

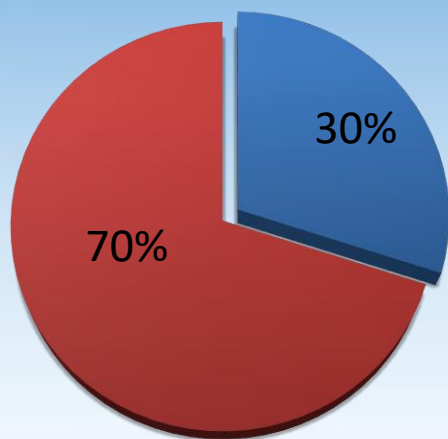


**Технологии создания благоприятных
условия для ведения строительного
бизнеса в регионах**

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ЗАСТРОЙЩИК

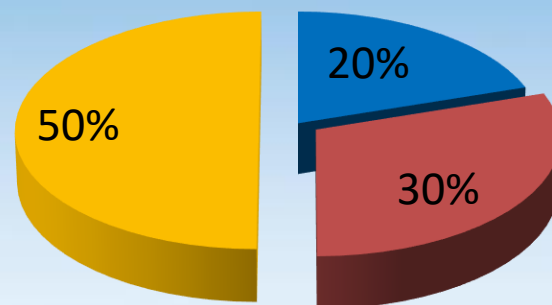


Доверие граждан к субъектам, предоставляющим посреднические услуги на территории Ярославской области



■ доверяю ■ не доверяю

Причины недоверия граждан к субъектам, предоставляющим посреднические услуги в сфере недвижимости на территории Ярославской области



- множество недобро известных посредников
- услуги посредников не отвечают должному качеству
- посредники предоставляют недостоверную информацию



ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ УСЛУГ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Отсутствие регламентов при оказании посреднических услуг в сфере недвижимости

Отсутствие Реестра посредников

Недостаточная грамотность граждан в решении жилищных вопросов

Недоверие к риэлторским организациям

Отсутствие программ обучения по профессии «риэлтор»

Недобросовестные посредники

ЦЕЛЬ

Разработка комплекса мероприятий по выработке свода правил для посреднической деятельности в сфере недвижимости, позволяющий повысить уровень доверия граждан к риэлторским компаниям.



Содержание базы данных посреднических организаций

Наименование организации (либо частного лица), занимающейся посреднической деятельностью в сфере недвижимости

Год основания и начала деятельности посредника

Уровень образования специалистов

Профессиональные награды и достижения



ЕДИНЫЕ СТАНДАРТЫ И ПРАВИЛА

Для клиентов и застройщиков

четкий регламент по покупке-продаже недвижимости;

алгоритм взаимодействия с риэлтором;

«руководство к действию» по решению проблемных вопросов;

защита своих прав (в случае необходимости).

Для риэлторов

перечень задач риэлторов;

пошаговые действия в коммуникации «клиент – риэлтор – застройщик».

рекомендации по оформлению агентского договора;

определение порядка досудебного регулирования споров.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РИЭЛТОРСКОГО СООБЩЕСТВА И СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ ГРАЖДАН

1. Предоставление клиенту полной и достоверной информации о состоянии рынка недвижимости;

2. Осуществление консультационной поддержки клиентам по всем вопросам, связанным с заключением и исполнением договора;



«БЕЛЫЕ РИЭЛТОРЫ»



3. Предоставление клиенту достоверной информации об организации, прозрачность;

4. Обязательное информирование клиента обо всех обстоятельствах, ставших известными после подписания договора, имеющих значение для его исполнения.

Создание благоприятных условий позволит:

В коммуникации
«застройщик-
риэлтор-клиент»
развить честные,
порядочные деловые
отношения

Органам власти
регулировать и
контролировать
ситуацию на рынке
недвижимости

Повысить уровень
доверия граждан к
посредникам, их
информированность
в жилищных
вопросах

Защитить сообщество
профессионалов от
недобросовестных
«коллег»

*«Нельзя выиграть, если ты только защищаешься.
Чтобы выиграть, нужно идти в атаку!»*



Спасибо за внимание!