии «риэлтор» и составлена резолюция к президенту Российской Федерации, Владимиру Путину.



ЦИТАТА

Татьяна Деменок,
новый президент РГР

«Когда мы готовили проект резолюции, то смотрели статистику Росреестра. РГР представлена в 50 регионах, а всего в стране совершается примерно 70 млн. сделок в сегменте жилья. Даже если мы возьмем только пятую часть – это огромное количество сделок, это огромная армия риэлторов и достаточно много потребителей. Однако потребитель рискует, не заключая договор с риэлтором, экономя на комиссии. Такое сегодня тоже есть на рынке и надо об этом говорить в открытую. Риэлторы тоже не защищены. Либо они не трудоустроены, либо они находятся в «серой зоне», и потом, выходя на пенсию, либо получая какие-то заболевания, они социально не защищены. Принятие резолюции позволит обратить внимание на профессию риэлтора не только на словах, но и на деле. Ведь это не просто посредническая профессия, а социально значимая».

Из текста резолюции:

«На XX Национальном конгрессе по недвижимости утверждены профессиональные стандарты, разработанные по единой в Российской Федерации для всех профстандартов методике, что позволит сформировать профессию как таковую и вписать ее в государственную систему стандартизации (в федеральный реестр профессиональных стандартов). Первый этап процесса формирования и юридического закрепления профессии риэлтор в правовом поле государства выполнен. Следующий шаг – это участие риэлторского сообщества в разработке федерального Закона о риэлторской деятельности в Российской Федерации.

Просим в ближайшее время вернуться к вопросу регулирования риэлторской деятельности. Государству нужен Закон о риэлторской деятельности. В связи с изложенным и по поручению участников XX Национального конгресса по недвижимости, предлагаем создать экспертную группу по разработке законопроекта о риэлторской деятельности. Представители Российской Гильдии Риэлторов готовы участвовать в работе над созданием Закона.

Просим Вас назначить ответственных лиц, определить сроки и приступить к разработке важного и необходимого всем участникам рынка недвижимости и государству Закона.

Считаем, что только совместными усилиями власти и профессионального сообщества, а также опираясь на уже достигнутые результаты и положительный опыт взаимодействия, можно обеспечить урегулирование рынка недвижимости в России, что, несомненно, окажет позитивное влияние на характер, динамику экономического развития страны и существенно отразится на эффективной реализации социальной политики государства. Они были разработаны по единой в Российской Федерации для всех профстандартов методике, что позволит в перспективе сформировать профессию и вписать ее в государственную систему стандартизации».



Экспертная группа займется разработкой закона о риэлторской деятельности

Если говорить коротко, то на сегодняшний день первый этап процесса формирования и юридического закрепления профессии «риэлтор» в правовом поле государства выполнен. Следующий шаг — участие риэлторского сообщества в разработке федерального закона о риэлторской деятельности в Российской Федерации. Для оперативного решения этого вопроса по поручению участников Конгресса была создана экспертная группа. Она займется разработкой закона о риэлторской деятельности.

Участники Конгресса положительно оценили эту резолюцию. Например, как отметил генеральный директор компании «АРЕВЕРА-Недвижимость» Константин Попов, принятие закона повысит уровень риэлторов и оградит рынок от мошенников. «Лично я «за» принятие такого закона. Во-первых, определенные стандарты в работе не позволят выйти на рынок мошенникам, компаниям-однодневкам, которые создают негативное отношение к профессии в целом. Во-вторых, этот закон спровоцирует риэлторов постоянно развиваться, расти профессионально, а в-третьих, и самое главное — Закон о риэлторской деятельности может избежать хаоса и неопреде-

ленности для всех участников рынка недвижимости», – отметил он. Согласно и Нина Карпенко, президент национальной палаты недвижимости, директор фирмы «Недвижимость—Гарант»: «Участники конгресса приняли профессиональные стандарты риэлторской деятельности, потому что все они уверены, что не должно быть стандартов какой-то одной организации или отдельного региона. Необходимы единые стандарты агента по недвижимости, которым будет соответствовать каждый риэлтор. И то, что у нас создана СРО означает, что мы движемся в правильном направлении».

Безусловно, прошедший XX Национальный конгресс по недвижимости смог собрать самую обширную и представительную профессиональную группу под эгидой Российской гильдии риэлторов. Важнейшим решением стало осознание того, что именно профессиональные стандарты, выработанные во время многих лет работы в отрасли и рекомендации участников рынка должны лечь в основу будущего закона о риэлторской деятельности. Учитывая большую поддержку участников конгресса, кажется, что его принятие близко, как никогда. ■

XX Национальный конгресс по недвижимости

в цифрах



25

информационных партнеров освещали деятельность Конгресса, среди которых были все ключевые СМИ отрасли

77

заявок было рассмотрено в рамках конкурса «Профессиональное признание 2016»

35

мероприятий прошло в рамках Конгресса – конференций, семинаров, мастер-классов, бизнес-туров.

26

модераторов секций привлекли для профессионального ведения диалога на конгрессе

6

бизнес-туров в Екатеринбурге было проведено для гостей и участников Конгресса

51

докладчик поделился своим опытом с коллегами



543

участника собрал Конгресс

82

журналиста аккредитовалось для освещения работы форумов, секций и принятия итоговой резолюции

11

июня прошла инаугурация нового президента РГР, Татьяны Деменок



25

секций по различным направлениям работало в рамках мероприятия

4

4-й раз состоялся Фестиваль мастер-классов, в рамках которого прошло 7 мастер-классов, 3 из которых были проведены в формате «микс» – «Фон-тан идей!»

700

делегатов из 51 региона России, а так же риелторы из США, Канады, Болгарии, Белоруссии, Казахстана и Украины приняли участие в Конгрессе



Чем запомнится Конгресс: **главные темы**

Презентация стандартов профессии риэлтор

ЮБИЛЕЙНЫЙ XX НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС ПО НЕДВИЖИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ, КОТОРЫЙ ПРОШЕЛ 10–13 ИЮНЯ 2016 ГОДА В СТОЛИЦЕ УРАЛА, БЫЛ ПРИЗНАН МНОГИМИ УЧАСТНИКАМИ ОДНИМ ИЗ ЛУЧШИХ ЗА ВСЕ ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПОДОБНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

На XX Национальном конгрессе в Екатеринбурге РГР презентовала и приняла профессиональные стандарты профессии риэлтора. Разработаны два макета: профессия «агент по недвижимости» и профессия «брокер по недвижимости» во всех сегментах рынка недвижимости. В этих макетах утверждены трудовые действия — те основы, которыми должен обладать специалист. Подробнее о них мы рассказали в отдельном материале Вестника.

Если резюмировать, то на Конгрессе были проведены несколько рабочих секций и дискуссий по технологиям, менеджменту, маркетингу риэлторской деятельности, а также сотрудничеству агентств недвижимости с банками и застройщиками, развитию профессиональных объединений. Состоялись мастер-классы и бизнес-туры. Были подведены итоги ежегодного конкурса «Профессиональное признание» в номинациях на лучшее агентство недвижимости в каждом сегменте рынка. Около 90 ведущих экспертов рынка недвижимости РФ выступили на форуме в качестве спикеров. Результатом XX Национального Резолюция — обращение к руководству Российской Федерации с предложениями о развитии рынка недвижимости в стране. Давайте подробнее остановимся на ключевых темах Конгресса.

Отметим, что благодаря многомесячному труду экспертов-практиков риэлторской отрасли и специалистов ведущего ВУЗа Екатеринбурга (УрФУ), сегодня есть возможность зарегистрировать в Минтруде и социальной защиты Российской Федерации, профессиональные стандарты нашей профессии. Стан-





дарты разработаны по утвержденной Правительством РФ методике.

Спор года: лицензирование или СРО?

Работа над законом о риэлторской деятельности ведется уже много лет. Участники профессионального сообщества согласны с тем, что вход в профессию необходимо ограничить. Однако риэлторы из разных городов и профессиональных ассоциаций не могут договориться, каким этот закон должен быть. Эксперты раскололись на два оппозиционных лагеря, а некоторые насчитали и три.

Первый лагерь – сторонники государственного лицензирования компаний с осуществлением государственного контроля. Второй – микс из государственного лицензирования и контроля саморегулируемых организаций (профессиональных объединений). И третий, исключаящий

лицензирование и введение обязательной или добровольной сертификации агентств недвижимости.

Сторонники лицензирования считают, что только ресурсами государства можно осуществить жесткий контроль над выдачей лицензий и

европейских стран, где эффективность от лицензирования шире, чем от механизма саморегулирования.

Эксперты риэлторского рынка помнят, как лицензирование вводилось в Белоруссии. Одиннадцать лет назад там был принят закон, который ввел

ЮБИЛЕЙНЫЙ КОНГРЕСС СТАЛ САМЫМ НАСЫЩЕННЫМ ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ ПРОВЕДЕНИЯ, ВЕДЬ ЕГО УЧАСТНИКАМ ПРЕДСТОЯЛО РЕШИТЬ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО СУДЬБОНОСНЫХ ВОПРОСОВ

соблюдение правил и условий работы на рынке. Они уверены, что СРО не сможет достаточно жестко реагировать на недостатки в правилах работы и в качестве примера приводят США, Канаду, Беларусь и ряд других

жесткие требования к получателям лицензии. Заниматься ею разрешили только лицам, имеющим высшее юридическое, строительное или экономическое образование, сопровождение сделок с недвижимостью от





ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ИЛИ САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ? ПОХОЖЕ, ЧТО ОКОНЧАТЕЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ВОПРОСА ЕЩЕ ВПЕРЕДИ

несли к категории высокодоходного бизнеса, и обязали его платить налог на добавочную стоимость. Вместе с этим было введено государственное страхование риэлторской деятельности. Риэлторские услуги в Беларуси стоят 3 % от стоимости объекта по договору, размер комиссионного вознаграждения устанавливает государство. В результате сегодня в стране рынок очистился от непрофессионалов и работает с высокой эффективностью, контролирует 80 % рынка недвижимости. Введя требования к риэлторам, государство взяло на себя и их защиту, и предоставление определенных гарантий участникам.

Сторонники саморегулирования ставят в пример строительную отрасль

России, где была проведена полная реорганизация, наведен порядок, система эффективно действует уже несколько лет. Они настаивают, что через такую систему можно эффективнее влиять на работу — например, за нарушение правил отключать риэлтора от базы объявлений (такие объединенные базы по принципу мультилистинга сейчас действуют в Екатеринбурге, Хабаровске, Новосибирске и других городах). В условиях лицензирования компания-нарушитель способна действовать еще долго, и за это время от ее действий может пострадать много клиентов.

Их аргументы против лицензирования – участие в выдаче лицензии государственных структур может приве-

сти к появлению административных барьеров. От решения конкретного чиновника будет зависеть возможность входа в профессию. Противники лицензирования уверены, что появятся желающие получить лицензию за взятку. Активисты из лагеря СРО уже нашли поддержку во властных структурах. Одна из партий уже готова лоббировать идею саморегулирования.

За систему лицензирования выступает Санкт-Петербург и средняя полоса России, за систему СРО – ряд региональных отделений РГР (Москва, Екатеринбург, Дальний Восток, и Южный Урал).

В результате бурной дискуссии на конгрессе победили сторонники лицензирования. Однако было принято решение, что его внедрение станет осуществляться с использованием опыта и наработок риэлторов в сфере саморегулирования. В идеале государству будет оставлена





только функция по выдаче лицензий. А вот решать, кому выдавать лицензии, будут члены профессионального сообщества на местах, входящие в лицензионные комитеты. Получается, победили сторонники третьего, компромиссного решения.

Получателями лицензий будут юридические лица, соответствующие сертификационным стандартам. Физическое лицо сможет получить лицензию только при условии членства в СРО риэлторов. По предварительным оценкам, внедрение новой системы регулирования рынка недвижимости займет от года до 1,5 лет.

Инаугурация нового президента РГР

Татьяна Деменок возглавила Российскую гильдию риэлторов. Инаугурация состоялась в ходе Конгресса и значит, что этот пост Татьяна Юрьевна будет занимать два года. В настоящий

момент она также является вице-президентом УПН и возглавляет риэлторскую и девелоперские компании. Последний год она занимала пост президента-электа РГР. Имеет многочисленные награды за профессиональную и общественную деятельность.

Считаю, что в острой предвыборной борьбе я победила во многом благодаря постановке именно этих задач», – рассказала о планах президент РГР. Также она рассказала о том, что подготовила портфолио из 10 первоочередных задач РГР, ко-

СФОРМУЛИРОВАННЫЕ НОВЫМ ПРЕЗИДЕНТОМ РГР ШАГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОЛЖНЫ ПОДНЯТЬ ПРЕСТИЖ РИЭЛТОРСКОЙ ПРОФЕССИИ И УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО ЧЛЕНОВ ГИЛЬДИИ

«Среди пунктов моей предвыборной программы были подготовка стратегии развития Гильдии, первоочередные меры по её осуществлению, скорейшее утверждение профстандартов отрасли, а также подготовка федерального закона о риэлторской деятельности.

торые, в свою очередь, трансформируются в стратегию в различных сферах: IT-технологий, законотворческой деятельности, продвижению самой профессии. Их реализация позволит увеличить численность РГР, долю Гильдии на рынке, поднять престиж риэлторской профессии.





Обсуждение работы нотариуса

Эта тема не входила в деловую программу мероприятий, но жарко обсуждалась в диалогах за столом и в кулуарах.

По мнению экспертов, нотариальная форма договоров помогает защитить граждан от совершения сделок с недееспособными гражданами, от признания сделок недействительными, от заключения договора без необходимого согласия собственников, от захвата квартир недобросовестными покупателями, которые, к примеру, вселяли и регистрировали в них массу народа, давили на соседей и склоняли к продаже их доли по невысокой цене, или от совершения притворных сделок. Эти и другие возможные проблемы попытались исключить с помощью института нотариата.

Ряд экспертов указывает на то, что нотариальная форма сделок с недвижимостью ведет к повышению стоимости и увеличению сроков оформления сделок, и есть сомнения в эффективности защиты сделок. Нотариус должен соблюсти юридическую чистоту сделки, удостовериться, что стороны понимают правовые последствия, что соблюдаются законные требования для совершения операции, защищены права участников и прочее, но, увы, нет уверенности в том, что данная проверка будет тщательной и будет гарантировать полную безопасность.

Например, риэлторы Кирова, ведущие деятельность со времен нотариальных сделок, отмечают огромный процент их расторжения в судебном порядке после передачи этой функции регистрационной палате. Обращения в Управление Росреестра, носит заявительный характер. А предупредить об имеющемся обременении, праве

третьих лиц, отсутствии разрешения на продажу от бывшей жены и так далее, покупатель должен сам себя.

Какую ответственность и в каких случаях несет нотариус – такой вопрос задали нотариусам риэлторы на Конгрессе и получили ответ. Представители нотариата разъяснили свои возможности, инструменты и полномочия, которыми руководствуются для того, чтобы снизить риски при сделках с недвижимостью. Они считают, что решение ввести обязательную нотариальную форму договоров связано именно с необходимостью сокращения количества факторов риска. С одной стороны, предложенные решения кажутся эффективными, а общее мнение риэлторов говорит о сырости закона, неподготовленности ресурсной базы. Например, поступили и предложения создать комиссии, нанять компании для анализа закона на коррупционность в каждом регионе.





Принятие резолюции на имя президента России

Резолюция, о которой мы подробнее писали выше, это не столько попытка повлиять на российские власти (которые, напомним, сами говорили о необходимости госрегулирования этой сферы), сколько формирование единой позиции членов РГР, приведение ее к единому знаменателю.

Если говорить коротко, то на сегодняшний день первый этап процесса формирования и юридического закрепления профессии «риэлтор» в правовом поле государства выполнен. Следующий шаг — участие риэлторского сообщества в разработке федерального закона о риэлторской деятельности в Российской Федерации. Для оперативного решения этого вопроса по поручению участников Конгресса была создана экспертная группа. Она займется разработкой закона о риэлторской деятельности.

Еще больше связей и опыта

Помимо этих тем, коллегам удалось обсудить множество других важных вопросов. Например, иностранные риэлторы поделились своим опы-

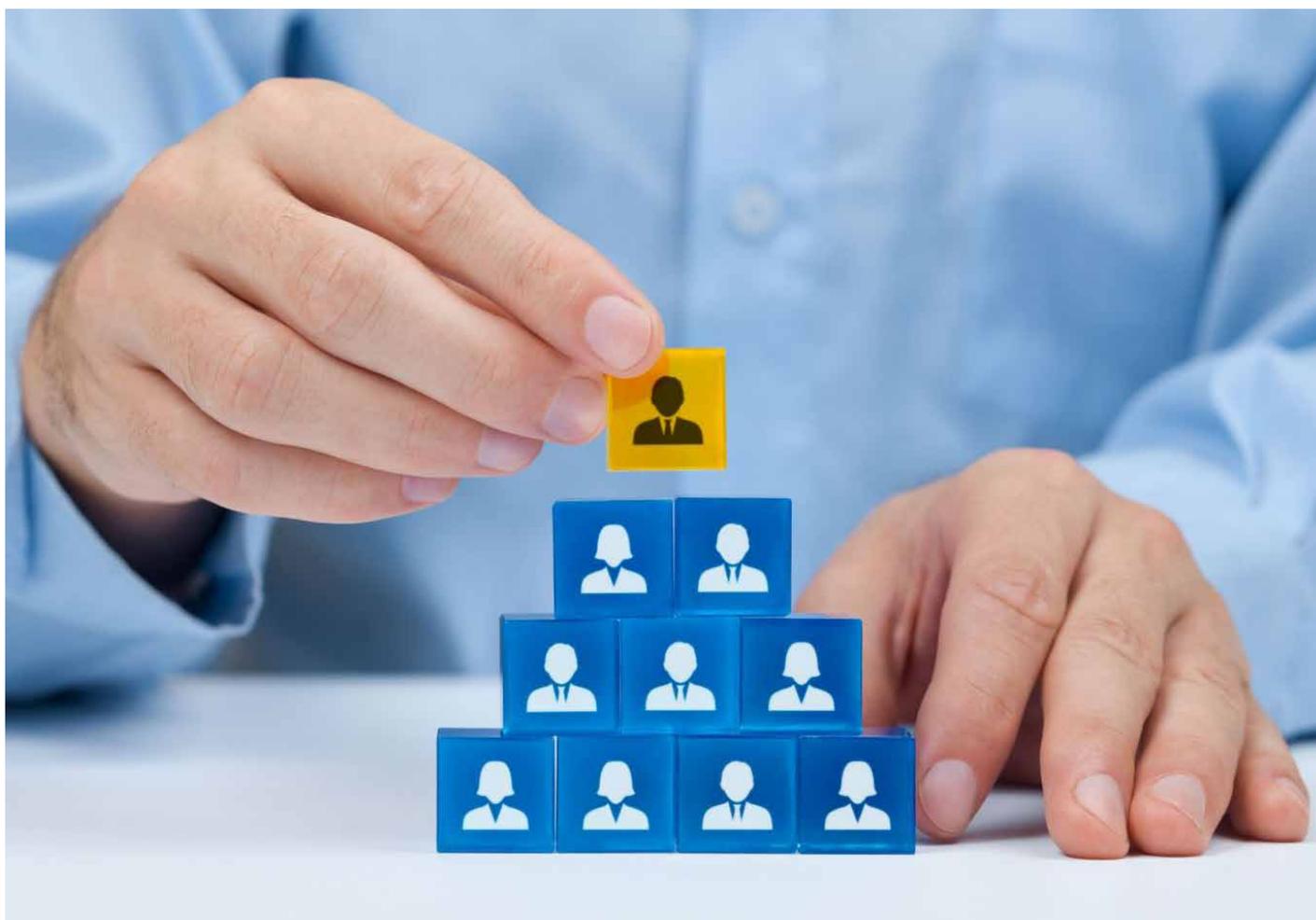
т условлены их высокие требования к знаниям и проф. навыкам риэлторов, которых они допускают работать с их объектами. Как всегда, на площадке Конгресса прошли мастер-классы от ведущих игроков в стра-

МНОГИЕ ИЗ ТЕМ, ПОДНИМАЕМЫХ В КУЛУАРАХ, ПОЯВЯТСЯ НА ПОВЕСТКЕ ДНЯ УЖЕ НА СЛЕДУЮЩЕМ КОНГРЕССЕ

том на примерах рынков Калифорнии, Каталонии и Белоруссии, где все работы четко регламентированы и правила работы прописаны, а любое отхождение от них жестко карается вплоть до тюремного заключения. Сессия по коммерческой недвижимости была интересна тем, что управляющие компании делились своим опытом взаимодействия с агентствами и объясняли, чем об-

не. Темы «7 стратегий поиска новых клиентов», «Новые возможности и вызовы для риэлторского бизнеса», «Реализация новостроек. Риэлтор и застройщик — синергия или конкуренция», «Сервисы региональных и муниципальных ассоциаций. Практический опыт» и многие другие вызвали большой интерес у аудитории. Много вопросов и, как следствие, новых знакомств и опыта. ■





РАЗРАБОТАНЫ ПРОФСТАНДАРТЫ АГЕНТА И БРОКЕРА ПО НЕДВИЖИМОСТИ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ – ЭТО НОРМАТИВНЫЙ ДОКУМЕНТ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ТРЕБОВАНИЯ К СОДЕРЖАНИЮ И УСЛОВИЯМ ТРУДА, КВАЛИФИКАЦИИ РАБОТНИКОВ ПО РАЗЛИЧНЫМ КВАЛИФИКАЦИОННЫМ УРОВНЯМ. ПРИНЯТИЕ ПРОФСТАНДАРТА ПОЗВОЛЯЕТ ТОЧНЕЕ СФОРМУЛИРОВАТЬ ТРЕБОВАНИЯ К ПРОФЕССИИ, ОЧЕРТИТЬ КРУГ ОБЯЗАННОСТЕЙ И СФОРМИРОВАТЬ НОРМАТИВНУЮ ОСНОВУ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ЗАКОНОВ В ОТРАСЛИ.

Первые профессиональные стандарты в России были разработаны Минтрудом в конце 90-х годов. Затем это направление сошло на нет, когда министерство было ликвидировано, а его функции взяло на себя Минздравсоцразвития. К теме профстандартов в России вернулись только в 2006 году, когда Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) поднял вопрос о корректировке профессиональных образовательных программ, так как уровень подготовки специалистов, которых выпускали учебные заведения, работодателей категорически не устраивал. На одном из совещаний с участием Президента РФ был поставлен вопрос о необходимости формирования общих требований со стороны работодателей к профессиональной квалификации работников. Тогда было создано Национальное агентство развития квалификаций РСПП на его базе

СПРАВКА

В октябре 2014 на заседании Правления было утверждено создание рабочей группы, который было дано задание составить Техническое задание на разработку «Стандарта профессии риэлтор»

началась разработка первых профстандартов современного поколения. Был создан макет профессиональных стандартов, утверждены профстандарты по этому макету. Но стандарты, утвержденные комиссией РСПП, не являются нормативными документами и в силу этого не позволяли решать проблемы, на которые они были нацелены. Поэтому было решено разработать профессиональные стандарты как нормативно-правовые документы.

В Российской Гильдии Риэлторов впервые вопрос о разработке Стандарта профессии «риэлтор» был рассмотрен на заседании Прав-

ления 28 августа 2014. Деменок Т. Ю., вице-президент РГР, Президент Уральской Палаты недвижимости, выступила на этом заседании с докладом о сути этого вопроса и технологии разработки профстандарта, о чем ранее уже сообщалось в Вестнике нашей гильдии. В октябре 2014 на заседании Правления было утверждено создание рабочей группы, который было дано задание составить Тех-

ническое задание на разработку «Стандарта профессии риэлтор».

За прошедшие несколько лет силами РГР и УПН были разработаны макеты профессиональных стандартов агентов и брокеров по недвижимости. Предлагаем ознакомиться с ними в сводной таблице. Подробнее – профессиональный стандарт агента по недвижимости и профессиональный стандарт брокера по недвижимости.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОБОБЩЕННЫХ ТРУДОВЫХ ФУНКЦИЙ

ХАРАКТЕРИСТИКА	АГЕНТ	БРОКЕР
Возможные наименования должностей, профессий	<ul style="list-style-type: none"> • Агент по недвижимости • Специалист по недвижимости 	<ul style="list-style-type: none"> • Директор • Заместитель директора • Брокер по недвижимости • Начальник отдела\ управления\ департамента • Эксперт по недвижимости
Требования к образованию и обучению	<ul style="list-style-type: none"> • Среднее профессиональное образование • Профессиональное обучение в области риэлторских услуг • Дополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки 	<ul style="list-style-type: none"> • Высшее образование (бакалавриат, магистратура) • Дополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки
Требования к опыту практической работы	<ul style="list-style-type: none"> • Опыт работы стажером в должности агента по недвижимости не менее 6 месяцев 	<ul style="list-style-type: none"> • Опыт работы в должности агента по недвижимости не менее 2 лет
Особые условия допуска к работе	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие непогашенной судимости 	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие непогашенной судимости
Другие характеристики	–	<ul style="list-style-type: none"> • Наличие знаний и умений, соответствующих 6 квалификационному уровню профессионального стандарта «Агент по недвижимости»

АКТУАЛЬНОЕ

ТРУДОВАЯ ФУНКЦИЯ (ПРИМЕР)

	АГЕНТ	БРОКЕР
Трудовая функция	Формирование информационной базы потенциальных клиентов	Планирование, организация разработки маркетинговых мероприятий по продвижению услуг (работ) и объектов недвижимости и контроль их реализации
Трудовые действия	<ul style="list-style-type: none"> • Сбор информации о потенциальных клиентах и оформление заявок клиентов. • Консультирование клиентов по объектам рынка недвижимости, услугам агентства и партнерам смежных сфер деятельности. • Регистрация и актуализация информации о клиентах в базах 	<ul style="list-style-type: none"> • Сбор информации о динамике, конъюнктуре, актуальных инструментах совершения сделок на рынке недвижимости и анализировать ее • Разработка предложений по стратегическому планированию развития агентства • Разработка и корректировка плана маркетинговых мероприятий по продвижению объектов недвижимости • Организация и контроль выполнения маркетинговых мероприятий по продвижению услуг (работ), агентства, корректировка их с учетом текущей ситуации
Основные необходимые умения	<ul style="list-style-type: none"> • Определять источники и способы получения данных для формирования баз • Устанавливать соответствие клиента определенной целевой группе • Определять потребности клиентов • Оценивать ресурсные возможности агентства по удовлетворению потребностей клиентов • Выбирать способы предоставления информации клиентам с учетом конкретных ситуаций, психологических типов клиентов и особенности их поведения • Другое 	<ul style="list-style-type: none"> • Анализировать динамику спроса и предложения на рынке недвижимости • Систематизировать и обобщать информацию • Определять эффективные способы продвижения объектов анализировать эффективность маркетинговых мероприятий и вносить корректировки • Анализировать ценности и конкурентные преимущества агентства • Анализировать сегменты рынка недвижимости (емкость, платежеспособность, стадия развития, перспектива спроса) • Выделять уникальность агентства • Формулировать цели в основных целевых зонах и прогнозировать развитие • Распределять цели по временным горизонтам • Другое
Основные необходимые знания	<ul style="list-style-type: none"> • Виды (классификация) целевых групп клиентов • Виды информации о потенциальных клиентах • Методы сбора информации • Источники поиска и получения информации • Порядок оформления заявок • Состояние рынка недвижимости, динамика его развития • Другое 	<ul style="list-style-type: none"> • Принципы функционирования рынка недвижимости • Методы анализа рынка недвижимости • Факторы, определяющие динамику и конъюнктуру рынка недвижимости в России • Тенденции и динамика развития рынка недвижимости • Виды инструментов совершения сделок на рынке недвижимости (кредитно-финансовые, страховые, нотариальные) • Виды мероприятий по продвижению объектов недвижимости • Другое
Другие характеристики	Коммуникабельность, добросовестность, ответственность, внимательность, стрессоустойчивость	Логическое и критическое мышление, коммуникабельность, ответственность, внимательность, стрессоустойчивость, высокий уровень речевой культуры



Слова Президента



В РАМКАХ КОНГРЕССА СОСТОЯЛАСЬ ИНАУГУРАЦИЯ НОВОГО ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ ТАТЬЯНЫ ДЕМЕНОК. МЫ СОБРАЛИ ЕЕ ЦИТАТЫ, КОТОРЫЕ РАССКАЗЫВАЮТ О БУДУЩЕМ РГР И ПРЕДВЫБОРНОЙ ПРОГРАММЕ ТАТЬЯНЫ ЮРЬЕВНЫ, КОТОРАЯ ДОЛЖНА БЫТЬ РЕАЛИЗОВАНА В ТЕЧЕНИЕ, КАК МИНИМУМ, ТЕХ ДВУХ ЛЕТ, ЧТО ОНА БУДЕТ ЗАНИМАТЬ ЭТУ ДОЛЖНОСТЬ

«Среди пунктов моей предвыборной программы, которая позволила мне победить, были подготовка стратегии развития Гильдии, первоочередные меры по её осуществлению, скорейшее утверждение профстандартов отрасли, а также подготовка федерального закона о риэлторской деятельности. Считаю, что в острой предвыборной борьбе я победила во многом благодаря постановке именно этих задач».

«В США сформировалась наиболее цивилизованная модель рынка недвижимости и риэлторских услуг: лицензирование, эксклюзивность договоров, прозрачная и понятная для всех система комиссионных за риэлторские услуги, а также взаимная ответственность сторон – риэлтора и потребителя его услуг. В 1990-е годы, на этапе своего формирования, наш российский рынок недвижимости использовал американский опыт. Но с тех пор мировой рынок вновь ушёл вперёд – и это мы почувствовали это, побывав на американском конгрессе».

«Нас ждет большой фронт работы. У нас в стране до сих пор не развит мультилистинг, нет эксклюзивности договоров в масштабах всей страны, потребитель и риэлтор в РФ по-прежнему не защищены на уровне закона, «вход в профессию» свободен для кого угодно».

«Пока профсообщество не сплотилось, – оно не может выработать единые правила игры. Из всех регионов-субъектов РФ лишь в 51 присутствуют ассоциации или палаты недвижимости. Во многих «объединениях» состоит только одна риэлторская компания. И до тех пор заявления РГР о развитии цивилизованных и единых правил игры на российском рынке недвижимости останутся не более чем клубными декларациями».

«Нам необходимо создание единой электронной площадки, где риэлторы смогут общаться, совершать партнерские продажи, обсуждать вопросы ценообразования и комиссионных. Если не будет единой площадки, – то и развития не будет».

«В регионах зачастую просто не знают о сервисах и объединяющих возможностях РГР. Ассоциации недвижимости работают келейно, каждая «варится в собственном соку». Пока самые достоверные данные о количестве сделок и обороту средств есть только в Росреестре. Но ведь это у риэлторов самые свежие и достоверные данные, поскольку именно они непосредственно общаются с клиентами. Мы создали портал по статотчетности и ценообразованию по разным регионам. Теперь его надо активно продвигать – о его возможностях мало кто знает».



«**Э**ксклюзивный договор защищает права потребителей. Он гарантирует, что один и тот же объект недвижимости не будет продаваться несколько раз. При заключении эксклюзивного договора клиент выбирает одного риэлтора, а не десять, и сотрудничает только с ним. В таком договоре прописаны права, обязанности и ответственность сторон, страховка и орган, куда при необходимости можно пожаловаться».

«**О**тказ от эксклюзивности предполагает, что один и тот же объект недвижимости будут продавать много риэлторов. Это ведет к анархии и хаосу на рынке. Мы все помним «лихие 90-е», когда из-за денег, вырученных от продажи квартиры, могли ограбить и даже убить. И я не хочу возврата в эти времена».

«**Р**иэлторские ассоциации отличаются в зависимости от разных регионов. Например, для Московской ассоциации риэлторов характерна масштабность мысли, нацеленность на перспективу, стратегический подход. В УПН – более конкретный и прагматичный подход, в Свердловской области – самая сильная и организованная палата недвижимости. В Новосибирске и Омске рынок также более-менее отрегулирован. В Хабаровском крае риэлторов меньше, но они более сплочённые. В Сочи – своя особенность. Сразу много недвижимости, в связи с подготовкой к Олимпиаде, было «выкинуто» на рынок, здесь пока ещё не всё стабилизировалось. В Крыму сделки с недвижимостью до сих пор проводят только нотариально».

«**П**о прогнозам аналитиков, застой на российском рынке недвижимости сохранится вплоть до 2018 года, и лишь к 2020 году начнётся улучшение показателей. Состояние рынка недвижимости прямо зависит от общей ситуации в экономике и социальных программ в стране. В их числе – льготная государственная программа субсидирования ипотеки, программа «Жильё для российской семьи» и другие. Государство, таким образом, поддержало рынок первичной недвижимости в самый сложный период».

«**Н**ынешний кризис носит более затяжной характер, чем предыдущие. Преимущества в этих условиях получают те компании, которые предлагают максимальный спектр услуг, используют современные IT-технологии, дорожат своей репутацией и ведут себя по отношению к клиентам порядочно. На рынке недвижимости новости распространяются мгновенно. И если агентство в чем-то «накосячило» – все об этом узнают, и очень быстро».

«**У** меня есть портфолио из 10 первоочередных задач РГР, которые, в свою очередь, трансформируются в стратегию в различных сферах: IT-технологий, законотворческой деятельности, продвижению самой профессии. Их реализация позволит увеличить численность РГР, долю Гильдии на рынке, поднять престиж риэлторской профессии».

«**С**овременный рынок стал более интересным и разнообразным. Девальвация рубля сделала российскую недвижимость интересной для инвестиций даже для иностранцев. Например, наши бывшие соотечественники из Испании, Израиля или Казахстана покупают квартиры в Екатеринбурге и считают это выгодным вложением средств».

«**Я** не уезжаю из Екатеринбурга. Здесь у меня свой бизнес, я возглавляю девелоперскую компанию, являюсь вице-президентом УПН, у меня много друзей и партнёров в самых разных кругах. Одно из моих образований – юридическое, до избрания в РГР я три года преподавала риэлторское дело в УрГЮА. Возможно, когда закончится мой срок президентства, вновь стану преподавать – мне понравилось. Рынок недвижимости – очень ёмкий и многогранный, и здесь каждый может найти себя». ■

Отзывы участников

XX Национального конгресса по недвижимости



Александр Ефремов,
президент рязанской палаты недвижимости

«Данный конгресс получился очень интересным и насыщенным. Это в первую очередь связано с тем, что на форуме поднимались вопросы, которые чрезвычайно актуальны для риэлторского сообщества. На мой взгляд, главным итогом XX Национального конгресса стало утверждение корпоративных профессиональных стандартов риэлторской профессии. Данный шаг очень важен для юридического закрепления самой профессии «риэлтор» в правовом поле. Также запомнились жаркие дебаты по обсуждению федерального закона о риэлторской деятельности. Участники форума активно дискутировали о том, каким он должен быть, нужно ли возвращать лицензирование или стоит делать ставку на СРО и сертификацию».

Роман Мурадян,
управляющий директор «МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости».

«Конгресс в очередной раз показал, что российский рынок недвижимости продолжает меняться. Прошлый непростой год внес свои корректировки, происходит определенный отсев игроков рынка, но сильные, проверенные временем бренды только усиливают свои позиции. Нам очень приятно, что такое знаковое для рынка недвижимости мероприятие, как Национальный конгресс, прошел в этом году на Уральской земле»

Светлана Чешуина,
президент гильдии риэлторов Вятки

«На Конгрессе делегация из Кирова приняла активно участие в работе съезда. Резолюция Конгресса направлена в адрес Президента Путина. Презентованы стандарты работы риэлтора! Это долгожданное событие, огромное уважение Уральской Палате за вклад в общее дело».

Александр Киприянов,
директор ООО «Техническая экспертиза и оценка»

«Благодарим организаторов XX Национального Конгресса по недвижимости за насыщенное событиями и интересными, креативными людьми, мероприятие».

За два дня участия в работе Конгресса мы получили заряд вдохновения и почерпнули огромное количество идей в развитии и продвижении бизнеса и укреплении партнерских взаимоотношений».

Лейла Рудь,
член Территориального органа по сертификации РГР «Южный Урал», директор АН «Стрижи»

«Спасибо за новые идеи, новые технологии и профессиональные контакты. Важна идея применения информационных технологий и CRM-систем, которые позволяют оказывать услуги более высокого качества и быстро реагировать на все изменения рынка недвижимости. Будем развиваться и двигаться вперед».



Нина Карпенко,
Президент национальной палаты недвижимости, директор фирмы «Недвижимость-Гарант»

«XX Национальный конгресс по недвижимости объединил достаточно большое количество представителей рынка из РГР, Национальной палаты недвижимости и отдельных риэлторов. Такой интерес объясняется тем, что сегодняшний рынок сильно отличается от докризисного, он меняется, и появилась необходимость по-новому взглянуть на профессию риэлтора».

Специалисты по недвижимости считают, что возникла объективная потребность в регулировании. Каждый год появляются новые законы, и отслеживать их самостоятельно крайне трудно, а тем более применять на практике. Другое дело, когда риэлторы входят в объединение и работают друг с другом сообща. А профессиональное сообщество инициирует различные мероприятия для повышения уровня знаний и обмена опытом».

Кроме того, участники конгресса приняли профессиональные стандарты риэлторской деятельности, потому что все они уверены, что не должно быть стандартов какой-то одной организации или отдельного региона. Необходимы единые стандарты агента по недвижимости, которым будет соответствовать каждый риэлтор. И то, что у нас создана СРО означает, что мы движемся в правильном направлении».



Елена Власова,
Президент СРО «Профессиональные риэлторы Омской области»,
директор ООО «Мой дом»

«Программа Конгресса была очень насыщенной: были затронуты вопросы о регулировании рынка недвижимости, приняты стандарты риэлторской деятельности, обсуждались вопросы о принятии закона о риэлторской деятельности. На мой взгляд, это событие важно для специалистов по недвижимости. Такие мероприятия приносят практическую пользу, поскольку происходит не только актуализация знаний, но и появляются новые идеи, позволяющие по-современному взглянуть на профессию риэлтора.

Помимо семинаров был практический обмен опытом. Специалисты компаний, в том числе и из других регионов, делились своими знаниями и навыками. И, естественно, воспользоваться этим опытом очень ценно. Мы приобрели много новых знакомств. Мы и сейчас активно общаемся с риэлторами из других регионов, так как мы не конкуренты, а, скорее, партнеры».

Максим Репин,
директор
ООО «ОМЭКС»

«В рамках Национального конгресса, на мой взгляд, самого крупнейшего мероприятия по недвижимости в нашей стране, проходила аналитическая конференция, где освещались самые последние прикладные разработки для информационного обеспечения профессиональной деятельности участников рынка. Комитет по консалтингу Российской гильдии риэлторов ведет постоянную работу по усовершенствованию аналитических инструментов, которые очень важны в условиях нынешнего кризиса, когда рынок стагнирует. Эти наработки необходимы для того, чтобы каждый профессионал мог оперировать качественной информацией и принимать верные решения. Потому что только правильные решения помогут сохранить предприятие на плаву. Удалось также посетить секцию по IT-технологиям, где были представлены новейшие разработки для использования их на рынке недвижимости. Это интереснейшие проекты, которые, безусловно, нужно применять в своей деятельности.

Валерий Райс,
директор ООО «Авеста-риэлт»

«Уровень риэлторской аудитории на Конгрессе стал намного качественнее. Это говорит о том, что на рынке недвижимости неизбежно идет процесс естественного отбора профессии «риэлтор». И действительно, за последний год не только в Омске, но и по всей стране уменьшилось количество агентств недвижимости. А это значит, что на рынке остаются лишь достойные игроки.

Люди, которые работают на этом рынке, не сидят сложа руки, они применяют новые технологии, и не только в IT-сфере, но и в риэлторских услугах. Чтобы выживать в сложившейся ситуации, нужно делать в два, а то и в три раза больше работы, чем мы делали до кризиса. Коллеги из других регионов, посетившие конгресс, это люди, которые хотят идти вперед и смотрят в будущее.

Василий Олейников,
генеральный директор ООО «Рио-Люкс»

«Спасибо за Конгресс! Получили много полезной информации и контактов, взяли в работу. После официально-деловой части были продуктивные встречи от Сочи до Владивостока. Желаем всем участвовать в таких профессиональных мероприятиях. Если человек едет с желанием, он возьмет то, что действительно необходимо в работе; если за «волшебной таблеткой» – то ее нет. Нужно продолжать развиваться и общаться!».

Дмитрий Саламатов,
директор компании БН «СОДОС»

«Считаю, что Конгресс — это одна из тех площадок, где на достойном уровне представляются различные проекты, необходимые в работе специалистов по недвижимости. Удалось пообщаться с коллегами из других регионов, которые также как и я работают с коммерческой недвижимостью. Почерпнул много полезного от тех компаний, которые действительно можно назвать развитыми. И ведь из них никто не пеняет на кризис — все активно работают и привносят что-то новое, чтобы даже в этих реалиях работать достойно. Многие из них используют новые технологии, например, мультилистинг, который в Омске, к сожалению, пока не сильно развит. Также удалось увидеть объекты коммерческого назначения, которые относят к классу А по международным стандартам. И скажу честно, Омску есть к чему стремиться». ■

Екатерина Плоскова,
заместитель директора
ООО «Город солнца»

«С каждым годом уровень данного мероприятия становится все выше и достойнее. Программа XX юбилейного конгресса оказалась еще насыщеннее и интереснее. Мы обсуждали самые разнообразные вопросы, касающиеся рынка недвижимости и очень много времени посвятили теме взаимодействия друг с другом внутри профессии, что, безусловно, важно для нашей деятельности. На конгрессе я, как опытный риэлтор, убедилась в том, что иду в правильном направлении. Для специалистов по недвижимости очень важно работать сообща, и не только взаимодействовать с коллегами из других городов, но и между собой внутри нашего города. Все-таки сейчас не время кризиса, а время некоей перезагрузки, которая, я уверена, плодотворно скажется на развитии настоящих профессионалов этого рынка.

Мне импонирует идея РГР о том, чтобы сделать рынок недвижимости цивилизованным, и узаконить риэлторскую деятельность. Это способствует уходу недобросовестных риэлторов и даст возможность работать тем, кто действительно хочет, а главное, сможет качественно предоставлять свои услуги».





«Профессиональное признание» нашло героев!

12 ИЮНЯ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ В РАМКАХ ЮБИЛЕЙНОГО XX НАЦИОНАЛЬНОГО КОНГРЕССА ПО НЕДВИЖИМОСТИ СОСТОЯЛАСЬ ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОГО КОНКУРСА «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ РГР 2016». БЫЛИ НАЗВАНЫ ЛУЧШИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ОТРАСЛИ, ВЫБРАННЫЕ ПУТЕМ ТЩАТЕЛЬНОГО ОТБОРА И СЕРЬЕЗНОЙ КОНКУРЕНЦИИ. ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ ЕДИНОЙ КОНКУРСНОЙ КОМИССИИ ВЫСТУПИЛ СЕРГЕЙ ЛУПАШКО, ПРЕЗИДЕНТ КОРПОРАЦИИ «РЕСКОР».

Напомним, что целью конкурса «Профессиональное признание» является привлечение внимания общества к людям и компаниям, работающим на рынке недвижимости. Пропаганда в профессиональном сообществе прогрессивных технологий ведения бизнеса, укрепление национальных стандартов, повышение уровня и качества профессиональной деятельности на рынке недвижимости является одним из способов достижения Миссии и Целей Российской Гильдии Риэлторов.

Вы скажете: почему «Профессиональное признание»? Да, прежде всего потому, что самой значимой для настоящего профессионала является оценка его коллег. В нашем конкурсе оценка производится как раз профессионалами. Поэтому, зная «требовательность» и «при-





страстие», с которыми они относимся к своим коллегам, легко сделать вывод, что конкурс не может быть формальным. Отметим, что именно профессиональное признание служит мерилем качества, которое работает на рынке в отсутствие принятого закона и не до конца оформившихся профессиональных стандартов.

Правила проведения конкурса имеют независимую демократическую основу. Каждый профессиональный участник рынка, независимо от принадлежности к Гильдии Риэлторов, может принять в нем участие. Достаточно, изучив правила проведения конкурса и порядок представления документов по выбранной номинации, оформить и направить необходимый пакет в адрес РГР и Руководителя конкурсной комиссии. Всего в этом году было 25 номинаций.

Год от года количество и названия номинаций изменяются в зависимости от требований рынка недвижимости. Неизменным остается главный принцип - профессионалы рынка сами определяют победителей и это гарантия того, что оценка объективна!

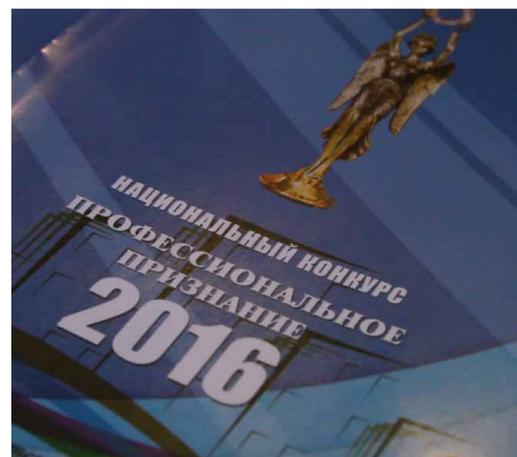




ПОБЕДИТЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОГО КОНКУРСА «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ РГР 2016»! ★

- ★ **«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2016»**
(численностью сотрудников до 15 чел.)
ООО «Офис на Третьего Интернационала», МО, г. Ногинск
- ★ **«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2016»**
(численностью сотрудников до 30 чел.)
ООО «АН «Диал», г. Екатеринбург
- ★ **«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2016»**
(численностью сотрудников от 30 чел. до 100 чел.)
ООО «АН «Авеста-РИЭЛТ», г. Омск
- ★ **«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2016»**
(численностью сотрудников более 100 чел.)
ООО «Владис», г. Владимир
- ★ **«Лучшая брокерская компания малых городов России 2016»**
(населением до 150 тыс. чел.)
ООО «Перспектива и Право», МО, г. Ступино
- ★ **«Лучшая брокерская компания на рынке аренды жилья 2016»**
ООО «Находка», г. Екатеринбург

- ★ **«Лучшая оценочная компания в сфере недвижимости 2016»**
НАО «Евроэксперт», г. Москва
- ★ **«Лучшее профессиональное объединение РГР 2016»**
Дальневосточная Гильдия Риэлторов (ДГР)
- ★ **«Лучший аналитик рынка недвижимости 2016»**
номинация не состоялась.
По решению Единой конкурсной комиссии компании ООО «Ариороса», Волгоград и ФРК «Этажи», г. Тюмень – награждаются дипломами за развитие аналитического движения в своих регионах.
- ★ **«Лучшее СМИ (печатные средства, радио, телевидение) по освещению рынка недвижимости 2016»**
CENTURY21Magazine, Москва
Лучшее печатное корпоративное СМИ
- ★ **Лучшее online-СМИ**
ООО «Квадрум. Медиа», Москва
- ★ **Лучшее региональное online-СМИ**
Портал Vsemetri.com





- ★ **«Лучший журналист по освещению рынка недвижимости 2016»**
Заблудовская Марина Михайловна
- ★ **«Лучший интернет-сайт риэлторской компании 2016»**
ФРК «Этажи», г. Тюмень
- ★ **«Лучший орган системы сертификации РГР 2016»**
НП «РГР.Южный Урал», г. Челябинск,
- ★ **Диплом за развитие системы сертификации РГР на территории Красноярского Края и Республики Хакасии**
НП «Красноярский союз Риэлторов»
- ★ **Диплом за развитие системы сертификации РГР на территории Волгоградской области**
НП «Нижеволжская Гильдия риэлтров»
- ★ **«Лучшее учебное подразделение по подготовке специалистов рынка недвижимости 2016»** АН «Квадротека», г. Новосибирск
- ★ **«Лучшая брокерская компания на рынке ипотечных сделок 2016»**
(численностью сотрудников более 100 чел.)
ООО «ГК Новосел», г. Екатеринбург

- ★ **«Лучшая брокерская компания на рынке зарубежной недвижимости 2016»**
GrekodomDevelopment
(ГрекодомДевелопмент), г. Москва
- ★ **«Лучшая брокерская компания на рынке загородной недвижимости 2016»**
РК «Богданов и партнеры», г. Екатеринбург
- ★ **«Лучшая компания по юридическому сопровождению сделок с недвижимостью 2016»**
АН «Квадротека», г. Новосибирск
- ★ **«Лучшая брокерская компания на рынке коммерческой недвижимости 2016»**
ООО «Анком», г.Улан-Удэ
- ★ **«Лучший ресурс риэлторской компании в социальных сетях 2016»**
ООО «АН «Диал», Екатеринбург

Поздравляем победителей и ждем новых участников и победителей в следующем году!





ОБЪЕДИНЯЯ
ПРОФЕССИОНАЛОВ