

Информационный бюллетень



ХІІІ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ, РОЛЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ЕГО ФОРМИРОВАНИИ»

В ЭТОМ ВЫПУСКЕ:

ХІІІ Международная конференция «Рынок недвижимости: состояние, перспективы развития, роль профессиональных общественных организаций в его формировании» 1

Риэлторы-знатоки 3

Платный эксклюзивный договор с собственником – время пришло! 4

Верховная Рада ввела временный мораторий на отчуждение жилой недвижимости, в которой постоянно проживают граждане 5

Застройщики надеются на выход из кризиса 5

Новости компаний 6

Кредобанк распродает здания 6



15-18 мая 2009 года в г. Ялта состоялась ХІІІ Международная конференция «Рынок недвижимости: состояние, перспективы развития, роль профессиональных общественных организаций в его формировании», организованная Ассоциацией специалистов по недвижимости (риэлторов) Украины (АСНУ).

Кризис на мировых рынках повлек серьезные качественные и количественные изменения в украинской экономике, существенно замедлив оборот рынка недвижимости, однако оргкомитет АСНУ принял решение поддерживать добрые традиции и во что бы то ни стало провести ХІІІ Международную конференцию в г. Ялта. Конференцию провели Ассоциация специалистов по недвижимости (риэлторов) Украины при участии Союза специалистов по недвижимости Украины и Украинской гильдии риэлтеров на базе гостиничного

комплекса «Ялта-Интурист».

Конференция была посвящена рассмотрению вопросов работы риэлторских предприятий и риэлторов в кризисный период развития рынка недвижимости Украины, а также роли профессиональных объединений в регулировании рынка недвижимости. В этом году организаторы приняли решение провести конференцию в качественно новом формате, который предусматривал наличие секций и круглых столов, проводимых в параллельном режиме, «живое» общение, обсуждение острых тем и вопросы из зала. Президент Ассоциации Шульга А.В. на открытии конференции заявил: «Не смотря на кризис на рынке

совместно принять решения касающиеся выхода сектора недвижимости из сложившегося положения».

ХІІІ Международная конференция «Рынок недвижимости: состояние, перспективы развития,



роль профессиональных общественных организаций в его формировании» как раз является мероприятием, направленным не только на поддержку членов Ассоциации, но и на участие всех риэлторов, как нашей страны, так и зарубежных коллег. Консолидация усилий и обмен опытом - это те факторы, которые позволяют решать острые вопросы рынка недвижимости: стабилизация рынка недвижимости, утверждение национальных стандартов риэлторской деятельности, проведение работ по вопросам образования и распространения новых технологий в области операций ►►►





Обсуждение острых вопросов в кулуарах

▶▶▶ с недвижимостью (включая, технологии информационного и программного обеспечения), а также их адаптацию к конкретным условиям эксплуатации; способствовать привлечению к сотрудничеству государственных, общественных, профсоюзных и ком-



мерческих организаций, деятельность которых направлена на комплексное решение проблем совершенствования форм и методов работы рынка недвижимости.

Секционные заседания, проводимые профессиональными модераторами и сомодераторами, вызывали у участников живой интерес, дали возможность обменяться опытом работы, помочь в решении сложных задач ведения бизнеса или работы на рынке недвижимости. Рассматривались следующие темы: 1. «Платный эксклюзивный договор с собственником – время пришло!» - Колесников В.С., Кузьмина Н.В., Майоров Д.Г., Топал А.А., Шульга Е.Б.; 2. «Как мотивировать и удержать ведущих агентов?» - Киркина И.А., Коваленко Е.В., Полховская Е.В., Прохорова Е.В., Романь Н.В.; 3. «Повышать или понижать риэлторскую комиссию на падающем рынке?» - Оганесян А.П., Шульга А.В., Яремко И.В.; 4. «Сокращать или увеличивать затраты на маркетинг в сложные времена?» - Апресов Г.Г., Багрин Ю.Н., Друзенко Л.Т., Коваленко Е.В., Хрыкин С.П.; 5. «Помоги продавцу – убедить его не завышать стартовую стоимость!» - Людкевич Г.С., Майоров Д.Г., Оганесян А.П., Романь Н.В.; 6. «Обмены, распродажи, аукционы – новое или хорошо забытое старое?» - Сидненко О.Д., Головнева

И.В. Секционные заседания собрали большое количество позитивных откликов участников.

Кроме того, в рамках конференции проводились два круглых стола: «Падающий рынок – время создания МЛС?» (модератор - Гусельников А.С.) и «Развитие общественных риэлторских объединений. Региональные аспекты» (модератор - Злыдень С.А.). Риэлторы понимают, что в наступившем году придется нелегко. Между тем выживание рынка может обеспечить развитие дополнительных сервисов, в том числе информационных, таких как всеукраинская база



данных предложений и база данных по реальным сделкам, которые могут стать платформой для полноценного мультилистинга. В тоже время, по словам Вице-президента АСНУ по региональной политике Злыдня С.А.: «Помочь рынку в условиях кризиса можно не централизованно, а только посредством работы в регионах, развивая регионы мы вытянем весь рынок недвижимости Украины».

В рамках конференции, впервые, была проведена первая всеукраинская деловая игра среди профессионалов рынка недвижимости – «Риэлторский брейн-ринг», организаторами, которой выступила АСНУ совместно с Ассоциацией КВН Украины. Игра прошла в дружеской атмосфере, собрала 9 команд риэлторов из разных регионов Украины (Крым, Киев, Львов, Харьков, Винница, Днепропетровск, Мариуполь), которые проявили как профессиональные знания, так и эрудицию. Эта игра положила

начало новой традиции в риэлторском «мире». В финал вышли команды Харькова, Днепропетровска и Мариуполя. В честной борьбе первое место завоевал Харьков. Победители игры получили ценные призы (ноутбук, мобильный телефон и др.), а самое главное и незабываемое – кубок чемпиона, почетные медали и отличные впечатления.

В работе конференции приняли участие около 200 ведущих специалистов рынка недвижимости Украины и наши зарубежные партнеры, среди которых представители риэлторов России и международных риэлторских организаций. Работу конференции освещали представители украинских и крымских масс-медиа.

Эта конференция ценна не только форматами проведения, но и просто живым общением риэлторов со всех уголков Украины и зарубежных гостей, для поддержки и помощи друг-другу в реше-



нии сложных вопросов ведения бизнеса. Кроме того, сама атмосфера Ялты, моря, гор оставляют в памяти участников только позитивные впечатления. Очень надеемся, что XIV Конференция пройдет с таким же воодушевлением и продолжит установившиеся традиции.

Хотим выразить благодарность Информационным партнерам мероприятия: Информационному Агентству «Интерфакс-Украина», информационному portalу «City24.ua», журналу «Генеральный директор», журналу «Риэлтор».

Pr-комитет

В работе конференции приняли участие около 200 ведущих специалистов рынка недвижимости и Украины и наши зарубежные партнеры

Риэлторы-знатоки

Организованы 9 команд риэлторов из разных регионов Украины (Крым, Киев, Львов, Харьков, Винница, Днепропетровск, Мариуполь)



В рамках XIII Международной конференции «Рынок недвижимости: состояние, перспективы развития, роль профессиональных общественных организаций в его формировании», впервые, была проведена всеукраинская деловая игра среди профессионалов рынка недвижимости – «Риэлторский брейн-ринг». Организаторами, игры выступила Ассоциация Специалистов по недвижимости (риэлторов) Украины (АСНУ) совместно с Ассоциацией КВН Украины, что позволило провести игру весело и непринужденно.

В дружеской атмосфере собрались 9 команд риэлторов из разных регионов Украины (Крым, Киев, Львов, Харьков, Винница, Днепропетровск, Мариуполь), которые проявили как профессиональные знания, так и эрудицию. Эта игра положила начало новой традиции в риэлторском сообществе.

Важно то, что присутствующие профессионалы КВН и знатоки игр «Что? Где? Когда?» отметили высокий уровень организации игры и отличное качество ее проведения.

Зрители отметили остроумные названия команд, такие как: «Блондинки из Харькова», «Брюнетки из первой столицы», «Завжди! Всегда! Forever!», «Прайд», «Эксклюзив», «Киевляночка», «Киевский легион» и др. В финал вышли команды Харькова, Днепропет-

ровска и Мариуполя. В честной борьбе первое место завоевал Харьков. Также зрители и «Совет мудрейших» отметил Лучшего игрока. Им стал риэлтор из Мариуполя Леонов Александр Юрьевич. Победители игры получили ценные призы (мультимедийный ноутбук, мобильный телефон и др.) а самое главное и незабываемое кубок чемпиона, почетные медали и отличные впечатления.

Ведущими, которые собрали огромное количество позитивных откликов, были Злыдень Сергей Анатольевич – Вице-президент АСНУ, Председатель Киевского регионального отделения и Василий Крайний, Главный режиссер Ассоциации КВН Украины и режиссер-постановщик этой игры.

«Совет мудрейших», судейская коллегия, состоя-

на; член АСНУ Ингуран Алла г.Запорожье. Игра проходила очень эмоционально, но, достаточно корректно и ни одного серьезного спора не возникло.

Вопросы были подделены на три группы: профессиональные, с юмором, и «о жизни», наши игроки отлично ориентировались в первых двух рубриках, хуже справлялись с последней - из чего можно сделать «антикризисный» вывод: Риэлторы нашей страны веселые профессионалы, и с оптимизмом относятся к житейскими проблемами! И это радует!

Колорита игре добавляли выступления команды Высшей Лиги КВН «Первая столица» г. Харьков. Удачно заполняли паузы в игре и поддерживали боевой дух команд.

Все высказали надежду о том, что такие игры станут традиционными на ежегодных Ялтинских Конференциях, а на протяжении года, АСНУ будем проводить отборочные туры по всей Украине.

Пр-комитет



Поздравляем победителей Первой Деловой игры «Риэлторский брейн-ринг» Команды «Блондинок из Харькова» и «Брюнеток из первой столицы»

Присутствующие профессионалы КВН и знатоки игр «Что? Где? Когда?» отметили высокий уровень организации игры и отличное качество ее проведения



щая из уважаемых и узнаваемых людей Украины, среди которых: многократный чемпион в составе команды «Донбас» игр «Что? Где? Когда?», редактор телевизионных игр «Брейн-ринг» и «Любовь с первого взгляда» Ирина Величко; Член Совета АСНУ, основатель Донецкого регионального отделения АСНУ Дина Зеленская; Председатель Экспертного совета Украинского общества оценщиков Яков МАРКУС; Бизнес-консультант Киркина Ири-

Мы открыты для Ваших предложений

Уважаемые коллеги!

Комитет по связям со СМИ и PR обращается к рядовым членам Ассоциации и ее руководящему составу.

Наши бюллетени — это своего рода электронные дайджесты событий, инфор-

меры актуальных тем.

Нам важно Ваше мнение: интересна ли Вам эта информация? Как Вы хотели бы улучшить наполнение бюллетеней?

Вы также можете стать авторами статей нашего бюллетеня.

Мы всегда рады письмам с информацией из регионов о положительном опыте, проведенных мероприятиях, важных региональных событиях.

Направляйте Ваши письма-предложения по адресу: pr@asnu.net

**Нам важно
Ваше мнение !!!**

ПЛАТНЫЙ ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДОГОВОР С СОБСТВЕННИКОМ – ВРЕМЯ ПРИШЛО!

Секционные заседания воспринялись участниками с огромным интересом, поскольку темы были актуальные, важные и практичные. Так секция, модератором, которой был Владислав Колесников, руководитель Мариупольского отделения АСНУ, открыла для риэлторов новые горизонты гарантий своей работы, возможности предоставления качественной услуги неопасаясь неожиданностей со стороны клиента.

Одной из таких тем был. Важнейшим фактором при продаже эксклюзивной риэлторской услуги продавцу является искренняя убежденность сотрудника, что только так можно оказать качественную услугу, получить деньги, благодарность клиента и моральное удовлетворение от выполненной работы. Именно такая концепция прививалась сотрудникам нашей компании и других опытных мариупольских компаний, что и принесло свои плоды: достаточно высокий уровень: 60-80 % риэлторских услуг в Мариуполе по эксклюзивам.

Так кто же и за что оплачивает риэлторскую услугу?

Так сложилось, что уже во многих регионах ни продавец, ни покупатель

не готов заказывать и оплачивать риэлторскую услугу, а люди, называющие себя риэлторами, работают по этим объектам, подают объявления, придумывают новую цену объекту, накидывают желаемую сумму комиссионных или, наоборот, забирают правоустанавливающие документы у собственника и под видом бесплатной услуги продавцу вымогают деньги у покупателя. Это НЕ РИЭЛТОРСКИЙ бизнес! Это ближе к мошенничеству и вымогательству! А потом ещё и обижаются, что о них ноги вытирают!

Профессионализм риэлтора включает в себя не только отличное знание рынка недвижимости, тонкое чувство тенденций рынка, знание психологии человека, но и высокие моральные качества. Понимание и выполнение кодекса этики и стандартов качества лежит в основе качественной риэлторской услуги.

Эксклюзивные договорные отношения и МЛС с разделом комиссионных – вот основные моменты, без которых риэлторы в глазах клиентов всё больше и больше будут походить на разбойников с большой дороги. **Елена Шульга**, Руководитель Сумского отделения АСНУ.

Эксклюзивный договор – кого убеждать, клиента или агента?

По моим наблюдениям продавцы готовы заказать эксклюзивную услугу и заплатить за нее, но только при условии безусловного доверия: - к риэлторской услуге; - к риэлторской фирме; - к своему агенту.

Сопротивляются эксклюзивной работе с продавцом как раз не клиенты, а агенты, опасаясь ответственности при работе на результат, а не на случай.

Основные страхи и сомнения продавца, с которыми предстоит работать агенту: - информация не попадет ко всем заинтересованным покупателям; - агент не имеет достаточно опыта.

То, о чем продавец даже не подозревает, планирую подключить к продаже как можно больше агентств, может стать основным козырем при заключении эксклюзивного договора: агенты разных агентств, соревнуясь друг с другом в борьбе за клиента, вынуждены торговать объектом в интересах своего покупателя и не ответственны перед продавцом за максимально выгодную продажу.

Услуга продавцу, оплаченная покупателем, это попросту откровенная ►►





спекуляция, не работа на клиента, а зарабатывание на клиенте, порочная практика, доставшаяся нам с советских времен. **Наталия Кузьминова**, член АСНУ.

Переход на платные эксклюзивные отношения с собственниками – не просто изменение шаблонов договоров в работе агентства недвижимости. Это изменение сути риэлторской работы, ответственности и требований к персоналу.

Это непростой переход. Но необходимый.

И сейчас самое время. **Анатолий Топал**, Союз специалистов по недви-

мому имуществу Украины, Вице-президент.

В 98 из 100 агентств недвижимости Вам, как продавцу, предложат подписать эксклюзивный договор (в разных интерпретациях этого договора). Кому этот договор важнее, продавцу, агентству или покупателю? Мысли вслух...

“У нас эксклюзивный договор с собственником, поэтому Вы (как покупатель) заплатите нам не менее 5% “(из разговора с представителем одного из киевских агентств недвижимости).

“Что это Вы меня здесь, словами этого, из Паркера,

при клиентах унижаете. Это в Америке, может быть, берут с продавца, а я, беру с покупателя, если дадут...”(сакраментальный спич брокера, как он сам себя назвал, одного из агентств недвижимости Киевской области).

Все эти тезисы важны и интересны каждому риэлтору, секция была проведена отлично.

Источник: АСНУ



ВЕРХОВНАЯ РАДА ВВЕЛА ВРЕМЕННЫЙ МОРАТОРИЙ НА ОТЧУЖДЕНИЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, В КОТОРОЙ ПОСТОЯННО ПРОЖИВАЮТ ГРАЖДАНЕ

Верховная Рада приняла в целом закон №3459-1 "О защите имущественных прав граждан в период выхода экономики Украины из состояния финансового кризиса". За соответствующее решение проголосовали 237 депутатов из 439 зарегистрированных в зале. Сообщает РБК-Україна

"На период выхода экономики Украины из состояния финансового кризиса вводится мораторий на приобретение залогодержателем или ипотечодержателем права обращения взыскания на предмет залога или ипотеки в случае, если предмет залога или ипотеки является жилой недвижимостью, в которой постоянно

проживают граждане", - говорится в документе.

Окончание выхода экономики Украины из состояния финансового кризиса, по закону, определяется решением ВР по представлению Кабинета министров.

Закон вступит в силу со дня опубликования.

Источник: agent.ua



ЗАСТРОЙЩИКИ НАДЕЮТСЯ НА ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА

В Минрегионстрой по-прежнему подаются заявки на получение лицензии на строительную деятельность. По мнению аналитиков это свидетельствует о том, что в строительном бизнесе верят в быстрое окончание кризиса.

С другой стороны новые лицензии на строительство часто получают созданные уже действующими застройщиками компании для того чтобы в случае банкротства «старых» операторов «перевести» в новые компании

наиболее ликвидные активы, и передать новым структурам перспективные подряды, заказы и права собственности.

«Я - член лицензионной комиссии при Минрегионстрое. Раз в две недели по пятницам мы рассматриваем заявки компаний на получение строительных лицензий. Если в 2008 году мы рассматривали по 400 заявок, то сегодня количество снизилось, но заявки есть. Люди приняли решение взять лицензию тогда,

уже когда был кризис. С одной стороны - это странно, а с другой - это показывает, что раз люди получают лицензии на 3 года, они верят в отрасль.

При этом по данным Минрегионстроя и Госкомстата объемы строительства в Украине продолжают снижаться и большинство строек де-факто заморожены.

Источник: agent.ua

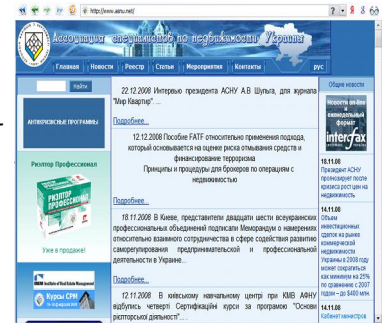
Читайте нас в интернете! www.asnu.net

Напоминаем всем активным членам АСНУ!

Сейчас полным ходом кипит работа по реконструкции сайта www.asnu.net. Мы хотим сделать наш сайт удобным и информационно пол-

ным. Для этого мы подключаем для работы над сайтом «светлые» головы нашей ассоциации и исследуем достижения коллеги и партнеров. Если у Вас есть интересные идеи по улучшению нашего сайта с удо-

вольствием выслушаем Ваше предложение по электронному адресу: admin@asnu.net или info@asnu.net, а также по телефону 8 (044) 503-06-62



Новости компаний

Кредобанк распродает здания

Кредобанк выставил на продажу двухэтажное здание в Киеве, расположенное в районе универмага «Украина». Объект представляет собой двухэтажную постройку общей площадью 544 квадратных метра, которая расположена на участке 0,03 гектара.

Стоимость здания оценена в 30 миллионов гривен. «Но возможен и торг — миллион, два, три», — рассказали «ДЕЛУ» после звонка по телефону, указанному в объявлении о продаже. В нем говорится, что здание продается под банковское учреждение.

Как сообщил директор департамента организации и стратегии Кредобанка Роман Лепак, данные действия вызваны сложной экономической ситуацией, поэтому банк вынужден сокращать количество отделений и сворачивать инвестпроекты. Выставленное на продажу здание предназначалось для создания корпоративного центра обслуживания, услугами которого должны были пользоваться учреждения банка центрального и восточного регионов.

Также Кредобанк выста-

вил на продажу помещение в Луганске, в котором должно было находиться отделение банка. «Реализация этих помещений осуществляется для мобилизации денежных средств, потраченных на их покупку, для реализации в других более приоритетных в данное время проектах, в том числе модернизации ИТ-инфраструктуры», — рассказал Лепак.

Кроме того, банк вынужден сокращать сеть отделений. По данным Лепака, за последние восемь «кризисных» месяцев Кредобанк закрыл семь наименее эффективных отделений, сократив таким образом общее количество до 172 единиц.

Читайте также: Проблемные банки: хроника событий (15 мая)

По оценкам экспертов, данный объект будет стоить несколько дешевле, чем хочет банк — 19-26 миллионов гривен. «Стоимость такого здания будет колебаться от 4,5 до 6,5 тысячи долларов за квадратный метр. Это зависит от того, в собственности или в аренде земельный участок, на котором оно расположено. Если

земля в собственности, можно попросить 6,5 тысячи», — рассказывает начальник отдела продаж агентства недвижимости «Траектория» Александра Онишук. Если здание не выходит фасадом на улицу и при этом земля под ним арендуется, то по оценке специалиста стоимость квадратного метра будет не более 4,5 тысячи долларов.

Сейчас в столице продается ряд похожих объектов, в частности новое здание на улице Житомирской по цене 6,5 тысячи долларов за квадратный метр, на Щекавицкой — 5,8 тысячи, на Саксаганского — 4,7 тысячи долларов.

Кредобанк — это банк с наибольшими польскими инвестициями в Украине. На сегодняшний день в структуре акционерного капитала западные инвестиции составляют 98,18%, украинский капитал — 1,82%.

<http://www.ukrinform.ua/>



**Информационный
бюллетень
подготовлен
редакцией АСНУ**