

Риелторская деятельность в России: проблемы и пути их решения

Осенью 2024 года Центр доказательной экспертизы Института Гайдара провел первое в России комплексное исследование рынка риелторских услуг с целью выявления его современного состояния, значимых проблем, с которыми сталкиваются как клиенты, так и сами риелторы, и формирования экономически обоснованных рекомендаций по возможным механизмам решения выявленных сложностей.

Для достижения поставленных целей и соблюдения принципов доказательной экономики было реализовано целевое количественное исследование (количество участников среди риелторского сообщества – 700 человек, количество участников среди потребителей риелторских услуг — 1 200 человек), анализ лучших практик регулирования риелторской деятельности в разных странах, а также моделирование рынка риелторских услуг для оценки социально-экономических эффектов при различных регуляторных сценариях.

Ключевые выводы:

1. Необходимо четко проводить грань между мошенниками, прикрывающимися названием профессии («риелторы»-мошенники), и риелторами, действующими в легальном поле.

Мошенники – это лица, вводящие клиентов в заблуждение, заставляющие их **обманом или даже насилием совершать сделки с недвижимостью против их воли**. Мошенники в своих преступных операциях **могут использовать и добросовестных риелторов**, направляя к ним обманутых клиентов для совершения невыгодных сделок под различными предлогами. Из-за противоправных действий мошенников клиенты несут убытки, а порой такими действиями причиняется и вред здоровью. Таким образом, «риелторы»-мошенники – **далеко не риелторы в собственном смысле этого слова, споры с их участием происходят не в гражданском, а в уголовном порядке**.

Риелторы, действующие в легальном поле, составляют сам **рынок риелторской деятельности**. Размер этого рынка в 2024 году, по подсчетам ЦДЭ, составляет **410 млрд рублей**. Игроки на нем — **550 тысяч риелторов** на территории России. Доля «серого» сектора составляет **13%** от объема рынка в денежном выражении или **22%** «в лицах» - по доли тех риелторов, которые с высоким риском не платит налоги от риелторской деятельности.

Современный портрет риелтора: средний возраст **42 года**, **60%** - женщины, **9 лет** – средний опыт работы на рынке, **74%** имеют **высшее или несколько высших образований**; выявлена практика совмещения различных типов занятости (когда один риелтор может работать как в найме в агентстве, так и оказывать услуги в частной форме, например как самозанятый) – так, **33%** - работают в найме (агентства), **76%** - работают как частные риелторы. Важно отметить, что **96%** рынка – это микробизнес с оборотом до 120 млн рублей в год, причем **43%** риелторов являются самозанятыми — заключают с клиентами гражданско-правовые договоры (оказания услуг, агентские, поручения, смешанные договоры) и способствуют успешному проведению сделок с недвижимостью. Белый рынок имеет **собственную историю и своеобразные проблемы, которые не связаны с действиями мошенников**.

2. С посредниками в сделках с недвижимостью российское гражданское общество было знакомо еще в дореволюционные времена. До 1917 года «фактические посредники» именовались **маклерами**, которые работали по особому **маклерскому договору**, учитывающему особенности посреднической деятельности. В СССР как сам рынок недвижимости, так и понимание природы маклерской деятельности ушло в прошлое.

В современной России регулирование риелторской деятельности прошло два этапа. В первом из них, длившемся до 2002 года, **риелторская деятельность подлежала лицензированию**. Во втором, продолжающемся до сих пор, для организации своей деятельности риелторы пользуются прежде всего **саморегулированием, а также опираются на положения Гражданского кодекса и других общих законов**. Также для настоящего периода характерна активная законопроектная работа: различными проектами предлагались такие меры, как возврат **обязательного лицензирования**, введение **обязательных экзаменов** для проверки квалификации, необходимость вступления риелторов в **саморегулируемые организации**, **обязательное страхование ответственности**, обязательное вступление риелторов в реестр для возможности вести риелторскую деятельность. Все

эти инициативы критиковались как неэффективные, **неспособные решить проблемы риелторского рынка.**

3. Кто же такие риелторы? И чем вызваны действительные проблемы, которые возникают у них на практике?

Риелторскую деятельность можно представлять **либо как деятельность «универсального консультанта», либо как деятельность посредника.** В первой модели риелтор **сопровождает сделку «под ключ»**, несет все вытекающие из нее риски, отвечает как за подбор контрагента по сделке, так и за правовую экспертизу¹. Во второй – деятельность риелтора ограничивается **поиском контрагента и посредничеством в заключении сделки** (купли-продажи, аренды и т.д.) между ним и клиентом, а юридическим оформлением сделки, правовой экспертизой занимаются иные лица – юристы и т.д.

При выборе одной из этих моделей **в качестве базовой следует отталкиваться от второй, посреднической модели** – ведь юридическая работа, в особенности экспертиза права контрагента на объект недвижимости, **требует глубоких специальных знаний, а также беспрепятственного доступа к данным ЕГРН, ЗАГС.** Если клиента обслуживает агентство по недвижимости, которое имеет возможность и средства провести и юридическую работу, оно вправе это сделать, однако в этом случае оно будет проводить **наравне с собственно риелторской деятельностью и деятельность юридическую.**

При этом, как показало социально-экономическое исследование, проведенное нами, большинство риелторов **придерживаются именно посреднической концепции, то есть занимаются посреднической деятельностью**, а не оказывают весь спектр услуг «под ключ»: так, большинство риелторов обеспечивают поиск объекта (99%), осмотр и показы объектов (86%), посредничество при заключении договоров (78%). Подтверждает данный тезис и тот факт, что юридической проверкой объекта занимается существенно меньшая доля риелторов – 51%, чем те, кто оказывает посреднические услуги.

4. Как показал анализ судебной практики, **актуальные проблемы риелторского рынка восходят к выбору судами первой модели риелторской деятельности, т.е. рассмотрению риелтора в качестве «универсального консультанта».** Не различая в риелторе посредника, суды зачастую выносят решения, противоречащие природе риелторских отношений.

Клиенты сталкиваются на практике со следующими проблемами:

- 1) Поскольку риелтор не является в глазах судов посредником, на него **не возлагаются фидуциарные обязанности** – т.е. **обязанность действовать в лучших интересах своего клиента** и не допускать какого-либо конфликта интересов (например, получать вознаграждение и от другой стороны сделки).
- 2) Кроме того, если понимание риелтора как посредника позволяет поставить право риелтора на вознаграждение под условие совершения сделки с найденным риелтором контрагентом, понимание его как «универсального консультанта» не допускает подобной обусловленности: в судебной практике встречаются дела, когда **клиент не заключил договор с найденным риелтором контрагентом**, однако суд все равно **обязывает его выплатить вознаграждение риелтору, пусть даже цель договора и не была достигнута.** Кроме того, взгляд на риелтора как на «универсального консультанта» создает широкое **пространство недобросовестным риелторам для манипулирования ценой договора**, в том числе взыскания двойной оплаты за одну и ту же услугу.
- 3) Способствуют **общему недоверию к риелторам и случаи оспаривания сделок**, заключенных при посредничестве риелтора. Судебная практика показывает, что попытки оспаривать сделку случаются, однако успешных случаев оспаривания не так много. По данным социально-экономического исследования с попытками оспариванием сделок сталкивалось 13% риелторов.

¹ Например, в рамках дела № 33-3934/2022 суд взыскал с риелтора убытки за то, что найденный им продавец не исполнил обязанность по передаче «чистого» права, а в рамках дела № 88-19151/2022 суд обязал риелтора уплатить убытки клиенту, чей контрагент не был уполномочен на передачу прав на квартиру. См.: Апелляционное определение Верховного суда Республики Карелия от 20.12.2022 № 33-3934/2022, 2-736/2022. Определение Восьмого кассационного суда общей юрисдикции от 11.10.2022 № 88-19151/2022.

- 4) Большая часть споров в сфере оспаривания основывается на «пороках воли» клиента: **он ссылается на то, что был введен в заблуждение, обманут, что был не способен понимать значение своих действий.** Но встречаются и такие споры, которые связаны с опрометчивым советом риелтора по оформлению сделки: например, указать в документах заниженную цену для уклонения от уплаты налогов, **выдать расписку о получении денег при их фактическом неполучении и т.д.**
5. При этом позиция судебной практики, где риелтор – «универсальный консультант», создает для них трудности, которых бы не было при принятии посреднической модели. Как показало социально-экономическое исследование, **каждый пятый риелтор (19%) сталкивается с недобросовестным поведением клиента, а 18% риелторов указывают на неисполнение клиентом своих обязательств.**
 - 1) Поскольку суды смотрят на риелтора как на исполнителя по договору оказания услуг, а не как на посредника, **на риелтора возлагается бремя доказывания всей совокупности конкретных действий,** которые он предпринял в интересах клиента, для получения вознаграждения. Доказать осуществление всех действий бывает для риелтора крайне затруднительно, пусть даже сделка клиентом и была заключена в результате посредничества со стороны риелтора.
 - 2) Принимающие модель «универсального консультанта» **суды возлагают на риелтора обязанность по проведению правовой экспертизы,** которую риелтор иногда физически не в состоянии исполнить. Так, например, доступ к данным ЕГРН с 2023 года является закрытым, а потому риелтор, не имея особых публичных полномочий, не может проверить данные контрагента без его согласия. На наличие проблемы с ограниченным доступом к государственным базам данных указывают 12% риелторов, участвовавших в социально-экономическом исследовании.
 - 3) Другой стороной отношения к риелтору как к исполнителю по договору оказания услуг, а не как к посреднику, является применение к нему ст. 782 ГК РФ, предполагающей **право на немотивированный отказ заказчика-клиента от договора с риелтором.** Такое право не только лишает риелтора уверенности в своем заработке, но и создает простор для злоупотреблений со стороны клиента, которые нередко встречаются в практике.
 - 4) Не защищаются риелторы и в ситуациях, когда клиенты заключают **сделки «в обход» риелтора,** отказываясь платить по формальным основаниям. Проблема также возникает, когда клиент злоупотребляет правом, заключая **формально иную, но «экономически эквивалентную» сделку** и отказываясь платить со ссылкой на то, что сделка, порученная к подготовке риелтору, не была заключена.
6. Среди возможных регуляторных мер могут быть выделены следующие:
 - 1) **Основная мера. Введение риелторского договора** – договора нового типа, который позволит решать возникшие в судебной практике проблемы, однако его влияние на безопасность сделок с недвижимостью ограничена. Отметим, что **именно использование договора для формализации отношений является важным репутационным фактором как для клиента, так и для риелтора (входит в топ-5 факторов, формирующих репутацию риелтора на рынке).** При этом, как мы показали ранее (п. 5), договор оказания услуг не отражает правовую природу риелторской деятельности и не защищает ни риелтора, ни клиента в полной мере.

Правовая природа риелторского (маклерского) договора состоит в том, что клиент обязан заплатить риелтору только в том случае, **если в результате действий риелтора клиент заключает сделку с третьим лицом.** Для риелтора это означает, что он **получает вознаграждение не за конкретные услуги, а за факт сделки клиента,** а значит в возможном судебном процессе ему **следует доказать лишь заключение клиентом сделки.**

Маклерский договор в описанной конструкции введен во многих правопорядках, в том числе на постсоветском пространстве:



§ 652 Германского гражданского уложения:

Лицо, которое обещает выплатить маклерское вознаграждение за указание возможности заключить договор либо за посредничество в его заключении, обязано выплатить вознаграждение, только если договор будет заключен вследствие указания такой возможности либо вследствие посредничества маклера.



§ 6 Закона Австрии «О маклерах»

Клиент обязан выплатить маклерское вознаграждение в случае, если сделка, которая должна была быть заключена с третьим лицом, заключена в результате соответствующей договору деятельности маклера.



Ст. 412, 413 Швейцарского обязательственного закона

По маклерскому договору маклеру поручается за вознаграждение предоставить доказательства возможности заключения договора или выступить посредником при заключении договора.

Маклерское вознаграждение причитается, если договор заключается в результате предоставления доказательства или посредничества маклера.



Ст. 744 Гражданского кодекса Грузии

Лицо, обещающее другому вознаграждение за посредничество в заключении договора, обязано уплатить это вознаграждение только тогда, когда договор был заключен в результате этого посредничества.



Ст. 788.3 Гражданского кодекса Азербайджана

Брокер имеет право на получение вознаграждения после того, как в результате его посреднических услуг или содействия договор будет выполнен. Если договор заключен с отлагательным условием, вознаграждение может быть потребовано только при наступлении такого условия.

- 2) **Дополнительная мера № 1. Создание добровольного Реестра риелторов** – реестра, вступление в который может быть построено на добровольных началах. По результатам исследования Института Гайдара модель с добровольным реестром является предпочтительнее модели с обязательным реестром – мягкое регулирование окажет положительный социально-экономический эффект в виде сокращения теневого сектора, что позволит усилить развитие рынка риелторских услуг.
- 3) **Дополнительная мера № 2. Страхование ответственности риелторов** – также может являться условием для вступления риелторов в Реестр. Эта мера наиболее способствует усилению безопасности сделок, так как дает клиенту непосредственную гарантию в виде страхового возмещения. Однако страхование может серьезно сказаться на стоимости риелторских услуг.
- 4) **Дополнительная мера № 3. Обучение риелторов** – обучение может стать одним из условий вступления риелторов в Реестр. Однако оно вызовет повышение цен, при этом не предоставляя непосредственных гарантий клиенту.

Данная позиция основана на доказательном подходе: по результатам социально-экономического исследования, включающего моделирование рынка и эффектов от тестируемых нововведений, **введение обязательного Реестра** стимулирует часть игроков прекратить деятельность или уйти «в тень» (оказывать услуги неофициально), что **снизит объем «белого» рынка на 21% (-74 млрд руб.)**, а если к нему будут добавлены **обязательное обучение или страхование** (как условия вступления в Реестр) – **на 33% и 36% (-117 и -129 млрд руб.)** соответственно. В то время как **введение аналогичных механизмов, но в добровольном формате - добровольного Реестра**, наоборот

стимулирует развитие рынка за счет сокращения теневого рынка - так, объем «белого» рынка имеет потенциал к росту на 12% (+42 млрд руб.), а если к нему будут добавлены условия обучения или страхования (как условия вступления в Реестр) – на 6% (+21-22 млрд руб.).

Таким образом, оптимальная модель рынка формируется при создании Реестра риелторов, в который риелторы могут вступить на добровольных началах при условии страхования ответственности риелтора и отсутствии судимости по экономическим и особо тяжким преступлениям; лицам, вошедшим в Реестр, предоставляется право заключать новый договорный тип – риелторский договор по модели маклерского договора.

7. В целях решения указанных проблем и усиления безопасности сделок в целом можно рассмотреть:

Во-первых, создание Реестра риелторов, вступление в который происходит на добровольных началах.

Во-вторых, в качестве условий для вступления в добровольный Реестр можно рассмотреть страхование ответственности риелтора перед клиентами, отсутствие судимости по экономическим и особо тяжким преступлениям.

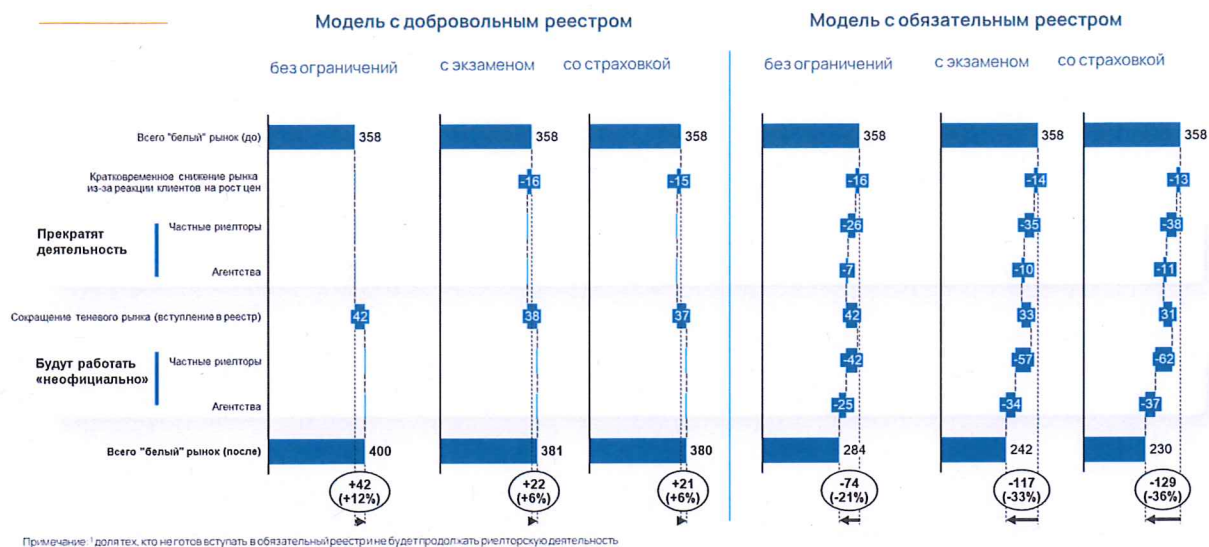
В-третьих, риелторам, состоящим в Реестре, может быть предоставлено право заключения риелторского договора со следующими характерными особенностями:

- 1) Риелтор приобретает право на вознаграждение, когда клиент заключает сделку в результате посредничества риелтора. Если сделка не заключена или заключена без посредничества риелтора, тот не имеет права на вознаграждение (Решение проблемы бремени доказывания всей совокупности оказанных услуг).
- 2) Бремя доказывания отсутствия причинно-следственной связи между посредничеством риелтора и заключением сделки возлагается на клиента (Решение проблемы бремени доказывания всей совокупности оказанных услуг).
- 3) Риелтор несет перед клиентом фидуциарные обязанности: он должен действовать в лучших интересах клиента и не допускать конфликта интересов (Решение проблемы злоупотреблений риелторов).
- 4) Риелтор не отвечает за исполнение договора третьим лицом и за обременения приобретаемого права без особого на то ручательства (Решение проблемы необоснованного возложения на риелтора обязанности по проведению правовой экспертизы).
- 5) Клиент не имеет права на немотивированный отказ от договора, однако он не обязан заключать предлагаемую риелтором сделку (Решение проблемы злоупотребления правом клиента на немотивированный отказ от договора).
- 6) Риелтор имеет право на вознаграждение в том случае, если клиент заключает сделку в обход риелтора, в том числе при заключении экономически эквивалентной сделки (Решение проблемы злоупотребления в виде заключения сделки клиента с контрагентом в обход риелтора).

Условие об эксклюзивности риелтор вправе, но не обязан включить в договор, это условие будет юридически действительным и может быть заключено в двух формах: в форме обязательства клиента не обращаться к другим риелторам и в форме обязательства не искать контрагентов самому (решение проблемы нарушения оговорок об эксклюзивности).

Приложение

Оценка влияния предлагаемых регуляторных изменений на рынок риелторских услуг



Дорожная карта оценки эффективности тестируемых нововведений



Предлагаемая регуляторная модель: механизм работы

