

Нами создана и зарегистрирована некоммерческая организация с основной целью - объединение финансовых возможностей индивидуальных предпринимателей. Некоммерческое партнерство «Казанский риэлтор» не заменяет Гильдию риэлторов. Мы преследуем цель рационализации затрат и увеличения доходов индивидуальных предпринимателей.

Как предприниматель с пятнадцатилетним стажем и руководитель фирмы, активно участвующий в общественной жизни предпринимательского сообщества, а также как член регионального отделения общероссийской организации «Деловая Россия», могу утверждать, что социально-экономическая и политическая обстановка, а также состояние нормативно-правовой базы позволяют индивидуальным предпринимателям, при условии их объединения, эффективно достигать следующие цели:

- Формировать законодательную базу, обеспечивающую всемерное развитие предпринимательства в сфере риэлторской деятельности;
- Осуществлять постоянное взаимодействие с государственными (муниципальными) органами и организациями, обеспечивая принятие решений направленных на поддержку риэлторского сообщества, устранение административных и иных барьеров на пути его развития;
- Реально осуществлять представление и защиту прав и законных интересов в любых органах (включая судебные) и организациях, добиваясь в каждом конкретном случае положительных решений;
- Повышать компетентность и информированность риэлторов, профессионализм и общий уровень знаний в сфере работы с недвижимостью;
- Добиваться более широкого освещения в СМИ проблем риэлторской деятельности, положительного опыта отдельных предпринимателей и агентств недвижимости;
- Создавать в интернете реально действующие системы сайтов, через которые риэлторы смогут общаться друг с другом на форумах, сообщая неограниченному кругу лиц о неправомерных действиях должностных лиц, о недобросовестных клиентах и «нечистоплотных» риэлторах имея при этом возможность использования совместных баз данных продаваемых объектов. Здесь большие надежды на усилия Гильдии риэлторов РТ.

Выше мной кратко указаны лишь несколько неосновных целей, достижение которых возможно в НПКР. Однако основной целью объединения в некоммерческое партнерство считаю необходимость объединения финансовых возможностей индивидуальных предпринимателей. Осуществление совместной имиджевой рекламы, рекламы продаваемых (сдаваемых) объектов, расходов на аренду помещений, оплату услуг бухгалтера и рекламного менеджера, вплоть до оплаты канцелярских расходов, позволяет многим успешно развиваться, имея значительно возросшие доходы. При этом должно сохраняться постоянное условие, обеспечивающее равный доступ к

имиджевой рекламе, позволяющее члену НПКР сохранить «свое лицо», не «растворяясь» под логотипом НПКР. Именно поэтому использование в печатях и бланках логотипа является лишь рекомендованным. Рекомендованным является и возможность использования типовых бланков НПКР, сохраняя свободу выбора договора. Безусловно, бланки, рекомендованные Гильдией риэлторов РТ, должны быть основным инструментом в работе, но выбор, прежде всего, у сторон сделки. Нами рекомендуются договорные отношения, основанные на поручениях Доверителя, при которых права и обязанности по действиям Поверенного возникают у Поручителя. Использование задатка в форме обеспечения исполнения обязательств, возврат которого регулируется статьей 381 ГК РФ, является наиболее обоснованным и соответствующим обычаям делового оборота. При этом всегда следует помнить, что получение денежных средств за продаваемую недвижимость недопустимо без участия (поручения) собственника. Наиболее правильным считаю оформление предварительного договора между участниками сделки с включением условий, обеспечивающих его исполнение (задаток).

Это лишь очень незначительная часть накопленных навыков и опыта работы. Каждый новый член НПКР вносит свой вклад в общие знания и позволяет улучшить качество услуг. Кроме оказания риэлторских услуг, имеем большой опыт оказания юридических услуг. В составе партнерства – юридическая компания «Казанский юрист», офис которой расположен рядом. Поможем зарегистрировать ИП, организовать бухучет и отчетность.

Опытному риэлтору следует принять для себя решение: будет ли он сам определять правила игры в окружающем его мире, будущее своего дела, или полагаться на работодателя. В заключение хочется сказать, что занявшие активную жизненную позицию риэлторы всегда находят свою нишу на рынке оказания услуг.