

РГР В ЛИЦАХ

В этой брошюре
персонифицированные рассказы
о том, как создавалась Российская
Гильдия Риэлторов, как формировались
региональные ассоциации и как наш
рынок недвижимости интегрируется
в мировую систему.

Москва
2008

Содержание

«Профсоюз» для риэлторов

Интервью обозревателя газеты «Квартирный ряд»
Вениамина Вылегжанина с вице-президентом РГР,
генеральным директором компании «Московский
инвестиционно-торговый центр жилья»
Игорем Михайловичем Горским.....5

Инструменты законодательных решений профессиональных проблем, или Законы,

которые мы ждём. Приоткрыть дверь
на «законодательную кухню» нам помогает вице-президент РГР,
руководитель компании «САВВА»
Константин Николаевич Апрелев.....15

Мы вместе, и в этом наша сила

О становлении риэлторских ассоциаций и их роли в жизни
региона рассказывает почетный член РГР, президент
PTDN realty group, ректор института «Высшая школа
недвижимости» Вячеслав Федорович Пермяков.....23

Выжить в одиночку в нашем бизнесе довольно сложно

О том, какие победы и разочарования пришлось пережить
на нелегком пути руководства риэлторским сообществом,
рассказывает генеральный директор инвестиционной
компания «Енисей» Елена Вадимовна Дранченко.....37

Мы – к ним, а они – к нам, или Как наш рынок недвижимости интегрируется в мировую систему.

Своим мнением по этим
вопросам делится вице-президент РГР, руководитель компании «Строй-
жилкредит» Андрей Федорович Гусев51

Счастье и успех – синонимы. Мы только зачастую забываем, что успехи в бизнесе – это не гарантия счастливой жизни.

О проблеме лидеров и аутсайдеров риэлторского бизнеса
размышляет вице-президент Российской гильдии риэлторов,
основатель и президент всероссийской корпорации
«Адвекс. Недвижимость» Александр Юрьевич Романенко.....59

У всех всегда было, есть и, думаю, будет чему поучиться.

Об опыте работы Уральской палаты недвижимости рассказывает
ее Президент Рустем Дамирович Галеев.....71



Грин М.Е. с президентом НАР (Национальная ассоциация риэлторов США) Чарли МакНилом 8 ноября 2008 г. Орландо

Дорогие друзья и коллеги!

В Ваших руках первая часть книги «РГР в лицах». Персоны которые представлены в этой книге заслужили это право на основании опроса, проведённого исполнительной дирекцией Российской Гильдии Риэлторов (РГР).

Цель этого исследования – поиск людей, внесших наиболее значимый вклад в становление, развитие и укрепление авторитета РГР.

На протяжении нескольких месяцев региональные объединения Риэлторов присылали нам письма с именами таких людей, мы им очень благодарны за проявленную активность. В результате мы узнали, **кто и почему стоял в основании образования РГР?**

Но главное, мы получили ответ, почему наши герои со всех уголков великой России избрали этот тернистый путь. **Почему они тратят свое время и силы, и где находится источник их неиссякаемой позитивной энергии?**

Выражаю свою признательность Спициной Н.Г. за помощь в проведении опроса, журналу «Рапорт» - за оказанную финансовую помощь, президенту РГР Канухину С.К. за участие в разработке концепции, журналисту Вениамину Вылегжанину – за огромный вклад в появление этой книги.

Безусловно, на страницы этой первой части книги не попали все персоны, перечисленные в ходе опроса. В ближайшее время мы представим Вашему вниманию следующий том.

Прошу Ваши пожелания и замечания направлять по адресу: gmcconsult@rambler.ru

**С уважением Михаил Грин,
Президент «Grand and Metro consulting»**



Компания «Гранд энд Метро консалтинг», которую возглавляет Михаил Евгеньевич Грин, специализируется на рынке коммерческой недвижимости, а также в областях правового, инвестиционного и налогового консалтинга. Компания осуществляет свою деятельность в Москве, Санкт-Петербурге, Калининграде, Перми, Новосибирске и Томске. Планируется открытие офиса во Франкфурте (ФРГ). За достигнутые успехи отмечена дипломами «Инвестор года» в 2006 и 2007 гг., а также дипломом «Золотая середина» в 2007 г. Главный девиз компании: «ИЗЯЩНОЕ РЕШЕНИЕ ВАШЕГО УСПЕХА». За содействие в социально-экономическом развитии г.Москвы неоднократно объявлялись благодарности. В 2006 году «Гранд энд Метро консалтинг» учредила Фонд укрепления семейных отношений, президентом которого является Грин М.Е. В 2007 году компания отмечена грамотой ГУВД г. Москвы за вклад в подготовку сотрудников органов внутренних дел.

Свои вопросы вы можете задать по телефону **8(495) 689 93 74** или направлять по электронной почте: **gmconsult@rambler.ru**.



Летом 1992 года в гостинице «Турист» на Ленинском проспекте собралось 36 компаний, и мы стали обсуждать проблему объединения. И на этом съезде тогдашний руководитель компании «Жилищная инициатива» Владимир Кудрявцев сформулировал задачи, которые стояли перед российскими риэлторами. Их бурно обсуждали и потом приняли.

**Игорь Михайлович Горский,
Вице-президент Российской
гильдии риэлторов**

Горский Игорь Михайлович – президент Российской гильдии риэлторов в 2002–2004 гг.

Семейное положение

Родился 3 мая 1950 г.

Женат, имеет двоих детей и двух внуков.

Образование

В 1974 году окончил Московское высшее техническое училище им. Н. Э. Баумана. Диплом инженера.

Работа в РГР

Один из четырех учредителей Российской гильдии риэлторов; со дня основания – вице-президент РГР; член Национального совета РГР; участник всех съездов РГР;

член ФИАБСИ-Россия.

Профессиональная деятельность

С июля 1974 г. по 1991 г. – технолог, начальник цеха, заместитель главного инженера Московского машиностроительного завода «Салют». Депутат Моссовета XIX созыва (1986–1989 гг.), XX созыва (1989–1992 гг.). В декабре 1991 г. основал Московский инвестиционно-торговый центр жилья и со дня его основания – бессменный генеральный директор.

Специальность в мире недвижимости

Девелопмент, брокерские операции, управление недвижимостью, консалтинг.

Награды и звания:

- почетный член РГР;
- орден к 850-летию Москвы;
- орден «55 лет Победы»;
- орден «300 лет Российскому флоту».

Хобби

Футбол, хоккей, филателия.

«ПРОФСОЮЗ» ДЛЯ РИЭЛТОРОВ

Российская гильдия риэлторов была создана практически сразу после становления отечественного рынка недвижимости. В этом году «профсоюзу» для риэлторов исполняется 16 лет. Думаю, что многим будет интересно узнать из первых рук, как начинался отечественный рынок недвижимости и как создавалась первая в России организация, объединившая под одним крылом российских риэлторов. Мой сегодняшний собеседник – вице-президент РГР, генеральный директор компании «Московский инвестиционно-торговый центр жилья» Игорь Горский.

– Игорь Михайлович, вы стояли у истоков создания рынка недвижимости. Расскажите, как проходил этот процесс?

– Можно сказать, что буднично и обыденно. Весной – летом 1991 года были за символическую плату приватизированы первые 50 квартир. В том же году вышло совместное постановление Моссовета и правительства Москвы о создании Московской биржи жилья. Собственность у людей есть – появился и орган, через который стало возможно эту собственность продавать. Так и возник рынок сначала жилья, а потом стали продавать и землю, и офисы. И жилищный рынок стал называться уже рынком недвижимости.

– Но переход собственности должен быть где-то зарегистрирован.

– Безусловно. Практически сразу после открытия биржи жилья была создана и Регистра-

ционная палата в бывшем здании Перовского ГК КПСС на Зеленом проспекте.

– А как биржа превратилась в агентство недвижимости?

– В конце 1991 года вышел указ Президента РФ Бориса Ельцина, где очень многие виды деятельности перестали быть биржевыми, в том числе и недвижимость. И мы перерегистрировались в Московский инвестиционно-торговый центр жилья.

– Сейчас очень многие говорят, что их фирмам по 17–18 лет. От чего они ведут свой отсчет?

– От продажи сахара или компьютеров. На самом деле компаний, которые занимались исключительно недвижимостью, тогда было очень мало. Их можно было пересчитать по пальцам одной руки. А вот фирм по продаже ширпотреба насчитывались десятки. Тогда это было выгодно. Это потом они стали недвижимостью заниматься, многие – в 1994–1995 годах...

– Я видел первые договоры, они состояли всего из нескольких пунктов.

– Да, на одном машинописном листочке. Все очень просто и доступно, без лишних нагромождений. Тогда еще не было опыта и не знали, что нужно вносить. Это потом практика показала, где могут возникнуть проблемы, и риэлторы стали огораживаться от судебных разбирательств пунктами договора, как флажками. И он распух до нескольких страниц.

– Скажите, а почему все же приватизация стала бесплатной, хотя в самом начале за нее люди платили?

– Но плата была символической.

– Тем не менее это, на мой взгляд, дисциплинировало бы людей. Да и копеечка для казны была бы не лишней.

– Может, и так, но тогда главную роль играла политика. Тогдашний градоначальник Гавриил Попов и Моссовет посчитали, что денег на этом

много заработать нельзя, а вот политических очков – можно. И принято было такое популистское решение, которое дало возможность демократам завоевать симпатии общества и заработать немало очков. И потом... Люди, мол, пострадали свое жилье – зачем с них еще деньги брать? Поэтому и сделали бесплатно.

– А кому пришла идея объединить компании в некий союз?

– Владимиру Кудрявцеву, тогдашнему руководителю компании «Жилищная инициатива». Ему первому пришла такая мысль. Он часто бывал за границей и почерпнул там много опыта. Он знал, как надо делать. В начале 1992 года Владимир Алексеевич пригласил меня к себе и предложил объединяться. Мы с ним пригласили ряд других компаний.

– Наверное, вы помните всех поименно.

– Безусловно. У истоков стояли Владимир Кудрявцев («Жилищная инициатива»), Анатолий Митичкин («Оргкомитет»), Андрей Никитин («Бансо») и я. Вот мы четверо и стали инициаторами учреждения РГР.

– И вот вы создали структуру. А как дальше поступали?

– Мы разослали уставные документы по российским компаниям. В то время их уже было немало. И летом 1992 года в гостинице «Турист» на Ленинском проспекте собралось 36 компаний, и мы стали обсуждать проблему объединения. Володя – потрясающе умный, изобретательный человек. Все его идеи проходили на ура. Он просто фонтанировал идеями. И на этом съезде он сформулировал задачи, которые стояли перед российскими риэлторами. Их бурно обсуждали и потом приняли.

На этом съезде к нам присоединился еще и Константин Апрелев («САВВА»), и стало тогда пять учредителей РГР.

– Президента РГР выбирают всего на два года. Почему такой маленький срок?

– Совсем нет. К примеру, во многих западных ассоциациях президентский срок составляет всего один год. Мы попробовали идти по такому же пути, но потом поняли, что для России этого срока недостаточно, и внесли в устав решение избирать президента РГР на два года. Думаю, что и мы придем к тому, что ротация будет происходить ежегодно.

– Наверное, поэтому и была введена должность президента-электа. Статьи, а как ведется подготовка будущего президента?

– Президент-элект избирается на съезде за год до окончания полномочий президента РГР. Он бывает на всех мероприятиях РГР, которые проводятся, и учится, как нужно вести конференции, «крутые столы», диалог с органами власти и руководителями местных ассоциаций. Он является как бы дублером действующего президента.

– Игорь Михайлович, построение структуры РГР шло все же по западному образцу, или в западные модели было внесено немало своего?

– Не стану утверждать, что у нас была организована чисто западная модель, но все же основа западная.

– И от кого больше заимствований? Или от всех понемногу?

– В основном был задействован голландский опыт, немецкий и американский. Но больше все же американский, и контакты с американской Национальной ассоциацией риэлторов (НАР) у нас сегодня наиболее тесные.

– Как бы вы сформулировали главное отличие РГР от НАР?

– Почти во всех западных ассоциациях практикуется личностное членство, а у нас входят компании целиком. Фирма-франчайзер предоставляет вам офис, организует рекламу, и вы потом делитесь с ней доходом. Фирма на это и живет. Порой ее ру-

ководитель и не знает, что такое недвижимость, но у нее есть бренд, имидж, она себя хорошо зарекомендовала, достаточно раскручена и на слуху. А людей нередко привлекает реклама: мол, вы надежны; если что и произойдет, то вы не исчезнете, ведь у вас есть другой бизнес, который поможет выправить ситуацию... У нас ничего этого не было, начинали с чистого листа, поэтому наш первый шаг – создание юридических лиц.

– Я знаю, что еще совсем недавно компании могли войти в гильдию напрямую. Сегодня это возможно?

– Пока да, но скоро будут только ассоциированные. Сегодня РГР включает 54 региональные ассоциации. Идет развитие РГР вместе с развитием рынка. Западные программы постепенно, год от года, дорабатывались, адаптировались к нашему рынку. Западные специалисты (в основном из Америки, так как с НАРом у нас более прочные связи) постоянно читают лекции нашим риэлторам.

– А можно у нас перейти на личностное членство?

– К этому мы и идем, но это сложный процесс. Там это на уровне государства закреплено. Государство отдало на откуп НАР обучение и сертификацию. Риэлтор без этого работать там просто не может. А раз не может, то обязан пройти обучение, стать членом ассоциации. У нас пока этого нет, все «в свободном плавании». Сегодня РГР объединяет больше 2000 юридических лиц. А их на порядок более. Но так как нет закона, который отдавал бы РГР приоритет, то каждый работает самостоятельно.

– Но это не значит, что он, скажем так, плохой специалист?

– Совсем нет. Ошибочно мнение, что если риэлтор не является членом РГР, то не умеет работать. Но все же в организованном обществе риэлтор должен пройти сертификацию и соблюдать другие

положения. Если не состоишь членом общества, то можешь допустить и нарушения... Поэтому клиенты, подбирая себе помощника при покупке или продаже квартиры, должны об этом помнить.

– **Тем более что лицензии отменили, а другого ничего не дали...**

– Как это не дали? А сертификация?

– **Ее же РГР ввела. Но, согласитесь, если раньше без лицензии нельзя было работать, то сегодня без сертификата компания может оказывать услуги.**

– Все это так, но все равно, я считаю, государство правильно посчитало, что не нужно регламентировать эту отрасль. Кстати, оно отменило лицензирование не только риэлторской, но и многих других видов деятельности. Грамотность покупателей недвижимости сегодня уже гораздо выше, и они понимают, что обращаться лучше к компаниям, которые состоят в общественной организации и имеют соответствующий сертификат.

– **К сожалению, еще нередко идут туда, где дешевле...**

– Понятно, что сразу от этого не уйти, но в последнее время стало заметно стремление компаний получить сертификат. Потому что люди все чаще его стали спрашивать, а терять клиентов не хочется... Думаю, что скоро все наладится.

– **Но очень уж медленно идет этот процесс...**

– Медленно?! Американцы, когда приезжают к нам, не перестают удивляться. Они говорят: мол, вы за 15 лет сделали многое из того, на что у нас ушло 100 лет. Если бы государство еще как-то помогало...

– **Вот-вот, все же западный риэлтор не может выйти без лицензии на рынок?**

– Нет. Кроме того, в США есть закон о риэлторской деятельности, который регламентирует отношения риэлторов с клиентами. А у нас такого закона пока нет.

– **Хотя одно время разговоров о необходимости**

его принятия ходило много, и все думали: вот-вот закон примут.

– Закон такой нужен. И он есть, то есть разработан и написан, но его никак не могут «протолкнуть».

– Но, может быть, тогда в другой закон внести поправки, которые запрещали бы компании работать без соответствующего документа?

– Нет, это должен быть закон о риэлторской деятельности. И никакие поправки тут не помогут. Кстати, недавно депутаты приняли Закон о спорте. Лобби было спортивное, и продвинули его. Пока нет у нас такого сильного лобби. Хорошо, что хоть Закон о саморегулируемых организациях удалось отстоять.

– И каков он, на ваш взгляд?

– Очень «сырой» пока. Мы сейчас его активно обсуждаем, вносим коррективы и предлагаем депутатам. В принципе находим понимание, а что будет дальше – посмотрим.

– Я слышал, что они этот закон делали в основном сами, а риэлторов не очень привлекали.

– Совсем не привлекали. Если бы приглашали на обсуждение, то закон смогли бы сделать намного лучше.

– Сертификация в РГР существует уже несколько лет, но, насколько я знаю, пока не все фирмы охотно идут на нее. Что, на ваш взгляд, этому мешает?

– Это в Москве не очень охотно, а по России картина совсем другая. К примеру, ассоциации риэлторов Омска, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга и других городов приняли положение о 100-процентной сертификации. Если вы член ассоциации, то работать без сертификата просто не можете.

– Сложно им было перестроиться?

– Сложно только в Москве. Многие руководители здесь думают, что они лучше других все знают, поэтому тратят время на получение сертификата

не хотят. Но таковых все же меньшинство. Большинство руководителей структур понимают, что без работы по единым стандартам ничего не получится, и стараются привести свою документацию в соответствие с необходимыми требованиями. В целом же по России понимание этого намного выше, чем в столице.

– Было бы неплохо выработать еще и единую договорную базу...

– Да. Единого стандарта договоров пока нет, у каждого региона в договорах присутствует что-то свое. Но все же можно заметить единообразие основного содержания договоров: написано разными словами, но суть-то одна.

– А как у американцев?

– В Национальной ассоциации риэлторов существует только одна форма договора для всех компаний – стандарт.

– Это хорошо?

– Безусловно. Удобнее работать и нам, и клиентам. Но мы идем к этому. Процессы унификации работы быстрее всего происходят в Москве.

– Скажите, а почему у нас прижилось слово «риэлтор», а не «маклер»? Еще во времена СССР были маклеры, которые помогали гражданам с обменами квартир.

– На Западе везде риэлторы. А слово «маклер» у нас и раньше употреблялось с негативным оттенком. Кроме того, в самом начале образования РГР не было сомнений, как называть специалистов рынка недвижимости. Изначально записали «риэлтор», и вопросов по этому поводу ни у кого не возникало. Хотим сейчас внести это наименование в государственный реестр. Пока не удастся. Но товарный знак уже взяли.

Беседу вел Вениамин ВЫЛЕГЖАНИН



Власть прислушивается к тому, что говорят профессионалы, но решения она принимает самостоятельно. Депутаты смотрят, что имеет смысл взять с собой из того, что советуют профессионалы, а что сделать по-другому. Наверное, это разумно, иначе и быть не может. Если бы власть использовала только то, что говорят профи, то вряд ли бы что-то жизнеспособное получилось.

**Константин Николаевич Апрелев,
Вице-президент Российской
Гильдии риэлторов**

Апрелев Константин Николаевич – Президент Российской Гильдии риэлторов в 1994–1998 гг.

Родился 6 августа 1964 г.

Окончил Московский энергетический институт, был распределен в аспирантуру МЭИ.

С 1991 г. окончил более десяти различных обучающих программ международного уровня, включая СРМ, ССІМ, СІРС; в 2001 г. защитил диплом по специальности «оценка стоимости предприятий» Академии им. Плеханова.

С 1992 г. – член Российской Гильдии риэлторов, член Совета РГР; в 1994–1998 гг. – Президент Российской Гильдии риэлторов. В настоящее время – Вице-президент РГР, Руководитель стратегического комитета РГР, Председатель экспертного Совета РГР, член попечительского Совета фонда «Институт экономики города», Президент Агентства недвижимости «САВВА», Вице-президент ОАО «Альфа Банк». В 2008 г. избран Президентом российского представительства Института управления недвижимостью IREM (США).

Член межведомственной рабочей группы по приоритетному национальному проекту «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» при Совете при Президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике, член Комитета по стратегическому планированию наблюдательного совета ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию».

Инициатор разработки и принятия РГР концепции развития рынка недвижимости в России и добровольной системы сертификации услуг на рынке недвижимости.

Автор более 200 печатных работ по проблемам развития рынка недвижимости и собственных программ по менеджменту и консалтингу на рынке недвижимости. Участник разработки законопроектов об ипотеке, регистрации прав на недвижимость и Положения о лицензировании риэлторской деятельности.

Почетный член РГР, кавалер Международного благотворительного ордена Константина Великого, лауреат почетного знака им. В.А. Кудрявцева.

ИНСТРУМЕНТЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ, или Законы, которые мы ждём

Порой мы, видя, что из-под пера законодателей вышел «плохой закон», который мешает развитию той или иной отрасли, начинаем на чем свет стоит ругать депутатов. Но мы же не представляем этой «кухни», не видим, как пишутся и, главное, как принимаются законы. Конечно, наши депутаты не ангелы, но и огульно обвинять их в том, что они не совершали, тоже не совсем правильно. Сегодня мы попытаемся приоткрыть дверь на «законодательную кухню». Наш собеседник – вице-президент РГР, руководитель компании «САВВА»
Константин Николаевич Апрельев:

– Для того чтобы понять, как и почему принимают именно те законы, а не другие, почему происходят порой неожиданные для россиян метаморфозы, надо понять, как устроена система, которая производит на свет эти законодательные акты.

Первая проблема, связанная с законодательной средой, – это депутаты, которые сегодня не редко воспринимают законотворчество, как инструмент собственного пиара и собственной самореализации. Это – одна из главных проблем сегодняшних законодателей. И законы они пишут исключительно

но для этих целей. Вообще сейчас в нашей стране существует пласт политиков, которые работают не ради экономики, не ради наращивания благосостояния страны, а ради самой политики. Политики, существующие ради существования самой по себе политики.

– **Думают не о родине, а о себе.**

– Да. И это – самая главная проблема. Но есть, конечно, и те, кто озабочен проблемами роста благосостояния населения страны. Они пытаются помочь решить вопросы социального жилья, заботятся о создании инструментов развития конкуренции, повышения прозрачности рынка, помогающих упрощению оборота недвижимости...

Если мы посмотрим на 6-8 лет назад, то увидим, что тогда в нашем российском обществе и в политике, все было подчинено не укреплению экономики, а выстраиванию вертикали власти. И все реформы были направлены на это. Наверное, это оправданно. Нужно понимать, что первостепенное в законодательстве, что – второстепенное. И в этом плане, наверное, 8 лет назад первостепенны были проблемы выстраивания вертикали власти, административная реформа и прочее...

А вот следующие шаги уже были направлены на поддержку экономики. Создавались инструменты ее эффективного развития. К примеру, национальные проекты, в которых впервые были использованы инструменты, наработанные в общественных организациях.

– **Значит, они отслеживают их работу.**

– Это громко сказано. Депутаты порой смотрят, что происходит в обществе. Поэтому когда говорят, что власть не прислушивается, то это не совсем правильно. Власть прислушивается к тому, что говорят профессионалы, но решения она принимает самостоятельно. Депутаты смотрят, что имеет смысл взять с собой из того, что советуют профессионалы, а что сделать по-другому. Наверное, это разумно, иначе и быть не может. Если бы власть использовала только

то, что говорят профи, то вряд ли бы что-то жизне-способное получилось. Надо быть откровенными: у бизнеса есть свои профессиональные интересы, есть рыночные интересы, иного рода интересы, которые могут входить в противоречия с потребителями. А власть должна взвесить все аргументы на чаше весов и использовать то, что ведёт к прогрессу и не ущемляет интересы других интересантов и групп. И эта чаша весов должна позволять взвешивать интересы гражданского общества, профессионалов и бизнеса. А вот если интересы находятся в паритете, то властью достигнуто некое равновесие, позволяющее обществу и бизнесу эффективно развиваться. Если же интересы бизнеса ущемлены в пользу общества (например, Законом о защите прав потребителя или налогом), то, значит, бизнес в этой ситуации выстраивает иные формы работы, которые для него являются высокорискованными, но все же позволяют сохранить необходимую для выживания доходность. Законодатель, пытаясь «нагрузить» предпринимателей, должны понимать, что за все неизменно будет в конечном счете платить потребитель. И мы это видим на примере рынка недвижимости. Власть создает застройщикам при предоставлении земельного участка массу обременений: построить детский сад, школу, дороги. А платит-то в конечном счете за все покупатель квартиры. Пока власть не поймет простой вещи: бизнес может существовать, когда есть потребитель, который и оплачивает все издержки этого бизнеса. И пока не будет создана прозрачная среда по выделению участков, ничего не изменится.

– А при разработке проекта «Доступное жилье» риэлторов приглашали?

– Да. И не только их. Было много профессионалов, более 300. Точку зрения всех выслушивали при формировании документа. Многие моменты были учтены и вошли как поправки в закон. Поэтому я не могу сказать, что власть не прислушивается. Чаще случается, что в какие-то моменты профессионалы недооценивают власть. Я говорю

о 214-м законе. Застройщики практически уклонились от его обсуждения...

– **Но они говорят, что их не слушали...**

– Не слушали потому, что у них не было внятной позиции. Они просто заняли позицию полного игнорирования закона. С моей точки зрения, это была большая ошибка. Вместо того чтобы занять конструктивную позицию и понять, как закон «Об участии в долевом строительстве» улучшить, практически была предпринята некая блокада Закона. И это привело к потере застройщиками определенного объема рынка, на что косвенно повлиял недоработанный закон. И потеряли определенный сектор спроса населения. Считаю, что те риски, которые несет сегодня потребитель в условиях игнорирования закона застройщиками, несопоставимы с теми доходами, которые инвестор может получить. Это – мое глубокое убеждение.

– **Они бы и хотели что-то предложить, но они говорят, что их на слушания не позвали...**

– Основная проблема профессионального общества в том, что многие там думают, что они в состоянии работать с законодательными инициативами. А большинство просто не готово сегодня к работе над законодательными документами. Задача непростая: собрать умных квалифицированных специалистов. Законодательная работа – особое поле, в котором, при прочих равных, всегда должны рассматриваться альтернативные решения. Многие считают, что если сами не могут написать закон, то смогут нанять специалистов, которые и напишут за них этот закон, который будет идеально регулировать их деятельность. Вот это я считаю первым уровнем заблуждений. Второй уровень заблуждений состоит в том, что мы думаем: мы такие умные сейчас сядем и напишем классный закон.

– **Какой мы хотим?**

– Да, такой, какой, нам кажется, мы захотим. И этот закон примут. И третье заблуждение, что мы настолько умны, что сейчас напишем закон, который

однозначно позволит регулировать нашу отрасль. С моей точки зрения, необходим эволюционный путь в регулировании любого сектора экономики, совершенствование правил взаимодействия профессионалов и потребителей услуг. Только при наличии критической массы опыта в этом деле можно что-то написать в виде внятного закона.

Одним словом, сегодня создана та производственная и профессиональная база нормотворчества и законотворчества (как внутреннего, так и внешнего) в рамках Российской гильдии риэлторов, позволяющая эффективно реализовывать необходимую профессиональную политику. По сути, мы говорим, что созданы инструменты, которые способные выработать предложения, власть не может не заметить. Прежде всего потому, что эти предложения направлены на улучшение жизни всего гражданского общества.

– **Это самое главное.**

– Да, это – мотор, это – сердце, это – мозг организации. Потому что большинство организаций, которые говорят сегодня, что точку зрения профессионалов не учитывают, абсолютно неправы. Они просто не могут сформулировать свои предложения, потому, что у них не созданы те органы, которые способны формировать эту политику. И когда им говорят: да ради бога, давайте свои предложения, – они сталкиваются с проблемой, что у них нет ресурса, который бы позволил им эти предложения сформулировать. Причем не просто их сформулировать и подать, а важно, чтобы эти предложения учитывали точку зрения большинства профессионального сообщества, чтобы они были прозрачны для других участников рынка, чтобы они учитывали интересы потребителей их услуг и товаров. Вот в чем вопрос современного уровня развития саморегулируемых профессиональных сообществ!

– **Как говорится, чтобы все сошлось воедино.**

– Да. И только тогда это предложение и законодателями и властью будет адекватно воспринято и под-

держано. А если это решение одностороннее и преследует интересы только профессионалов, то такое предложение именно по этой причине не будет скорее всего принято и даже не будет услышано. Поэтому пока не создан в профессиональном объединении такой орган, который способен вырабатывать достаточно прозрачные решения и предложения (причем они должны быть подготовлены на очень высоком профессиональном уровне, юридическом в том числе), они не будут восприниматься властью. И задача такого рода внутри нашей гильдии была решена. Эти инструменты были созданы, и именно благодаря этому мы сегодня можем как заниматься законодательством и нормотворчеством внутри организации, создавая нормы, стандарты и иные интеллектуальные продукты, так и создавать предложения самой власти. Как законодательной, так и исполнительной. С ней нужно общаться только на том языке, который она понимает и обязана услышать. А это – язык аргументов, доводов и убеждения. Язык представления готовых документов, а не просто политических заявлений. И к данному взаимодействию власть готова, она это воспринимает. А у большинства сообществ нет инструмента для создания предложения власти, и нет инструментов, которые помогли бы взаимодействовать с ней и говорить на одном языке. Таковы основные причины ситуации, когда власти не слышат профессионалов.

Необходимо внутри каждого профессионального сообщества, претендующего на саморегулирование, иметь такие инструменты и таких профессионалов, способных создавать продукты и предложения, от которых власть не могла бы отказаться в реализации политики, направленной на развитие гражданского общества и саморегулирования в профессиональной среде. А для этого необходимо, чтобы профессионалы прежде всего чувствовали свою ответственность перед обществом за предлагаемые профессиональные решения.

Беседу вел Вениамин ВЫЛЕГЖАНИН



Стоит заметить, что сама по себе ассоциация с хорошим пиаром – это одно. Но все же жизнедеятельная региональная ассоциация должна иметь линейку услуг для своих членов и целую линейку коммуникаций. Для этого надо иметь, к примеру, образовательный центр. И не только риэлторского бизнеса, а чтобы там обучали всем специальностям на рынке недвижимости. Плюс должна быть отлажена мультилистинговая система, система работы с властью. Одним словом, у РА должен быть целый блок проектов, до 10–15, с которыми должна работать ассоциация.

Вячеслав Федорович Пермяков, Президент группы предприятий «Пермский торговый дом недвижимости» (PTDN realty group)

Вячеслав Федорович Пермяков

Президент группы предприятий «Пермский торговый дом недвижимости» (PTDN realty group).

С 1993 до настоящего времени – основатель и президент акционерной компании «Пермский торговый дом недвижимости», генеральный директор ООО «Западно-Уральский институт экспертизы, оценки и аудита», президент Координационного совета группы предприятий «Пермский торговый дом недвижимости» (PTDN realty group), ректор института «Высшая школа недвижимости» (ВШН);

– член-корреспондент Академии творческой педагогики России;

– член Национального совета РГР и полномочный представитель президента РГР по Приволжскому федеральному округу;

– член международных ассоциаций профессионалов рынка недвижимости FIABCI, CEREAN, NAR USA;

– сертифицированный специалист CIPS, CPM, CCIM.

За большой вклад в развитие риэлторского движения в России присвоено звание почетного члена РГР, подтвержденное вручением золотой медали в real-estate.

За значительные достижения в бизнесе и весомый вклад в бизнес-образование награжден:

– дипломом MBA с присвоением почетной степени «Мастер делового администрирования»,

– почетной грамотой за активную работу в регионах РФ по продвижению образовательных программ и формированию цивилизованного рынка недвижимости.

За выдающийся вклад в образовательную деятельность награжден почетным знаком им. В.А. Кудрявцева.

Обладатель почетного звания «Учитель года» за значительные заслуги в области продвижения знаний о риэлторской деятельности Департамента образования Пермского края.

МЫ ВМЕСТЕ, И В ЭТОМ НАША СИЛА

То время, когда факт создания ассоциаций был чуть ли не подвигом, прошло. Прошло время и пиар-акций. И сегодня уже никого не удивишь созданием в регионе ассоциаций риэлторов. Сейчас в их жизнедеятельности наступил следующий этап, когда приходится задумываться над вопросами, насколько эти ассоциации работают с обществом, насколько они массовые и насколько много у них проектов. О становлении риэлторских ассоциаций и их роли в жизни регионов рассказывает почетный член РГР, президент PTDN realty group, ректор института «Высшая школа недвижимости»
Вячеслав Федорович Пермяков.

–Практика моей общественно-профессиональной работы в регионах России показывает, что в региональные ассоциации (РА) в первую очередь вступают более динамичные риэлторские региональные компании, компании-лидеры. Эти компании и, естественно, их лидеры сразу осознают дополнительные конкурентные преимущества принадлежности к профессиональному сообществу.

Стоит заметить, что сама по себе ассоциация с хорошим пиаром – это одно. Но все же жизнедеятельная РА должна иметь линейку услуг для своих членов и целую линейку коммуникаций.

Для этого надо иметь, к примеру, образовательный центр. И не только риэлторского бизнеса, а чтобы там обучали всем специальностям на рынке недвижимости. Плюс должна быть отлажена мультилистинговая система, система работы с властью. Одним словом, у РА должен быть целый блок проектов, до 10–15, с которыми должна работать ассоциация. Что это дает? Во-первых, высокий статус РА, доверие граждан к профессии риэлтора в данном регионе. Как в регионе поработаешь, такое отношение общества и получишь именно через эти проекты. Хорошую связь с властью дают высокое качество работы компании и безопасность граждан на этом рынке. Вот то, что надо иметь сегодня.

Не стоит забывать и об интеграции. Уже сегодня надо думать, как ассоциация будет реагировать на вызовы времени своими проектами. Сейчас в регионы идут московские агенты. Как работать со столичными коллегами? Идут зарубежные инвесторы. Как с ними работать? Идет информатизация, имеются проблемы с персоналом и так далее. Как работать со всем этим? И на все эти вопросы ассоциация должна отвечать. Я расскажу вам, как в рамках нашей ассоциации мы находим пути решения этих проблем.

В начале пути

Семнадцатый год я работаю на рынке недвижимости. Много это или мало? Для эпохи перестройки и «горячих» 90-х это очень много, особенно для людей бизнеса. Сегодня о нас говорят как о «гуру», как «о людях, сделавших себя сами». И это нам, конечно, лестно слышать. А что было еще совсем недавно и какими мы были в начале пути?

Еще до развала Союза наша страна уже находилась в глубочайшем политическом и экономическом кризисе. Дефицит, очереди за водкой, высокий рост цен на товары первой необходимости... И мы, простые спецы заводов НИИ, КБ, дети из семей инженеров, учителей, рабочих и колхозников, пытались выжить в этом мире. Зарплата была низкая – 150–170 рублей, на которую не купишь кожаную куртку за 1500 рублей, не отложишь на кооперативную квартиру за 10 тысяч и даже не съездишь с семьей на «юга». Я, имея два высших образования, не видел никаких перспектив, кроме пенсии... Предпринимательство не поощрялось. В лучшем случае за него – тюрьма, в худшем – расстрел.

И вот грянуло: перестройка, рынок, кооперативы. Стали возможны ОО, АО, банки, кредиты под 300% годовых. Появились бизнесмены в красных пиджаках и... рэкетеры.

Но не все вошли в эту реку. Многие «пригнулись» в надежде переждать «смутное время», ворча на правительство и судьбу. Другие, пытаясь не упустить свой шанс и поставив на карту всё, ринулись в мутную пучину зарождавшегося капитализма в России.

Я попал на рынок недвижимости в начале 1992 года. Меня пригласили поработать в городской фонд имущества в качестве руководителя отдела аукционов и конкурсов. Рискнул, оставив государственную экспертную службу в системе Минюста РФ, работу очень стабильную и уважаемую. Но очень хотелось реализоваться, достичь чего-то большего, прорваться в мир новых возможностей. Я чувствовал в себе эти силы, которые и толкали меня вперед.

Год работы в приватизации, в горниле передела собственности, дал нужную закалку, представление о власти и бизнесе. Он не только закалил меня, но и дал правильную оценку рискам на этом пути. А они тогда были немалые, но я бесповоротно решил не отступать и любой ценой вырваться из «совкового» прозябания, иметь перспективы в жизни.

После работы в фонде я 6 апреля 1993 года регистрирую акционерную компанию «Пермский торговый дом недвижимости» и с группой из пяти человек начинаю свой бизнес.

Сначала мы продаём на аукционах государственные активы, торгуем на вторичном рынке магазинами, ресторанами, складами, акциями госпредприятий... Сами участвуем в приватизации и на первые заработанные деньги покупаем муниципальные объекты.

В июне этого же года я встретил заместителя гендиректора АО «Камская долина» Алевтину Романову, и она мне рассказала о «чудесной» организации, которая нам и была нужна, – Российской гильдии риэлторов. Сразу же еду в Москву. И после встречи с исполнительным директором РГР принимаю решение о вступлении в гильдию.

Далее пошел реальный бизнес, в промежутках которого я ездил в Москву на семинары, конференции, съезды РГР. Там были такие же люди, как я, близкие по духу и сердцу, делающие себя сами.

РГР идет в регионы

В 1994 году на съезде РГР мы приняли решение о создании на местах региональных ассоциаций риэлторских компаний. Уже в то время

на пермском рынке недвижимости работало около 50 риэлторских фирм разного «калибра». Был создан оргкомитет, куда вошли АО «Камская долина», АК «Пермский торговый дом недвижимости», АН «Перспектива» и АН «Тимур». Учредительное собрание региональных ассоциаций «Пермская лига риэлторов и оценщиков» (ПЛРО) состоялось в сентябре 1994 года. Учредительное собрание провели очень презентабельно в актовом зале областной администрации, пригласили руководителей законодательной и исполнительной власти города, представителя Президента РФ в Пермской области, прессу.

Все было чинно и с пафосом. Но до определенного момента. Во время собрания и фактической презентации нового профессионального сообщества власти и общественности началась неконструктивная дискуссия. Чтобы не «смазать» мероприятие, президиуму пришлось сделать короткий перерыв, на котором мы очень эмоционально и доходчиво поговорили в своём кругу, договорившись красиво учредиться, а далее скорректировать в рабочем порядке концепцию работы ассоциации.

Вот так мы и учредились. В состав учредителей помимо риэлторов вошли Комитет по управлению имуществом области и Земельный комитет города. Пресса позитивно «протрубила» об объединении людей новой профессии «риэлтор», и наша ассоциация с хорошим PR-имиджем и поддержкой власти начала свою деятельность на рынке Прикамья. Я тогда был избран председателем ПЛРО и проработал в этом качестве 4,5 года.

Что было памятно для этих лет?

Лицензирование и первые учебные курсы. В 1995 году ввели государственное лицензирование риэлторской деятельности, и мы совместно с администрацией разработали программу обучения брокеров. Руководители компаний сели за парты и по очереди выходили в качестве преподавателей. Со вторым набором было уже проще. Моя компания получила лицензию № 1 в Прикамье. Это наша история и гордость. А курсы брокеров мы продолжили проводить на базе учрежденного ассоциацией учебно-информационного центра.

В 1998 году в правлении был жаркий спор о принадлежности газеты «Пермские квартиры» к ассоциации. Правление разделилось во мнениях. Одни считали, что все 100% акций должны быть за ассоциацией, другие – за минимальное долевое участие в ней ассоциации и приобретение в ней долей только ведущими игроками рынка. Последнее мнение победило в споре, и от этого выиграли все. Сейчас информационный альянс «Медиана» имеет с десятков СМИ и других информационных инструментов и считается одним из лучших в России. Ассоциация же получает ежегодно от деятельности альянса дивиденды, что составляет более 30% её дохода. И главное: когда ассоциация «подувяла» в своей работе в середине 2005 года, осенью того же года она объединилась на основе новой концепции своего развития и материальной базы своего проекта, запущенного в 90-х, на базе альянса «Медиана».

По мере развития региональной ассоциации, ее признания в глазах общественности растет ее притягательность и для части других риэл-компаний. Для обеспечения массового вступления риэлторов в РА необходима кропотливая многолетняя работа актива РА, которая укрупненно включает:

- Принятие стратегической концепции развития РА и реализация программы с корректировками на разных стадиях ее воплощения.
- Создание перспективной структуры комитетов правления РА и привлечение в них самых авторитетных и влиятельных операторов рынка недвижимости.
- Определение реестра массовых, общественных и профессиональных мероприятий РА (конференции, «круглые столы», семинары, фестивали риэлторов, форумы по недвижимости, PR-акции по продвижению профессии риэлтора).
- Работа по непрерывному образованию риэлторов и внедрению профстандартов в работе компаний.
- Выстраивание системы работы с властью, прессой и смежными профессиональными сообществами (строители, управляющие, конкуренты и т.д.). При правильном построении схемы работы власть, как правило, идет навстречу и поддерживает профессиональные сообщества.
- Реализация дискаунтных проектов, которые значительно снижают издержки риэлторских компаний по раз-

мещению рекламы, взаимодействию с прессой, участию в выставках и многое другое... Процесс творческий, в каждом регионе свой.

Сегодня перспективное развитие РА можно сформулировать как инновационно-проектное. Ассоциация для успешного развития должна иметь реестр своих проектов, развивающих эффективный сервис как для своих клиентов, так и для сотрудников, которые высоко поднимают имидж профессионала РН в глазах общественности. Сервис для риэлторских компаний – главный показатель эффективности региональной ассоциации РА.

К таким проектам можно отнести:

1. Блок информационных проектов. Участие в создании специализированных СМИ и интернет-порталов, мультилингвистическая система региона.
2. Комплексные образовательные проекты для подготовки и переподготовки специалистов РН всех уровней (примером может быть Национальная система образования на РН «Риэл-профи», реализуемая в регионах сетью институтов «Высшая школа недвижимости»).
3. Проекты по организации региональных и межрегиональных форумов, конференций, конкурсов, номинаций и другие event-проекты.
4. Издательская деятельность.
5. Совместные проекты с телевидением и СМИ по проблемам и защите прав граждан на рынке недвижимости (РН).

6. Собственные международные проекты по изучению РН других стран.

Один из самых перспективных проектов с властью – создание регионального экспертного совета по развитию РН (реализован в Перми и готовится к реализации в ряде регионов).

РА в условиях кризиса, стагнации на РН должна изыскивать и создавать модели совместной работы членов ассоциаций, обеспечивающие снижение издержек и повышение их доходности. А также РА должна предоставлять возможности для продвижения брендов и услуг членов ассоциации на стагнирующем рынке. В этом успех и будущее региональных ассоциаций.

Помнится еще и то, как в середине 90-х ассоциацией был «сломлен» административный барьер и члены ассоциации были аккредитованы при областном управлении по переоценке имущества. Сегодня это уже ведущие оценщики края. И в 1998 году многие члены ассоциации пережили дефолт во многом благодаря дополнительным доходам от оценки.

Помним мы и об утратах. Так, весной 1999 года мы потеряли нашего члена совета, преподавателя на курсах и просто замечательного человека и коллегу – генерального директора ОО «Гик» Мирона Марковича Гиндеса, который был вместе с женой зверски убит бандой уголовников. И хотя в те смутные времена становления бизнеса терять близких, партнёров и коллег в подобных ситуациях было почти обыденным делом, но все равно каждая утрата была ударом для каждого из нас. Стоит заметить, что рэкет на членов ассоциации не «наезжал», если, конечно, у компаний не было

долгов и невыполненных обязательств. Но ассоциация плотно работала с УВД и в случае «наезда» рекомендовала своим членам направлять визитеров в ассоциацию. До неё они, как правило, не доезжали. Поэтому и эта функция для членов ассоциации была актуальна.

Плотная работа ассоциации с Управлением по борьбе с экономическими преступлениями УВД позволяла оперативным сотрудникам знать обстановку на рынке недвижимости, компетенции риэлторов, и это устраняло необоснованные претензии к работе риэлторских компаний.

Мы испытали гордость и радость, когда американский первый курс по управлению недвижимостью в России был прочитан в 1999 году в Перми. К нам приехал «гуру» из института IREM Эдвард Макбрайт, которого мы сейчас при встрече дружески называем Эд. Как он не хотел ехать на неделю в город, где самый дорогой номер в лучшей гостинице стоил 30 долларов! Ему же нельзя было опуститься в цене ниже 300 долларов.

Но после недельных курсов и тёплого пермского приёма Эд уже 10 лет передаёт привет в «Пем» и рекомендует своим коллегам делиться здесь своим опытом.

Риэл-профи

Уже тогда мы, пришедшие на рынок всерьез и надолго, поняли, что без профессионального образования и знаний не будет цивилизованного рынка. Испытывая дефицит кадров, готовили специалистов на курсах ассоциации, в учебных центрах своих ком-

паний, создавали кафедры недвижимости и оценки в государственных вузах, изучали зарубежный опыт образования.

В конце концов творческая группа научных работников и профессионалов создала матрицу потребностей в специалистах всех «мастей» и уровней на рынке недвижимости под названием «Региональная система образования рынка недвижимости «Риэл-профи».

На Комитете по региональной политике РГР в сентябре 2000 года система «Риэл-профи» была презентована и рекомендована к внедрению в регионах. Пилотный проект был запущен в Перми.

Для реализации проекта в 2000 году была создана АНО «Институт «Высшая школа недвижимости», которая в 2003 году продвинулась в другие регионы. Сотни и тысячи спецов, выпускников ВШН в Перми, создавали в эти годы качественно другой рынок недвижимости, конкурентную среду, новации и технологии в риэлторской деятельности. Этот образовательный проект, бесспорно, поддерживается и сегодня «РГР. Пермский край». (ПЛРО в 2005 году получила новое название.)

Широкий спектр проектов региональной ассоциации – это и есть инвестиционно-проектное будущее региональной ассоциации, дающее широкий спектр сервисных услуг для её членов и высоко поддерживающее имидж риэлтора в обществе. Не конкуренция, а коллективизм в отношениях среди профессионалов – это главный стержень совместного развития сообщества профессионалов региона, это «Риэл-профи» нового поколения.

И когда мы все осознаем необходимость совместной деятельности, то тогда не будет и проблем в прохождении сложных периодов на рынке недвижимости, потому как коллективные стандарты поведения на рынках новостроек, загородной недвижимости, земли и так далее позволят нам избежать ценовой дискриминации услуг риэлторов другими участниками рынка недвижимости, эффективно продвинут проекты партнёров, поддержат имидж в глазах потребителей и власти.

Мы вместе! И уже не только с коллегами из регионов, но и с коллегами мирового сообщества. Единое мировое сообщество риэл-профи – это будущее, и оно рядом.



Рынок недвижимости в начале 90-х годов был довольно диким и разношерстным. Каждый директор компании считал себя выше другого, поэтому договориться о чем-то было очень сложно. Не было пока того объединяющего начала, той организации риэлторов, которая ставила бы ее членов в какие-то рамки. Но мысли о создании риэлторского сообщества уже витали в воздухе. И вскоре они материализовались: была создана Российская гильдия риэлторов.

**Елена Владимовна Дранченко,
Вице-президент Российской
гильдии риэлторов**

**Дранченко Елена Вадимовна –
президент Российской гильдии
риэлторов в 2004–2006 гг.**

Семейное положение

Родилась 23 июля 1965 года, замужем, имеет двоих детей – дочь и сына.

Образование

В 1989 году окончила Костромской государственный педагогический институт. Диплом: преподаватель истории и обществоведения, методист комсомольской и пионерской работы.

В 2002 году окончила Московский государственный педагогический университет им. В.И. Ленина, факультет экономики, социологии и права. По специальности «юриспруденция».

Работа в РГР

С 1994 года – член РГР. Член Совета оперативного руководства РГР. Член Национального совета. Участник всех съездов.

1999–2000 гг. – первый президент МАГР.

С 2004 года – президент РГР.

Профессиональная деятельность

1989 г. – секретарь Ленинского РК ВЛКСМ г. Костромы.

1990–1994 гг. – заведующая отделом учебы молодежи ЦК ВЛКСМ (РФ).

С 1994 г. по настоящее время – генеральный директор инвестиционно-строительной компании «Енисей».

Специальность в мире недвижимости

Девелопмент, брокерские операции, управление недвижимостью, консалтинг, оценка.

Награды и звания:

почетный член РГР.

Хобби

Лыжи, путешествия, вокал.

Елена Дранченко:

ВЫЖИТЬ В ОДИНОЧКУ В НАШЕМ БИЗНЕСЕ ДОВОЛЬНО СЛОЖНО

На Западе риэлторским сообществам уже немало лет, и женщина в руководстве воспринимается там вполне естественно. У нас же рынок еще молод, поэтому первой и пока единственной женщиной, которая в 2004 году возглавила Российскую гильдию риэлторов, стала руководитель старейшей инвестиционной компании «Енисей» Елена Дранченко. О том, как она попала в этот бизнес, какие победы и разочарования пришлось ей пережить на нелегком пути руководства риэлторским сообществом, мы сегодня и поговорим. Слово – вице-президенту РГР Елене Вадимовне Дранченко.

Рынок – темный лес

Я, как и многие руководители риэлторских компаний, пришла в рынок случайно, можно сказать, нужда заставила. Когда рухнул Союз и с социальных рельсов мы стали переходить на рыночные, то многие просто растерялись. Непривычно было. Поэтому основная масса нашего населения продолжала либо ждать чего-то от правительства, либо бастовала, требуя от властей хлеба и денег. Но были и такие, кто стал изучать этот рынок и пытаться войти в него.

Я в то смутное время жила с мужем в Подольске, работала в ЦК ВЛКСМ и каждый день ездила на электричке в столицу на работу. Стояла в очереди на квартиру, которую мне вот-вот должны были дать. Но, к сожалению, а может, и к счастью, получилось не так, как мы с мужем думали. Сейчас, правда, об этом даже смешно вспоминать, а в то нелегкое время было не до смеха. А получилось как-то даже нелепо. Был список очередников из сорока человек. Распределялись квартиры в доме, и мы уже мысленно готовились к новоселью, как вдруг взяли и поделили этот список пополам, и я оказалась в той половине списка очередников которым не дали квартиры. В начале 1991 года страна кипела от возмущения, партия и комсомол были не в почете. Я еще удивляюсь сейчас тому, как нам весь список не «зарубили». Но, видимо, критическая масса гнева народного еще не достигла тогда крайней точки.

И вот остались мы с мужем у разбитого корыта, а тут еще родился ребенок. Так что жилищный вопрос стоял очень остро. Надо было что-то решать, что-то делать, думать, как жить дальше. Мы уже понимали, что государство вряд ли поможет в решении нашей жилищной проблемы, поэтому я серьезно задумалась над своим положением. И вот однажды, когда я смотрела одну передачу по телевизору, то заметила внизу экрана бегущую строку. Тогда для нас это было в диковинку, и все стремились прочесть что там написано. А там были только объявления по купле и продаже всякой всячины, в том числе и жилья. Вот я и решила подать объявление о том, что хочу купить комнату. Тогда уже началась приватизация квартир и даже комнат (был короткий период, когда Моссовет разрешил это делать). Правда, это продлилось недолго (в отношении приватизации комнат), но я попала

удачно, когда многие приватизировали и продавали. После того как вышло мое объявление, мой домашний телефон просто разрывался от шквала звонков. Такой был выбор, что я даже растерялась: какую брать? Купила я тогда комнату в двухкомнатной квартире с перспективой. И правда, вскоре сосед мне продал и свою комнату. Это было первым моим знакомством с рынком недвижимости.

Из частников – в руководители компании

О своем удачном опыте я рассказала родственникам. Они в то время тоже нуждались в улучшении своих жилищных условий, поэтому стали просить рассказать, как я это сделала. Я помогала советами, активным участием в решении жилищных проблем, и вскоре все мои родные имели то жилье, которое хотела каждая семья.

Стоит заметить, что я продолжала все это время работать в ЦК ВЛКСМ и жилищными вопросами занималась в свободное от работы время. И вот те, кто стоял вместе со мной в очереди на получение жилья и, как я, был «отсечен» от получения квартиры, начали меня просить, чтобы я им тоже помогла, хотя бы проконсультировала. Я еще не знала, как консультировать, поэтому говорила: «Садитесь со мной и смотрите, что я буду делать. И если не сможете провести сделку сами, то тогда я вам помогу ее завершить». Через какое-то время мне всем удалось помочь. Но когда я помогала решать жилищные проблемы, то и сама многому научилась. И вот тут мне захотелось попробовать на этом что-то заработать...

Мой муж, когда услышал, что в развитие дела нужно вложить денежные средства, а потом, возможно, мы получим доход, отнесся к этому довольно скептически (что вы хотите, мы же все родом из страны, где предпринимательство каралось), но,

на мое удивление, денег дал, хотя и не очень верил в успех. Купила я тогда однокомнатную квартиру, и вскоре мне удалось ее выгодно продать. Цены-то тогда росли буквально на глазах. В покупку я вложила 10 тысяч долларов, а продала уже через две недели за... 22 тысячи «зеленых». Хочу чуть подробнее остановиться на продажах, которые практиковались в те времена: сейчас уже такое просто невозможно. Дала я объявление в газету. Была она тогда очень тонкой. Да и компаний, которые занимались куплей-продажей квартир, было 20 или 25, не более. Что интересно: когда я в каждую компанию звонила и повышала цену, то все почему-то с этим соглашались. И когда я за две недели заработала 12 тысяч долларов, то мой муж вначале просто не поверил в это: он не понимал, как такое возможно.

И хотя я по-прежнему продолжала работать в ЦК, ездила в командировки, на семинары и создавала первую ассоциацию учащихся ПТУ, но уже было ощущение того, что надо что-то менять в своей жизни. Особенно остро усилилось это ощущение в тот момент, когда мы с мужем поняли, что на недвижимости можно неплохо зарабатывать. Так через некоторое время и появилась на рынке новая компания «Енисей». Главной задачей нашей фирмы на том этапе стало расселение коммунальных квартир.

Москва, 1993 год. Коммунальных квартир в столице в то время было очень много. Не знаю, то ли интуиция подсказала, то ли что другое, но мы одни из первых начали этим заниматься. За короткое время почти целый дом на Ленинском проспекте расселили. Мы понимали, что комната в коммунальной квартире стоит намного дешевле, чем вся квартира, поэтому просто выкупали по одной комнате, делали в квартире ремонт, а

затем ее продавали. Когда появились деньги, то стали их вкладывать в... новостройки. Тогда этого понятия еще и не было, не знали, как продавать новое жилье, да и в Москве почти ничего не строили. Поэтому, когда в 1994 году Игорь Горский пригласил меня в Митино и предложил вложиться в новостройки, я даже не знала, где этот микрорайон находится. Для меня это было так же далеко, как Воркута. «Даль, грязь, глухомань – кто же здесь покупать-то будет?» – удивлялась я. Но он меня убедил в том, что покупать будут. Я рискнула и... не прогадала.

Во главе МАГРа

Рынок недвижимости тогда был довольно диким и разношерстным. Каждый директор компании считал себя выше другого, поэтому договориться о чем-то было очень сложно. Не было пока того объединяющего начала, той организации риэлторов, которая ставила бы ее членов в какие-то рамки. Но мысли о создании риэлторского сообщества уже витали в воздухе. И вскоре они материализовались: была создана Российская гильдия риэлторов (РГР). Правда, в то время от нас она была далековато, поэтому мы учредили свою организацию – Московскую гильдию риэлторов (МГР). Я же, как комсомольский активист, работала в «Артеке» и «Орленке» и имела не только организаторские способности, но и понимала, что объединяться обязательно нужно, поэтому приняла самое деятельное участие в создании МГР. Активность мою заметили, стали привлекать в совет и правление, а вот президентом я стала уже не МГР, а Московской ассоциации-гильдии риэлторов (МАГР). И случилось это так.

До 1998 года в Московском регионе были две общественные организации риэлторов – Московская гильдия риэлторов и Московская ассоциация риэлторов. В МГР в основном входили компании, которые уже тогда занимались инвестиционной деятельностью. А МАР объединяла фирмы, которые работали в основном на вторичном рынке жилья, и она в то время была больше похожа на закрытый элитный клуб. Между этими организациями было даже некое противостояние. Открытой вражды не наблюдалось, но и дружбу между собой они тоже не водили. Еще было между ними в то время некое состязание кто из них в Москве главнее? Неизвестно, сколько времени бы все это продолжалось, если бы не дефолт в августе 1998 года, который и примирил эти две организации. И не только примирил, но даже и объединил. Расскажу, как все получилось.

Члены МАР после кризиса уже не могли платить большие взносы, и из ассоциации начался отток компаний. Не в лучшем положении была и МГР. И тогда от РГР поступило предложение объединить эти две организации в одну. Не буду рассказывать, сколько было сломано копий в спорах о том, какое выбрать название, что внести в устав, кто войдет в совет, то есть каковы будут квоты от той и другой организации, но объединение состоялось. Так появилась Московская ассоциация-гильдия риэлторов (МАГР). Когда же зашла речь о президенте, то опять начались целые баталии: никто не хотел уступать, каждая организация видела на этом месте своего человека. При таком раскладе стало понятно, что ни одна кандидатура из бывших президентов МГР и МАР не пройдет. И тогда Российская гильдия риэлторов, которая была кровно заинтересована в единении специалистов по недвижимости Московского региона, дабы положить

конец распрям, предложила возглавить новую организацию мне. Для меня это было, безусловно, неожиданно. Я долго отказывалась, но меня убедили, и я согласилась.

Когда пришла на переговоры, то встретили меня в МАРе в штыки. Задавались такие вопросы, что мне хотелось все бросить и уйти. А когда спросили, а нужно ли вообще это объединение, то я ответила прямо: «Давайте посмотрим правде в глаза. Сегодня кризис не только на рынке недвижимости, но и в наших рядах тоже. Рынок рухнул, и мы не знаем, что делать. Квартиры упали в цене, и все только думают, как им выжить». И тут кто-то кинул реплику, что у нас, мол, все нормально. Я, зная ситуацию, с ходу парировала: «Откуда же у вас нормально? Посмотрите: взносы высокие, компании перестали их платить, они же просто числятся на бумаге, и все. Чтобы не растерять компании, нужна реорганизация, нужно снижать взносы, перестраивать работу и т. д.». Одним словом, я не стала рассказывать сказки, а сказала честно о том, что наболело, о чем думала долгими бессонными ночами. Присутствующих мои откровения просто потрясли. Более того, многие в душе думали о том же и разделяли мои мысли о реорганизации.

Вскоре состоялся съезд, на котором меня избрали президентом. Первые полгода рабочая обстановка была чрезвычайно тяжелой: все делилось на «у нас» и на «у вас». «Почему ваши сотрудники ведут себя так, а не иначе?..» Сложно было притираться. Возникало иногда чувство: а зачем это мне нужно? Но пережила, так как понимала, что нужно. И не только лично мне, нужно риэлторам и их клиентам. И через какое-то время наступил перелом. То ли почувствовали, что обратной дороги нет, то ли МАГР перестала быть уже элитным клубом, а стала живым рабочим инстру-

ментом для риэлторов, но в организации закипела жизнь. Стали работать в контакте с правоохранительными органами, Лицензионной палатой г. Москвы, частыми гостями на «круглых столах» в МАГРе стали представители ДМЖ. И вскоре все почувствовали уже не «мы» и не «вы» — все стали единым целым — «Я».

Правда, аббревиатура МАГР долго резала ухо, но потом привыкли. Главное, что в ней было от названий обеих организаций, никому не было обидно. Вскоре мы вступили в РГР и почувствовали себя членами единого российского сообщества. Интересное было время, лихое в какой-то мере, но очень насыщенное. События в стране и на рынке недвижимости менялись очень быстро. У нас было много идей, которые мы практически «с колес» претворяли в жизнь. Сейчас не то: все более забюрократизировано, что-то изменять стало гораздо сложнее. Кроме того, порой и нет необходимости. Мы столько в те времена «наваляли», что сотворить что-то новое уже довольно сложно. Да и запущенная в то время машина работает все эти годы вполне исправно. Президенты приходят и уходят, каждый что-то вносит, как-то улучшает работу этого отлаженного механизма.

Приоритет – регионам

В 2004 году меня выбрали президентом РГР. Как пошутил Константин Апрелев, впервые Национальная ассоциация риэлторов США (НАР) созрела через 70 лет, чтобы избрать женщину президентом, а у нас это случилось уже через 10 лет. И хотя это было сказано в шутовском тоне, но, как известно, в каждой шутке есть доля истины. Те же американские риэлторы, с которыми мы давно дружим, когда приезжали на очередной конгресс РГР, не переставали удивляться тому, как быстро

мы двигаемся вперед. На что им требовалось 10–15 лет, у нас уходило всего год-два. Конечно, мы заимствовали чужой опыт, творчески его перерабатывали и прививали на свою почву, но все же у наших людей есть что-то такое, какая-то своя индивидуальность, смекалка что ли, которая позволяет реагировать на все быстрее.

В связи с президентством мне вспомнился примечательный факт. До объединения МАР и МГР президентские сроки были по году. Когда эти организации объединили, то было принято решение увеличить срок до двух лет. И в РГР президент избирался тоже на год. Когда я стала президентом, то и здесь стало два года. И все эти изменения произошли в мой приход. Любопытное совпадение.

В первое время в душе было какое-то сопротивление этим переменам: почему опять я, почему все переходно-переломные периоды ложатся на меня? Но сейчас, по прошествии времени, считаю, что сделано это было правильно: два года президентства полезнее для работы. Такой переход был сделан с введением должности президента-электа. Кстати, и президентом-электом я была не год, как это положено, а два. Введение этой должности положительно отразилось на работе РГР. Поработать рука об руку с президентом и посмотреть, как организуется процесс работы, помогает будущему руководителю лучше подготовиться к президентской работе, притереться к аппарату, что тоже очень важно. Зато потом, когда человек из «электа» становится президентом, он на многие мелочи не тратит время, а сразу приступает к полноценной работе.

Что было самым важным и самым главным за годы моего президентства? Считаю, что в это время началась очень серьезная работа с регионами. Это я сделала приоритетом своей работы в пер-

вый год руководства РГР. До 2004 года связь с регионами была централизованная: регионы обращались в центр, который анализировал ситуацию и потом спускал директивы на места, как и что делать. Сами же региональные ассоциации, которых, кстати, было в то время очень немного, непосредственно активности не проявляли. Не то чтобы не хотели, просто не всегда знали, как нужно делать. Поэтому, проанализировав сложившуюся ситуацию, я пришла к мысли, что надо кардинально изменить работу региональных организаций. Для этого я и другие руководители РГР стали как можно чаще ездить в российские города и помогать местным риэлторам. Проводили семинары, «круглые столы», обучали директоров агентств недвижимости, прививали им чувство коллективизма, доказывали, что в одиночку выжить сейчас сложно, а скоро будет совсем невозможно. Одним словом, убеждали делами, и вскоре лед тронулся. Буквально через год регионы было не узнать, там забурлила жизнь.

Второй год моей работы был посвящен сертификации. После отмены лицензирования началась новая, довольно непростая жизнь риэлторских компаний. Многие, почувствовав свободу, не хотели идти в «кабалу», кому-то подчиняться, играть по правилам, как они считали, навязанным сверху. Немало было потрачено сил, проведено пиар-мероприятий, чтобы доказать им, что работа по единым стандартам – это движение вперед, движение к цивилизованному рынку, а индивидуализм ведет к анархии, хаосу и, как следствие, к потере клиентов.

И когда я в конце президентского срока отчитывалась перед своими коллегами о проделанной за два года работе, то мне было что сказать. Во многих регионах были созданы организации,

запущена сертификация, и сейчас уже ряд региональных организаций имеет 100-процентную сертификацию. Все компании, которые туда входят, получили сертификат соответствия. Это большое достижение! На них надо равняться! И мне приятно сегодня вспоминать, что борьба за всеобщую сертификацию риэлторов началась в период моего президентства.

Поездка в Австрию

Но не из одних дел и забот строится наша жизнь. Бывают и у риэлторов праздники, радости после трудовых будней. Хочу рассказать в заключение один забавный случай, который произошел во время поездки делегации РГР в Австрию. Все было на высшем уровне. Встречал делегацию сам министр юстиции этой страны. Да и обсуждаемая тема была серьезная: кадастр недвижимости и вопросы ее регистрации. У нас все это только началось, нам было все в диковинку, поэтому слушали с большим интересом. А вечером, когда закончилась деловая часть, всех пригласили в кайзеровский дворец в Вене. В оставшееся до приема время мы стали думать, как отблагодарить гостеприимных хозяев. Все что-то предлагали, и почти сразу же эти предложения отменялись. Все было не то, надо было что-то такое необычное придумать, чтобы запомнилось надолго. И я говорю Константину Апрелеву, тогдашнему президенту РГР: «Давай купим гитару, споем им наши русские песни, а потом подарим эту гитару с автографами российской делегации». Предложение было поддержано, и мы отправились в магазин.

И вот приходим мы вечером на прием. Все так чинно сидели и держали прямо спины. Нам рассказывали о том, в каком старинном дворце мы находимся, какая это реликвия, а паркету, по которому

мы ходим, не одно столетие, поэтому ходить надо по нему очень осторожно, чуть ли не в войлочных тапочках, чтобы, не дай бог, не поцарапать.

После ужина начался концерт, и все немного расслабились, но все равно скованность присутствовала в каждом. Делегации благодарили хозяев за радушный прием, преподносили подарки. И вот настала очередь нашей делегации. Константин Апрелев встал и говорит: «Мы хотим подарить вам русский сувенир. Но не в прямом, а переносном смысле». Мы с Молчановым (он очень хорошо играет на гитаре) вышли, и я спела «Очи черные». Чопорные господа повернулись в нашу сторону. Сначала начали тихонечко делать движения в такт музыке, а потом народ пошел в пляс. И все это на паркете неизвестно какого века. А министр юстиции, увидав такое, побледнел: он, наверное, представил, что после этих танцев его завтра просто уволят. Мы же об этом не думаем и поем дальше, а народ пляшет. Правда, потом и сам министр проникся русской задушевной музыкой. Когда же мы закончили выступление, он встал на колени и проехался по этому древнему паркету до меня, подарил цветы и поцеловал руку. Во время прощания в словах благодарности министр сказал, что настолько очарован нашим выступлением, что, даже если его завтра снимут с должности, это будет повод, который останется в памяти на всю жизнь, и об этом он не будет потом жалеть.

Но все закончилось благополучно: паркет остался цел и министра юстиции Австрии не сняли со своего поста. Думаю, этот импровизированный концерт запомнился всем присутствующим, и наверняка те, кому посчастливилось его видеть, рассказывают об этом в задушевных беседах членам риэлторского сообщества своей страны.

Записал Вениамин ВЫЛЕГЖАНИН



Сегодня у нас гигантский рынок инвестиций. Мы стали нормальной инвестиционно привлекательной страной. Приходя сюда, они знают, с кем и как работать здесь. Правда, не всегда все идет гладко, могут быть и приключения иностранцев в России. Но, как говорится, кто не рискует, тот... А за такой процент прибыли, который пока есть у нас, многие готовы рискнуть.

**Андрей Федорович Гусев,
Вице-президент Российской
гильдии риэлторов**

Гусев Андрей Федорович – президент Российской гильдии риэлторов в 1998–2000 гг.

Семейное положение

Родился 15 февраля 1946 г. Женат, имеет двоих детей.

Образование

Диплом инженера Московского инженерно-физического института; диплом кандидата физико-математических наук; степень сертифицированного специалиста по международной недвижимости (CIPS Designation); степень сертифицированного управляющего недвижимостью (CPM Designation); степень сертифицированного управляющего инвестициями в коммерческую недвижимость (CCIM Designation); диплом по специальности «кадастровая оценка земельных участков».

Работа в РГР

С 1994 по 2000 г. – представитель РГР в Международной федерации участников рынка недвижимости (FIABCI);
с 1995 по 1998 г. – президент российского отделения FIABCI-RUSSIA;
с 1998 по 2000 г. – президент РГР;
с 1999 по 2001 г. – представитель РГР в Международным консорциуме по стандартам в недвижимости;
с 2002 по 2008 г. – председатель управляющего Совета общефедеральной системы сертификации брокерских услуг;
с 2000 г – вице-президент Российской гильдии риэлторов;
с 2000 г. – руководитель Комитета по выставочной деятельности;
с 2004 г. – президент российского отделения Института инвестиций в коммерческую недвижимость (CCIM Institute).

Профессиональная деятельность

После окончания института занимался научно-исследовательской работой, более 10 лет руководил научно-техническими программами Госкомитета СССР по науке и технике в области энергетики и подземного строительства. В течение трех лет возглавлял работы по управлению объектами недвижимости Советской армии в Германии в качестве вице-президента советско-немецкой компании.

С 1991 г. по настоящее время – генеральный директор инвестиционно-строительной компании «Стройжилкредит», руководит проектами создания и реконструкции объектов недвижимости в Москве.

Ведет преподавательскую работу в качестве профессора Академии государственной службы при Президенте РФ.

Член экспертного совета по ипотеке при правительстве г. Москвы.

Специальность в мире недвижимости

Девелопмент, управление недвижимостью и консалтинг.

Награды и звания:

– медаль Чести Международной федерации участников рынка недвижимости (FIABCI);
– почетный член РГР;
– награда Американского биографического общества «За выдающееся лидерство в области недвижимости»;
– орден Шахтерской славы.

Хобби

Аргентинское танго.

МЫ – К НИМ, А ОНИ – К НАМ, или Как наш рынок недвижимости интегрируется в мировую систему

Во многих странах мира рынки недвижимости существуют столетиями. И они там не живут обособленной жизнью: их специалисты образовали международное движение специалистов в области недвижимости. Они встречаются, обмениваются опытом, делятся своими наработками, учатся друг у друга. Наш рынок недвижимости еще очень молодой: ему нет и двух десятилетий. Но и нас уже знают во многих странах, о нас говорят, в конце концов, у нас даже учатся. О мировой системе недвижимости и нашем месте в ней рассказывает вице-президент РГР, руководитель компании «Стройжилкредит»

Андрей Федорович ГУСЕВ.

Что есть мировой рынок недвижимости

Если говорить об интеграции в мировую систему недвижимости, то это в первую очередь членство в ФИАБСИ. Эта аббревиатура расшифровывается так: Международная федерация участников рынка недвижимости. Эта организация объединяет риэлторские сообщества примерно 60 наиболее развитых стран. Естественно, что там достаточно хорошо развиты и рынки недвижимости. Быть членом ФИАБСИ почетно, поэтому каждая страна с

развитым рынком недвижимости старается туда вступить.

Главные страны, скажем так, которые стояли у истоков ФИАБСИ, – это Европа и Северная Америка (Канада и США). Потом подтянулись и наиболее развитые латиноамериканские страны: Мексика, Бразилия, Венесуэла. Там очень хорошие рынки. Дальше идут «молодые тигры»: Юго-Восточная Азия (Сингапур, Малайзия, Тайвань) и Япония. И чуть ниже группа стран, которые пришли в последние годы: Африка и Ближний Восток (Тунис, Марокко, Израиль). Рынки там есть, а вот сильных организаций нет. Турция недавно вошла. И последний, четвертый блок – это страны посткоммунистического пространства. Здесь отмечалось две волны. Первая: Чехия, Венгрия, Болгария и Польша. Вторая: Прибалтика, Грузия и Армения.

И хотя в ФИАБСИ представлено 60 стран, но организаций насчитывается около 300. Почему? Да потому, что в некоторых странах по 3-4 ассоциации специалистов рынка недвижимости. К примеру, это могут быть объединения брокеров, оценщиков, девелоперов и т.д.

У российских риэлторов, как и в США, одна ассоциация. Там Национальная ассоциация риэлторов США (НАР) «накрывает» 96% рынка. Остальные 4% тоже работают с недвижимостью, но они уже не называются риэлторами, так как работают не по правилам НАРа, а находятся как бы в «свободном полете». Мы идем, скажем так, по американскому пути. У нас тоже одна Российская гильдия риэлторов на всю Россию. И хотя мы пока не охватываем 90% рынка, но к этому стремимся.

И мировая недвижимость открыла нам свои двери

Я уже говорил выше, что было четыре волны входа в систему мировой недвижимости. Мы

были первыми в последней, четвертой волне. В ФИАБСИ мы вошли еще в 1994 году, как только образовалась гильдия. Когда я пришел в РГР, сразу спросил у президента: «А почему мы не интегрировались в международную систему?» Мне ответили, что пока мы не знаем, как это делается. Мол, иди, узнавай и делай. Я узнал все. Так мы и вступили. И вскоре было создано отделение ФИАБСИ-Россия.

Но вступление проходило, скажу вам, довольно непросто. Чтобы стать членом ФИАБСИ, нужны были две рекомендации. А где их взять? Нас же почти никто не знал. На Западе Россию представляли страной медведей и людей в шапках-ушанках. Но все же рекомендации мы получили. Одну из них дали голландские друзья, наши учителя – очень уважаемая Голландская ассоциация маклеров, можно сказать, патриархи. А вторую написали риэлторы США.

Контакты с голландцами мы поддерживаем давно. Ездили на учебу в Голландию, подружились с маклерами. И они, видя нашу тягу к знаниям, к пониманию того, как надо работать на рынке, а как нежелательно, говорили «очень карашо» и через какое-то время стали нас уважать. Поэтому и рекомендовали. А с американцами мы наладили отношения еще в период формирования Гильдии риэлторов. Тогда было много обучающих программ как для риэлторов, так и для оценщиков. США выделяли для этого средства, в Россию приезжали американские специалисты. Наши ездили туда, смотрели, удивлялись, восторгались и все записывали. Это было еще до организации РГР. А потом, когда гильдия организовалась, делегации НАРа стали приезжать на ежегодные конгрессы в нашу страну.

Рекомендации рекомендациями, но этого мало, чтобы стать членом ФИАБСИ. Тем более что был ряд стран, которые к нам относились скептически

ски и просто не хотели принимать. К примеру, норвежская делегация была с самого начала категорически против нашего принятия. Они сказали, что, мол, мы в Мурманске работали и ни о какой гильдии не слышали. Нет ее в России. А если и сидит кто-то в Москве, то это какие-то бандиты. Не пропустим, и все.

Если помните, то ситуация в нашей стране тогда действительно была непростая. Опыта ризлторской работы ни у кого не было. Рынок был наполовину «черным». Рядом с нами промышляли бандиты. И то, что о России говорили и писали в газетах, частично было правдой. Очень нелегко было доказать, что именно мы представляем другую сторону, что мы «белая» часть этого бизнеса. Очень помогли нам те страны, чьи делегации бывали в Москве на конгрессах РГР и все воочию видели. Они рассказывали и доказывали, что организация есть, работает по всем правилам. Плюс ко всему мы с каждым членом комитета не один раз беседовали. И это дало результат: голосование было хотя и не единогласное, но единодушное. Кстати, норвежская ассоциация, члены которой в далеком 1994 году говорили, что «русские вступят в ФИАБСИ только через наш труп», сегодня наши лучшие друзья. Ежегодно мы бываем в Норвегии, а они приезжают, к нам. И, поверьте, норвежским специалистам уже есть чему у нас поучиться...

Сегодня у нас гигантский рынок инвестиций. И когда мы интегрировались в международную систему, западные инвесторы стали смотреть, куда и во что у нас можно инвестировать. Все же 15% прибыли по сравнению с 5–8% в других странах – очень заманчиво. Мы стали инвестиционно привлекательной страной. Зарубежные инвесторы знают, с кем и как работать. Правда, не всегда все идет гладко, могут быть и приключения иностранцев в России, но, как говорится, кто не рискует, тот... А за такой процент прибыли многие готовы рискнуть.

Отношение к России стало со знаком плюс

Да, отношение к России изменилось, и значительно. Те, кто говорил, что «Россия вступит в ФИАБСИ только через наш труп», сегодня наши лучшие друзья. Мы переломили ситуацию недоверия за четыре года. К нам начали активнее ездить и смотреть, как у нас все развивается. Сначала НАР с 1994 года, а с 1995 года зарубежные специалисты стали постоянно приезжать в Москву. С 1997 стали уже приезжать к нам и президенты ФИАБСИ. А в 1998 меня в Севилье наградили медалью Чести ФИАБСИ. Это у них высшая награда. Поняли, что и мы что-то можем.

Мне порой задают вопрос: а чему они у нас могут учиться? Что у нас есть такого, чего они еще не проходили? Отвечаю. Все, кто приезжает к нам, спрашивают об одном: как эффективно работать на нашем рынке? Американец Паркер, великий риэлтор и мастер своего дела, не смог здесь работать из-за специфики рынка. А вы спрашиваете, чему они у нас учатся. Учатся понимать, что есть наш рынок и как на нем можно зарабатывать. И зарабатывают. И готовят специалистов. Понятно, что мы им помогаем. Но ведь и они нам помогали и помогают внедряться на их рынки. Интеграция, одним словом.

Опыт – дело хорошее

Почти во всех странах специалисты по недвижимости работают по разным правилам. Какие лучше, какие нам взять и какими правилами мы уже руководствуемся? Понятно, что мы тщательно изучаем и американский опыт, и европейский. Но считаю: наиболее высокий – голландский. Стали руководствоваться им в своей работе. Что это такое? Надо сначала институт окончить, потом стажировку пройти, и только после этого, когда тебе уже будет примерно 30

лет, можешь открыть свою фирму – маленькое агентство, в штате которого состоят всего четыре человека. Раньше никак не успеешь. Так было в Голландии до недавнего времени. Сейчас, правда, когда страна вступила в ЕС, правила немного изменились: упростились. Поэтому планка снизилась, так как ЕС посчитал, что голландская планка слишком высока, не все смогут ее преодолеть, и ввел более мягкие правила работы на рынке. У нас похожая ситуация: для Москвы и Хабаровска единую планку не установишь. Так и там. Правда, пока и эту мы с трудом берем, но, к примеру, в сфере инвестиций у нас все нормально, здесь мы на высоте. Все же инвестиций в страну идет много, а западные инвесторы привыкли понимать друг друга с полуслова, поэтому и нашим специалистам пришлось срочно, если хотят работать с ними и зарабатывать, обучаться и подтягиваться до определенного уровня. Такое, правда, происходит пока только в крупных городах, таких как Москва и Санкт-Петербург, но, думаю, скоро подтянутся и средние. Наш человек обучается очень быстро, когда ему это выгодно.

И сейчас, когда во многих странах мира недвижимость стала дешевле даже московской «хрущобы», наши участники рынка недвижимости (как риэлторы, так и покупатели) устремились на Запад, а западные инвесторы внедряются к нам. И в этом случае чем теснее будет интеграция, чем теснее сотрудничество, тем безопаснее будет их работа здесь, а работа наших специалистов – там. И соответственно прибыльнее...

Записал Вениамин ВЫЛЕГЖАНИН



У каждого человека свое мерило успеха и понимание того, что надо успеть. Критерий оценки успешности меняется у человека и с возрастом. Это абсолютно нормально. «Если бы молодость знала, если бы старость могла». В молодости мы нацелены в первую очередь на достижение материального успеха. Это понятно. Только единицы могут думать о высоком, испытывая недостаток в самом необходимом в повседневной жизни.

**Александр Юрьевич Романенко,
Вице-президент Российской
гильдии риэлторов**

Романенко Александр Юрьевич – президент Российской гильдии риэлторов с 2006 по 2008 гг.

Семейное положение

Родился 26 августа 1956 года. Женат, имеет четверых детей – трех сыновей и дочь).

Образование

Институт физической культуры им. П.Ф. Лесгафта.
Институт менеджмента Калифорнийского университета.

С 1993 г. – брокер по недвижимости штата Калифорния, с 2003 г. – сертифицированный управляющий недвижимостью (CPM, Institute of R. E. Management).

Работа в РГР

2006–2008 гг. – президент Российской гильдии риэлторов.

Президент ФИАБСИ-Европа в 2008–2009 гг.

Президент CEREAN в 2001–2002, 2004–2005 гг.

Профессиональная деятельность

С 1993 по настоящее время – президент корпорации «Адвекс. Недвижимость».

Специальность в мире недвижимости

Брокерские операции, управление недвижимостью, девелопмент, консалтинг.

Награды и звания:

– дважды лауреат общегородской общественной премии «Каисса» в номинации «За личный вклад в развитие рынка недвижимости Санкт-Петербурга» (1998, 2001);

– лауреат благотворительного движения предпринимателей Санкт-Петербурга «Золотой Пеликан» (1998);

– награжден медалью Всемирной федерации профессионалов рынка недвижимости FIABCI за выдающиеся заслуги в сфере недвижимости (2005);

– академик Международной академии недвижимости и ипотеки (МАИН);

– почетный член Ассоциации специалистов по недвижимости Украины (АСНУ).

Хобби

Триатлон

Александр Романенко:

СЧАСТЬЕ И УСПЕХ – СИНОНИМЫ. МЫ ТОЛЬКО ЗАЧАСТУЮ ЗАБЫВАЕМ, ЧТО УСПЕХИ В БИЗНЕСЕ – ЭТО НЕ ГАРАНТИЯ СЧАСТЛИВОЙ ЖИЗНИ

В бизнесе, как, впрочем, и в спорте, всегда есть лидеры и аутсайдеры. Лидер всегда на виду, им быть не только почетно, но и трудно. Он отвечает уже не только за себя, но и за тех, кого ведет за собой. Не каждый человек возьмет на себя такую ответственность.

Вице-президент Российской гильдии риэлторов, основатель и президент всероссийской корпорации «Агвекс. Недвижимость» Александр Юрьевич Романенко из породы лидеров. Сегодня он у нас в гостях.

– Вы никогда не задумывались над тем, что слова «успех» и «успевать» однокоренные? Какого человека можно назвать успешным? Получается, что того, который успел. Успел что?

– Русский язык удивительный – он сам дает ответы на такие философские вопросы. Вот они, слагаемые успеха. Другое дело, что у каждого человека свое мерило успеха

и понимание того, что надо успеть. Критерий оценки успешности меняется у человека и с возрастом. Это абсолютно нормально. «Если бы молодость знала, если бы старость могла».

В молодости мы нацелены в первую очередь на достижение материального успеха. Это понятно. Только единицы могут думать о высоком, испытывая недостаток в самом необходимом в повседневной жизни.

Вспомним классическую «мотивационную пирамиду Маслоу». Ее основа – потребность человека в еде, жилье, одежде, деньгах. Потом идут потребности, связанные с безопасностью и уверенностью в завтрашнем дне. И в молодости мы, особенно мужчины, в первую очередь ориентированы на успехи в работе, карьере, ведь именно они дают материальные гарантии всего вышеперечисленного. Ничего плохого или странного в этом нет. Счастье и успех – синонимы. Мы только зачастую забываем, что успехи в бизнесе – это не гарантия счастливой жизни.

– Но как быть успешным в бизнесе, как все успеть?

– Надо прогрессировать, совершенствоваться, идти в гору, достигать цели. Верно поставленная цель – половина дела. Цель должна быть не только реальной, но и требовать приложения усилий для ее достижения и мотивировать на собственное развитие. А самое главное: ты должен хотеть ее достичь. Ты должен постоянно идти вперед и вверх. И не должен останавливаться. Вся наша жизнь – это движение и достижение одной цели за другой.

– **Как у вас все легко получается...**

– Ну почему легко? Давайте приведу примеры из собственной жизни. После школы я, как и многие, пошел в технический вуз не потому, что хотел, а потому, что так посоветовали мои родители (папа у меня военный физик, мама – инженер). Однако у меня хватило здравого смысла и силы характера еще на первом курсе признаться себе, что это не мое. Поскольку тогда я занимался легкой атлетикой и мне это нравилось, бросил «Корабелку» и поступил учиться в «Лесгафта». Это был важный шаг, на много лет определивший мое развитие. Второй важный шаг был связан с тем, что, реально оценивая свои физические возможности, я понимал, что олимпийским чемпионом мне не быть. А я человек честолюбивый. Меня всегда вдохновляют только высокие цели. Я должен быть лучшим в той деятельности, которую выбрал, хотя бы на полшага впереди других.

Мне всегда нравилось работать с людьми, поэтому в институте я выбрал педагогический факультет и решил стать тренером. Лучшим. Теперь я понимаю, насколько правильно выбрал цель. Именно тогда и начался очень интересный и счастливый этап моей жизни. Взяв группу талантливых ребят, я всерьез занялся тренерской работой. Трое из четверых моих подопечных выполнили норматив мастера спорта, а двое вошли в сборную СССР. Вы знаете, когда ваши ученики побеждают, вы празднуете двойную победу: ученика как победителя и свою – как

его тренера. Почти десять лет я провел на тренерской работе и не жалею ни об одном дне. А мои первые ученики стали верными моими друзьями. Они достигли больших успехов и в бизнесе. И хочется верить, что в их умении ставить цели и достигать их есть и моя заслуга.

Когда начался развал Союза, государству было не до спорта. Не было перспектив. Это стало очередным поворотным моментом в моей жизни. Хотелось реализовать себя в чем-то новом. А новее понятия «бизнес» тогда ничего не было. И мы с друзьями создали кооператив. Это было фантастически интересное время. А какая была у нас команда!

Сначала мы продавали компьютеры, потом, благодаря знакомству и помощи великого гонщика Геннадия Моисеева, мотоциклы КТМ. Было у нас направление, связанное с дизайном одежды, и возглавляла его Татьяна Парфенова... Мы были молоды, талантливы, бесстрашны и неопытны. Но нам везло. Работа занимала все наше время, без остатка. Мы были успешны, но именно тогда я впервые подумал, что бизнес похож на марафонскую дистанцию длиной в жизнь. А чтобы не только выдержать, но и выиграть эту дистанцию, мне не хватает знаний.

Поэтому я решил вложить деньги в самого себя, то есть в свое образование. Я опять кардинально поменял свою жизнь. Моего двоюродного брата пригласили читать лекции в Калифорнийский университет, и это был удобный случай поехать учиться в Америку. Я развозил пиццу, мыл посуду, а парал-

тельно учился в Высшей школе менеджмента Калифорнийского университета и на курсах агентов по недвижимости. И после этого я еще два года работал в Америке и осваивал риэлторский бизнес. Этот шаг определил всю мою дальнейшую жизнь.

Именно приобретенные тогда знания помогли мне создать в нашем городе в 1993 году одно из первых агентств недвижимости «Адвекс», которое к настоящему моменту переросло в общероссийскую корпорацию «Адвекс. Недвижимость».

– Мы опять вернулись к вопросу о причинах успешности. «Адвекс» успешен. Почему?

– Повторюсь. Чтобы быть успешным в бизнесе, надо постоянно двигаться вперед и постоянно учиться. Сегодня, как ни парадоксально это звучит, в бизнесе, даже для того чтобы стоять на месте, тоже надо двигаться. Иначе безнадежно отстанешь. Марафон.

Успешность любой компании – это сумма личностных успехов отдельных людей, ее составляющих. Я это прекрасно понимаю. Но помимо этого нужны программы, которые помогают людям «не перегореть». Я все-таки в душе остался педагогом и тренером, поэтому с удовольствием принимаю участие в процессе обучения. Так, несмотря на катастрофическую нехватку времени, я продолжаю вести мастер-класс «Как зарядить свою карьеру», целью которого является помощь моим сотрудникам в структуризации собственного «я» и мотивации на успех.

Помимо этого в «Адвексе» мы тратим много денег на различные профессиональные образовательные программы. Это очень важно, так как наша работа напрямую связана с людьми и мы не имеем права на некомпетентность и ошибки.

Сделка с недвижимостью у большинства наших граждан – самая крупная, а иногда и единственная за всю жизнь, а стоимость их квартиры – это их единственный капитал. Поэтому от профессионализма и человеческих качеств риэлтора во многом зависит будущее целой семьи или отдельного человека.

– Вам не кажется, что это звучит слишком патетично?

– Нет. Я не преувеличиваю. Откуда в нашей стране появились бомжи? Это люди, потерявшие жилье и, как результат, работу, семью, отчаявшиеся и опустившиеся. В 90-х годах на рынке недвижимости было много «черных маклеров», мошенников, обманом и угрозами вымогавших у неопытных людей их единственное достояние – квартиру или комнату. Я думаю, что именно понимание этой профессиональной ответственности заставило меня заниматься не только бизнесом, но и общественной работой, которая направлена на цивилизацию рынка недвижимости в России.

Я много лет и сил отдал непосредственно Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга. Считаю, что мы много сделали для изменения к лучшему ситуации в нашем городе. Затем меня выбрали президентом Российской

гильдии риэлторов. Объем и серьезность стоящих передо мной задач выросли во много раз, как и моя личная ответственность.

– Какими были ваши основные задачи на посту президента РГР?

– Основная цель – укрепление престижа профессии риэлтора. Я считаю, что в нашей стране эта уникальная профессия на сегодняшний день явно недооценена. Смотрите, с одной стороны, риэлтор – это одна из самых высокооплачиваемых профессий, с другой – это социально ответственная профессия. Значение ее трудно переоценить. А у нас в России на сегодня нет даже лицензирования этой деятельности.

Пять лет со дня отмены лицензирования четко показали, что на рынке, особенно в дальних регионах, создалась ненормальная ситуация: практически любой желающий может назвать себя риэлтором, что наносит непоправимый вред нашей профессии.

Граждане встречаются с псевдориэлторами, которые не входят в профобъединения, не соблюдают кодекса этики и ни за что не отвечают, однако всех их называют риэлторами, что абсолютно неправильно. Поэтому мы хотели бы, чтобы слово «риэлтор» имело отношение только к членам РГР. Все остальные должны называться маклерами, посредниками и т.д.

Гильдия продолжит совершенствовать свои стандарты в области контроля качества работы компаний, сертификации их деятельности, чтобы в любой момент быть готовой перейти на саморегулирование, как, напри-

мер, это сделали дружественные нам ассоциации в Европе и Америке.

– Объясните мне, не профессиональному риэлтору, что лично я получу от сертификации вашего бизнеса?

– Гарантию качественного обслуживания и безопасного проведения сделок с недвижимостью. Сертификат обязывает компанию, оказывающую услуги на рынке недвижимости, работать по строгим правилам. Руководители ведущих риэлторских фирм понимают необходимость этого шага. Однако ситуацию мы сможем изменить, только когда сами люди перестанут обращаться в не сертифицированные РГР компании, четко понимая всю опасность этого шага. Для примера: в Петербурге только 60% сделок проходят с участием сертифицированных агентств.

– Значит, если сертифицирован, то идеален?

– Конечно, нет. Профессиональный уровень наших специалистов ниже, чем, например, в США. Но там риэлтор – давно уважаемая профессия. Сейчас в РГР мы приняли единые стандарты образовательных программ. Работаем над едиными стандартами ипотечного брокера. Создаем первый в истории учебник риэлторского бизнеса. Разрабатываем программу дистанционного модульного обучения. Это основные, базовые вещи. Я уверен, что это принесет свои плоды. Уже сейчас количество профессионалов, работающих по международным стандартам, у нас растет, хотя средний уровень и недостаточен. Компаниям нужно повышать квалификацию своих агентов.

Предложите американскому гражданину продать дом самостоятельно – он посмеется: «Это не мой бизнес» и обратится к профессионалам – риэлторам. Хотя и там 6% людей пытаются самостоятельно проверить сделку. Большинство из них потом все равно приходят к профессионалам. У нас же людей, уверенных в том, что могут сами покупать и продавать недвижимость, куда больше.

– **Задачи колоссальные. Как вы думаете, успеете?**

– У президента РГР не может быть второго срока. Надо постараться за эти два года сделать максимум. Времени катастрофически не хватает. Иногда я задаю себе вопрос: зачем мне все это? Но если не я, то кто? Самое простое – стоять в стороне и критиковать, мол, «как все плохо и нецивилизованно». Труднее просто работать. Но внутреннее понимание того, что ты что-то сделал, что-то изменил к лучшему не только для себя, но и для других, тоже дает ощущение успешности и состоятельности.

– **Общественная работа требует много времени и сил. А как же бизнес?**

– В бизнесе спасает моя проверенная профессиональная команда. Те люди, с которыми я работаю более 10 лет, которым доверяю. Но дело не в этом. Жизнь – это не только бизнес, но это еще и ты сам, твоя личная жизнь, твое физическое здоровье, твое духовное развитие. И только гармоничное сочетание, баланс всего вышеперечисленного дает ощущение счастья. Мне далеко до совершенства. Однако жизнь научила меня

получать удовольствие от того, что я имею, и продолжать мечтать о большем.

Нет времени регулярно заниматься спортом. Бег трусцой спортом не назовешь. Но иногда я устраиваю себе встряски, уже традиционно участвуя в соревнованиях по триатлону. Они проходят в Лос-Анджелесе. Полтора километра надо проплыть, 40 километров проехать на велосипеде и 10 километров пробежать. Пока удастся. Недавно поднялся на 5-тысячник. Потом еще что-нибудь придумаю.

– **Зачем вам это?**

– Вопрос «зачем» очень рационален и поэтому иногда очень вреден. Спросишь себя «зачем?», и хочется остановиться, поскольку и смысла особого вроде в действии нет. Задайте себе вопрос: «Зачем мы смотрим на звезды?..»

– **Хорошо. Почему вы это делаете?**

– Потому что мне нравится ставить перед собой высокие цели и достигать их. В спорте, самообразовании, бизнесе.



За годы существования профессионального сообщества Америки накоплено колоссальное количество знаний, наработана уникальнейшая практика. Изучая историю развития НАР, мы получили инструмент прогнозирования нашего рынка, потому что законы общественного развития едины, в чем мы постоянно убеждаемся на практике.

**Рустем Дамирович Галеев,
Президент Уральской
палаты недвижимости**

Рустем Галеев:

У ВСЕХ ВСЕГДА БЫЛО, ЕСТЬ И, ДУМАЮ, БУДЕТ ЧЕМУ ПОУЧИТЬСЯ

*Об опыте работы Уральской палаты
недвижимости рассказываете ее
президент Рустем Дамирович Галеев:*

– В 1994 году Уральская палата риэлторов, созданная годом раньше и объединявшая к тому времени 15 агентств города Екатеринбурга, объявила конкурс на замещение должности исполнительного директора. Принять участие в конкурсе меня пригласил Александр Кудрин, директор первого в городе агентства недвижимости «Купе». Об этом человеке нужно рассказать отдельно. Александр, как и я, окончил Казанский авиационный институт, но на три года позже и с красным дипломом. Мы с ним встретились на Свердловском машиностроительном заводе им. Калинина, где некоторое время работали в одном цехе. В начале 90-х он закончил только что появившиеся тогда курсы менеджмента и маркетинга в академии им. Плеханова и уже в августе 1991 года вместе с группой единомышленников создал первое в городе агентство недвижимости «Купе». К сожалению, тяжелое заболевание не позволило до конца раскрыться его предпринимательскому и организаторскому таланту, и в феврале 1997 года в возрасте 33 лет

его не стало. Но то, что он успел сделать за свою короткую жизнь, достойно глубокого уважения. Всем, чем не без оснований гордится сегодня профессиональное риэлторское сообщество Екатеринбурга, оно в значительной степени обязано Александру Юрьевичу Кудрину. Ни чуть не умаляя заслуг других пионеров риэлторского движения в регионе, считаю именно его главной движущей силой тех начинаний, которые стали основой будущих успехов региональной ассоциации риэлторов. Вступив в 1992 году в РГР, в 1993 году Александр становится инициатором создания объединения риэлторов на региональном уровне. В мае 1993 года зарегистрирована ассоциация предприятий и предпринимателей «Уральская палата риэлторов», в которую вошли первые 10 агентств недвижимости. В июле 1993г. выходит первый четырехполосный номер газеты «Есть вариант!» – это первый совместный проект членов нового объединения. Газета в этом году отпраздновала свое 15-летие. За это время она значительно выросла и в прямом (180 полос), и в переносном смысле (лидирующие позиции на информационном рынке региона, победа в конкурсе РГР 2004 года). В 1994 году ассоциация заключает соглашение со специализированной компанией на разработку программного обеспечения для организации единого информационного пространства. Сегодня программный продукт «Маклер» существует уже в четвертом поколении и является главным профессиональным инструментом не только для риэлторов УПН, но и для всего профессионального сообщества Екатеринбурга. В 1995 году

Уральская палата риэлторов преобразуется в Уральскую палату недвижимости, объединяя не только риэлторов, но и представителей смежных видов деятельности: нотариусов, строителей, банкиров, страховщиков, оценщиков, а также представителей органов власти.

В 1997 году профессиональное сообщество понесло тяжелую утрату. Александра Кудрина не стало. Оглядываясь на пройденный путь и пытаясь оценить результаты своей деятельности, мы всегда с благодарностью вспоминаем и Александра и те первые и, как показывает история, правильные шаги, с которых начиналось риэлторское движение на Урале.

Итак, 1994 год. Я работаю заместителем начальника цеха на заводе им. Калинина. В стране – демократия, разоружение, конверсия со всеми вытекающими... Мой друг Саша Кудрин рассказывает о том, кто такие риэлторы и для чего они создали Уральскую палату риэлторов. Хорошо зная Александра, очень быстро проникаюсь идеей необходимости формирования цивилизованного рынка недвижимости. До сих пор убежден в высокой социальной значимости профессии риэлтора и считаю главной задачей профессионального сообщества создание благоприятных условий деятельности для добросовестных и располагающих высококвалифицированным персоналом компаний. Став по результатам конкурса исполнительным директором АПиП УПР, получил возможность принять личное участие в претворении этой идеи в жизнь в отдельно взятом регионе. На мое счастье заниматься этим

пришлось в составе замечательной команды, в которую помимо Александра Кудрина входили Владимир Соломонович Дворкин, Александр Иванович Бабичев, Андрей Витальевич Бродский, Татьяна Сергеевна Курочкина и другие профессионалы риэлторского бизнеса. Огромной удачей для ассоциации были и первые штатные сотрудники, на свой страх и риск оставившие надежные места в госучреждениях и вложившие в становление нового начинания все свои силы. Ещё неизвестно, как бы сложилась судьба профессионального объединения, если бы не Анатолий Антасюк, возглавляющий сейчас Риэлторский информационный центр, и Валентина Михайловна и Михаил Александрович Макаровы, стоявшие у истоков газеты «Есть вариант!».

– Где и на чьем опыте вы учились развитию общественного объединения?

– Основными «учителями» стали Национальная ассоциация риэлторов США и Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга. В 1995 году только что созданная на базе УПР Уральская палата недвижимости подписала соглашение о сотрудничестве с Восточно-Европейским фондом недвижимости. Результатом стало составление бизнес-плана развития ассоциации и проведение целого цикла обучающих мероприятий с участием специалистов НАР.

Практическую помощь при разработке первых локальных нормативных актов оказала питерская ассоциация, которая всегда славилась профессиональным подходом к созданию нормативной базы. Много полезного было почерпнуто из общения с коллегами из разных регионов: у всех всегда было чему по-

учиться. Причем отрицательный опыт – это тоже очень ценный урок. Это шутка, а на самом деле хочется высказать слова благодарности в адрес РГР за ту возможность обмена опытом, которую предоставляют ежегодные национальные конгрессы по недвижимости.

– В чем вы видите силу обмена опытом в международных поездках и конференциях?

– Одного только того, что рынок недвижимости и рынок риэлторских услуг «там» существует уже сотни лет, уже достаточно, чтобы ездить туда и учиться. А положительный опыт функционирования профессиональных объединений вообще бесценный материал для изучения и использования «здесь». Разумеется, с поправкой на национальные особенности и уровень развития технологий. Лично я уже трижды посетил США, и каждый раз узнавал что-то новое, потому что за годы существования профессионального сообщества Америки накоплено колоссальное количество знаний, наработана уникальнейшая практика. Изучая историю развития НАР, мы получили инструмент прогнозирования нашего рынка, потому что законы общественного развития едины, в чем мы постоянно убеждаемся на практике.

– Какие вехи прошла УПН в своем развитии?

– Немного об истории УПН уже было сказано выше. Подробнее об этапах:

I. Создание (май 1993 г.) – реорганизация УПР в УПН (август – декабрь 1995 г.)

Характеризуется высокой степенью закрытости: за два года количество членов выросло с 10 до 18. Практически единственным значимым проектом новой ассоциации является газета «Есть вариант!» и формирую-

щаяся на её основе информационная база объектов недвижимости. Кстати, одним из главных побудительных мотивов объединения в ассоциацию и было создание своей газеты и минимизация рекламных расходов. Своего рода «брак по расчету» — ещё одно подтверждение ленинского тезиса о базисе и надстройке. В то же время закладываются основные принципы профессиональной деятельности, главным из которых является эксклюзивность работы с клиентом.

II. Конец 1995 года – август 1998 года.

На базе УПР создана новая некоммерческая организация Уральская палата недвижимости, в которую вошли помимо участников УПР ещё около 40 организаций. В основном риэлторы, а также представители смежных видов деятельности: нотариусы, строители, банкиры, страховщики, оценщики. Кроме того, в создании ассоциации участвуют представители органов власти. Роль последних особо примечательна, т.к. одной из задач УПН провозглашает участие в лицензировании риэлторской деятельности. В 1996 году созданы лицензионная и аттестационная комиссии при Мингосимуществе Свердловской области. В обоих органах присутствуют представители профессионального сообщества в лице членов и сотрудников Уральской палаты недвижимости. Количество членов ассоциации стремительно растёт. Вырабатываются основы информационной политики, которые обретают форму профессиональных стандартов в области информации и рекламы. К концу 1998 года профессиональному сообществу предложен выбор: отказаться от публикации лотов (объ-

явлений о продаже объектов) в сводных таблицах во всех печатных изданиях и сохранить эту форму распространения информации только для «внутрипрофессионального» использования или отказаться от участия в профессиональной информационной базе (МЛС). Желающих отказаться от информационной базы УПН не нашлось, и выбор был сделан в пользу МЛС. С этого времени МЛС является главным профессиональным инструментом риэлторов Екатеринбурга и в то же время играет важную роль в регулировании рынка риэлторских услуг.

III. 1999 – 2002 гг.

Укрепление роли УПН в регулировании рынка. Становление системы обучения и повышения уровня квалификации сотрудников агентств недвижимости.

IV. 2002 – 2008 гг.

Участие в разработке и внедрении системы добровольной сертификации риэлторских услуг. Совершенствование нормативной базы. Разработка и внедрение требований к типовым договорам на риэлторские услуги. Проведение ежегодных конкурсов «Профессиональное признание». Победа в национальном конкурсе «Профессиональное признание» в 2004 году. Проведение в 2008 году I Уральского форума по недвижимости, собравшего более 450 участников из 26 регионов РФ.

– Расскажите о курьезных ситуациях в ходе становления и укрепления РГР на международной арене?

– К сожалению, с этой стороны я РГР почти не знаю (две поездки на конгресс НАР не в счет). Запомнилось выездное заседание

Национального совета РГР в Екатеринбурге в апреле 2004 года. Воспользовавшись случаем, мы организовали небольшую межрегиональную конференцию по обсуждению знаменитого пакета законопроектов о доступном жилье. Благо, что среди участников совета был Константин Апрелев, входивший в так называемую группу Шувалова (не уверен в точности данной информации, но сути это не меняет). И заседание совета и конференция были запланированы на 23 апреля, а участники стали съезжаться 22 апреля. Те, кто прибыл до обеда, добрались нормально, а в 14.00 повалил густой снег. Мало того, что улицы засыпало по колено, был закрыт аэропорт Кольцово, и самолеты сажали в соседних городах. В одном из таких самолетов оказался тогдашний президент РГР И.М. Горский. Пришлось нам по телефону связываться с нашими челябинскими коллегами, объяснять ситуацию и договариваться о помощи. Надо отдать им должное, с задачей они справились: поехали в аэропорт, нашли там Горского (а до этого его не знали), подобрали, обогрели, а на утро в целости и сохранности доставили в Екатеринбург на радость всему Национальному совету!

– И в заключение скажите о тех людях в вашем регионе (из администрации и других работающих в органах государственной власти), которые вам помогают.

– Перечисляя тех, кто внес свой личный вклад в становление риэлторского движения на Среднем Урале, мы не упомянули ряд личностей, без которых и история была бы неполной, и успехи Уральской палаты недвижимости не столь очевидными. В первую

очередь это Виктор Федорович Басаргин, возглавлявший в 1995 году областной фонд имущества и принявший активное участие в создании УПН. В 1996 году он стал председателем лицензионной комиссии, и мы долгое время работали вместе. Его прогрессивные взгляды на развитие самоуправления в сфере бизнеса сыграли огромную положительную роль в формировании цивилизованного рынка риэлторских услуг в регионе.

В последние годы наладилось конструктивное сотрудничество с городской администрацией Екатеринбурга в лице замглавы города по вопросам капитального строительства и землепользования Владимира Павловича Крицкого. Этот человек, сочетающий в себе высокий уровень профессионализма и талант организатора, пользуется заслуженным уважением в профессиональных кругах.