

Сотрудничество оценщиков и риэлторов на рынке недвижимости Украины

Доклад Огаджаняна Артура Борисовича, Заслуженного эксперта-оценщика Украинского общества оценщиков

11 международная конференция CEREAN, г. Киев 13-15 октября 2005 г.

ТЕЗИСНЫЙ ПЛАН

Взаимосвязь и взаимовлияние профессий

Сегодня все специалисты рынка недвижимости сходятся в том, что профессии риэлторов и оценщиков недвижимости тесно взаимосвязаны.

Три основных фактора, которые определяют успешную риэлторскую деятельность, это:

- отработанные технологии и принципы работы;
- личные профессиональные навыки риэлторов;
- объективная цена объекта купли-продажи.

Без последнего фактора не приходится говорить об успешной деятельности, в первую очередь, на рынке коммерческой и промышленной недвижимости.

О взаимосвязи и взаимовлиянии профессий оценщиков и риэлторов говорит тот факт, что большое количество ведущих риэлторских фирм в Украине имеют в своем составе подразделения оценщиков, а многие ведущие специалисты рынка недвижимости состоят как в Ассоциации специалистов по недвижимости Украины, так и в Украинском обществе оценщиков.

Развитие вторичного рынка недвижимости как стимул для сотрудничества между оценщиками и риэлторами

Рынок принудительных или других регламентированных государством продаж всегда предполагал формальные взаимоотношения между оценщиками и риэлторами. А оттеснение риэлторов с этих рынков в последние годы и вовсе грозил практически полной потерей интереса в сотрудничестве между ними и оценщиками.

Развитие вторичного рынка недвижимости ведет к формированию цивилизованных деловых взаимоотношений между представителями профессий и активизации взаимодействий между профессиональными общественными организациями оценщиков и риэлторов.

Основной стимул для развития взаимосвязей – развитие рынка коммерческой и промышленной недвижимости и активизация деятельности риэлторов на этих рынках, что наблюдается последние 2-3 года.

О побудительных мотивах к сотрудничеству

Два основных побудительных мотива для активизации сотрудничества – стремление к повышению профессионального уровня риэлторов и оценщиков (т.е. к развитию профессий), а также стремление к лоббированию интересов профессиональных общественных организаций в рыночной среде и на государственном уровне.

О перспективах развития сотрудничества и роли АСН(Р)У и УОО

Что является основной движущей силой для активизации сотрудничества? Только ли осознание лидерами общественных организаций необходимости такого сотрудничества и, соответственно, их воля? Убежден – нет. Напротив – именно такая точка зрения и тормозит процесс развития сотрудничества.

Только создание условий, при которых работа в изоляции друг от друга станет невыгодной, может активизировать процесс.

Такое возможно в том случае,

- если в каждом агентстве недвижимости будут внедрены технологии, предусматривающие, что агент приступает к работе с клиентом, только когда он уверен, что он работает, исходя из «правильной» цены;

- если декларируемые Ассоциацией специалистов по недвижимости Украины этические нормы станут действительно нормой для каждого риэлтора, а эти нормы не допускают ни в коем случае введение клиента в заблуждение относительно реальной цены на его имущество. Именно такие условия могут стимулировать профессиональное риэлторское сообщество к сближению с профессиональными оценщиками.

В то же самое время Украинское общество оценщиков должно всеми возможными мерами добиваться существенного повышения профессионального уровня оценщиков, который предполагает работу с реальными рыночными данными, но никак не оценку на базе надуманных методик и приемов, противоречащих Международным и Национальным стандартам оценки. В этой связи надо отметить, что никто так не заинтересован в открытости, в прозрачности рынка недвижимости, как Украинское общество оценщиков. Именно на этой базе, по моему убеждению, следует строить взаимоотношения двумя авторитетным профессиональным общественным организациям Украины.