

Дата поступления рукописи в редакцию: 19.04.2026 г.

DOI: 10.24412/2782-3830-2026-5-348-354

Дата принятия рукописи в печать: 02.06.2026 г.

КРУЖКОВА Татьяна Ивановна,

кандидат исторических наук,
доцент кафедры менеджмента и экономической теории
Уральского государственного аграрного университета,
e-mail: rustale@yandex.ru

РУЩИЦКАЯ Ольга Александровна,

доктор экономических наук,
профессор кафедры менеджмента и экономической теории
Уральского государственного аграрного университета,
e-mail: olgaru-arbitr@mail.ru

КУЛИКОВА Елена Сергеевна,

доктор экономических наук,
профессор кафедры менеджмента и экономической теории
Уральского государственного аграрного университета,
e-mail: e.s.kulikova@mail.ru

ФЕТИСОВА Анастасия Викторовна,

старший преподаватель кафедры
менеджмента и экономической теории
Уральского государственного аграрного университета,
e-mail: victorovna_eburg@mail.ru

БАТРАКОВА Светлана Игоревна,

старший преподаватель кафедры иностранных языков
Уральского государственного аграрного университета,
e-mail: s-batrakowa@mail.ru

ЛАРИН Михаил Вячеславович,

преподаватель кафедры менеджмента и экономической теории
Уральского государственного аграрного университета,
e-mail: lar.mic@yandex.ru

МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УРАЛЬСКОЙ ПАЛАТЫ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация. Свердловской области Уральская палата недвижимости (УПН) на протяжении более 15 лет обеспечивает защиту интересов профессиональных участников рынка недвижимости, добровольно принявших на себя дополнительную ответственность за соблюдение высоких морально-этических принципов ведения бизнеса. Профессиональное объединение принимает активное участие в формировании цивилизованного рынка недвижимости на основе действующего законодательства путем внедрения и постоянного совершенствования системы профессиональных стандартов для его участников. Для достижения миссии УПН необходимо совершенствовать свою деятельность во всех направлениях. В современных условиях саморегулируемые организации должны быть мобильны относительно изменяющихся условий внешней среды: динамики рынка, поведения его участников, изменения законодательства и др. Цель статьи – на основе анализа деятельности УПН предложить рекомендации по повышению эффективности ее деятельности.

Ключевые слова: Уральская палата недвижимости, рынок, Свердловская область, риэлторская деятельность, городская агломерация.

KRUZHKOVA Tatiana Ivanovna,
Candidate of Historical Sciences,
Associate Professor of the Department
of Management and Economic Theory
of the Ural State Agrarian University

RUSHCHITSKAIA Olga Aleksandrovna,
Doctor of Economics,
Professor of the Department
of Management and Economic Theory
of the Ural State Agrarian University

KULIKOVA Elena Sergeevna,
Doctor of Economics,
Professor of the Department
of Management and Economic Theory
of the Ural State Agrarian University

FETISOVA Anastasiia Viktorovna,
Senior lecturer of the Department
of Management and Economic Theory
of the Ural State Agrarian University

BATRAKOVA Svetlana Igorevna,
Senior lecturer of the Department of Foreign Language
s of the Ural State Agrarian University

LARIN Mikhail Vyacheslavovich,
Lecturer of the Department
of Management and Economic Theory
of the Ural State Agrarian University

MEASURES TO IMPROVE THE ACTIVITIES OF THE URAL CHAMBER OF REAL ESTATE

Annotation. For more than 15 years, the Ural Chamber of Real Estate (UPN) in the Sverdlovsk Region has been protecting the interests of professional real estate market participants who voluntarily assumed additional responsibility for observing high moral and ethical principles of doing business. The professional association takes an active part in the formation of a civilized real estate market based on current legislation through the introduction and continuous improvement of a system of professional standards for its participants. To achieve the mission of UPN, it is necessary to improve its activities in all directions. In modern conditions, self-regulatory organizations should be mobile in relation to changing environmental conditions: market dynamics, behavior of its participants, changes in legislation, etc. The purpose of the article is to propose recommendations based on the analysis of the activities of the UPN to improve the effectiveness of its activities.

Key words: Ural Chamber of Real Estate, market, Sverdlovsk region, real estate activity, urban agglomeration.

Рынок жилья - это динамично развивающаяся система. В ходе развития она подвержена влиянию рисков, имеющих различную природу возникновения. В процессе адаптации и развития рынка жилья огромную роль играет УПН. Однако, выполняя свои функции, палата не на полную мощность реализует свой

потенциал. Следовательно, УПН не реализует возможные конкурентные преимущества. В связи с этим авторами в данной статье предложен ряд мероприятий, которые необходимо осуществить для повышения эффективности деятельности УПН в сфере развития рынка жилья Свердловской области.

Таблица 1. Проектируемые мероприятия

Наименование мероприятия	Краткое содержание мероприятия
1. Сформировать имидж УПН как влиятельной региональной ассоциации	- расширение рекламной кампании и усиление взаимосвязей со СМИ - лоббирование интересов членов УПН в отношениях с другими участниками рынка
2. Усовершенствовать систему членских взносов и предоставления платных услуг	- установить размер вступительных взносов с учетом среднего уровня дохода компаний - оптимизировать уровень цен на услуги
3. Организовать системное взаимодействие с органами власти	- проведение общих мероприятий по выявлению зон взаимовыгодного сотрудничества с участием депутатов, представителей политических партий, объединений
4. Внедрить новую методику анализа рынка	- выбор приоритетных направлений анализа рынка - определение возможных методов проведения анализа
5. Ввести новую обучающую программу	- разработка и тестирование новых обучающих курсов
6. Открыть представительства и филиалы в городах области	- открытие представительств в городах-спутниках Екатеринбурга - открытие филиалов в крупных городах Свердловской области, географически расположенных в разных направлениях

Для реализации своей миссии и достижения поставленных целей УПН, в первую очередь, следует проводить активную политику, направленную на привлечение новых членов. Для этого необходимо обеспечить устойчивое стремление участников рынка недвижимости стать членом УПН. Приоритетными задачами в данном направлении должны стать:

- формирование имиджа НП УПН как влиятельной региональной ассоциации, объединяющей большую часть риэлторских организаций, подтвердивших свой профессионализм;
- создание среды внешней поддержки, состоящей из профессиональных и институциональных участников рынка и СМИ;
- повышение имиджа профессии «риэлтор» и повышение имиджа риэлтора как члена УПН;
- достижение новых договоренностей с другими участниками рынка по предоставлению льгот и преференций членам УПН.

Одна из стратегических целей Ассоциации – это обеспечение экономической стабильности. Данная цель должна достигаться, прежде всего,

с учетом финансовых интересов членов НП УПН. Для реализации вышеизложенного, необходимо:

- усовершенствовать, либо разработать новую, и внедрить систему размеров ежегодных членских взносов с привязкой к величине среднего уровня доходов населения в регионе;
- рассчитать эффективность предоставления платных услуг на основе определения средней доходности агентств недвижимости и оптимизации уровня цен на услуги;
- формирование механизма конструктивного взаимодействия с дочерними структурами, предполагающего создание базы для эффективной деятельности НП УПН, а также обеспечение условий для оказания этими структурами качественных услуг членам НП УПН;
- укрепить финансово-хозяйственный механизм в подразделениях НП УПН на основе их финансовой самостоятельности и распределения зон ответственности.

В результате анализа деятельности УПН на рынке жилья Свердловской области было выявлено недостаточное взаимодействие Ассоциации

с органами власти, в частности по вопросам правового обеспечения риэлторской деятельности и взаимовыгодного сотрудничества в области формирования единого информационного пространства. В целях повышения результативности сотрудничества с органами власти необходимо:

- организовать системное взаимодействие с органами власти не только на уровне субъекта Российской Федерации, но и на муниципальном уровне (непосредственное сотрудничество с депутатами, представителями политических партий, движений и объединений, имеющих влияние на законодательный процесс);
- сформулировать единые цели и выгоды от создания и пользования общей информационной базой.

В результате анализа рынка жилья и рассмотрения методик его проведения выявлено, что существенным содержательным недостатком

является разработка методик без учета специфики развития городов и регионов определенного типа.

С учетом выявленных слабых сторон предлагается следующий концептуальный подход к формированию комплексной методики анализа городского рынка жилья (Рис. 1). Предполагается, что предлагаемая методика с точки зрения целей анализа ориентирована на выявление современных тенденций и прогнозирование развития рынка жилья разных типов городов, а также принятие решений в сфере государственной (муниципальной) политики развития жилищного рынка. Полученные исследовательские результаты также могут быть использованы в сфере девелопмента, на стадии выбора сфер инвестирования. С точки зрения степени охвата рыночных процессов данная методика предназначена для проведения комплексного анализа рынка недвижимости определенного пространственного уровня.

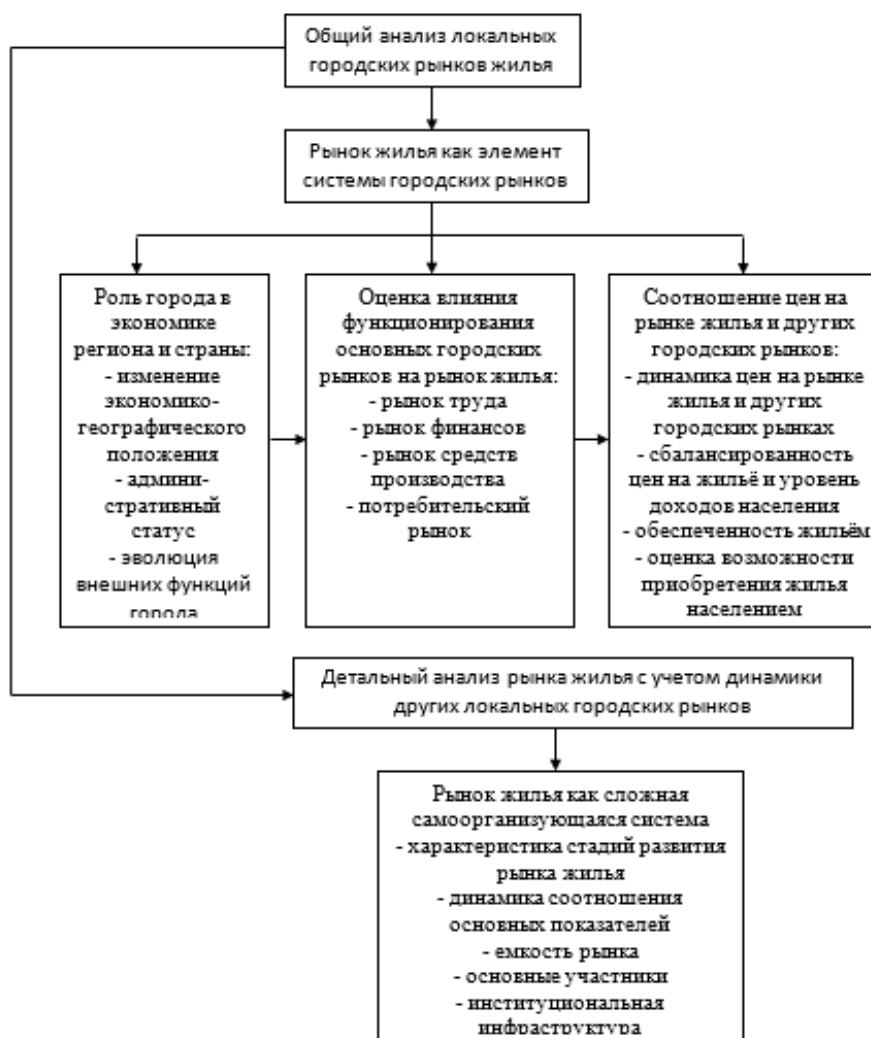


Рисунок 1. Концептуальный подход к анализу формирования комплексной методики анализа городского рынка жилья

Внедрение новой методики анализа связано с определенными затратами. Поскольку существующая методика основывается только на анализе первичного и вторичного рынка жилья Екатеринбурга, то для введения новой методики необходимо переобучить специалистов, что, безусловно, требует времени. Работа в рамках новой методики предполагает способность специалиста ориентироваться в различных показателях не

только рынка жилья, но и других локальных рынков. Например, уметь устанавливать взаимосвязь между численностью населения, площадью территории, уровнем дохода, уровнем жизни, ценами на продовольственные и непродовольственные товары и уровнем цен на жильё. В итоге, чтобы переобучить сотрудников и получить практические результаты, потребуется минимум 80 дней (Таблица 2).

Таблица 2. План переобучения специалистов, анализирующих рынок

Мероприятие	Срок, дн.
Теоретическое обучение основам проведения комплексной методики анализа жилья	21
Практическое освоение теоретического материала	45 (длительность выбрана с учетом циклов проявляющихся тенденций на разных локальных рынках)
Анализ эффективности применения полученных знаний (в том числе сопоставление реальных и прогнозируемых показателей)	14

В ходе анализа функций УПН стало понятно, что обучение – это одна из сильнейших сторон палаты. Партнерство имеет мощнейший учебный центр, специалисты которого выезжают в города области и за её пределы для проведения обучающих курсов. Также, исходя из вышеприведенного сравнительного анализа деятельности УПН с другими региональными ассоциациями, важно отметить, что Уральская палата недвижимости предлагает широкий спектр обучающих курсов: курсы для агентов и брокеров, курсы повышения квалификации разных уровней, международное обучение, курсы для ипотечных консультантов, мастер-классы с известными специалистами, различные

семинары и тренинги. Становится очевидным, что обучающие услуги УПН востребованы, поэтому дальнейшее развитие данного направления деятельности определенно имеет место быть.

Для усиления конкурентного преимущества предлагается внедрить систему дистанционного обучения по направлению «Основы риэлторской деятельности для начинающих». Введение данной системы основано на использовании интернет-технологий, в частности, онлайн-трансляций с интерактивным участием всех сторон. Данная программа ориентирована на желающих пройти обучение, которые живут и работают в отдаленных от Уральской столицы городах.

Таблица 3. Характеристика обучающего курса «Основы риэлторской деятельности для начинающих»

Характеристики программы	Содержание характеристик
Форма обучения	Дневная, с 09:00 до 18:00. Перерыв: с 12:00 до 13:00
Продолжительность	7 дней; суббота, воскресенье – выходные
Стоимость, руб.	8 500 (НДС не облагается)

Система скидок	для членов УПН, с полным тарифом – 4 500 руб. для членов УПН, с базовым тарифом – 5 400 руб. для кандидатов в члены УПН – 6 300 руб. Скидки по членству предоставляются при наличии копии удостоверения агентства, высланной по факсу или почтой
Оплата	Производится минимум за 2 дня до начала обучения путем перевода денежных средств на банковский счет
Содержание курса	- право на рынке недвижимости - практика риэлторской деятельности - эффективное взаимодействие с клиентом - финансовые вопросы рынка недвижимости - договорные отношения в сфере недвижимости - информационное обеспечение работы риэлторских фирм.
Окончание курса	По окончании курса проводится экзамен по адресу г. Екатеринбург, ул. Бебеля, 124. По его результатам слушателям выдается квалификационный аттестат, который: - подтверждает квалификацию риэлтора; - необходим для получения агентством сертификата соответствия

Внедрение новой обучающей программы требует определенных затрат, представленных в таблице 4.

Таблица 4. Затраты на внедрение обучающей программы «Основы риэлторской деятельности для начинающих»

Вид затрат	Количественное выражение
Временные	1 месяц - на разработку, 1 месяц – на апробацию и внедрение
Стоимостные:	
1.заработная плата IT-специалиста (увеличение премиальной части);	4 000 рублей
2.дополнительное техническое оснащение аудитории (проектор, микрофон)	20 000 рублей
3.адаптация содержания существующей обучающей программы к новому формату и проведение обучения (ежемесячная доплата специалисту по обучению)	5 000 рублей
4.прочие (электричество, канцелярские принадлежности, сотовая связь)	3 000 рублей
Итого:	32 000 рублей

Для успешного внедрения дистанционного обучения IT-специалисту необходимо разработать пошаговую инструкцию по использованию техническими средствами в процессе интерактивного онлайн обучения. После этого уже специалисты учебного центра должны в полном объеме довести данную информацию до потребителей услуг и получить обратную связь о понятности изложенной информации.

Таким образом, в рамках развития Екатеринбургской агломерации определенно важно формирование единого жилищного рынка. УПН, в свою очередь, может стать в данном процессе основным участником путем развития сети филиалов и представительств и подготовки кадров.

Список литературы:

- [1] Лейфер Л.А. Методы анализа состояния рынка недвижимости: индикаторы рынка и характеристики ликвидности объектов // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2023. – № 6(261). – С. 20-36.
- [2] Малкина М.Ю., Щулепникова Е.А. Анализ состояния и тенденций рынка жилой недвижимости в РФ // Экономический анализ: теория и практика. 2022. № 20 (275). С. 2-3.
- [3] Мозговая К.Д. Статистический анализ и прогнозирование развития рынка жилой недвижимости в России // Парадигма. – 2025. – № 6-3. – С. 68-72.
- [4] О добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости // Есть вариант. 2023. №14. 248 с.
- [5] Победин А.А. Проблемы развития екатеринбургской городской агломерации // Муниципалитет: экономика и управление. 2022. №2(3). С. 1-4
- [6] Тарасевич Е.И. Анализ инвестиций в недвижимость // Рынок жилья и недвижимость. – 2020. – № 12. – С.26 – 31.
- [7] Тарасевич Е.И. Современные принципы анализа рынка недвижимости // Вопросы оценки. 2021. № 3. С.22-35.
- [8] Недвижимость в интернете [Электронный ресурс]. URL: http://www.bn.ru/uploads/2009_11/12577573251364906724 (дата обращения: 01.03.2026).
- [9] Основные факторы, влияющие на стоимость жилой и нежилой недвижимости [Элек-

тронный ресурс]. URL: <http://www.kb-yarmarka.ru/?page=cat&id=100256> (дата обращения: 01.03.2026).

[10] Официальный сайт Уральской палаты недвижимости. Полезная информация для клиентов агентств недвижимости [Электронный ресурс]. URL: http://upn.ru/for_clients.htm?leftmenu=1 (дата обращения: 01.03.2026).

References:

- [1] Leifer L.A. Methods of analyzing the state of the real estate market: market indicators and liquidity characteristics of objects//Property relations in the Russian Federation. – 2023. – № 6(261). – S. 20-36.
- [2] Malkina M.Yu., Shchulepnikova E.A. Analysis of the state and trends of the residential real estate market in the Russian Federation//Economic analysis: theory and practice. 2022. № 20 (275). S. 2-3.
- [3] Brain K.D. Statistical analysis and forecasting of the development of the residential real estate market in Russia//Paradigm. – 2025. – № 6-3. – S. 68-72.
- [4] On voluntary certification of services in the real estate market//There is an option. 2023. №14. 248 pp.
- [5] Pobedin A.A. Problems of the development of the Yekaterinburg urban agglomeration//Municipality: economy and management. 2022. №2(3). S. 1-4
- [6] Tarasevich E.I. Analysis of real estate investments//Housing and real estate market. – 2020. – № 12. – S.26 – 31.
- [7] Tarasevich E.I. Modern principles of real estate market analysis//Valuation issues. 2021. № 3. S.22-35.
- [8] Real estate on the Internet [Electronic resource]. URL: http://www.bn.ru/uploads/2009_11/12577573251364906724 (access date: 01.03.2026).
- [9] The main factors affecting the value of residential and non-residential real estate [Electronic resource]. URL: <http://www.kb-yarmarka.ru/?page=cat&id=100256> (access date: 01.03.2026).
- [10] Official website of the Ural Chamber of Real Estate. Useful information for clients of real estate agencies [Electronic resource]. URL: http://upn.ru/for_clients.htm?leftmenu=1 (access date: 01.03.2026).

