

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

- Обращение Президента РГР Сергея Канухина к читателям

ТЕМА НОМЕРА:

- XII Национальный Конгресс по недвижимости- самое важное событие рынка недвижимости России и СНГ- XII Национальный Конгресс по недвижимости состоится через месяц
- Конкурс «Профессиональное признание 2009» станет еще одним дополнительным стимулом к прогрессивному развитию компаний! Интервью Председателя единой конкурсной комиссии Лупашко Анны Ивановны и с победителями прошлогоднего Конкурса.

НОВОСТИ РЕГИОНОВ

МОСКВА

- Всероссийский проект «Межрегиональная антикризисная система сопровождения ипотечных заемщиков»
- Состоялось торжественное заседание Московской ассоциации риэлторов по случаю 15-летия!

МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

- Гильдии Риэлторов Московской Области провела круглый стол на тему: «Ситуация на рынке недвижимости. Улучшение жилищных условий в период экономического кризиса»

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

- Состоялось открытое совещание Ассоциации риэлторов СПб и ЛО на тему: «Механизмы финансирования и снижения издержек компаний на рынке недвижимости в строительном комплексе»
- Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области провела круглый стол на тему: «Экономический спад: риски для всех участников рынка»
- Круглый стол Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области на тему: «Личный дефолт: как сохранить ипотечную квартиру»

РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН

- Состоялось собрание участников РГР Профессиональные Участники Рынка Недвижимости Республики Башкортостан

ОБРАЗОВАНИЕ И КАРЬЕРА

- Авторский семинар Стерника Г.М. "Методология общего анализа и прогнозирования рынка недвижимости"
- Семинар «Антикризисная стратегия: выйти из кризиса вместе...". Преподаватель Лукинов В.В.
- Тренинг «Технология «Холодных звонков» - самый экономный способ увеличения прибыли во время кризиса»

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

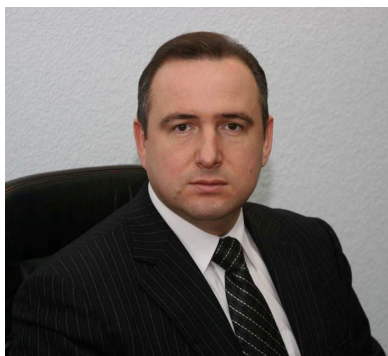
- Программа Бизнес поездки делегации Российской Гильдии Риэлторов на 60-й Юбилейный Конгресс FIAACI, Пекин
- Программа бизнес-поездки делегации РГР на выставку недвижимости, Мадрид (Испания)
- Программа Бизнес поездки делегации Российской Гильдии Риэлторов на ознакомительные поездки во Флориду, США

ПОЗДРАВЛЯЕМ

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

Обращение Президента РГР Сергея Канухина к читателям

Уважаемые коллеги!



В начале июня нам с вами предстоит провести одно из самых важных ежегодных мероприятий рынка недвижимости – XII Национальный Конгресс по недвижимости, в рамках которого состоится заседание Национального Совета РГР, XVIII Съезд РГР, конкурс «Профессиональное признание-2009», будут работать многочисленные тематические секции и пройдут другие, не менее интересные, мероприятия. Конгресс мы проводим совместно с Московской Ассоциацией Риэлторов и Гильдией Риэлторов Московской области при поддержке нашего постоянного и надежного партнера - Торгово-Промышленной палаты РФ.

Значение Национального Конгресса РГР для рынков недвижимости России, стран СНГ, Европы переоценить сложно. За годы своего существования он, действительно, превратился в профессиональную площадку для обсуждения самых актуальных вопросов, возникающих на рынке недвижимости и выработки совместных мер, направленных на улучшение качества наших услуг.

В сегодняшних непростых экономических условиях, когда мы столкнулись с многочисленными проблемами на рынке недвижимости, значимость проведения Конгресса по недвижимости возрастает многократно. Нам предстоит совместно провести тщательный анализ ситуации, грамотно спрогнозировать дальнейшее развитие рынка и, исходя из этого, разработать новые, более адаптированные для современных условий, рекомендации. Уверен, в этой работе нам пригодится ваш опыт и опыт наших зарубежных коллег, которых мы пригласили принять участие в Конгрессе. О своем участии в Форуме уже заявили представители таких уважаемых международных организаций, как CCIM Institute, ICREA, IREM Institute, MGR Global Realty, Inc. Принял наше приглашение и Президент Национальной Ассоциации Риэлторов США (NAR) Чарльз Макмиллан.

Поэтому, темой номера вестника «Профессионал РГР»- март, мы решили сделать XII Национальный Конгресс по недвижимости и традиционный конкурс «Профессиональное Признание 2009». Целью конкурса станет не только привлечение внимания общества к компаниям, работающим на рынке недвижимости, но и пропаганда передовых прогрессивных технологий ведения бизнеса с использованием установленных профессиональных стандартов. В этом году конкурс приобретет особое значение, так как мы его проводим в сложное для всех нас время. Победителями станут поистине профессионалы своего дела, доказавшие, что работать эффективно можно в любых экономических реалиях.

Уважаемые коллеги, я еще раз хочу призвать вас приехать и принять самое активное участие в работе Национального Конгресса РГР. От того, насколько сплоченно и слаженно мы будем действовать, зависит наш дальнейший успех. А то, что успех будет, то, что мы на достойном уровне проведем XII Национальный Конгресс по недвижимости, я не сомневаюсь!

С уважением, Президент РГР
Сергей Канухин

ТЕМА НОМЕРА



Обращаем Ваше внимание, что регистрация на XII Национальный Конгресс по недвижимости заканчивается 25 мая 2009 года.

Зарегистрироваться можно здесь: <http://www.congressrgr.ru/Congresses/Reg/Default.aspx>

КОЛЛЕГИ!

Приглашаем ВАС принять участие в ежегодном XII Национальном Конгрессе – главном событии рынка недвижимости России и СНГ!

Дата проведения: с 7 по 9 июня 2009 года

Место проведения: г. Москва, гостиничный комплекс «Измайлово-Альфа».

Контактные данные: Сайт Конгресса www.congressrgr.ru.

Телефоны: +7 (495) 632-11-79, (499) 261-9680, 261-0398.

E-mail: congressrgr@rgr.ru; rgr@rgr.ru; manager@rgr.ru

Организаторы:

Российская Гильдия Риэлторов, Московская Ассоциация Риэлторов, Гильдия Риэлторов Московской области, при поддержке Торгово-Промышленной палаты РФ.

Задачи форума:

- объединение специалистов рынка недвижимости для обмена опытом,
- активизация коммуникации между представителями федеральных и региональных органов власти с руководителями компаний по вопросам развития и совершенствования рынка недвижимости.
- обзор и анализ существующей ситуации на рынке недвижимости, оценка происходящих изменений, выработка мер и рекомендаций.
- объединение усилий государства и сообщества по поддержке Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».
- обсуждение новых направлений развития рынка недвижимости, осуществление взаимовыгодного сотрудничества.

В работе Национального Конгресса приглашены:

представители Администрации Президента РФ и федеральных органов власти, видные российские политики и бизнесмены, кураторы национальных проектов, а также представители национальных профессиональных ассоциаций России, стран СНГ, Центральной и Восточной Европы и США.

00

Преимущества участия в XII Национальном Конгрессе по недвижимости:

участникам Конгресса предлагается насыщенная деловая программа: бизнес-туры, секции, семинары, круглые столы и мастер-классы ведущих специалистов. Участники ознакомятся с практикой ведения бизнеса российских и зарубежных коллег, обменяются опытом работы; смогут представить свои проекты, установить новые деловые контакты в официальной и неформальной обстановке.

Ежегодный Национальный Конкурс «Профессиональное признание»:

В рамках Конгресса по давней традиции будут подведены итоги ежегодного Конкурса «Профессиональное признание», целью которого является привлечение внимания общества к лучшим персонам и компаниям, работающим на рынке недвижимости. Номинантами Конкурса являются профессионалы рынка, журналисты и СМИ, освещающие рынок недвижимости. Церемония награждения лауреатов Конкурса «Профессиональное признание» всегда проходит в торжественной обстановке и является кульминацией проделанной работы.

СМИ:

Организация и проведение Конгресса широко освещается в российских СМИ.

В рамках Конгресса проводится ежегодный съезд Российской Гильдии Риэлторов. На очередном XVIII съезде РГР будет избран Президент-элект Российской Гильдии Риэлторов.

Участие в XII Национальном Конгрессе по недвижимости - залог Вашего профессионального успеха!

**ПРИГЛАШАЕМ СТАТЬ УЧАСТНИКОМ
XII Национального Конгресса по недвижимости!**



НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС
ПО НЕДВИЖИМОСТИ

СПОНСОР ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЫ КОНГРЕССА:**ООО «Центр Жилищного Кредитования»**

ООО «Центр Жилищного Кредитования» – ипотечный брокер, который входит в одну из наиболее сильных в городе Санкт-Петербург риэлторских корпораций: группу компаний «Адвекс».

Как отдельное подразделение «Центр Жилищного Кредитования» создан в конце 2007 года для комплексного решения жилищного вопроса клиента с использованием всех возможных и доступных на сегодняшний день финансовых инструментов - субсидий, кредитов, городских дотаций.

Руководители и ведущие сотрудники «ЦЖК» имеют солидный опыт работы с банками, страховыми и оценочными компаниями. Сейчас время специализированных центров, умеющих грамотно подобрать кредит, согласовать субсидию, подготовить документы и провести сделку купли-продажи. «ЦЖК» оказывает эту услугу, используя новые технологии и подходы, устанавливая открытые отношения между всеми участниками сделок.

Компания востребована именно в условиях сегодняшнего непростого рынка, когда самостоятельно разобраться с изменениями в банках очень сложно.

Генеральный Интернет-партнер:



Конкурс «Профессиональное признание 2009» станет еще одним дополнительным стимулом к прогрессивному развитию компаний!

Интервью Председателя единой конкурсной комиссии Лупашко Анны Ивановны и с победителями прошлогоднего Конкурса.



Российская Гильдия Риэлторов уже в двенадцатый раз проводит конкурс среди участников рынка жилья «Профессиональное признание 2009». Нынешний приурочен к **XII Национальному Конгрессу по недвижимости, который пройдет с 7 по 9 июня в Гостинице «Измайлово-Альфа»**. До момента объявления Единой конкурсной комиссией победителей конкурса «Профессиональное признание 2009» осталось несколько месяцев. И до того момента, когда всем станут известны имена лауреатов, мы решили **побеседовать с председателем Единой Конкурсной комиссии, Вице-президентом РГР, Президентом МАР Лупашко Анной Ивановной и победителями прошлогоднего Конкурса.**

– С каждым годом Конкурс привлекает все больше внимания участников и общественности, – рассказывает Председатель Единой Конкурсной Комиссии Национального Конкурса «Профессиональное признание 2009», Лупашко Анна. – и это не случайно, ведь риэлторы стали первопроходцами в освоении рыночных механизмов, миссионерами, несущими в общество понимание основ рыночного государства. Конкурс стартовал в 1998 году. До 2000 года в творческом состязании принимали участие в основном московские фирмы, которые соревновались между собой, чтобы завоевать имя на столичном рынке. Сегодня в Москве проводится самостоятельный конкурс «Московские звезды», а география конкурса РГР простирается от Калининграда до Владивостока. Активными участниками Конкурса являются Екатеринбург, Тюмень, Омск, Самара, Пермь, Ростов-на-Дону, Калининград, Краснодар, Новокузнецк, Челябинск, Уфа, Астрахань, Иркутск, Нижний Новгород, Ярославль, Подмосковьи и многие другие.

В этом году Конкурс проводится в 13 номинациях.

– Что особенного будет в этом году?

– Как я уже говорила ранее, в этом году Конкурс проводится в 13 номинациях.

Мы сократили одну номинацию, связанную с оценкой брокерских компаний, в этом году номинация «Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2009» будет проходить в двух подвидах: для компаний с численностью сотрудников до 30 человек и для компаний с численностью сотрудников свыше 30 человек.

По решению организационного комитета введены новые номинации - «Лучшее учебное заведение по подготовке специалистов рынка недвижимости 2009» и «Лучший орган системы сертификации РГР 2009».

Еще одно важное нововведение: мы нормативно закрепили положение о принципе Бесплатного участия в Конкурсе, а участников номинаций «Лучший журналист по освещению рынка недвижимости», «Лучший орган системы сертификации РГР», «Лучшее профессиональное объединение РГР», освободили от оплаты регистрационного взноса.

Я хочу пожелать всем успехов в работе, удачи. Уверена, что участие в «Профессиональном признании – 2009» станет дополнительным стимулом к прогрессивному развитию риэлторского и связанного с ним бизнеса России.



Журнал «МИР&DOM.Sochi», ИД «Элита Паблишер» - победитель Конкурса «Профессиональное признание 2008» в номинации «Лучшее СМИ по освящению рынка недвижимости 2008 года».

На вопросы отвечает Насонова Алла Евгеньевна, зам. главного редактора журнала «МИР&DOM.Sochi», ИД «Элита Паблишер»:

- Почему Вы решили принять участие в Ежегодном Национальном Конкурсе «Профессиональное признание 2008»?

- Дело в том, что у каждого журнала, газеты, Интернет-издания есть своя миссия – проводить информацию. Насколько мы хорошо с ней справляемся, невозможно оценить изнутри. Поэтому очень хорошо, что есть такие конкурсы, которые показывают, как профессиональное сообщество действительно оценивает наш труд.

- Какими качествами на Ваш взгляд, должен обладать победитель в номинации «Лучшее СМИ по освящению рынка недвижимости»?

- Наиболее полным соответствием условию конкурса – это естественно. Но, конечно же, победитель должен работать над повышением престижа риэлторской профессии. Наш журнал освещает рынок недвижимости Сочи. И мы сталкиваемся с тем, что в глазах местных представителей власти и бизнеса профессионалы в недвижимости (риэлторы, девелоперы) являются кем-то вроде неприкасаемых. Мы считаем, что такое отношение надо менять. И мы, как средство массовой информации можем внести значительный вклад.

- В чем разница, на Ваш взгляд, тех СМИ, которые принимали участи в Конкурсе «Профессиональное признание 2008» и тех СМИ, которые будут принимать участие в 2009 году?

- В прошлом году принимать участие в конкурсе было гораздо легче. Рынок находился на подъеме и писать о нем было очень интересно.

- Что Вы пожелаете участникам номинации «Лучшее СМИ по освящению рынка недвижимости»

- Вспоминать о том, что вы хотите быть лучшими, не только перед конкурсом. А выпуская в свет каждый новый материал.



ООО «Компания Конкордия», г. Краснодар - победитель Конкурса «Профессиональное признание 2008» в номинации «Лучшая брокерская компания на рынке коммерческой недвижимости»

**Карасенко Владимир Геннадьевич
Генеральный директор ООО «Компания Конкордия»**

- Почему Вы решили принять участие в Ежегодном Национальном Конкурсе «Профессиональное признание 2008»?

- Выводы, которые были сделаны в 2005 году, когда компания впервые стала номинантом конкурса «Профессиональное признание», позволили грамотно расставить приоритеты в бизнесе.



Намеченные цели были достигнуты, и логическим завершением этого этапа развития стало решение участвовать в конкурсе «Профессиональное признание 2008» в той номинации, в той сфере, в которой по нашему мнению мы достигли значительных результатов.

- **Что дала компании участие и победа в Конкурсе в «Профессиональное признание 2008»?**

- Звание Лауреата подтвердило правильность выбранного курса и открыло новые горизонты развития нашей компании.

- **Какими качествами (особенными чертами) на Ваш взгляд, должен обладать победитель в номинации «Лучшая брокерская компания на рынке коммерческой недвижимости»**

- Для победы участнику нужна не только стабильность, но и готовность инициировать и внедрять новые риэлторские технологии.

В 2009 году на Конкурсе «Профессиональное признание 2009» представлены следующие номинации:



«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2009»
(численностью сотрудников до 30 чел.)

«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья 2009»
(численностью сотрудников более 30 чел.)

«Лучшая оценочная компания в сфере недвижимости 2009»

«Лучшая управляющая компания 2009»

«Лучшее профессиональное объединение РГР 2009» -без регистрационного взноса

«Лучшее СМИ (печатные средства, радио, телевидение)
по освещению рынка недвижимости 2009»

«Лучший журналист по освещению рынка недвижимости 2009» -без
регистрационного взноса

«Лучший аналитик рынка недвижимости 2009»

«Лучший интернет-сайт риэлторской компании 2009»

«Лучшее учебное заведение по подготовке специалистов
рынка недвижимости 2009» *new

«Лучший орган системы сертификации РГР 2009»*new-без регистрационного взноса

«Лучшая брокерская компания на рынке ипотечных сделок 2009»

«Лучший девелоперский проект 2009»

Для оплаты участия необходимо до 10 апреля известить организаторов о Вашем желании участвовать в конкурсе по адресу:

LNA@RGR.RU, выслав анкету-(скачать анкету)

Заявки на участие в конкурсе принимаются до 05 мая 2009года.

В номинации "Лучший аналитик рынка недвижимости 2009" - до 15 апреля 2009г. по адресу:
Москва, ул. Радио, д.14, стр.1, 4-й этаж, офис Российской Гильдии Риэлторов

Координатор Конкурса Литвинова Наталья

Тел: +7(499) 261 03 98; +7(499)261 96 80

НОВОСТИ РЕГИОНОВ

МОСКВА

Всероссийский проект «Межрегиональная антикризисная система сопровождения ипотечных заемщиков»

Российская Гильдия Риэлторов, Ассоциация российских банков (АРБ), Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК), Федеральная служба по труду и занятости (Роструд) и Национальная лига сертифицированных ипотечных брокеров (НЛСИБ) выступили инициаторами всероссийского проекта «Межрегиональная антикризисная система сопровождения ипотечных заемщиков» (МАССИЗ).



20 апреля состоялась пресс конференция, посвященная началу реализации проекта "Межрегиональная антикризисная система сопровождения ипотечных заемщиков".

В пресс-конференции приняли участие:

Тосунян Г.А. - Президент Ассоциации российских банков

Языков А.Д.- Генеральный директор Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов

Полторацк Г.В. –Вице- президент Российской Гильдии Риэлторов

Герций Ю.В. - Руководитель Федеральной службы по труду и занятости

Лопатин В.А.- Председатель Национальной лиги сертифицированных ипотечных

На пресс-конференции спикеры рассказали о планах и задачах, направленных на преодоление проблем в развитии ипотечного кредитования и сохранение благосостояния населения.

Данный проект: «Межрегиональная антикризисная система сопровождения ипотечных заемщиков» был активно поддержан на юбилейном XX Съезде Ассоциации российских банков, где было впервые публично объявлено о начале его реализации

В соответствии с подписанным этими организациями Рамочным соглашением, уже в ближайшее время предполагается создание разветвленной сети Региональных консультационных центров на базе лучших риэлторских компаний на местах. Эти центры будут работать с ипотечными заемщиками, которые испытывают финансовые трудности по обслуживанию взятых ими кредитов, но при этом не подпадают под стандарты государственной реструктуризации этих кредитов, реализуемой через АРИЖК.

Состав организаторов Проекта МАССИЗ достаточно представительен, чтобы наладить продуктивное взаимодействие банков, риэлторов и государственных структур в работе с проблемными ипотечными долгами и должниками в любом регионе страны и в любом необходимом формате. Согласно достигнутым договоренностям:

- РГР - обеспечивает формирование разветвленной сети Региональных консультационных центров на базе наиболее авторитетных риэлторских организаций-членов РГР посредством проведения конкурсного отбора кандидатов.



- АРБ - способствует приобщению к данному Проекту максимального количества банков, имеющих на балансе ипотечные кредиты, и получению от этих банков необходимого набора агентских полномочий для вновь создаваемой сети Региональных консультационных центров.

- АРИЖК - предписывает своим региональным агентам не отказывать в помощи гражданам, которые не могут рассчитывать на государственную реструктуризацию кредита, а направлять их в Региональные консультационные центры – для оказания помощи в урегулировании долга на альтернативной основе.

- Роструд - содействует трудоустройству граждан, обратившихся за помощью в Региональные консультационные центры, в том числе - переселению этих граждан в другие регионы, испытывающие недостаток в трудовых ресурсах.



- НЛСИБ - отвечает за общую методологию работы Региональных консультационных центров, снабжая их алгоритмами ведения переговоров с клиентами, программным обеспечением и т.п.

Практическую же координацию деятельности региональных центров уполномочена осуществлять специально учрежденная коммерческая организация – ООО «Центр управления ипотечной задолженностью».

В настоящее время Российская Гильдия Риэлторов объявила о начале конкурса по отбору кандидатов на получение почетного статуса Регионального консультационного центра. В середине мая организации, названные победителями конкурса, направят своих специалистов в Москву на первое обучение по работе с проблемными ипотечными заемщиками в любом необходимом формате. Сразу после обучения они начнут свою деятельность в регионах, внося посильный вклад в преодоление последствий экономического кризиса в стране.

Состоялось торжественное заседание Московской ассоциации риэлторов по случаю 15-летия!



16 апреля в Президент-Отеле состоялось Торжественное Заседание по случаю 15-летия Московской ассоциации Риэлторов. В заседании приняли участие депутаты Государственной Думы, Московской Городской Думы, видные общественные и политические деятели:

- Депутат Государственной Думы РФ, заместитель председателя Комитета по энергетике Грачев Иван Дмитриевич.
- Депутат Московской Городской Думы, Новицкой Иван Юрьевич.
- Председатель Консультативного Совета общественных объединений партии «Единая Россия», Веригин Игорь Арьевич.
- Вице-президент РГР, член Национального Совета РГР, Генеральный директор ЗАО ИСК «ЕНИСЕЙ», Дранченко Елена Вадимовна.
- Исполнительный Вице-президент РГР, Федоренко Елена Юрьевна.

И многие другие.

Как сказала Президент МАР Лупашко Анна Ивановна: - «Сегодня нашему общественному объединению исполняется 15 лет! Возраст очень солидный, особенно, если учесть сколько

сложностей мы все пережили за эти полтора десятка лет, но, тем не менее, выстояли, закалились и продолжаем нашу деятельность по объединению профессионалов рынка недвижимости, по пропаганде социальной значимости нашей деятельности, по выстраиванию системной работы с властью, прессой и смежными профессиональными сообществами.

15 лет назад прошло учредительное собрание нашей Ассоциации. В нем приняли участие 33 компании, которые поставили свои подписи на историческом доверительно-учредительном договоре МАР.

Мы поставили перед собой амбициозные задачи:

- создать стандарты в области контроля качества работы профессиональных участников рынка недвижимости;
- укрепить престиж зарождающейся профессии риэлтор;
- на базе Ассоциации запустить систему эффективного сервиса для компаний – членов Ассоциации;
- запустить комплексные образовательные проекты для подготовки и переподготовки специалистов рынка недвижимости всех уровней;
- наладить эффективное взаимодействие с органами законодательной и исполнительной власти.

Большинство обозначенных задач нами выполнены, безусловно, остаются еще ресурсы для развития.

15 лет мы учились друг у друга, чтобы двигаться вперед. За эти годы между нами сложились не только взаимовыгодные партнерские отношения, но и теплые личные, дружеские. Во многом благодаря МАР, уникальной площадке, которая смогла объединить настоящих профессионалов и настоящих людей.

Успешность любой организации, в том числе общественной, это правильная стратегия и это сумма личностных успехов отдельных людей ее составляющих. Я это, как Президент МАР, прекрасно понимаю. И все мои предшественники – Президент МАР – это всегда понимали и Попов Константин Олегович, и Багаев Сергей Иванович, и Дранченко Елена Вадимовна, и Полтораки Григорий Витальевич, и Гороховский Михаил Яковлевич.

В МАР была создана и эффективно действует перспективная структура комитетов, в работу которых вовлечены, в том числе, самые авторитетные и влиятельные операторы рынка недвижимости московского региона. Создана, эффективно действует и развивается целая система массовых, общественных и профессиональных мероприятий (конференции, круглые столы, семинары, форумы по недвижимости, конкурсы)».

Мы в третий раз вручали лучшим компаниям московского региона дипломы номинантов, а также золотые звезды победителям конкурса «МОСКОВСКИЕ ЗВЕЗДЫ». В этот же день мы поздравили наших коллег и партнеров журналистов, которые находят нужные слова, чтобы донести до российских граждан политику социальной значимости нашей деятельности. Конкурсу «ЗОЛОТОЕ ПЕРО» в этом году исполнилось 11 лет.

«Мы идем в ногу со временем, мы его опережаем. МАР адекватно реагирует на современные вызовы. К нашему голосу, голосу

профессионалов, прислушиваются и региональные и федеральные власти, правда решения принимают по-прежнему самостоятельно.

МАР продолжает совершенствовать свои стандарты в области контроля качества работы компаний – профессиональных участников рынка недвижимости, сертификации деятельности и мы готовы в любой момент перейти на саморегулирование.



Московская Ассоциация Риэлторов – серьезная общественная сила, аккумулирующая волю тысяч наших сотрудников воедино. Наша деятельность нужна людям, нужна государству».

По материалам пресс-службы МАР

МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Гильдии Риэлторов Московской Области провела круглый стол на тему: «Ситуация на рынке недвижимости. Улучшение жилищных условий в период экономического кризиса»

23 апреля в Раменском отделении Сбербанка России состоялся Круглый стол, посвященный теме «Ситуация на рынке недвижимости. Улучшение жилищных условий в период экономического кризиса».



Организаторами Круглого стола выступили Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района (президент Хромов Андрей Александрович) и Раменское отделение Союза журналистов Подмоскovie (председатель Комитета по СМИ Андреев Константин Александрович). Мероприятие состоялось при поддержке администрации муниципального Раменского района, Гильдии риэлторов Московской области (Президент Мазурин Николай Михайлович) и Раменского отделения № 2580 Сбербанка России (Управляющий Кравченко

Татьяна Владимировна).

В круглом столе приняли участие: заместитель председателя Раменского отделения Союза журналистов Подмоскovie Довжик Юрий Александрович, исполнительный директор ООО «Кредит-Центр недвижимость» Рябчиков Сергей Иванович, ведущий специалист ООО «Жилищный вопрос» Лукович Мария Игоревна, управляющий делами агентства недвижимости «Триал», аттестованный специалист ГРМО Исаков Аркадий Германович, руководитель агентства ООО «Удачный выбор», аттестованный специалист ГРМО Мамонтова Ольга Евгеньевна, начальник отдела рекламы и маркетинга «ЮИТ Московия» Осьминин Виталий Рудольфович, Специалист ЗАО «Град великий», аттестованный специалист ГРМО Томашевич Илья Сергеевич, специалист ООО «Агентство Виктора» Сафонова Елена Владимировна и заместитель директора ООО «Зелёный город» Корниенко Антон Леонидович.



В круглом столе приняли участие более 40 профессионалов из разных сфер и из разных районов Московской области.

В ходе мероприятия участники рассмотрели вопросы влияния финансового кризиса на рынок коммерческой и жилой недвижимости.

Московской области (прежде всего Раменского района). Бурный интерес был вызван обсуждением ситуации на рынке квартир вторичного рынка, новостроек, аренды, загородной и зарубежной недвижимости. И один из наиболее важных вопросов в финансовый кризис – вопрос

кредитования – был в полном объеме раскрыт заместителем управляющего Раменским отделением Сбербанка России Безъязыковой Натальей Викторовной.

В завершении мероприятия, представители разных организаций: Гильдии риэлторов Московской области, банка, агентств недвижимости, администрации и средств массовой информации заявили о своем намерении активно продолжить эффективное взаимодействия, целью которого является развитие цивилизованного рынка недвижимости. С этой целью планируется: проведение пресс-конференций, ведение рубрики «Вопросы-ответы» специалистов недвижимости на страницах Раменских печатных изданий, проведение круглых столов, ведение специализированных передач на местном радио и телевидении и многое другое.

По материалам ГРМО и компании «Кредит-Центр»

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Состоялось открытое совещание Ассоциации риэлторов СПб и ЛО на тему: «Механизмы финансирования и снижения издержек компаний на рынке недвижимости в строительном комплексе»

15 апреля состоялось открытое совещание Ассоциации риэлторов СПб и ЛО, Российской Гильдии Риэлторов, Ассоциации банков Северо-Запада, Ассоциации «Строительно-промышленный комплекс Северо-Запада» на тему: «Механизмы финансирования и снижения издержек компаний на рынке недвижимости в строительном комплексе».

В ходе мероприятия участники обсудили ситуацию, которая сложилась на рынке недвижимости в связи с последними экономическими тенденциями. Спикеры отметили, что снизился объем вводимых в эксплуатацию жилых объектов: по данным аналитического центра ГК «Бюллетень Недвижимости», из 300 новых домов 50-60 объектов «заморожены» в связи с сокращением кредитования. Павел Борисович Созинов, вице-президент Ассоциации риэлторов СПб и ЛО предположил, что для изменения ситуации необходимо перейти на новые модели финансирования строительства такие, как государственно-частное партнерство, строительные сберегательные кассы и т.д., которые эффективно действуют в других регионах РФ и за рубежом. Спикера поддержали и другие участники заседания, подчеркнув, что новые инструменты финансирования смогут работать только при поддержке со стороны Государства, в частности в вопросе внесения изменений в законодательную базу.

Также в обсуждении была рассмотрена ситуация на рынке вторичного жилья, на котором, по данным УФРС объем сделок снизился на одну треть. При этом Екатерина Владимировна Романенко, Президент Ассоциации риэлторов СПб и ЛО, привела статистику агентств недвижимости, в соответствии с которой количество сделок уменьшилось в 2-3 раза. Этот факт говорит о том, что выросло количество сделок, которые проводятся вне агентства. «Левые» сделки – это высокие риски в первую очередь для клиента, который не защищен от мошенничества», - прокомментировала статистику г-жа Романенко. – «Ведь агентства, которые являются членами Ассоциации риэлторов СПб и ЛО, несут ответственность за своих клиентов в соответствии с профессиональными стандартами организации. Более того, их деятельность сертифицирована и застрахована».

По материалам пресс-службы Ассоциации риэлторов СПб и ЛО

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области провела круглый стол на тему: «Экономический спад: риски для всех участников рынка»

8 апреля в Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области прошел круглый стол на тему «Экономический спад: риски для всех участников рынка».



В круглом столе приняли участие: Александр Гиновкер, Вице-президент АРСРП, генеральный директор ООО «Агентство недвижимости «НЕВСКИЙ ПРОСТОР»; Вера Закревская, менеджер вторичного рынка ООО «Невский Альянс», преподаватель «Института недвижимости»; Алексей Башкин, генеральный директор ООО «Городское Жилищное Агентство»

Рынок недвижимости отреагировал на экономический спад не только снижением цен, но увеличением различных рисков, которые раньше были скорее единичными случаями, чем массовым явлением. По данным Александра Гиновкера, Вице-президента АРСРП, генерального директора ООО «Агентство недвижимости «НЕВСКИЙ ПРОСТОР», в 2009 году количество сделок, на которые УФРС накладывает арест, контроль или запрещение, выросло до 10% от общего объема в месяц. Причем только 1% этих сделок осуществляется через агентства недвижимости, которые входят в Ассоциацию риэлторов и несут ответственность перед своими клиентами за оказанные услуги.

Реалии рынка таковы, что, несмотря на то, что правила диктует тот, у кого есть деньги – рискует и покупатель, и продавец. Одной из самых важных тенденций этого года стало увеличение количества сделок с обременением, обусловленным не только ипотекой, но и проживанием третьего лица, либо регистрацией несовершеннолетнего. Обращаясь к некомпетентным агентам, подкупаясь стоимостью объекта на 20-30% ниже рыночной, покупатель рискует не только потерять свои деньги и недвижимость, но и ввязаться в долгие судебные тяжбы.

Вера Закревская, менеджер вторичного рынка ООО «Невский Альянс», преподаватель «Института недвижимости», отмечает, что участились случаи ухода от традиционных форм расчета, которые подразумевают внос всех средств на покупку объекта в банковскую ячейку, а использование банковских аккредитивов. Профессионалы предупреждают, что сегодня эта схема не отработана, поэтому требует компетентной помощи со стороны риэлторов и юристов.

На рынке аренды недвижимости также произошли значительные коррективы. В связи со снижением спроса на объекты арендодатели, которые менее гибки к экономическим изменениям, могут понести риски, связанные с потерей арендаторов. Кроме того, спикеры сошлись во мнении, что в современных экономических условиях возникнет новая волна мошенничества, связанная с работой информационных агентств, выдающих себя за риэлторские компании. Алексей Башкин, генеральный директор ООО «Городское Жилищное Агентство», напомнил, что при аренде помещения необходимо внимательно ознакомиться с полным пакетом документов на объект, учитывая, что при собственности частного лица или муниципалитета разные условия заключения договора.

Профессиональные риэлторы, которые объединяются под брендом Ассоциации риэлторов СПб и ЛО, сошлись во мнении, что только совместными усилиями можно сохранить стабильность

и надежность даже в непростых экономических условиях с повышенными рисками. Кроме того, спикеры напомнили, что профессиональная деятельность членов АРСП коллективно застрахована на сумму 260 млн. рублей, что автоматически защищает интересы их клиентов.

По материалам пресс-службы Ассоциации риэлторов СПб и ЛО

Круглый стол Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области на тему: «Личный дефолт: как сохранить ипотечную квартиру»

28 апреля в Ассоциации риэлторов провела круглый стол на тему «Личный дефолт: как сохранить ипотечную квартиру». На сегодняшний день на рынке ипотеки сложилась сложная ситуация, которая, по мнению профессионалов, требует принятия антикризисных мер.

Согласно аналитическим обзорам компаний АРСП, объем ипотечного кредитования сократился на 50-80%: на рынке остались только банки с государственным участием – порядка пяти организаций. Кроме того, закрыты программы по выдаче кредитов в валюте и с плавающей ставкой, а также прекращено кредитование приобретения индивидуальных домов и дорогостоящих объектов. Специалисты прогнозируют, что в дальнейшем будет повышено соотношение кредит - залог и кредиты более 70% стоимости объекта выдаваться не будут.

Павел Штепан, вице-президент АРСП, Председатель Правления ООО «Универсальная

ипотечная компания» (УНИКОМ), отметил, что активное развитие Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) может благоприятно повлиять на состояние рынка недвижимости. Ставка продуктов АИЖК привязана к ставке рефинансирования ЦБ: апрельское снижение ставки рефинансирования на 0,5% автоматически повлияло на снижение ставок продуктов



АИЖК. «Меры, принимаемые Правительством РФ, вселяют оптимизм: в апреле текущего года премьер – министр РФ В.В. Путин объявил о выделении дополнительных 60 млрд. руб. для поддержания заемщиков», - привел данные г-н Штепан.

К слову, на сегодняшний день банки автономно работают от программы АИЖК, выдавая рублевые кредиты под 14-16% годовых. Ирина Забродина, генеральный директор ООО «Центр жилищного кредитования», отметила, что сегодня условия получения ипотеки стали жестче, но и покупатели стали осторожнее относиться к кредитованию, не будучи уверенными в своем будущем. В основном в банки обращаются за небольшими суммами для доплаты, с целью улучшить свои жилищные условия.

В связи с экономическим спадом и ростом безработицы на рынке сложилась тенденция реализации квартир из-под залога, собственники которых не в состоянии продолжать исполнять свои обязательства перед банком. Мария Варешина, советник по PR ООО «Городской Ипотечный Банк», рассказала, что досудебная реализация объекта выгодна и банку, и заемщику. Если квартира продается по решению суда, то ее стоимость ниже рыночной. При вторичном выставлении объекта на торги дополнительный дисконт может составлять от 15 до 20%.

Специалисты отмечают, что банку невыгодно решать вопросы с заемщиками в судебном порядке, так как кредит официально объявляется дефолтным, что ухудшает качество кредитного портфеля банка и, соответственно, снижает его инвестиционную привлекательность.

Кроме того, процедура с момента подачи иска до реализации квартиры может занять до 3 месяцев и более. В течение этого времени заемщику насчитываются пени, штрафы и пр. Кроме того, он обязан выплачивать ежемесячные платежи. В случае выигрыша судебного процесса банком, что происходит с 99% вероятностью, судебные издержки также оплачивает заемщик.

Участники круглого стола напомнили, что, заключая ипотечный договор, необходимо внимательно ознакомиться со всеми условиями, особенно с обязанностями заемщика, которые не всегда сводятся только к своевременному погашению кредита. Антон Баранов, генеральный директор ООО «АВЕНТИН – недвижимость», напомнил, что задержка платежа на один день для банка уже является существенным нарушением. «В настоящее время существует законопроект о признании субъекта банкротом», - рассказал г-н Баранов – «Но он не рассмотрен и не принят. В целом попытки усилить позиции заемщиков предпринимались, но кардинальных решений не принято». В 2009 году были приняты поправки к закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)», в соответствии с которыми взыскание с должника не допускается в судебном порядке, если просрочка платежа менее трех месяцев. Причем это не распространяется на договора, заключенные ранее, если в них указано иные условия.

В целом участники мероприятия сошлись во мнении, что стабильность цен, которая сейчас наблюдается на рынке недвижимости, может стать благоприятным фактором для внедрения других не менее эффективных кредитных инструментов, как строительные кассы, кооперативы.

По материалам пресс-службы Ассоциации риэлторов СПб и ЛО

РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН

Состоялось собрание участников РГР Профессиональные Участники Рынка Недвижимости Республики Башкортостан

16 апреля Состоялось собрание участников РГР Профессиональные Участники Рынка Недвижимости Республики Башкортостан. Встреча, прошла в нестандартном, непривычном формате «Открытого пространства».

Модератором ОТКРЫТОГО ПРОСТРАНСТВА (ОП) выступил Габдулла Хамитов, известный на территории Поволжья и Урала, бизнес – тренер и консультант.

Встреча членов Ассоциации прошла под девизом «Никто не знает столько, как все мы вместе», основная тема обсуждения: – «Слагаемые успеха Агентств недвижимости - вчера, сегодня, завтра»

6 тем, заявленные участниками ОП для обсуждения, включали в себя вопросы управления персоналом, вопросы взаимодействия риэлторов как между собой так и со смежными компаниями. Вместе с тем участники встречи выразили готовность заниматься реализацией конкретных проектов, озвученных во время встречи.

Все присутствующие остались очень довольны её форматом и содержанием высказанных идей, подчеркнув, что неформальная обстановка позволила людям больше раскрыться предлагая неожиданные идеи.

Были высказаны и поддержаны мысли о целесообразности и необходимости проведения таких встреч в будущем, чередуя их со стандартными формами проведения собраний, заседаний, деловых встреч.

Так же, присутствующие на встрече члены Ассоциации, выразили своё неодобрение в отношении позиции тех участников профессионального союза, которые, пренебрегли встречей, продемонстрировав своё бизнес-равнодушие.

Все участники сошлись во мнении, что в период кризиса, профессиональный диалог с коллегами важен как никогда, а его значимость для самих участников диалога переоценить невозможно.

Состоялась встреча Президента РГР с представителями риэлторских компаний города Ульяновска



9 апреля в стенах Ульяновского технического университета встреча риэлторов из городских компаний г. Ульяновска с Президентом Российской Гильдии Риэлторов Сергеем Константиновичем Канухиным.

Собравшиеся не обошли стороной ни одной проблемы, которая сегодня, в сложный период, волнует большинство представителей профессии. Как отметил Президент РГР, в настоящий момент все компании, и особенно крупные, находятся в

очень тяжелом состоянии. Это те компании, которые занимались развитием бизнеса, которые инвестировали в различные проекты, в системы повышения квалификации, образование. Иными словами, это такие компании, которые имели в своем штате сотрудников, не приносящих реальные деньги, не участвующих в производственном процессе, т.е. те, которые занимаются обслуживанием бизнеса. Как правило, такие компании несли очень большие рекламные затраты и имели достаточное количество арендованных помещений, которые сегодня они вынуждены освобождать. Кто в настоящий момент в выигрыше? Компании, которые находятся в собственных помещениях и в которых руководители по сути являются "играющими тренерами".

- Сегодня общественное мнение и пресса раскачивают тему потенциального снижения цен, тем самым отодвигая покупательский спрос. Что происходит в это время? У застройщиков падает динамика продаж, теряет и отрасль поставщиков материалов. Все отрасли несут убытки. Но при этом в России присутствует огромный нереализованный спрос на недвижимость. В среднем по стране обеспеченность жильем составляет 24 кв. метра на человека. Для сравнения, на Украине - 30, в Норвегии - 70, в Америке - 76 кв. метров на человека. В дополнение к нереализованному спросу жилью уходит по естественному старению. Таким образом, спрос есть, он огромен и не реализован.

И еще один момент. У нас сегодня объектов, которые продаются, намного меньше, чем требуется. Редко можно найти объект готовый к продаже, уже построенный, а дома на серединных этажах люди боятся покупать: неизвестно, что произойдет дальше. Получается, что завтра на рынке не будет товара, и, в соответствии с законами рынка, этот товар, в данном случае - жилье, резко подскочит в цене. При этом все внимание желающих купить квартиру будет обращено на рынок вторичного жилья, цены на которое тоже вырастут, на первичном же рынке цены и вовсе могут стать заоблачными. Это закон рынка. Поэтому когда спрашивают, продавать или покупать сейчас, ответить можно следующее. Нижней точки прогиба цены невозможно поймать. Если есть возможность, покупать нужно сейчас, ведь в новой цене будут и нереализованный спрос, и убытки строителей, поставщиков и риэлторов.

Поэтому сегодня не нужно нагнетать проблему будущего падения цен, ее нет. Посмотрите на сегодняшнюю динамику. Долларовые цены на недвижимость падают, потому что колеблется курс валюты. Но рублевые цены на недвижимость растут. И говорить о каком-то снижении не имеет никакого смысла.

По материалам Натальи Мартыновой

Авторский семинар "Методология общего анализа и прогнозирования рынка недвижимости"



Национальный Учебный Центр Риэлторов приглашает с 18 мая по 20 мая 2009 года на авторский семинар Стерника Г.М. «Методология общего анализа и прогнозирования рынка недвижимости».

Курс предназначен для повышения квалификации инвестиционных аналитиков, аналитиков рынка недвижимости, маркетологов инвестиционно-строительных компаний, оценщиков недвижимости.

Уважаемые аналитики рынка недвижимости!

Методология анализа рынка недвижимости постоянно развивается и совершенствуется, впитывает в себя новые разработки различных авторов, практические примеры применения методик исследования и прогнозирования рынка. Геннадий Моисеевич Стерник разработал для повышения квалификации аналитиков авторскую программу "Методология общего анализа и прогнозирования рынка недвижимости", куда включены новые разделы, связанные с индексным анализом, методами исследования рынка недвижимости, новыми методиками прогнозирования цен и объемов спроса на рынке.

Целевая аудитория – аналитики рынка недвижимости.

«МЕТОДОЛОГИЯ ОБЩЕГО АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (НОВЫЕ РАЗДЕЛЫ)»

1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ АНАЛИЗА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ:

1.1. Принципы методологии анализа рынка недвижимости

1.2. Рынок недвижимости как объект исследования

Рынок недвижимости: общая структура, функции. Свойства рынка и их показатели. Стоимость объекта, цена, категории цен и арендных ставок. Многоуровневая система показателей и формы их регистрации

1.3. Типовые цели анализа рынка недвижимости

Типовые цели анализа рынка недвижимости. Требования к профессии аналитика.

1.4. Содержание общего (универсального) и специализированного анализа рынка недвижимости

Содержание общего анализа. Общерыночный консалтинг. Общий (универсальный) и специализированный анализ. Специализированный консалтинг

2. МЕТОДОЛОГИЯ РАСЧЕТА ИНДЕКСОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ:

2.1. Общие понятия об индексах в математике и экономике

Абсолютные и относительные показатели. Понятие об индексах и их применении в экономике.

Приросты и индексы роста. Базовые и цепные индексы. Индексы с исключенной сезонностью.

Индексы фактической и постоянной структуры и индексы структурных сдвигов. Номинальные и реальные индексы цен и арендных ставок (индексы, очищенные от инфляции)

2.2. Система индексов рынка недвижимости

Понятие об индексах как индикаторах развития рынков. Индексы - индикаторы рынка недвижимости Аналитической группы Г.М.Стерника

2.3. Особенности методики расчета индексов рынка недвижимости СЕРЕАН

Проект REPI CEREAN. Пример расчета индексов СЕРЕАН.

3. МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФАКТОРОВ И ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ПОВЕДЕНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ:

- 3.1. Эконометрические методы сопоставления динамики различных показателей рынка и влияющих на них факторов
 - 3.1.1. Графическое сопоставление трендов различных показателей
 - 3.1.2. Анализ разрывов рынка и определение соотношения спроса и предложения на основе анализа динамики объема предложения
 - 3.1.3. Оценка влияния факторов на основе корреляционно-регрессионного анализа. Пример исследования пространственно-параметрических закономерностей регионального рынка жилья
 - 3.1.4. Оценка закономерностей поведения рынка на основе коэффициентов совместной динамики
 - 3.1.5. Оценка доступности жилья для населения
- 3.2. Квалиметрические методы рейтинговой оценки объектов
 - 3.2.1. Методика рейтинговой оценки зон местоположения объектов
 - 3.2.2. Методика рейтинговой оценки качества проектов (на примере элитных новостроек)
 - 3.2.3. Методика рейтинговой оценки коттеджных поселков
- 3.3. Социологические методы изучения поведенческих закономерностей субъектов рынка
 - 3.3.1. Количественный метод оценки структуры предпочтений потребителей на основе их анкетирования
 - 3.3.2. Качественный метод изучения рынка на основе глубинных интервью с экспертами
 - 3.3.3. Метод изучения структуры предпочтений потребителей на основе анкетирования экспертов
- 3.4. Правовой анализ условий деятельности девелопера
 - 3.4.1. Правовой анализ административных условий входа и деятельности девелопера на рынок строительства жилья в Москве (2001 год)
 - 3.4.2. Правовой анализ изменения условий деятельности лэнд-девелопера после принятия Закона об обороте сельхозземель (2003 год)

4. МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ:

- 4.1. Основные понятия теории прогнозирования
 - Понятия о прогнозировании, требования и ограничения. Технический и фундаментальный анализ при прогнозировании. Классификация методов прогнозирования по степени формализации
- 4.2. Методы прогнозирования динамики цен, применяемые на рынке недвижимости
 - 4.2.1. Эвристическая методика прогнозирования
 - Понятие об эвристическом прогнозировании. Пример применения эвристического метода для прогнозирования развития рынка недвижимости Москвы на 2006 год. Пример построения баланса фундаментальных факторов
 - 4.2.2. Методика прогнозирования на основе статистической регрессионной модели
 - Выдвижение гипотезы о закономерностях поведения рынка на основе изучения предыстории и предполагаемых тенденций. Подбор регрессионной модели. Расчет коэффициентов модели. Примеры моделей и прогнозов динамики цен в Москве на 1995, 2001 год и количества ипотечных сделок на 2005 год.
 - 4.2.3. Сценарный метод
 - Условия применения сценарного метода. Выдвижение гипотез о вариантах внешних условий функционирования рынка недвижимости и формирование сценариев. Расчет или экспертное предсказание динамики показателей рынка для каждого сценария. Экспертная оценка вероятности реализации каждого сценария. Определение наиболее вероятного (средневзвешенного) сценария. Примеры сценарного прогнозирования динамики цен в Москве на 1999 год, 2003 год, 2009 год
 - 4.2.4. Метод многофакторного моделирования

Сущность метода многофакторного моделирования. Порядок построения многофакторной модели. Достоинства и ограничения многофакторного моделирования. Примеры прогнозирования динамики цен в Москве на 2007 год (группа «РЭА Риск-менджмент») и на 2009 год (ЦМЭА СБ РФ)

4.2.5. Метод нейронных сетей

Сущность метода нейронных сетей, преимущества и недостатки по сравнению с многофакторными моделями. Примеры прогнозирования цен на жилье в Москве на 2005 год (Институт землеустройства) и в Краснодаре на 2009 год (ООО «ВИЛЛАН»)

4.2.6. Метод негармонического разложения ценового тренда

Циклы в экономике и на рынке недвижимости. Сущность метода негармонического разложения ценового тренда. Математическая модель. Примеры прогнозирования цен на жилье в Москве и других городах России на 2007-2008 годы и сопоставление с фактическими данными.

4.3. Методы прогнозирования объема спроса и темпов поглощения площадей

4.3.1. Методика СК «АССО-СТРОЙ» (Ижевск) прогнозирования объема спроса на жилье с использованием данных соцопросов. Пример

4.3.2. Методика ИЭПП прогнозирования спроса на основе конъюнктурных опросов

4.3.3. Методика Аналитической группы Стерника Г.М. прогнозирования темпов поглощения площадей на основе динамики объема предложения. Пример

4.3.4. Методика ССИМ прогнозирования спроса на коммерческую недвижимость на основе экономико-демографического анализа

Процедура анализа экономической базы (АЭБ). Анализ сдвиг-доля. Упрощенное применение АЭБ. Пример оценки реализованного спроса на офисные площади в г. Екатеринбурге и прогноза динамики спроса путем упрощенного анализа экономической базы

Приглашаем принять участие в данной программе!

С ЗАЯВКАМИ И ВОПРОСАМИ ОБРАЩАТЬСЯ:

Тел./факс. +7(495)231-49-98

E-mail:orgotdel@rgr.ru, education@rgr.ru

Адрес: Москва, ул. Радио, 14 корп. 1, (4 этаж.)

Стоимость: 13240 руб. для членов РГР, 15 400 руб., для др. участников.,
(в стоимость входит: обучение, раздаточный материал, обеды, кофе-паузы)

Семинар «Антикризисная стратегия: выйти из кризиса вместе...»



Национальный Учебный Центр Риэлторов приглашает на семинар 14 – 16 мая 2009 года по теме: «Антикризисная стратегия: выйти из кризиса вместе- девелоперам, подрядчикам и землевладельцам» (с выездом в коттеджный поселок).

Семинар предназначен:

Для девелоперов, инвесторов, подрядчиков реализующих проекты на любых стадиях.

Для Землевладельцев, риэлторов, управляющих компанией, архитекторов, руководителей проектов, аналитиков, консультантов по недвижимости, поставщиков строительных материалов, комплектующих.

Для зам. глав Администрации по экономике, инвестиционной политике и имущественным отношениям.

Цель семинара:

Дать системный взгляд на ситуацию на рынке и определить стратегию выхода для:

- Девелоперов - у которых заморожены проекты, отсутствует финансирование проектов, есть долги, снижена покупательская активность;

- Инвесторов - занявших выжидательную позицию, связанную с непониманием ситуации на рынке и готовящих анализ по распределению инвестиций компании;
- Подрядчиков – замораживающие строительство из-за отсутствия финансирования, неплатежей, долгов перед поставщиками.
- Землевладельцев – резко снизивших цены на «большие земли», распродающих активы.

Антикризисная стратегия: что делать?

Выйти из кризиса вместе- девелоперам, подрядчикам и землевладельцам.

Тактика: как выйти вместе?

Как завершить проект, организовать продажи, основанные на показателях эффективности, организовать строительство без кредитов, найти инвесторов, найти землевладельцев – партнеров, или выйти из проекта с минимальными потерями.

В результате обучения Вы:

Рассмотрите вопросы, связанные с оценкой и прогнозированием управления в нестабильной экономической ситуации. Разработаете программы по эффективности принятия управленческих решений. Ответите на все профессиональные вопросы по теме антикризисного управления. Узнаете актуальные сведения по сложившимся рыночным условиям. Сформируете Медиа-план, основанный на показателях эффективности.

Сможете эффективно управлять продажами на основе комплексной системы показателей. Составить техническое задание на проектирование поселка. Рассчитать все затраты на реализацию проекта. Составить бизнес-план. Определить основные этапы реализации проекта и алгоритм дальнейших действий. Оценить возможные риски. Предложить заказчику оптимальные варианты реализации проекта с учетом возможных рисков.

Программа:

1. Кто виноват?

Краткий обзор рынка загородной недвижимости. Изменения и тенденции за последние шесть месяцев

Циклическая природа кризиса

Кризис: катастрофа или возможность?

Почему при кризисе невозможно продать нестроенную недвижимость

Как изменяются цены на недвижимость в период кризиса

Какие сегменты рынка недвижимости страдают прежде всего, а какие существуют в период кризиса.

2. Что делать?

Реализация новых возможностей в условиях кризиса для участников загородного рынка недвижимости: девелоперов, подрядчиков, поставщиков материалов, землевладельцев.

Антикризисная маркетинговая стратегия. «Ре-концепция» текущих проектов.

Что следует, и что не следует делать девелоперам в период кризиса.

Какие модели поведения позволят минимизировать последствия кризиса.

Как определить какие проекты приостановить, какие продолжить.

Корректировка бизнес-процессов при реализации проектов.

Анализ и реструктуризация активов. Какие активы стараться сохранить, а с какими расстаться?

Переоценка портфеля проектов. Как продать незавершенный проект?

Что можно покупать в период кризиса.

Система показателей качества маркетинга и продаж.

Выявление потребностей клиента;
Техника продаж продуктов;
Контроль качества продаж;
Методика разработки финансовой мотивации сотрудников.
Разработка Программы антикризисных мероприятий.

3. Тактика: как выйти вместе?

Что делать менеджменту: стратегии выживания в новую эпоху
«Ре-концепция» текущих проектов с учетом интересов подрядчиков и поставщиков материалов.
Оптимизация расходов на проектирование
Необходимые данные для составления технического задания на «Ре-концепцию» коттеджного поселка
Возможные трудности и риски
Строительство коттеджного поселка в условиях кризиса
Оптимизация расходов на строительство коттеджных поселков
Строительные материалы и технологии
Корректировка Бизнес-плана реализации проекта с учетом «Ре-концепции»
Затратная часть
План-график работ

Разработка ФПС реализации инвестиционно-строительного проекта. Определение целей и задач при реализации инвестиционно-строительного проекта. Выделения ключевых правоотношений участников проекта друг с другом и третьими лицами, влияющими на реализацию проекта. Оптимизации взаимоотношений участников проекта с учетом требований действующего законодательства РФ и целей инвестиционно-строительного проекта. Правовые и финансовые механизмы взаимодействия участников проекта (регламентация процедур подготовки и заключения сделок, формализации финансовых потоков и пр.) Примеры регламентирующих документов по проекту.

Преподаватели:

1. Лукинов Валерий Валентинович

Директор Департамента Управления Федеральной Девелоперской Сетью «RODEX Group»,
Руководитель комитета по загородной недвижимости РГР, опыт работы в строительном бизнесе более десяти лет, автор статей в специализированных журналах по загородной недвижимости и строительству.

2. Уточняется

С ЗАЯВКАМИ И ВОПРОСАМИ ОБРАЩАТЬСЯ:

Тел.\факс. +7(495)231-49-98

E-mail:orgotdel@rgr.ru, education@rgr.ru

Адрес: Москва, ул. Радио, 14 корп. 1, (4 этаж.)

Стоимость: для членов РГР- 13240 руб., для других участников- 15 400 руб. (В стоимость входит: обучение, раздаточный материал, обеды, кофе-паузы, выезд в коттеджный поселок)

Тренинг «Технология «Холодных звонков» - самый экономный способ увеличения прибыли во время кризиса»

Национальный Учебный Центр Риэлторов приглашает 29 мая по 30 мая 2009 г. на тренинг «Технология «Холодных звонков»- самый экономный способ увеличения прибыли во время кризиса».

Что важно руководителю компании во время кризиса и после него? Сэкономить деньги и извлечь больший результат из меньшего количества сотрудников. Во время кризиса на количество агентств приходится намного меньше клиентов и сокращается количество входящих звонков, значит меньше продаж и соответственно ограничиваются средства на рекламу.

Входящие звонки – это единственный способ, работы с телефоном, который используют менеджеры по продаже в своей работе. Сегодня выигрывают те компании, у кого более профессиональные и обученные продавцы, которые не упускают клиента и знают способы, как добыть новых клиентов. Самый дешевый, и в тоже время самый сложный способ маркетинга по привлечению клиента, является работа над исходящими звонками, они даже называются холодные звонки.

Тренинг направлен на повышение прибыли компании за счет более эффективной работы сотрудников. Главная задача тренинга - осуществлять выполнение ежемесячных результатов, за счет профессиональной работы команды департамента продаж. На тренинге моделируются ситуации, позволяющие проработать каждого сотрудника. Проводится тестирование по персональной работоспособности каждого менеджера. Выстраивается новая схема проведения презентаций и показа объектов. Основная цель тренинга – подготовка команды профессионалов, которая способная достигать поставленных результатов

СОДЕРЖАНИЕ ТРЕНИНГА:

- ПРОВЕДЕНИЕ ОБУЧАЮЩЕГО ТРЕНИНГА ПО ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ ДЛЯ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖЕ
- ВНЕДРЕНИЕ НОВОГО ПОДХОДА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА
- СТАЖИРОВКА И ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАКРЫТИЕ СДЕЛОК
- ОБУЧЕНИЕ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖЕ РАБОТАТЬ С ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ
- ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНДЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПРОДАВЦОВ
- РАЗВИТИЕ ОСНОВНЫХ КАЧЕСТВ ЛИДЕРА КОМАНДЫ
- РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С МАРКЕТИНГОМ И РЕКЛАМОЙ
- РАЗРАБОТКА ТЕХНИЧЕСКИ И ПРАКТИЧЕСКИ РАБОТЫ ПО ТЕЛЕФОНУ, ИСКУССТВО ПРОВЕДЕНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ ПО ТЕЛЕФОНУ
- ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПО ТЕЛЕФОНУ
- СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ
- ПОДГОТОВКА ПРЕЗЕНТАЦИИ-ПОКАЗА ОБЪЕКТОВ НА НОВОМ УРОВНЕ.

С ЗАЯВКАМИ И ВОПРОСАМИ ОБРАЩАТЬСЯ:

Тел.\факс. +7(495)231-49-98

E-mail:orgotdel@rgr.ru, education@rgr.ru

Адрес: Москва, ул. Радио, 14 корп. 1, (4 этаж.)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЕ

Рынок недвижимости различных стран перестал быть регионально замкнутым. Сейчас он представляет собой единое общемировое пространство, имеющее общие цели и задачи.

Развитие сотрудничества РГР с профессиональными ассоциациями всего мира чрезвычайно важно: обмен опытом, дополнительное образование, возможность получения профессиональных степеней, признаваемых во всем мире, налаженные контакты дают уникальную возможность воспользоваться услугами зарубежных коллег всем членам РГР.

Программа Бизнес поездки делегации Российской Гильдии Риэлторов на 60-й Юбилейный Конгресс FIABCI



Дата: 17 мая – 24 мая 2009 г.

Место: Пекин (Китай)

18 мая 09 - Понедельник

Прилёт в Пекин, встреча на аэропорту и трансфер с русскоговорящим гидом в отель.

Размещение в отеле 5* Grand Hotel Beijing (или Marriott Beijing City Wall 5*), по выбору.
Обзорная экскурсия по Пекину с посещением Площади Тяньань Мэнь, Памятников, Гос.Театра и других исторических достопримечательностей с русскоговорящим гидом и трансфером.(в стоимость включен обед в ресторане «Пекинская Утка».

19 мая 09 - Вторник

Завтрак в отеле.

Экскурсия с осмотром Великой Китайской Стены, с русскоговорящим гидом (продолжительность около 5 часов, с обедом)

20 мая 09 - Среда

Завтрак в отеле.

Экскурсия в Летний Императорский Дворец с русскоговорящим гидом и трансфером. (продолжительность экскурсии 4-5 часов., с обедом)

21 мая 09 - Четверг

Завтрак в отеле. Трансфер к месту проведения 60-го Конгресса FIABCI.

Работа на конгрессе, проведение встреч и участие в семинарах.

22 мая 09 - Пятница

Завтрак в отеле. Трансфер к месту проведения 60-го Конгресса FIABCI.

Работа на конгрессе, проведение встреч и участие в семинарах.

23 мая 09 – Суббота - 24 мая 09 – Воскресенье

Завтрак.Трансфер в Аэропорт Пекина

Вылет в Москву.

Стоимость бизнес тура на 1 человека:

Hotel Место в DBL Одноместный номер			
Hotel GRAND BEIJING	1690 \$US	2190 \$US	
Hotel MARIOTT BEIJING CITY WALL	1360 \$US	1609 \$US	

В стоимость поездки включено:

- Размещение в отеле выбранной категории
- питание: согласно программы
- экскурсионная программа указанная выше, включающая обеды
 - трансферы по программе
 - страховка медицинская

Оплачивается дополнительно:

- виза – 40 \$US
- Москва – Пекин – Москва (эконом класс – от 32000 руб.)
- дополнительные экскурсии:
- Посещение Олимпийского Парка и стадиона Гнездо, Водного Куба включая трансфером и гидом.(прод. 2-3 часа) - 60 \$US за чел.
- Посещение древнего Ламаиского Храма и Центра Тибетской Медицины, с трансфером и гидом (прод. 2-3 часа.) - 30 \$US за чел.

В программе возможны некоторые изменения и дополнения с целью ее улучшения и оптимизации.

С заявками и вопросами обращаться:

Российская Гильдия Риэлторов тел. +7(495) 632-1179, +7(499) 261-9680, +7(499) 261-0398
Отдел международных отношений – Ясашных Андрей +7916-581-3001



Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие в составе делегации Российской Гильдии Риэлторов бизнес-поездки на выставку недвижимости SIMA-2009

**Программа бизнес-поездки делегации РГР
на выставку недвижимости
26 мая – 30 мая 2009 г.
Мадрид (Испания)**

SIMA-2009 - самая крупная выставка недвижимости в Европе. На выставке будет представлен весь спектр жилой недвижимости не только Мадрида, но и всей Испании. SIMA09 - это идеальное место для представления своей продукции и услуг на рынке недвижимости десяткам тысяч покупателей и частным инвесторам, которые каждый год принимают участие в выставке. Вы встретите всех ключевых участников испанского и международного рынка недвижимости: строителей, инвесторов, финансовые компании, представителей государственных учреждений, консультантов, потенциальных клиентов. SIMA09 - это именно то место, где Вы сможете представить свой "портфель" и познакомиться с рынком недвижимости Испании, найти новые

возможности для инвестирования. Выставка также включает в себя профессиональные встречи и различные презентации.

Место проведения: Мадрид (Испания)

IFEMA - Parque Ferial Juan Carlos I

Время работы: 11:00 – 20:30

Даты проведения бизнес тура: 26.05.2009 - 30.05.2009

Организатор: G.P. Grupo Planner, s.l.

Plaza del Marqués de Salamanca 9, 28006 Madrid

Tel: ++34 91 781 42 14 Fax: +34 91 578 10 63

www.gplanner.com comercial@gplanner.com

Проектная группа G.P. Grupo Planner, Apex Inmobiliaria, Baluarte Grupo Inmobiliario, Ferrovial Inmobiliaria, La Caixa, Realia Business, Reyal Grupo. www.saloninmobiliario.com sim@gplanner.com

Программа-бизнес поездки:

Размещение:

Hotel	Место в DBL	Одноместный номер
Hotel AC FERIA MADRID 4*	690Euro	896 Euro
Hotel OSUNA 4*	596 Euro	1030 Euro

Питание включенное в программу бизнес тура.: *Завтраки*

Трансферы: *Из аэропорта и обратно*

Экскурсионное обслуживание: *Обзорная экскурсия по Мадриду с русско-язычным гидом (3-4 часа на автобусе и пешком)*

Страхование: *Медицинское страхование (30000 Евро)*

Дополнительно оплачивается:

Авиабилет Москва – Мадрид - Москва (от 12500 руб.)

Виза: 80 Евро

Дополнительные услуги предлагаемые в Мадриде (экскурсии , посещение объектов недвижимости Испании)

По всем вопросам обращаться:

Отдел международного сотрудничества Российской Гильдии Риэлторов:

Ясашных Андрей

Тел.+7(499) 2619680

Моб.: + 7 916 581 3001

В программе возможны некоторые изменения и дополнения с целью ее улучшения и

**Программа Бизнес поездки делегации Российской Гильдии Риэлторов
на ознакомительные поездки во Флориду, США**



Российская Гильдия Риэлторов приглашает в ознакомительные поездки во Флориду, США



График:

С 28 июня по 5 июля 2009 г.

С 5 по 13 августа 2009г.

С 23 сентября по 1 октября 2009г.

С 18 по 23 ноября 2009г.

С 31 января по 6 февраля 2010г.

«Супер-предложения на рынке недвижимости Флориды. Посещение лучших парков мира. Отдых на океане». Это реальная возможность стать владельцем кусочка рая на земле!!!

Цены на апартаменты - от 15'000 долл.

Цены на дома – от 50'000 долл.

Помощь в сопровождении сделок, переводческих услугах, обеспечении информационными материалами, квалифицированных консультациях.

В случае приобретения недвижимости во Флориде, принимающими в США и обеспечивающими весь сервис в поездке компаниями American Business Standard, Inc. (USA) и Florida Dream Realty & Mortgage (USA) стоимость поездки по основной программе возвращается!!!

Программа Бизнес - поездки:

Основная программа с 28 июня по 5 июля Майами-Орlando:

28 июня-2 июля – Майами

02-05 июля – Орlando:

Дополнительная программа (бонусы-возвраты на эту часть не распространяются):

5-12 июля – по желанию участие в Круизе по Карибским островам

(Labadee, Haiti-Ocho Rios, Jamaica-George Town, Grand Cayman-Cozumel, Mexico) на одном из

новейших и крупнейших кораблей мира - Freedom of the Seas круизной компании Royal Caribbean Cruise Line.

28 июня - воскресенье:

Прилет в Майами. После прохождения Иммиграционного контроля (вне зависимости от рейса прибытия) группу встречает русскоговорящий ассистент с табличкой «RGR».

Трансфер в отель. Размещение в отеле в соответствии с заказанным классом тура.

Помощь ассистентом при размещении.

29 июня - понедельник:

Завтрак (самостоятельно).

9.30-14.00 Обзорная экскурсия по Майами с русскоговорящим гидом с прогулкой на катере.

14.00-15.00 Время для обеда (оплата самостоятельно).

15.00-18.00 Осмотр объектов недвижимости Майами.

30 июня. Вторник.

Завтрак (самостоятельно).

9.30-14.00 Осмотр объектов недвижимости Майами.

После 14.00 Отдых на океане.

1 июля - среда:

Завтрак (самостоятельно).

Возможность заказать дополнительные экскурсии по Майами:

Океанариум, Мир бабочек, Львиное Сафари, Коралловый Замок,

Индийская деревня (бронирование и оплата производиться заранее до момента прибытия в США).

Отдых на океане.

2 июля – четверг:

Завтрак (самостоятельно).

Выезд из отеля (время будет уточнено позднее). Помощь русскоговорящим ассистентом.

Переезд Майами-Орlando с русскоговорящим гидом (3.5-5 часов).

Во время трансфера уточнения по времени и датам по всем заранее заказанным экскурсиям по г.

Орlando (бронирование и оплата производиться заранее до момента прибытия в США):

Полет на воздушном шаре, шоу в цирке Солнца La Nouba-Cirque du Soleil, посещение всемирноизвестных парков: Magic Kingdom (Disney), Animal Kingdom (Disney), EPCOT Center (

Disney), Downtown Disney, Universal Studios, Island of Adventure, Sea World, Bush Gardens, Космический Центр NASA (Cape Canaveral).

Приезд в Орландо.

Размещение в отеле в соответствии с заказанным классом тура.

3 июля - пятница:

09.30-14.00 Обзорная экскурсия по Орландо с посещением деловой части города, Downtown Disney, строительных площадок современной архитектурной застройки микрорайона Celebration.

Для справки: г. Орландо посетили с деловыми и туристическими целями свыше 50 млн. чел. в 2008 году.

14.00-15.00 Время для обеда (оплата самостоятельно).

15.00-18.00 Ознакомительный тур по объектам недвижимости Орландо.

4 июля – суббота:

Завтрак (самостоятельно).

9.30-14.30 Свободный день. Трансфер в парк Sea World, один из самых популярных парков в мире. Подводный мир, всемирно известное шоу с касатками, дельфинами, морскими львами, встречи с гигантскими акулами и скатами. Павильоны по исследованию Арктики, встречи с белыми медведями и пингвинами. Сопровождение русскоговорящим гидом в парке. Оплата входных билетов на месте самостоятельно.

15.00-21.30 Во второй половине дня трансфер в парк Epcot Center мира Уолта Диснея (Walt Disney). Вы можете “побывать” в 11 странах, попробовать национальные блюда. Весь день Вас ждут необыкновенные шоу, парады и другие представления, посвященные празднованию 4-го июля - Дня Независимости Америки.

Вечернее шоу огней, фейерверки и салюты стран мира. Оплата на месте самостоятельно.

Сопровождение русскоговорящим гидом в парке.

22.0 Возвращение в отель.

5 июля – воскресенье:

Выезд из отеля (время будет уточнено позднее).

Помощь русскоговорящим ассистентом при выезде.

Для завершивших основную программу поездки трансфер в аэропорт Орландо. Помощь русскоговорящим ассистентом при вылете.

Для желающих участвовать в дополнительной программе поездки

трансфер в морской порт Мыс Канаверал в сопровождении русскоговорящего гида. Регистрация и посадка на корабль

Freedom of the Seas. Отплытие от Морского порта мыса Канаверал.

6 июля – понедельник:

Весь день в океане Отдых и развлечения на борту корабля. Корабль предоставляет полный спектр услуг, среди которых: SPA салоны, сауны, тренажерные залы, бассейны, теннисные корты, площадки для игр в волейбол и баскетбол и многое другое. Бассейны, шезлонги, водные горки и другие аттракционы, стена для занятий скалолазанием.

7 июля – вторник:

8:00 Прибытие корабля в Labadee, Hispaniola, Haiti.

8:00-17:00 Время для экскурсий, изучения и знакомства с Labadee,

Hispaniola, Haiti. Экскурсии можно заказать на корабле.
17:00 Отплытие корабля.

8 июля – среда:

9:00 Прибытие корабля в Ocho Rios, Jamaica.
9:00-17:00 Время для экскурсий и изучения Ocho Rios, Jamaica.
Экскурсии можно заказать на корабле.
17:00 Отплытие корабля.

9 июля – четверг:

8:00 Прибытие корабля в George Town, Grand Cayman.
8:00-16:00 Время для экскурсий, изучения и знакомства с George Town. Экскурсии можно заказать на корабле.
16:00 Отплытие корабля.

10 июля – пятница:

10:00 Прибытие корабля в Cozumel, Mexico.
10:00-19:00 Время для экскурсий, изучения и знакомства Cozumel, Mexico. Экскурсии можно заказать на корабле.
19:00 Отплытие корабля.

11 июля – суббота:

Весь день в океане Отдых и развлечения на корабле.

12 июля – воскресенье:

7:00 Прибытие в морской порт Мыс Канаверал.
После прохождения иммиграционного контроля группу встречает русскоговорящий ассистент с табличкой «RGR». Трансфер в аэропорт Орlando с русскоговорящим гидом. Помощь с регистрацией на рейс самолета, вылетающего в Россию.

13 июля – понедельник:

Прилет в Россию.
Стоимость основной программы поездки составляет 790 долл./чел. При 2-местном размещении и классе тура 3*.
(Стоимость международного перелета, консульского сбора за оформление визы и страховки не включены).

Класс тура	Стоимость на 1 чел. при 2-местн. размещении	Доплата за 1-местное размещение
3	790	550
4	985	730
5	1'860	1'450

Стоимость дополнительной программы поездки составляет 1'990 долл./чел. При 2-местном размещении и классе тура 3*.
(Стоимость международного перелета, консульского сбора за оформление визы и страховки не включены).

Класс тура	Стоимость на 1 чел. при 2-местн. размещении	Доплата за 1-местное размещение
3	1'990	1'600
4	3'385	2'130
5	4'640	3'350

Скидка за 3-го, 4-го человека в номере в отеле, каюте - 25% от стоимости 2-х местного размещения.

В поездку входит:

Основная программа:

- Проживание в Майами и Орlando (по 2 чел. в комнате)
- Обзорная экскурсия с русскоговорящим гидом в Орlando и Майами
- Трансфер аэропорт-отель в Майами
- Трансфер Майами-Орlando
- Отель-аэропорт Орlando
- Сопровождение русскоговорящим ассистентом при посещении парков Sea World, Epcot (Disney World), трансферы до парка и обратно.
- Осмотр объектов недвижимости в Майами и Орlando
- Сувениры, информационно-рекламные материалы
- Визовая поддержка (по необходимости)

В дополнительную программу также входит:

- Трансфер отель Орlando-морпорт Мыс Канаверал
 - Проживание на корабле в каютах для класса тура:
- 3*- внутренние каюты
 4*- каюты с окном
 5*- каюты с балконом
- Питание на корабле во время круиза
 - Трансфер морпорт Мыс Канаверал-аэропорт Орlando.

Компания American Business Standard, Inc. (USA) обеспечивает визовую поддержку для участников поездки.

Примечание 1:

В программе возможны некоторые изменения и дополнения с целью ее улучшения и оптимизации.

С ЗАЯВКАМИ И ВОПРОСАМИ ОБРАЩАТЬСЯ:

Международный отдел Российской Гильдии Риэлторов

Ясашных Андрей: e-mail: coordinator@rgr.ru

Тел.: +7(495) 632-1179; +7(499) 261-9680; +7(499) 261-0398.

Моб. тел: +7 916 581 3001

ОТ ВСЕЙ ДУШИ ПОЗДРАВЛЯЕМ



**Поздравляем с 60-ти летним юбилеем
Клоницкого Владимира Игоревича,
Члена Национального совета РГР!
Желаем крепкого здоровья, счастья, дальнейших успехов и
процветания во всех начинаниях и проектах!**

**Поздравляем с Днем Рождения!
Горского Игоря Михайловича, Вице-президента РГР!
Желаем счастья, здоровья удач во всех проектах, процветания
руководимой компанией!**

**Поздравляем с Днем Рождения!
Пермский торговый дом недвижимости!
От всей души желаем всяческих благ, оптимизма, счастья,
благополучия!**

Поздравляем с Днем Рождения!

Компанию Компаньон, г. Челябинск.

**Желаем удачи в реализации самых смелых идей, проектов! Успеха в поставленных целях.
Счастья и благополучия!**

Российская Гильдия Риэлторов