

# ПРОФЕССИОНАЛ РГР



РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ

ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

декабрь, 2016





## АМЕРИКАНСКАЯ МЕЧТА?

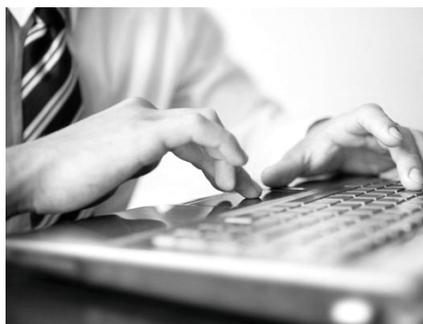
Поездка  
Татьяны Деменок  
на национальный  
конгресс  
риэлторов США

# 4



РГР-2016:  
ИТОГИ ГОДА

# 10



ОБЗОР СМИ  
Обзор главных  
публикаций  
с упоминанием  
спикеров РГР

# 14



НОВОСТИ  
АССОЦИАЦИЙ РГР

# 16



ФОТООТЧЕТ

# 20



Президент  
Российской  
Гильдии  
Риэлторов  
**Татьяна Деменок**

## Дорогие друзья и коллеги!

От всей души поздравляю вас с самым долгожданным, любимым и волшебным праздником!

По традиции, на Новый год принято подводить итоги и строить планы на будущее.

В 2016 году, несмотря на сложную экономическую ситуацию и непростой период на рынке недвижимости, нам удалось многое сделать. Совместные усилия застройщиков и риэлторов не позволили обрушить рынок продаж жилья, предоставив людям возможность в такое непростое время купить дом или квартиру. В общероссийском масштабе, мы постарались вывести организацию профессионального сообщества риэлторов на новый уровень. Проведение в Екатеринбурге юбилейного XX Национального конгресса по недвижимости и его результаты получили высокую оценку. В сложной и жаркой дискуссии на форуме утвердили профессиональные стандарты и приступили к разработке проекта федерального закона «О риэлторской деятельности». Всего этого нам удалось достичь благодаря слаженной работе сотен профессионалов, которые знают, что риэлтор – это не просто профессия, но и призвание. Спасибо вам за это!

В новом году я бы хотела пожелать всем нам стабилизации ситуации в российской экономике, увеличения доходов населения. Чтобы у риэлторов наконец появился свой закон, который защитит сообщество от недобросовестных участников. Чтобы каждый человек, обратившийся к риэлтору, знал, что он пришёл к честному, знающему профессионалу, работающему ответственно и с понятной комиссией. Ну и конечно, хочется пожелать всем вам исполнения задуманного, здоровья, радости, счастья, мира и благополучия!



Исполнительный  
вице-президент  
Российской  
Гильдии Риэлторов  
**Рустем Галеев**

## Дорогие друзья, коллеги и партнеры!

Поздравляю вас с наступающим Новым 2017 годом и светлым праздником Рождества Христова!

Новый год – один из самых любимых и долгожданных праздников для всех жителей нашей страны. С раннего детства мы связываем его с верой в чудо, в то, что станут реальностью самые заветные мечты. 2016 год показал нам, что многое из того, что когда-то казалось нам фантастикой, становится реальностью, если взяться за это всем вместе.

В этом году в Российской Гильдии Риэлторов произошло множество изменений, каждое из которых, я уверен, принесет нашему сообществу только пользу. Эти изменения показывают, что РГР развивается, привлекает новых членов, все активнее работает с регионами и с каждым годом становится все более значимым профессиональным сообществом на территории России. Поэтому сейчас мы строим самые смелые планы на будущее и уверены, что вместе с вами обязательно их реализуем!

В эти праздничные дни примите мои самые теплые пожелания - счастья, здоровья и благополучия вам и вашим близким! Пусть новый год воплотит в жизнь все ваши добрые замыслы, станет годом новых побед и приятных открытий, годом добрых человеческих отношений, тепла и радости. И пусть нам во всем неизменно сопутствует успех!

# Американская мечта?

Поездка  
Татьяны Деменок  
на национальный  
конгресс  
риэлторов США



ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЕЛТОРОВ ТАТЬЯНА ДЕМЕНОК ВЕРНУЛАСЬ ИЗ ОРЛАНДО, ГДЕ В НАЧАЛЕ НОЯБРЯ ПРОШЕЛ КОНГРЕСС РИЕЛТОРОВ США. ВЕРНУВШИСЬ, ОНА РАССКАЗАЛА О КОНГРЕССЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ РИЕЛТОРОВ США И СВОЕМ УЧАСТИИ В НЕМ, МЕСТНОМ РИЕЛТОРСКОМ РЫНКЕ, ОПЫТЕ ДЛЯ КОЛЛЕГ, ВЫБОРАХ ПРЕЗИДЕНТА США, И НЕМНОГО, О ПОЛИТИКЕ.

## **Национальная ассоциация риэлторов США**

В мае 1908 года в Чикаго собрались 120 уважаемых джентльменов, представителей региональных Ассоциаций риэлторов из разных штатов Америки, для того, чтобы организовать то, что ныне известно

## О государственной поддержке

Три года назад я была на конгрессе Национальной ассоциации риелторов США (NAR) – в Сан-Франциско приезжали делегаты из 40 стран. Тогда перед многотысячной аудиторией выступала Хиллари Клинтон, ее спрашивали, выставит ли она свою кандидатуру на пост президента страны. Помню, политик ответила уклончиво – «посмотрим, еще есть время подумать». В этом году я снова побывала на конгрессе NAR, летала в Орlando, штат Флорида, уже в качестве президента РГР. Честно скажу: волновалась. Думала: «Как примут, как будем общаться, как отнесутся представители других стран». Я же представляю Россию, а санкции, которые поддерживает Запад во главе с США, все же отражаются на взаимоотношениях в бизнесе и на рынке недвижимости.

Почему акцентирую внимание на политическом аспекте: риэлторская отрасль в Америке серьезно поддерживается государством.

Агенты и брокеры по недвижимости для работы должны получить лицензию, причем в каждом штате они разные. В противном случае их деятельность будет незаконной. Поэтому на каждом конгрессе ассоциации обязательно выступает политический деятель. В этот раз – Колин Пауэлл, который был госсекретарем страны в пери-



всему миру под именем Национальной Ассоциации Риэлторов США. Этому событию предшествовало более полувека попыток специалистов по недвижимости организовать и утвердить право профессии на уважение со стороны государства и общества. В 1908 году рынок недвижимости США напоминает по своему правовому статусу и

деловым обычаями то, что происходит сейчас в России: отсутствие лицензирования или более-менее серьезных барьеров для входа в профессию, относительная доступность высокого заработка, множество никем и ничем не сдерживаемых авантюристов, называющих себя агентами по недвижимости. Принятие единых правил ведения

бизнеса, разработка и продвижение унифицированной системы законов об операциях с недвижимостью, ну и, конечно, очищение рядов от полуграмотных специалистов, а также установление жестких профессиональных канонов, в первую очередь, канона этики – вот какие главные задачи решала эта ассоциация.

од президентства Джорджа Буша-младшего. Целый час он рассказывал о себе – обо всем понемногу: о личной жизни, о службе в армии, о политической карьере, о взаимоотношениях с коллегами, о том, как хотел выставить свою кандидатуру на пост президента США, а жена ему сказала категорическое: «Нет!». Вплоть до развода. Оратор, надо сказать, великолепный – зал долго не хотел его отпускать.



## Кто следит за риэлторами США?

В США функционируют и крупные, и средние, и мелкие брокерские конторы по недвижимости. За их деятельностью следит Национальная Ассоциация риэлторов (НАР) – самая большая профессиональная организация в Соединенных Штатах. НАР занимается вопросами лобби, стандартов работы, этики риэлторов и их обучения. В нее входит порядка 1 300 000 членов, хотя участие в НАР необязательно. Сами граждане признают влияние и лоббистские возможности этой организации – брокеры развивают всю сферу недвижимости: строительство, производство мебели, стройматериалов и бытовой техники. НАР не занимается лицензированием риэлторов – эту функцию взяло на себя государство.

В ассоциации риэлторов входят не агентства недвижимости, как у нас, а агенты, которые заключают сразу три договора – с ассоциациями города, штата и Национальной ассоциацией. Каждый из договоров стоит чуть больше 300 долларов в год. Агент получает ZIP-Form и не задумывается о юридической стороне вопроса. Ему предоставляют аналитику, доступ к МЛС и телефону юриста 24 часа в сутки.

Можно сказать, что законодательная политика США в первую очередь направлена на ограничение выхода на рынок «случайных» людей, недопущение непрофессионализма.

## О выставке EXPO REALTORS

В рамках конгресса НАР также проводит большую выставку, она называется EXPO REALTORS – это нечто фундаментальное и огромное! Больше всего впечатляет масштаб, праздник и то, что выставка организована самой ассоциацией.



**от 6%**

[стоимости объекта – это комиссионное вознаграждение в Америке, которое агент получает на банковскую карту](#)

На экспозиции представлены как объекты, которые реализуют риэлторы, так и инструменты продаж: от мастер-классов до программ, которые можно приобрести здесь же. А чтобы можно было перевести дух, для женщин устроены почти салоны красоты (есть косметические наборы, здесь же работают визажисты и т.д.), для сильного пола – мужские атрибуты: можно пострелять из игрушечного оружия разной масти, купить охотничьи принадлежности, инструменты. Также можно бесплатно сфотографироваться в кабинках и получить снимки сразу, украсить себя и детей буквально как елку, выиграть или просто получить множество призов – от игрушек, хозяйственных сумок в виде массажных шариков для кистей рук до компьютера. В общем, развлечений хоть отбавляй.

## О русском часе

На EXPO проводится «час страны». На русском часе я принимала делегации разных государств –

Канады, Украины, Германии, Сербии, Греции и т.д. Были, конечно, и хозяева, американцы.

Час пролетел незаметно: понятно было, что представителей России ждали, очень хотели встретиться, и сильно надеются на сотрудничество. О чем мы и договорились – планируется делегация уже на наш конгресс РГР в России. Любопытно было услышать вопрос, сможем ли мы организовать бизнес-туры, совместные встречи, перевод, поездки по городу, где будем проводить мероприятие. Время, конечно, покажет, соберется ли делегация, но уже сейчас идет бойкая переписка. И, что уже приятно, через неделю по возвращении в Россию я получила по электронной почте обратную связь от организаторов: благодарность за посещение конгресса и информацию о том, что и на следующий год от американской ассоциации делегацию РФ будет курировать Вероника Марголина – тот человек, благодаря которому мы поехали в Орlando.

Вообще, на конгрессе обязательно проходили встречи с бывшими нашими соотечественниками и выходцами из бывшего республи Советского Союза. Всем было интересно, как развивается риэлторская отрасль у нас в стране, что мы делаем, чтобы профессия была уважаема и достойно оплачивалась, как вообще прово-

дим сделки, и какую ответственность российские риэлторы несут в случае, когда неправы.

## Об американском опыте

Несколько часов мы провели в одной из риэлторских ассоциаций штата Флорида. Надо сказать, что президента в организации избирают на один год, и, что интересно, самой главной и основной его задачей является работа с членами ассоциации. Все остальное ложится на плечи исполнительного аппарата и совета директоров (это выборный орган, похож на наше правление РГР). Также работают комитеты и комиссии. Конечно, с учетом того, что вступительные и членские взносы в США на порядок выше, чем у нас (более \$1500 в первый год), региональная ассоциация предоставляет много сервисов своим членам. Но и спрашивает с них по полной программе – комиссия по этике может вынести решение вплоть до ходатайства о лишении лицензии.

Региональная ассоциация берет на себя функции по обучению новых агентов азам и правилам работы на рынке – оно бесплатное, но в каждом штате есть особенности. В том числе обучают навыкам и правилам работы в мультилистинговой системе, а также организуют программы для действующих агентов и брокеров по повышению квалификации.

Чтобы стать агентом по недвижимости в Соединенных Штатах, как и в России, необязательно иметь высшее образование. Специальных колледжей и факультетов для риэлторов в США тоже нет. Однако есть определенные ограничения для людей, решивших стать брокером по недвижимости. Так, кандидат должен быть старше 18 лет и быть гражданином Соединенных Штатов Америки. Желательно быть из того же штата, где риэлтор собирается работать. не иметь судимостей. Совсем без образования стать посредником в США тоже не получится. Новичок обязан пройти курсы (pre-licensing courses). Их объем и продолжительность разные в зависимости от штата и компании, которая проводит эти курсы. В среднем курсы длятся 40–60 академических часов. По окончании нужно сдать платный экзамен. Лишь пройдя курсы риэлторского мастерства и сдав экзамен (нужно ответить минимум на 70% вопросов) можно получить лицензию. Без нее деятельность риэлтора в США невозможна. Не редкость, когда экзамен сдают по 10–12 раз.



## О важности исполнительного аппарата

Учитывая, что риелторской отрасли в Америке более 100 лет (первая ассоциация риелторов была создана в 1883 г. в Чикаго), там действует много правил, инструментов продаж, бюрократии. И порой начинается так называемый «застой» профессии – как это было в волну кризиса ипотеки в США, когда агенты и брокеры не соблюдали все правила по подготовке документов для ипотечных сделок. Поэтому очень много в работе ассоциации зависит от исполнительного аппарата, от его оперативности в принятии новых мер, организации мероприятий, полезных членам.

Исполнительный аппарат достаточно большой, ассоциация занимает более 700 кв. м отдельно стоящего здания. Учебные классы просторные, с современным оборудованием. Честно говоря, если первый раз попадаешь в ассоциацию, можно заблудиться: здание в четыре этажа со множеством кабинетов и коридоров. Много витрин с различными материалами, фотографиями, информацией. В общем, как в любой деловой организации, которая работает о своих подопечных, строит новые планы и отчитывается перед членами ассоциации – вы не поверите: раз в квартал.

Кстати, лицензий на агентскую деятельность выдается гораздо больше, чем реально работающих агентов. Миф «легких денег» присутствует и в Америке. Вероника Марголина делилась своими воспоминаниями о первой сделке, которую она провела только через год после получения лицензии. А вот лицензию на брокерскую деятельность получают далеко не все – она стоит дороже.

## Что должен уметь американский риэлтор для успешной работы?

Также мы посетили агентство недвижимости, в котором Вероника работает агентом, хотя лицензия брокера у нее есть. Когда я ее спросила, почему она не работает брокером, ответ был прост: «Ответственность другая». Офис агентства неболь-

шой, есть офис-менеджер и юрист. Надо сказать, что агенты в США не занимаются составлением договоров и другими юридическими вещами, их задача – правильно представить объект для продажи и продать его. Все! Однако за этой простотой кроется серьезная работа.

Во-первых, надо правильно оценить объект; во-вторых правильно сфотографировать – для этого нанимают профессионала, который снимает не только расположение комнат и придомовую территорию, но и вид с высоты птичьего полета.

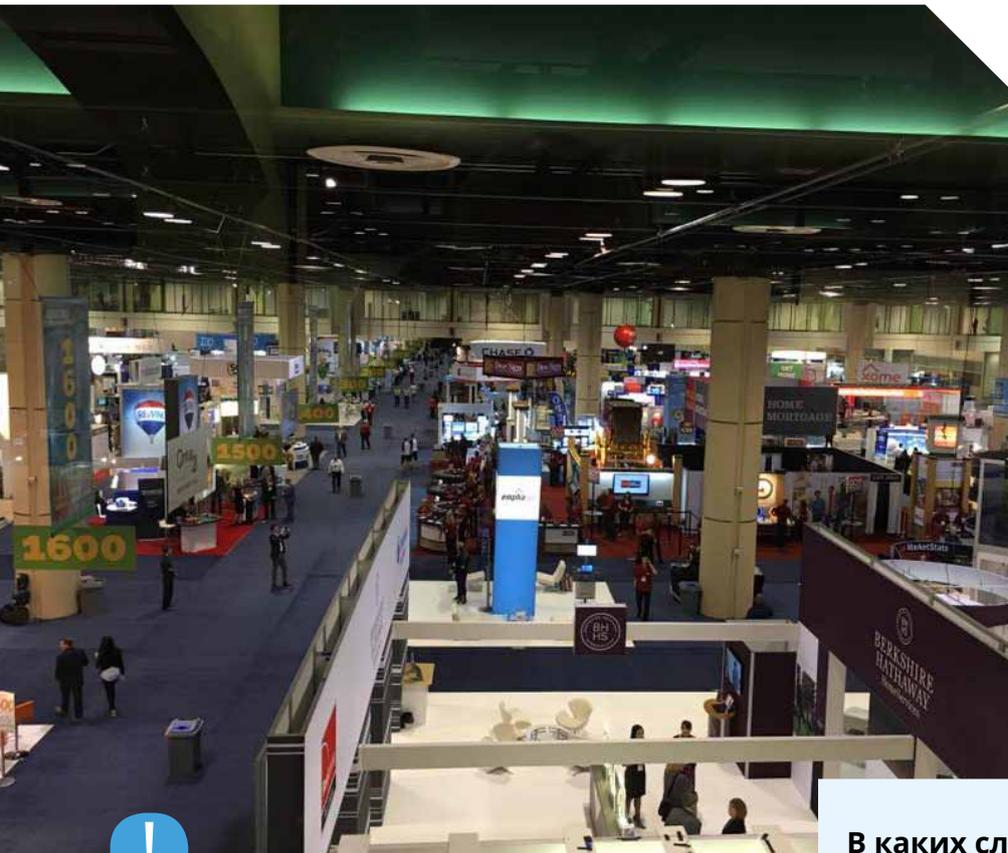
В-третьих, надо досконально знать все внешние коммуникации и внутреннюю «начинку» объекта, чтобы обосновать его «жизнеспособность» и опять-таки стоимость. В-четвертых, нужно правильно определиться с показом объекта, чтобы в момент осмотра не было «лишних» представителей со стороны собственника. И, наконец, надо договориться о своевременной и правильной передаче объекта новому владельцу.

Правильно подготовленный объект – 80% успеха, что сделка пройдет в короткие сроки. Остальное – грамотно проведенные переговоры, в которых иногда принимает участие брокер. Надо сказать, что объекты стоимостью в \$150-300 тыс. считаются недорогими, и, как правило, агент должен справиться с ними сам. А вот миллионные объекты без участия брокера продают и сдают редко. Меня, кстати, удивила такая расстановка сил: агент – брокер. Задача первого – найти клиента, будь то продавец или покупатель, грамотно приготовить объект к продаже, качественно обслужить и подготовить сделку. Задача брокера – эффективное управление своим агентством со всеми вытекающими последствиями.

К слову, комиссионное вознаграждение в Америке высокое – от 6% стоимости объекта агент получает на банковскую карту. Вообще все операции по сделкам с недвижимостью проходят через счета, наличное обращение денег практически отсутствует.

## Сколько стоит быть риэлтором в США?

Быть риэлтором в Америке дорого. Обучение стоит порядка \$500-600 при занятиях в учебном центре, в то время как самостоятельная подготовка по онлайн-курсу обойдется примерно в полтора – два раза дешевле. Экзамен на получение лицензии риэлтора тоже платный: \$50 – \$100. За полученную лицензию тоже придется платить – \$131 за два года. Регистрация по месту работы стоит около \$100. Страховка профессиональной деятельности риэлтора (Errors & Omissions Insurance). Она обязательна и защищает от ошибок. Если риэлтор совершает оплошность, его судят за непрофессионализм, что чревато санкциями. Такая страховка покрывает штрафы. Членство в профессиональных организациях тоже оплачивается – \$269 за год. Доступ к мультиплистинговой системе (МЛС) платный – более \$200 за квартал. Без МЛС невозможно представить работу риэлтора в США. Есть и дополнительные платежи в зависимости от штата, и риелторской конторы. Оплачиваются эти расходы лишь после года деятельности агента.



## О важности профессии

Я в очередной раз убедилась, что все разговоры у нас в стране о ненужности риелторов, о том, что это – «профессия-пенсия», беспочвенны. Больше 10 лет назад я впервые познакомилась с риелторским бизнесом США и увидела классическую модель построения агентства. Увидела, что средний возраст риелтора там 50+, и что это достаточно обеспеченные люди. То же я вижу и сейчас.

Количество риелторов не уменьшается, а растет, работают развитые мультилистинговые системы, инвестиции в рынок недвижимости идут со всего мира, и риелторы этому серьезно способствуют. Так что риелтор – это профессия будущего. Что бы ни говорили. ■



Агенты в США не занимаются составлением договоров и другими юридическими вещами, их задача – правильно представить объект для продажи и продать его. Все! Однако за этой простотой кроется серьезная работа

## В каких случаях возможны штрафы и лишение лицензии риелтора в США?

Контроль происходит на уровне штата, и им занимается Комиссия по недвижимости, которая рассматривает все возникающие проблемы, назначает штрафы, и в случае необходимости лишает лицензии. Предусматривается даже тюремное заключение.

За административное нарушение обычно полагаются штрафы: от \$100 до \$5000 (за первое нарушение). Чем больше нарушений, тем выше штраф. Гражданское правонарушение – штраф до \$5 тыс. и временное лишение лицензии. А нарушение криминального характера – штраф и заключение от 60 дней. Например, если вы ищете для клиента арендное жилье, предоставили ему заведомо недостоверную информацию и взяли за это деньги, вас могут оштрафовать или лишить свободы на один год. Предоставление риелторских услуг без лицензии наказывается штрафом до \$5 тыс. или лишением свободы на срок до 5 лет.

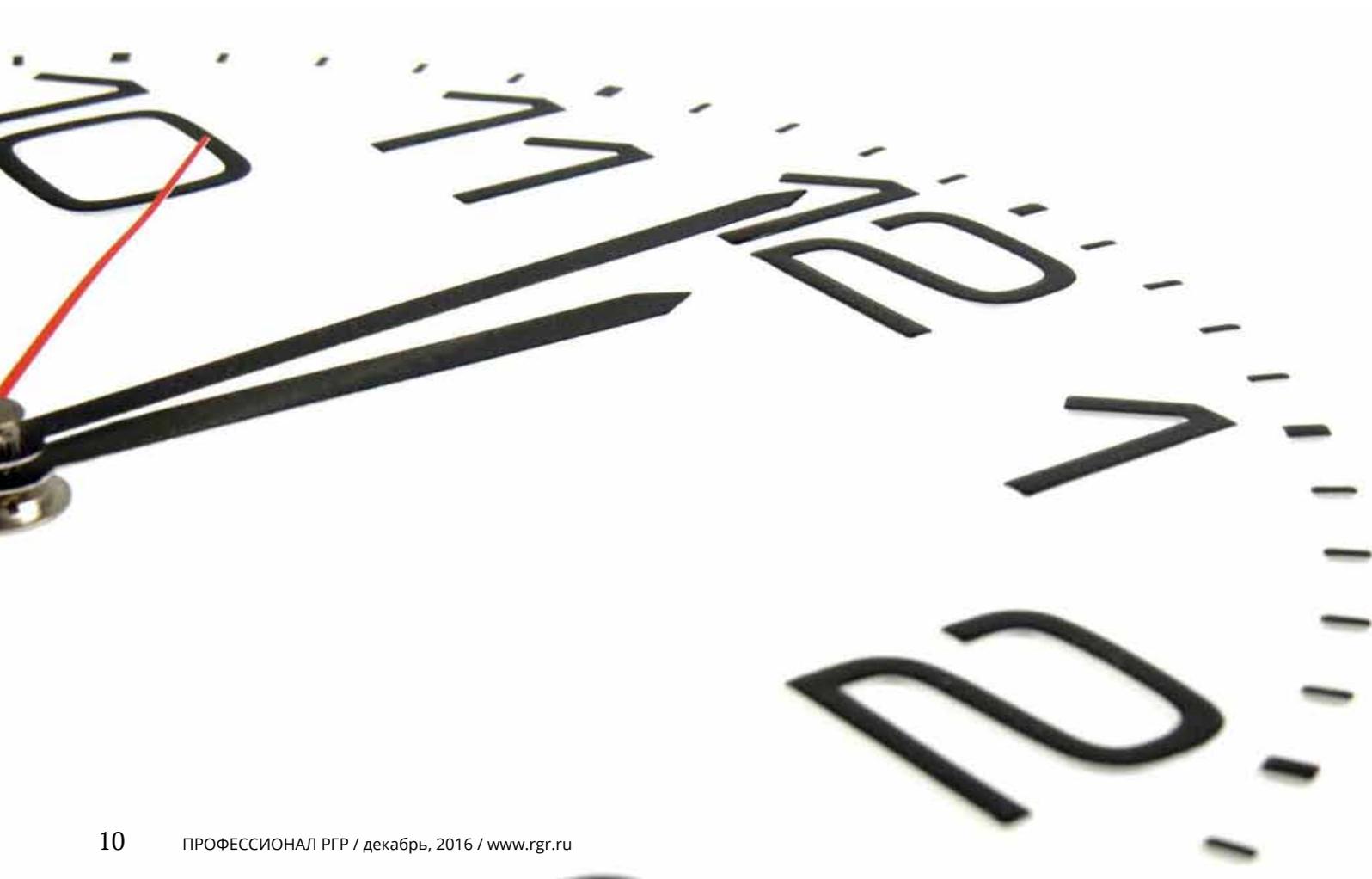


## ГЛАВНОЕ

ДЕКАБРЬ – ОТЛИЧНОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОДВЕСТИ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ИТОГИ, И, ОТТОЛКНУВШИСЬ ОТ НИХ, СОСТАВИТЬ ПЛАН НА СЛЕДУЮЩИЙ ГОД. 2016 ГОД НАВСЕГДА ВОЙДЕТ В ИСТОРИЮ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ, БЛАГОДАРЯ ВАЖНЫМ РЕШЕНИЯМ И СОБЫТИЯМ, КОТОРЫЕ УЖЕ ПОВЛИЯЛИ ИЛИ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ ПОВЛИЯЮТ НА РИЭЛТОРСКОЙ РЫНОК В РОССИИ. ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ ВСПОМНИТЬ ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ ЭТОГО ГОДА ДЛЯ РГР

# РГР-2016:

## ИТОГИ ГОДА



## Мероприятие года

### XX конгресс по недвижимости в Екатеринбурге

Юбилейный XX Национальный Конгресс по недвижимости Российской Гильдии Риэлторов, который прошел 10-13 июня 2016 года в столице Урала, был признан многими участниками одним из лучших за все время проведения подобных мероприятий. Место проведения также было выбрано не случайно – екатеринбургские риэлторы с флагманом в лице Уральской палаты недвижимости, обладают одними из лучших компетенций и технической базой среди всех членов РГР.

На Конгрессе были проведены несколько рабочих секций и дискуссий по технологиям, менеджменту, маркетингу риэлторской деятельности, а также сотрудничеству агентств недвижимости с банками и застройщиками, развитию профессиональных объединений. Состоя-



лись мастер-классы и бизнес-туры. Были подведены итоги ежегодного конкурса «Профессиональное признание» в номинациях на лучшее агентство недвижимости в каждом сегменте рынка. Экспертная группа представила долгожданную презентацию стандартов профессии «риэлтор», что позволило еще приблизиться к принятию закона о риэлторской деятельности.

Поражает и размах Конгресса – около 90 ведущих экспертов

рынка недвижимости РФ выступили на форуме в качестве спикеров для 700 делегатов, причем, не только из России, но и США, Канады, Болгарии, Белоруссии, Казахстана и Украины.

Главным результатом XX Национального конгресса можно признать принятую резолюцию – обращение к президенту Российской Федерации с предложениями о развитии рынка недвижимости в стране.

## Человек года

### Татьяна Деменок, президент Российской Гильдии Риэлторов



Татьяна Деменок возглавила Российскую гильдию риэлторов 11 июня 2016 года. Инаугурация состоялась в ходе Конгресса. Последний год до избрания президентом, она занимала пост президента-электа РГР. Имеет многочисленные награды за профессиональную и общественную деятельность.

«Среди пунктов моей предвыборной программы были подготовка стратегии развития Гильдии, первоочередные меры по её осуществлению, скорейшее утверждение профстандартов отрасли, а также подготовка федерального закона о риэлторской деятельности. Считаю, что в острой предвыборной борьбе я победила во многом благодаря постановке именно этих задач», – рассказала она в интервью перед выборами президента.

Татьяна Юрьевна не скрывает, что намеревается провести несколько больших реформ в РГР: «За 20-летнюю историю РГР у нашей профессии до сих пор нет узнаваемости в обществе и соответствующего уважения, у РГР нет закона о риэлторской деятельности, нет мультилистинговой системы. Работы много».

Для начала она подготовила портфолио из 10 первоочередных задач РГР, которые, в свою очередь, трансформируются в стратегию в различных сферах: IT-технологий, законотворческой деятельности, продвижению самой профессии. Их реализация позволит увеличить численность РГР, долю Гильдии на рынке, поднять престиж риэлторской профессии и расширить возможности для всех риэлторов, которые они получают, вступив в гильдию.

### Резолюции на имя президента России



Перед нами не столько попытка повлиять на российские власти (которые, напомним, сами говорили о необходимости госрегулирования этой сферы), сколько формирование единой позиции членов РГР, приведение ее к единому знаменателю.

В резолюции члены РГР просят президента страны обратить внимание на отсутствие правового регулирования риэлторской деятельности, отмечая ее не только профессиональную, но и социальную важность. «Просим в ближайшее время вернуться к вопросу регулирования риэлторской деятельности. Государству нужен Закон о риэлторской деятельности. В связи сизложенным и по поручению участников XX Национального конгресса по недвижимости, предлагаем создать экспертную группу по разработке законопроекта о риэлторской деятельности. Представители Российской Гильдии Риэлторов готовы участвовать в рабо-

те над созданием Закона. Просим Вас назначить ответственных лиц, определить сроки и приступить к разработке важного и необходимого всем участникам рынка недвижимости и государству Закона», – говорится в тексте резолюции.

Участники Конгресса положительно оценили эту резолюцию. Например, как отметил генеральный директор компании «АРЕВЕРА-Недвижимость» Константин Попов, принятие закона повысит уровень риэлторов и оградит рынок от мошенников. «Лично я «за» принятие такого закона. Во-первых, определенные стандарты в работе не позволят зайти на рынок мошенникам, компаниям-однодневкам, которые создают негативное отношение к профессии в целом. Во-вторых, этот закон спровоцирует риэлторов постоянно развиваться, расти профессионально, а в-третьих, и самое главное – Закон о риэлторской деятельности поможет избежать хаоса и неопределен-

ности для всех участников рынка недвижимости», – отметил он. Согласно и Нина Карпенко, президент национальной палаты недвижимости, директор фирмы «Недвижимость-Гарант»: «Участники конгресса приняли профессиональные стандарты риэлторской деятельности, потому что все они уверены, что не должно быть стандартов какой-то одной организации или отдельного региона. Необходимы единые стандарты агента по недвижимости, которым будет соответствовать каждый риэлтор».

Следующий шаг – участие риэлторского сообщества в разработке федерального закона о риэлторской деятельности в Российской Федерации. Для оперативного решения этого вопроса по поручению участников Конгресса была создана экспертная группа. Она займется разработкой закона о риэлторской деятельности. Надеемся, что в новом году именно этот документ станет законом года.

## Событие года

### Переезд штаб-квартиры РГР в Екатеринбург

На Всероссийском жилищном конгрессе, проходившем в Санкт-Петербурге в конце сентября, состоялся внеочередной съезд правления Российской гильдии риэлторов, на котором было принято решение о переезде штаб-квартиры ассоциации в Екатеринбург.

В Москве остается представительский офис РГР, который будет взаимодействовать с федеральными СМИ, а также принимать участие или сам организовывать профильные мероприятия. «В этом офисе будут проводиться встречи с чиновниками, с представителями региональных ассоциаций, риэлторами из разных регионов», – отметила Татьяна Деменок.

Эксперты называют несколько причин для такого решения. Во-первых, повышение качества работы организации. **Исполнительная дирекция гильдии будет работать на базе Уральской палаты недвижимости – а ее профессионализм никем не ставится под сомнение.** Во-вторых, немаловажен и экономический аспект – перенос штаб-квартиры из столицы позволит сэкономить РГР значительные средства: за год будет сэкономлено 2–3 миллиона рублей. Эти деньги пойдут на нормотворческую деятельность, на PR-компанию, создание единой мультиистинговой системы и многое другое. В-третьих, это решение позволит исполнительным органам гильдии наладить более плотную и эффективную работу с региональ-

ными ассоциациями РГР. Они хотят ощущать себя полноценными участниками рынка, частью большой команды, поэтому с каждым годом в организацию вступает все больше членов с Урала, Сибири и Дальнего Востока. Отсюда – выбор Екатеринбурга, как одного из центральных транспортных узлов страны, что позволит наладить более крепкую связь с этими регионами.

Отметим также, что исполнительным директором РГР был избран Рустем Галеев, который является исполнительным директором Уральской палаты недвижимости. Его опыт и связи с регионами, уверены эксперты, позволят вывести работу штаб-квартиры гильдии в Екатеринбург на новый уровень.

## Спор года

### Лицензирование или СРО?



Беседы в кулуарах и горячие дискуссии во время выступления спикеров показали, что большинство риэлторов волнует вопрос о том, каким образом в законе о риэлторах будет прописаны правила вхождения в профессию и проверка соблюдения требований.

Первый лагерь – сторонники лицензирования компаний с осуществлением государственного контроля.

Второй – компромисс между государственным лицензированием и контролем саморегулируемых организаций (профессиональных объединений). И третий, исключая лицензирование и введение обязательной или добровольной сертификации агентств недвижимости.

Сторонники лицензирования считают, что только ресурсами государства можно осуществить жесткий контроль над выдачей лицензий и соблюдение правил и условий работы на рынке. Они уверены, что СРО не сможет достаточно жестко реагировать на недостатки в правилах работы и в качестве примера приводят США, Канаду, Беларусь и ряд других европейских стран, где эффективность от лицензирования шире, чем от механизма саморегулирования.

Сторонники саморегулирования ставят в пример строительную отрасль России, где была проведена полная реорганизация, наведен порядок, система эффективно действует уже несколько лет. Они настаивают, что через такую систему можно эффективнее влиять на работу – на-

пример, за нарушение правил отключать риэлтора от базы объявлений (такие объединенные базы по принципу мультиистинга сейчас действуют в Екатеринбурге, Хабаровске, Новосибирске и других городах). В условиях лицензирования компания-нарушитель способна действовать еще долго, и за это время от ее действий может пострадать много клиентов.

**Если внимательно приглядеться к сторонникам той или иной системы, то будет заметно, что за систему лицензирования выступает Санкт-Петербург и средняя полоса России, за систему СРО – ряд региональных отделений РГР (Москва, Екатеринбург, Дальний Восток, и Южный Урал).**

Эксперты полагают, что в итоге будет принято решение, которое удовлетворит оба лагеря. В идеале государству будет оставлена только функция по выдаче лицензий. А вот решать, кому выдавать лицензии, будут члены профессионального сообщества на местах, входящие в лицензионные комитеты. ■



**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ  
РОССИЙСКОЙ  
ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ  
И ЕЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ  
АКТИВНО ОБСУЖДАЕТСЯ  
В СМИ. С ЭТОГО НОМЕРА  
НАШЕГО ИЗДАНИЯ, МЫ  
БУДЕМ ПРЕДСТАВЛЯТЬ  
ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ  
ОБЗОР ГЛАВНЫХ  
ПУБЛИКАЦИЙ С  
УПОМИНАНИЕМ РГР  
И ЕЕ СПИКЕРОВ**

Сайт: [dom72.ru](http://dom72.ru)

**Материал:** Профессиональный риелтор будет востребован при любом законе

**Главное:** Что потребителю рынка недвижимости даст закон о риелторской деятельности? Этим вопросом задаются не только клиенты агентств недвижимости, но и сами риелторы. Тема снова поднималась на форуме в Тюмени, где свое мнение по вопросу высказались многие эксперты, в том числе и вице-президент Российской гильдии риелторов Арсен Унанян. Стороны сошлись на том, что профессиональный риелтор будет нужен всегда.

**Цитата:** «По словам Унаняна, в рамках будущего закона у риелторского сообщества, на принятие которого эксперты рассчитывают до конца следующего года, есть два пути: лицензирование или образование саморегулируемой организации. «Однако профессиональные риелторские объединения есть далеко не во всех регионах. Значит, их там надо будет создавать. Но, как показывает практика создания СРО в строительной сфере, бывает так, что некоторые организации оказываются «липовыми» и созданы лишь для того, чтобы передать какие-то бумаги для участия в госконтрактах. У нас такого быть не должно, – подчеркнул один из руководителей гильдии. – В то же время у саморегулирования есть ряд плюсов. Поэтому мы и должны все обдумать и обсудить на всех деловых площадках, чтобы выработать оптимальные решения и выдвинуть рекомендации для будущего нормативного акта с позиции профессионалов. И сделать это надо не позже начала следующего года».

Сайт: [rg.ru](http://rg.ru)

**Материал:** Сравните цены

**Главное:** После 1 января 2017 года на сайте Росреестра впервые появится информация о средних ценах по сделкам купли-продажи квартир, дач, коттеджей, земельных участков. Там же любой желающий сможет изучить список зарегистрированных прав на недвижимость и другую доселе закрытую информацию из Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН).

**Цитата:** «Приказ разработан в преддверии государственной кадастровой оценки и мониторинга рынка цен на недвижимость. Как сообщили «РГ» в пресс-службе ведомства, информация будет размещаться Росреестром ежемесячно, до 15 числа месяца, следующего за отчетным периодом. Первые сведения за январь 2017 года должны появиться до 15 февраля 2017 года. И будут доступны любому заинтересованному лицу – гражданину, представителю бизнеса, органа власти. Новый порядок пригодится риелторам, оценщикам, банкам и гражданам при определении ликвидности недвижимости».

Сайт: [fontanka.ru](http://fontanka.ru)

**Материал:** Квартира рубль не бережет

**Главное:** Петербург накрыла волна продаж квартир в недавно сданных новостройках. Горожане, скупавшие дешевые студии и однушки в момент резкого подорожания доллара в надежде на выгоду от дальнейшей перепродажи, теперь пытаются избавиться от жилья. Цены на квартиры в районах массовой застройки снижаются, а предложений много. Эксперты, в том числе и главный аналитик Российской гильдии риелторов Геннадий Стерник, дают свои рекомендации, как не продешевить продавцам и что ждет рынок недвижимости в Северной столице в ближайшее время.

**Цитата:** «Перспективы у рынка пока не радужные. Доходы россиян не растут, Минэкономразвития предсказывает в ближайшие годы рецессию. Пока рынок двух столиц поддерживает приток покупателей из других регионов, отреагировавших на небольшое снижение цен, озвучивал в сентябре на жилконгрессе главный аналитик Российской гильдии риелторов Геннадий Стерник. Однако Москву в ближайшие годы, вплоть до 2020-го, ждет снижение предложения и цен, прогнозировал он. И, скорее всего, это окажется верным и для Петербурга. К слову, застройщики оказались в том же положении. Этой осенью девелоперы не увидели типичного всплеска интереса к жилью. В октябре число покупок квартир в новостройках снизилось примерно на 10%».

**Материал: Риэлторы не спасут свердловских застройщиков**

**Главное:** Еще несколько лет назад подавляющее большинство девелоперов скептически относилось к перспективе полноценного сотрудничества с риэлторами. Однако резкое падение продаж новостроек в 2014–2016 годах (в среднем составило 40%) заставило их пересмотреть свою позицию, и они все активнее стараются сотрудничать с риэлторами. Но эта схема пока не является эффективной, так как большинство риэлторов Екатеринбурга и Свердловской области не справляется с новыми задачами. О том, почему это происходит и улучшится ли взаимодействие застройщиков и риэлторов, рассуждают эксперты. Свой комментарий дал и вице-президент Российской гильдии риэлторов Рустем Галеев.

**Цитата:** Еще одна серьезная проблема – конфликт интересов между отделом продаж застройщиков и риэлторами. «К примеру, одно агентство недвижимости параллельно продает 40 объектов. Основная проблема заключается в том, что риэлторы заинтересованы исключительно в получении собственного вознаграждения, а не в повышении числа сделок конкретной строительной компании. В этом серьезный конфликт интересов», – заявил УрБК представитель одного из крупнейших застройщиков Екатеринбурга. Вице-президент Российской гильдии риэлторов Рустем Галеев оценивает ситуацию более оптимистично. «Конфликт интересов – предсказуемый аспект, если на рынке наблюдается стабильный, устойчивый спрос. Сейчас этого нет. Поэтому данный аспект отходит на второй план. В настоящее время риэлторы и отделы продаж объединены общей целью – реализовать недвижимость застройщика. Поэтому явных конфликтов на этой почве мы пока не наблюдаем. Что касается возможной некомпетентности сотрудников агентств недвижимости на рынке новостроек, то эта проблема также постепенно решается. Уральская палата недвижимости и застройщики регулярно проводят обучающие мероприятия», – заявил Рустем Галеев. ■

**Материал: Деятельность риэлторов вновь хотят отрегулировать**

**Главное:** Необходимость регулирования деятельности риэлторов обсуждается давно. Результатом стал законопроект «О посреднической (агентской) деятельности на рынке сделок с недвижимостью». Правда, по мнению специалистов, в нем пока много недоработок. Редакция разобралась в том, что новый закон может дать покупателям и продавцам квартир, а также в других изменениях в сфере риэлторской деятельности.

**Цитата:** По оценкам Российской гильдии риэлторов, в России совершается примерно 4,5 млн сделок с недвижимостью в год, из них около 3,5 млн – с помощью риэлторов. Учитывая высокую стоимость жилья, цена ошибки в этой сфере очень высока, поэтому необходимость регулирования риэлторской деятельности очевидна. После отмены обязательного лицензирования риэлторов в 2002 году было принято уже две безуспешных попытки создать необходимую законодательную базу. В июне 2016 года в Госдуму был внесен новый законопроект «О посреднической (агентской) деятельности на рынке сделок с недвижимостью». В ноябре в рамках комитета Госдумы по жилищной политике была создана рабочая группа по защите прав дольщиков, которая займется доработкой законопроекта и его подготовкой к рассмотрению в первом чтении. Многие специалисты критикуют предложенный законопроект. В частности, Российская гильдия риэлторов заявляла о его сырости и непродуманности. «Мне, например, не понятно, чем должен заниматься агент, брокер в понимании этого закона. По сути, мы будем вынуждены вести деятельность, которая нам либо не вменена законом, я имею в виду, функцию контроля за некими субъектами рынка недвижимости, либо их подменять, что тоже недопустимо. Поэтому данный законопроект считаю сырым. Он подлежит еще неоднократному обсуждению, разъяснению и редактированию», – считает Александр Лунин, ведущей менеджер по вторичной недвижимости компании «Азбука Жилья». ■

**Материал: Налог с недвижимости: покупатель платит дважды**

**Главное:** Новая логика налогового органа: налог с продажи квартиры, которая находилась в собственности менее 3–5 лет, должен платить теперь не продавец, а покупатель. Суть возможного законопроекта объясняется так: нередки случаи, когда при купле-продаже квартиры ее стоимость занижается, чтобы уйти от налога. И прибыль получает именно покупатель. Эксперты, в том числе и вице-президент Российской гильдии Риэлторов, Константин Апрельев, прокомментировали это предложение ФНС.

**Цитата:** О том, как будут проходить сделки, если власти начнут брать налог с покупателя, рассказывает вице-президент Российской гильдии риэлторов Константин Апрельев: «Занижение цен сегодня на рынке, которые оказываются в реестре, оно происходит именно за счет того, что продавец недвижимости, владеющий ею менее 3 лет, хочет уйти от налогов, которые он должен заплатить с разницей в стоимости, либо превышение 2 млн, если он владеет имуществом менее 3 лет. В этом случае получается, что будет платить за него, по логике налогового органа, покупатель. Поэтому покупатель не согласится на такие налоговые риски, и, соответственно, либо нужно ждать до 3 или 5 лет, либо до продажи, пока вы не сможете продать ее по любой цене, соответственно, побольшей, либо вы не сможете эту недвижимость продать, потому что у покупателя возникают налоговые риски». ■



С ЭТОГО НОМЕРА НАШЕГО ЖУРНАЛА МЫ БУДЕМ ЗНАКОМИТЬ ВАС С ОСНОВНЫМИ СОБЫТИЯМИ, КОТОРЫЕ ПРОИЗОШЛИ В ЖИЗНИ АССОЦИАЦИЙ, ВХОДЯЩИХ В СОСТАВ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ. ЕСЛИ ВАМ КАЖЕТСЯ, ЧТО И ВАША НОВОСТЬ ДОЛЖНА ОКАЗАТЬСЯ ЗДЕСЬ – ПИШИТЕ, И МЫ С РАДОСТЬЮ ЕЕ РАССМОТРИМ И ОПУБЛИКУЕМ.

Свои новости присылайте на почту [press-rgr@mail.ru](mailto:press-rgr@mail.ru),  
главный редактор Александр Чмелёв.



## **Гильдия риэлторов Московской области выбрала нового президента**

29 ноября 2016 года в Раменском во Дворце спорта «Борисоглебский» состоялось ежегодное отчётно-перевыборное собрание Гильдии риэлторов Московской области, в ходе которого был избран новый президент ГРМО. Им стала Елена Борисовна Симко, генеральный директор ООО «Егорьевский Дом Недвижимости». Наши поздравления! В своем поздравлении на имя нового главы ГРМО, президент РГР, Татьяна Деменок отметила, что единогласное решение членов ГРМО доказывает, что Елена обладает максимальным уровнем доверия и высочайшим профессионализмом, признаваемым всеми, а также отметила, что с новым президентом ассоциацию ждет большое будущее.



## **Ассоциация риэлторов СПб и ЛО наградила победителей XXII межрегионального ежегодного конкурса в сфере недвижимости «КАИССА-2016»**

Мероприятие, в котором приняли участие риэлторские, девелоперские, строительные компании, представители бизнеса и СМИ, состоялось 8 декабря в Санкт-Петербурге. Все гости праздничного вечера стали свидетелями недавно зародившейся традиции, когда экс-президент Ассоциации риэлторов в торжественной обстановке вручает переходящий знак следующему президенту объединения. На сцене Фёдор Дьячков передал Знак Президента новому лидеру – Игорю Горскому – недавно вступившему в права президента Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Все победители конкурса (подробнее с ними можно познакомиться на сайте премии) помимо главной награды – крылатой статуэтки КАИССЫ от руководителя Всероссийского Жилищного Конгресса Владимира Николаева получили авторскую книгу «Афоризмы жилищной мудрости», в которой собраны лучшие афоризмы на тему рынка недвижимости. Авторами афоризмов являются более 140 руководителей органов власти, топ-менеджеров строительных и риэлторских компаний.



## **Президент «Союза риэлторов Барнаула и Алтай» Марина Ракина получила новый пост**

Члены комитета по строительству Алтайской торгово-промышленной палаты избрали нового председателя – Марину Ракину, президента «Союза риэлторов Барнаула и Алтай». Готовя план работы комитета на 2017 год, она ответила на ряд вопросов, в частности, рассказав о том, как изменится деятельность и состав «строительного» комитета АлтТПП, и оценила взаимоотношения между региональными риэлторами и застройщиками. В своем выступлении на заседании комитета Марина Ракина отметила, что видит своей задачей в новой должности расширение состава комитета за счет ведущих застройщиков региона. «Если это будет комитет большой и сильный мы могли бы говорить о тех проблемах, которые существуют в отрасли. Это и вопросы обустройства земельных участков инженерными сетями, реализация идей законодательства. Мы должны объединиться, для того, чтобы на этой площадке достичь наших стратегических целей», – отметила она.



## **Уральская палата недвижимости провела пресс-конференцию на тему «Итоги рынка недвижимости Екатеринбурга 2016 года. Тенденции и перспективы на 2017 год»**

Пресс-конференция состоялась 13 декабря в Екатеринбурге. Об итогах 2016 года и перспективах на 2017 год рассказали Эдуард Богданов, президент Уральской Палаты Недвижимости, Сергей Малафеев, заместитель начальника Департамента архитектуры, градостроительства и регулирования земельных отношений Администрации Екатеринбурга по архитектурно-строительному контролю, Вера Белоус, исполнительный директор НП СРО «Гильдия строителей Урала», Евгений Болотин, заместитель председателя Уральского банковского союза, а также президент Российской гильдии риэлторов, Татьяна Деменок. Такое количество спикеров из различных смежных отраслей позволило собравшимся журналистам получить полную картину, происходящую с рынком недвижимости в городе и на территории России. Материалы пресс-конференции можно найти на сайте УПН.



## **Псковская Гильдия Риэлторов переизбрала президента**

В конце ноября состоялось переизбрание президента Псковской гильдии риэлторов – Романа Максимиенко, который в третий раз возглавил профессиональное объединение.

«В наступившие непростые времена профессионалам, как никогда следует быть сплоченнее», – заметил директор компании – члена гильдии «Авентин – Псков» Алексей Иванов. «Думаю, все уже отметили, что наше государство взяло устойчивый курс на стандартизацию и создание профессиональных объединений, и для этого, конечно же, есть свои причины. В рамках объединений эффективнее разрабатываются и запускаются механизмы функционирования рынка, а главное – такие объединения – это своеобразный щит, который ограждает конечного потребителя от недобросовестных компаний. Сегодня любая ассоциация заинтересована в сохранении доверия потребителя и пристально следит за качеством услуг, оказываемых ее участниками. Можно с уверенностью сказать, что в Гильдии нет случайных и ненадежных компаний. Участие риэлторской компании в ПГР – это своеобразный знак качества для клиента».



## **Красноярский союз риэлторов разобьется по комитетам**

24 ноября на Общем Собрании Союза «Красноярского союза риэлторов» был избран президентом Алексей Лагутин. Одно из основных предложений Алексея – работа в комитетах.

Определены новые комитеты «по взаимодействию», «по работе с банками», «по работе с застройщиками», «по работе с рекламой» и уже работающие комитеты активно начнут свою работу «по информационным технологиям», «по обучению». В задачах комитетов – получение наилучших условий для членов Союза «КСР». Так, например, комитет «По взаимодействию» займется выстраиванием «зеленых коридоров» между агентствами недвижимости. Все агентства, которые выразят желание работать на условиях «зеленого коридора» будут получать большее количество совместных сделок. На Собрании принято так же решение, что работать в комитетах могут руководители АН не члены Союза «КСР».



## **В Региональной гильдии Риэлторов «Южный Урал» состоялся мастер- класс «Риэлторские поединки»**

«Риэлторские поединки» – это тренинговая, соревновательная технология развития и проверки навыков ведения переговоров в сложных конфликтных ситуациях. Судя по отзывам участников, они позволяют взглянуть на свою профессию с разных сторон. Отметим, что в этом году их провели сразу несколько ассоциаций РГР.

Тренинг позволяет участникам контролировать и прогнозировать ход переговоров; оценить, кто из двух игроков лучше разрешил конфликтную ситуацию, чьи решения перспективней, чья форма переговоров успешней; добиваться поставленных целей. Сделать шаг за стол переговоров трудно даже опытным руководителям. Это стресс. А когда есть зрители, поединки приобретают особый накал, в них раскрывается суть человека, его волевые и моральные качества. Но чем успешней человек в управленческих (риэлторских) поединках, тем успешней он в жизни. А для этого надо тренироваться и формировать управленческие навыки: умение глубоко видеть ситуацию и принимать взвешенные решения, навыки убеждать и слышать другого, находится под давлением и не поддаваться эмоциям.

Руководители компаний, новички и опытные специалисты по недвижимости (АН «Теплый Дом», «Наше время», «Новая жизнь», ЦН «Форум») смогли испытать себя в роли судей и в роли участников поединков. Героями, конечно, стали те, кто преодолели свой страх и неуверенность, свои сомнения и страхи; поверили в себя и свои силы.



## **Состоялось отчетное собрание Южной палаты недвижимости по итогам 2016 года**

8 декабря 2016г. в Ростове-на-Дону прошло отчетное собрание Южной палаты недвижимости. Мероприятие проходило в бизнес центре Лига наций и состояло из двух частей официальной и праздничной. В мероприятии приняли участие агентства недвижимости, члены палаты. Официальная часть мероприятия состояла из отчёта председатель правления Алексея Маралина, выступления комитетов с программами по развитию палаты на 2017 г., принятию новых членов и избрание элект-председателя правления на следующий 2017 год. По итогам собрания в члены палаты приняли агентство недвижимости «Атлас мира», а на должность элект-председателя голосованием выбрали Александра Коночкина (центр недвижимости «Алекс»). По окончании официальной части прошёл праздничный банкет, где члены палаты поздравили всех с наступающим новым 2017 годом.



## Успешная аттестация риэлторов в Поволжской Гильдии Риэлторов

Ассоциация «Поволжская Гильдия Риэлторов» 24 ноября 2016 года успешно провела аттестацию более пятидесяти специалистов по недвижимости. Данное мероприятие является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг. И проводится она с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости. Успешная сдача экзамена – это единственный на сегодняшний день способ подтвердить свою профессиональную состоятельность официально. По результатам аттестации, специалисты показали очень высокий уровень знаний, отмечается в новости на сайте организации.



## Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов открыла сервис «Аккредитованный объект»

По словам вице-президента Нижегородской гильдии сертифицированных риэлторов Ирины Малыгиной, в настоящее время "встали" более 25 нижегородских новостроек. При этом в городе есть и "скрытые" проблемные объекты: они не входят в число официально замороженныхстроек, об их временной приостановке также не сообщалось, но работы на этих объектах фактически не ведутся, а продажи квартир застройщиками – продолжаются. Инструментом защиты интересов покупателей квартир и выступит сервис "Аккредитованные объекты", который запустила НГСР.

В настоящее время, по информации раздела с аккредитованными объектами на сайте НГСР, в Нижнем Новгороде и области аккредитованы около 30 новостроек.

К застройщикам и объектам предъявляется ряд критериев: у них должны быть оформлены все необходимые документы – разрешения, договора и лицензии на производство строительных работ, и так далее. Застройщик не должен находиться в состоянии ликвидации или банкротства, фигурировать в реестре недобросовестных поставщиков и недобросовестных участников аукционов.

Члены комиссии выясняют, насколько ответственно застройщик относится к выполнению своих обязательств по отношению к дольщикам, соблюдал ли он сроки сдачи предыдущих объектов, имеет ли нарекания по поводу качества строительства жилья. Исходя из этого, а также нескольких других критериев, они выносят свой вердикт – можно ли доверять этому застройщику.



## Гильдия Риэлторов Черноземья приняла участие в ярмарке недвижимости «Черноземье-2016»

Участниками ярмарки стали ведущие застройщики Воронежа, а также компании из Москвы и Санкт-Петербурга. Риэлторское профессиональное сообщество представила Гильдия Риэлторов Черноземья. Агентства недвижимости приняли активное участие в работе выставочного стенда Гильдии: консультировали посетителей по вопросам продажи квартир вторичного рынка, покупки нового жилья. Каждый желающий мог оставить риэлторам заявку на покупку-продажу квартиры. Площадка Гильдии так же стала местом встреч с региональными партнерами, так крупная Московская девелоперская компания UrbanGroup вышла с коммерческим предложением к членам ГРЧ по реализации своих жилищных комплексов, а руководители агентств недвижимости Белгородской и Липецкой областей выступили с инициативой территориального расширения деятельности Гильдии Риэлторов Черноземья.

# ФОТООТЧЕТ







ОБЪЕДИНЯЯ  
ПРОФЕССИОНАЛОВ