

# ... И ЕЩЕ РАЗ?

## DN от редакции

**Уже не раз игроками рынка высказывалось мнение, что одной из немногих положительных сторон любого кризиса является возможность получить дополнительное образование или повысить свою квалификацию. Однако применительно к сфере девелопмента настало идеальное время для оценки и реструктуризации самой системы обучения.**

Образовательные структуры, осуществляющие подготовку специалистов, и практикующие на рынке профессионалы, на первый взгляд, испытывают (и декларируют!) насущную потребность в тесном сотрудничестве друг с другом. Методисты-разработчики приглашают практиков рынка поделиться своими знаниями и навыками для адаптации учебных программ к современному состоянию дел в профессиональных отраслях. Однако традиционные фразы о нехватке профессиональных кадров и с той и с другой стороны обусловлены целым рядом «родовых» проблем.

С одной стороны, специалисты-девелоперы, закаленные кризисами, дефолтами, бюрократическими проволочками накопили огромный практический опыт, делиться которым с потенциальными конкурентами вовсе не расположены.

С другой – образовательной системе всегда присущи изрядный консерватизм и большая инертность. Поэтому адаптация учебных программ для высшей школы к современному состоянию рынка и их внедрение в образовательный процесс требуют изрядных временных затрат.

Отдельной (и возможно главной) проблемой является тот факт, что при всем многообразии профильных учебных программ слово «девелопмент» не фигурирует в названии ни одной из них.



### Про образовательные программы

- Решается проблема подготовки кадров по-разному. Есть академические учебные заведения, которые дают фундаментальное экономическое образование. Среди них могу выделить Политехнический университет и ИНЖЭКОН, чьи программы прошли аккредитацию гильдии. Качественные курсы повышения квалификации есть в Институте недвижимости, общепризнанные курсы СРМ (сертифицированный управляющий недвижимостью) и ССІМ (сертифицированный специалист Института коммерческих инвестиций в недвижимость), семинары, проводимые ГУД и РГР совместно с IREM (Institute of Real Estate Management).

- Я убежден, что все учебные программы должны проходить аккредитацию профессиональных объединений, так как это может служить гарантией качества обучения. Сегодня появляется много различных курсов, организованных учебными центрами широкого профиля. Они формируют у специалистов негативное отношение к такому формату обучения («бесполезно, все равно ничего интересного не скажут»), что не может не огорчать. И еще хорошо, если они окажутся просто бесполезны, а ведь могут давать слушателям в корне неверные установки.

- Важную обучающую роль, помимо учебных программ, играют профессиональные мероприятия: конференции, бизнес-туры, круглые столы, проводимые ГУД. Они сжаты по времени, но тесно связаны с реальной практикой бизнеса. На них рассматриваются действительно актуальные темы, выступают опытные спикеры-практики, происходит обмен опытом между специалистами. Из крупных международных мероприятий, которые стоит посетить с образовательной целью, могу выделить инвестиционные форумы MIPIM, EXPOREAL, PROEstate, конференции Адама Смита. Но для того чтобы профессиональные мероприятия были полезными, нужно иметь навыки самообразования.

### О преподавателях

- Формирование преподавательского состава – на сегодня один из самых сложных вопросов в образовательных программах. В России – по крайней мере, в Москве и Петербурге – много сильных специалистов по управлению недвижимостью, не уступающих западным коллегам. Другое дело, что эти люди пока не мотивированы заниматься преподаванием, не хотят тратить на это свое время. Возможно, их останавливает подспудная

# УЧИТЬСЯ

**Генеральный директор VMB Trust, вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов (ГУД), председатель Комитета по обучению и стандартизации Александр Гришин в беседе с корреспондентом «ДН» поднял несколько проблем подготовки управляющих недвижимостью и рассказал о своем видении ситуации на рынке образования.**

мысль о подготовке потенциальных конкурентов. Думаю, со временем придет понимание, что для развития рынка необходимы специалисты, у профи возникнет психологическая потребность передавать опыт.

## О кадрах и стандартах

- Сегодня на рынке нет дефицита кадров. Резкое сжатие рынка недвижимости привело к высвобождению большого числа специалистов. Однако это люди, привыкшие работать на растущем насыщенном рынке. Многие оказались неготовы к тому, что нужно бороться за клиента, повышать качество сервиса и личную эффективность. Ориентация на клиента должна существовать на уровне философии бизнеса, для чего, возможно, требуется изменение менталитета менеджеров, особенно младшего и среднего звена.

- Сегодня отрасли не хватает единых стандартов услуг, что важно при организации тендеров. Клиенту сложно оценить предложения компаний, если за разные деньги ему предлагают разный перечень услуг. И ГУД сейчас уделяет этому вопросу повышенное внимание. Безусловно, наличие общепризнанных стандартов – это некая высокая ступень развития бизнеса и отрасли в целом.

## О зарубежном опыте

- Общие подходы к управлению недвижимостью одинаковы и не имеют национальной специфики. Специфику имеют специальные области – налоговая система, законодательство. Но, как правило, адаптация к российским реалиям происходит уже в практической деятельности.

- То же самое касается и правил делового оборота и специфики российского менталитета – их понимание приходит только с опытом.

- За границей проще проводить экономические расчеты, поскольку легко получить достоверные статистические данные, а бизнес более открыт и прозрачен. Например, для определения рентабельности торговой точки желательно знать среднедушевой доход определенной группы населения, размер ежемесячных потребительских затрат на душу населения, потребительскую активность, динамику роста доходов населения, среднестатистический размер эксплуатационных расходов на содержание подобной торговой точки и пр. Публикация подобных статистических данных у нас практически отсутствует, а если она есть, то требует очень критической оценки. **DN**

**DN** прямая речь



**Наталья САЛИЕНКО**

директор центра подготовки руководителей инвестиционно-строительного бизнеса института «МИРБИС», профессор, доктор экономических наук

Сейчас сложное время, сектор недвижимости ощутил на себе последствия кризиса особенно остро. Период интенсивного роста завершился, и девелопмент переходит в качественно новое состояние. Настало время новой стратегии в бизнесе управления, проекты завтрашнего дня будут организованы с учетом человеческого фактора.

Рынок нуждается в профессиональных управляющих – отечественных менеджерах, имеющих соответствующий уровень и качество образования, а также опыт работы в различных сегментах рынка недвижимости.

Отрасль продолжает испытывать кадровый голод, поэтому обучать девелоперов пытаются даже те структуры, которые не имеют опыта ни в сфере девелопмента, ни в сфере образования. В своем центре мы стараемся максимально адаптировать учебные программы к реалиям современной мировой экономики, корректируя содержание образовательных курсов и привлекая практиков рынка, в том числе и зарубежных, для участия в учебном процессе. Главным результатом такого подхода является приобретение слушателями новых управленческих компетенций и разработка ранее неизвестных подходов к решению различных проблем, возникающих в процессе профессиональной деятельности.

Надо понимать, что ценность образования не зависит от экономических спадов и подъемов. Вопросы эффективной деятельности в сфере строительства и рынка недвижимости по-прежнему важны. Мне кажется, что после кризиса изменятся прежде всего сами люди – они будут готовы к новым знаниям и технологиям управления.