

***MINISTRY OF HIGHER AND SECONDARY
EDUCATION REPUBLIC OF UZBEKISTAN***

***SAMARKAND INSTITUTE OF ECONOMICS AND
SERVICES***

SELF WORK

**THEME: PROCESS OF THE ESTABLISHMENT OF REALTORS
ASSOCIATION UNDERWAY**

Done by: Maxamatov J.

group BI-110

Checked by: Mardiev T.

Samarkand-2011

PROCESS OF THE ESTABLISHMENT OF REALTORS ASSOCIATION UNDERWAY

The presence of professional unions protecting the interests of participants and consumers of their services is a necessary element of each organized market.

The process of the establishment of Uzbek Association of Realtors, the first professional union of real estate market participants, is underway. The representatives of Workgroup of realtors gave interview to our correspondent.

- Could you please tell us how this idea to establish the first professional union of real estate market participants came up?

Alexey Ten, Sion group Ltd: - The question of establishment of the first professional union in real estate market was raised at one of the work meetings of real estate market players. We got interested with this proposal and discussed it during the next meeting.

As a result we came up to the conclusion that the establishment of the first professional union of real estate market players is the demand of the times and will become a new stage in further market development. The formation of the Workgroup of realtors consisting of professional real estate market players who participated in development of the Law "On - realtor's activity" became the next step.

- What factors contributed to this decision?

Valentina Dmitrieva, Farif company: - We have been working in this market for a long time and we witnessed all processes that took place there. And now, looking back, we can assert that all necessary processes for the organized real estate

market development are being developed due to the adoption of the Law regulating main aspects of realtor's activity.

There are positive changes in the market itself in addition to changes in legislative sphere. Nowadays, the market is extremely saturated: many real estate companies, including individuals carrying out intermediary services, operate in real estate market. We came to the point when professionals in this sphere need to join to organize their activity more effectively.

If realtor's activity is organized and single rules for all market players exist, we will be able to ensure the increased safety of made agreements, protection of clients' rights and foster the image of a realtor.

The most important thing is that all professional players started realizing the necessity for structural changes and long for it, they are eager to work, learn and carry out their activity at higher level.

- What tasks and purposes are set for Uzbek Association of Realtors?

Valentina Dmitrieva, Farif: - Uzbek Association of Realtors is a non commercial union of professional real estate market participants. The main purpose is to join all market participants and coordinate joint efforts in creation of single standards of activity. Market civility is first of all single standards and rules! They are the basis for developed market formation, increase of real estate transactions safety level, elimination of off-grade transactions.

In our work today we pay significant important to increase of servicing quality and we want to ensure that only professional experts work in the market. It can only be achieved by setting necessary requirements to all market players.

Moreover, the protection of interests of all market players, both professional participants and consumers, will be one of the main directions of the Association. Later we also plan to open legal department to work with realtor companies and their clients, to render legal aid and protect interests on the legal basis.

- The establishment of professional unions also envisages the development of certain rules to become its members. What are requirements to future members of the Association?

Stanislav Yashin, Megapolis Grace Group company: - First of all the candidate must receive certificate to carry out the realtor's activity from an authorized state body and get license for the realtor's activity and pass corresponding professional training.

Today we, jointly with State Property Committee of Uzbekistan and National Business School carry out a huge work to develop qualification and license requirements to future experts of real estate market. Secondly, the candidate must observe the rules for the conduct of business: fulfill contracted obligations, provide all necessary information and, what is most important, protect client's interests!

Only then the person who turned to you as a professional market player will come back to you again. Presently, the Workgroup carries out a huge work on development of Realtor's Code of Ethics to cover main rules of client servicing. Future members of the Association will sign Code of Ethics to carry out its requirements in compulsory way.

- As experts, what qualities do you believe the realtor should have?

Stanislav Yashin, Megapolis Grace Group: - First of all I want to note that a realtor is a professional, an expert in a specific sphere, who has sufficient knowledge of the legislation and situation in the market. But of course it is not enough!

In addition to knowledge, the realtor must have excellent communication skills: sociability, ability to work under pressure, decency. A real realtor should have an impressive work experience in the market to gain the reputation of honest and responsible partner. Only then he can be called a true expert!

And what do we see in the market today? There are scores or even hundreds of brokers who recently graduated from educational institutions or have been working in completely different sphere and then decided to become brokers! They do not come to know the particulars of Uzbek legislation on private property and do not have any basis knowledge of economic or financial theories rely on their "brilliant minds" to calculate all potential benefits from the client.

The most important difference is that they carry out their activity based on oral agreements not supported by any specific documents. There is a high risk to make unfair agreement that can have negative consequences in the future due to specificity of transfer of property and contiguous rights and obligations.

In this case only realtor organizations, who care of their good reputation and name and spend a lot to attract clients, suffer. The main purpose of the Association is to eliminate such brokers and create conditions for proper market functioning.

- The expert training is one of the main purposes of the establishment of the Association. What is being done in this direction?

Alexey Ten, Sion Group: - Presently, the Workgroup of realtors jointly with State Property Committee and National Business School are working on development of a new educational program to train future real estate market experts.

The program covers a wide range of subjects of not only economic sphere but also psychology and law. Presently, they are working on learning schedule, number of lessons and teaching staff. It is also planned to attract foreign experts to the educational process.

- What are your forecasts on real estate market future development?

Valentina Dmitriyeva, Farif Company: - We hope that all our today efforts will bring positive results in the nearest future! Despite all hardships we believe that measures we take contribute to further development of organized real estate market development, ensure its functioning within civilized frames. The present tasks can only be solved by joint coordinated efforts. Only then success can be achieved!

ПРОЦЕСС УЧРЕЖДЕНИЯ АССОЦИАЦИИ АГЕНТОВ ПО ПРОДАЖЕ НЕДВИЖИМОСТИ В СТАДИИ РЕАЛИЗАЦИИ

Присутствие профессиональных союзов, защищающих интересы (проценты) участников и потребителей их услуг - необходимый элемент каждого организованного рынка.

Процесс учреждения Uzbek Ассоциации Агентов по продаже недвижимости, первый профессиональный Союз участников рынка недвижимости, является. дорожным. Представители Workgroup агентов по продаже недвижимости дали интервью нашему Корреспонденту.

- Вы пожалуйста могли сообщить нам, как эта идея устанавливать первый профессиональный союз участников рынка недвижимости подошла?

Alexey Десять, Sion группа Ltd: - вопрос учреждения первого профессионального союза на рынке недвижимости был поднят на одну из встреч работы игроков рынка недвижимости. Мы заинтересовывались с этим предложением и обсуждали это в течение следующей встречи.

В результате мы подошли к заключению, что учреждение первого профессионального союза игроков рынка недвижимости является требованием (спросом) времен и станет новой стадией в дальнейшем рыночном развитии. Формирование Workgroup агентов по продаже недвижимости, состоящих из профессиональных игроков рынка недвижимости, кто участвовали в развитии Закона " На деятельности агента по продаже недвижимости " стало следующим шагом.

- Какие факторы вносили вклад в это решение?

Valentina Dmitrieva, Farif компания: Мы работали на этом рынке в течение долгого времени, и мы засвидетельствовать всех процессов, которые имели место там. И теперь, оглядывающийся назад, мы можем утверждать, что все необходимые процессы для организованного развития рынка недвижимости развиваются из-за

принятия Закона, регулирующего главные! аспекты деятельности агента по продаже недвижимости.

Имеются положительные изменения (замены) на рынке непосредственно в дополнение к изменениям(заменам) в законодательной сфере. В настоящее время, рынок чрезвычайно насыщается: много компаний недвижимости, включая индивидуумов, выполняющих услуги посредника, работают на рынке недвижимости. Мы прибыли к сути, когда профессионалы в этой сфере должны присоединиться, чтобы организовать их деятельность более эффективно.

Если деятельность агента по продаже недвижимости организована* и единственные (отдельные) правила для всех рыночных игроков существуют, мы будем способны гарантировать увеличенную безопасность сделанных соглашений, защита прав клиентов . и способствовать изображению(образу) агента по продаже недвижимости.

Наиболее важная вещь, состоит! в том, что все профессиональные игроки начали понимать потребность структурных изменений(замен) и долго этого, они стремятся работать, изучать и выполнять их деятельность на более высоком уровне.

- Какие задачи и цели установлены для Uzbek Ассоциации Агентов по продаже недвижимости?

Valentina Dmitrieva, Farif: - Uzbek Ассоциация Агентов по продаже недвижимости - не коммерческий союз профессиональных участников рынка недвижимости. Главная цель состоит в том, чтобы присоединиться к всем рыночным участникам и координировать объединенные усилия в создании единственных (отдельных) стандартов деятельности. Рыночная любезность первая из всех единственных (отдельных) стандартов и правил! Они - основание для развитого рыночного формирования, увеличение уровня безопасности сделок недвижимости, устранение низкосортных сделок.

В нашей работе сегодня мы оплачиваем существенный важный для увеличения обслуживания качества, и мы хотим гарантировать, что только

профессиональные эксперты работают на рынке. Это может только быть достигнуто, регулируя необходимые требования всем рыночным игрокам.

Кроме того, защита интересов(процентов) всех рыночных игроков, и профессиональных участников и потребителей, будет одно из главных руководств(направлений) Ассоциации. Позже мы также планируем открывать юридический(законный) отдел к стоящему с компаниями агента по продаже недвижимости и их клиентами, отдавать юридическую(законную) помощь и защищать интересы(проценты) на юридическом(законном) основании.

- Учреждение профессиональных союзов также предусматривает развитие некоторых правил, чтобы стать его членами. Какой требования ли будущим членам Ассоциации? .

Stanislav Yashin, Megapolis fкомпания Группы Изящества (любезности): - Прежде всего кандидат должен получить свидетельство, чтобы выполнить деятельность агента по продаже недвижимости от уполномоченного государственного органа(тела) и получать лицензию, для деятельности агента по продаже недвижимости и прохода соответствующее профессиональное обучение.

Сегодня мы, совместно с Государственным Комитетом Собственности Uzbekistan и Национальной Деловой Школы выполняем огромную работу, чтобы развить квалификацию и требования лицензии будущим экспертам! рынка недвижимости. Во-вторых, кандидат должен наблюдать (соблюсти) правила для поведения бизнеса: выполняйте контрактованные обязательства, обеспечьте всю необходимую информацию и, что является наиболее важным, защитите интересы(проценты) клиента!

Только тогда человек, кто обратился к Вам как профессиональный рыночный игрок, возвратится к Вам снова. Теперь, Workgroup выполняет огромную работу на развитии Кодекса Агента по продаже недвижимости Этики, чтобы закрыть (охватить) главные правила обслуживания клиента. Будущие члены Ассоциации подпишут Кодекс Этики, чтобы выполнить ее требования обязательным способом.

- Как эксперты, какой качества Вы полагаете, что агент по продаже недвижимости должен иметь?

Stanislav Yashin, Megapolis Группа Изящества (любезности): - Прежде всего я хочу обратить внимание, что агент по продаже недвижимости - профессионал, эксперт в определенной сфере, кто имеет достаточное знание законодательства и ситуации на рынке. Но конечно это - не достаточно!

В дополнение к знанию, агент по Продаже недвижимости должен иметь превосходные навыки связи: общительность, способность работать под давлением, приличием. Реальный агент по продаже недвижимости должен иметь внушительный опыт работы на рынке, чтобы получить репутацию честного и ответственного партнера. Только тогда он может называться истинным экспертом!

И что мы видим на рынке сегодня? Имеется множество или даже сотни брокеров, кто недавно закончили образовательные учреждения или работали в полностью различной сфере и затем решили стать брокерами! Они не прибывают, чтобы знать подробные сведения о Uzbek законодательстве относительно частной собственности и не имеют никакого знания основания экономических или финансовых теорий, полагаться на их "блестящие умы" чтобы вычислить все потенциальные выгоды от клиента.

Наиболее важное различие - то, что они выполняют их деятельность, основанную на устных соглашениях, не поддержанных в соответствии с любыми определенными документами. Имеется высокий риск Делать несправедливое соглашение, которое может иметь отрицательные последствия в будущем из-за специфики передачи(перемещения) собственности и смежных прав и обязательств.

В этом случае только организаций агента по продаже недвижимости, кто заботятся об их хорошей репутации и называют и тратят (проводят) много, чтобы привлечь клиентов, страдают. Главная цель Ассоциации состоит в том, чтобы устранить таких брокеров и создавать условия (состояния) для надлежащего рыночного функционирования.

- Обучение эксперта - одна из главных целей учреждения Ассоциации. Что сделается в этом руководстве (направлении)?

Alexey Десять, Sion Группа: - Теперь, Workgroup агентов по продаже недвижимости совместно с Государственным Комитетом Собственности и Национальной Деловой Школой работают на развитии новой образовательной программы, чтобы обучить будущих экспертов рынка недвижимости.

Программа закрывает (охватывает); широкий диапазон предметов не только экономическая сфера но также и психология и закон. Теперь, они работают при изучении списка(графика), номер(число) уроков и преподавательского состава. Также запланировано привлечь иностранных экспертов к образовательному процессу.

- Каковы ваши прогнозы на рынке Недвижимости будущее развитие?

Valentina Dmitriyeva, Farif компания: - Мы надеемся, что все наши сегодня усилия принесут положительные результаты в самом близком будущем! Несмотря на все затруднения мы полагаем, что меры, которые мы берем, вносят (вносят вклад) в дальнейшее развитие . организованного развития рынка недвижимости, гарантируют его функционирование в пределах цивилизованных структур(рамок). Существующие задачи могут только быть решены заведением скоординированные усилия. Только тогда успех может быть достигнут!

Кўчмас мулк агентлари уюшмасини ташкил этиш жараёни

Кўчмас мулк агентлигининг Vorkgroup вакиллари бизнинг мухбирга интервью беришди.

Марҳамат қилиб айтингчи, қандай қилиб сиз, (биринчи) кўчмас мулк бўйича бозорда профессионал иттифоқ қатнашчиларини ташкил этдингиз. Бозорда биринчи профессионал иттифоқ ташкилотини тузиш бозор ўйинчиларининг бир учрашувига кўтарилди. Манна шу таклифга биз жуда қизиқиб қолдик ва кейинги учрашувда манна шу таклифни кўриб чиқдик.

Натижада биз шундай ечимга келдик, келажакда кўчмас мулк бўйича биринчи профессионал иттифоқ ташкилоти бозорни ўсишида янги бир ривожланишга олиб келади. Кўчмас мулк (бўйича) сотуви бўйича W агентлигининг ташкил этилиши, ҳаракати шундай бошланади.

Бу қарорлар қандай факторларни олиб келди? **Валентина** Дмитриева: биз бу бозорда жуда кўп вақт ишладик, ва кўп процессорларнинг гувоҳи бўлдик. Энди эса биз айтишимиз мумкинки, барча муҳим омиллар, яъни кўчмас мулк бозори қонунларни қабул қилиниши, агентнинг кўчмас мулкни сотишдаги ҳаракатларини кўриб чиқади.

Кўчмас мулк олди-сотдиси билан шуғулланадиган шахслар профессионал бўлишлари ва клиентларнинг ишларини одилона ҳал қилишлари шарт. Уларнинг асосий мақсадлари бу бозорда барча қатнашчиларнинг бирлашишлари ва стандартларга жавоб беришлари талаб этилади. Биз бугунги кунда бозорда фақатгина профессионал экспертлар ишлашига кафолат беришимиз керак

Кейинчалик биз яна шуни мақсад қилдикки, биз мана шу **кўчмас мулк** олдидан-сотдиси бўйича юридик бўлимлар очмоқчимиз ва бу бўлимлар клиентларнинг талабларини юридик жиҳатдан ҳал қиладилар. Сўнгра биз манна шу экспертларни рецензиялар билан таъминлашни ҳам мўлжалланиб қўйдик. Чунки клиентлар сизга ишонсангина, улар яна сизнинг ёнингизга қайтиб келишади.

Айтингчи кўчмас мулк олди-сотди агентни фақат профессионал бўлса етадими, йўқ албатта, бундан ташқари у гапга чечан бўлиши, ўзини ҳар қандай вазиятда тўғри тута билиши, муомалали бўлиши шарт. У албатта олди-сотди бўйича ката тажрибага эга бўлиши, ҳақгўй эксперт номини олиши керак, шундагина у ҳақиқий эксперт деб ном олади.

Кўчмас мулк агентлиги ташкилотининг асосий мақсади бу – экспертни ўқитиш, ўргатишдир.

Ҳозирги вақтда W агентлиги кўчмас мулк олди-сотдиси Хусусий Давлат Комитети билан биргаликда янги таълим программаларини ишлаб чиқмоқда, чунки улар бу орқали бўлажак кўчмас мулк экспертларини ўқитишмоқчилар.

Яна биз мана шу таълим программаларини ўргатишда хориж экспертларини ўргатишда хориж экспертларини ҳам жалб этишни ўйлаяпмиз.

Кўчмас мулк олди-сотдиси бўйича келажақдаги бўйича келажақдаги режаларингиз?

Биз ўйлаймизки, қилаётган барча ишларимиз келажақда яхши натижалар беради, биз бунга ишонамиз ва ютуқларга эришамиз.

English	Russian	Uzbek
Participants –	Участник –	Qatnashchi
Representatives –	Представитель –	Vakil
Correspondent –	Корреспондент –	Muxbir
Proposal –	Приглашении –	Taklif
Demand –	Требование –	Talab
Contributed –	Помогать –	Yordam bermoq
Consequences –	Последствие –	Natija
Contiguous –	Подходит близко –	Yondosh
Reputation –	Авторитет –	Obro' e'tibor
Attract –	Привлекать –	Jalb qilmoq
Eliminate –	Уничтожать –	Yo'q qilmoq
Schedule –	Перепись –	Katalog
Significant –	Значительный –	Muhim
Ensure –	Припрятывать –	Ehtiyotlamoq
Consumer –	Потребитель –	Iste'molchi
Requirement –	Требование –	Talabnoma
Qualification –	Перемена –	Chegaralash
Provide –	Обеспечивать –	Taminlamoq
Witness –	Свидетель –	Guvoh
Assert –	Заверять –	Tasdiqlamoq
Addition –	Дополнение –	Qo'shimcha
Protection –	Покровительство –	Himoya