ЦИТАДЕЛЬ Алексей Гладков

Ольга Меркулова

СОТА СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ Илья Мариничев

создание СРО риэлторов –

О саморегулируемых организациях (СРО) сейчас много говорят в риэлторской среде. С момента отмены государственного лицензирования риэлторской деятельности на рынке недвижимости фактически не существовало механизма контроля, механизма регулирования. И если государство ушло из этой области, то логично предположить, что рано или поздно контролирующие и организующие функции должны были быть возложены на сам бизнес. Тем более, что уже был дан посыл в смежных отраслях – СРО в сфере изыскания, проектирования и строительства уже работают. Создание СРО риэлторов – это то, что сегодня у всех на устах.

25 февраля Гильдия Риэлторов Черноземья (ГРЧ) провела круглый стол, посвященный обсуждению вопроса перехода на саморегулирование.

В ходе заседания руководители ведущих риэлторских компаний Воронежа обсудили проект закона "О риэлторской деятельности", разработанный в Российской гильдии риэлторов (опубликован 10 февраля 2011 г.).

Какие нововведения он нам готовит? Субъектами риэлторской деятельности признаются юридические лица и индивидуальные предприниматели без образования юридического лица, являющиеся членами СРО риэлторов. Другими словами, риэлторы, оказавшиеся вне СРО, оказываются и вне закона – они не смогут продолжать заниматься своей деятельностью на законных основаниях. В свою очередь, некоммерческая организация приобретает статус СРО при условии объединения в ее составе не менее 100 членов. Для вступления в члены СРО риэлтор, в числе других документов, обязан будет предоставить полис страхования профессиональной ответственности.

Предполагается двухуровневая структура саморегулирования организаций риэлторов, включающая в себя территориальные СРО и Национальное объединение саморегулируемых организаций риэлторов.

В законопроекте прописан целый ряд шагов, которые должны сделать информацию об организациях, предоставляющих риэлторские услуги, намного более доступной. В частности, СРО риэлторов обязана будет размещать на своем официальном интернет-сайте не только учредительные документы организации, стандарты и правила риэлторской деятельности, но и реестр членов СРО, в том числе подробную информацию о каждом риэлторе, как положительного, так и отрицательного характера, и его контактные данные – "для установления контакта", как говорится в проекте закона. Кроме того, на этом сайте должен быть размещен список риэлторов, членство которых в СРО прекращено, с указанием причин – включая причины, касающиеся нарушения закона, национальных стандартов риэлторской деятельности, норм деловой и профессиональной этики. На этом перечень открытой информации не заканчивается – в нем значатся и договоры обязательного страхования ответственности СРО риэлторов, и информация о результатах проверок деятельности СРО и многие другие пункты.

Участники круглого стола подробно проанализировали законопроект. Алексей Гунькин (АН "Адвекс") отметил, что, по его мнению, риэлторы будут объединены в СРО в любом случае, после чего задал вопрос, который определил тон всего заседания: так почему бы нам не стать одним из зачинателей этого процесса?" "Мы представляем Гильдию Риэлторов Черноземья, поэтому можно вовлечь в этот процесс агентства из соседних регионов – Липецка, Белгорода, Курска, Тамбова, Орла", – добавила Наталия Колесникова (компания "4 комнаты").

Илья Мариничев (Служба недвижимости ИСК "Сота") подчеркнул, что он видит две основные цели создания СРО риэлторов. Первая – это выработка стандартов и вторая – создание максимально широкого профессионального сообщества, внутри которого можно было бы эффективно решать как узко специальные, так и организационные вопросы, находить общий язык, выстраивать диалог и разрешать конфликтные ситуации между фирмами, осуществлять консолидированные действия – например, по совместному продвижению.

Ольга Меркулова (СН "Траст") выразила общие сомнения относительно количества организаций, необходимых согласно законопроекту для образования СРО: "То, что для образования СРО будет необходимо 100 членов, вызвало бурю эмоций на форумах, т.к. это количество сложно собрать. Потому что СРО – это определенный отбор именно тех организаций, которые действительно должны работать на этом рынке. В СРО должны принимать не всех, а только тех, которые соответствуют определенным требованиям. Поэтому количество, конечно, должно быть меньше".

Алексей Гунькин заявил, что создание СРО риэлторов может привести к тому, что с рынка будут вытеснены мелкие риэлторы, а преимущество получат крупные игроки. Ольга Меркулова в ответ возразила, что мелкие компании будут вынуждены объединяться. По мнению же Алексея Гладкова (АН "Цитадель"), невозможно представить рынок риэлторских услуг без мелих и средних фирм – об этом

"Если мы действительно хотим создавать стандарты и контролировать их, то СРО – это единственный реальный механизм, который может появиться в ближайшем будущем"

Наталия Колесникова

Алексей Гунькин

Людмила Зайцева

шаг к цивилизованному рынку

свидетельствует исторический опыт и Европы, и Америки, так что все категории риэлторских компаний будут сосуществовать.
Президент ГРЧ Людмила Зайцева (компания "ЮПИКС-недвижимость") обратила внимание участников круглого стола на то, что с созданием СРО у ГРЧ появляются реальные рычаги для того, чтобы координировать деятельность риэлторских компаний региона: "Если мы действительно хотим создавать стандарты и контролировать их, то СРО – это единственный механизм, который у нас сейчас есть".

Подводя итоги прошедшего десятилетия, Алексей Гунькин сказал, что за это время появилась профессия "риэлтор", был пройден долгий путь накопления опыта и создания базы профессиональных знаний, основанных на российских реалиях. Людмила Зайцева отметила, что видит большой плюс в том, что риэлторские компании, входящие в ГРЧ, изучают опыт Москвы, Санкт-Петербурга и используют в своей работе новые технологии в риэлторском бизнесе, предлагая более высокий уровень обслуживания. Илья Мариничев же особо подчеркнул, что очень большое внимание в современной ситуации нужно уделять работе с Интернетом, поскольку, как показали исследования, до 50% обращений в риэлторские компании приходит через интернет-ресурсы. Наталия Колесникова напомнила, что за 10 прошедших лет риэлторы начали работать с банками и сделали ипотечные сделки гораздо более удобными и понятными для клиентов и констатировала: "Сложно представить, что банк пойдет навстречу, проще помочь клиенту с нашей стороны. Тем более, что банк заинтересован лишь в выдаче кредита, а мы заинтересованы в завершении конечной сделки". По мнению Алексея Гладкова, "каждая компания не может охватить весь возможный спектр услуг. У каждого свои "фишки" – у кого-то технология размена, у кого-то что-то еще. Но везде в целом компании, входящие в ГРЧ, показывают высокий уровень. И везде стало больше подразделений узконаправленных специалистов. Например, целый отдел маркетинга. Уровень подготовки всех сотрудников стал намного выше". Илья Мариничев обратил внимание участников круглого стола на то, что появилось понятие бренда и торговой марки в риэлторском бизнесе – и это надо развивать: "Компания начинает защищать свой бренд, начинает работать лучше, качественнее".
"Вот так мы все меняем к лучшему, мы наполняем риэлторскую услугу новым содержанием, берем новых сотрудников, повышаем класс специалистов. И все это делаем для клиентов, чтобы им было удобнее, комфортнее с нами. Чтобы люди могли понимать, за что они платят деньги", – резюмировала Наталия Колесникова.
"Отношение к профессии риэлтора сильно изменилось. Например, пожилым людям, совершенно не разбирающимся в этих вопросах, удобнее обратиться к специалистам своего дела и получить профессиональную помощь. И таких людей все больше", – заметила Людмила Андреева (журнал "Парадный квартал").
"Да. Мир меняется. Но всегда были люди, которые готовы заплатить деньги, чтобы сэкономить время. И другая категория людей, которые готовы потратить любое время, чтобы сэкономить деньги. На сегодняшний день акцент смещается в сторону людей, экономящих время (самый дорогой ресурс, дарованный нам свыше). Соответственно, и требования меняются, что влечет за собой поднятие услуги на качественно новый, более высокий уровень", – добавил Алексей Гунькин.
Людмила Зайцева подчеркнула: "Важно, что в Законе о риэлторской деятельности будет дано определение понятия "риэлторская услуга" – чтобы не возникало у потребителя вопроса, за что он платит деньги, чтобы на законодательном уровне было определено, что входит в риэлторскую услугу".
Илья Мариничев подытожил: "Если будет принят закон о риэлторской деятельности, жить будем лучше. В сфере риэлторов саморегулирование закрепит профессиональные стандарты, которые помогут этой отрасли стать более упорядоченной и зрелой". Его поддержала Людмила Зайцева: "Когда мы все объединимся под эгидой СРО риэлторов, уверена, нам будет легче. Потому что появление подобных партнерств обязательно будет способствовать формированию цивилизованного рынка".

Внедрение института саморегулирования несет массу преимуществ. Компании, желающие вступить в любое СРО, в том числе в СРО риэлторов, должны быть готовы к строгому контролю всей внутренней документации. Таким образом, рынок очистится от непрофессионалов, нерадивых компаний и подпольных маклеров. Коллективная ответственность и регулярный контроль СРО за деятельностью своих членов будет способствовать повышению культуры и качества оказания услуг. А гласность в работе СРО и всех ее членов создаст клиентам условия для выбора той компании, деятельность которой им больше импонирует. Принятие закона о риэлторской деятельности дает ГРЧ шанс вывести качество оказания риэлторских услуг в ЦЧР на новый уровень. Все участники заседания признали необходимость урегулирования риэлторской деятельности с целью вывода рынка недвижимости из тени и сокращения рисков для продавцов и приобретателей и поддержали предложение о создании СРО риэлторов Черноземья на базе ГРЧ – таков был итог встречи.

www.grvrn.ru
ГИЛЬДИR
РИЭЛТОРОВ ЧЕРНОЗЕМЬЯ
Объединяя профессионалов