

Апрелев К.Н.

г. Ульяновск, 18 июня 2010 г.

**Необходимость введения законодательного
регулирувания риэлторской деятельности.**

Саморегулирование профессиональной деятельности

I. Новые вызовы профессионалам на рынке недвижимости

- ✓ Снижение имиджа профессии и уровня квалификации специалистов.
- ✓ Ухудшение контроля за качеством оказания услуг работающих в сфере недвижимости.
- ✓ Падение нравственности и вымывание морально этических ценностей в профессиональной среде.
- ✓ Снижение эффективности рекламы, рост недобросовестной конкуренции, демпинг в рекламе услуг, снижение доходности и устойчивости бизнеса.
- ✓ Сохранение финансовой непрозрачности, увеличение уязвимости и снижение доверия населения.

II. Существующие элементы регулирования

✓ Кодекс этики, как библейские заповеди для профессионалов, которые должны существовать независимо от текущего состояния и перспектив развития законотворчества.

✓ Система развития Стандартов практики:

- Стандартизация требований к квалификации (Брокер, Агент).
- Комиссии по защите прав потребителей и разрешению споров.
- Единые процедуры совершения совместных сделок.
- Унификация отношений с потребителями (система взаиморасчетов, эксклюзивные договоры).

III. Сертификация услуг как инструмент саморегулирования



IV. Утверждение понятия профессии Брокера по операциям с недвижимостью и зависимой несамостоятельной профессии Помощника Брокера по операциям с недвижимостью (Агента).

Специалист по недвижимости – Помощник Брокера (Агент) по операциям с недвижимостью – физическое лицо, работник или индивидуальный предприниматель, выполняющий действия по оказанию услуг при совершении операций на рынке недвижимости, прошедший обучение и аттестацию в соответствии с Национальным стандартом «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования к квалификации Помощник Брокера (Агент) по операциям с недвижимостью» и действующий под руководством Брокера в рамках трудовых или гражданско-правовых отношений с работодателем.

Квалификационные требования к профессии Помощник Брокера по операциям с недвижимостью (Агент):

- Образование не ниже средне-специального.
- Повышение квалификации не реже 1 раза в 3 года в аккредитованных учебных центрах в рамках программ, утвержденных «Системой добровольной Сертификации» на рынке недвижимости.
- При прерывании профессионального трудового стажа на срок более 1 года – проводится обязательная аттестация для возобновления деятельности.

Специалист по недвижимости - Брокер по операциям с недвижимостью — физическое лицо, работник или индивидуальный предприниматель, осуществляющий действия по организации продаж услуг на рынке недвижимости и/или выполняющий административные функции в отношении подчиненных работников с возможностью получения права подписи на договорах с клиентами, прошедший аттестацию в установленном порядке в соответствии с Национальным стандартом «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования к квалификации Брокер по операциям с недвижимостью» и действующий в рамках трудовых или гражданско-правовых отношений с работодателем или самостоятельно от своего имени.

Квалификационные требования к профессии Брокер по операциям с недвижимостью:

- Высшее образование, специальное образование по квалификации Брокер по операциям с недвижимостью.
- Опыт практической управленческой деятельности или в качестве Помощника Брокера не менее 2-х лет.
- Повышение квалификации не реже 1 раза в 3 года в аккредитованных учебных центрах по программам, утвержденным «Системой добровольной Сертификации» на рынке недвижимости.
- При прерывании профессионального трудового стажа на срок более 1 года – проводится обязательная аттестация при возобновлении деятельности.

У. Создание системы Аттестации специалистов, как фундамента системы сертификации и закрепления принципов доступа к профессии.

- ❖ Утверждение стандартных учебных программ по подготовке и аттестации Брокера по операциям с недвижимостью и Помощника Брокера (Агента, специалиста), подготовка преподавателей и повышение уровня квалификации.
- ❖ Закрепление отличий в требованиях к квалификации Брокера по операциям с недвижимостью и Помощника Брокера (Агента).
- ❖ Внесение в реестр квалификации Брокер по недвижимости и помощника брокера по недвижимости (Агента).
- ❖ Создание и актуализация Всероссийского реестра публично практикующих (аттестованных) специалистов на рынке недвижимости с правами актуализации информации в них органами по сертификации и регистраторами, специально наделяемыми этими правами.
- ❖ Создание программ по Сертификации Брокеров (содержащих финансовый анализ, управленческий и стратегический менеджмент).
- ❖ Разделение специалистов в различные советы по специализации в жилой и коммерческой недвижимости.

VI. Формирование пакета услуг, направленного на развитие системы индивидуального членства.

- Расширение перечня аккредитованных учебных заведений и спектра учебных программ.
- Развитие программ дистанционного обучения Брокеров и Помощников Брокеров (Агентов) по недвижимости.
- **Обязательное размещение всех сотрудников компаний членов в Реестре публично практикующих (аттестованных) специалистов на рынке недвижимости.**
- **Внедрение инструментов комбинированного членства юридических лиц и членства сотрудников компаний физических лиц.**
- Закрепление принципов соблюдения этических норм и стандартов практики за физическими лицами, членами профессионального объединения.
- Создание системы трудоустройства.

VII. Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости в России, как инструмент перехода к саморегулированию.

- ❑ Принятие стандартов профессиональной деятельности:
 - ✓ требования к квалификации специалистов, включая образование и опыт работы (знания и умения);
 - ✓ стандартизация учебных программ и требований к квалификации;
 - ✓ аккредитация учебных заведений и образовательных организаций;
 - ✓ требования к договорам на оказание услуг;
 - ✓ стандарты проведения совместных сделок и разделения комиссионных.

- ❑ Создание комитетов по разрешению споров и защиты прав потребителей, как системы досудебного разрешения споров, обеспечивающей обратную связь с потребителями услуги.



VII. Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости в России, как инструмент перехода к саморегулированию.

- ❑ **Переход к системе комбинированного членства. Все брокеры и агенты должны стать членами для сохранения членства юридического лица в профессиональном объединении. Брокеры до конца 2010 года, агенты до конца 2011 года.**

VIII. Создание инструментов регулирования доступа к профессии.

1. Закрепление понятия Профессии. Брокер по операциям с недвижимостью и Помощник Брокера (Агент) по операциям с недвижимостью.
2. Утверждение единых стандартов образования и требований к подтверждению квалификации Брокера по операциям с недвижимостью и Помощника Брокера (Агент) по операциям с недвижимостью.
3. Формирование пакета услуг в профессиональных объединениях, направленных на развитие системы индивидуального членства.
4. Закрепление процедуры принятия в члены как системы доступа к профессии, обеспечивающей право на предпринимательство (возмездное оказание услуг) на рынке недвижимости.
5. Закрепление процедуры исключения из членов, как инструмента лишаящего права на профессию, создание дисциплинарных органов, ограничивающих права на профессиональную деятельность.

IX. Преимущества и риски выбора сценария развития системы регулирования брокерской деятельности на рынке недвижимости.

Путь I

Эволюция

Добровольная сертификация и эволюционное развитие сертификации и саморегулирования на рынке недвижимости.

Достоинства	Недостатки
Независимость от государственной системы	Длительность становления системы

Путь II

Революция

Законодательный переход к саморегулированию и ограничению доступа к профессии на основе членства в СРО(РГР).

Достоинства	Недостатки
Гибкость и эффективность	Сложность принятия процедуры регулирования

Путь III

IX. Преимущества и риски выбора сценария развития системы регулирования брокерской деятельности на рынке недвижимости.

Путь III.

Реванш

Содействие возврату к лицензированию, создание прозрачных условий и принципов лицензирования, на основе принятых в РГР (СРО).

Достоинства	Недостатки
Быстрота реализации	Неэффективность, негибкость, заадминистрированность

Х. Стратегический план развития РГР

1. Национальное объединение должно быть построено по принципу единства территориальных объединений, которые в свою очередь объединяют муниципальных, а те в свою очередь индивидуальных членов.
2. Формирование условий членства и услуг, направленных на привлечение индивидуальных членов в профессиональные объединения. Актуализация Реестра публично практикующих специалистов рынка недвижимости. Создание МЛС.
3. Утверждение и развитие стандартов и требований к необходимому уровню квалификации Брокеров и Помощников Брокеров (Агентов) по операциям с недвижимостью.
4. Закрепление принципов доступа к профессии Брокера на рынке недвижимости через членство в саморегулируемом профессиональном объединении.

5. Развитие инструментов стандартизации и гарантирования качества услуг потребителю на рынке недвижимости. Развитие института разрешения споров и защита прав потребителей услуг. Закрепление и материализация понятия *деловая репутация*.

6. Обеспечение демократичности и прозрачности для членов и профессионалов, работающих на рынке. Отсутствие необоснованных ограничений для вступления в члены. Выборность и ротация во все органы управления, включая Президента объединения.

7. Декларация прозрачности для общества, власти и смежных профессий в деятельности профессионального объединения.

Инструменты:

- Наблюдательный совет.

- Публичность всех принимаемых решений.

8. Регулярное участие в законотворчестве и разработке политики, направленной на развитие рынка недвижимости и профессиональной деятельности на нем.

9. Создание инструментов публичной защиты права собственности и свобод собственников, а также прав своих членов, профессиональных участников рынка в СМИ, в судах и иных органах власти.

XI. План тактических действий направленных на реализацию стратегического плана развития РГР

1. Утверждение единого стандарта образования и требований к квалификации Брокера (Агента) по операциям с недвижимостью и Помощника Брокера по операциям с недвижимостью, сертификация учебных центров и их программ (3-6 месяцев, Комитет по обучению).
2. Разработка спектра услуг профессиональных объединений , направленных на привлечение индивидуальных членов (3-6 месяцев, с принятия плана Комитета по региональной политике).
3. Разработка системы услуг, направленных на Брокеров по операциям с недвижимостью и Помощников Брокеров по операциям с недвижимостью (Агентов) в рамках их членства в национальном объединении (9 мес., Экспертный Совет и Комитет по обучению).
4. Разработка концепции и технического задания на создание Реестра Квалифицированных специалистов работающих на рынке недвижимости (3-6 месяцев, Экспертный Совет).

5. Утверждение однозначного толкования принципов доступа к профессии Брокера по операциям с недвижимостью и Помощника Брокера по операциям с недвижимостью (3-6 месяцев, Комитет по обучению и Брокерской деятельности).

6. Разработка и утверждение стандарта требований к муниципальным и региональным объединениям с учетом требований к саморегулируемым объединениям (6-9 месяцев, Комитет по региональной политике и по Этике и членству).

7. Подготовка перехода к трехуровневой организации членства (Муниципальный, Территориальный, Национальный) (9-12 месяцев, Комитет по региональной политике).

8. Объединение брендов членства РГР и сертификации через переход к 100% сертификации членов, и брендов территориальных объединений в единый мультинациональный (18-24 месяца, Комитет по региональной политике).

9. Разработка стандарта профессиональной деятельности Брокера по операциям с недвижимостью и Помощника Брокера по операциям с недвижимостью (Агента) (9-12 месяцев, Комитет по Брокерской деятельности и Стандартам, Экспертный Совет).

10. Организация учебных программ и семинаров по развитию системы саморегулирования и доступа к профессии для профессиональных объединений (3-6 месяцев, Комитет по обучению).

11. Подготовка законодательной инициативы по допуску к профессии Брокера по операциям с недвижимостью и Помощника Брокера по операциям с недвижимостью (Агента) (12-24 мес., Правление).

12. Ревизия и переработка нормативных и уставных документов объединений, направленных на обеспечение прозрачности и актуальности стандартов деятельности объединения (6-9 мес., Комитет по региональной политике).

13. Создание возможностей для развития в рамках Национального объединения (РГР) – «как зонтичной организации» инструментов становления других смежных, но важных для рынка недвижимости профессий (управляющие недвижимостью, девелоперы, инвесторы, консультанты, аналитики, преподаватели, профессиональные администраторы (штат ассоциаций)) специальных советов директоров на правах профессий, входящих в Национальное объединение, регулирующее все сферы профессиональной деятельности на рынке недвижимости (12-24 мес., Экспертный Совет).

14. Утверждение стратегического плана развития национального объединения на рынке недвижимости как саморегулируемого объединения ограничивающего доступ к профессии (Съезд РГР).

Задачи региональных объединений профессиональных участников рынка недвижимости для развития саморегулирования и создания инструментов доступа к профессии брокера на рынке недвижимости.

1. ПРОСВЕЩЕНИЕ И ОБУЧЕНИЕ. Стандарты требований к квалификации. Система профессионального обучения, аттестации и повышения квалификации.

- 1) Для профессионалов.
- 2) Для исполнительного аппарата профессионального объединения.
- 3) Для СМИ и населения.

2. КОДЕКС ЭТИКИ И СТАНДАРТЫ ПРАКТИКИ.

Стандартизация профессиональной деятельности.

- 1) Кодекс этики.
- 2) Стандарты практики.
- 3) Стандартизация договорных отношений.
 - эксклюзивные договоры;
 - система взаиморасчетов по сделкам;
 - соглашение о разделении комиссионных.
- 4) Комиссия по разрешению споров.
- 5) Сертификация и саморегулирование.

3. ИНФОРМАЦИОННЫЙ ОБМЕН. Комплексный подход к работе с информацией.

- 1) Договоры эксклюзивов.
- 2) Деление комиссионных между агентствами.
- 3) Эффективный учет и систематизация информации.
- 4) Определение статуса информации и стандарты работы с ней.
- 5) Мультилистинговые системы.

4. ТОРГОВАЯ МАРКА. ИМИДЖ ПРОФЕССИИ.

- 1) Защита торговой марки «Риэлтор».
- 2) Система сертификации и саморегулирования.
- 3) Транспарентность для смежных профессий и представителей гражданского общества.
- 4) PR-акции и взаимодействие с общественностью.
- 5) Взаимодействие с некоммерческими объединениями.

5. ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ ВЛАСТЬ. Совместная работа для эффективного рыночного оборота.

- 1) Сертификация как инструмент борьбы с недобросовестной конкуренцией и некачественной работой рынка.**
- 2) Помощь в подготовке нормативных документов органов власти:**
 - эффективное управление недвижимостью;
 - градостроительство. Функциональное зонирование;
 - ЖКХ и коммунальная инфраструктура;
 - субсидии и социальная политика;
 - доступное жилье, развитие конкуренции в секторе строительства;
 - конкурентоспособность ипотеки и развитие кредитно-инвестиционных возможностей региона.
- **Экспертные советы при администрации.**
- **Работа с учреждениями, обеспечивающими функционирование рынка недвижимости (кадастр, БТИ, Регистрационная палата, органы опеки) для упрощения схем проведения сделок и совершенствования качества услуг.**

6. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ЗАКОНОТВОРЧЕСТВО.

Федеральные и региональные законодательные институты. Политические партии. Избирательные кампании.

1) Федеральные депутаты и Совет Федерации.

- защита прав собственников и добросовестных приобретателей недвижимости;
- создание системы налоговых льгот для населения в отношении операций с недвижимостью;
- налог на недвижимость, как результат пополнения муниципального бюджета и эффективного развития городской среды;
- программы «Доступное жилье»;
- совершенствование системы регистрации и кадастрового учета;
- развитие градостроительного законодательства и конкуренции в инвестиционно-строительном секторе.

2) Местные законодательные институты.

3) Избирательные кампании кандидатов.

7. ДОСУДЕБНАЯ СИСТЕМА РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ И СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА.

- 1) Комиссия по разрешению споров.
- 2) Взаимодействие с институтами защиты прав потребителей.
- 3) Семинары по анализу судебной практики.
- 4) PR позитивной судебной практики.

8. ОБМЕН ОПЫТОМ. Создание площадок для открытого обмена технологиями, пропаганда и внедрение лучших разработок.

- муниципальный;
- региональный;
- российский;
- зарубежный;
- в других областях и сферах.

9. PR-деятельность. Прозрачность и общественное значение профессионального объединения.

Штатный специалист по PR.

- 1) Создание PR-программ и PR-поводов. Определение целевой аудитории.
- 2) Поддержка ньюсмейкеров и лидеров. Использование их PR-качеств.
- 3) Специальная аккредитационная программа для журналистов.
- 4) Общеобразовательная программа населения и профессионалов.

10. ЭФФЕКТИВНАЯ УПРАВЛЯЕМОСТЬ ОБЪЕДИНЕНИЯ НОВЫХ ЧЛЕНОВ. Качество услуг членам.

Влияние на развитие новых областей для предпринимательства на рынке недвижимости.

1. Открытость членства.
2. Оперативность и качество оказываемых услуг проводимых мероприятий.
3. Демократическая система выборов в управляющие органы, ротация руководителей.
4. Аккуратность и точность в выполнении принятых решений.
5. Четкая финансовая дисциплина. Составление бизнес-планов и их выполнение.
6. Профессиональный оплачиваемый исполнительный аппарат.

7. Регулярность и четкость заседаний управляющих органов, регламент заседаний.
8. Продуманная работа ключевых комитетов.
9. Четкое взаимодействие с РГР, как по изучению достижений, так и по анализу недостатков.
10. Изучение опыта работы лучших региональных ассоциаций.
11. Корпоративная культура.
12. Система моральных стимулов.
13. Помнить, ради чего работает исполнительный аппарат и управляющие органы (качество оказания услуг членам).