

ПРОФЕССИОНАЛ РГР



май, 2017



Тема выпуска:
**XXI Национальный
конгресс по недвижимости
в Воронеже**



Шаг к партнерству

Российская Гильдия Риэлторов заключила договор с «Центром недвижимости от Сбербанка». Что думают в регионах?



Против эксклюзива

УФАС по Свердловской области ополчилось против Уральского палаты недвижимости. Как оценивают в регионах?



Дело на миллион. Какой будет Единая база объектов недвижимости РГР?

Вице-президент РГР Андрей Хромов рассказал, что сегодня представляет из себя концепция федеральной мультилистинговой системы.



Кто за новенького?

В июне пройдут выборы президента-элект - будущего президента РГР. На пост претендуют два риэлтора - Владимир Каплинский и Арсен Унанян.



В режиме рецессии

Комитет по аналитике Российской Гильдии Риэлторов рассказал, как менялись цены на недвижимость в первом квартале.



Фото на память

В июне пройдет Национальный конгресс по недвижимости. Что обязательно нужно посмотреть в Воронеже и какие фотографии оттуда привезти?

«Закон — настоящий, полноценный профильный — необходим как воздух»



В АПРЕЛЕ ДЕПУТАТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ В ПЕРВОМ ЧТЕНИИ ОТКЛОНИЛИ ОЧЕРЕДНУЮ ВЕРСИЮ ЗАКОНОПРОЕКТА О РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ИСТОРИЯ ДЛИТСЯ УЖЕ МНОГО ЛЕТ, НО ДО СИХ ПОР ДАЖЕ СРЕДИ РИЭЛТОРОВ НЕТ ЕДИНОГО МНЕНИЯ О НЕОБХОДИМОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА. ОТСУТСТВУЕТ ЧЕТКОЕ ПОНИМАНИЕ ТОГО, КАКИМ ОН ДОЛЖЕН БЫТЬ. ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ ТАТЬЯНА ДЕМЕНОК ОЗВУЧИЛА СВОЮ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ.

Риэлтор работает в очень узком правовом поле, не имея никаких прав (а зачастую и обязательств). Более того, законное требование об оплате его работы – не дай бог ему повысить голос на клиента! – может быть квалифицировано как действия в рамках ст.163 УК РФ – «Вымогательство...».

Наиболее любопытным документом в настоящее время является, конечно, заключение комитета Государственной думы по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям к законопроекту «О посреднической (агентской) деятельности на рынке сделок с недвижимостью». Радикальный вариант его прочтения таков: в ближайшее время риэлторская деятельность прекратит свое существование. И это мнение законодательной власти! На чем же базируется такая оценка?

Дело в том, что в своем заключении законодотворцы не просто критикуют законопроект с точки зрения правовых коллизий, а пытаются проанализировать современное состояние рынка недвижимости и роль риэлторов на этом рынке. Говорится, что концепция законопроекта морально устарела, что рынок так выглядел 10-15 лет назад, когда посреднические услуги были востребованы. Сегодня же рынок, по их словам, кардинально изменился.

Ссылаясь на некие результаты ведения крупными юридическими компаниями практик сопровождения сделок с недвижимостью с 2006 по 2016 год, представители комитета утверждают, что количество риэлторов на рынке недвижимости сократилось практически вдвое. В качестве основных причин значительного снижения спроса на услуги посредников на рынке недвижимости называются пять.

1 ПРИЧИНА НОМЕР ОДИН – поисковые сервисы в интернете, которые позволяют гражданам самостоятельно искать недви-

жимость. Вывод: для поиска и подбора риэлтор не нужен.

2 ПРИЧИНА НОМЕР ДВА – развитие государством сети МФЦ, которые упростили процедуру подачи и оформления документов при приобретении и оформлении прав собственности на недвижимость. Вывод: теперь граждане могут совершать сделки с недвижимостью, даже не обладая специальными знаниями и навыками, риэлтор не нужен.

3 ТРЕТЬЯ ПРИЧИНА – активизация продаж объектов жилищного фонда на открытом рынке крупнейшим собственником недвижимости в России в лице подконтрольных государству структур. Им сегодня принадлежит около 10% жилищного фонда в стране. Причина странная, но риэлтор опять не при делах.

4 ЧЕТВЕРТЫЙ АРГУМЕНТ тоже не ахти. «Получившая в последнее время широкое распространение практика продажи недвижимого имущества на открытых аукционах». И что? Я бы здесь еще добавила: «результаты» таких аукционов зачастую являются предметом коррупционных скандалов.

5 ПЯТАЯ ПРИЧИНА – начало работы портала центра недвижимости от Сбербанка «Домклик».

И в качестве яркого финала этой части заключения звучит такая фраза: «Вряд ли оставшиеся на рынке немногочисленные риэлторские компании смогут составить реальную конкуренцию столь серьезным оппонентам». Откуда такие выводы – приходится только гадать.

По нашим подсчетам, в стране около 500 тыс. агентов, занимающихся операциями на рынке недвижимости в той

или иной мере. В самой РГР состоит более 1 тыс. агентств, в них трудятся специалисты из 50 регионов нашей страны. Есть еще одно объединение – Национальная палата риэлторов, которая работает в трех регионах и еще в семнадцати имеет представительства. И как-то мы не сокращаемся, а периодически увеличиваемся.

Поэтому говорить об умирании профессии риэлтора преждевременно. Закон – настоящий, полноценный профильный – необходим государству, риэлторам, потребителю как воздух.

Как ни крути, а риэлтор необходимое звено в цепочке участников рынка недвижимости. Я не хочу сравнивать риэлтора с продавцами машин, продуктов, предметов интерьера, хочу лишь показать, насколько важна и нужна эта профессия.

А почему же тогда так много нареканий к риэлторам? Ответ тоже очевиден. Потому что нет барьера в профессию. Потому что любой гражданин при желании может назвать себя специалистом, и ничего ему за это не будет.

Сегодняшняя задача РГР – расширить правовое поле для риэлторов, расширить функции риэлторов на границах зон взаимодействия с государственными органами и организациями, с финансовыми институтами; помочь государству в борьбе с отмыванием средств, добытых преступным путем, и даже с терроризмом; вывести риэлторскую деятельность в зону прозрачной экономики, избавить риэлторскую сферу от тех «коллег», которые предпочитают криминальные приемы и технологии рейдерского отъема собственности.

Материал взят с сайта «РБК-Недвижимость»



ШАГ К ПАРТНЕРСТВУ

В АПРЕЛЕ РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ ЗАКЛЮЧИЛА ДОГОВОР С «ЦЕНТРОМ НЕДВИЖИМОСТИ ОТ СБЕРБАНКА». СТОРОНЫ ОПРЕДЕЛИЛИ УСЛОВИЯ РАБОТЫ И РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЪЕКТОВ НА САЙТЕ «ДОМКЛИК».

В начале 2017 года риэлторское сообщество всколыхнула новость: Сбербанк вывел на рынок сервис – «Домклик». Банк анонсировал его как сайт, где клиенты могут подать заявку, оформить все документы на получение ипотеки и подобрать квартиру. Но на встрече с российским президентом Владимиром Путиным глава Сбербанка Герман Греф противопоставил услугу риэлтора и возможности сайта: «Если человек пользуется услугами риэлторов, то весь процесс – от начала до конца, до оформления прав собственности – стоил 150 тыс. рублей. Сегодня услуга стоит примерно 10 тысяч». Естественно, подобное заявление не осталось незамеченным в про-

фессиональной среде. Специалисты сочли запуск сервиса как попытку Сбербанка вытеснить риэлторов с рынка.

Однако нет худа без добра. Прения вокруг «Домклик» заставили риэлторов всей страны сплотиться. В марте на заседании Национального совета РГР было принято решение заключить договор с ООО «Центр недвижимости от Сбербанка» (ЦНС) о размещении на портале «Домклик» объектов недвижимости, с которыми работает риэлторское сообщество.

Стороны приступили к переговорам. Уже в апреле договор был подписан.



ЦИТАТА

Татьяна Деменок,
президент Российской
Гильдии Риэлторов

Договором предусмотрено, что ЦНС не претендует на риэлторскую деятельность, чтобы не возникало конфликтной ситуации между специалистами по недвижимости и сотрудниками Сбербанка. В договоре отражены права и обязанности сторон, последствия неисполнения принятых на себя обязательств. Оговорено, что «Домклик» не должен повторять «правила» многих порталов о недвижимости, на нем должны отсутствовать двойные лоты. Кроме того, мы прописали, что лоты, предоставленные членами Гильдии, будут размещаться с логотипом РГР. Это гарантия качества и свидетельство о том, что объект в полном порядке, проверен.

Выгружать объекты или не выгружать? Решение по этому вопросу принимается на местах. И здесь региональные ассоциации придерживаются разных мнений. Некоторые компании уже выгрузили объекты, не дожидаясь заключения договора, другие до сих пор категорически против.

Второй вопрос, на который нужно ответить риэлторам в регионах: каким образом выгружать объекты. Есть два варианта: централизованно через региональную ассоциацию или самостоятельно каждым агентством.

Основная работа для членов Российской Гильдии Риэлторов впереди – предстоит наладить бизнес-процессы, понять, какие изменения и дополнительные пункты стоит внести в договор.

Самое главное, консолидацию, которая случилась вокруг РГР, нужно использовать. Она может стать хорошим толчком для увеличения количества членов Гильдии, а значит, ее веса и авторитета, а также для ускоренного развития Федеральной базы недвижимости. Ведь создание ФБН позволит уже не Сбербанку, а РГР диктовать условия игры на рынке недвижимости.

Мнения регионов



Елена Цветкова, руководитель Ассоциации «Волгоградская региональная гильдия риэлторов»:

Члены нашего регионального отделения ждали решения и не выгружали данные. Подписание соглашения запустило

этот процесс. Мы будем делать выгрузку централизованно, чтобы обеспечить чистоту базы и исключить повторное выставление объектов.

На мой взгляд, для членов РГР должны быть преференции. Например, сниженная процентная ставка по ипотеке на объекты наших агентств.

Дмитрий Серов, президент «Региональной гильдии риэлторов Дальневосточного федерального округа»:

Рад, что в этом вопросе стороны пришли к консенсусу.

Думаю, что выгружать свои объекты в базу «Домклик» – это личное дело каждого агентства. Наша компания будет это делать обязательно.

Мне клиент платит за качественную услугу, за быструю продажу объекта. Поэтому я буду использовать все

возможности максимально. Но до сих пор через «Домклик» не было совершено ни одной продажи. Посмотрим, как будет дальше.

В данный момент чистота базы сервиса Сбербанка не отличается от других массовых площадок, там также можно встретить несуществующие объекты. Сбербанку нужно обратить внимание на это и регулировать чистоту базы.

В Хабаровске есть внутренний портал ассоциации, где члены размещают объекты, есть собственная CRM и мультилингвоя система. Они работают более эффективно.



Андрей Ненашев, председатель Правления НП «Лига риэлторов Кузбасса»:

На мой взгляд, Сбербанк неправильно рассматривать как конкурента. Есть агентства, которые считают, что он

может повредить риэлторам на рынке. Но Сбербанк может забрать только тех клиентов, у которых одна продажа или одна покупка. Будем честны, доля таких заказчиков у агентств мала. Чаще к нам приходят люди, у которых намечается сложная сделка. С такими случаями Сбербанк работать не будет.

ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА

Надо смотреть на него как на партнера для риэлторов. Поэтому я поддерживаю выгрузку данных на портал «Домклик». Но нужно не каждой компании в отдельности это делать, выгрузка должна происходить централизованно, причем одной кнопкой. Потому что важно обеспечить чистоту и достоверность базы.

В Новокузнецке большинство риэлторов выставляют свои объекты на портале «Вариант». Именно он станет нашим партнером при выгрузке данных в «Домклик».



Андрей Нечаев, вице-президент РГР, президент СРО «Союз риэлторов Сибири»:

Сбербанк – сильная организация, против которой сложно да и не нужно бороться. Мы вовремя начали переговоры и пришли к решению. Давайте просто представим, что было бы, не будь подписанного соглашения. Сбербанк, скорее всего, потерял бы намного меньше, чем риэлторы.

В Республике Бурятия каждое агентство будет самостоятельно выгружать данные в «Домклик». Задача Сбербанка – не превратить базу объектов в барахолку. Бывает, что одну квартиру продает 18-20 агентств, в данный момент непонятно, как банк будет выходить из этой ситуации.



Елена Максимча, председатель совета ассоциации «РГР. Пермский край»:

Это рамочный договор, который дает возможность региональным отделениям РГР самостоятельно определяться в отношениях с «Домкликом».

Сбербанк всегда являлся партнером риэлторского сообщества. На самом деле ничего не изменилось. Единственное, что вызывает дискуссии, это дополнительные услуги банка и база объектов недвижимости. Если говорить не о краткосрочной выгоде, а долгосрочной работе на рынке недвижимости, то плюсов риэлторское сообщество Перми не видит. В данный момент прямые выгоды видны только для Сбербанка, именно это породило некоторую напряженность в партнерстве.

«Домклик» – это платформа, на которой клиент Сбербанка может приобретать дополнительные услуги. Чтобы привлечь к платформе больше клиентов, необходимо собрать большой пул предложений.

Дополнительные услуги, которые планирует реализовывать банк через портал, с первого взгляда



могут показаться заменой риэлторской услуги. Есть предположение, что именно так и будут их позиционировать. В Перми риэлторы понимают, что в первую очередь пострадают клиенты, и поэтому не торопятся за счет своей базы объектов развивать сервис.

Самое главное, продукт совершенно не учитывает интересы клиента. Риэлтор – это проводник на рынке недвижимости. Его задача – своевременно подсказать человеку, на чем можно сэкономить при сделке, как не ошибиться с выбором, на что обратить внимание, как поторговаться или наоборот, продать дороже. Риэлтор – это и консультант, и переговорщик, и продавец. Банк никогда не будет оказывать таких услуг. «Домклик» – это всего лишь площадка «купи-продай». Доска объявлений с дополнительными платными сервисами.

В ассоциации «РГР. Пермский край» прошло заседание Совета, на котором было принято решение: «Не рекомендовать компаниям-членам ассоциации «РГР. Пермский край» размещать объекты недвижимости на портале «Домклик» до решения вопроса организации коллективной выгрузки через Единую базу объектов недвижимости». 12 мая состоялась встреча директоров агентств недвижимости, на котором данное решение было поддержано.

На сегодняшний день выгрузка происходит индивидуально. Это не самый лучший вариант. Наша региональная ассоциация при поддержке риэлторского сообщества сейчас создает свой портал по недвижимости «РУМЕТР 59», чтобы аккумулировать чистую и проверенную базу объектов. И уже оттуда, по решению риэлторского сообщества, будет производиться выгрузка на сторонние рекламные площадки.



ПРОТИВ ЭКСКЛЮЗИВА

УФАС ОПОЛЧИЛОСЬ ПРОТИВ УРАЛЬСКОЙ ПАЛАТЫ НЕДВИЖИМОСТИ. ПОВОДОМ СТАЛИ ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ДОГОВОРЫ. В УПН НЕ СОГЛАСНЫ С ВЫВОДАМИ ВЕДОМСТВА И НАМЕРЕНЫ ОСПОРИТЬ РЕШЕНИЕ В АРБИТРАЖНОМ СУДЕ.

В апреле управление Федеральной антимонопольной службы по Свердловской области признало факт нарушения закона о защите конкуренции Уральской палатой недвижимости. Поводом для проверки, которая длилась почти год, стала договоренность компаний-членов партнерства о работе по системе эксклюзивных договоров. По мнению антимонопольного ведомства, исполнение таких договоров свидетельствует об отказе от конкуренции между участниками рынка – членами палаты.

«Нарушение выразилось в координации экономической деятельности своих членов путем установления единых и обязательных для них правил поведения на рынке недвижимости, в части определения характера договоров в качестве «эксклюзивных». Их исполне-

ние приводит к отказу членов УПН от заключения договоров с теми покупателями, которые уже заключили эксклюзивные договоры», – говорится на сайте УФАС.

Участники рынка отмечают, что выводы УФАС не соответствуют действительности и показывают, насколько далеко ведомство от понимания отрасли. Отметим, эксклюзивные договоры существуют с момента основания УПН, то есть с 1995 года. «К сожалению, специалисты антимонопольного ведомства показали свою некомпетентность. Во-первых, эксклюзивный договор подразумевает защиту интересов продавца недвижимости, но не лишает права других риэлторов участвовать в продаже этого объекта. Они могут выступать на стороне покупателей этого объекта, защищая его интересы, – отметил вице-президент Российской гильдии риэлторов Константин Апрелев. – Во-вторых, эксклюзивный договор не означает, что только одна компания может представлять объект в Интернете. Это могут делать все, кто выгружает данные в мультиплистинговую систему УПН».

В УПН уже готовятся опротестовать решение УФАС в арбитраже. «Определение УФАС – это очень объемный документ, содержащий всю информацию о предоставленных сведениях. При изучении фактической части становится понятно, что нарушений нет. При этом выводы сделаны абсолютно противоположные. Нет четких доказательств нарушения и не описаны последствия для рынка. Это позволяет нам надеяться на успех в арбитражном суде», – рассказал Руслан Галеев, исполнительный вице-президент РГР.



По мнению представителей риэлторского сообщества, эксклюзивные договоры не противоречат законодательству. «Договор – дело добровольное. Стороны устанавливают правила, по которым они готовы работать друг с другом. Форма эксклюзивного клиентского договора предусмотрена законодательством. Задача ассоциации – решение общих проблем и координация деятельности. Получается, что все в рамках законодательства», – считает г-н Галеев.



Агентским договором может быть предусмотрено обязательство принципала не заключать аналогичных агентских договоров с другими агентами, действующими на определенной в договоре территории, либо воздерживаться от осуществления на этой территории самостоятельной деятельности, аналогичной деятельности, составляющей предмет агентского договора.

ст. 1007 Гражданского кодекса Российской Федерации

Участники рынка отмечают, что эксклюзивный договор повышает качество услуг. Ведь он гарантирует, что риэлтор будет максимально заинтересован в скорейшей продаже объекта недвижимости. «Такой договор позволяет более четко представлять интересы покупателя. Конечно, никто из агентств не отказывается от конкуренции. Покупатель и продавец недвижимости может выбрать любого риэлтора или расторгнуть договор и уйти к другому специалисту», – полагает Константин Апрелев.

Отметим, что формат эксклюзивного договора – это распространенная практика и в других регионах. Особенно часто именно в таком формате работают агентства в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске и Перми.

«Работать или нет по эксклюзивным договорам каждый риэлтор решает сам. Если кто-то набирает большое количество объектов, заключает ли он по ним эксклюзивные договора? Думаю нет, потому что невозможно все качественно отработать, да и не у всех стоит такая задача. При эксклюзивном договоре риэлтор отвечает за продажу от «А» до «Я», несет ответственность за результат, ведь это влияет на его репутацию и рекомендации. Иногда клиенты не хотят заключать договора, считая, что чем больше риэлторов будут продавать его объект, тем быстрее состоится продажа, это лотерея, за результаты которой никто не отвечает. – поделилась мнением президент ассоциации «Гильдия риэлторов Черноземья» Наталия Колесникова. – Чтобы не возникало подобных вопросов, необходимо сделать деятельность риэлтора более прозрачной. У потенциального покупателя должна быть возможность оценить профессионализм агентства: посмотреть отзывы, узнать о проведенных сделках, познакомиться с рейтингами, проверить аттестацию. Для этого необходимо принятие закона о риэлторской деятельности».

Дело на МИЛЛИОН.

Какой будет Единая база объектов недвижимости РГР?



ОДНОЙ ИЗ ТЕМ ПОСЛЕДНЕГО ЗАСЕДАНИЯ ПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ СТАЛО ОБСУЖДЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ПРОЕКТА ЕДИНОЙ БАЗЫ РГР. ЧЛЕНЫ ПРАВЛЕНИЯ РЕШИЛИ ВЗЯТЬ ЗА ОСНОВУ ПРОЕКТ, ПОДГОТОВЛЕННЫЙ ГРУППОЙ АНДРЕЯ ХРОМОВА. ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ РГР И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО СЕРВИСАМ И ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ АНДРЕЙ ХРОМОВ РАССКАЗАЛ «ПРОФЕССИОНАЛ РГР», ЧТО НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ПРЕДСТАВЛЯЕТ ИЗ СЕБЯ КОНЦЕПЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ МУЛЬТИЛИСТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ.

– Андрей Александрович, зачем риэлторскому сообществу нужна федеральная база недвижимости (ФБН)?

– Мы провели анкетирование членов РГР и выяснили, что подавляющее большинство поддерживает создание Федеральной базы недвижимости. Другое ее название – Федеральная мультилистинговая система (МЛС). Она должна стать площадкой, которая объединит все региональные базы и на которой будут выставлены предложения о продаже объектов недвижимости со всей страны. При этом ФБН удовлетворяет интересам не только риэлторов, но и государства и граждан.

– Каким образом?

– Отличительными характеристиками Федеральной базы недвижимости должны стать уникальность, чистота и качество. В базе не будет дублей и фейков, только проверенные, чистые и качественные объекты недвижимости.

По моему мнению, сегодня есть очевидный социальный запрос на появление такой базы на федеральном уровне. У риэлторского сообщества есть все шансы реализовать такой запрос, так как именно агентства недвижимости сегодня являются основным источником информации об объектах, находящихся в продаже. Стандарты управления процессом размещения такой информации станут весомым элементом общей системы стандартов РГР. Частью Федеральной базы недвижимости станет система МЛС, система партнерских продаж. Поэтому для бизнеса ФБН станет еще и площадкой с едиными и понятными правилами игры, где компании смогут совершать партнерские сделки с разделом комиссионных. Что касается потребителей, то для них Федеральная база недвижимости станет своего рода гарантией качества и защитит его интересы, предоставляя понятную информацию об объектах от операторов рынка, действующих по общим правилам.

– Кто сможет стать участником Федеральной базы недвижимости?

– Если в вопросе создания ФБН все риэлторы единодушны и говорят, что она должна быть, то здесь такого же единодушия не наблюдается. Часть опрошенных считают, что в базе должны быть объекты только членов РГР. Но таких меньшинство. Все же если мы говорим о проекте федерального масштаба, то база должна содержать значимое количество объектов недвижимости, а для этого она должна стать инструментом широкого круга участников рынка.

Наш проект предполагает, что участниками ФБН могут стать все легальные и легитимные участники рынка, готовые соблюдать правила ФБН и платить за подключение и пользование базой. Размещения объектов от физических лиц и от так называемых частных маклеров в ФБН не будет.

– Какой будет цена?

– Ответа на этот вопрос пока нет. Конечно, участие в ФБН не будет безвозмездным. Проведенное нами анкетирование показало: риэлторы готовы платить за пользование этой базой. И мы хотим сделать ее самокупаемой. Для предварительных расчетов мы оперировали ценой в 200 рублей в месяц на одного агента.

Однако точный ответ на данный вопрос будет дан после утверждения концепции и разработки экономической модели. Создание портала предполагается реализовать не за счет участников, а за счет привлеченных ресурсов. На определенном начальном этапе доступ может быть и вовсе бесплатным.

– А во сколько примерно обойдется создание Федеральной МЛС?

– По предварительным подсчетам, в части создания портала речь идет о нескольких десятках миллионов рублей, а ее ежемесячное обслуживание может составить две-три сотни тысяч. Кроме того, нужен бюджет для продвижения базы в Интернете, чтобы сайт в поиске появлялся в первых строчках выдачи. Если подойти серьезно к этому вопросу, то сумма может начинаться от 1 млн рублей в месяц. Хотя, конечно, будем исходить из возможностей.

– Что будет из себя представлять Федеральная база недвижимости?

– Планируется, что это будет портал, расположенный на едином домене с региональными поддоменами. Собственник всех доменов – РГР.

Предполагается, что будут открытая и закрытая части портала. Открытая часть доступна всем посетителям и включает в себя доступ к картотеке объявлений, просмотр отдельных карточек и т. д. Закрытая часть предназначена для риэлторов. Там будет информация об эксклюзивности объекта, предложение о разделе комиссионных – процент от сделки или фиксированная сумма и т. д.

– Когда пройдет следующее обсуждение концепции проекта Единой базы РГР?

– В июне на XXI Национальном конгрессе по недвижимости. Создание объединенной профессиональной базы недвижимости и правил МЛС, систем партнерских продаж сегодня – это центральная тема, вокруг которой сегодня разгораются жаркие дискуссии на профессиональных форумах и в социальных сетях. Этой теме будет посвящена и практическая конференция «Профессиональные информационные базы и системы совместных продаж – основа профессиональных сервисов». Приглашаю всех в Воронеж, чтобы всем вместе обсудить концепцию и поделиться мнениями.

КТО ЗА НОВЕНЬКОГО?

В ИЮНЕ ЧЛЕНАМ РГР ПРЕДСТОИТ ПРИНЯТЬ КЛЮЧЕВОЕ РЕШЕНИЕ. ОНО ОПРЕДЕЛИТ ЖИЗНЬ ГИЛЬДИИ НА БЛИЖАЙШИЕ ТРИ ГОДА. УЧАСТНИКИ НАЦИОНАЛЬНОГО СОВЕТА ВЫБЕРУТ ПРЕЗИДЕНТА-ЭЛЕКТ – БУДУЩЕГО ПРЕЗИДЕНТА ГИЛЬДИИ. В ТЕЧЕНИЕ ГОДА НОВЫЙ УПРАВЛЕНЕЦ БУДЕТ ВНИКАТЬ В ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛИ И РГР, А В ИЮНЕ 2018 ГОДА ДЕЙСТВУЮЩИЙ ПРЕЗИДЕНТ ПЕРЕДАСТ ЕМУ БРАЗДЫ ПРАВЛЕНИЯ. НА ПОСТ ГЛАВЫ РГР ПРЕТЕНДУЮТ ДВА РИЭЛТОРА – ВЛАДИМИР КАПЛИНСКИЙ (НАХОДКА) И АРСЕН УНАНЯН (ЧЕЛЯБИНСК). «ПРОФЕССИОНАЛ РГР» ПРИВОДИТ ТЕЗИСЫ ИЗ ПРЕДВЫБОРНЫХ ПРОГРАММ ОБОИХ КАНДИДАТОВ.

ИЗ ПОЛОЖЕНИЯ О ПРЕЗИДЕНТЕ-ЭЛЕКТ РГР

Президент-элект выполняет следующие должностные обязанности:

- На время отсутствия Президента, по поручению Президента, замещает его, выполняя функции Президента;
- Входит в состав Правления Гильдии, непосредственно участвует в его работе;
- По поручению Президента, выступает с официальной информацией и предложениями от имени Гильдии в средствах массовой информации;
- По поручению Президента курирует работу не менее двух профильных комитетов Гильдии.
- Возглавляет комитет по подготовке и проведению ежегодного национального конгресса.

Президент-элект по поручению Президента может выполнять иные обязанности или иметь от Президента другие специальные полномочия для представительства от имени Гильдии.

АРСЕН УНАНЯН, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГРУППЫ ПРЕДПРИЯТИЙ «КОМПАНЬОН» (ЧЕЛЯБИНСК)

Имя Арсена Унаняна давно известно в профессиональной среде за пределами Челябинской области. Очень динамичный, целеустремленный, он не только активно развивает собственный бизнес, но и с головой включается в общественные проекты и даже сам является инициатором некоторых из них. В роли главы РГР видит себя умеренным революционером. Последние полгода жизнь кандидата насыщена поездками, встречами, переговорами. По итогам одной из таких встреч Арсен Унанян принял участие в пресс-конференции, на которой рассказал, по какому пути, по его мнению, следует двигаться риэлторскому сообществу. Вероятно, озвученные тезисы лягут в основу предвыборной программы кандидата.

Арсен Унанян:

Мою кандидатуру выдвинули около десятка регионов. Для меня это сложный момент. Победа означает, что 2-3 года жизни будут посвящены общественной работе. Возможно, в ущерб собственному бизнесу. Очень хочется, чтобы то, к чему я иду, было и достойным завершением моей карьеры. Если быть президентом, надо чтобы после тебя произошли какие-то изменения.

Бюджет

Изменения коснутся бюджета гильдии риэлторов. РГР больше нельзя гордиться тем, что было раньше, нужно задуматься о будущем. И чтобы это «завтра» было, необходимо вкладывать разумные деньги в развитие Гильдии. Если нас устраивает текущая ситуация, то вполне достаточно того, что мы имеем – 10-12 млн рублей в год. Но при создании сильной общественной организации, которая помогает своим членам развиваться, достигать целей, требуется бюджет в несколько раз больше. Я считаю, что разумно и возможно увеличить бюджет организации уже через год.

Естественно, приниматься такое решение будет при консолидированном мнении профессионального сообщества. Я подготовлю вариант, в котором будут прописаны статьи расходов, и какие требуются на них суммы с полным обоснованием.

Управление гильдией

Я надеюсь, у меня получится ужесточить требования к органам управления РГР и к ее участникам. Методы, которые мы используем для управления Гильдией, из прошлой жизни. И они тормозят наше развитие. Правление в РГР – это не совещательный орган, а рабочий. Правлению необходим сильный исполнительный аппарат, укомплектованный серьезными профессионалами. Еще более



важны сильные комитеты в рамках нашей деятельности. Именно они и являются основным «мозгом» и точками роста. Буду рад и благодарен всем профессионалам из разных сфер, если они выделят время для работы в комитетах: от маркетинга до образования!

Работа региональных ассоциаций

РГР – это объединение региональных ассоциаций. Чтобы у гильдии было сильное лобби, нужно чтобы региональные ассоциации на местах обладали этим лобби. Значит нужно создать такие условия. В рамках конгресса будет ряд мероприятий, посвященных именно созданию и развитию региональных ассоциаций. Не секрет, что во многих застой, а новичкам нужна крепкая опора.

Закон о риэлторской деятельности

Ведется обширная работа и ежедневно проходят встречи с законодателями и представителями бизнес-сообщества, совещания и разрабатываются документы. Перед конгрессом и съездом в Воронеже на сайте РГР будет размещена концепция государственного регулирования и на основе обратной связи и ее утверждения будет выбран путь общения с законодателем. Мы нужны государству, как и оно нам.

Отношение к эксклюзивным договорам

Наша компания работает по эксклюзивным договорам. И пока они не противоречат законодательной норме, эту позицию мы менять не будем. Такое позиционирование сделано многими компаниями не для того, чтобы поставить клиента в неудобное положение или загнать в рамки. Риэлтор, который заключает эксклюзивный

договор, берет на себя обязанность совершить для клиента ЧТО-ЛИБО. Государство скажет по-другому, есть решение суда – будем делать так, как скажет закон. Пока я считаю, что эксклюзивный договор – это основа нашего бизнеса. Однако если договор ущемляет клиентов в их правах, тогда такие договоры надо отменять.

Но пока в нашей сфере много нерешенных вопросов, и этот вопрос, я считаю, далеко не самый важный.

По материалам пресс-конференции с директором АН «Этажи» Ильдаром Хусаиновым
<https://www.youtube.com/watch?v=okMcUpIECCO>

ВЛАДИМИР КАПЛИНСКИЙ, РУКОВОДИТЕЛЬ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ «ВЛАДИМИР» (НАХОДКА)

Экс-президент Дальневосточной гильдии риэлторов, вице-президент Российской гильдии риэлторов, Международный член NAR и FIABCI, эксперт консультативной группы по рынку недвижимости Европейской экономической комиссии ООН (UNECE), эксперт Агентства стратегических инициатив (АСИ), руководитель Агентства недвижимости «Владимир» в городе Находка Приморского края.

Всё это о Владимире Каплинском, кандидате на пост президента-элект Российской Гильдии Риэлторов. Уже больше 15 лет он посвятил рынку недвижимости, из которых почти 10 лет активно участвует в работе РГР.

Коллеги Владимира Каплинского называют живым, очень энергичным и деятельным человеком, способным внести свежую струю в работу РГР. Тем более что его пример заразителен: он и в бизнесе достигает хороших результатов, и успевает участвовать в самых разных мероприятиях, касающихся рынка недвижимости.

Для вестника «Профессионал РГР» Владимир Каплинский сформулировал основные тезисы своей предвыборной программы:

- Россия – великая страна с огромными территориями и возможностями, а весь рынок недвижимости в совокупности – это около 30% ВВП страны! Потенциал риэлторов – недооценен!
- Риэлторы должны ответить на вопросы: кто мы, что делаем, зачем нужны? Вопросы эти нужно рассмотреть в системах и моделях страны – социальной, экономической, культурной, административной, гражданской.
- Российской Гильдии Риэлторов нужно дать четкое определение организации и ответить на вопросы: какую ценность РГР несет риэлторам, потребителям (клиентам агентств недвижимости) и экономике страны в целом.
- Относительно всего что касается рынка недвижимости, у нас должно быть свое аргументированное мнение и конструктивное предложение.
- Нужна большая цель, конкретная и понятная, измеримая и определенная во времени! После этого ее проще разбить на промежуточные задачи.
- Есть три точки роста – образование, сервис и лоббирование. Всё это сейчас используется неэффективно.
- Успешная компания – это успешные сотрудники, успешные партнеры, успешные клиенты. В новой парадигме современного мира бизнеса необходимо всестороннее развитие, а не просто эмоциональное удовлетворение.
- Закон о риэлторской деятельности нужен, при этом он должен быть понятным и работающим.
- В вопросах налогообложения агентов нужно рассмотреть как самозанятых граждан с простой патентной системой, тем самым уменьшить риски для руководителей и собственников агентств недвижимости, повысит ценность для страны и общества в целом.
- Необходимы изменения в ФЗ-44 (о госзакупках) об аукционах по приобретению (продаже) объектов недвижимости. Нужно ужесточить требования к участникам торгов в пользу профессиональных и публичных агентств недвижимости (сертификация, страхование, членство в профобъединении и т. д.).





В режиме рецессии

КОМИТЕТ ПО АНАЛИТИКЕ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ ПОДВЕЛ ИТОГИ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2017 ГОДА И ОЗВУЧИЛ ПРОГНОЗЫ НА ГОД.

Главная тенденция первых трех месяцев 2017 года – это продолжающееся падение цен на жилье в новостройках почти во всех крупных городах.

На вторичном рынке современное готовое жилье более устойчиво по ценам, а вот стоимость старого жилищного фонда (хрущевки, сталинки, брежневки) просела на 6-18%.

Однако рынок новостроек остается более привлекательным для покупателей по сравнению со вторичкой. На первичке фиксируется перевес спроса на новостройки в высокой стадии готовности,



10 июня в рамках деловой программы XXI Национального конгресса в Воронеже пройдет аналитическая бизнес-конференция «Рынок покупателя: надолго или навсегда?». Участники обсудят, какие есть общие тенденции и различия в регионах, каким образом уже перестраиваются и подстраиваются рынки недвижимости крупнейших городов России под рынок покупателя, как перейти к заинтересованному покупателю.

или на уже введенные дома – покупатель не готов рисковать и вкладывать деньги в котлован, так как часть застройщиков задерживает сроки ввода жилых объектов в эксплуатацию.

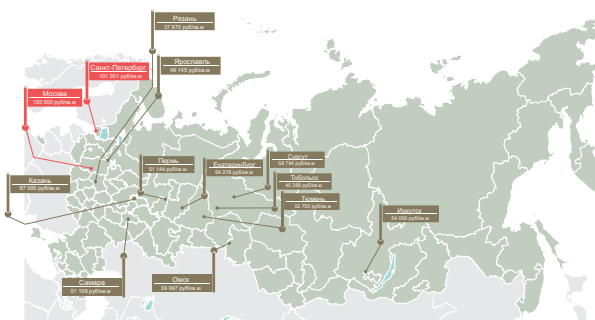
Специалисты прогнозируют, что к концу года в среднем по стране цены просядут еще на 5-7%. Причем снижение стоимости квадратных метров не улучшит ситуацию с покупательной способностью, ведь реальные доходы россиян продолжают падать.

В комитете по аналитике РГР полагают что, скорее всего, в 2017 году объем возводимого жилья упадет, и рынок покупателя снова может превратиться в рынок продавца. Для застройщиков – это плюс, а для потребителей – минус, так как выбор квартир уменьшится, а цены будут держаться либо на прежнем уровне, либо начнут расти.

Согласно прогнозам аналитиков, в 2017 году рынок недвижимости будет находиться в состоянии рецессии. Это подтверждается следующими факторами: доминирование предложения над спросом, снижение спроса на жилье, постепенное сокращение строительства, падение цен на недвижимость.

Восстановление спроса на уровне 2013-2014 годов начнется не ранее 2019 года.

Текущий уровень средних цен на первичном рынке жилья в городах России, март 2017 г.



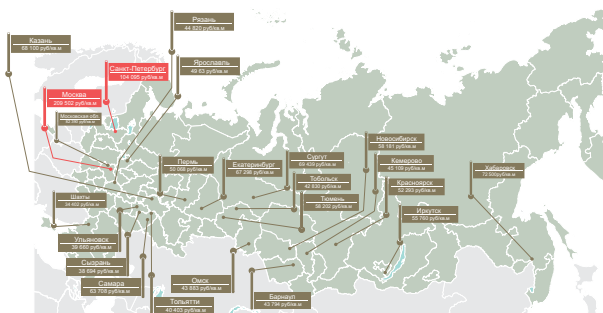
ИЗМЕНЕНИЯ

за 1 квартал 2017 г.

01 Санкт-Петербург	- 2,0%
02 Екатеринбург	+ 1,9%
03 Казань	+ 0,4%
04 Саратов	- 3,6%
05 Тюмень	- 0,5%
06 Ярославль	- 1,3%
07 Пермь	+ 1,7%
08 Тольятти	- 2,2%
09 Омск	- 1,2%
10 Рязань	- 1,7%

В течение 1 квартала 2017г. в крупнейших городах РФ продолжилось падение цен на первичном рынке многоквартирного жилья, исключением является Казань. Тем не менее рынок новостроек остается более привлекательным для покупателей по сравнению со вторичным рынком. Фиксируется перевес спроса на новостройки в высокой стадии готовности, или на уже введенные дома. На сегодняшний день покупатель не готов рисковать, вкладывая деньги в котлован, так как часть застройщиков задерживает сроки ввода в эксплуатацию своих объектов.

Текущий уровень средних цен на вторичном рынке жилья в городах России, март 2017 г.



ИЗМЕНЕНИЯ

за 1 квартал 2017 г.

01 Барнаул	- 1,2%
02 Екатеринбург	- 1,1%
03 Иркутск	+ 0,4%
04 Казань	- 0,4%
05 Кемерово	- 0,5%
06 Красноярск	- 0,4%
07 Москва	- 0,4%
08 Московская область	+ 0,6%
09 Новосибирск	- 1,1%
10 Омск	- 0,8%
11 Пермь	+ 0,5%
12 Рязань	+ 1,8%
13 Самара	+ 2,5%
14 Санкт-Петербург	- 1,8%
15 Саратов	+ 0,6%
16 Сызрань	- 0,8%
17 Тольятти	+ 0,6%
18 Тольятти	- 2,0%
19 Тюмень	- 0,3%
20 Ульяновск	+ 0,1%
21 Хабаровск	- 1,8%
22 Шахты	- 0,5%
23 Ярославль	- 3,3%

На вторичном рынке многоквартирного жилья в городах РФ наблюдается существенное снижение цен на старый жилищный фонд («подешевел», «бракновал», «спалили») от 5 до 15%. Сравнение готовое жилье более устойчиво по ценам, но по срокам экспозиции все же уступает «первичке», так как застройщики, по сравнению с собственниками, более гибкие в плане установления цен.

ПЯТЬ ШАГОВ В СМИ

ВОЗМОЖНО ЛИ СТАТЬ ГЕРОЕМ ПУБЛИКАЦИЙ В СМИ БЕЗ РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТА? ДА, ЕСЛИ ПРИЛОЖИТЬ НЕМНОГО УСИЛИЙ И НАБРАТЬСЯ ТЕРПЕНИЯ, УТВЕРЖДАЮТ СПЕЦИАЛИСТЫ PR-АГЕНТСТВА «МАРТ» (ПЕРМЬ). И ОНИ ГОТОВЫ ДЕЛИТЬСЯ СВОИМ ОПЫТОМ. СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ЧЛЕНОВ ГИЛЬДИИ КОМИТЕТ ПО PR ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ И ВЫСТАВОЧНЫМ МЕРОПРИЯТИЯМ ОРГАНИЗОВАЛ ВЕБИНАР.

Змая директор компании «Март» Любовь Акимова рассказала про «Пять шагов в СМИ», которые по силам совершить всем решившим попасть в таблоиды. На собственном опыте эксперт продемонстрировала, что успех при таком подходе гарантирован.

Участие в вебинаре приняли более 20 человек. Для тех, кто не успел подключиться online, «Профессионал РГР» приводит выдержки из доклада.

Любовь Акимова, директор PR-агентства «Март»:

Объяснять ценность дружбы с региональными изданиями особой нужды нет. Добиться уважения потенциальных клиентов, возможных сотрудников и даже партнеров легче тому, на кого ссылаются в качестве эксперта, приглашают на интервью или просят поделиться советом местные журналисты. Но попытка предложить свои услуги редакциям для многих оборачивается провалом, а точнее, указанием на дверь отдела рекламы. В итоге возникает стойкое убеждение: журналистов не интересует ничего, кроме денег. Но, возможно, просто нужно сменить тактику.

И...

1. Понять, куда идти и зачем это надо?



Прекратите узнавать новости с помощью агрегаторов Яндекс и Mail.ru. Изучите местные СМИ: печатные издания, порталы, телеканалы. Зайдите на их сайты, оцените, какие материалы там публикуются. Интересуют ли журналистов найденных вами СМИ



новости о рынке недвижимости, изменении городской среды, новых проектах строительного рынка и т. д. Обратите внимание, как зовут журналистов, которые освещают эти темы. В век соцсетей и открытых данных найти их контакты будет несложно.

Выберите те СМИ, чья аудитория совпадает с вашей. Массовые издания – отличный способ наладить диалог с потенциальными клиентами. Расположения партнеров проще будет добиться у газет и порталов, которые пишут о бизнесе. Эти же издания наверняка читают представители власти.

2. Стать интересным для журналиста



Отдел продаж СМИ жаждет денег. Журналист ищет живые темы, которые найдут отклик у его читателей. Все, что от вас требуется – предложить интересный контент. Это могут быть рейтинги самых дорогих и дешевых квартир (не только из базы вашего агентства), обзоры городских новостроек, советы и лайфхаки.

Расскажите о проблемах, которые есть в вашей отрасли и предложите подготовить колонку. Найдите аргументы, почему озвученные вами темы могут быть интересны аудитории издания или телеканала. Даже если журналист отметит все обозначенные предложения, он, возможно, предложит свои варианты или запишет ваши контакты, чтобы обратиться за помощью в будущем.

3. Стать полезным



Переговоры прошли удачно и ваши предложения одобрены. Это только начало. В большинстве случаев вам самим предстоит подготовить материал. Собрать информацию, оформить текст в соответствии с требованиями издания. Чем больше

работы вы возьмете на себя, тем скорее получите желаемый результат.

4. Научиться быть вежливым



К сожалению, это правило только на первый взгляд кажется очевидным. Вовремя отвечайте на звонки и письма, соблюдайте деловые этикеты или заранее предупреждайте, если не укладываетесь в оговоренные сроки.

Журналист – ваш союзник, а не подчиненный. Качать права и требовать подготовить материал на важную для ВАС тему – не вариант. Вместо «Нам хочется/важно, чтобы вы написали» придерживайтесь формулировки «Будет ли вашим читателям интересно прочитать о...».

5. Общайтесь



Далеко не каждый журналист может позволить себе писать только на любимую или хорошо изученную тему. Но, чем лучше он начнет разбираться в вопросах недвижимости, тем чаще будет писать и обращаться к вам за комментариями. Поэтому

находите время, чтобы пояснять непонятные корреспонденту моменты, рассказывать о том, что происходит в отрасли – возвращайте специалиста в вопросах недвижимости.

Всего пять шагов. На первом этапе их выполнение может занять много времени. Например, знакомство с местной прессой или подготовка рейтинга или аналитики. Но за упорный труд вы будете вознаграждены. При планомерной последовательной работе и большом наборе СМИ можно добиться до пяти публикаций в месяц с упоминанием вашей компании. Потребуется примерно полгода, чтобы СМИ запомнили вас и начали самостоятельно обращаться за помощью, не дожидаясь инициативы с вашей стороны.



РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ ПРОВЕЛА

ВЕБИНАР ДЛЯ ЭКСПЕРТОВ ТОС

В АПРЕЛЕ В РГР СОСТОЯЛСЯ
ВЕБИНАР ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ
ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОРГАНОВ
СЕРТИФИКАЦИИ (ТОС)
«РИЭЛТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ –
СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЙ
БИЗНЕС. СЕРТИФИКАЦИЯ
КОМПАНИЙ. АТТЕСТАЦИЯ
СПЕЦИАЛИСТОВ. ЕДИНЫЙ РЕЕСТР».

Напомним, именно ТОСы оценивают агентства недвижимости на предмет соответствия их деятельности национальному стандарту. На сегодняшний день в РГР аккредитовано порядка 40 организаций, которые принимают решение о сертификации риэлторских компаний. Важно, чтобы специалисты владели информацией об изменениях на рынке недвижимости в полном объеме. В ходе вебинары эксперты рассмотрели основные вопросы системы добровольной сертификации на рынке недвижимости. Участники познакомились со схемами регулирования риэлторской деятельности и элементами структуры системы сертификации.

Кроме этого, спикер вебинара уделил особое внимание Единому реестру сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости. Андрей Хромов, председатель Управляющего совета Руководящего органа Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РФ, рассказал участникам о функциях, возможностях и системе управления данного инструмента.

Благодаря Единому реестру, клиент получает возможность выбора профессиональных (компетентных) и надежных (этичных) агентов и агентств с гарантиями профессионализма и надежности (обеспечивается Системой сертификации), а агентство/агент повышают свою конкурентоспособность за счет увеличения числа клиентов, которые выбирают их в Едином реестре. В вебинаре приняли участие специалисты рынка недвижимости из Краснодара, Сочи, Челябинска, Новокузнецка, Самары, Саратова, Улан-Удэ, Нижнего Новгорода, Красноярска, Владимира и Тюмени.



На очередном заседании Управляющего совета Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости решен вопрос о внесении дополнений в Национальный стандарт.
Дополнения касаются аттестации по двум квалификациям – «Агент по недвижимости» и «Брокер по недвижимости». Принято решение обратиться в Комитет по обучению и профессиональному образованию для актуализации вопросов для аттестации специалистов. После планируется внести дополнения в Национальный стандарт.



В Перми состоялся XII Камский форум профессионалов рынка недвижимости

Камский форум получил название «Трансформация бизнеса. От идеи к воплощению» и был посвящен оценке реальных кейсов в сфере строительства, девелопмента, управления и продажи недвижимости.

Центральной темой пленарного заседания форума стали нововведения рынка и изменения, к которым они приведут. В бурную дискуссию вылилось обсуждение сервиса Сбербанка «Домклик». Свою позицию по новому сервису высказали обе стороны – от лица риэлторов вице-президент РГР Арсен Унанян, от имени Сбербанка – директор Управления по работе с партнерами «Западно-Уральского банка» ПАО «Сбербанк» Дмитрий Богомяков. Но даже в конце дня, после игры «Новые идеи для развития бизнеса», проведенной представителями Сбербанка, риэлторы и финансисты остались каждый при своем мнении.



Два дня форума были насыщены событиями. Риэлторы успели обсудить инвестиционный потенциал регионов России, изменения в законодательстве, услышать о современных способах управления коммерческой недвижимостью и даже принять участие в деловых играх.

В этом году мероприятие собрало более 300 участников. «Его особенностью стало то, что большая часть участников – это риэлторы, кроме них на форуме также присутствовали застройщики, оценщики, управляющие коммерческой недвижимостью, – рассказывает председатель Совета ассоциации «Региональная гильдия риэлторов. Пермский край» Елена Максимча. – Форум в этом году заинтересовал очень много новых участников и мы надеемся, что они присоединятся к нам в следующем году для обмена опытом». Традиционно пермяков поддержали специалисты из соседних регионов – Челябинской, Омской, Свердловской, Кировской областей.



«Московские звезды» вновь зажглись!

24 апреля были объявлены лауреаты Международного конкурса профессионального признания в области достижений на рынке недвижимости «Московские звезды – 2017».

«Московитом года 2017» стал – Тимур Зельдич, первый заместитель начальника государственной инспекции по контролю за использованием объектов недвижимости города Москвы. «Россиянин года 2017» – Владимир Ресин, депутат Государственной думы.

В этот же день Московская ассоциация риэлторов провела торжественную церемонию награждения лауреатов регионального Конкурса для журналистов и СМИ, PR-служб компаний и организаторов деловых мероприятий «Золотое перо – 2017».

Лучшим порталом рынка недвижимости стал Inr.ru. Лучшим печатным СМИ был признан журнал «Новостройки». «За лучший дебют» приз получил Роман Ефремов («Челнинские известия») и Дмитрий Исламов («Пермский обозреватель»).





фото с сайта maxmedia.ru

Дальневосточный съезд профессионалов рынка недвижимости прошел в Хабаровске

В съезде приняли участие 159 представителей рынка недвижимости из Хабаровска, Комсомольска-на-Амуре, Владивостока, Находки, Уссурийска, Благовещенска, Биробиджана, Южно-Сахалинска. Также к дальневосточникам присоединились коллеги из Москвы, Санкт-Петербурга, Красноярска и Иркутска.

Участники съезда обсудили новые законодательные аспекты работы риэлторов, особенности нотариальных сделок и налогообложения. Они познакомились с инструментами, помогающими приобретать недвижимость в других регионах. С помощью очков виртуальной реальности все желающие смогли «переместиться» из Хабаровска в квартиру одного из жилищных комплексов в Санкт-Петербурге.

«Радует, что в этом году собралось такое количество представителей не только дальневосточных городов, но и западной части нашей страны. Это говорит о необходимости нашей профессии и о желании коллег совершенствовать навыки. Грамотного специалиста-риэлтора не может заменить ни один онлайн-сервис. Это в первую очередь психолог, профессиональный переговорщик, который за счет своих навыков и опыта способен приводить, казалось бы, обреченные на провал переговоры», – подчеркнул президент региональной гильдии риэлторов в Дальневосточном федеральном округе Дмитрий Серов.



фото с сайта kms.ru

Союзу риэлторов Сибири 15 лет

В апреле Союз риэлторов Сибири отметил 15-летний юбилей.

«Надеюсь, что сегодняшний праздник будет содействовать сплочению нашей организации, повышению престижа профессии риэлтор, профессии универсальной, интересной, сложной и социально ответственной», – отметил Андрей Нечаев, президент союза.

Союз риэлторов Сибири объединяет более 25 профессиональных

компаний рынка недвижимости Республики Бурятия.

На мероприятии почетные грамоты получили лучшие агентства и риэлторы, осуществляющие наибольшее количество сделок и получающие хорошие отзывы от клиентов.

Кстати, Андрей Нечаев не только возглавляет региональный союз, но и является вице-президентом РГР и входит в Национальный совет организации. То есть позиция сибиряков представлена на федеральном уровне. Андрей Александрович всегда отстаивает точку зрения

местных риэлторов и делится идеями с коллегами из других регионов.

«15 лет для профессионального объединения – это немало. Работа в течение такого срока говорит о востребованности и нужности союза, только вместе и сообща можно отстаивать интересы риэлторского сообщества, – поздравила коллег Татьяна Деменок, президент РГР. – Желаю всем риэлторам Сибири ставить перед собой амбициозные цели и успешно их достигать! Пусть ваш интерес к профессии и стремление развиваться и идти вперед не угасают!»





Воронеж

**ГОТОВ К ВСТРЕЧЕ УЧАСТНИКОВ
XXI Национального Конгресса
по недвижимости!**

В ПЕРВОЙ ДЕКАДЕ ИЮНЯ РИЭЛТОРЫ СО ВСЕЙ РОССИИ ВСТРЕТЯТСЯ НА НАЦИОНАЛЬНОМ КОНГРЕССЕ В ВОРОНЕЖЕ. ПОВЕРЬТЕ, ГОРОД ДОСТОИН ВНИМАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ. ЕЖЕГОДНО ЗДЕСЬ СДАЕТСЯ БОЛЕЕ 1 МЛН КВ.М. ЖИЛЬЯ. СТАТИСТИКА ФИКСИРУЕТ РОСТ ТЕМПОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА. ТЕ, КТО ДО СИХ ПОР СЧИТАЛ СТОЛИЦУ ЧЕРНОЗЕМЬЯ ПРОВИНЦИАЛЬНЫМ ГОРОДОМ, БУДУТ ПРИЯТНО УДИВЛЕНЫ.



XXI Национальный конгресс по недвижимости

В 2017 году:



пройдет в Воронеже
7 – 11 июня



3 дня основной
деловой программы



8 бизнес-туров



20 актуальных
секций



более 50 спикеров

За 21 год:



Конгресс собрал
делегатов из 51
региона страны



более 7 тысяч
профессионалов



состоялся в 6
крупных городах
России

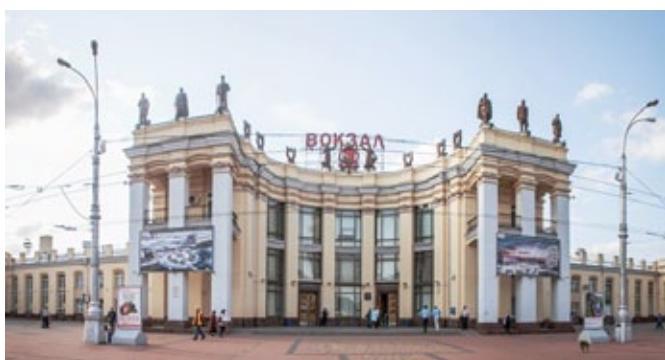


УДОБНО

- Развитое авиасообщение
- Скоростное железнодорожное сообщение
- Автомобильные дороги федерального значения



ВОРОНЕЖ – современный город с богатой историей. Первые упоминания о нем в летописи датируются 1177 годом, всего на 30 лет позднее упоминаний о Москве. Но официальной датой основания города считается 1586 год. В настоящее время здесь проживают более 1 млн человек. В 2011 году Воронежу был присвоен статус города федерального масштаба.



ВЫГОДНО

- Развитая гостиничная сеть: выбор отелей и гостиниц 4* и 5* по ценам ниже столичных.
- Расположение в центре города, а также рядом с местом проведения Конгресса – многофункциональным центром Expo Event Hall.



КОМФОРТНО

Уникальная современная площадка проведения мероприятий Конгресса – Event Hall (многофункциональный трансформируемый зал, созданный по мировым стандартам качества и оснащенный высокотехнологичным комплексом оборудования), а также 9 конференц-залов вместимостью от 100 до 250 человек, расположенных в едином комплексе, входящем в десятку лучших ТРЦ России.



НОВОСТИ

К участию в пленарном заседании XXI Национального конгресса по недвижимости приглашены губернатор Воронежской области и депутаты Государственной думы

9 июня 2017 года на XXI Национальном конгрессе по недвижимости в Воронеже пройдет пленарное заседание на тему «Законодательное регулирование риэлторской деятельности: вчера, сегодня, завтра». Оно откроет деловую программу конгресса, которая рассчитана на три дня (9-11 июня) и включает в себя десятки конференций, круглых столов и мастер-классов.

К участию в пленарном заседании приглашены депутаты Государственной думы – председатель комитета по государственному строительству и законодательству Павел Крашенинников и председатель комитета по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям Николай Николаев, а также заместитель министра экономического развития, руководитель Росреестра Виктория Абрамченко и ВРИО директора департамента недвижимости Министерства экономического развития Вячеслав Спиренков.

Приглашения также направлены Уполномоченному по правам предпринимателей, сопредседателю общероссийской общественной организации «Деловая Россия» Борису Титову, члену генерального совета «Деловой России» Анне Лупашко и старшему вице-президенту ВТБ24 Андрею Осипову.

Национальный конгресс по недвижимости в 2017 году принимает город Воронеж. К участию в нем приглашены представители региона – губернатор Воронежской области Алексей Гордеев и руководитель Департамента строительной политики Олег Гречишников, директор девелоперской компании «ВДК» Евгений Хамин и президент Нотариальной палаты Воронежской области Анна Чугунова.

Профессиональное сообщество на Конгрессе будут представлять президент Российской Гильдии Риэлторов Татьяна Деменок и президент Гильдии Риэлторов Черноземья Наталия Колесникова.

XXI Национальный конгресс по недвижимости пройдет в Воронеже с 7 по 11 июня. Организатор Национального конгресса по недвижимости – Российская гильдия риэлторов. Генеральный партнер – девелоперская компания «ВДК» (Группа компаний Хамина), главный ипотечный банк-партнер – ВТБ24.



ГОРОД ДЛЯ БИЗНЕСА. ВОРОНЕЖ – АКТИВНЫЙ УЧАСТНИК МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ СДЕЛОК.

Агентства недвижимости и застройщики Воронежа заинтересованы во взаимовыгодном сотрудничестве с риэлторскими агентствами России.

1 Воронеж востребован для переселения из различных регионов России по следующим критериям:

- удобное территориальное расположение: 500 км на юг от Москвы (Федеральная трасса М-4 «Дон»);
- благоприятный климат (средняя температура лета + 25 °С, зимой – 7 °С);
- безопасные географические условия проживания (отсутствие наводнений, землетрясений, селей, ураганов);
- один из самых зеленых городов России, рядом с городом находится государственный природный заповедник;
- развитая инфраструктура: постоянные рабочие места в самых разных отраслях, включая крупнейшие международные и федеральные компании, а также в сельском хозяйстве, государственных и коммерческих структурах;
- высокий уровень медицинского обслуживания;
- город молодежи: в 37 вузах ежегодно обучается свыше 130 000 студентов;
- Воронеж – культурная столица России и СНГ 2015 года, в городе проводится свыше 130 международных фестивалей в год.

2 В Воронеже большой ассортимент готовых и строящихся квартир высокого качества от надежных застройщиков по ценам ниже цен Москвы, Санкт-Петербурга и Краснодарского края.

- Стоимость первичного жилья в сегменте эконом и комфорт варьируется в диапазоне от 36 до 60 тысяч рублей за метр квадратный.

НОВОСТИ

Как участники Национального конгресса по недвижимости смогут отдохнуть в Воронеже?

Национальный конгресс по недвижимости – это не только насыщенная деловая программа, круглые столы и мастер-классы, множество деловых встреч и полезных знакомств. Это еще и возможность поближе познакомиться с Воронежем – местом проведения XXI Национального конгресса.

Организаторы Конгресса предлагают участникам отправиться на экскурсионную программу «Вечерний Воронеж». На выбор предлагается пять вариантов:

1. Экскурсия по Воронежскому водохранилищу и историческому центру города;
2. Экскурсия по историческому центру города с посещением корабля-музея «Гото Предестинация»;
3. Экскурсия по усадьбе Веневитиновых;
4. Обзорная экскурсия по Воронежу – городу четырех святителей;
5. Обзорная экскурсия по Воронежу.

Стоимость экскурсий колеблется в диапазоне от 850 до 1100 рублей. Запись на них уже открыта на сайте конгресса congressrgr.ru

Кроме того, для участников Конгресса установлена специальная цена на посещение Воронежского океанариума и Парка аттракционов, которые находятся в сити-парк «Град». Там же расположен Expo Event Hall – площадка для проведения конгресса.

XXI Национальный конгресс по недвижимости состоится в Воронеже с 7 по 11 июня, деловая программа мероприятия рассчитана на три дня.

9 и 10 июня пройдут десятки конференций, круглых столов, мастер-классов.

11 июня участники Конгресса смогут отправиться в бизнес-туры в офисы, на объекты и строительные площадки риэлторских и девелоперских компаний.

Организатор Национального конгресса по недвижимости – Российская гильдия риэлторов. Генеральный партнер – девелоперская компания «ВДК» (Группа компаний Хамина), главный ипотечный банк-партнер – ВТБ24.

НОВОСТИ

Риэлторы из всех регионов России приедут в Воронеж на Национальный конгресс по недвижимости

С 7 по 11 июня в Воронеже состоится XXI Национальный конгресс по недвижимости «Новая реальность. Вызовы и возможности для риэлторского сообщества». Это крупнейшее событие для профессионалов рынка, которое ежегодно организует «Российская гильдия риэлторов».

Особое внимание на конгрессе будет уделено трем важным и актуальным сегодня темам – это законопроект «О риэлторской деятельности», создание единой Федеральной базы объектов недвижимости и договорные отношения с «Центром недвижимости от Сбербанка» («Домклик»).

Татьяна Деменок, президент «Российской гильдии риэлторов»:

– На Национальном конгрессе, прежде всего, мы обсудим концепцию законопроекта «О риэлторской деятельности» и мультилистинговой системы. Последняя необходима не только для совершения партнерских сделок, но и для регулирования рынка недвижимости, чтобы потребитель наших услуг был уверен: риэлтор – это нужная социально-ответственная профессия, которую не смогут заменить никакие порталы.

Конечно, на Конгрессе будет еще много разных тем и увлекательных путешествий в тонкости

профессионального мастерства, различных IT-инструментов, маркетинговых ходов и лабиринтов, образовательных фишек.

Деловая программа конгресса рассчитана на три дня. 9 и 10 июня пройдут десятки конференций, круглых столов и мастер-классов, где профессионалы рынка обсудят стоящие перед отраслью вызовы и новые эффективные технологии работы. 11 июня участники Конгресса смогут отправиться в бизнес-туры в офисы, на объекты и строительные площадки риэлторских и девелоперских компаний. Организатор Национального конгресса по недвижимости – Российская гильдия риэлторов. Генеральный партнер – девелоперская компания «ВДК» (Группа компаний Хамина), главный ипотечный банк-партнер – ВТБ24.

ФОТО НА ПАМЯТЬ

ОРГАНИЗАТОРЫ НАЦИОНАЛЬНОГО КОНГРЕССА СОВМЕСТНО С ГИЛЬДИЕЙ РИЭЛТОРОВ ЧЕРНОЗЕМЬЯ СОСТАВИЛИ ТОП-10 ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЕЙ ВОРОНЕЖА, РЯДОМ С КОТОРЫМИ ОБЯЗАТЕЛЬНО НУЖНО СДЕЛАТЬ СЕЛФИ НА ПАМЯТЬ.



1. Театр оперы и балета

Театр привлекает внимание красивым внешним декором, эффектной подсветкой в ночное время. В фотообъектив может попасть и еще одно значимое здание ансамбля площади – бывшая гостиница «Воронеж». Если вам нужно сверить часы – точное воронежское время укажут часы на этом доме.



2. Памятник Белому Биму

Невозможно пройти мимо знаменитого воронежского пса, который ждет своего хозяина около театра кукол «Шут». По традиции каждый погладит Бима и загадает желание Бима. Главная особенность памятника – отсутствие постамента и натуральная величина, поэтому ребятишки с удовольствием могут гладить животное, чесать за бронзовым ушком и обнимать. Скульптура Белого Бима является символом доброты, милосердия и любви. Здесь же, около театра на высоких столбах полукругом расположились легко узнаваемые персонажи сказок А. С. Пушкина: рыбак с Золотой



рыбкой, Звездочёт, который преподносит царю Дадону Золотого петушка, и смеющийся Балда, скептически наблюдающий за попытками чертёнка поднять лошадь.

3. Лечебный стул № 0001

За домом Правительства Воронежской области в сквере установлен необычный памятник «Лечебный стул № 0001». А исцеляет он от вполне обычного недуга: уничтожает в душах зависть, жадность и мелочность. Жители и гости Воронежа уже убедились в целебных свойствах арт-объекта.



4. «Дом с совой»

В реестре памятников архитектуры значится как «Дом Замятнина, 1912-13 гг.». Архитектор сам жил в этом доме. Дом с совой – «народное» название – под балконом скульптура этой птицы. Внимание привлекает лепной декор и барельефы.



5. Воронежский областной художественный музей им. Ивана Николаевича Крамского

Музей расположился во дворце барочного стиля, построенном к 1779 году для местного губернатора Потапова. Сегодня здесь можно познакомиться с уникальной коллекцией предметов искусства Древнего Египта, античности, западноевропейской и русской живописи XVIII-XX веков.



6. Памятник «Слава советской науке»

Его второе название – памятник ДНК. Макромолекула находится на развязке улицы Фридриха Энгельса. Сделав фотографии в парке «Орленок», в Первомайском саду и рядом с Кафедральным собором, туристы не оставляют без внимания и это символ города.



7. Парк «Алые паруса»

Представление о Воронеже будет неполным без посещения Левого берега. Гости столицы Черноземья найдут отличные виды для фото в парке «Алые паруса». А фотографии, сделанные на закате на берегу Воронежского моря, украсят соцсети.



8. Памятник незнакомке

Чтобы встретить ее, отправляйтесь на улицу Плеханова. Составьте компанию загадочной одинокой девушке хотя бы на пару минут и увезите воспоминание о ней в своем смартфоне.



9. Памятник котенку с улицы Лизюкова

Если ваше детство проходило в Советском союзе, то наверняка знаете еще одного жителя Воронежа – Ваську с улицы Лизюкова. Мультяшный котенок, созданный режиссером Котеночкиным сидит на дереве в Северном микрорайоне города. Название улицы угадайте сами. Говорят, если взять кота Василия за левую лапу, то загаданное желание обязательно исполнится.



10. Памятник продавцу и покупателю

За очередным селфи едем к Соборному рынку. Здесь вас ждут коробейник, продавщица зеркал и барышня-покупательница. Создатель композиции – скульптор родом из Воронежа Андрей Терехин.

По словам продавцов рынка, после появления скульптуры композиции значительно возросла прибыль. И, конечно, у нее есть своя примета. Если потереть рукой зеркало, в которое любитесь покупательница шали, то достойный заработок в этот день обеспечен.

Есть вопрос? Есть ответ!

НА САЙТЕ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ КАЖДЫЙ ЖЕЛАЮЩИЙ – ПРОФЕССИОНАЛ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ИЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬ – МОЖЕТ ЗАДАТЬ ВОПРОСЫ ПРЕЗИДЕНТУ РГР ТАТЬЯНЕ ДЕМЕНОК. ЕЖЕДНЕВНО ЧЕРЕЗ ФОРМУ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ ПРИХОДЯТ ДЕСЯТКИ САМЫХ РАЗНЫХ ОБРАЩЕНИЙ, НАЧИНАЯ ОТ ВОПРОСОВ, КАК ВЫБРАТЬ РИЭЛТОРОВ, И ЗАКАНЧИВАЯ ПРОСЬБАМИ РАЗОБРАТЬСЯ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ. «ПРОФЕССИОНАЛ РГР» ПРИВОДИТ НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ. ОТВЕЧАЕТ ТАТЬЯНА ДЕМЕНОК.



ВОПРОС :

Мы, риэлторы Якутска, объединились в неофициальную Гильдию и помогаем друг другу по разным проблемам. Обсуждали и вопрос по поводу предстоящего захвата рынка Сбербанком.

Сбербанк запустил CRM-систему Квартус, где предлагается риэлторам свои базы набить в этой системе и за 10 тыс. рублей вступить в нее. Явно делает шаги к захвату рынка недвижимости, нашими руками уничтожает нашу профессию.

Что РГР думает по данному поводу, какую позицию имеет?

ОТВЕТ : На заседании Правления был рассмотрен данный вопрос. Есть предложение: вступайте в РГР, пополняйте наши ряды. Давайте объединим усилия по разработке мультиистинговой системы – федеральной базы недвижимости с разделом комиссионных между участниками сделки, а также по работе со всеми партнерами на рынке. Помимо разработки МЛС РГР сегодня ставит приоритетной целью принятие закона о риэлторской деятельности. Шансы на принятие закона и создание Федеральной базы недвижимости у нас есть, главное, чтобы нас было как можно больше и во всех регионах страны. ■

ВОПРОС:

В свои 50 с лишним лет осталась без квартиры, была вынуждена с семьей арендовать квартиру. Казалось, учла все: выбрала подходящую для нашей семьи трехкомнатную квартиру, через агентство недвижимости заключили договор об аренде. Оказалось, что в квартире не было создано всех необходимых условий для проживания – не было плиты, шкафов, сломался дверной замок, в мебели развелись клопы. Мы решили расторгнуть договор и вернуть депозит, но собственник квартиры пошел в отказ, агентство нас тоже не поддержало. Я не понимаю, на страже чьих интересов стоит риэлтор, если его услуги оплачиваю я? На таких непорядочных людей где-нибудь управа есть? Несет какую-нибудь ответственность агентство за свою печать и подпись на договоре?

ОТВЕТ: К большому сожалению, помочь разрешением конфликта через свои комитеты и комиссии РГР не сможет, так как упомянутое в обращении агентство не является членом организации и не обладает сертификатом качества услуги.

В данном случае можно посоветовать обратиться в суд, к юристам за помощью в составлении искового заявления, в органы по защите прав потребителей. Там, кстати, должны оказать юридическую услугу по составлению искового заявления бесплатно либо за символические деньги.

К сожалению, в России риэлторская деятельность на государственном уровне никак не регулируется, мы пытаемся это исправить, понимая, что недобросовестные агенты наносят ущерб клиентам и имиджу профессии. ■

ВОПРОС:

Как стать членом Российской гильдии риэлторов?

ОТВЕТ: Для вступления в профессиональное объединение нужно ознакомиться и признать Устав РГР, Кодекс этики членов РГР и внутренние нормативные акты. После этого представьте перечень необходимых документов. Это заявление организации о приеме в РГР, копии Устава организации, свидетельства о регистрации и о постановке на налоговый учет, а также решения о вступлении в ряды РГР.

Оплата вступительного членского взноса производится после принятия положительного решения Национального Совета РГР. Вступительный членский взнос составляет 25 тыс. рублей и оплачивается один раз, ежегодный членский взнос равен 33 тыс. рублей. ■

ВОПРОС:

Какие преимущества дает членство в Российской Гильдии Риэлторов?

ОТВЕТ: Назову 10 отличительных характеристик.

1. РГР – это самая крупная риэлторская ассоциация, которая отстаивает интересы профессионального сообщества.

В Гильдии есть:

2. агентство и его сотрудники подтверждают свой профессионализм перед комиссией и получают соответствующие документы. Это своего рода – инструмент продаж, так как наличие сертификата и аттестата гарантирует качество предоставляемой услуги.

3. аналитический центр, где можно получить информацию о состоянии рынка недвижимости по всей стране;

4. юридическая служба, где всегда можно проконсультироваться и получить ответы на интересующие вопросы.

Члены Гильдии могут:

5. влиять на ход событий тех или иных управленческих структур РГР;

6. обратиться с законодательной инициативой в органы власти или влиять на решение по уже вынесенному на обсуждение законопроекту;

7. совершать партнерские продажи с членами РГР;

8. принимать участие в разработке федеральной мультилистинговой системы и способствовать ее скорейшему внедрению;

9. получать бонусы, преференции при посещении мероприятий, где организатором или партнером является РГР;

10. оперативно получать информацию через вестник «Профессионал РГР» и e-mail рассылку. ■

ВОПРОС:

Работаю в Москве и хотел бы повысить свою квалификацию. Возможно ли обучиться в Гильдии и получить подтверждающий документ?

ОТВЕТ: В ближайшее время обучение в Москве по программам установленного РГР образца проводиться не будет. Для обучения можно обратиться в одно из учебных заведений Московской области: ГБПОУ МО «Колледж «Подмосковье» (Клин), ФГАОУ ДПО «Институт повышения квалификации руководящих работников и специалистов топливно-энергетического комплекса» (Раменское). Другой вариант. Можно пройти самоподготовку по вопросам, разработанным комитетом по обучению РГР и сдать экзамен в Московской Ассоциации Риэлторов. Вопросы находятся на сайте РГР в разделе «Сертификация»/«Учебные заведения»/«Образцы типовых документов».



ОБЪЕДИНЯЯ
ПРОФЕССИОНАЛОВ